

BAB I PENDAHULUAN

1.1.Latar belakang

Perkembangan teknologi dan informasi berkembang semakin cepat tidak terkecuali di negara Indonesia. Adanya perkembangan teknologi ini telah mengubah gaya hidup masyarakat salah satunya dalam berbelanja. Dengan adanya perubahan ini masyarakat yang sebelumnya berbelanja secara *offline* kini beralih ke berbelanja secara *online* yang lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*. *E-commerce* merupakan proses jual beli produk secara *online* dari konsumen ke perusahaan dengan elektronik sebagai alat perantara transaksi bisnis (Sutabri, 2012). Menurut Rika (2021) yang dilansir dari cnn Indonesia.com bahwa data dari otoritas jasa keuangan (OJK) mencatat bahwasanya 88,1% pengguna internet di Indonesia menggunakan layanan *e-commerce*. Selanjutnya menurut Ketua Dewan Komisioner OJK, Wimboh Santoso mengatakan terdapat 129 juta penduduk Indonesia yang menggunakan layanan *e-commerce* pada 2020, nilai transaksi di *e-commerce* sendiri mencapai Rp 266 triliun. Laporan eMarketer memperkirakan penjualan *e-commerce* di seluruh dunia akan melebihi US\$5 triliun untuk pertama kalinya pada 2022.

Teknologi *e-commerce* atau *electronic commercial* selalu mengalami perkembangan untuk semakin memudahkan adanya transaksi bisnis dengan memanfaatkan penggunaan teknologi internet. Banyaknya penduduk di Indonesia menjadikan peluang besar bagi pelaku industri. *E-commerce* di Indonesia sudah ada sekitar tahun 2000-an, tetapi tingginya pengguna *e-commerce* ini sekitar tahun 2014. Dibuktikan adanya beberapa perusahaan *startup* di Indonesia seperti Tokopedia, Blibli, Lazada, Zalora, Shopee, dan lain lain. Banyak faktor yang membuat masyarakat berubah dalam perilaku berbelanja yang awalnya belanja secara *offline* menjadi *online* yaitu seperti biaya murah, kualitas barang, kepercayaan, kebutuhan individu yang beragam, dan adanya berbagai kemudahan dalam sistem pembayaran (Rakhmawati, et al., 2021). Sistem pembayaran yang disediakan di *e-commerce* selalu mengalami perkembangan hal tersebut yang menyebabkan *e-commerce* mudah berkembang. Sistem pembayaran yang sebelumnya hanya dengan uang tunai saat ini sudah tersedia melalui digital Adapun metode yang tersedia di *e-commerce* seperti pembayaran transfer antar bank, *virtual account*, kartu kredit, kartu debit, *cash on delivery (COD)* dan yang terbaru yaitu *paylater*.

Pada tahun 2018 perusahaan *fintech* memperkenalkan model pembayaran terbaru dengan cara pembayaran dapat dicicil tanpa menggunakan kartu kredit yaitu yang dikenal dengan *paylater*. Di Indonesia, *paylater* difasilitasi oleh beberapa lembaga jasa keuangan seperti bank, lembaga pembiayaan, dan *fintech peer to peer lending*. *Paylater* atau yang dikenal dengan slogannya *buy now pay later (BNPL)*, merupakan layanan pinjaman *online* tanpa kartu kredit yang memungkinkan konsumen membayar suatu transaksi di kemudian hari, baik itu dengan cara dicicil

ataupun sekali bayar (Novendra dan Aulianisa, 2020). *Paylater* dikembangkan oleh perusahaan *fintech* yang kemudian bekerja sama dengan *e-commerce* dalam menyediakan layanan *paylater* tersebut. Menurut data *Fintech Report 2019* yang dirilis *DSResearch*, pengguna *paylater* menjadi layanan favorit peringkat ketiga 56,7% setelah dompet digital 82,7% dan aplikasi investasi 62,4%. Adanya *paylater* ini disambut dengan antusias masyarakat yang tinggi dibuktikan dengan jumlah pengguna yang semakin meningkat pengguna *paylater* dari waktu ke waktu dapat dibuktikan dengan adanya kenaikan sebanyak 10 kali lipat (Dewi, 2023). Dikutip dari suara.com bahwasanya pengguna *paylater* di *e-commerce* mengalami peningkatan sebanyak 38% selama tahun 2022 dimana tahun sebelumnya penggunaan *paylater* hanya meningkat sebesar 28%. Menurut hasil kutipan Annur (2022) yang dilansir dari databoks.katadata.co.id mengenai pengguna *paylater* di *e-commerce* terbanyak. Platform yang menyediakan fitur *paylater* dengan pengguna terbanyak yaitu Shopee *paylater* sebanyak 78,4% dengan akumulasi pengguna aktif mencapai 67% atau sekitar 850 ribu orang dan dana yang dikeluarkan hampir 1.5 Triliun, Gopay *paylater* sebanyak 33,8%, Traveloka *paylater* sebanyak 8,6%, Home credit sebanyak 2,8% dan masih banyak platform lainnya yang menyediakan *paylater*.

Paylater sama halnya dengan kartu kredit yang membedakan kedua hal tersebut yaitu dalam hal pengajuan. Pengajuan *paylater* sangat mudah dilakukan dibandingkan dengan kartu kredit, seseorang yang tidak memiliki penghasilan pun dapat dengan mudah diterima pengajuan *paylater*. Penggunaan kartu kredit maupun *paylater* ini sangat memudahkan dalam memenuhi segala kebutuhan mulai dari belanja kebutuhan primer hingga hiburan seperti beli tiket pesawat, pesan hotel, tiket rekreasi, dan lain-lain kemudian pengguna dapat membayar pada setiap tanggal jatuh tempo sudah diatur (Sari, 2020). Penggunaan *paylater* ini bukan hanya menguntungkan konsumen tetapi menguntungkan juga bagi penyedia jasa. Layanan *paylater* ini memungkinkan konsumen untuk membeli produk dengan membayar sebagian atau seluruhnya dengan cara dicicil.

Menurut data yang didapatkan dari survey jajak pendapat (Jakpat) penggunaan layanan *paylater* melalui platform *e-commerce* pada tanggal 6 Februari 2023 diketahui bahwa produk yang paling banyak dibeli dengan menggunakan *paylater* yaitu produk *fashion*, dengan presentase mencapai 43,5%. Diikuti oleh produk *handphone* sebanyak 33,1%, perawatan dan kecantikan 28,7%, makanan dan minuman 28,6%, perlengkapan rumah 24,2%, dan aksesoris 20,1% (Naurah, 2023). Dari survey tersebut juga didapatkan beberapa faktor yang menyebabkan seseorang menggunakan *paylater* yaitu sebanyak 56,6% responden mengaku didasari oleh alasan mendesak, ada juga yang beralasan mendapatkan promo jika berbelanja menggunakan *paylater* sebanyak 53% responden. Alasan berikutnya adalah membantu mengelola keuangan 29,2%, ingin selalu *up to date* 9,6%, dan lainnya 2,9%.

Sama halnya dengan fitur pembayaran lain, penggunaan *paylater* ini memiliki dampak positif dan negatif. Berdasarkan website Astralife.com pada tahun 2022 bahwa dampak negatif dari penggunaan *paylater* yaitu dapat mendorong perilaku impulsif, memiliki bunga yang cukup tinggi, dan membangun kebiasaan berhutang. Sedangkan dampak positif dari penggunaan *paylater* yaitu proses pengajuan yang mudah, dapat digunakan saat kebutuhan mendesak, banyaknya promo yang ditawarkan ketika menggunakan fitur pembayaran *paylater*, dan dapat mendorong perkembangan ekonomi digital dan selaras dengan tujuan pembangunan berkelanjutan (*Sustainable Development Goals/SDGs*).

Sementara itu, jika dilihat dari usia pengguna *paylater* didapatkan bahwa pengguna tertinggokai didominasi oleh Gen Z dengan rentang usia 17 – 25 tahun. Dilansir dari indotelko.com (2022) bahwasanya usia pengguna pun beragam dengan kategori usia di 21 - 39 tahun dan 31 - 40 tahun. Hal tersebut menandakan penggunaan *paylater* cukup populer di kalangan anak muda. Tingginya usia Gen Z menggunakan *paylater* ini didorong oleh adanya kemudahan dalam kemajuan teknologi. Adanya kemudahan dan kenyamanan dalam menggunakan metode *paylater* dalam metode pembayaran di *e-Commerce* tak sedikit dari mereka yang terjebak bahkan sulit melunasi tagihan - tagihan yang mereka miliki. Berdasarkan data OJK angka kredit macet pengguna *paylater* telah mencapai 7,61% pada September tahun 2021 dengan rata - rata kredit macetnya Rp 2,8 juta per orang (Okezone.com, 2022). Dilansir dari bbc.com salah satu kasus Gen Z adalah seorang mahasiswa berusia 23 tahun yang saat itu berstatus mahasiswa dan belum memiliki penghasilan dan ia mengaku menggunakan *paylater* hingga merasa “kelewatan” sampai akhirnya dibantu orang tuanya untuk membayar tagihan tersebut. Ada Pula yang menggunakan *paylater* hingga mencapai empat kali gajinya dalam sebulan sehingga ia harus bayar terus menerus dari berbagai *platform* yang dipinjam ditambah bunga dan denda keterlambatan.

Jika dilihat pada data pengguna terbanyak *paylater* yaitu usia 17 - 25 tahun, pengguna pada usia ini masuk ke dalam kategori dewasa awal. Menurut Hurlock (1996) usia 18 tahun hingga 40 tahun termasuk ke dalam kategori usia dewasa awal. Dewasa awal merupakan masa peralihan dari remaja ke dewasa dimana pada masa ini merupakan masa penyesuaian diri terhadap pola kehidupan yang baru. Seseorang yang berada di tahap dewasa ini memiliki tanggung jawab serta peran yang semakin bertambah besar yaitu memulai mengurangi ketergantungan terhadap orang lain baik itu secara ekonomi, sosiologis, dan psikologis (Putri, 2019). Pada tahap dewasa menurut Hurlock (1996) memiliki ciri - ciri salah satunya yaitu pada masa itu sebagai masa bermasalah maksudnya pada tahap ini seseorang mengalami perubahan dalam dirinya dan harus melakukan penyesuaian diri. Menurut Papalia, Olds, Feldman (dalam Emirna et al., 2021). Pada masa perkembangan dewasa awal dapat dilihat dari kognitifnya, dimana pada masa ini seseorang seharusnya sudah dapat berpikir reflektif serta menekankan pada logika yang kompleks dan melibatkan intuisi maupun emosi. Dengan kata lain, pada masa dewasa awal

individu tidak hanya menekankan emosi saja, tetapi individu pada saat ini juga menjadi mandiri secara ekonomi. Pada tahap dewasa awal ini seseorang seringkali mengalami kesulitan untuk dapat menunjang kehidupan sosial sehingga timbul perilaku berhutang.

Adanya *paylater* mendorong konsumen muda membuat pemikiran “*buy now, paylater*” dengan arti mereka memilih menikmati saat ini dan melunasi hutang di masa depan. Pola pikir tersebut menyebabkan mereka menyalahgunakan *paylater* untuk mendapatkan kesenangan materialistis (Zainudin et al., 2019). Dengan adanya sistem pembayaran *paylater* ini mendorong kalangan anak muda terjerumus dalam perilaku konsumtif karena hanya dengan sentuhan layar mereka dapat membeli barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan. Gaya hidup konsumtif ini ditandai dengan adanya perilaku dalam pembelian dan penggunaan barang secara tidak rasional karena lebih mementingkan keinginan dibandingkan kebutuhan (Saadah, 2022). Sebagian dari mereka dengan gaya hidup konsumtif akan mengguna *paylater* untuk memesan makanan, tiket pesawat, dan hotel untuk berlibur meskipun sedang tidak memiliki uang. Akibatnya, banyak anak muda yang terjerat *paylater* hingga puluhan juta karena tidak mampu melunasi pembayaran hutang tersebut (Ihsan, 2023). Sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Prasadjaningsih (dalam Wibowo, 2016), mayoritas subjek yang memiliki perilaku berhutang yaitu didominasi oleh perempuan sebanyak 69,2%, sedangkan kelompok usia perilaku berhutang ini didominasi oleh usia muda sebanyak 56,9%.

Dalam KBBI, utang merupakan uang yang dipinjamkan sebagian ke orang lain dimana orang yang dipinjami tersebut memiliki kewajiban untuk membayarkan kembali. Adapun pendapat dari Katona (1951), perilaku berhutang ini merupakan fenomena yang agak rumit karena ada beberapa faktor yang membuat seseorang berperilaku berhutang yaitu pengeluaran lebih besar dibandingkan dengan pendapatan, berhutang barang yang memiliki jangka waktu yang lama, pendapatan lebih kecil dibandingkan dengan kebutuhan, dan terakhir yaitu manajemen keuangan yang tidak stabil dan buruk sehingga seseorang akan terjerumus untuk melakukan utang. Sementara menurut Horby (1993) Hutang adalah uang yang terutang kepada orang lain sebagai akibat dari penggunaan produk jasa (Shohib, 2015). Katona (1951) menyatakan bahwa dalam perilaku berhutang memiliki tiga aspek yaitu : (a) ketidakmampuan untuk menyelaraskan antara pengeluaran dengan pendapatan, (b) ketidakmauan untuk menjaga pengeluaran sesuai dengan pendapatan, dan (c) kesediaan untuk membuat pengeluaran yang tidak biasa.

Perilaku berhutang dapat terjadi ketika seseorang memiliki ketidakmampuan dalam mengatur keuangan, tidak dapat menahan diri terhadap suatu barang yang ingin dimilikinya ataupun tidak bisa menahan untuk tidak mengikuti gaya hidup yang ada disekitar lingkungannya (Nurmalina & Sulastri, 2019). Menurut Cosma dan Pattarin (dalam Andayani, 2021) Kepribadian dan sikap adalah faktor penting yang dapat memotivasi individu untuk melakukan atau mempengaruhi pengambilan keputusan berhutang. Selain itu penyesuaian sosial juga mempengaruhi

dalam pengambilan keputusan berhutang, seseorang yang mengikuti nilai tertentu seperti pakaian, makanan, dan barang lain – lainnya akan mudah di terima dalam suatu kelompok tertentu (Saadah, 2022). Adanya perilaku berhutang ini tidak semata mata karena seseorang merasa kekurangan, tetapi terdapat fakta bahwasanya dari penelitian yang dilakukan oleh Kempson (2002) seseorang yang memiliki pendapatan yang cukup tinggi akan semakin berani melakukan berhutang karena adanya fasilitas seperti kartu kredit ataupun yang disediakan oleh bank.

Perilaku berhutang tidak hanya terjadi pada orang yang sudah menikah, bahkan siswa yang selalu hidup mandiri dari orang tuanya bukanlah orang asing ketika mereka memiliki perilaku berhutang, beberapa hanya karena dapat memenuhi kehidupan esensial mereka untuk memenuhi biaya kebutuhan tambahan mereka (Ramadloni, 2022). Salah satu faktor perilaku berhutang karena gaya hidup seseorang yang cenderung membeli barang yang diinginkan menjadi kebutuhan utama sehingga terjadinya pembelian barang yang tidak terkontrol (Alhan, 2020). Perilaku berhutang ini lebih dari sekadar menutupi kebutuhan esensial mereka. Tentu saja, perilaku ini juga meluas ke kebutuhan sekunder. Perilaku terkait utang dalam situasi ini merupakan keputusan yang telah dibuat berulang kali. sebagai solusi untuk masalah pemenuhan kebutuhan (Izathi, 2021). Menurut (Gathergood, 2012) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki masalah dengan kontrol diri akan mengakibatkan kesulitan yang lebih besar lagi akibat perilaku berhutang yang berlebihan.

Menurut Averill (dalam Ghuftron, 2017), Kontrol diri merupakan variabel psikologis yang meliputi kemampuan seseorang untuk mengubah perilaku, mengelola informasi yang penting atau tidak penting, dan memilih tindakan yang diyakininya. Terdapat tiga aspek dalam kontrol diri yaitu : a) kontrol perilaku (*Behavioral control*), b) kontrol kognitif (*cognitive control*), c) kontrol keputusan. Seseorang yang memiliki kontrol diri rendah sering mengalami kesulitan menentukan konsekuensi atas tindakan yang mereka lakukan. Sedangkan seseorang dengan kontrol tinggi begitu memperhatikan cara-cara yang tepat untuk berperilaku dalam berbagai macam situasi.

Dalam wawancara awal dengan salah satu seorang partisipan inisial M (25 tahun) perempuan, ia mengatakan telah menggunakan *paylater* selama 2 tahun di dua *platform e-Commerce* yaitu Spaylater dan Travelokalater menurutnya adanya *paylater* ini sangat membantu ia saat tidak memiliki uang dan membutuhkan keperluan mendadak. Biasanya ia menggunakan *paylater* untuk membeli elektronik, kebutuhan sehari – hari, ataupun keperluan untuk *lifestyle* seperti baju, makepup atau *skincare*. Menurutnya ia sangat terbantu dengan *paylater* ini karena sesekali ia membeli sesuatu tanpa perencanaan seperti melihat orang – orang memiliki barang yang sedang *trend* maka ia juga akan membelinya. Selama menggunakan *paylater* ia tidak pernah telat membayar dan ia biasanya memilih pembayaran dengan skema cicilan. Ia mengatakan Ketika menggunakan *paylater* ia bisa membeli apapun yang dibutuhkan saat ini, menurutnya juga salah satu yang

membuat tertarik menggunakan *paylater* ini karena banyaknya diskon dan pembayarannya pun dapat dicicil

Adapun partisipan lainnya A (24 tahun) laki - laki, ia menggunakan *paylater* di beberapa *platform* menurutnya *paylater* ini membantu untuk mencari barang - barang dengan diskon yang lebih besar, karena pembayaran menggunakan metode *paylater* ini lebih besar diskonnya dibandingkan dengan metode lainnya. Ia telah menggunakan *paylater* sudah sekitar 4 tahun dan biasanya digunakan untuk kebutuhan sehari - hari seperti token listrik, pulsa, maupun pembayaran lainnya. Dengan kata lain ia menggunakan *paylater* hampir setiap bulannya.

Individu yang memiliki kontrol diri yang tinggi dapat mengontrol perilaku seperti individu mampu menyesuaikan pengeluaran dan pendapatan yang dimiliki. Ia juga memiliki kontrol kognitif yang baik seperti dapat mempertimbangan sesuatu sebelum memutuskannya, dan memiliki kontrol keputusan yang baik seperti mempertimbangkan baik maupun buruknya ketika memutuskan untuk berhutang menggunakan *paylater*. Dengan begitu seseorang yang memiliki kontrol diri yang tinggi akan dapat mengatur perilakunya berutang sesuai dengan kebutuhan bukan hanya untuk memuaskan keinginan, tidak mudah terombang-ambing oleh penawaran diskon besar-besaran yang disediakan oleh *paylater*, mampu mengatur uang dengan lebih efisien dengan membelanjakannya untuk sesuatu yang berguna sebagai aset perilaku. Sebaliknya seseorang yang memiliki kontrol diri yang rendah memiliki kontrol perilaku yang kurang, ia mudah membeli sesuatu tanpa perencanaan. Dalam kontrol kognitif individu tersebut akan kesulitan dalam bertindak sehingga tidak memikirkan apa yang akan terjadi nantinya, dan yang terakhir kesulitan dalam mengontrol keputusan sehingga sering terburu - buru terhadap keputusan yang individu tersebut ambil. Individu yang memiliki kontrol diri rendah tidak dapat mengatur perilaku berhutang, sehingga perilaku berhutang tersebut akan menjadi kebiasaan yang terus menerus.

Adapun penelitian pendukung yang dilakukan oleh Nurmalina dan Sulastri (2019), yang berjudul “Hubungan Antara *self control* Dengan Perilaku Berhutang Pada Mahasiswa Fakultas X Universitas Muhammadiyah Lampung”. Hasilnya dikatakan terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku berhutang pada mahasiswa Fakultas X Universitas Muhammadiyah Lampung. Artinya semakin rendah perilaku kontrol diri maka semakin tinggi perilaku berhutang mahasiswa Fakultas X Universitas Muhammadiyah Lampung, sebaliknya semakin tinggi perilaku kontrol diri maka semakin rendah perilaku berhutang mahasiswa Fakultas X Universitas Muhammadiyah Lampung.

Mengacu pada fenomena yang telah dijelaskan sebelumnya dapat diketahui dengan perkembangan teknologi dan tingginya pengguna *e-commerce* serta kemudahan proses pembayaran saat ini cenderung menyebabkan perubahan dalam perilaku seperti berhutang dengan layanan *paylater*. Maka dengan demikian penelitian ini penting untuk dilakukan guna memberikan gambaran mengenai perilaku berhutang dalam menggunakan *paylater* pada pengguna dewasa awal.

Dalam penelitian ini, penulis akan menginvestigasi pengaruh antara kontrol diri dan perilaku berhutang pada pengguna *paylater* dewasa awal. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi perilaku keuangan seseorang dan memberikan masukan bagi pengguna *paylater* dalam mengelola keuangan mereka. Urgensi penelitian ini dilakukan karena maraknya pengguna *paylater* di usia dewasa muda yang terlilit hutang karena tidak mampu untuk melunasi tagihan. Maka perlu adanya kemampuan dalam pengelolaan uang serta pengendalian dalam menggunakan *paylater*. Adapun perbedaan dengan penelitian sebelumnya yaitu pada penelitian tersebut terbatas respondennya hanya pada mahasiswa Universitas Muhammadiyah Lampung. Sedangkan, pada penelitian ini responden yang dituju lebih luas sehingga gambarannya pun lebih komprehensif.

Berdasarkan fenomena yang telah dijelaskan peneliti tertarik melakukan penelitian lebih mendalam dengan judul “Pengaruh Kontrol diri (*self control*) Terhadap Perilaku Berhutang Pengguna *Paylater* Dewasa Awal”.

1.2. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apakah terdapat pengaruh antara kontrol diri terhadap perilaku berhutang pengguna *paylater* dewasa awal?
2. Bagaimana gambaran tinggi sedang dan rendah kontrol diri serta perilaku berhutang pengguna *paylater* dewasa awal?
3. Bagaimana gambaran perilaku berhutang pengguna *paylater* berdasarkan data penunjang?

1.3. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk

1. Mengetahui pengaruh antara kontrol diri dengan perilaku berhutang pengguna *paylater* dewasa awal.
2. Mengetahui gambaran tinggi dan rendah kontrol diri serta perilaku berhutang pengguna *paylater* dewasa awal
3. Mengetahui gambaran perilaku berhutang pengguna *paylater* berdasarkan data penunjang

1.4. Manfaat penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis:
 - a. Menambah wawasan tentang teori kontrol diri dan perilaku berhutang, serta mengaitkannya dengan penggunaan *paylater* oleh dewasa awal.

- b. Membantu mengembangkan dan memperluas pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku berhutang pada pengguna *paylater* dewasa awal, terutama dalam konteks kontrol diri.
- c. Menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian sejenis.

2. Manfaat Praktis:

- a. Memberikan informasi yang berguna bagi pengguna *paylater* dewasa awal dalam memahami dan mengelola perilaku berhutang yang tidak terkendali.
- b. Menjadi sumber referensi bagi pihak pengelola *Paylater* untuk mengembangkan strategi yang lebih baik dalam mengatur penggunaan *Paylater*.
- c. Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya kontrol diri dan manajemen keuangan yang sehat, khususnya terkait dengan penggunaan teknologi keuangan seperti *Paylater*.