

**HUBUNGAN PEMBELIAN *COMPULSIVE* DAN LITERASI KEUANGAN  
ISLAM DENGAN KECENDERONGAN BERHUTANG SHOPEE  
*PAYLATER* PADA MAHASISWA UNIVERITAS ISLAM  
SULTAN AGUNG SEMARANG**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana (S1)  
Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang



Disusun Oleh :

**Joko Wiranto**

**30701900099**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SEMARANG**

**2023**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**  
**HUBUNGAN PEMBELIAN *COMPULSIVE* DAN LITERASI KEUANGAN**  
**ISLAM TERHADAP KECENDERUNGAN BERHUTANG SHOPEE**  
***PAYLATER* PADA MAHASISWA UNIVERITAS ISLAM**  
**SULTAN AGUNG SEMARANG**

**Dipersiapkan dan disusun oleh:**

**Joko Wiranto**

**30701900099**

Telah disetujui dan dipertahankan di depan Dewan Penguji guna memenuhi persyaratan untuk memenuhi gelar Sarjana Psikologi

Pembimbing

Tanggal



Retno Setyaningsih, S.Psi., M.Si

15 Agustus 2023



Mengesahkan,

Dekan Fakultas Psikologi

Universitas Islam Sultan Agung Semarang



Joko Kuncoro, S.Psi., M.Si  
NIK. 210799001

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**HUBUNGAN PEMBELIAN *COMPULSIVE* DAN LITERASI KEUANGAN**  
**ISLAM DENGAN KECENDERUNGAN BERHUTANG SHOPEE**  
***PAYLATER* PADA MAHASISWA UNIVERITAS ISLAM**  
**SULTAN AGUNG SEMARANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Joko Wiranto

30701900099

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 21 Agustus 2023

Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Inhasuti Sugiasih., S.Psi., M.Si.
2. Erni Agustina Setiowati., S.Psi., M.Si.
3. Retno Setyaningsih, S.Psi., M.Si.



Skripsi ini diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

Semarang, 21 Agustus 2023

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi UNISSULA



Joko Kuncoro, S.Psi., M.Si

NIK. 210799001

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, Saya Joko Wiranto dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh derajat kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun.
2. Sepanjang sepengetahuan saya, skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis/diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.
3. Jika terjadi terdapat hal-hal yang tidak sesuai pernyataan ini, maka saya bersedia derajat kesarjanaan saya dicabut.



## MOTTO

*“Siapa saja yang mengambil harta orang lain (berhutang) seraya bermaksud untuk membayarnya, maka Allah akan (memudahkan) melunasinya bagi orang tersebut. Dan siapa saja yang mengambilnya seraya bermaksud merusaknya (tidak melunasinya), maka Allah akan merusak orang tersebut”*

**(HR. Ibnu Majah)**



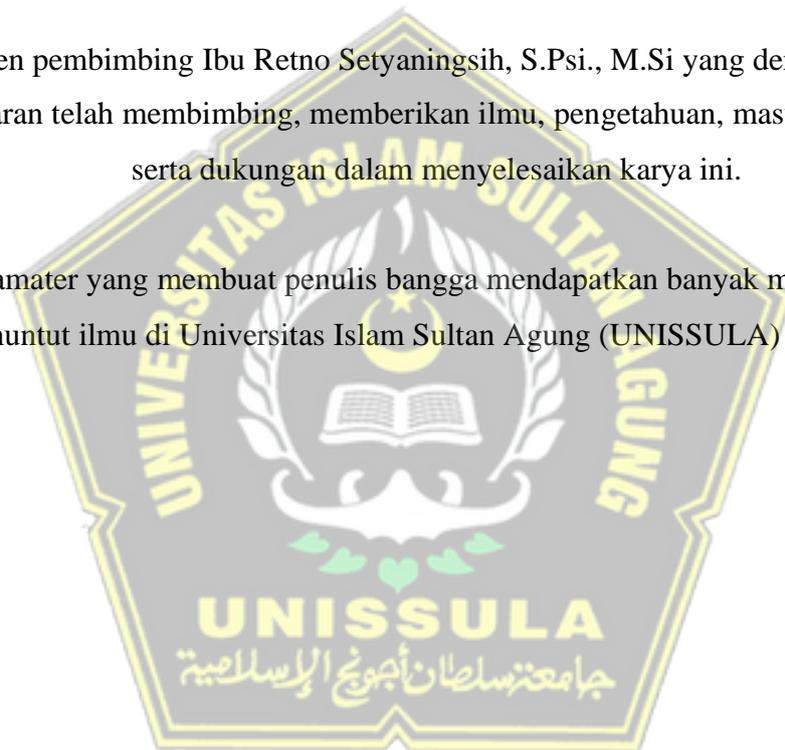
## PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya ini kepada bapak dan ibuku tersayang, Puji Lestari dan Yasmirah, panutan dalam hidupku yang tidak pernah lelah mendoakan dan memberikan motivasi untuk bisa mewujudkan mimpi penulis. Serta keluarga besarku yang selalu memberikan dukungan dan semangat untuk bisa menyelesaikan karya ini dengan baik.

Dosen pembimbing Ibu Retno Setyaningsih, S.Psi., M.Si yang dengan penuh kesabaran telah membimbing, memberikan ilmu, pengetahuan, masukan, nasehat serta dukungan dalam menyelesaikan karya ini.

Almamater yang membuat penulis bangga mendapatkan banyak makna dalam menuntut ilmu di Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT dan atas kehendak-Nya maka penulis dapat menyelesaikan dengan baik salah satu syarat guna memperoleh gelar S-1 Sarjana Psikologi. Sholawat dan salam selalu tucurahkan kepada Rasulullah SAW, keluarga dan para sahabatnya.

Penulis mengakui bahwa dalam proses penulisan ini masih jauh dari kesempurnaan seperti apa yang diharapkan. Dalam penyusunan ini penulis tentu saja banyak mengalami kesulitan dan hambatan, akan tetapi berkat bantuan, bimbingan, arahan dan motivasi dari berbagai pihak saya dapat menyelesaikan ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Akhirnya dengan penuh kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Joko Kuncoro, S.Psi., M.Si. selaku Dekan Fakultas Psikologi UNISSULA atas dedikasinya dalam proses akademik serta apresiasi dan motivasinya terhadap siswa untuk terus berprestasi.
2. Ibu Retno Setyaningsih, S.Psi., M.Si yang telah berkenan meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan arahan hingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
3. Ibu Inhastuti Sugiasih, S.Psi., M.Psi selaku dosen wali yang senantiasa membantu dan memberikan saran dan perhatian kepada penulis mengenyam Pendidikan di fakultas Psikologi.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Psikologi UNISSULA atas dedikasinya dalam memberikan ilmu kepada penulis yang sangat bermanfaat hingga saat ini dan kemudian hari.
5. Bapak dan Ibu Staf Tata Usaha serta Perpustakaan Fakultas Psikologi UNISSULA yang telah memberikan kemudahan dalam mengurus proses administrasi dari awal perkuliahan hingga skripsi ini selesai.
6. Bapak dan ibuku Puji Lestari dan Yasmirah yang sangat saya sayangi serta keluarga besar yang tidak pernah berhenti memberikan do'a, memberikan nasihat, dukungan, motivasi, dan selalu mengingatkan penulis untuk tetap beribadah kepada Allah SWT.

7. Sahabatku Farid, Fika, Monita, Nabila, Alis, Zali, Brilliant, Zanu, yang tidak pernah bosan memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini serta mendengarkan keluh kesah penulis selama proses penelitian.
8. Rula Yusifa yang telah memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi
9. Teman-teman psikologi angkatan 2019 khususnya kelas C yang telah menemani dan memberikan kebahagiaan selama kuliah di Fakultas Psikologi UNISSULA.
10. Berbagai pihak yang telah turut membantu, memberikan dukungan serta do'a kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa karya ini masih sangat jauh dari kesempurnaan untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik serta saran dari berbagai pihak guna menyempurnakan skripsi ini. Penulis berharap karya ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan ilmu psikologi khususnya bidang psikologi pendidikan. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna untuk itu saya sangat mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak guna menyempurnakan skripsi ini. Saya juga berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan perkembangan dalam ilmu pengetahuan psikologi.

Semarang, 15 Agustus 2023  
Yang menyatakan

**Joko Wiranto**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
ABSTRAK .....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I - PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	4
BAB II – LANDASAN TEORI.....	6
A. Kecenderungan Berhutang .....	6
1. Pengertian Kecenderungan Berhutang .....	6
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kecenderungan Berhutang .....	6
3. Aspek-Aspek Kecenderungan Berhutang.....	8
B. Pembelian <i>Compulsive</i> .....	9
1. Pengertian Pembelian <i>Compulsive</i> .....	9
2. Aspek-aspek Pembelian <i>Compulsive</i> .....	10
C. Literasi Keuangan Islam .....	11
1. Pengertian Literasi Keuangan Islam.....	11
2. Aspek-Aspek Literasi Keuangan Islam .....	12
D. Hubungan Antara Pembelian <i>Compulsive</i> dan Literasi Keuangan Islam dengan Kecenderungan Berhutang .....	13
E. Hipotesis.....	14

BAB III – METODE PENELITIAN .....	15
A. Identifikasi Variabel Penelitian .....	15
B. Definisi Operasional .....	15
1. Kecenderungan Berhutang .....	15
2. Pembelian <i>Compulsive</i> .....	15
3. Literasi Keuangan Islam.....	16
C. Populasi, Sampel dan Sampling.....	16
1. Populasi .....	16
2. Sampel .....	16
3. Teknik Pengambilan Sampel.....	16
D. Metode Pengumpulan Data .....	17
1. Skala Kecenderungan Berhutang .....	17
2. Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	17
3. Skala Literasi Keuangan Islam.....	18
E. Validitas, Uji Daya Beda Aitem, dan Estimasi Reliabilitas Alat Ukur.....	19
1. Validitas.....	19
2. Uji Daya Beda Aitem .....	19
3. Reliabilitas Alat Ukur.....	19
F. Teknik Analisis Data.....	20
BAB IV – HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	21
A. Orientasi Kancas Penelitian dan Pelaksanaan Penelitian .....	21
1. Orientasi Kancas Penelitian .....	21
2. Persiapan Penelitian .....	21
3. Penomoran Ulang .....	25
B. Pelaksanaan Penelitian .....	26
C. Analisis Data dan Hasil Penelitian .....	26
1. Uji Asumsi.....	26
d. Uji Hipotesis .....	27
D. Deskripsi Hasil Penelitian .....	29
1. Deskripsi Data Skor Kecenderungan Berhutang.....	29
2. Deskripsi Data Skor Pembelian <i>Compulsive</i> .....	30
3. Deskripsi Data Skor Literasi Keuangan Islam .....	31

E. Pembahasan.....	33
F. Kelemahan Penelitian .....	36
BAB V – KESIMPULAN DAN SARAN.....	37
A. Kesimpulan .....	37
B. Saran.....	37
DAFTAR PUSTAKA .....	38

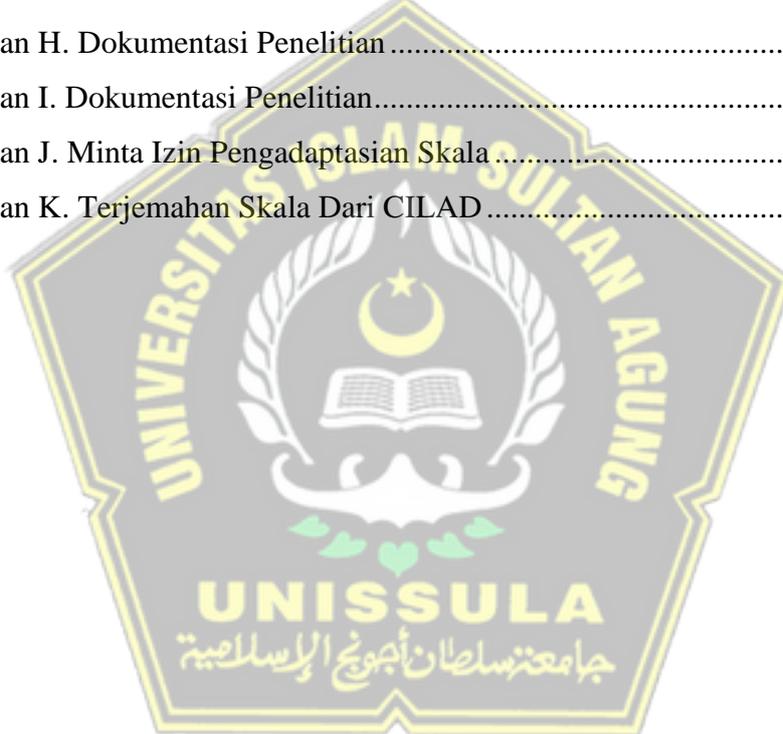


## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Blueprint Skala Kecenderungan Berhutang .....	17
Tabel 2. Blueprint Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	18
Tabel 3. Blueprint Skala Literasi Keuangan Islam .....	18
Tabel 4. Paparan Skala Kecenderungan Berhutang .....	22
Tabel 5. Paparan Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	23
Tabel 6. Paparan Skala Literasi Keuangan Islam.....	23
Tabel 7. Paparan Aitem Berdaya Beda Tinggi dan Rendah pada Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	25
Tabel 8. Paparan Nomor Aitem Baru Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	25
Tabel 9. Hasil Uji Normalitas .....	26
Tabel 10. Norma Kategorisasi Skor .....	29
Tabel 11. Deskripsi Skor Pada Skala Kecenderungan Berhutang .....	29
Tabel 12. Norma Kategorisasi Skala Kecenderungan Berhutang .....	30
Tabel 13. Deskripsi Skor Pada Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	31
Tabel 14. Norma Kategorisasi Skala Pembelian <i>Compulsive</i> .....	31
Tabel 15. Deskripsi Skor Pada Skala Literasi Keuangan Islami.....	32
Tabel 16. Norma Kategorisasi Skala Literasi Keuangan Islam .....	32

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Skala Uji Coba.....	43
Lampiran B. Tabulasi Data Skala Uji Coba.....	51
Lampiran C. Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Uji Coba.....	67
Lampiran D. Skala Penelitian .....	77
Lampiran E. Tabulasi Data Skala Penelitian.....	84
Lampiran F. Analisis Data .....	103
Lampiran G. Surat Izin Penelitian.....	110
Lampiran H. Dokumentasi Penelitian .....	111
Lampiran I. Dokumentasi Penelitian.....	111
Lampiran J. Minta Izin Pengadaptasian Skala .....	112
Lampiran K. Terjemahan Skala Dari CILAD .....	113



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Sebaran Kategorisasi Variabel Kecenderungan Berhutang .....	30
Gambar 2. Sebaran Kategorisasi Variabel Pembelian Compulsive .....	31
Gambar 3. Norma Kategorisasi Skala Literasi Keuangan Islami .....	33



**HUBUNGAN PEMBELIAN *COMPULSIVE* DAN LITERASI KEUANGAN  
ISLAM TERHADAP KECENDERUNGAN BERHUTANG SHOPEE  
PAYLATER PADA MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM  
SULTAN AGUNG SEMARANG**

Oleh:

**Joko Wiranto**

Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Email: [tantowiranto68@gmail.com](mailto:tantowiranto68@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah ada hubungan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam terhadap kecenderungan berhutang pada mahasiswa Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Unissula yang pernah menggunakan *shopee paylater* sejumlah 126 orang. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan tiga alat ukur. Skala kecenderungan berhutang terdiri dari 9 aitem, dan memperoleh koefisien reabilitas sebesar 0,870 dan memiliki daya beda tinggi yang bergerak antara 0,398 - 0,580. Skala pembelian *compulsive* terdapat 27 aitem, dan memperoleh koefisien reliabilitas sebesar 0,917 dan memiliki daya beda tinggi yang bergerak antara 0,251 – 0,294. Skala literasi keuangan Islam yang terdiri dari 20 aitem dengan koefisien reliabilitas sebesar 0,870 dan memiliki daya beda tinggi yang bergerak antara 0,473 – 0,797.

Analisis data menggunakan teknik analisis regresi berganda dan uji korelasi parsial. Hasil uji hipotesis pertama memperoleh koefisien  $R = 0,489$  dengan signifikan 0,000 ( $p < 0,05$ ). Hal ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang. Hipotesis kedua memperoleh  $r_{x1y} = -0,439$  dengan signifikansi 0,000 ( $p > 0,05$ ). Hal ini menunjukkan bahwa tidak adanya hubungan yang positif antara pembelian *compulsive* dengan kecenderungan hutang. Hipotesis ketiga memperoleh  $r_{x2y} = -0,004$  dengan signifikansi 0,966 ( $p > 0,05$ ). Hal ini menunjukkan bahwa tidak adanya hubungan negatif antara literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang. Sumbangsiah efektif terhadap kecenderungan berhutang sebesar 23,9% dan sisanya sebesar 76,1% dipengaruhi oleh faktor lain seperti materialisme, *self control* dan faktor eksternal lainnya.

**Kata kunci : kecenderungan berhutang, pembelian *compulsive*, literasi keuangan Islam**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN COMPULSIVE BUYING AND ISLAMIC FINANCIAL LITERACY ON INDEBTEDNESS SHOPEE PAYLATER ON ISLAMIC UNIVERSITY STUDENTS SULTAN AGUNG SEMARANG**

By:

**Joko Wiranto**

*Faculty of Psychology, Sultan Agung Islamic University, Semarang*

Email: [tantowiranto68@gmail.com](mailto:tantowiranto68@gmail.com)

**ABSTRACT**

*This study aims to determine relationship between compulsive buying and Islamic financial literacy with indebtedness on students of Sultan Agung Islamic University Semarang. The sample used in this study amounted to 126 people. The sampling technique used purposive sampling. This study uses three measuring instruments. The tendency to owe scale consists of 9 items, and obtained a reliability coefficient of 0.870 and has a between 0.398 - 0.580. The compulsive buying scale has 27 items, and obtained a reliability coefficient of 0.917 and has corrected item total correlation 0.251 - 0.294. The Islamic financial literacy scale consists of 20 items with a reliability coefficient of 0.870 and has corrected item total correlation 0.473 - 0.797.*

*Data analysis using multiple regression analysis techniques and partial correlation tests. The first hypothesis test results obtained of  $R = 0.489$  with a significant 0.000 ( $p < 0.05$ ). This shows that there is a significant relationship between compulsive buying and Islamic financial literacy with indebtedness. The second hypothesis obtained of  $rx1y = -0.439$  with a significance of 0.000 ( $p > 0.05$ ). This shows that there is no positive relationship between compulsive buying and indebtedness. The third hypothesis obtained of  $rx2y = -0.004$  with a significance of 0.966 ( $p > 0.05$ ). This shows that there is no negative relationship between Islamic financial literacy and indebtedness. The effective contribution to the indebtedness is 23.9% and the remaining 76.1% is influenced by other factors such as materialism, self-control and other external factors.*

**Keywords:** *indebtedness, compulsive buying, islamic financial literacy*

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dunia digital yang semakin berkembang telah mempengaruhi segala bidang termasuk *e-commerce*. Platform yang bergerak di bidang *e-commerce* berlomba memberikan kemudahan dalam berbelanja, salah satunya dengan fitur pembayaran menggunakan *paylater* menjadi pembayaran ketiga yang sering digunakan setelah *e-wallet* dan transfer bank. Menurut laporan terbaru *Kredivo* oleh *Daily Social* per Juni 2022, pembayaran menggunakan *paylater* menempati urutan ketiga metode pembayaran digital setelah *e-wallet* (53%), transfer bank/*virtual account* (20%), dan sisanya pembayaran di minimarket atau *COD* (10%) (Anestia, 2022).

*Shopee paylater* menjadi *paylater* yang paling populer di Indonesia. Laporan *Fintech 2021 Daily Social* menyatakan bahwa *paylater* adalah layanan bayar nanti. Pada tahun 2020, 78,4 persen responden menggunakan aplikasi *Shopee paylater*. Sementara itu, *Gopaylater* berada di posisi kedua dengan 33,8 persen, diikuti oleh *Kredivo* dengan 23,2 persen dan *Akulaku* dengan 10,4 persen, serta *Traveloka Paylater* dengan 8,6% dan *Paylater* dari *Indodana* dengan 3,3 persen. (Mutia, 2022).

Pengguna *paylater* mengalami peningkatan dari 27% pada tahun 2022 menjadi 39,9% pada tahun 2023. Salah satu segmen pengguna *paylater* adalah generasi Z dengan usia 19-25 tahun. Generasi Z menjadi pengguna *paylater* paling banyak, hal ini dikarenakan gen Z sudah terbiasa dengan teknologi digital dan informasi termasuk bidang *e-commerce*. Generasi Z juga mempunyai kebutuhan yang banyak dan gaya hidup yang tinggi sehingga menjadi *paylater* sebagai pembayaran (Farhani, 2023)

Menurut Hardhika dan Huda (2021), ada lima alasan mengapa orang memakai *paylater* sebagai metode pembayaran untuk transaksi online. Pertama, tuntutan keuangan. Ini dikarena alasan ekonomi, orang harus menggunakan pembayaran *paylater* untuk membantu memenuhi kebutuhannya. Kedua, gaya hidup yang instan. Keuntungan *paylater* memberikan sesuatu yang baru bagi penggunanya, terutama mahasiswa, karena mereka memiliki batasan pembayaran,

seperti cicilan yang dapat diubah dari seminggu sampai setahun dan promo yang ditawarkan potongan harga yang lebih besar. Ketiga, masyarakat melakukan pembayaran dengan memakai uang digital. *Paylater* merupakan bagian dari pembayaran tanpa tunai yang serba instan. Keempat, pengalaman berbelanja yang memuaskan, di mana pelanggan memiliki pengalaman belanja yang signifikan dan dibantu oleh pembayaran *paylater*. Faktor terakhir, promosi dalam berbelanja adalah acara yang dinantikan oleh pelanggan, seperti promo yang menjadikan dapat menghemat uang.

Berbagai keutungan yang telah ditawarkan oleh *paylater* membuat individu mempunyai kecenderungan berhutang *paylater* dalam melakukan pembelian. Kecenderungan berhutang merupakan individu yang berada dalam keadaan ingin selalu berhutang untuk memperoleh sesuatu (Tatzel, 2002).

Menurut pengalaman pengguna *paylater*, alasan mereka menggunakan *paylater* dikarenakan, *paylater* mendukung kesenangan mereka dalam berbelanja, malas buka *m-banking* atau efisiensi dalam melakukan pembayaran, dan tergiur diskon yang ditawarkan oleh platform belanja. Berdasarkan hasil wawancara yang telah saya lakukan pada 18 Januari 2023 kepada tiga orang subjek mahasiswa UNISSULA yang pernah menggunakan *paylater*, sebagai berikut:

*Subjek 1*

*“Saya sering belanja di shopee hampir tiap minggu. Saya tidak bisa menahan diri saya untuk membeli barang ketika melihat barang yang lucu dan warnanya bagus. Meskipun barang tersebut tidak begitu penting bagi saya. Saya membeli barang bukan hanya buat kebutuhan semata tetapi buat kesenangan hati saya juga. Maka dari itu saya menggunakan shopeepay later untuk belanja di shopee sehingga saya tidak perlu bolak balik ke indomaret dikarenakan saya tidak memiliki m-banking.”*

*Subjek 2*

*“Saya hampir tiap hari membuka shopee, dan tanpa sengaja saya melihat barang yang lucu sehingga saya membeli untuk kesenangan saya meskipun tidak penting buat saya, karena yang saya beli cukup banyak dijarah waktu tertentu jadi saya dalam melakukan pembayaran barang tersebut saya menggunakan shopeepay later dikarenakan saya malas buka m-banking yang harus masukin password dan nominal.”*

### Subjek 3

*“ketika tanggal dan bulan yang sama shopee mengadakan diskon besar-besaran dan gratis ongkir sehingga saya tidak dapat menghindar terhadap barang diskon tersebut, padahal disaat itu saya tidak memiliki cukup uang jadi saya menggunakan shopee paylater untuk pembayarannya.”*

*Paylater* menawarkan beragam keuntungan dan kemudahan terhadap penggunanya. Studi baru dari Biro perlindungan keuangan konsumen (CFPB) menyatakan bahwa *paylater* mempersuasi pengguna dengan iming-iming tanpa bunga, namun pada kenyataannya harga yang diberikan *paylater* lebih mahal dibandingkan dengan harga cash. (Chitra, 2022). Selain itu, ada ancaman jika pengguna shopee *paylater* tidak dapat membayar tagihan tepat waktu akan didenda sebesar 5% dari total tagihan, akun shopee akan dibekukan, masuk ke daftar BI *Checking* atau OJK, penagihan lapangan dengan menggunakan *debtcollector* yang akan meneror pengguna yang tidak bisa bayar (Fikryan, 2021).

Perkembangan teknologi *paylater* dapat membuat individu tidak dapat menahan diri untuk memperoleh keinginan sehingga membeli produk yang menarik. Kondisi ini disebut pembelian *compulsive*. Pembelian *compulsive* merupakan dorongan untuk berbelanja dan mengeluarkan uang secara terus menerus dan tidak terkontrol yang berdampak negatif seperti penyesalan dan pekerjaan menjadi berantakan (Yuda, 2020).

Hal negatif lain dari pengguna *paylater* adalah tentang riba. Dalam pandangan Islam menyatakan bahwa *paylater* dianggap riba atau haram karena terdapat bunga yang harus dibayarkan oleh orang yang meminjam dana pada pihak shopee. Di dalam surat Ali-Imran ayat 30 Allah SWT berfirman “*Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dengan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung*”. Maka dari itu berhati-hatilah dalam melakukan sesuatu di perhatikan kembali apakah hal tersebut haram atau tidak dan apakah dapat dinyatakan riba atau tidak (Fajrussalam dkk, 2022).

Penelitian sebelumnya yang terkait dengan kecenderungan hutang, misalnya penelitian yang dilakukan oleh Wahono & Pertiwi, (2020) yang melakukan penelitian kepada masyarakat yang berdomisili di Surabaya dengan sampel 60

orang menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan *compulsive buying* dan *financial literacy* terhadap kecenderungan berhutang

*Financial literacy* pada penelitian sebelumnya terbukti berkorelasi negatif dengan kecenderungan berhutang (Wahono & Pertiwi, 2020). Namun, konsep *financial literacy* yang dimaksud peneliti adalah finansial literasi secara umum. Sementara itu, kaum muslim sendiri memiliki pedoman literasi keuangan islam. Literasi keuangan islam merupakan pengetahuan dan perilaku seseorang sesuai prinsip islam sebagai dasar-dasar keuangan islam, seperti larangan investasi haram, larangan riba, larangan masyir atau perjudian, dan pembagian resiko (Abdullah & Anderson, 2015).

Dalam fenomena *paylater* yang sejatinya hutang yang mengandung riba, tetapi populer penggunaannya, maka perlu diteliti bagaimana hubungan pembelian *compulsive* dan literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang memakai *shopee paylater*.

### **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini, adalah apakah terdapat hubungan pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islami dengan kecenderungan berhutang memakai *paylater* pada mahasiswa UNISSULA ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui adanya hubungan pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang *paylater* pada mahasiswa UNISSULA?
2. Mengetahui adanya hubungan pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang *paylater* pada mahasiswa UNISSULA?
3. Mengetahui adanya hubungan literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang *paylater* pada mahasiswa UNISSULA?

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, diharapkan dari hasil penelitian ini dapat meningkat ilmu pengetahuan mengenai hubungan pembelian *compulsive* dan literasi keuangan

Islami terhadap kecenderungan berhutang pada mahasiswa dan dapat memberikan kontribusi dalam mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dalam psikologi

2. Manfaat Praktis

- a. Sumber informasi kepada mahasiswa untuk meningkatkan literasi keuangan islam.
- b. Mengembangkan keilmuan dan pengetahuan mengenai kecenderungan berutang, pembelian *compulsive* dan literasi keuangan islam



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kecenderungan Berhutang**

##### **1. Pengertian Kecenderungan Berhutang**

Menurut Hornby (Manafe, 2022) hutang merupakan sejumlah uang atau alat tukar lainnya yang diberikan kepada orang lain dengan adanya perjanjian yang diberikan dalam penggunaan barang dan jasa. Selain itu hutang merupakan perilaku individu yang meminjam uang diharuskan membayar (Fitch dkk., 2007).. Berhutang merupakan kewajiban keuangan seseorang terhadap pihak lain yang umumnya diikat secara formal dan berujung pada konsekuensi hukum apabila terjadi kegagalan dalam melakukan pelunasan (Tuati, Nonce, 2021).

Perilaku berhutang adalah suatu perbuatan dan tindakan yang dilakukan secara sadar untuk berhutang. Hutang dikatakan seperti kredit, mengangsur, meminjam, dan mencicil (Amalia, 2019). Kecenderungan berhutang merupakan individu yang berada dalam keadaan ingin selalu berhutang untuk memperoleh sesuatu (Tatzel, 2002). Disisi lain hutang akan memberikan dampak positif jika digunakan untuk tujuan yang produktif, seperti digunakan untuk berbisnis dan berwirausaha yang akan mendatangkan keuntungan (Wahono & Pertiwi, 2020).

Berdasarkan teori-teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa kecenderungan berhutang adalah individu yang berada dalam keadaan ingin selalu berhutang untuk memperoleh sesuatu sehingga memiliki dampak negatif, seperti membeli barang hanya untuk kepuasan diri sendiri.

##### **2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kecenderungan Berhutang**

Menurut (Flores & Vieira, 2014) terdapat tiga faktor yang mempengaruhi kecenderungan berhutang, yaitu:

- a. *Low income*, pendapatan yang rendah sehingga seseorang tidak mampu memenuhi kebutuhan yang diperlukan.
- b. *High income*, pendapatan yang tinggi, namun tidak bisa mengatur pengeluaran yang diperlukan dan cenderung lebih mengutamakan pengeluaran untuk keinginan daripada kebutuhan.

- c. *Lack of desire to save*, ketidakmampuan seseorang untuk menyisihkan uang atau menabung.

Doosti & Karampour (2017) menyatakan terdapat enam faktor yang mempengaruhi kecenderungan berhutang, yaitu:

- a. *Emotion*, emosi dapat memainkan peran yang penting dalam kecenderungan individu untuk berhutang, seperti individu yang sedang stress, cemas, dan tidak percaya diri dapat mencari kesenangan dengan berhutang untuk membeli barang atau jasa.
- b. *Financial literacy*, literasi keuangan yang tinggi dapat membantu seseorang untuk mengurangi kecenderungan untuk berhutang, karena individu yang memiliki literasi keuangan yang tinggi lebih mampu memahami risiko dan konsekuensi dari hutang dan lebih mampu membuat keputusan keuangan dengan baik
- c. *Materialism*, individu yang materialistik merasa bahwa kepemilikan barang-barang tertentu merupakan prioritas utama dalam kehidupan, sehingga individu rela berhutang untuk membeli barang tersebut.
- d. *Valuing the money*, individu yang memiliki penilaian uang yang tepat akan lebih mampu mengelola keuangan dengan bijak, termasuk dalam mengelola hutang dan bisa lebih memahami bahwa uang merupakan alat untuk memenuhi kebutuhan bukan kepuasan pribadi.
- e. *Risk perception*, individu yang memiliki persepsi risiko yang tepat akan lebih mampu memahami risiko dan konsekuensi dari suatu keputusan keuangan, termasuk dalam mengelola hutang.
- f. *Risk behavior*, perilaku berisiko dapat mempengaruhi kecenderungan individu dalam berhutang dikarenakan tidak memahami risiko dan konsekuensi dari berhutang, sehingga lebih cenderung mengambil pinjaman yang tidak realistis atau tidak dapat terjangkau.

(Oliveira, 2020) mengidentifikasi empat faktor yang mempengaruhi kecenderungan berhutang, yaitu:

- a. *Financial behavior*, individu yang tidak mampu secara financial perilaku yang tepat dapat mempengaruhi kecenderungan yang lebih rendah untuk berhutang

- b. *Materialism*, individu yang tidak bisa mengatur dan memprioritaskan nilai-nilai yang berkontribusi pada akuisisi barang dan jasa dapat meningkatkan kecenderungan berhutang
- c. *Sociodemographic variables*, individu dengan hubungan yang stabil yang memiliki pekerjaan dan penghasilan bulanan cenderung memiliki tingkat hutang yang lebih tinggi.
- d. *High risk perception*, individu yang memiliki persepsi risiko yang tinggi cenderung materialistis yang dimana memiliki uang mewakili kebahagiaan dan kesejahteraan.

(Wahono & Pertiwi, 2020) menyatakan terdapat tiga faktor yang mempengaruhi kecenderungan berhutang, yaitu :

- a. *Financial literacy*, literasi keuangan yang tinggi dapat membantu seseorang untuk mengurangi kecenderungan untuk berhutang, karena individu yang memiliki literasi keuangan yang tinggi lebih mampu memahami risiko dan konsekuensi dari hutang dan lebih mampu membuat keputusan keuangan dengan baik.
- b. Pembelian *compulsive*, pembelian yang didasari niat dari dalam diri yang dilakukan berulang-ulang.
- e. *Materialism*, individu yang tidak bisa mengatur dan memprioritaskan nilai-nilai yang berkontribusi pada akuisisi barang dan jasa dapat meningkatkan kecenderungan berhutang.

Berdasarkan terori diatas, disimpulkan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kecenderungan berhutang yaitu *low income, high income, emotion, financial literacy, materialism, pembelian compulsive, valuing the money, risk perception, risk behavior, financial behavior dan sociodemographic variables*.

### 3. Aspek-Aspek Kecenderungan Berhutang

Menurut Moura (Oliveira, 2020) terdapat tiga aspek kecenderungan berhutang , yaitu :

- a. *Moral dimension*, yang meliputi nilai-nilai, kepercayaan, dan warisan yang ada dalam masyarakat yang memberikan pengaruh pada sikap orang terhadap hutang, baik melalui penerimaan sosial atau melaui sosialiasasi ekonomi

- b. *The preference over time*, mewakili pilihan antara membeli di masa sekarang dengan meminjam uang atau menunggu dan membayar tunai di masa depan
- c. *The degree of sel control*, melibatkan kemampuan seseorang untuk mengelola sumber daya keuangan dan membuat keputusan.

Flores & Bidarte (2019) menyatakan terdapat satu aspek kecenderungan berhutang yaitu : *Indebtedness*, yaitu kemampuan seseorang dalam membayar hutang, yang dapat dihitung dengan memakai rasio hutang terhadap pendapatan

Berdasarkan teori diatas maka dapat disimpulkan aspek kecenderungan berhutang adalah *moral dimension, the preference over time, the degree of sel control, dan indebtedness*,

## **B. Pembelian *Compulsive***

### **1. Pengertian Pembelian *Compulsive***

Menurut O'Guinn dan Faber (Akhadiyah & Suharyono, 2017) *compulsive* merupakan respon yang tidak dapat dikendalikan atau kebutuhan untuk memperoleh, menggunakan atau mengalami suatu perasaan, aktivitas yang mengharuskan individu melakukan perilaku secara terus menerus yang akhirnya merugikan individu. Pembelian *compulsive* merupakan kecenderungan individu dalam melakukan pembelian secara berulang-ulang sebagai akibat dari perasaan negatif yang ada dalam dirinya (Wahono & Pertiwi, 2020)

Siloha (dalam Kristanto, 2011) menyatakan pembelian *compulsive* adalah individu yang mempunyai keinginan untuk melakukan pembelian secara terus menerus yang dilakukan secara berlebihan dan menjadi sebuah kebiasaan. Pembelian *compulsive* merupakan dorongan untuk berbelanja dan mengeluarkan uang secara terus menerus dan tidak terkontrol yang berdampak negatif seperti penyesalan dan pekerjaan menjadi berantakan (Yuda, 2020).

Edward (dalam Sari, 2016) menyebutkan bahwa perilaku Pembelian *compulsive* adalah dorongan yang kuat, yang tidak terkendali, dilakukan berulang-ulang, dan mengabaikan konsekuensi dalam berbelanja. Perilaku pembelian *compulsive* bisa terjadi kepada pria maupun wanita. Wanita cenderung tertarik pada benda, seperti kosmetik, pakaian, dan perhiasan sebagai bentuk untuk

meningkatkan hubungan interpersonalnya sebaliknya pria cenderung tertarik dengan perlatan gadget dan otomotif (Alqurianisha dkk., 2020).

Berdasarkan terori-teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa Pembelian *Compulsive* adalah pembelian yang dilakukan tidak terkendali, terus-menerus, berlebihan dan menjadi sebuah kebiasaan.

## 2. Aspek-aspek Pembelian *Compulsive*

Menurut Elizabeth A. Edwards (1993) bahwa asepek-aspek pembelian *compulsive*, yaitu:

- a. *Tendency to spend* merupakan kecenderungan individu dalam berbelanja secara terus-menerus dan berlebihan
- b. *Compulsion* atau *drive to spend* adalah bentuk dorongan individu yang berasal dari dalam diri bahwa untuk mendapatkan kepuasan dengan cara berbelanja
- c. *Feeling about shopping and spending* merupakan individu yang menikmati aktivitas dalam berbelanja
- d. *Dysfunctional spending* merupakan pengeluaran yang tidak fungsional yang berasal dari berbelanja atau melakukan pembelian
- e. *Post-purchasesed guilt* merupakan perasaan penyesalan yang berasal dari pembelian secara berlebihan

O’Gunn dan faber (dalam Yuda, 2020) menyatakan tiga aspek pembelian *compulsive*, yaitu:

- a. Kecenderungan untuk menghabiskan uang, individu yang memiliki perilaku pembelian *compulsive* cenderung berbelanja relatif tinggi dibandingkan dengan individu yang normal.
- b. Reaktif, dorongan yang kuat dari individu untuk melakukan pembelian terhadap suatu barang, hal ini menunjukkan perilaku pembelian *compulsive* memaksakan untuk membeli suatu barang yang diluar kendali.
- c. Perasaan bersalah setelah pembelian, individu yang memiliki perilaku pembelian *compulsive* akan selalu merasa ada perasaan bersalah ketika telah melakukan pembelian

Berdasarkan teori diatas, sehingga disimpulkan bahwa aspek-aspek dari pembelian *compulsive*, yaitu *dysfunctional spending*, *post pursched guilt*, *tendency*

*to spend, feeling about and spending, compulsion atau drive to spend* kecenderungan untuk menghabiskan uang, rekatif, dan perasaan bersalah setelah pembelian.

### **C. Literasi Keuangan Islam**

#### **1. Pengertian Literasi Keuangan Islam**

Lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan ( Maulita & Mersa, 2017), literasi keuangan merupakan kemampuan dalam mengatur keuangan yang dimiliki sehingga dapat berkembang dan dimasa depan dapat hidup lebih baik. Untuk menghindari masalah keuangan, orang harus memahami dan menerapkan literasi keuangan. Keterbatasan keuangan dapat menyebabkan stres dan kurang percaya diri (Dilasari, 2020).

Menurut Kali, Hudson, dan Vusah ((dalam Latifiana, 2016), literasi keuangan adalah individu yang memiliki kemampuan dalam memahami kondisi keuangan dan konsep-konsep keuangan sehingga dapat memengaruhi tindakan dan pemahaman mereka tentang masalah tersebut. Literasi merupakan bagian dari hubungan sosial yang berhubungan akan bahasa, pengetahuan dan budaya, seperti berkomunikasi (Gunawan dkk., 2020). Literasi keuangan adalah kumpulan strategi untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan, dan kepercayaan yang diperlukan untuk mengatur keuangan pribadi dengan lebih baik (Risa, 2015). Memiliki pengetahuan keuangan yang baik dapat membantu orang dalam mengendalikan keuangan (Prasetyo Dwi dkk., 2020).

Literasi keuangan Islam merupakan kemampuan termasuk pengetahuan, perilaku dan sikap individu dalam mengatur keuangan yang sesuai kaidah-kaidah islam. Dalam sistem keuangan Islam, akad menjadi hal yang penting dan utama bagi bisnis pelaku, kegiatan usaha dan sosial yang pelaksanaannya harus sesuai dengan kaidah-kaidah keuangan islam (Setiawati dkk, 2018). Didefinisikan sebagai literasi keuangan Islam sebagai kemampuan seseorang untuk bertindak sesuai dengan prinsip-prinsip islam, seperti larangan investasi haram, penghindaran riba, larangan perjudian dan masyir, dan pembagian resiko dan pembiayaan aset asli (Abdullah & Anderson, 2015).

Berdasarkan teori-teori tersebut dapat disimpulkan bahwa Literasi Keuangan Islami adalah sebagai kemampuan individu dalam mengelola dan mengatur keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip islam, seperti larangan investasi haram, penghindaran riba, larangan perjudian dan masyir, dan pembagian resiko dan pembiayaan aset asli.

## 2. Aspek-Aspek Literasi Keuangan Islam

Harsono (Gunawan dkk., 2020) menyatakan bahwa aspek-aspek literasi keuangan, yaitu :

- a. Individu harus dapat mengetahui, memahami, dan mengatur berapa uang yang dapat ditabung dan diinvestasikan dalam satu bulan
- b. Individu harus mampu membuat surplus keuangan, hal ini untuk mengetahui aset keuangan yang dimiliki.

Menurut Khaled (Setiawati dkk., 2018) bahwa aspek literasi keuangan islam, yaitu :

- a. Larangan bunga atau riba, tambahan yang disyaratkan dan diterima oleh pemberi pinjaman sebagai sebuah imbalan
- b. Pembagian resiko, pemberi modal tetap menanggung resiko dari bisnis yang dijalankan
- c. Uang sebagai modal potensial, yaitu modal *actual* yang terlibat dalam kegiatan produktif
- d. Larangan berspekulasi yaitu melakukan transaksi keuangan yang berifat *spekulatif* atau judi.
- e. Kontrak kesucian, dalam kontrak perdagangan produk dan jasa harus jelas untuk kedua belah pihak.
- f. Larangan *short selling*, tidak diperbolehkan menjual sesuatu yang tidak dimiliki.

Dinc dkk. (2021) menyatakan bahwa aspek-aspek literasi keuangan islami, yaitu :

- a. *Islamic financial behavior*, perilaku individu dalam bertransaksi dan kegiatan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan islam.
- b. *Islamic financial knowledge*, pemahaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh individu tentang prinsip-prinsip keuaangan islam.

- c. *Islamic financial attitude*, sikap individu terhadap prinsip-prinsip keuangan islam. Sikap ini mencakup keyakinan, nilai-nilai, persepsi, dan pandangan individu terhadap keuangan islam
- d. *Islamic financial awareness*, merujuk pada kesadaran individu tentang prinsip-prinsip keuangan islam.

Berdasarkan teori diatas, maka dapat disimpulkan aspek literasi keuangan islam merupakan pengetahuan dan pengelolaan keuangan, *Islamic financial knowledge*, *Islamic financial attitude*, *Islamic financial behavior*, dan *Islamic financial awareness*

#### **D. Hubungan Antara Pembelian *Compulsive* dan Literasi Keuangan Islam dengan Kecenderungan Berhutang**

Di era modern sekarang ini, terdapat berbagai layanan keuangan sehingga individu mempunyai peluang dalam memanfaatkan layanan keuangan dengan berbagai kelebihan yang diberikan, akan tetapi terdapat resiko yang harus dipahami, hal ini berkaitan dengan kecenderungan berhutang yang dimana individu selalu ingin berhutang untuk mencapai sesuatu yang individu inginkan (Wahono & Pertiwi, 2020). Perilaku kecenderungan berhutang pada umumnya berdampak negatif seperti boros dengan berbelanja barang atau jasa demi memenuhi keinginan dari individu. Akan tetapi berhutang juga dapat berdampak positif jika dilakukan untuk tujuan yang baik, berhutang dengan berbisnis atau berdagang untuk menghasilkan keuntungan. (Tuati, Nonce, 2021)

Pembelian kompulsif dapat membuat seseorang lebih cenderung berperilaku hutang, hal ini dikarenakan pembelian yang dilakukan secara berlebihan. Pembelian barang-barang seperti, kendaraan bermotor, tas, pakaian, perhiasan, dan lain sebagainya, Pembelian *compulsive* biasanya dilangsungkan secara berulang, yang disebabkan dorongan untuk mengikuti perasaan yang senang dan gembira, yang akhirnya memaksa untuk membeli walaupun dengan cara hutang (Achtziger dkk., 2015). Literasi keuangan yang baik memberikan pengetahuan bagi seseorang yang hendak berhutang, sedangkan literasi keuangan yang buruk mengakibatkan individu yang berhutang akan mengalami kesulitan dalam membayar (Lyons, 1997).

Berdasarkan penjelasan diatas terdapat asumsi bahwa pembelian *compulsive* dan literasi keuangan islam memiliki hubungan dengan kecenderungan berhutang. Individu yang memiliki pembelian *compulsive* yang tinggi maka cenderung berhutang dan individu yang memiliki literasi keuangan yang tinggi cenderung tidak berhutang.

### E. Hipotesis

Berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan diatas, peneliti menentukan hipotesis yang akan diajukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Ada hubungan pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang *paylater* pada mahasiswa UNISSULA.
2. Ada hubungan positif antara pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang *paylater* pada mahasiswa UNISSULA.
3. Ada hubungan negatif antara literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang *paylater* pada mahasiswa UNISSULA.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Identifikasi Variabel Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian dan untuk mengenalkan fungsi masing- masing variabel penelitian ini, maka diidentifikasi:

1. Variabel Tergantung (Y) : Kecenderungan Berhutang
2. Variabel Bebas (X) : Pembelian *Compulsive* dan Literasi Keuangan Islam

#### **B. Definisi Operasional**

##### **1. Kecenderungan Berhutang**

Kecenderungan berhutang adalah keadaan dimana individu selalu ingin berhutang untuk mendapatkan sesuatu sehingga akan memberikan dampak negatif, seperti membeli barang hanya untuk kepuasan diri sendiri. Flores & Bidarte, (2019) mengemukakan aspek-aspek kecenderungan berhutang, yaitu *indebtedness*

Semakin tinggi skor kecenderungan berhutang mahasiswa, maka semakin tinggi keinginan mahasiswa dalam berhutang. Sedangkan, semakin rendah skor kecenderungan berhutang maka mahasiswa semakin rendah keinginan dalam berhutang.

##### **2. Pembelian *Compulsive***

Pembelian *compulsive* merupakan kecenderungan individu dalam melakukan pembelian secara berulang-ulang sebagai akibat dari perasaan negatif yang ada dalam dirinya. Menurut Elizabeth A. Edwards (1993) mengemukakan aspek-aspek pembelian *compulsive*, yaitu sebagai berikut : *tendency to spend, compulsion atau drive to spend, dysfunctional spending, dan post purchase guilt, feeling about shopping and spending*,

Semakin tinggi skor pembelian *compulsive* mahasiswa, maka mahasiswa semakin boros. Sedangkan semakin rendah skor pembelian *compulsive* maka mahasiswa semakin hemat.

### 3. Literasi Keuangan Islam

Literasi keuangan Islam merupakan kemampuan individu dalam mengatur dan mengelola keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip islam. Dinc dkk. (2021) mengemukakan aspek-aspek literasi keuangan islam, yaitu sebagai berikut : *Islamic financial attitude, Islamic financial behavior, Islamic financial awareness,* dan *Islamic financial knowledge.*

Semakin tinggi literasi keuangan islam mahasiswa, maka semakin pintar dalam mengelola keuangan berdasarkan prinsip islam, sedangkan semakin rendah literasi keuangan islam mahasiswa maka semakin kurang dalam mengelola keuangan berdasarkan prinsip islam.

### C. Populasi, Sampel dan Sampling

#### 1. Populasi

Populasi sebagai area umum yang terdiri dari subjek dengan kriteria tertentu dimana peneliti mempelajari lalu menarik kesimpulan (Arikunto, 2010). Populasi juga dapat diartikan sebagai kumpulan individu yang sesuai dengan kriteria dari peneliti sehingga dapat dipahami kemudian menarik kesimpulan (Sugiyono, 2009). Di dalam penelitian ini populasinya mahasiswa UNISSULA yang pernah menggunakan *paylater*.

#### 2. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi dengan jumlah tertentu, diambil dengan menggunakan berbagai cara yang memiliki kriteria yang jelas dan spesifik dan dapat mewakili populasi (Arikunto, 2010). Sampel harus mencerminkan karakteristik populasi yang akurat dan mewakili populasi (Sugiyono, 2009)

Berdasarkan penjelasan diatas, maka sampel pada penelitian ini adalah mahasiswa UNISSULA yang pernah menggunakan *shopee paylater* dan berusia 18-25 tahun dengan sampel sebanyak 126 orang.

#### 3. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel merupakan cara yang digunakan untuk memilih sampel yang sesuai terhadap topik penelitian. Menurut Sugiyono (2009)

terdapat dua teknik sampling yang dapat digunakan yaitu: *probability sampling* dan *non probability sampling*. Di penelitian in menggunakan *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling* memilih sampel karena tidak semua sampel memiliki kriteria dengan fenomena yang diteliti. *Purposive sampling* merupakan teknik sampling yang dipakai oleh peneliti apabila mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pengambilan sampel (Sugiyono, 2009). Pertimbangan tersebut yaitu:

- a. Mahasiswa UNISSULA
- b. Usia 18-25 tahun
- c. Pernah menggunakan *paylater*.

#### D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah pendekatan yang dipakai peneliti dalam mengumpulkan data yang relevan (Arikunto, 2010). Metode ini menggunakan instrumen penelitian sebagai alat bantu dalam pengumpulan data. Di penelitian ini menggunakan skala untuk mengukur kecenderungan berhutang, pembelian *compulsive*, dan literasi keuangan islam.

##### 1. Skala Kecenderungan Berhutang

Data penelitian ini diperoleh dari skala kecenderungan berhutang dari Flores & Bidarte (2019) yang diukur melalui aspek kecenderungan berhutang yaitu : : *indebtedness* dengan reliabilitas sebesar 0,64. Skala yang dibuat oleh Flores & Bidarte (2019) menggunakan skala likert yang berisi lima pilihan skor dari rentang 1-5. 1= (SS) sangat setuju, 2 = (S) setuju, 3 = (N) netral, 4 = (TS) tidak setuju, 5 = (STS) sangat tidak setuju.

**Tabel 1. Blueprint Skala Kecenderungan Berhutang**

No	Aspek	Butir		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1	<i>Indebtedness</i>	6	3	9
	<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>

##### 2. Skala Pembelian *Compulsive*

Data penelitian ini diperoleh dari skala pembelian *compulsive* dari Elizabeth A. Edwards (1993) yang diukur melalui empat aspek pembelian *compulsive* yaitu :

*tendency to spend, compulsion/drive to spend, feeling about shopping and spending, dysfunctional spending, dan post purchase guilt* dengan reliabilitas sebesar 0,910. Skala yang dibuat oleh Elizabeth A. Edwards (1993) menggunakan model skala likert yang berisi lima pilihan skor dari rentang 1-5. 1 = (SS) sangat setuju, 2 = (S) setuju, 3 = (N) netral, 4 = (TS) tidak setuju, 5 = (STS) sangat tidak setuju

**Tabel 2. Blueprint Skala Pembelian Compulsive**

No	Aspek	Butir		Jumlah
		Favorable	Unfavorable	
1	<i>Tendency to spend</i>	5		5
2	<i>Compulsion atau drive to spend</i>	6	1	7
3	<i>Feeling about shopping and spending</i>	4	2	6
4	<i>Dysfunctional spending</i>	7	1	8
5	<i>Post purchase guilt.</i>	3		3
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>	<b>4</b>	<b>29</b>

### 3. Skala Literasi Keuangan Islam

Data penelitian ini diperoleh dari skala literasi keuangan islami dari Dink dkk. (2021) yang diukur melalui empat aspek literasi keuangan islami yaitu : *Islamic financial behavior, Islamic financial knowledge, Islamic financial attitude dan Islamic financial awareness* dengan reliabilitas sebesar 0,880. Skala literasi keuangan islami dibuat dengan menggunakan model skala likert yang berisi lima pilihan skor dari rentang 1-5. 1 = (SS) sangat setuju, 2 = (S) setuju, 3 = (N) netral, 4 = (TS) tidak setuju, 5 = (STS) sangat tidak setuju.

**Tabel 3. Blueprint Skala Literasi Keuangan Islam**

No	Aspek	Butir		Jumlah
		Favorable	Unfavorable	
1	<i>Islamic financial behavior</i>	4	3	7
2	<i>Islamic financial knowledge</i>	7		7
3	<i>Islamic financial attitude</i>	4		4
4	<i>Islamic financial awareness</i>	2		2
<b>TOTAL</b>		<b>17</b>	<b>3</b>	<b>20</b>

## E. Validitas, Uji Daya Beda Aitem, dan Estimasi Reliabilitas Alat Ukur

### 1. Validitas

Validitas merupakan tingkat kemampuan instrumen ukur untuk menghasilkan data yang akurat dan dapat disesuaikan dengan tujuan ukurnya (Azwar, 2015). Alat ukur dapat dianggap lebih valid jika tingkat validitasnya lebih tinggi, sesuai dengan fungsinya. Sebaliknya, alat ukur dianggap tidak valid jika tingkat validitas alat ukur lebih rendah.

Di penelitian ini menggunakan uji validitas isi, yang didefinisikan sebagai item yang ada di dalam skala yang diuji melalui pengujian yang dilakukan berdasarkan logika atau nalar. Tujuan dari uji validitas isi adalah untuk mengetahui apakah item skala yang dipakai didalam penelitian sesuai dengan alat ukurnya dan mendukung teori. Menurut Azwar (2015), tidak mungkin dalam melakukan pengujian item untuk alat ukur skala hanya berlandaskan ketetapan satu pihak, maka dari itu digunakan *expert judgement* untuk mengecek validitas penelitian ini.

### 2. Uji Daya Beda Aitem

Uji daya beda aitem di penelitian psikologi yang mengukur sifat non-kognitif. Uji daya beda item berfungsi sejauh mana item skala dapat membedakan individu dalam dua kelompok yang memiliki kriteria dan tidak memiliki kriteria yang akan diukur. (Azwar, 2015). Pengujian daya beda aitem dilaksanakan dengan perhitungan koefisien korelasi antara distribusi skor aitem dengan distribusi skor skala itu sendiri. Komputasi ini akan menunjukkan koefisiensi korelasi aitem-total (Azwar, 2015). Dengan penjelasan item-item yang mencapai koefisien korelasi dan dianggap memiliki daya pembeda yang memuaskan, batasan pemilihan item pada korelasi item-total adalah  $r_{ix}$  lebih dari 0,30. Aitem yang mempunyai  $r_{ix}$  dibawah 0,30 diartikan aitem yang berdaya beda rendah.

### 3. Reliabilitas Alat Ukur

Reliabilitas merupakan konsistensi hasil alat ukur, yang berarti bahwa ketelitian pengukuran hanya ditentukan tingkat kesalahan yang tidak terkendali (Azwar, 2015). Tingkat Instrumen ukur yang baik harus memiliki kemampuan dalam menghasilkan skor yang akurat dengan eror pengukuran yang relatif kecil,

atau mereka harus dianggap *reliabel*. Instrument yang dianggap reliabel hanya dapat memberikan hasil yang berbeda untuk setiap masalah. Alat ukur harus memiliki reliabilitas yang baik supaya data penelitian dapat dipercaya,

Koefisien reliabilitas harus berada di kisaran nilai 0–1, yang berarti bahwa semakin besar nilainya semakin *reliable* alat ukur. Dikarena manusia adalah sumber eror yang potensial, sehingga tidak ada konsistensi yang sempurna dalam pengukuran aspek psikologis.

Metode yang digunakan untuk menentukan reliabilitas koefisien adalah Alpha Crobach pada program (SPSS) *Statistical Product and Service Solution* for MacOS versi 25.0 yang berfungsi dalam menguji tingkat reliabilitas aitem pada instrument alat ukur kecenderungan berhutang, pembelian compulsive dan literasi keuangan islam.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Menurut Sugiyono (2009) analisis data adalah kegiatan setelah pengambilan data dari semua responden atau sumber data lain yang telah dikumpulkan, kemudian disusun untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis dalam proposal penelitian. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan perhitungan statistik yaitu analisis regresi ganda. Analisis regresi berganda digunakan dalam penelitian ini dikarenakan terdapat hubungan antara lebih dari satu variabel independen (X) dengan satu variabel depende (Y) Analisis data dalam penelitian ini memakai program SPSS versi 25.0 untuk MacOS untuk membantu dalam perhitungan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Orientasi Kancan Penelitian dan Pelaksanaan Penelitian**

##### **1. Orientasi Kancan Penelitian**

Orientasi kancan perlu diperhatikan sebelum melaksanakan penelitian, supaya penelitian dapat berjalan dengan maksimal. Pemilihan lokasi penelitian ini berlandaskan pada kriteria populasi yang merupakan tahapan awal yang dalam melakukan penelitian. Di penelitian ini, peneliti memilih UNISSULA sebagai tempat penelitian. UNISSULA merupakan kampus swasta yang terletak di Semarang, Jawa Tengah. UNISSULA terdiri dari 11 fakultas yaitu: Fakultas Kedokteran, Fakultas Teknik, Fakultas Hukum, Fakultas Ekonomi, Fakultas Agama Islam, Fakultas Teknologi Industri, Fakultas Psikologi, Fakultas Ilmu Keperawatan, Fakultas Bahasa dan Ilmu Komunikasi, Fakultas Kedokteran Gigi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Pertimbangan peneliti dalam memilih UNISSULA sebagai tempat penelitian antara lain:

- a. Mahasiswa UNISSULA yang memiliki permasalahan yang sesuai dengan masalah yang diteliti.
- b. Jumlah subjek sudah memadai untuk digunakan sebagai penelitian
- c. Karakteristik subjek untuk penelitian sudah sesuai dengan syarat yang berlaku dalam penelitian ini

##### **2. Persiapan Penelitian**

Persiapan ini berfungsi untuk mengurangi kesalahan, sehingga berdampak ketika melakukan penelitian. Di penelitian terdapat berbagai tahapan yang harus dilaksanakan, yaitu:

###### **a. Persiapan Perizinan**

Perizinan adalah syarat sebelum penelitian dapat dilakukan. Langkah pertama dimulai dengan mengajukan surat permohonan izin kepada Fakultas Psikologi UNISSULA untuk menyebarkan kuesioner. Ini akan ditunjukkan kepada Mahasiswa UNISSULA yang pernah menggunakan *shopee paylater* dengan usia 18 hingga 25 tahun. Langkah kedua peneliti mengajukan surat izin yang sudah diterbitkan oleh Fakultas Psikologi UNISSULA dengan nomer

surat 739/A.3/Psi-SA/VIII/2023 untuk melakukan penelitian di UNISSULA. Kemudian menunggu dua hari dalam memperoleh izin untuk melaksanakan pengedaran kuesioner secara online yang dibuat dengan google form dan disampaikan melalui nomor Whatsapp baik grub maupun pribadi.

#### b. Pengadaptasian Alat Ukur

Tahapan-tahapan dalam mengadaptasi alat ukur adalah sebagai berikut :

- 1) Memohon izin untuk melakukan adaptasi alat ukur lewat email.
- 2) Penerjemahan skala alat dengan meminta bantuan Lembaga Bahasa yaitu CILAD. Hal ini dilakukan untuk memperhatikan kesesuaian bahasa dan makna.

#### c. Uji keterbacaan

Uji keterbacaan berfungsi untuk memeriksa item yang baik, mudah dipahami, tidak membingungkan, mempunyai tata bahasa yang baik dan benar, sehingga cukup akurat mewakili doaminanya. Apabila ditemukan item yang sulit dipahami oleh subjek dalam uji keterbacaan, maka peneliti dan dosen pembimbing skripsi akan merevisi item. Peneliti melakukan uji keterbacaan kepada teman-teman kampus dengan sepuluh subjek, yaitu lima mahasiswa laki-laki dan lima mahasiwa perempuan.

##### 1) Skala Kecenderungan Berhutang

Penyusunan skala kecenderungan berhutang diperoleh dari skala kecenderungan berhutang dari Flores & Bidarte (2019) yang diukur melalui empat aspek kecenderungan berhutang yaitu: *indebtedness*:

**Tabel 4. Paparan Skala Kecenderungan Berhutang**

No	Aspek	Butir		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1	<i>Indebtedness</i>	3,4,5,7,8,9	1,2,6	9
<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>

##### 2) Skala Pembelian *Compulsive*

Penyusunan skala pembelian compulsive diperoleh dari skala pembelian *compulsive* Elizabeth A. Edwards (1993) yang diukur melalui empat aspek Pembelian *Compulsive* yaitu : *tendency to spend*,

*compulsion/drive to spend, feeling about shopping and spending, dysfunctional spending, dan post purchase guilt:*

**Tabel 5. Paparan Skala Pembelian Compulsive**

No	Aspek	Butir		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1	<i>Tendency to spend</i>	1,12,13, 21,26		5
2	<i>Compulsion/drive to spend</i>	4,8,11, 15,24,25	7	7
3	<i>Feeling about shopping and spending</i>	9,14,16,28	5,6	6
4	<i>Dysfunctional spending</i>	2,3,10,17, 19,20,27	29	8
5	<i>Post purchase guilt.</i>	18,22,23		3
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>	<b>4</b>	<b>29</b>

### 3) Skala Literasi Keuangan Islam

Penyusunan skala literasi keuangan islam diperoleh dari skala literasi keuangan islam dari Dinc dkk.(2021) yang diukur melalui empat aspek Literasi Keuangan Islami yaitu : *Islamic financial behavior, Islamic financial knowledge, Islamic financial attitude dan Islamic financial awareness*

**Tabel 6. Paparan Skala Literasi Keuangan Islam**

No	Aspek	Butir		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1	<i>Islamic financial behavior</i>	1,2,4,6	3,5,7	7
2	<i>Islamic financial knowledge</i>	8,9,10,11, 12,13,14		7
3	<i>Islamic financial attitude</i>	15,16,17,18		4
4	<i>Islamic financial awareness</i>	19,20		2
<b>TOTAL</b>		<b>17</b>	<b>3</b>	<b>20</b>

#### d. Uji Coba Alat Ukur

Uji coba ini berfungsi dalam membandingkan daya perbedaan item dan memeriksa reliabilitas. Uji coba ini dilangsungkan dari tanggal 14 hingga 17 Mei 2023 dengan menggunakan *google form*. Subjek uji coba *purposive sampling* adalah mahasiswa UNISSULA yang pernah menggunakan *shopee*

*paylater*. Peneliti mengedarkan skala penelitian melalui *google form* dengan link <https://forms.gle/scakHTV3WcAfZT3Z6> kepada 116 mahasiswa yang berpartisipasi sebagai uji coba. Selanjutnya, penilaian sesuai ketentuan dilakukan dan skala yang terisi secara penuh dianalisis memakai SPSS versi 25.0.

**e. Uji Daya Beda dan Estimasi Reliabilitas Alat Ukur**

Hal ini dilakukan untuk menentukan baik atau tidak item tersebut dan dapat membedakan individu dengan indikasi yang diukur. Item dengan daya beda tinggi jika koefisien korelasi  $r_{ix}$  lebih dari 0,30 tinggi (Azwar, 2012). Analisis *product moment* dilaksanakan dengan memakai program SPSS versi 25.0 untuk MacOS. Berikut adalah hasil uji daya perbedaan dan reliabilitas item pada setiap skala :

**1) Skala Kecenderungan Berhutang**

Berdasarkan hasil uji daya beda item menyatakan 9 item mempunyai daya beda item yang tinggi, mempunyai koefisien daya beda item 0,398 hingga 0,580. Dengan menggunakan alpha cronbach dari 9 item, estimasi reliabilitas skala kecenderungan berhutang senilai 0,870, yang menunjukkan bahwa itu adalah reliabel.

**2) Skala Pembelian *Compulsive***

Berdasarkan hasil uji daya beda item dari 29 item menyatakan bahwa 27 item mempunyai daya beda item yang tinggi sedangkan 2 item mempunyai daya beda item yang rendah. Dengan menggunakan alpha cronbach dari 27 item, estimasi reliabilitas skala pembelian *compulsive* adalah 0,917, dengan koefisien daya beda tinggi 0,329 hingga 0,685, dan koefisien daya beda rendah 0,251 hingga 0,294. berikut paparan daya beda item rendah dan tinggi:

**Tabel 7. Paparan Aitem Berdaya Beda Tinggi dan Rendah pada Skala Pembelian *Compulsive***

No	Aspek	Butir		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1	<i>Tendency to spend</i>	1,12, 13,21,26		5
2	<i>Compulsion/drive to spend</i>	4,8,11, 15,24,25	7*	6
3	<i>Feeling about shopping and spending</i>	9,14,16,28	5,6	6
4	<i>Dysfunctional spending</i>	2,3,10,17, 19,20,27	29	8
5	<i>Post purchase guilt.</i>	18*,22,23		2
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>3</b>	<b>27</b>

\*) aitem yang memiliki daya beda rendah

### 3) Skala Literasi Keuangan Islam

Berdasarkan hasil uji daya beda item menyatakan bahwa 20 item mempunyai daya beda item yang tinggi, dengan koefisien daya beda item 0,473 hingga 0,797. Dengan menggunakan alpha cronbach, estimasi reliabilitas skala literasi keuangan islam dari 20 item senilai 0,870 yang menunjukkan bahwa itu adalah *reliabel*

### 3. Penomoran Ulang

Penomoraan ulang adalah menyusun kembali item dengan nomor dengan menghilangkan aitem yang memiliki daya beda rendah baru.

**Tabel 8. Paparan Nomor Aitem Baru Skala Pembelian *Compulsive***

No	Aspek	Butir		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1	<i>Tendency to spend</i>	1,12,13, 21,26		5
2	<i>Compulsion/drive to spend</i>	4,8,11, 15,24,25		6
3	<i>Feeling about shopping and spending</i>	9,14,16,28	5,6	6
4	<i>Dysfunctional spending</i>	2,3,10,17, 19,20,27	29	8
5	<i>Post purchase guilt.</i>	22,23		2
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>3</b>	<b>27</b>

## B. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilakukan dari tanggal 31 Mei 2023 hingga tanggal 3 Juni 2023. Penelitian ini dilakukan secara online melalui *google form* dengan link <https://forms.gle/w15TnqfYjccAXupW6> dan disebarakan melalui WhatsApp untuk subjek yang sesuai untuk mengisi kuesioner. *Purposive* sampling digunakan di penelitian ini. Sampel dihitung dengan menghitung proporsi sampel seperti yang dilakukan Setiawan (2021). Sampel yang didapatkan pada penelitian kali ini adalah sebanyak 126 mahasiswa yang berusia 18-25 tahun yang pernah memakai *shopee paylater*.

## C. Analisis Data dan Hasil Penelitian

### 1. Uji Asumsi

Hal ini dilaksanakan sebelum melaksanakan analisis data. Uji asumsi diterapkan dalam tiap variabel melalui uji normalitas, linieritas, dan multikolinieritas. Untuk melakukan uji ini, menggunakan SPSS versi 25.0 untuk MacOS.

#### a. Uji Normalitas

Hal ini dilaksanakan dalam melihat data tersebut tersebar dengan normal. Dalam menguji normalitas data memakai *One Sample Kolmogorov-Smirnov Z*. Jika signifikansi lebih dari 0,05 data dianggap tersebar normal. Berikut hasil uji normalitas yang telah dilaksanakan:

**Tabel 9. Hasil Uji Normalitas**

Variabel	Mean	Standar deviasi	KS-Z	Sig.	P	Ket.
Kecenderungan Berhutang	0,000	3,326	0,102	0,137	> 0,05	Normal
Pembelian <i>Compulsive</i>	0,000	3,326	0,102	0,137	> 0,05	Normal
Literasi Keuangan Islami	0,000	3,326	0,102	0,137	> 0,05	Normal

Dari hasil analisis data diatas, diketahui bahwa tiga variabel yang diteliti memakai metode residual yang didapatkan dari variabel kecenderungan berhutang didapatkan K-S Z = 0,102 dengan taraf signifikansi sebesar 0.137

( $p > 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan sebaran data dari ketiga variabel mempunyai sebaran data yang normal.

#### **b. Uji Linieritas**

Hal ini berfungsi menentukan hubungan antar variabel yang diteliti dan menunjukkan ada signifikansi atau tidak signifikansi antar variabel. Uji F linier digunakan dalam uji ini. Pengujian dilakukan dengan SPSS 25.0 untuk MacOS. Hasil yang sudah diujikan pada variabel kecenderungan berhutang dengan pembelian *compulsive* didapatkan F linier sebesar 38,736 dengan taraf signifikansi  $p = 0,000$  ( $p < 0,05$ ). Hasil uji yang sudah diujikan variabel kecenderungan berhutang dengan literasi keuangan Islam didapatkan F linier sebesar 8,181 dengan taraf signifikansi  $p = 0,004$  ( $p < 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan bahwa antar variabel memiliki hubungan secara linear.

#### **c. Uji Multikolinieritas**

Hal ini berfungsi untuk melihat korelasi antar variabel bebas yang akan diteliti dengan menggunakan model regresi. Model regresi mengacu pada skor *Variance Inflation Factor* (VIF) yang menyatakan bahwa skor VIF  $< 10$  dan skor toleransi  $> 0,1$  yang berarti penelitian tersebut tidak menyatakan terjadinya multikolinieritas antar variabel bebas.

Kedua variabel bebas dalam penelitian ini menyatakan bahwa skor VIF sebesar 1,331 dan skor toleransi sebesar 0,752. Hal ini menunjukkan bahwa antar variabel bebas tidak mengalami multikolinieritas dalam penelitian ini.

#### **d. Uji Hipotesis**

##### 1) Hipotesis pertama

Analisis regresi berganda dipakai dalam uji korelasi, hal ini bertujuan untuk menguji apakah terdapat hubungan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang.

Hasil uji hipotesis dilakukan untuk menguji antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang diperoleh R sebesar 0,489 dan F hitung sebesar 19,349 dengan taraf signifikansi 0,000 ( $p < 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan terdapat hubungan

yang signifikan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang pada mahasiswa UNISSULA. Persamaan garis regresi didapatkan  $Y = aX_1 + bX_2 + C$  yang kemudian digunakan pada data penelitian menjadi  $Y = -0,251X_1 - 0,001X_2 + 7,364$ . Persamaan garis tersebut menunjukkan bahwa rata-rata skor kecenderungan berhutang (Y) pada mahasiswa di UNISSULA akan mengalami perubahan sebesar -0,251 pada setiap unit perubahan yang terjadi pada variabel pembelian *compulsive* (X1) dan akan mengalami perubahan sebesar -0,001 pada setiap unit yang terjadi pada variabel literasi keuangan Islam (X2)

Pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islami memiliki sumbangan efektif terhadap perilaku kecenderungan berhutang akademik sejumlah 23,9%, sedangkan sejumlah 76,1% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian, seperti: *predispositional factors*, *circumstantial factors*, dan faktor lainnya. Hal ini berarti hipotesis pertama di terima.

## 2) Hipotesis Kedua

Uji korelasi parsial dipakai dalam melakukan uji hipotesis kedua. Hal ini bertujuan dalam memperlihatkan apakah terdapat hubungan antara variabel pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang. Uji hipotesis yang telah dilaksanakan antara variabel pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang didapatkan hasil skor  $r_{x_1y}$  sebesar -0,439 dengan signifikansi 0,000 ( $p > 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan positif antara variabel pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang. Hal ini berarti hipotesis kedua ditolak.

## 3) Hipotesis Ketiga

Uji korelasi parsial dipakai dalam melaksanakan uji hipotesis ketiga. Hal ini bertujuan untuk memperlihatkan apakah ada terdapat hubungan dari variabel literasi keuangan islami dengan kecenderungan berhutang. Berdasarkan uji hipotesis ketiga, didapatkan skor  $r_{x_2y} = -0,004$  dengan signifikansi 0,966 ( $p > 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan negatif antara literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang. Hal ini berarti hipotesis ketiga ditolak.

### D. Deskripsi Hasil Penelitian

Deskripsi ini berfungsi dalam memberikan gambaran nilai subjek dalam pengukuran dan pengertian bagaimana perihal subjek akan atribut yang diteliti. Model distribusi normal digunakan dalam kategori subjek, hal ini bertujuan untuk mengatur subjek untuk dibagi dalam kelompok-kelompok yang bertingkat terhadap setiap variabel yang diungkap. Ini adalah standar kategorisasi yang digunakan:

**Tabel 10. Norma Kategorisasi Skor**

Rentang Skor	Kategorisasi
$\mu + 1.5 \sigma < x$	Sangat Tinggi
$\mu + 0.5 \sigma < x \leq \mu + 1.5 \sigma$	Tinggi
$\mu - 0.5 \sigma < x \leq \mu + 0.5 \sigma$	Sedang
$\mu - 1.5 \sigma < x \leq \mu - 0.5 \sigma$	Rendah
$x \leq \mu - 1.5 \sigma$	Sangat Rendah

Keterangan:  $\mu$  = Mean hipotetik;  $\sigma$  = Standar deviasi hipotetik

#### 1. Deskripsi Data Skor Kecenderungan Berhutang

Skala Kecenderungan Berhutang, ada 9 item dengan skor mulai dari 1 hingga 5. Skor minimum subjek adalah 9 dari ( $9 \times 1$ ) dan skor tertinggi merupakan 45 dari ( $9 \times 5$ ). Rentang skor skala adalah 36 dari ( $45 - 9$ ), dengan nilai standar deviasi yang dihitung dari skor maksimum dikurangi skor minimum dibagi 6, ( $45-9:6$ ) = 6, dan hasil rata-rata hipotetik adalah 27 dari ( $45+9$ ): 2).

Deskripsi skor skala kecenderungan berhutang di dapatkan skor minimum empirik 17, skor maksimum empirik 34, mean empirik 25,5 dan nilai standar deviasi empirik 2,8.

**Tabel 11. Deskripsi Skor Pada Skala Kecenderungan Berhutang**

	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	17	9
Skor Maksimum	34	45
Mean (M)	25,5	27
Standar Deviasi	2,8	6

Diketahui rentang skor subjek berada dalam kategori sedang, dengan skor 25,5, berdasarkan mean empirik yang ditemukan pada kotak norma kategorisasi distribusi kelompok subjek yang disebutkan di atas. Gambaran data variabel kecenderungan berhutang secara keseluruhan dengan mengacu pada norma kategorisasi adalah:

**Tabel 12. Norma Kategorisasi Skala Kecenderungan Berhutang**

<b>Norma</b>	<b>Kategorisasi</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Presentase</b>
$36 < X$	Sangat Tinggi	0	0%
$30 < X \leq 36$	Tinggi	25	19,8%
$24 < X \leq 30$	Sedang	81	64,3%
$18 < X \leq 24$	Rendah	18	14,3%
$X \leq 18$	Sangat Rendah	2	1,6%
<b>Total</b>		<b>126</b>	<b>100%</b>

Dari tabel di atas, ditemukan bahwa tidak ada mahasiswa yang termasuk ke dalam kategori sangat tinggi, 25 mahasiswa (19,8%) termasuk dalam kategori tinggi, 81 mahasiswa (64,3%) termasuk dalam kategori sedang, dan 18 mahasiswa (14,3%) termasuk dalam kategori rendah dan 2 mahasiswa (1,6%) termasuk kedalam kategori sangat rendah. kesimpulannya, sebagian besar mahasiswa dalam penelitian ini memiliki nilai rata-rata skor kecenderungan berhutang dalam kategori sedang. Hal tersebut terperinci dalam gambar norma Kecenderungan Berhutang sebagai berikut:

**Gambar 1. Sebaran Kategorisasi Variabel Kecenderungan Berhutang**

## 2. Deskripsi Data Skor Pembelian *Compulsive*

Skala pembelian *compulsive* terdiri dari 27 aitem dengan rentang skor berkisar 1 sampai 5. Skor minimum yang didapat subjek adalah 27 dari ( $27 \times 1$ ) dan skor tertinggi adalah 135 dari ( $27 \times 5$ ), untuk rentang skor skala yang didapat 108 dari ( $135 - 27$ ), dengan nilai standar deviasi yang dihitung dengan skor maksimum dikurangi skor minimum dibagi 6 ( $(135-27):6 = 18$ ) dan hasil *mean* hipotetik 81 dari ( $(135 + 27): 2$ ).

Deskripsi skor skala pembelian *compulsive* di peroleh skor minimum empirik 85, skor maksimum empirik 117, mean empirik 101 dan nilai standar deviasi empirik 5,3

**Tabel 13. Deskripsi Skor Pada Skala Pembelian Compulsive**

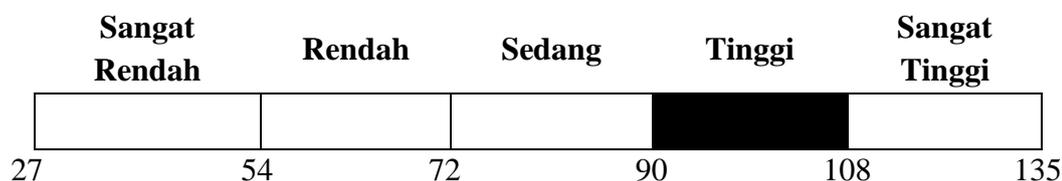
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	85	27
Skor Maksimum	117	135
Mean (M)	101	81
Standar Deviasi	5,3	18

Berdasarkan pada mean empirik yang terdapat pada kotak norma kategorisasi distribusi kelompok subjek diatas, dapat diketahui rentang skor subjek berada pada kategori tinggi yaitu sebesar 101. Gambaran data variabel Pembelian *Compulsive* secara keseluruhan dengan mengacu pada norma kategorisasi adalah:

**Tabel 14. Norma Kategorisasi Skala Pembelian Compulsive**

Norma	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
$108 < X$	Sangat Tinggi	16	12,7%
$90 < X \leq 108$	Tinggi	103	81,7%
$72 < X \leq 90$	Sedang	7	5,6%
$54 < X \leq 72$	Rendah	0	0%
$X \leq 54$	Sangat Rendah	0	0%
<b>Total</b>		<b>126</b>	<b>100%</b>

Dari tabel di atas, ditemukan bahwa 16 mahasiswa (12,7%) termasuk dalam kategori sangat tinggi, 103 mahasiswa (81,7%) termasuk dalam kategori tinggi, 7 mahasiswa (5,6%) termasuk dalam kategori sedang, dan tidak ada mahasiswa yang termasuk dalam kategori skor rendah dan sangat rendah. kesimpulannya, sebagian besar mahasiswa dalam penelitian ini memiliki nilai rata-rata skor kecenderungan Pembelian *Compulsive* dalam kategori Tinggi. Hal tersebut terperinci dalam gambar norma Pembelian *Compulsive* sebagai berikut:

**Gambar 2. Sebaran Kategorisasi Variabel Pembelian Compulsive**

### 3. Deskripsi Data Skor Literasi Keuangan Islam

Skala Literasi Keuangan Islam terdiri dari 20 aitem dengan rentang skor berkisar 1 sampai 5. Skor minimum yang didapat subjek adalah 20 dari  $(20 \times 1)$

dan skor tertinggi adalah 100 dari  $(20 \times 5)$ , untuk rentang skor skala yang didapat 80 dari  $(100 - 20)$ , dengan nilai standar deviasi yang dihitung dengan skor maksimum dikurangi skor minimum dibagi 6  $(100-20:6) = 13,3$  dan hasil *mean* hipotetik 60 dari  $(100 + 20): 2$ .

Deskripsi skor skala Literasi Keuangan Islam di peroleh skor minimum empirik 33, skor maksimum empirik 75, *mean* empirik 54 dan nilai standar deviasi empirik 7

**Tabel 15. Deskripsi Skor Pada Skala Literasi Keuangan Islami**

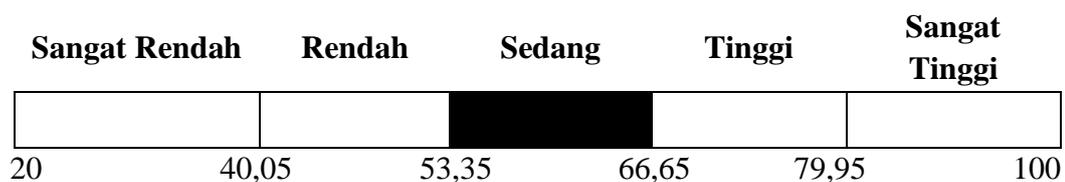
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	33	20
Skor Maksimum	75	100
Mean (M)	54	60
Standar Deviasi	7	13,3

Berdasarkan pada mean empirik yang terdapat pada kotak norma kategorisasi distribusi kelompok subjek diatas, dapat diketahui rentang skor subjek berada pada kategori sedang yaitu sebesar 54. Gambaran data variabel Literasi Keuangan Islam secara keseluruhan dengan mengacu pada norma kategorisasi adalah:

**Tabel 16. Norma Kategorisasi Skala Literasi Keuangan Islam**

Norma	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
$79,95 < X$	Sangat Tinggi	0	0%
$66,65 < X \leq 79,95$	Tinggi	17	13,5%
$53,35 < X \leq 66,65$	Sedang	50	39,7%
$40,05 < X \leq 53,35$	Rendah	45	35,7%
$X \leq 40,05$	Sangat Rendah	14	11%
	<b>Total</b>	<b>126</b>	<b>100%</b>

Dari tabel di atas, ditemukan bahwa tidak ada mahasiswa (0%) termasuk dalam kategori sangat tinggi, 17 mahasiswa (13,5%) termasuk dalam kategori tinggi, 50 mahasiswa (39,7%) termasuk dalam kategori sedang, 45 mahasiswa (35,7%) dan 14 mahasiswa (11%) yang termasuk dalam kategori skor rendah. kesimpulan, sebagian besar mahasiswa dalam penelitian ini memiliki nilai rata-rata skor kecenderungan Literasi Keuangan Islam dalam kategori sedang. Hal tersebut terperinci dalam gambar norma Literasi Keuangan Islam sebagai berikut:



**Gambar 3. Norma Kategorisasi Skala Literasi Keuangan Islami**

### E. Pembahasan

Di era modern sekarang ini, terdapat berbagai layanan keuangan seperti *paylater* sehingga individu mempunyai peluang dalam memanfaatkan layanan keuangan dengan berbagai kelebihan yang diberikan, akan tetapi terdapat resiko yang harus dipahami, hal ini berkaitan dengan kecenderungan berhutang yang dimana individu selalu ingin berhutang untuk mendapatkan sesuatu yang individu inginkan (Wahono & Pertiwi, 2020). Kecenderungan berhutang merupakan individu yang berada dalam keadaan ingin selalu berhutang untuk memperoleh sesuatu (Tatzel, 2002). Perilaku kecenderungan berhutang pada umumnya berdampak negatif seperti boros dengan berbelanja barang atau jasa demi memenuhi keinginan dari individu.

Pembelian kompulsif dapat membuat seseorang lebih cenderung berperilaku hutang, hal ini dikarenakan pembelian yang dilakukan secara berlebihan. Pembelian barang-barang seperti, kendaraan bermotor, tas, pakaian, perhiasan, dan lain sebagainya, Pembelian *compulsive* biasanya dilangsungkan secara berulang, yang disebabkan dorongan untuk mengikuti perasaan yang senang dan gembira, yang akhirnya memaksa untuk membeli walaupun dengan cara hutang (Achtziger dkk., 2015). Literasi keuangan yang baik memberikan pengetahuan bagi seseorang yang hendak berhutang, sedangkan literasi keuangan yang buruk mengakibatkan individu yang berhutang akan mengalami kesulitan dalam membayar (Lyons, 1997).

Penelitian ini memiliki tujuan melihat apakah terdapat hubungan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan berhutang mahasiswa UNISSULA. Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji hipotesis pertama. Hasilnya menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan Islam dengan kecenderungan hutang *shopee paylater* pada mahasiswa Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien regresi (R) sebesar 0,489 dan F hitung sebesar 19,349, dengan taraf

signifikansi 0,000 ( $p < 0,05$ ), menyatakan variabel pembelian *compulsive* mengalami perubahan sebesar -0,251, dan variabel literasi keuangan islami mengalami perubahan sebesar -0,001. Kecenderungan berhutang sebesar ini dipengaruhi sejumlah 23,9%, dan sejumlah 76,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

Hasil penelitian ini sejalan dan mendukung penelitian sebelumnya tentang kecenderungan berhutang, salah satunya penelitian Wahono & Pertiwi, (2020) yang berjudul “Pengaruh *Financial Literacy, Materialism, Compulsive Buying* Terhadap *Propensity to Indebtedness*”, seperti yang ditunjukkan oleh temuan penelitian yang dilakukan Wahono & Pertiwi, (2020) *compulsive buying* dan *financial literacy* terdapat pengaruh signifikan terhadap *propensity to indebtedness*.

Hipotesis yang kedua dilaksanakan untuk membuktikan apakah terdapat hubungan positif antara variabel pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang. Berdasarkan hasil skor  $r_{x1y}$  sebesar -0,439 dengan signifikansi 0,000 ( $p > 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan positif antara variabel pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang. Hal ini berarti hipotesis kedua ditolak.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya tentang pembelian *compulsive*, salah satunya penelitian yang telah dilakukan oleh Pratiwi & Otoluwa, (2019) yang berjudul “Pengaruh Kesenjangan Diri dan Sikap Terhadap Uang Pada Perilaku Pembelian Kompulsif”, seperti yang ditunjukkan oleh temuan penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi & Otoluwa, (2019) tidak terdapat pengaruh sikap terhadap uang dengan pembelian kompulsif, hal ini dikarenakan sampel yang digunakan berbeda dan konteks budaya penelitian berbeda dimana penelitian sebelumnya konteks budayanya adalah individualis (Amerika, Inggris, dan Jerman), sementara penelitian yang ini dikonteks budaya tempat penelitian adalah kolektivitas (Indonesia)

Budaya yang individualis membuat masyarakat lebih mengutamakan kepentingan pribadinya di atas kepentingan orang lain dan menciptakan individu-individu yang selalu merasa banyak hal yang kurang dalam dirinya dan keharusan untuk menghilangkan kekurangan sehingga akan terlihat sempurna, sementara budaya kolektivitas mengajarkan pada masyarakatnya untuk bisa menerima kekurangan orang

lain sehingga tidak ada keharusan untuk selalu terlihat sempurna bagi semua orang (Pratiwi & Otoluwa, 2019)

Hipotesis yang ketiga dilaksanakan untuk membuktikan apakah terdapat hubungan antara literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang. Berdasarkan hasil skor  $r_{x_2y} = -0,004$  dengan signifikansi 0,966 ( $p > 0,05$ ). Hal tersebut menyatakan tidak ada hubungan antara literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang mahasiswa, artinya hipotesis ketiga ditolak.

Hasil penelitian ini juga karena konteks budaya tempat dilakukan penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya. Penelitian ini dilakukan pada responden yang masih menjunjung nilai kolektivitas dan norma sosial yang berlaku sedikit banyak menyumbang pengaruh perbedaan dengan penelitian sebelumnya. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Naufal (2020) yang berjudul “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa di Perguruan Tinggi Islam (Studi Pada Mahasiswa UIN AR-RANITY Banda Aceh”, seperti yang telah ditunjukkan oleh temuan penelitian yang dilakukan oleh Naufal (2020) tidak dapat pengaruh sikap keuangan dengan perilaku keuangan di Perguruan Tinggi Islam.

Deskripsi skor skala kecenderungan berhutang mempunyai skor dalam kategori sedang. Hal ini berdasarkan hasil berupa *mean* empirik sejumlah 25,5 dan *mean* hipotetik 27, sehingga dapat dilihat kecenderungan berhutang yang dipunyai oleh mahasiswa UNISSULA. Mahasiswa UNISSULA cukup memiliki kecenderungan berhutang dikarena kebutuhan menghadapi tekanan sosial untuk mengikuti gaya hidup yang mahal, termasuk menghabiskan uang untuk pakaian, makanan, dan hiburan, sehingga kecenderungan berhutang dapat muncul.

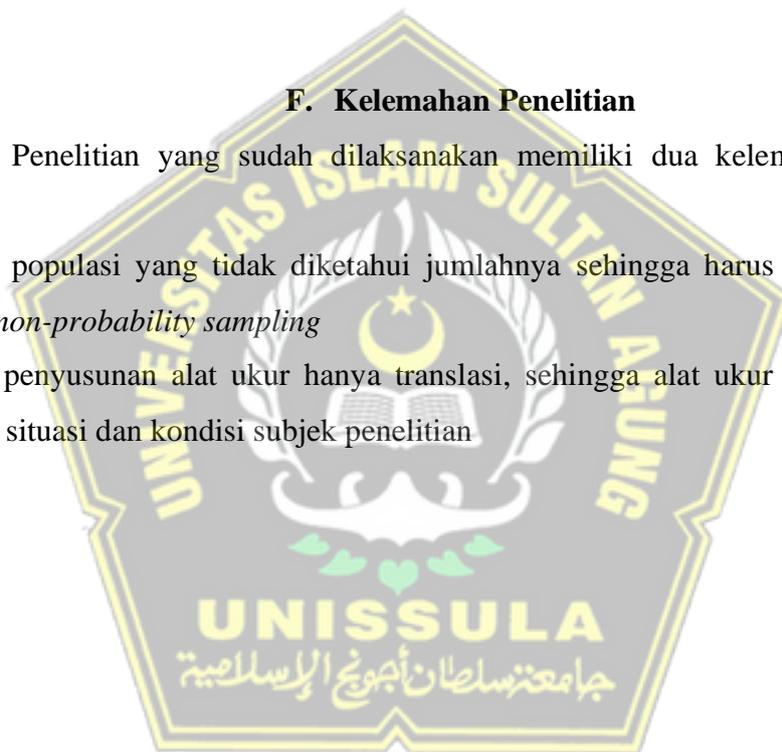
Deskripsi skor skala pembelian *compulsive* mempunyai skor dalam kategori tinggi. Hal ini berdasarkan hasil berupa *mean* empirik sejumlah 101 dan *mean* hipotetik 81, sehingga dapat dilihat pembelian *compulsive* yang dipunyai oleh mahasiswa UNISSULA. Tingginya pembelian *compulsive* dikarena adanya tekanan sosial dan lingkungan kampus yang sering kali mendorong untuk konsumsi barang-barang yang dianggap prestisius atau trendi. Selain itu, ketersediaan beragam produk dan promosi yang ditawarkan oleh toko online maupun offline juga dapat mempengaruhi perilaku *compulsive*

Deskripsi skor skala literasi keuangan islami memiliki skor dalam kategori sedang. Hal ini berdasarkan hasil berupa *mean* empirik sejumlah 54 dan *mean* hipotetik 60, sehingga dapat dilihat literasi keuangan islam yang dipunyai mahasiswa UNISSULA sedang. Mahasiswa UNISSULA cukup memiliki pemahaman akan literasi keuangan islam. Hal ini karena pemahaman tentang prinsip-prinsip keuangan Islam cukup baik, yang meliputi etika, nilai-nilai, dan hukum-hukum yang terkait dengan pengelolaan keuangan yang halal dan berkeadilan. Mahasiswa cukup mampu mempelajari konsep-konsep seperti zakat, riba, investasi halal, dan perjanjian keuangan islam.

#### **F. Kelemahan Penelitian**

Di Penelitian yang sudah dilaksanakan memiliki dua kelemahan sebagai berikut:

1. Jumlah populasi yang tidak diketahui jumlahnya sehingga harus menggunakan teknik *non-probability sampling*
2. Proses penyusunan alat ukur hanya translasi, sehingga alat ukur kurang sesuai dengan situasi dan kondisi subjek penelitian



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, menarik kesimpulan bahwa hipotesis pertama diterima yang berarti terdapat hubungan antara pembelian *compulsive* dan literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang pada mahasiswa UNISSULA. Hipotesis kedua ditolak yang berarti tidak terdapat hubungan yang positif antara pembelian *compulsive* dengan kecenderungan berhutang. Hipotesis ketiga ditolak yang berarti tidak ada hubungan yang negatif antara literasi keuangan islam dengan kecenderungan berhutang.

#### **B. Saran**

1. Bagi Mahasiswa

Mahasiswa diminta dapat mengurangi pembelian *compulsive* dan meningkatkan literasi keuangan Islam sehingga dapat mengurangi kecenderungan berhutang *shopee paylater*.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang hendak melakukan penelitian dengan permasalahan yang relatif sama diharapkan untuk menambahkan variabel lain supaya hasil yang didapatkan dapat mengungkap faktor dan penjelasan yang lebih bervariasi terhadap kecenderungan berhutang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. A., & Anderson, A. (2015). Islamic Financial Literacy among Bankers in Kuala Lumpur. *Journal of Emerging Economies and Islamic Research*, 3(2), 79. <https://doi.org/10.24191/jeeir.v3i2.9061>
- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141–149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>
- Akhadiyah, R. F., & Suharyono. (2017). Pengaruh Motivasi Pembelian Dan Harga Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Produk Fashion (Survei Pada Konsumen Fashion Malang Town Square Di Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol*, 48(1), 19–27.
- Alqurianisha, J., Murdiyani, H., & Poerwanto, A. (2020). Hubungan Antara Peranan Keluarga Dan Materialisme Dengan Perilaku Compulsive Buying Online Pada Remaja Di Wilayah Kecamatan Bulak Surabaya. *PSIKOSAINS (Jurnal Penelitian Dan Pemikiran Psikologi)*, 15(1), 32–42. <https://doi.org/10.30587/psikosains.v15i1.1999>
- Amalia, R. (2019). *Pengaruh Literasi Keuangan, Tingkat Pendapatan, Dan Status Pernikahan Terhadap Perilaku Berhutang (Doctoral dissertation, STIE Perbanas Surabaya)*. 10–27.
- Anestia, C. (2022). *Paylater Makin Diminati Konsumen untuk Belanja Online*. Dailysocial.
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta
- Azwar, S. (2015). *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Belajar.
- Chitra, M. D. (2022). *Kelebihan dan Kekurangan Pay Later*. Bisnis.Com.
- Dilasari. (2020). Pengaruh Financial Literacy, Financial Behaviour, Financial Attitude, Life Style, Locus of Control Dan Demografi Terhadap Perilaku Konsumtif. *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1(4), 74–87. <http://www.ojs.stiesa.ac.id/index.php/prisma/article/view/658>
- Dinc, Y., Çetin, M., Bulut, M., & Jahangir, R. (2021). Islamic financial literacy scale: an amendment in the sphere of contemporary financial literacy. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 13(2), 251–263. <https://doi.org/10.1108/IJIF-07-2020-0156>

- Doosti, B. A., & Karampour, A. (2017). The Impact of Behavioral Factors on Propensity Toward Indebtedness. *Journal of Advances in Computer Engineering and Technology*, 3(3), 145–152. [http://jacet.srbiau.ac.ir/article\\_10786.html](http://jacet.srbiau.ac.ir/article_10786.html)
- Elizabeth A. Edwards. (1993). Development of a New Scale for Measuring Compulsive Buying Behavior. *Financial and Planning. Journal Financial Counseling and Planning*, 4(313), 67–85. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=01640BC78AF23EB181C6EB1653415532?doi=10.1.1.528.769&rep=rep1&type=pdf>
- Fajrussalam, H., Luthfi, T., & Sallsabila, I. (2022). Persepsi Masyarakat Terhadap Paylater Dalam Online Shopping. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6, 8886–8893.
- Farhani, N. H. (2023). *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menggunakan Paylater dengan Model UTAUT2*. 4.
- Fikryan. (2021). *Wajib Tahu, Inilah Risiko Tidak Bayar Shopee PayLater*. Kompasiana.
- Fitch, C., Chaplin, R., Trend, C., & Collard, S. (2007). Debt and mental health: The role of psychiatrists. *Advances in Psychiatric Treatment*, 13(3), 194–202. <https://doi.org/10.1192/apt.bp.106.002527>
- Flores, S. A. M., & Bidarte, M. vinicius D. (2019). Style Consumption And Propensity To Indebtedness: Evidence On The Peace Border. *Rev. Adm. UFSM*, 12(2), 142–158. <https://doi.org/10.5902/19834659>
- Flores, S. A. M., & Vieira, K. M. (2014). Propensity toward indebtedness: An analysis using behavioral factors. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 3, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2014.05.001>
- Gunawan, A., Pirari, W. S., & Sari, M. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. *Jurnal Humaniora*, 4(2), 23–35.
- Hardhika, R. E., & Huda, M. A. (2021). Pengalaman Pengguna Paylater Mahasiswa di Surabaya. *Commercium*, 4, 19–32.
- Kristanto, D. (2011). Pengaruh Orientasi Fashion, Money Attitude dan Self-Esteem terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif pada Remaja (Studi pada Konsumen Produk Telepon Selular di Surabaya). *BISMA (Bisnis Dan Manajemen)*, 4(2), 128. <https://doi.org/10.26740/bisma.v4n2.p128-144>
- Latifiana, D. (2016). Studi Literasi Keuangan Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM). *African Journal of Economy and Management Studies*, 5(1), 5.

- Lyons, A. C. (1997). The Education Resources Institute and the Institute for Higher Education Policy. *The Journal of Consumer Affairs*, 38(1).
- Manafe, J. D. (2022). *Pengaruh Materialisme, Spiritualitas Dan Perilaku Berhemat Terhadap Kelebihan Berhutang, Studi Pada Aparatur Sipil Negara Di Kota Kupang*. 10(1).
- Maulita, & Mersa, N. A. (2017). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi Pada Mahasiswa di Politeknik Negeri Samarinda. *Seminar Nasional Inovasi Teknologi Terapan*, 2, 136–143.
- Mutia, C. A. (2022). *Shopee Paylater, Layanan Paylater Paling Banyak Digunakan pada 2021*. Databoks.
- Oliveira, S. F. de. (2020). Influência dos fatores comportamentais na propensão ao endividamento dos estudantes universitários. *Revista de Administração Da UFSM*, 13(4), 829–849. <https://doi.org/10.5902/1983465935196>
- Prasetyo Dwi, G., Barry, H., & Hadikusuma, R. (2020). Pengaruh Financial Literacy Terhadap Pengambilan Keputusan Keuangan Mahasiswa Di Politeknik Negeri Jakarta. *Prosiding SEMNASTERA (Seminar Nasional Teknologi Dan Riset Terapan)*, 233–240.
- Pratiwi, N., & Otoluwa, N. I. (2019). Pengaruh Kesenjangan Diri dan Sikap terhadap Uang pada Perilaku Pembelian Kompulsif. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 1(1), 1–17.
- Risa, A. (2015). Pengaruh Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Prodi Pjkr Upgris. *Pjkr Upgris*, 1985, 352–359.
- Sari, R. K. (2016). Kecenderungan Perilaku Compulsive Buying Pada Masa Remaja Akhir di Samarinda. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 4(1), 1–9. <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v4i1.3923>
- Setiawan, N. (2021). *Teknik Sampling*. 25–28.
- Setiawati, R., Nidar, S. R., Anwar, M., & Masyita, D. (2018). Islamic financial literacy: Construct process and validity. *Academy of Strategic Management Journal*, 17(4).
- Tatzel, M. (2002). “Money worlds” and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 103–126. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00069-1](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00069-1)
- Sugiyono (2009). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Tuati, Nonce, F. (2021). *Dampak Literasi Keuangan terhadap Kelebihan Berhutang*

di Kalangan Pekerja Tetap di Kota Kupang. *Jurnal*, 61–66.

Wahono, H. K., & Pertiwi, D. (2020). Pengaruh Financial Literacy, Materialism, Compulsive Buying Terhadap Propensity To Indebtedness. *International Journal of Financial and Investment Studies (IJFIS)*, 1(1), 1–14. <https://doi.org/10.9744/ijfis.1.1.1-14>

Yuda, F. (2020). *Hubungan Compulsive Buying Dengan Perilaku Berhutang Pada Aparatur Sipil Negara (Asn)*.

