

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era evolusi digital kegiatan jual beli tidak hanya dilakukan secara langsung, tetapi juga memanfaatkan teknologi digital untuk mempermudah seluruh proses proses jual beli barang dan jasa. Saat ini, Indonesia mengalami perkembangan pesat di bidang teknologi informasi dan komunikasi yang mendorong transformasi diberbagai aspek kehidupan. Penggunaan teknologi membawa dampak signifikan terhadap digitalisasi termasuk dalam gaya hidup masyarakat yang semakin mengutamakan kemudahan dan kepraktisan (Arianti *et al.*, 2019).

Menurut Laksmi & Permana (2019), digitalisasi telah mendorong munculnya berbagai layanan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, termasuk dalam sistem pembayaran. Dalam revolusi Industri 4.0 teknologi pembayaran semakin berkembang banyak diterapkan dalam aktivitas pembayaran diberbagai aplikasi *e-wallet* dan *e-money* yang merupakan jenis transaksi yang didukung oleh sistem pembayaran non tunai melalui *e-commerce* (Tarantang *et al.*, 2019). Seiring dengan perkembangan tersebut, berbagai *platform marketplace* menghadirkan fitur-fitur aplikasi digital yang semakin memudahkan dan menarik masyarakat dalam berbelanja secara *online*. Inovasi metode pembayaran, seperti *Buy Now Paylater* (BNPL), turut mendorong pertumbuhan transaksi *e-commerce* dan mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir. (Paramitha, 2022).

Menurut Nugrahanti *et al.*, (2024) *paylater* merupakan metode cicilan atau penundaan pembayaran transaksi secara *online*, dimana konsumen dapat melakukan pembelian terlebih dahulu dan melunasi pembayaran pada waktu tertentu dengan bunga yang telah ditetapkan. Layanan *paylater* diperkenalkan pada pertengahan tahun 2018 menjadi terobosan dalam *financial technology* yang memungkinkan konsumen melakukan transaksi digital dengan memanfaatkan dana yang disediakan hingga batas waktu tertentu, yang membedakan *paylater* tidak memiliki bentuk fisik seperti kartu kredit (Pratika *et, al.*, 2021).

Layanan *paylater* bekerja sama dengan perusahaan *fintech lending* yang menawarkan layanan *peer-to-peer lending* (P2P) yaitu model pinjaman yang menghubungkan langsung pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman melalui *platform e-commerce* tanpa perantara bank (Tampubolon, 2019). *Peer-to-peer lending* (P2P), yang merupakan bentuk layanan keuangan digital berbasis teknologi informasi, telah diatur secara resmi melalui POJK Nomor 77/POJK.01/2016 oleh Otoritas Jasa Keuangan. (Putri *et.al.*, 2020). Dalam sistem ini, perusahaan digital terlebih dahulu membayar produk yang dibeli pengguna, kemudian pengguna melunasi tagihan sesuai jangka waktu yang telah ditentukan. Tenor pembayaran dapat disesuaikan dengan pilihan pengguna. Di Indonesia sebanyak 68 perusahaan telah memperoleh izin resmi dari otoritas jasa keuangan (OJK) (Novendra & Aulianisa, 2020).

Kemunculan layanan *paylater* menjadi salah satu inovasi finansial yang semakin diminati masyarakat, terlihat dari banyaknya *platform e-commerce* di Indonesia yang memudahkan konsumen dalam mencukupi kebutuhannya, termasuk untuk memenuhi kebutuhan pokok, layanan pesan antar makanan, transportasi online, *marketplace e-learning*, hingga reservasi tiket dan hotel yang menawarkan *paylater* sebagai opsi metode pembayarannya (Sari, 2021). Fleksibilitas transaksi dengan *paylater* turut mendorong peningkatan pengguna sebesar 33,64% mencapai nilai transaksi 6,81 triliun per Mei 2024 (viva.co.id 2024). Berdasarkan data dari idntimes.com (2024) terdapat beberapa layanan *paylater* yang banyak digunakan oleh generasi Z atau setara usia 18 tahun keatas diantaranya *shopeepaylater* dengan pengguna mencapai 77%. Sebagai fasilitas kredit cicilan belanja di shopee dan *gopaypaylater*, 28% banyak digunakan pelanggan gojek, 18%, digunakan pengguna akulaku, 14% layanan ini dengan pengguna kredivo, dan dana 4,3%. Popularitas layanan *paylater* terus meningkat di kalangan masyarakat Indonesia. Layanan *Buy Now Pay Later* (BNPL) di Indonesia tercatat pinjaman kredit *paylater* mencapai Rp. 30,14 Triliun per Juni 2024. Selain itu, dari segi persebaran wilayah, tercatat 10 provinsi dengan pengguna *paylater* terbanyak per September 2024 (CNBC Indonesia 2024).

Tabel 1. 1 Data 10 provinsi pengguna *pay later*

No	Provinsi	Debitur Pinjaman
1.	Jawa Barat	Rp. 7,52 Triliun
2.	DKI Jakarta	Rp. 4,25 Triliun
3.	Jawa Timur	Rp. 3,26 Triliun
4.	Jawa Tengah	Rp. 2,65 Triliun
5.	Banten	Rp. 1,92Triliun
6.	Sumatera Utara	Rp. 890 miliar
7.	Sumatera Selatan	Rp. 760 miliar
8.	Riau	Rp. 590 miliar
9.	Lampung	Rp. 560 miliar
10.	Sulawesi Selatan	Rp. 550 miliar

Sumber : CNBC Indonesia (2024)

Berdasarkan Tabel 1.1, Jawa Timur menempati peringkat ketiga sebagai provinsi dengan jumlah pengguna layanan *paylater* terbanyak di Indonesia, dengan total debitur sebesar Rp 3,26 triliun per September 2024. Sebagai ibu kota provinsi, Surabaya merupakan kota metropolitan yang memiliki peran strategis dalam bidang pemerintahan daerah, politik, perdagangan, industri, pendidikan, serta kebudayaan urban (Telkom University, 2022).

Kemudahan dan keunggulan metode pembayaran menggunakan *paylater* menjadi faktor pendorong peningkatan jumlah penggunaanya. Dibandingkan dengan kartu kredit, proses pengajuan *paylater* dinilai lebih mudah, praktis, dan cepat. Menurut Prastiwi dan Fitria (2021) persyaratan pendaftaran umumnya hanya membutuhkan pengisian data pribadi melalui formulir *online*, foto diri dan mengunggah kartu identitas berupa kartu tanda penduduk (KTP), proses yang sederhana ini memungkinkan setiap pemegang KTP dengan mudah mendaftarkan diri sebagai pengguna layanan *paylater*.

Berdasarkan data dari katadata.co.id (2022), menunjukkan bahwa 61% pengguna *paylater* berusia 18 tahun ke atas memanfaatkan layanan ini untuk membeli produk fashion, disusul 56,6% untuk membeli pulsa atau kuota, gadget dan elektronik. Temuan serupa dari data idxchannel.com (2024), yang menyebutkan bahwa 67% generasi muda menggunakan *paylater* sebagai solusi atas keterbatasan dana tunai sekaligus memanfaatkan berbagai promo yang ditawarkan. menjadi tren utama dikalangan anak muda 67% pengguna memanfaatkan layanan

paylater dengan alasan keterbatasan dana tunai hingga penawaran promo. Menurut arneet (2000) masa remaja merupakan masa transisi dewasa awal (*emerging adulthood*) fase kritis dalam pembentukan identitas dan kemandirian finansial, serta pembentukan kemampuan mengambil keputusan ekonomi secara mandiri. Sementara menurut Santrock (2003), rentang usia 18-22 tahun dikategorikan sebagai fase remaja akhir yang ditandai oleh perubahan fisik, biologis, dan sosio-emosional.

Remaja akhir berada dalam fase pencarian identitas, di mana mereka cenderung mudah dipengaruhi oleh lingkungan sosial. Perilaku remaja adalah membeli suatu produk tidak hanya didasarkan pada kebutuhan, tetapi dipengaruhi oleh keinginan untuk memuaskan kesenangan pribadi, mudah terpengaruh oleh iklan, dan cenderung kompulsif akibat rendahnya kontrol diri, ketidakstabilan emosi, dan kebutuhan akan pengakuan sosial (Siallagan, 2020). Mayoritas usia tersebut umumnya belum memiliki penghasilan tetap dan kondisi finansial yang stabil, sehingga ketidakseimbangan antara kebutuhan dan pendapat sering mendorong untuk berhutang melalui layanan *paylater*.

Hal ini sejalan dengan penelitian dari (Nurmalina & Sulastri, 2019) yang menunjukkan bahwa perilaku berhutang tidak hanya terjadi pada individu dengan kondisi keuangan yang stabil, tetapi juga marak dikalangan remaja untuk memenuhi kehidupan primer hingga sekunder didukung oleh kemajuan teknologi aplikasi keuangan. Azizah *et.,al* (2024) dalam penelitiannya membandingkan tiga generasi menemukan bahwa generasi z (berusia 18 tahun keatas) cenderung menggunakan *paylater* untuk memenuhi gaya hidup dan kebutuhan darurat, sementara generasi x dan milenial lebih banyak memanfaatkannya untuk kebutuhan hidup. Hal tersebut menunjukkan, bahwa generasi z yang berusia 18 tahun keatas menggunakan layanan *paylater* bukan hanya untuk kebutuhan darurat, tetapi untuk memenuhi gaya hidup dengan tujuan mendapatkan pengakuan sosial dari lingkungan sosial.

Hal ini sesuai dengan fenomena dilapangan dimana menunjukkan adanya tingginya kasus bunuh diri yang diakibatkan oleh utang pinjaman online (pinjol) dan *Buy Now Pay Later* (BNPL) dengan kurangnya pengawasan serta edukasi mengenai layanan pembiayaan ilegal. Banyak individu, termasuk generasi muda,

terjerat dalam utang karena tergiur kemudahan pencairan dana tanpa memahami risiko bunga tinggi dan praktik penagihan yang merugikan (insiderindonesia.com2025). Sebuah kasus yang dilansir dari tempo.com (2023) di mana seorang mahasiswa yang menunggu wisuda mengajukan pembelian tablet menggunakan layanan *paylater*, yang kemudian mengakibatkan utang yang membengkak hingga berdampak kesulitan mencari pekerjaan. Hal ini mengindikasikan bahwa literasi keuangan yang rendah membuat individu tidak menyadari tanggung jawab mereka terhadap performa dan keuangan, yang sangat penting bagi masa depan.

Menurut Uyun & Luthfia (2023), pinjaman *online* dapat memberikan dampak yang serius apabila peminjam tidak bisa membayar pinjamannya maka akan masuk peminjam ke dalam daftar *blacklist* system layanan informasi keuangan SLIK OJK, yang artinya peminjam tercatat sebagai warga negara dengan masalah kredit. Selain itu, keterlambatan atau macetnya pembayaran pinjaman akan memberikan skor buruk pada BI *Checking*, yang berpotensi menyulitkan individu dalam mengakses berbagai layanan keuangan di masa mendatang, seperti pengajuan Kredit Pinjaman Rumah (KPR), bahkan dapat mempengaruhi peluang dalam mendapatkan pekerjaan. Berdasarkan data dari id.theasianparent.com (2023) tercatat ada 51 korban bunuh diri yang berkaitan dengan tekanan akibat pinjaman *online*.

Penggunaan layanan *paylater* merupakan salah satu bentuk nyata dari *dissaving behavior*. Penelitian dari Nurfitri *et.al.*, (2025), menunjukkan bahwa pengguna *paylater* rentan mengalami perilaku *dissaving*. Hal ini disebabkan karena individu memaksakan pengeluaran meskipun tidak memiliki dana yang mencukup, sehingga menimbulkan resiko keuangan, yang berujung pada penumpukan utang. Menurut Katona (1951), *dissaving behavior* merupakan perilaku individu dimana jumlah pengeluaran melebihi pendapatan yang diterima, sehingga mendorong individu untuk berhutang agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Keputusan berhutang tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi, melainkan juga disebabkan oleh karakteristik psikologis dan faktor kepribadian individu (Cosma & Patrin, 2012). Menurut Katona (1951) terdapat tiga aspek yang memengaruhi perilaku berhutang, yaitu: ketidakmampuan untuk memenuhi

pengeluaran yang diperlukan dari pendapatan, keenganan untuk mempertahankan pengeluaran yang diperlukan diluar pendapatan, kesediaan untuk melakukan pengeluaran tidak biasa. Sedangkan menurut Hornby (1993), mendefinisikan berhutang sebagai sejumlah uang atau barang yang dipinjamkan kepada individu dengan kesepakatan bahwa pinjaman tersebut harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu, biasanya disertai dengan bunga. Hutang sering dipandang sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan serta berkontribusi pada kesejahteraan serta kebahagiaan individu (Taneja, 2012). Selain itu, hutang juga diposisikan sebagai solusi dalam menghadapi kebutuhan hidup, baik yang telah direncanakan maupun yang bersifat mendesak (Shohib, 2015). Berhutang dapat memberikan dampak sosial maupun psikologis, ketika seseorang memiliki hutang yang berlebih cenderung menarik diri dari interaksi sosial, yang dapat menimbulkan perasaan terisolasi. Ketidakmampuan untuk membayar utang memicu ketegangan sosial, bahkan konflik yang merusak hubungan antarpribadi. Beban hutang yang berat dapat memberikan dampak psikologis seperti kecemasan, stress, dan depresi (Fitch *et al.*, 2007). Tidak semua perilaku berhutang negatif, apabila digunakan untuk tujuan produktif, seperti modal membuka usaha atau bisnis yang dapat mendatangkan keuntungan (Pertiwi & Wahono, 2020). Namun dalam kenyataannya, banyak individu mengalami masalah akibat utang karena kondisi ekonomi yang tidak stabil, sehingga hutang yang awalnya dapat dikendalikan menjadi tidak terkendali (Lea, 2021).

Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*) yang dikembangkan oleh Ajzen (1991) menjelaskan bahwa dalam proses pengambilan keputusan berhutang, teori ini menyatakan bahwa perilaku dipengaruhi oleh tiga faktor utama. Pertama, niat (*intention*) dorongan untuk melakukan suatu perilaku, yang dipengaruhi oleh evaluasi individu terhadap manfaat atau kerugian dari perilaku tersebut. Kedua, sikap (*attitude*), pandangan individu terhadap perilaku berhutang, apakah dianggap positif atau negatif. Ketiga, norma subjektif (*subjective norm*), pengaruh sosial dari lingkungan sekitar seperti keluarga atau teman dalam membentuk keputusan berhutang. Selain itu, kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*) yaitu sejauh mana individu merasa mampu

mengendalikan untuk melakukan atau menghindari perilaku berutang (Wulandari, 2022). Menurut pandangan psikologi sosial, Arifin (2015) menjelaskan bahwa perilaku manusia terbagi menjadi dua, yaitu perilaku tertutup (*covert behavior*) dan perilaku terbuka (*overt behavior*). Perilaku manusia terbentuk sebagai respons terhadap rangsangan yang berasal dari dalam diri (internal) maupun dari lingkungan (eksternal). Perilaku tertutup mencakup proses internal seperti persepsi, sikap, keyakinan, dan pengetahuan yang tidak dapat diamati secara langsung oleh orang lain. Salah satu bentuk perilaku tertutup yang berperan penting dalam membentuk tindakan adalah *locus of control*.

Menurut Lea *et,al*, (1995) bahwa terdapat beberapa faktor sosial dan psikologis yang dapat mempengaruhi perilaku berutang salah satunya adalah *locus of control*. *Locus of control* merupakan konsep dalam psikologi yang pertama kali diperkenalkan oleh Rotter (1966) menggambarkan keyakinan seseorang mengenai sejauh mana ia dapat mengendalikan peristiwa dalam hidupnya. Individu dengan internal *locus of control* cenderung percaya bahwa kemampuan dan tekad diri sendiri memiliki peran lebih besar dalam menentukan keberhasilan hidupnya. Sedangkan individu dengan *ekternal locus of control* cenderung menyakini bahwa kejadian dalam dirinya dipengaruhi oleh beberapa faktor dari luar dirinya. sedangkan Lovenso (1981), memperluas pemikiran Rotter (1966) dengan membagi *locus of control eksternal* menjadi dua. Pertama *powerfull-outhers* individu menyakini bahwa hasil hidupnya berada diluar kendali mereka karena dipengaruhi oleh keputusan dan tindakan orang lain yang lebih kuat. Kedua *chance* individu percaya bahwa hasil hidupnya ditentukan oleh nasib, rnasib, dan keberuntungan. *Locus of control* terbentuk melalui interaksi individu dengan lingkungannya dan *locus of control internal* terbentuk ketika perilaku atau usaha individu secara konsisten menghasilkan hasil yang diinginkan.

Penelitian oleh Nurhidayat (2023) menunjukkan bahwa *locus of control* berperan signifikan dalam memengaruhi perilaku berutang. Temuan ini diperkuat oleh hasil penelitian Natan dan Mahastanti (2022) yang menjelaskan bahwa *locus of control* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku dalam pengelolaan keuangan. Hal serupa juga disampaikan oleh Radianto *et,al*,. (2021)

yang menemukan bahwa *locus of control* berpengaruh positif terhadap sikap keuangan, perilaku keuangan, dan *self-efficacy* keuangan. Individu yang memiliki *locus of control internal* cenderung lebih disiplin dalam pengelolaan keuangan serta lebih mampu mengendalikan pengeluaran dan mengelola utang dengan baik.

Penelitian Wardani dan Indra (2024) turut mengungkapkan bahwa individu dengan *locus of control eksternal* cenderung memiliki perilaku konsumtif dan lebih berisiko melakukan pengeluaran berlebih. Hal ini menunjukkan bahwa keyakinan *internal* terhadap kontrol hidup sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan finansial.

Nurmalina dan Sulastri (2019) penelitiannya menemukan adanya hubungan negatif yang signifikan antara *self-control* dan perilaku berutang pada mahasiswa, dengan nilai koefisien korelasi $r_{xy} = -0,441$ dan tingkat signifikansi $\alpha = 0,001$ ($\alpha < 0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa semakin rendah tingkat pengendalian diri seseorang, semakin tinggi kecenderungannya untuk berutang. Berbeda dengan fokus utama pada *self-control*, penelitian ini memperluas sudut pandang dengan menelaah peran *locus of control* sebagai faktor psikologis yang turut memengaruhi perilaku keuangan. Selain itu, populasi dalam penelitian ini lebih luas, yaitu remaja akhir pengguna layanan *paylater* dari berbagai latar belakang, dibandingkan dengan sampel terbatas pada satu fakultas di satu Universitas.

Penelitian yang dilakukan oleh Karima (2024) menemukan bahwa terdapat hubungan signifikan antara faktor psikologis dan perilaku berhutang. Temuan menunjukkan adanya korelasi negatif yang signifikan antara kontrol diri dan perilaku berutang (r_{x1y} , $p < 0.01$), serta korelasi positif signifikan antara konformitas terhadap teman sebaya dan perilaku berutang ($r_{x2y} = 0.520$, $p < 0.01$). Nilai R sebesar 0.679 dan F sebesar 18.855 dengan tingkat signifikansi $p < 0.001$ mengindikasikan bahwa kedua variabel bebas menyumbang pengaruh sebesar 46,2% terhadap perilaku berutang, sementara sisanya, sebesar 53,8%, dipengaruhi oleh variabel lain. Meskipun sama-sama meneliti pengaruh faktor psikologis terhadap perilaku keuangan, perbedaan pokok terletak pada fokus variabel yang diteliti. Penelitian sebelumnya menyoroti kontrol diri dan konformitas teman sebaya, sedangkan penelitian ini menekankan *locus of control*, yaitu keyakinan

individu terkait kemampuan dalam mengendalikan peristiwa dalam kehidupannya dan keterkaitannya dengan *dissaving behavior*.

Dalam situasi seperti ini, menarik untuk diteliti lebih mendalam mengenai remaja akhir yang berada dalam kondisi finansial yang belum pasti. Mereka sebenarnya menyadari bahwa perilaku berhutang dapat memberikan dampak negatif. Namun, sering kali mereka tersejebak dalam kebiasaan menggunakan fasilitas pinjaman *paylater* untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka, sehingga ketidakseimbangan antara pengeluaran dan pemasukan yang menyebabkan perilaku berhutang (*dissaving behavior*).

Berdasarkan penjelasan latar belakang yang telah dipaparkan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian bagaimana remaja akhir mengendalikan terhadap nasib mereka yang dapat mempengaruhi keputusan finansial khususnya dalam penggunaan layanan pinjaman yang bisa menimbulkan ketidakseimbangan antara pengeluaran dan pemasukan. Maka dalam menyusun skripsi ini penulis mengangkat judul “ **Hubungan Antara Locus Of Control Dengan Dissaving Behavior Pada Remaja Akhir Pengguna Paylater**”

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini, peneliti merumuskan sebuah masalah, yaitu “Apakah terdapat hubungan antara *locus of control* dengan *dissaving behavior* pada remaja akhir pengguna *paylater*.”

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan ini untuk mengetahui hubungan antara *locus of control* dengan *dissaving behavior* pada remaja akhir pengguna *paylater*.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini terdiri dari dua manfaat yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil Penelitian ini dapat memperluas dan memperdalam kajian ilmu psikologi terutama tentang variabel *locus of control* dan *dissaving behavior* di bidang psikologi kepribadian, psikologi industri, dan psikologi konsumen.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Bagi subjek :

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi subjek sebelum

melakukan pembelian secara online dengan berhutang melalui *e-commerce paylater*, subjek diharapkan dapat mengontrol dan mengelola keuangan serta mempertimbangkan dampak jangka panjang dari keputusan berhutang.

b. Bagi peneliti selanjutnya :

Penelitian ini dapat dijadikan sumber rujukan untuk penelitian selanjutnya yang membahas terkait *dissaving behavior* dan *locus of control*. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan lingkup lebih luas seperti memperluas subjek penelitian ke kelompok usia lain.