

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN DIGITAL, PERILAKU
KEUANGAN DAN *IMPULSIVE BUYING* TERHADAP KERENTANAN
KEUANGAN DENGAN *PAY LATER* SEBAGAI PEMODERASI**

TESIS

untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar magister



Disusun oleh:

Nataza Intan Pramesti

12-20-00732

MAGISTER AKUNTANSI

PROGRAM PASCASARJANA

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2022

UJIAN TESIS

Tesis berjudul:

PENGARUH LITERASI KEUANGAN DIGITAL, PERILAKU KEUANGAN DAN IMPULSIVE BUYING TERHADAP KERENTANAN KEUANGAN DENGAN PAY LATER SEBAGAI PEMODERASI.

Telah diuji pada tanggal: 31 Januari 2023

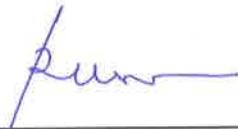
Tim Penguji:

Ketua



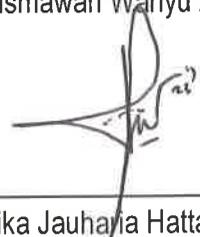
Dr. Julianto Agung Saputro, S.Kom., M.Si., Ak., CA.

Anggota



Dr. Rusmawan Wahyu Anggoro, M.S.A., Ak., CA.

Pembimbing



Dr. Atika Jauharja Hatta, M.Si., Ak., CA

PENGARUH LITERASI KEUANGAN DIGITAL, PERILAKU KEUANGAN DAN IMPULSIVE BUYING TERHADAP KERENTANAN KEUANGAN DENGAN PAY LATER SEBAGAI PEMODERASI.

dipersiapkan dan disusun oleh:

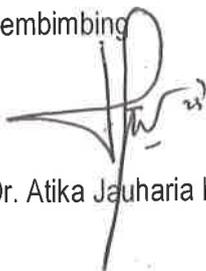
Nataza Intan Pramesti

Nomor Mahasiswa: 122000732

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal: 31 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Magister Akuntansi (M.Ak.) di bidang Akuntansi

SUSUNAN TIM PENGUJI

Pembimbing



Dr. Atika Jauharia Hatta, M.Si., Ak., CA

Ketua Penguji

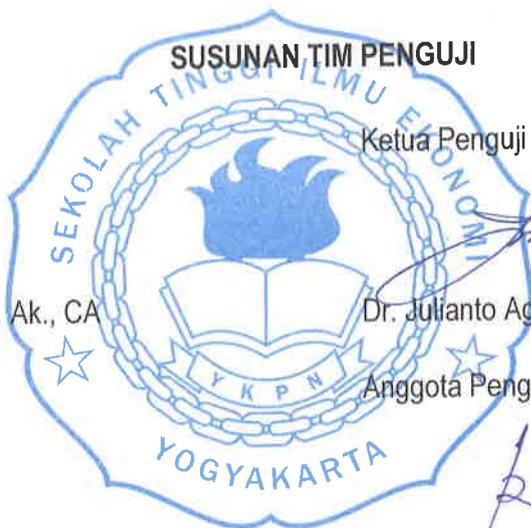


Dr. Julianto Agung Saputro, S.Kom., M.Si., Ak., CA.

Anggota Penguji



Dr. Rusmawan Wahyu Anggoro, M.S.A., Ak., CA.



Yogyakarta, 31 Januari 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN
Ketua,



Dr. Wisnu Prajogo, MBA.

Pernyataan Keaslian Karya Tulis Tesis

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa tesis dengan judul:

PENGARUH LITERASI KEUANGAN DIGITAL, PERILAKU KEUANGAN DAN IMPULSIVE BUYING TERHADAP KERENTANAN KEUANGAN DENGAN PAY LATER SEBAGAI PEMODERASI.

diajukan untuk diuji pada tanggal 31 Januari 2023, adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam tesis ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian karya tulis orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan orang lain. Bila dikemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, maka saya bersedia menerima pembatalan gelar dan ijazah yang diberikan oleh Program Pascasarjana STIE YKPN Yogyakarta batal saya terima.

Yogyakarta, 31 Januari 2023

Yang memberi pernyataan

Saksi 1, sebagai Ketua Tim Penguji



Dr. Julianto Agung Saputro, S.Kom., M.Si., Ak., CA.

Nataza Intan Pramesti

Saksi 2, sebagai Anggota Penguji



Dr. Rusmawan Wahyu Anggoro, M.S.A., Ak., CA.

Saksi 3, sebagai Pembimbing



Dr. Atika Jauharia Hatta, M.Si., Ak., CA

Saksi 4, sebagai Ketua STIE YKPN Yogyakarta



Dr. Wisnu Prajogo, MBA.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENGARUH LITERASI KEUANGAN DIGITAL, PERILAKU KEUANGAN DAN *IMPULSIVE BUYING* TERHADAP KERENTANAN KEUANGAN DENGAN *PAY LATER* SEBAGAI PEMODERASI

Nataza Intan Pramesti

STIE YKPN YOGYAKARTA, Indonesia

e-mail: natazaintan@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh literasi keuangan digital, perilaku keuangan dan *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan dengan Paylater sebagai pemoderasi. Jenis data pada penelitian ini adalah data primer dalam bentuk kuesioner. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Indonesia yang menggunakan teknologi keuangan berbasis Paylater. Metode penentuan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dan diperoleh sebanyak 301 responden.

Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan digital dan perilaku keuangan berpengaruh negatif terhadap kerentanan keuangan. Sedangkan *impulsive buying* berpengaruh positif terhadap kerentanan keuangan. Semakin baik literasi keuangan digital dan perilaku keuangan seseorang maka semakin baik juga pengelolaan keuangan yang dihasilkan oleh individu sehingga mengurangi kerentanan keuangan, sedangkan seseorang yang memiliki sikap *impulsive buying* yang tinggi akan menyebabkan seseorang rentan terhadap finansial.

Kata kunci: literasi keuangan digital, perilaku keuangan, *impulsive buying*, Paylater, kerentanan keuangan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

I. PENDAHULUAN

Kondisi ekonomi baru-baru ini menyoroti memburuknya situasi ekonomi dan keuangan masyarakat Indonesia. Dampak inflasi secara langsung mempengaruhi biaya hidup seseorang yang dapat berdampak pada kesejahteraan seseorang. Seseorang dikatakan stabil keuangannya apabila mampu mengelola sumberdaya dengan baik dan terpenuhi kebutuhannya. Apabila tidak dapat memenuhi kebutuhannya, tidak memiliki tabungan dan tidak memiliki dana darurat maka seseorang dikatakan tidak stabil kondisi keuangannya (*financial vulnerability*). Biaya hidup yang tinggi berdampak buruk pada kesejahteraan seseorang (Granado et al., 2012), dan berdampak tidak proporsional pada kesejahteraan keluarga (Arifin, 2017).

Seseorang yang rentan memiliki stabilitas keuangan yang buruk dan tindakan mereka lebih dipengaruhi oleh situasi mendesak. Perilaku keuangan yang buruk ditambah dengan kenaikan biaya hidup yang tinggi dapat menyebabkan rumah tangga menjadi kesulitan mengelola keuangan sehingga mengalami rentan secara keuangan. Meskipun kerentanan keuangan adalah masalah utama yang menyangkut seseorang yang miskin atau tidak berpendidikan, tetapi pada kenyataannya orang kaya dan berpendidikan tinggi pun dapat rentan secara keuangan karena sikap keuangan yang kurang optimal dan kurangnya pengelolaan keuangan.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2019 menunjukkan indeks literasi keuangan sebesar 38,03% yang artinya secara keseluruhan tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia tergolong rendah. Para peneliti menemukan hubungan antara kerentanan keuangan dan literasi keuangan di mana tingkat literasi keuangan dengan pengetahuan keuangan yang lebih tinggi dapat mengurangi kerentanan keuangan (Anderloni et al., 2012). Namun, semakin pesatnya perkembangan dunia kita dapat melihat pergeseran paradigma dari literasi keuangan menuju literasi keuangan digital (Lyons et al., 2021). Seseorang mengalami kerentanan keuangan disebabkan oleh beberapa faktor.

Faktor pertama yaitu literasi keuangan digital, literasi keuangan digital yang rendah menyebabkan masalah keuangan seperti penyalahgunaan keuangan, risiko penipuan, risiko penyalahgunaan data pribadi dan mudah tertipu. Banyaknya kasus penipuan di dunia keuangan digital membuat seseorang harus lebih berhati-hati agar tidak terjebak dan mengalami kerugian sehingga terhindar dari kerentanan keuangan. Faktor kedua yaitu perilaku keuangan, perilaku keuangan yang baik mencerminkan beberapa aktivitas pengelolaan keuangan yang baik. Kesadaran akan perilaku keuangan yang masih sedikit membuat orang mengabaikan konsep perilaku keuangan seperti manajemen kas, perencanaan dana masa depan dan pengelolaan kredit.

Faktor ketiga yaitu *impulsive buying*, seiring perkembangan yang sangat pesat membuat seseorang bertindak impulsif dalam melakukan keputusan. Seperti halnya dalam berbelanja yang hanya berdasarkan keinginan saja,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

seseorang kadang tidak berpikir mengenai efek negatif dalam pengeluaran keuangan mereka. Hadirnya teknologi keuangan berbasis *Pay Later* memberikan kemudahan untuk dalam hal pembayaran dengan cara mencicil. Apalagi adanya kemudahan ini ditambah dengan perilaku keuangan yang tidak baik dan perilaku pembelian impulsif yang tinggi membuat seseorang mudah mengalami kerentanan keuangan.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh literasi keuangan digital, perilaku keuangan dan *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan dengan *Paylater* sebagai pemoderasi. Riset ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang peran *literasi keuangan* dan *perilaku keuangan* dalam memengaruhi pengelolaan keuangan seseorang. Peneliti akan memberikan kontribusi teori dengan menambahkan variabel independen baru seperti literasi keuangan digital dan *Paylater* dalam memengaruhi kerentanan keuangan. Penelitian ini juga diharapkan mampu berkontribusi dalam penentuan kebijakan yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Kebijakan tersebut berhubungan dengan penetapan strategi yang tepat untuk mensosialisasikan mengenai pentingnya literasi keuangan supaya target dalam survei nasional literasi dan inklusi keuangan dapat tercapai.

II. KERANGKA TEORITIS DAN HIPOTESIS

Theory of Financial Literacy

Theory of Financial Literacy yang dikemukakan oleh Lusardi & Mitchell (2014) terdiri dari sejumlah kemampuan dan pengetahuan mengenai keuangan yang dimiliki oleh seseorang untuk mampu mengelola atau menggunakan sejumlah uang untuk meningkatkan taraf hidupnya dan bertujuan untuk mencapai kesejahteraan. Tingkat pengetahuan keuangan seseorang berpengaruh terhadap hasil dari penerapan keuangannya. Seseorang yang memiliki pengetahuan keuangan yang lebih tinggi dapat memberikan informasi yang lebih baik melalui praktik keuangan yang efisien sebagai dasar pengambilan keputusan.

Pengetahuan keuangan diukur melalui serangkaian pertanyaan yang mengukur keuangan primer, seperti bunga, inflasi dan diversifikasi risiko. Pengetahuan keuangan dapat diperoleh melalui kuliah, seminar, kelas pelatihan, orang tua, teman, dan lingkungan sekitar. Untuk memiliki pengetahuan keuangan ini maka kita perlu mengembangkan *financial skill* dan *financial tools*. *Financial skill* adalah teknik untuk membuat keputusan dalam *personal financial management*. Sedangkan, *financial tools* adalah bagan yang dipergunakan dalam pembuatan keputusan *personal financial management*. Seseorang yang mempunyai pengetahuan keuangan yang bagus akan mampu menggunakan uangnya sesuai dengan kebutuhannya.

Literasi Keuangan Digital

Lusardi & Tufano (2015) mendefinisikan literasi keuangan sebagai kapasitas untuk berhasil mengelola sumber daya keuangan untuk keamanan keuangan jangka panjang. Sedangkan, menurut Otoritas Jasa Keuangan (2022), literasi keuangan digital merupakan pengetahuan, keterampilan, keyakinan, dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kompetensi untuk menggunakan produk dan layanan keuangan digital dengan aman untuk membuat keputusan keuangan yang baik. Saat ini kemampuan literasi keuangan digital bukan sekadar kebutuhan, melainkan juga telah menjadi *lifestyle* di era Revolusi Industri 4.0.

Literasi keuangan digital memudahkan seseorang menggunakan produk dan layanan jasa keuangan, baik melalui aplikasi lembaga jasa keuangan tersebut maupun aplikasi yang dimiliki oleh usaha teknologi finansial (*fintech*) dan *e-commerce* yang juga memberikan layanan jasa keuangan. *Digital financial* dapat digunakan untuk pembayaran secara digital seperti *e-wallet* atau *e-money*, dan pinjaman online. Pengetahuan mengenai literasi keuangan digital yang memadai membuat seseorang semakin nyaman karena semua transaksi keuangan menjadi mudah, menghemat biaya, dan tidak dibatasi oleh waktu.

Perilaku Keuangan (*Financial Behavior*)

Perilaku keuangan merupakan suatu keahlian yang dimiliki oleh seseorang berkaitan dengan perencanaan keuangan, pengelolaan keuangan, pengendalian keuangan, pemeriksaan keuangan, pengendalian keuangan, dan cara penggunaan uang dalam kehidupan sehari-hari. Perilaku keuangan (*financial behavior*) disebut perilaku dalam pembuatan keputusan maupun tanggung jawab dalam bidang keuangan. (Krištofik & Novotná, 2018) berpendapat apabila perilaku keuangan dapat diartikan dengan efektivitas manajemen dana. Seseorang yang melatih keterampilan dan perilaku keuangan mereka secara nyata akan meningkatkan hasil keuangan mereka dan meningkatkan keamanan finansial mereka.

Seseorang dengan keterampilan dan perilaku pengelolaan uang yang baik dapat mengurangi tingkat kerentanan keuangan (Singh & Malik, 2022). Munculnya perilaku keuangan, merupakan dampak dari besarnya keinginan individu dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sesuai dengan tingkat pendapatan yang diperoleh. Semakin baik seseorang dalam melakukan pengelolaan keuangan maka kebijakan yang akan diambil dalam proses penggunaan uang akan lebih efektif dilakukan.

Perilaku impulsif (*impulsivity*)

Perilaku impulsif merupakan sikap seseorang ketika melakukan suatu tindakan tanpa memikirkan akibat dari apa yang dilakukan seperti saat pembelian yang tidak rasional dan terjadi secara spontan karena munculnya dorongan yang kuat untuk membeli dengan segera pada saat itu juga dan adanya perasaan positif yang kuat mengenai suatu benda. Pembelian impulsif sebagai pembelian yang tidak rasional dan pembelian yang cepat serta tidak direncanakan, diikuti dengan adanya konflik pikiran dan dorongan emosional (Verplanken & Herabadi, 2001). Individu impulsif memiliki kecenderungan yang lebih tinggi terhadap pengeluaran yang berlebihan sehingga menimbulkan utang yang berlebih.

Individu yang sangat impulsif dibandingkan dengan individu yang dapat mengendalikan diri telah diamati kurang peduli mengenai efek dari keputusan pilihan mereka (Martin & Potts, 2009). Perilaku impulsif tampaknya memainkan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

peran utama dalam mempengaruhi kerentanan keuangan. Pengetahuan keuangan yang tepat dapat membantu meningkatkan keterampilan pengelolaan keuangan, memperbaiki perilaku keuangan, dan mengurangi impulsif yang dapat mengurangi kerentanan keuangan. Pemegang utang tanpa jaminan tidak dengan sendirinya menjadi penyebab kerentanan (Anderloni et al., 2012), tetapi dapat menjadi penentu bagi orang-orang impulsif yang didorong untuk memilih solusi "beli sekarang, bayar nanti" yang mengakibatkan biaya di masa depan tanpa sepenuhnya menyadari keberlanjutan hutang yang mereka ambil.

Pay Later

Pay Later adalah metode yang digunakan untuk menunda atau mencicil pembayaran ketika membeli sesuatu melalui suatu *platform*. Transaksi keuangan kini semakin dilakukan dengan menggunakan teknologi digital baru tersebut. *Pay Later* dapat dikatakan sebagai kartu kredit digital karena tidak memerlukan bentuk fisik. Berdasarkan sisi teknologi, *Pay Later* memiliki kelebihan dalam proses pendaftaran yang relatif mudah dan cepat dibandingkan kartu kredit pada umumnya. *Pay Later* membantu memenuhi segala kebutuhan konsumennya.

Beberapa penelitian telah membandingkan penggunaan kartu kredit atau kartu debit dengan uang tunai (Feinberg, 1986); Runnemark et al., 2015) dimana pengguna fasilitas kredit ditemukan menghabiskan lebih banyak daripada orang yang membayar dengan uang tunai. Knutson et al., (2007) menemukan bahwa konsumen memiliki kecenderungan untuk mengeluarkan uang lebih banyak saat menggunakan kartu kredit daripada uang tunai.

Kerentanan Keuangan

Kerentanan keuangan adalah tidak adanya penyangga untuk pengeluaran tak terduga, kesulitan memenuhi kebutuhan, dan pinjaman untuk pembelian konsumen (Seldal, 2022). Kerentanan keuangan terjadi karena praktik peminjaman yang menyebabkan tingkat hutang rumah tangga yang terlalu tinggi dibandingkan dengan pendapatan mereka saat ini dan dimasa depan (Anderloni et al., 2012). Salah satu aspek kerentanan keuangan dapat disebabkan karena tingkat hutang yang tinggi, pendapatan minim, adanya keadaan darurat tanpa adanya kemampuan untuk membayar dapat membuat orang sangat rentan terhadap guncangan keuangan (Lichtenberg, 2021)

Seseorang yang rentan secara finansial dengan indikator seperti ketidakmampuan menanggung pengeluaran bulanan, tunggakan pembayaran tagihan listrik, tagihan makan, belanja (Anderloni et al., 2012). Kerentanan keuangan juga didorong oleh faktor selain utang, seperti tingkat pendapatan yang rendah dan perilaku gaya hidup tidak terkontrol yang menyebabkan adanya pengeluaran berlebih atau pengelolaan uang yang tidak optimal.

Pengembangan Hipotesis

Semakin pesatnya perkembangan teknologi membuat seseorang harus berhati-hati dalam menggunakan teknologi digital salah satunya dalam hal pembayaran. Literasi keuangan digital menjadi salah satu aspek penting ketika kita

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menggunakan layanan keuangan digital dengan aman untuk membuat keputusan keuangan yang tepat. Maraknya masalah di bidang keuangan digital mengharuskan kita memiliki pengetahuan yang lebih agar terhindar dari kejahatan tersebut. Rendahnya pengetahuan keuangan akan mengakibatkan seseorang mudah ditipu dan terjebak dalam masalah keuangan.

Pengetahuan mengenai keuangan akan meningkatkan kemampuan seseorang dalam menerima informasi keuangan. Beberapa penelitian menemukan hubungan antara kerentanan keuangan dan literasi keuangan di mana tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi dapat mengurangi kerentanan keuangan (Anderloni et al., 2012; Singh & Malik, 2022). Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh (Seldal & Nyhus, 2022) yang membuktikan bahwa seseorang dengan literasi keuangan yang tinggi dapat mengurangi rentan secara finansial. Berdasarkan pemaparan hasil penelitian terkait dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

H1: Literasi keuangan digital berpengaruh negatif terhadap kerentanan keuangan

Perilaku keuangan yang baik mencerminkan beberapa aktivitas keuangan yang baik seperti membuat anggaran, membayar tagihan tepat waktu, membuat rencana pengeluaran, pengelolaan arus kas, mengelola kredit, dan merencanakan dana pensiun (Kapoor et al., 2004). Praktik perilaku keuangan seperti meminjam dan membelanjakan uang untuk produk yang tidak perlu dapat meningkatkan kerentanan keuangan karena kewajiban utang juga meningkat (Gao et al., 2020). Perilaku keuangan yang buruk dianggap sebagai elemen yang mendorong beban utang yang tinggi (Idris et al., 2018). Adanya praktik peminjaman yang tidak sehat menyebabkan tingkat hutang yang tinggi (Anderloni et al., 2012).

Sementara perilaku keuangan yang positif meningkatkan kesejahteraan finansial dan kegagalan mengelola keuangan berkontribusi pada masalah keuangan. Dalam penelitian Hayes & Finney (2013) telah mengukur bagaimana perilaku keuangan berpengaruh terhadap kerentanan keuangan rumah tangga dalam mengukur posisi keuangan individu seperti pengalaman kesulitan keuangan dan proyeksi posisi keuangan masa depan. Seseorang dengan perilaku keuangan yang tinggi dapat mengurangi peluang menjadi rentan secara finansial. Berdasarkan pemaparan hasil penelitian terkait dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

H2: Perilaku Keuangan berpengaruh negatif terhadap kerentanan keuangan

Perilaku pembelian yang muncul tanpa dilandasi oleh adanya kebutuhan serta rencana pembelian yang terarah. Artinya, perilaku tersebut dapat muncul secara spontan dan belum tentu dilandasi oleh adanya kebutuhan. Penelitian Singh & Malik (2022) menunjukkan bahwa pengetahuan keuangan, *impulsive* dan pengelolaan uang yang baik secara statistik signifikan dalam mempengaruhi indeks kerentanan keuangan. Hal ini sejalan dengan penelitian Anderloni et al., (2012); Gathergood (2012) yang menyoroti hubungan positif antara impulsif dan utang berlebih dapat menyebabkan kerentanan keuangan. Kerentanan finansial

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mengacu pada kurangnya sumber daya untuk mengatasi pengeluaran yang tidak terduga (*shock*) (Lusardi & Tufano, 2015).

Seseorang yang impulsif memiliki kecenderungan yang tinggi untuk mengambil utang khususnya utang tanpa jaminan (Watson, 2009; (Verplanken & Herabadi, 2001; Henegar et al., 2013). Hal ini konsisten dengan penelitian Limerick dan Peltier (2014) menyoroti hubungan positif antara impulsif dan saldo kartu kredit yang lebih tinggi pada sampel mahasiswa. Semakin impulsif seseorang akan meningkatkan tingkat kerentanan finansial karena seseorang yang impulsif kurang memperhatikan efek dari keputusan keuangan dan pengeluaran mereka. Berdasarkan pemaparan hasil penelitian terkait dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

H3: *Impulsive buying* berpengaruh positif terhadap kerentanan keuangan

Keberadaan fitur *Pay Later* sebagai fasilitas yang ditawarkan merupakan suatu fasilitas yang dapat mempermudah seseorang terutama dalam hal metode pembayaran. *Pay Later* memungkinkan para penggunanya yang tidak memiliki cukup uang agar bisa tetap berbelanja dengan cara menunda pembayarannya atau dengan kata lain mencicil pembayarannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Ketika seseorang memiliki pengelolaan keuangan buruk dan berada di lingkungan yang sudah mendapatkan fasilitas seperti fitur *Pay Later*, maka seseorang akan mengabaikan praktik keuangan. Akibatnya, akan terjadi beberapa masalah keuangan seperti ketidakstabilan antara pendapatan dan pengeluaran yang berakibat tingkat hutang yang mengakibatkan seseorang mengalami kerentanan. Berdasarkan penjelasan diatas, hipotesis yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

H4: *Pay Later* memperkuat pengaruh perilaku keuangan terhadap kerentanan keuangan.

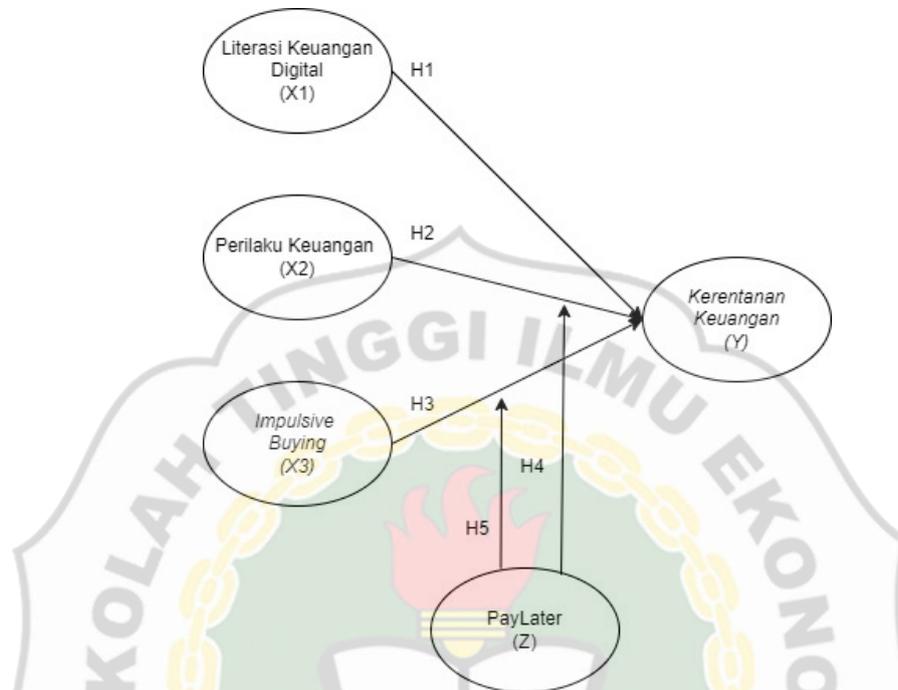
Tingginya sikap impulsif seseorang memunculkan niat untuk berbelanja secara spontan tanpa memikirkan konsekuensinya. Keberadaan fitur *Pay Later* sebagai fasilitas yang ditawarkan merupakan suatu fasilitas yang dapat mempermudah seseorang terutama dalam hal metode pembayaran. *Pay Later* menjadi salah satu faktor pembelian impulsif yang tiba-tiba dapat menyebabkan seseorang melakukan keputusan yang tidak rasional. Dengan demikian, apabila seseorang diberikan fitur *Pay Later* dan ia memiliki sifat impulsif, maka akan memiliki kecenderungan berbelanja semakin tinggi karena dengan fitur *Pay Later* membuat seseorang dengan mudah berbelanja tanpa harus membayar saat itu juga. Hal ini mengakibatkan seseorang rentan secara finansial. Berdasarkan penjelasan diatas, hipotesis yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

H5: *Pay Later* memperkuat pengaruh *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan.

Berdasarkan pemaparan literatur dan pengembangan hipotesis penelitian, maka model penelitian yang dapat dibentuk dapat dilihat pada Gambar 2.1. model ini menunjukkan adanya pengaruh literasi keuangan digital, perilaku keuangan dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

impulsive buying terhadap kerentanan keuangan dengan *paylater* sebagai pemoderasi.



III. METODE PENELITIAN

Populasi yang digunakan pada penelitian ini merupakan masyarakat Indonesia. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk menentukan sampel dalam riset ini. Kriteria yang digunakan adalah seseorang yang pernah menggunakan *paylater*. Jumlah anggota sampel minimal adalah sebanyak 180 responden. Metode pengambilan data yang dipilih adalah melalui penyebaran kuesioner. Kuesioner disusun ke dalam media *google forms*. Kuesioner akan didistribusikan menggunakan peran sosial media seperti penyebaran melalui grup dosen serta grup mahasiswa pascasarjana di lingkup ilmu ekonomi dan bisnis. Penyebaran juga dilakukan secara personal dengan menghubungi responden yang sesuai dengan kriteria sampel. Skala yang digunakan pada kuesioner ini adalah skala Likert. Skala Likert dalam penelitian ini digunakan untuk menilai sikap responden atas pernyataan yang diajukan. Responden hanya diberikan kesempatan untuk memilih salah satu pilihan sikap yang paling sesuai dengan dirinya. Pilihan sikap responden diberi nilai numerik untuk memudahkan dalam proses pengujian hipotesis.

Variabel literasi keuangan digital, perilaku keuangan dan *impulsive buying* serta *Paylater* diukur menggunakan skala Likert. Skor 1 menunjukkan sangat tidak setuju sedangkan skor 5 menunjukkan sangat setuju. Variabel kerentanan keuangan dinilai menggunakan skala Likert yang telah dimodifikasi. Skor 1 menunjukkan tidak pernah sedangkan skor 5 menunjukkan selalu.

Variabel literasi keuangan digital diadaptasi dari indikator yang ditemukan dalam penelitian Lyons et al., (2021) yang telah dimodifikasi oleh

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

peneliti. Sedangkan untuk mengukur kerentanan finansial diadaptasi dari penelitian Lichtenberg et al., (2021). Pada variabel ini menggunakan pernyataan negasi agar peneliti memastikan bahwa responden menjawab secara sungguh-sungguh atau tidak sembarangan sehingga pada saat pengolahan data harus dilakukan *reserve*.

Pada variabel perilaku keuangan item pertanyaannya diadaptasi dari penelitian Daud et al., (2019). Sedangkan item pertanyaan *impulsive buying* dan *Pay Later* diadaptasi dari penelitian Sari (2021). Skala Likert dari 1 hingga 5 digunakan untuk mengevaluasi setiap item pertanyaan tentang perilaku keuangan, literasi keuangan digital, *impulsive buying* dan kerentanan keuangan serta *paylater*. Rentangnya mulai dari tidak setuju (1) hingga sangat setuju (5).

Analisis regresi berganda digunakan dalam penelitian ini yang diawali analisis validitas dan reliabilitas. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila r-hitung lebih besar daripada r-tabel. Suatu indikator dikatakan *reliable* apabila nilai *composite reliability* lebih dari 0,70. Suatu hipotesis dapat diterima jika nilai signifikansi lebih kecil dari alpha 0,05. Untuk melihat apakah model dapat dikatakan baik atau tidak dilakukan uji F. Apabila nilai F hitung kurang dari alpha 0,05 maka hipotesis dapat diterima. Selain itu, apabila nilai F-hitung lebih besar dari F-tabel maka hipotesis dapat diterima. Uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengetahui kemampuan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen.

IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Proses pengumpulan data dilakukan mulai dari tanggal 28 November 2022 sampai dengan tanggal 19 Desember 2022, dengan total responden yang diperoleh yaitu 301 responden. Karakteristik responden diklasifikasikan ke dalam 5 bagian yaitu usia, jenis kelamin, pendidikan terakhir, profesi, dan pemasukan bulanan. Pada penelitian ini mayoritas responden berjenis kelamin perempuan (60,13%) dan berusia diantara 20 – 30 Tahun (82,3%). Sebanyak 37,87% responden berprofesi sebagai mahasiswa dengan 36,88% diantaranya merupakan Karyawan swasta/BUMN serta sisanya lain-lain. Mayoritas responden merupakan lulusan S1 (70,9%) dan memiliki pemasukan bulanan di antara Rp2.000.001 – Rp8.000.000 (49,1%). Karakteristik responden pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.1 di bawah ini.

	Item	Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin	Perempuan	181	60,13%
	Laki-laki	120	39,87%
Tingkat Pendidikan	SMA/SMK Sederajat	116	15%
	D1/D2/D3/D4	21	5,90%
	S1	155	70,90%
	S2	9	6,90%
Profesi	S3	0	1,40%
	Karyawan Swasta/BUMN	111	36,88%
	Pelajar/Mahasiswa	114	37,87%
	Wirusaha	39	12,96%
	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	16	5,32%
Pemasukan Bulanan	Belum/Tidak Bekerja	11	3,65%
	Lainnya	10	3,32%
	< Rp2.000.000	113	37,54%
	Rp2.000.001 - Rp8.000.000	148	49,17%
	Rp8.000.001 - Rp15.000.000	38	12,62%
Umur	> Rp15.000.000	2	0,66%
	20 -30 tahun	248	82,39%
	30 - 40 tahun	43	14,29%
	41 - 50 tahun	9	2,99%
> 50 tahun	1	0,33%	

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Variabel	N	Mean	Min	Max	Std. Deviasi
Literasi Keuangan Digital	301	4,37	1,33	5,00	0,77
Perilaku Keuangan	301	4,58	1,00	5,00	0,63
Impulsive Buying	301	1,95	1,00	5,00	1,06
Kerentanan Keuangan	301	2,51	1,00	5,00	0,85
Paylater	301	4,39	1,00	5,00	0,73

Pada variabel kerentanan keuangan terdapat 3 pernyataan *favorable* dan 8 pernyataan *unfavorable*, sehingga untuk pernyataan *unfavorable* dilakukan “reverse” atau membalik skor Likert terlebih dahulu sebelum data diolah lebih lanjut. Nilai rata-rata jawaban responden untuk setiap item pernyataan pada variabel literasi keuangan digital yaitu 4,37. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa pada penelitian ini responden bersikap setuju dan responden telah menerapkan literasi keuangan digital yang baik. Variabel perilaku keuangan memiliki nilai rata-rata jawaban responden untuk setiap item pernyataan yaitu 4,58, Hasil tersebut dapat dimaknai bahwa responden pada penelitian ini memilih jawaban setuju dan telah memiliki pengelolaan keuangan yang baik.

Pada variabel *Impulsive Buying*, rata-rata jawaban sebesar 1,95. Hal ini menunjukkan bahwa responden saat menjawab pertanyaan mengenai variabel *Impulsive Buying* cenderung menjawab “Tidak Setuju”. Selanjutnya, Hal serupa pada variabel moderasi Paylater, responden cenderung menjawab “Setuju” atas pertanyaan pada variabel tersebut. Hal ini ditunjukkan dari nilai rata-rata sebesar 4,39. Terakhir, untuk variabel Kerentanan Keuangan nilairata-rata adalah 2,51. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata responden memilih jawaban “Netral” karena nilai rata-rata sebesar 2,51 yang mendekati angka 3 sebagai pilihan jawaban netral untuk variabel Kerentanan Keuangan.

Tabel 4. 14

Loading Factor Akhir

Variabel	Indikator	Outer Loading
Literasi Keuangan Digital	X1_4	0,540
	X1_5	0,800
	X1_7	0,700
	X1_8	0,762
Perilaku Keuangan	X2_1	0,697
	X2_2	0,690
	X2_3	0,717
	X2_4	0,754
	X2_5	0,690
<i>Impulsive Buying</i>	X3_1	0,738
	X3_2	0,821

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

	X3_3	0,820
	X3_4	0,857
	X3_5	0,827
Kerentanan Keuangan	Y_1	0,676
	Y_2	0,763
	Y_6	0,649
	Y_7	0,643
	Y_8	0,864
	Y_9	0,836
	Y_10	0,859
	Y_11	0,771
Pay Later	Z_1	0,788
	Z_2	0,79
	Z_3	0,745
	Z_4	0,796
	Z_5	0,813
	Z_6	0,753

Tabel 4. 15

Hasil Cross Loading

	BF*P	IB*P	DFL (X1)	BF (X2)	IB (X3)	FV (Y)	P (Z)
DFL4	-0,219	0,031	0,540	0,290	-0,101	-0,296	0,245
DFL5	-0,076	0,252	0,800	0,151	-0,290	-0,493	0,410
DFL7	-0,139	-0,015	0,700	0,081	-0,140	-0,287	0,206
DFL8	-0,217	0,030	0,762	0,222	-0,276	-0,335	0,237
BF * Z	1,000	-0,116	-0,213	-0,377	0,140	0,277	-0,277
BF1	-0,229	0,060	0,175	0,697	-0,175	-0,276	0,221
BF2	-0,315	0,138	0,154	0,690	-0,220	-0,235	0,256
BF3	-0,263	0,124	0,302	0,717	-0,204	-0,354	0,344
BF4	-0,259	0,087	0,139	0,754	-0,170	-0,333	0,285
BF5	-0,284	0,103	0,122	0,690	-0,210	-0,327	0,267
IB * Z	-0,116	1,000	0,138	0,143	-0,059	-0,271	0,481
IB1	0,160	0,049	-0,194	-0,299	0,738	0,315	-0,193
IB2	0,065	-0,013	-0,364	-0,161	0,821	0,378	-0,219
IB3	0,153	-0,095	-0,143	-0,257	0,820	0,293	-0,278
IB4	0,141	-0,091	-0,249	-0,222	0,857	0,372	-0,267
IB5	0,057	-0,093	-0,250	-0,191	0,827	0,306	-0,286
FV1	0,214	-0,157	-0,380	-0,290	0,313	0,676	-0,376
FV10	0,227	-0,246	-0,427	-0,329	0,407	0,859	-0,489
FV11	0,180	-0,294	-0,328	-0,331	0,218	0,771	-0,479
FV2	0,230	-0,245	-0,416	-0,378	0,324	0,763	-0,410

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

FV6	0,229	-0,076	-0,378	-0,397	0,220	0,649	-0,314
FV7	0,197	-0,145	-0,357	-0,283	0,216	0,643	-0,399
FV8	0,202	-0,226	-0,457	-0,322	0,390	0,864	-0,460
FV9	0,217	-0,241	-0,416	-0,344	0,387	0,836	-0,461
P1	-0,279	0,408	0,253	0,354	-0,204	-0,454	0,788
P2	-0,247	0,381	0,249	0,298	-0,225	-0,429	0,790
P3	-0,268	0,266	0,402	0,293	-0,208	-0,390	0,745
P4	-0,228	0,427	0,328	0,293	-0,290	-0,443	0,796
P5	-0,145	0,410	0,324	0,327	-0,212	-0,402	0,813
P6	-0,136	0,351	0,364	0,272	-0,275	-0,483	0,753

Tabel 4. 16

Nilai AVE

Variabel	AVE
Literasi Keuangan Digital (X1)	0,500
Perilaku Keuangan (X2)	0,504
<i>Impulsive Buying</i> (X3)	0,662
<i>Moderating Effect</i> (ME)	0,610
Kerentanan Keuangan (Y)	0,581

Berdasarkan Tabel 4.7 hingga Tabel 4.8 dapat dikatakan bahwa semua pernyataan yang digunakan untuk mengukur variabel independen dan dependen dalam penelitian ini adalah valid secara konvergen dan diskriminan. Penentuan lainnya dapat dilihat dengan melihat nilai AVE. Syarat AVE yang baik memiliki nilai lebih besar dari 0,05. Pada penelitian ini, nilai AVE pada masing-masing konstruk dapat ditunjukkan pada tabel 4.8

Tabel 4. 17

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Composite Reliability</i>
Literasi Keuangan Digital (X1)	0,797
Perilaku Keuangan (X2)	0,835
<i>Impulsive Buying</i> (X3)	0,907
Kerentanan Keuangan (Y)	0,916
<i>Pay Later</i> (M)	0,904
Moderasi X2	1,000
Moderasi X3	1,000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4. 18

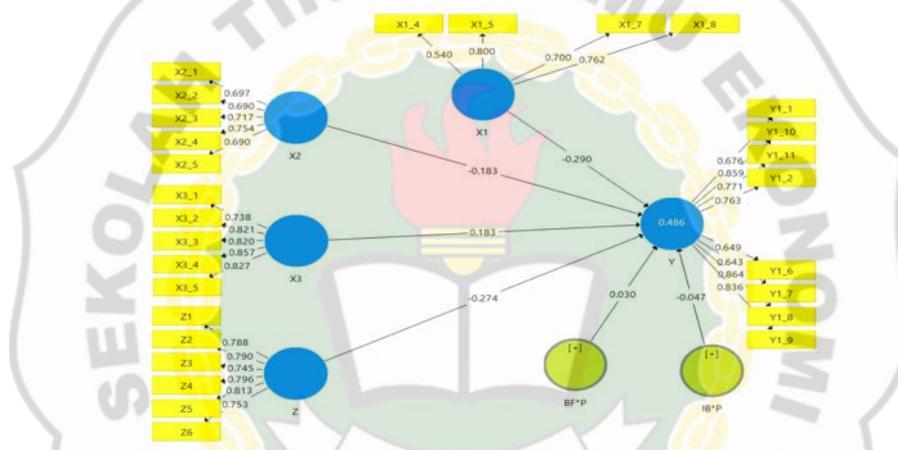
Hasil Uji Fit Model

NFI	0,798	0,798
-----	-------	-------

Tabel 4. 19

Hasil Uji R-Square

	R Square	R Square Adjusted
Y	0,486	0,475



Gambar 4. 2

Hasil Model Penelitian

Tabel 4. 20 Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Hasil Olah Data		
	Koefisien	P-Value	Keputusan
X1 → Y (H1)	-0,290	0,000	Terdukung
X2 → Y (H2)	-0,183	0,031	Terdukung
X3 → Y (H3)	0,183	0,001	Terdukung
P*FB → Y (H4)	0,030	0,655	Tidak Terdukung
P*IB → Y (H5)	-0,047	0,492	Tidak Terdukung

Literasi Keuangan Digital dan Kerentanan Keuanga.

Berdasarkan tabel di atas, hasil pengujian data menunjukkan bahwa variabel literasi keuangan digital berpengaruh langsung terhadap kerentanan keuangan. Diukur berdasarkan nilai *P-Value* sebesar 0,000 atau <0,05 dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

nilai *original sample* sebesar -0,290 sehingga mendukung model penelitian ini. Artinya, hipotesis pertama membuktikan literasi keuangan digital berpengaruh negatif terhadap kerentanan keuangan. Secara logika apabila seseorang yang memiliki literasi yang tinggi mengenai sistem layanan keuangan digital maka orang tersebut dapat mengolah informasi yang didapatkan untuk membuat keputusan keuangan yang tepat dan aman.

Faktanya, layanan keuangan digital dipercaya dapat membantu seseorang dalam penggunaan uang digital serta dapat mengantisipasi terjebak kecurangan dalam bertransaksi yang mengakibatkan masalah keuangan sehingga dapat mengurangi kerentanan keuangan. Seseorang yang memiliki pengetahuan keuangan yang baik, cenderung berhati-hati dalam penggunaan pembayaran digital yang dapat berpengaruh pada keuangan pribadinya. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Seldal and Nyhus, 2022).

Perilaku Keuangan dan Kerentanan Keuangan

Berdasarkan tabel di atas, hasil pengujian data menunjukkan bahwa variabel perilaku keuangan berpengaruh langsung terhadap kerentanan keuangan. Diukur berdasarkan nilai *p-value* sebesar 0,031 atau $<0,05$ dan nilai *original sample* sebesar -0,183 sehingga mendukung model penelitian ini. Artinya, hipotesis kedua membuktikan perilaku keuangan berpengaruh negatif terhadap kerentanan keuangan. Seseorang dengan perilaku keuangan yang baik mampu mengelola keuangannya dengan baik untuk mencapai kesejahteraan finansial dan terhindar dari masalah keuangan sehingga mengurangi peluang seseorang rentan terhadap kerapuhan keuangan. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Hayes and Finney, 2013).

Impulsive Buying dan Kerentanan Keuangan

Berdasarkan tabel di atas, hasil pengujian data menunjukkan bahwa variabel *impulsive buying* berpengaruh langsung terhadap kerentanan keuangan. Diukur berdasarkan nilai *p-value* sebesar 0,031 atau $<0,05$ dan nilai *original sample* sebesar 0,183 sehingga mendukung model penelitian ini. Artinya, hipotesis ketiga membuktikan *impulsive buying* berpengaruh positif terhadap kerentanan keuangan. Seseorang yang *impulsive* cenderung bertindak secara tidak rasional saat melakukan pembelian yang menyebabkan mereka terjebak dalam masalah keuangan sehingga tergolong dalam golongan orang yang rentan secara finansial. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Anderloni et al., 2012 dan Singh & Malik, 2022).

Perilaku Keuangan, Kerentanan keuangan dan Pay Later

Berdasarkan hasil pengujian data *Pay Later* tidak dapat memoderasi pengaruh perilaku keuangan terhadap kerentanan keuangan. Hal ini dibuktikan dengan nilai *p-value* sebesar 0,655 sehingga tidak dapat mendukung hipotesis penelitian ini. Hasil pengujian ini memiliki arti bahwa perilaku keuangan responden pada penelitian ini yang mayoritas sebagai pelajar atau mahasiswa

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dan berusia 20 – 30 tahun belum sepenuhnya memiliki pengelolaan yang baik sehingga mereka enggan menggunakan *Pay Later* karena risiko yang besar apabila tidak memahami efek positif dan negatif fitur tersebut.

Peneliti menyimpulkan adanya keraguan yang disebabkan karena responden belum memiliki pengalaman keuangan yang cukup. Berdasarkan penelitian terdahulu, seseorang yang belum memiliki pengalaman keuangan yang baik enggan menggunakan produk-produk layanan keuangan seperti *Pay Later* (Dewanti, 2021). Seseorang yang berani mengambil keputusan hutang yang tinggi cenderung memiliki perilaku keuangan yang buruk (Gathergood, 2012). Ketika risiko atau efeknya dinilai terlalu besar, maka orang sadar menggunakan uang tersebut berdasarkan skala prioritas dan memilih mengurungkan niatnya menggunakan fitur tersebut.

Impulsive Buying, Kerentanan keuangan dan Pay Later

Berdasarkan hasil pengujian data *Pay Later* tidak dapat memoderasi pengaruh *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan. Hal ini dibuktikan dengan nilai *p-value* sebesar 0,492 sehingga tidak dapat mendukung hipotesis penelitian ini. Hasil pengujian ini memiliki arti bahwa pengguna *Pay Later* yang mayoritas sebagai pelajar atau mahasiswa dan berusia 20 – 30 tahun masih tidak terlalu sering menggunakan fasilitas cicilan karena merasa belum layak untuk melakukan cicilan yang akan memunculkan kewajiban baru dimasa yang akan datang. Mereka merasa masih mampu untuk membayar sesuatu secara tunai, sehingga *Pay Later* gagal memoderasi *impulsive buying*.

Berdasarkan penelitian terdahulu, seseorang yang memiliki hutang tanpa jaminan dapat menjadi penentu bagi seseorang yang impulsif untuk memilih solusi “beli sekarang, bayar nanti” (Anderloni et al., 2012). Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu, Prihadi et al., (2022) dimana adanya sistem *Pay Later* tidak memberikan efek pada seseorang untuk lebih impulsif. Ketika seseorang dirasa mampu melakukan pembelian secara tunai, maka orang tersebut akan mengurungkan niatnya menggunakan teknologi keuangan berbasis *Pay Later*.

V. KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Penelitian ini sejalan dan berkontribusi pada *theory of financial literacy* yang dikemukakan oleh Lusardi & Mitchell (2014), yang menjelaskan bahwa literasi keuangan digital dapat mengurangi kerentanan keuangan. Selain itu, perilaku keuangan yang baik serta perilaku impulsif yang rendah akan menyebabkan kerentanan keuangan menurun. Pada teori ini dijelaskan bahwa pengetahuan sangat penting dalam menghasilkan keputusan keuangan yang tepat. Apabila tidak dapat memilah informasi mana yang baik dan buruk dapat membuat seseorang lebih rentan terhadap penipuan seperti pembobolan saldo rekening melalui link palsu. Akibatnya seseorang yang tidak memiliki pengetahuan yang cukup dalam penggunaan layanan digital akan dengan mudah dimanfaatkan oleh penipu untuk mengambil kesempatan. Penelitian ini sejalan dengan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

penelitian Hapsoro et al., (2022) dan Wei et al., (2021) bahwa seseorang dengan literasi keuangan digital yang tinggi lebih mampu mendeteksi penipuan sehingga dapat mengurangi kerentanan keuangan.

Hasil perilaku keuangan menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang baik dapat mengurangi kerentanan keuangan. Contohnya, seseorang yang dapat melakukan pengelolaan kas yang tepat seperti manajemen pengeluaran sesuai dengan kemampuannya, membayar utang tepat waktu, mampu menabung dan berinvestasi dan memiliki anggaran keuangan serta memiliki tujuan keuangan jangka panjang (Kapoor et al., 2004) hal ini cenderung dapat mengurangi kerentanan keuangan. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sabri et al., (2020) dan (Singh & Malik, 2022) bahwa perilaku keuangan yang baik dapat mengurangi kerentanan keuangan.

Sedangkan hasil *impulsive buying* menunjukkan bahwa perilaku impulsif cenderung bertindak secara tidak rasional saat melakukan pembelian yang dapat menimbulkan ketidakstabilan antara pengeluaran dan pendapatan. Contohnya, seseorang yang impulsif cenderung berani mengambil risiko kredit yang tinggi tanpa mempertimbangkan efek dari keputusan tersebut (Limerick, 2014), hal ini dapat menyebabkan kerentanan keuangan semakin tinggi. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Anderloni et al., 2012) dan (Singh & Malik, 2022).

Berkenaan dengan *Pay Later*, hasil penelitian ini pengguna *Pay Later* tidak mampu memoderasi pengaruh perilaku keuangan dan *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan. Penelitian ini tidak dapat membuktikan interaksi *Pay Later* pada hubungan perilaku keuangan dan *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan. Hadirnya teknologi keuangan berbasis *Pay Later* membuktikan bahwa pengguna *Pay Later* tidak dapat memperkuat atau memperlemah perilaku keuangan dan *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan pada pengguna *Pay Later* maupun bukan pengguna *Pay Later*. Hasil ini bertentangan dengan penelitian (Sari 2021) yang menyatakan bahwa penyebab *impulsive buying* yang tinggi didorong oleh adanya faktor munculnya fitur keuangan berbasis *Pay Later*. Hal ini terjadi karena mayoritas responden sebagai pelajar atau mahasiswa dan berusia 20 – 30 tahun belum sepenuhnya memiliki pengelolaan yang baik sehingga mereka enggan menggunakan *Pay Later* karena risiko yang besar apabila tidak memahami efek positif dan negatif fitur tersebut.

Secara praktis, penelitian ini berimplikasi pada rekomendasi kebijakan yang dapat diambil untuk mengurangi kerentanan keuangan pada masyarakat Indonesia. Pemerintah dapat bekerjasama dengan OJK dalam memberikan pelatihan literasi keuangan digital dengan melibatkan pihak akademisi yang memiliki keahlian membuat program pelatihan sehingga kemampuan pemahaman penggunaan layanan digital, cara penggunaan dan fungsi penggunaan pembayaran digital dapat meningkat. Minimnya akses dalam pengembangan diri membuat pihak terkait harus membuat pelatihan yang inovasi dan bervariasi. Seperti pelatihan melalui konten social media yang dapat diakses oleh semua orang. Tidak hanya itu, pemerintah bersama OJK juga direkomendasikan membuat pelatihan mengenai pengelolaan keuangan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

agar dapat mengelola keuangan dengan tepat sehingga dapat menurunkan kerentanan keuangan. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Agabalinda dan Steel (2021) yang menemukan adanya hubungan yang kuat antara pengguna informasi layanan keuangan dengan literasi keuangan. Berdasarkan keterbatasan yang sudah dijelaskan maka peneliti memberikan saran kepada peneliti berikutnya, yaitu:

1. Penggunaan indikator dalam variabel Pay Later belum bisa mengukur pengaruh perilaku keuangan dan *impulsive buying* terhadap kerentanan keuangan. Sehingga, penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel moderasi seperti jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan umur.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderloni, L., Bacchiocchi, E., & Vandone, D. (2012). Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3), 284–296. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2012.03.001>
- Arifin, A. Z. (2017). The influence of financial knowledge, control and income on individual financial behavior. *European Research Studies Journal*, 20, 635–648.
- Arze del Granado, F. J., Coady, D., & Gillingham, R. (2012). The Unequal Benefits of Fuel Subsidies: A Review of Evidence for Developing Countries. *World Development*, 40(11), 2234–2248. <https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2012.05.005>
- Campbell, R. J., & Lichtenberg, P. A. (2021a). A Short Form of the Financial Exploitation Vulnerability Scale. *Clinical Gerontologist*, 44(5), 594–603. <https://doi.org/10.1080/07317115.2020.1836108>
- Campbell, R. J., & Lichtenberg, P. A. (2021b). A Short Form of the Financial Exploitation Vulnerability Scale. *Clinical Gerontologist*, 44(5), 594–603. <https://doi.org/10.1080/07317115.2020.1836108>
- Cartelli, A., Dagiene, V., & Futschek, G. (2010). Bebras contest and digital competence assessment: analysis of frameworks. *International Journal of Digital Literacy and Digital Competence (IJDLDC)*, 1(1), 24–39.
- Chen, Z., & Lemieux, C. M. (2016). Financial knowledge and behaviors of Chinese migrant workers: An international perspective on a financially vulnerable population. *Journal of Community Practice*, 24(4), 462–486.
- Chhatwani, M., & Mishra, S. K. (2021). Does financial literacy reduce financial fragility during COVID-19? The moderation effect of psychological, economic and social factors. *International Journal of Bank Marketing*, 39(7), 1114–1133. <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2020-0536>
- Daud, S. N. M., Marzuki, A., Ahmad, N., & Kefeli, Z. (2019). Financial Vulnerability and Its Determinants: Survey Evidence from Malaysian

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Households. *Emerging Markets Finance and Trade*, 55(9), 1991–2003. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2018.1511421>
- Dewanti, V. P., & Asandimitra, N. (2021). Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya PENGARUH FINANCIAL SOCIALIZATION, FINANCIAL KNOWLEDGE, FINANCIAL EXPERIENCE TERHADAP FINANCIAL MANAGEMENT BEHAVIOR. In *Jurnal Ilmu Manajemen* (Vol. 9).
- Dewi, V. I., Febrian, E., & Anwar, M. (2020). *Financial Literacy among the Millennial Generation: Relationships between Knowledge, Skills, Attitude, and Behavior*.
- Dowling, D. K., & Simmons, L. W. (2009). Reactive oxygen species as universal constraints in life-history evolution. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 276(1663), 1737–1745.
- Dowling, N., Tim, C., & Hoiles, L. (2009). Financial management practices and money attitudes as determinants of financial problems and dissatisfaction in young male Australian workers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2).
- Feinberg, R. A. (1986). Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation. *Journal of Consumer Research*, 13(3), 348–356. <https://doi.org/10.1086/209074>
- Franken, I. H. A., van Strien, J. W., Nijs, I., & Muris, P. (2008). Impulsivity is associated with behavioral decision-making deficits. *Psychiatry Research*, 158(2), 155–163.
- Gao, C., Fei, C. J., McCarl, B. A., & Leatham, D. J. (2020). Identifying Vulnerable households using machine learning. *Sustainability*, 12(15), 6002.
- Garrett, J. L., Rodermund, R., Anderson, N., Berkowitz, S., & Robb, C. A. (2014). Adoption of Mobile Payment Technology by Consumers. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 42(4), 358–368. <https://doi.org/10.1111/fcsr.12069>
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590–602. <https://doi.org/10.1016/J.JOEP.2011.11.006>
- Hair, E., Halle, T., Terry-Humen, E., Lavelle, B., & Calkins, J. (2006). Children's school readiness in the ECLS-K: Predictions to academic, health, and social outcomes in first grade. *Early Childhood Research Quarterly*, 21(4), 431–454.
- Hapsoro, D., Saputro, J. A., Indraswono, C., Hatta, A. J., & Sabandi, M. (2022). Effect of gender as a moderating variable on financial vulnerability using hierarchical regressions: Survey evidence from Indonesian traditional

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- market traders. *Investment Management and Financial Innovations*, 19(4), 171–182. [https://doi.org/10.21511/imfi.19\(4\).2022.14](https://doi.org/10.21511/imfi.19(4).2022.14)
- Hayes, D. A., & Finney, A. D. (2013). *The Genworth Index (volume 5): Measuring Consumer Financial Security and Vulnerability*.
- Henegar, J. M., Archuleta, K. L., Grable, J., Britt, S. L., Anderson, N., & Dale, A. (2013). Credit card behavior as a function of impulsivity and mother's socialization factors. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(2), 37–49.
- Idris, N., Wee, M., Ismail, S., & Abd Samad, K. (2018). Financial Knowledge, Debt Literacy and Over-Indebtedness. *The Journal of Social Sciences Research*, 22–29. <https://doi.org/10.32861/jssr.spi3.22.29>
- Kapoor, J. R., Dlabay, L. R., & Hughes, R. J. (2004). *Personal finance*. McGraw-Hill.
- Knutson, B., Rick, S., Wimmer, G. E., Prelec, D., & Loewenstein, G. (2007). Neural Predictors of Purchases. *Neuron*, 53(1), 147–156. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2006.11.010>
- Křištofik, P., & Novotná, M. (2018). The impact of behavioral finance on the financial performance of an enterprise. *European Financial Systems*, 2018, 328–333.
- Liu, Y., Luo, J., & Zhang, L. (2021). The effects of mobile payment on consumer behavior. *Journal of Consumer Behaviour*, 20(3), 512–520. <https://doi.org/10.1002/cb.1880>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54(1), 205–224. <https://doi.org/10.1016/J.JMONECO.2006.12.001>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- LUSARDI, A., & Tufano, P. (2015a). Debt Literacy, Financial Experiences, and Over Indebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14, 332–368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- LUSARDI, A., & Tufano, P. (2015b). Debt Literacy, Financial Experiences, and Over Indebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14, 332–368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- Lyons, A. C., Kass-Hanna, J., & Joseph, S. (2021). *A methodological overview to defining and measuring “digital” financial literacy*.
- Magli, A., Sabri, M. F., Abd. Rahim, H., Othman, mohd amim, Mahdzan, N., Mohd Satar, N., Zakaria, R., & Janor, H. (2021). Mediation Effect of

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Financial Behaviour on Financial Vulnerability among B40 Households. *Malaysian Journal of Consumer and Family Economics*, 27, 191–217.
- Martin, L. E., & Potts, G. F. (2009). Impulsivity in decision-making: An event-related potential investigation. *Personality and Individual Differences*, 46(3), 303–308.
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-biased preferences and credit card borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 193–210.
- Mila, Y. S. (2020). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Financial Vulnerability Pada Rumah Tangga Di Kota Padang*.
- Miron-Shatz, T. (2009). 'Am I Going to Be Happy and Financially Stable?' How American Women Feel When They Think about Financial Security. *How American Women Feel When They Think About Financial Security (January 18, 2009)*.
- Nababan, D., & Sadalia, I. (2012). *Analisis Personal Financial Literacy dan Financial Behaviour Mahasiswa S-1 Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara*.
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2018a). Financial Literacy, Debt Burden and Impulsivity: A Mediation Analysis. *Economic Notes*, 47(2–3), 439–454. <https://doi.org/10.1111/ecno.12115>
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2018b). Financial Literacy, Debt Burden and Impulsivity: A Mediation Analysis. *Economic Notes*, 47(2–3), 439–454. <https://doi.org/10.1111/ecno.12115>
- Prihadi, D., Harira Irawan, B., Subroto, S., Studi Bisnis Digital Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasakti Tegal, P., & Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, P. (2022). *Pengaruh Digital Marketing, Sistem Paylater, Diskon Harbolnas Terhadap Motivasi Hedonis Dan Dampaknya Pada Impulse Buying (Vol. 15, Issue 2)*.
- Qi, Q., Tao, F., Hu, T., Anwer, N., Liu, A., Wei, Y., Wang, L., & Nee, A. Y. C. (2021). Enabling technologies and tools for digital twin. *Journal of Manufacturing Systems*, 58, 3–21.
- Runnemark, E., Hedman, J., & Xiao, X. (2015). Do consumers pay more using debit cards than cash? *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(5), 285–291. <https://doi.org/10.1016/J.ELERAP.2015.03.002>
- Sabri, M. F., Abd Rahim, H., Wijekoon, R., Zakaria, N. F., Magli, A. S., & Reza, T. S. (2020). The Mediating Effect of Money Attitude on Association Between Financial Literacy, Financial Behaviour, and Financial Vulnerability. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(15). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v10-i15/8254>

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Sari, R. (2021). Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce di Indonesia. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 7(1), 44–57. <https://doi.org/10.35313/jrbi.v7i1.2058>
- Sari, & Rahmatika. (2021). Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce di Indonesia. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 7(1), 44.
- Seldal, M. M. N., & Nyhus, E. K. (2022). Financial Vulnerability, Financial Literacy, and the Use of Digital Payment Technologies. *Journal of Consumer Policy*, 45(2), 281–306. <https://doi.org/10.1007/s10603-022-09512-9>
- Singh, K. N., & Malik, S. (2022). An empirical analysis on household financial vulnerability in India: exploring the role of financial knowledge, impulsivity and money management skills. *Managerial Finance*, 48(9–10), 1391–1412. <https://doi.org/10.1108/MF-08-2021-0386>
- Verplanken, B., & Herabadi, A. (2001). Individual differences in impulse buying tendency: Feeling and no thinking. *European Journal of Personality*, 15(1_suppl), S71–S83.
- Watson, A. (2009). *The Evolution of International Society: a comparative historical analysis reissue with a new introduction by Barry Buzan and Richard Little*. Routledge.
- Yin Yin, K., Yusof, R., & Abe, Y. (2022). Integrating financial literacy into economics courses through digital tools: the Finlite app. *Journal of International Education in Business*, 15(2), 331–350. <https://doi.org/10.1108/JIEB-06-2021-0068>
- Zermatten, A., van der Linden, M., d'Acremont, M., Jermann, F., & Bechara, A. (2005). Impulsivity and decision making. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 193(10), 647–650.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

