

PENGARUH FINANCIAL LITERACY, MATERIALISM, COMPULSIVE BUYING TERHADAP PROPENSITY TO INDEBTEDNESS

Hendry Kurniawan Wahono^{1*}, Dewi Pertiwi²

^{1,2} Program Finance & Investment, Program Studi Manajemen
Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Kristen Petra
Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya
E-mail: ¹m37415021@john.petra.ac.id; ²dewi.pertiwi@petra.ac.id
*Penulis korespondensi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh *financial literacy*, *materialism*, *compulsive buying* terhadap perilaku *propensity to indebtedness*. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Sampel yang digunakan berjumlah 185 masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner. Metode analisis data dilakukan dengan menggunakan *partial least square*. Hasil analisis ini menunjukkan *financial literacy*, *materialism*, dan *compulsive buying* memiliki pengaruh signifikan terhadap *propensity to indebtedness*.

Kata kunci: *Financial literacy, materialism, compulsive buying, propensity to indebtedness.*

ABSTRACT

This research aims to examine the impact of financial literacy, materialism, compulsive buying to propensity to indebtedness. The population of this research were people who doimicile and live in Surabaya. Sample which is used for this research is 185 people who doimicile and live in Surabaya. Data were collected by questionnaires and the researcher used partial least square technique in analysing the data. The results of this analysis shows that financial literacy, materialism, and compulsive buying give significant effect on propensity to indebtedness.

Keywords: *Financial literacy, materialism, compulsive buying, propensity to indebtedness.*

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi sekarang ini, berbagai pilihan produk dan layanan keuangan yang tersedia bagi masyarakat membuat individu memiliki peluang untuk memaksimalkan fasilitas produk dengan keuntungan yang ditawarkan, namun penting pula untuk memahami resiko dan ketidakpastiannya (OECD, 2012). Resiko yang ada akan membuat individu takut untuk mengambil produk, disertai dengan tidak adanya keterampilan dalam menggunakan produk dan layanan keuangan tersebut (Potrich *et al.*, 2016). Hal ini terkait dengan *Propensity to Indebtedness* yang merupakan keadaan dimana individu selalu ingin berhutang didalam mendapatkan sesuatu (Davies & Lea, 1995). Pada umumnya, perilaku *Propensity to Indebtedness* dapat berpotensi memberikan dampak yang negatif dengan adanya perilaku konsumtif, seperti membeli barang yang sebenarnya untuk kepuasan diri sendiri. Hal ini mengakibatkan individu tidak mempunyai uang yang cukup sehingga mendorong perilaku berhutang, yang pada akhirnya membuat tujuan keuangan, seperti membeli rumah, kendaraan, pendidikan anak, dana pensiun tidak tercapai. Di sisi lain, berhutang memiliki dampak positif bila digunakan untuk tujuan produktif, dimana hutang

digunakan untuk kegiatan usaha atau berbisnis yang akan mendatangkan hasil dimasa yang akan datang.

Penelitian ini menggunakan 3 (tiga) variabel yang mempengaruhi *Propensity to Indebtedness* seseorang, yaitu tingkat *Financial Literacy*, tingkat perilaku *Materialism*, dan tingkat perilaku *Compulsive Buying*. Dalam mengelola keuangan untuk menghindari terjadinya perilaku *Propensity to Indebtedness*, seseorang yang bijak akan mengurangi keinginan untuk berhutang dalam memenuhi kepuasan pribadinya, seseorang juga harus memiliki pengetahuan secara finansial (*financial literacy*) yang cukup memadai (Huston, 2010). Sedangkan tingkat *Materialism* yang semakin rendah akan membuat seseorang dapat mengendalikan dirinya untuk tidak berhutang demi hal-hal materi yang diinginkan (Tatzel, 2002). Tingkat perilaku *Compulsive Buying* yang ditekan akan menghindari terjadinya perilaku *Propensity to Indebtness* (Tatzel, 2002).

Financial Literacy merupakan hal dasar yang seharusnya dimiliki setiap orang agar terhindar dari permasalahan keuangan. Hal ini didukung dengan penelitian yang menunjukkan bahwa *Financial Literacy* berpengaruh signifikan terhadap *over-indebtedness* (Gathergood, 2011). Faktor lain yang mempengaruhi *Propensity to Indebtedness* seseorang adalah perilaku *Materialism*. *Materialism* merupakan perilaku seseorang untuk memiliki barang-barang yang mewah. Seseorang yang memiliki tingkat perilaku *Materialism* yang rendah akan mampu mengendalikan keuangannya untuk tidak membeli barang-barang yang mewah, sehingga akan terhindar dari perilaku *Propensity to Indebtedness*. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Tatzel (2002) yang menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara tingkat *Materialism* seseorang terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*. Faktor terakhir dalam penelitian ini yang mempengaruhi perilaku *Propensity to Indebtedness* adalah tingkat *Compulsive Buying*. *Compulsive Buying* merupakan perilaku dalam membelanjakan barang untuk kepuasan diri sendiri dan belum tentu barang yang dibeli merupakan barang yang dibutuhkan. Dengan tingkat *Compulsive Buying* yang rendah akan mampu untuk mengendalikan dalam berbelanja barang yang tidak dibutuhkan, sehingga akan mengurangi perilaku *Propensity to Indebtedness*. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Mowen & Minor (2002) yang menunjukkan bahwa tingkat *Compulsive Buying* berpengaruh signifikan terhadap tanggung jawab dalam mengelola hutang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Financial Literacy*, *Materialism*, dan *Compulsive Buying* terhadap *Propensity to Indebtedness*. Penelitian dilakukan pada masyarakat yang bertempat tinggal di Surabaya dikarenakan Surabaya merupakan ibukota dari propinsi Jawa Timur dan telah menjadi kota Metropolitan dengan pusat perdagangan, industri, dan pendidikan di Indonesia (detikfinance, 2014). Hal ini mengindikasikan bahwa dengan menjadi kota Metropolitan maka tingkat *Financial Literacy* masyarakat Surabaya akan tinggi seiring berkembangnya kota Surabaya dan banyak transaksi yang menggunakan jasa bank (Surya, 2017). Tingkat *Materialism* di Surabaya dapat dilihat dari pajak pertambahan nilai dan pajak pertambahan nilai barang mewah dengan target Rp 6.628 Triliun, realisasinya mencapai Rp 19.855 Triliun dengan presentase sebesar 119,41% pada tahun 2017 yang mengindikasikan bahwa masyarakat Surabaya banyak yang membeli barang-barang mewah (Surya, 2018). Banyaknya mal di Surabaya mendorong tingkat *Compulsive Buying* masyarakat Surabaya. Maka peneliti ingin mengetahui pengaruh *Financial Literacy*, *Materialism*, dan *Compulsive Buying* terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness* masyarakat yang bertempat tinggal di Surabaya.

TEORI PENUNJANG

Financial Literacy

Financial Literacy atau Literasi Keuangan dibutuhkan bagi setiap individu karena memberikan manfaat untuk memiliki perencanaan keuangan yang lebih baik, serta terhindar dari masalah keuangan. Setiap individu dapat meningkatkan literasi keuangannya agar dapat membuat keputusan yang baik dan mampu mengoptimalkan keuangan pribadinya. *Financial Literacy* merupakan pemahaman dalam melakukan pengelolaan keuangan yang berkaitan dengan keputusan untuk manajemen keuangan pribadi, berinvestasi, dan menggunakannya untuk manajemen resiko yang ada (Chen & Volpe, 1998). *Financial literacy* juga merupakan kemampuan untuk membuat keputusan sederhana yang diukur dengan pilihan keuangan sehari-hari (Lusardi & Tufano, 2009). *Financial literacy* didefinisikan sebagai kemampuan individu dalam mengaplikasikan pemahaman keuangan dalam kehidupan sehari-hari (Lusardi & Mitchell, 2008). *Financial literacy* dapat diukur ke dalam tiga indikator, yaitu *Financial Attitude*, *Financial Behavior*, dan *Financial Knowledge* karena dari tiga indikator tersebut akan meningkatkan pemahaman tentang keuangan melalui proses membaca, mengelola, menganalisis, serta melakukan komunikasi dari peristiwa yang terjadi dalam kehidupan yang dapat mempengaruhi keputusan keuangan ataupun peristiwa perekonomian yang ada (OECD, 2012; Atkinson & Messy, 2012).

Menurut Parrotta & Johnson (1998), dalam penelitiannya menjelaskan bahwa *Financial Attitude* dikategorikan sebagai *personal subsystem*. *Personal subsystem* merupakan gabungan dari faktor sosial dan psikologis, dimana ketika seseorang memiliki rencana keuangan untuk melakukan sebuah investasi keuangan dan memberikan keuntungan, maka akan cenderung mudah untuk melakukan kegiatan sosial dan memiliki psikologis yang baik, karena dapat mengelola keuangannya dengan baik, sehingga tidak menimbulkan stres bahkan depresi secara finansial. *Financial Behavior* dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam menggunakan anggaran untuk rencana pengeluaran dan memiliki tabungan untuk mencapai target keuangan jangka panjang (Shockey, 2002; O'Neill & Xiao, 2012; OECD, 2013). *Financial Knowledge* merupakan pengetahuan keuangan dalam memahami informasi yang berkaitan dengan masalah keuangan, seperti mengetahui perbedaan menabung dan berinvestasi, khususnya didalam praktek manajemen keuangan (Van Rooij *et al.*, 2011; OECD, 2013; Klapper *et al.*, 2013; NFCS, 2013).

Materialism

Menurut Richins (2004), materialisme dideskripsikan sebagai pusat dari hidup (*Acquisition Centrality*) yang berarti segala yang dimiliki dan diperoleh menjadi pusat hidup seseorang, seperti keinginan memiliki hal-hal yang dapat dikatakan mewah, yaitu rumah, mobil, pakaian mewah secara berlebihan. Materialisme merupakan gaya hidup seseorang dalam mengonsumsi sesuatu yang berkualitas atau bernilai tinggi; mengejar atau memperoleh kebahagiaan (*Acquisition as the Pursuit of Happiness*) yang memandang materialisme sebagai sesuatu yang penting dalam mencapai kepuasan dan kesejahteraan hidup; kepemilikan menentukan kesuksesan (*Possession-defined Success*) memiliki arti menilai kesuksesan diri sendiri dan orang lain dengan jumlah dan kualitas harta.

Compulsive Buying

Pembelian kompulsif merupakan suatu gelagat atau tabiat niat beli yang lahir dengan desakan dari dalam diri seseorang akibat adanya rangsangan lingkungan belanja, fenomena ini dapat diartikan

sebagai suatu aktivitas pembelian secara berulang sebagai akibat dari adanya perasaan yang negatif dikarenakan oleh rasa ketagihan (kecanduan), tertekan, dan rasa bosan (Leite *et al.*, 2011). Bitner *et al* (1990) menyatakan bahwa implikasi dari lingkungan belanja terhadap perilaku pembelian mendukung asumsi bahwa jasa layanan fisik menyediakan lingkungan yang mempengaruhi perilaku konsumen yang dihubungkan dengan karakteristik lingkungan konsumsi, seperti halnya mengharuskan untuk membelanjakan suatu barang untuk kepuasan mata dan kepuasan diri.

Propensity to Indebtedness

Hutang diartikan sebagai uang yang dipinjamkan dari orang lain dan ada sebuah kewajiban untuk membayarnya kembali. Sementara Lea *et al* (1995) mengatakan bahwa hutang merupakan sejumlah uang yang akan diberikan kepada orang lain berhubungan dengan penggunaan barang (jasa). Seseorang dikatakan berhutang pada saat mereka memiliki pinjaman terhadap bank, kartu kredit atau tidak mampu menyelesaikan tagihan. Sementara Fitch (2007) berpendapat bahwa hutang sebagai sebuah tindakan individu dimana uang yang dipinjam di harapkan akan dibayarkan kembali di kemudian hari. Hutang juga berarti kewajiban keuangan yang dimiliki oleh seseorang kepada orang lain sebagai akibat ketidakmampuan memprediksi keadaan dimasa yang akan datang (Erdem, 2008).

Pengaruh *Financial Literacy* terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*

Financial literacy yang baik merupakan sebuah dasar pengetahuan bagi seseorang yang hendak berhutang, serta memiliki keputusan yang tepat dan matang dalam berhutang (Lusardi & Tufano, 2009). Sedangkan, *financial literacy* yang buruk dalam pengambilan keputusan akan membuat seseorang menjadi rentan terhadap beragam produk keuangan yang ditawarkan di pasar, sehingga kemungkinan akan mengalami kesulitan keuangan, seperti hutang dan gagal bayar (Lyons, 2004).

Pengaruh *Materialism* terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*

Menurut Ponchio (2006), dengan adanya sikap *materialism* yang tinggi, semakin tinggi pula *propensity to indebtedness*, dimana seseorang akan selalu memiliki hasrat yang tinggi untuk memiliki hal-hal materi yang mewah dan segala cara akan dilakukan untuk membelinya walaupun dengan cara berhutang. Gardarsdottir & Dittmar (2012) menemukan bahwa *materialism* merupakan faktor penentu seseorang untuk berhutang, bahkan perilaku *materialism* membuat seseorang lebih bahagia ketika memperoleh pinjaman dari hutang.

Pengaruh perilaku *Compulsive Buying* terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*

Compulsive buying dapat membuat seseorang lebih cenderung untuk mengakumulasi hutang dan akan terjadi penumpukan hutang yang berlebih, karena tuntutan yang timbul melalui perilaku tersebut akan muncul dalam diri seseorang dan memicu tindakan untuk membeli secara berlebihan (Achtziger *et al.*, 2015). Pembelian barang-barang material, seperti tas, pakaian, *make-up*, kendaraan bermotor, dan lain sebagainya merupakan hal yang wajar, namun dalam situasi tertentu, pembelian yang dilakukan secara mendadak dan tidak terencana, serta terkait dengan dorongan yang tidak terkendali hanya untuk mengikuti perasaan senang dan gembira akan membuat hal tersebut menjadi salah dan akhirnya memaksa untuk membeli walaupun dengan cara berhutang (O'Guinn & Faber, 1989).

Pengaruh perilaku *Materialism* terhadap perilaku *Compulsive Buying*

Perspektif dari Dittmar (2004), individu yang berperilaku materialistik akan memiliki harga diri yang rendah dan lebih rentan untuk menunjukkan perilaku *compulsive buying* sebagai cara untuk meminimalkan perasaan negatif dan mendapatkan pujian yang lebih dari banyak orang. Hubungan antara keduanya memiliki hubungan yang positif, dimana semakin tinggi tingkat materialisme, maka kemungkinan seseorang menjadi pembeli yang kompulsif juga tinggi (Richins, 2004). *Materialism* memiliki pengaruh terhadap *compulsive buying*, dimana individu kehilangan kontrol atas dorongan membeli dan melanjutkan pembelian secara berlebihan meskipun menerima konsekuensi yang merugikan (Dittmar, 2004). Pembeli yang kompulsif cenderung akan membeli barang-barang bernilai materialistik sehingga identitas dan harga diri seseorang akan tergantung pada kuantitas dan jenis barang material yang dimiliki (Dittmar, 2004).

Pengaruh *Financial Literacy* terhadap perilaku *Materialism*

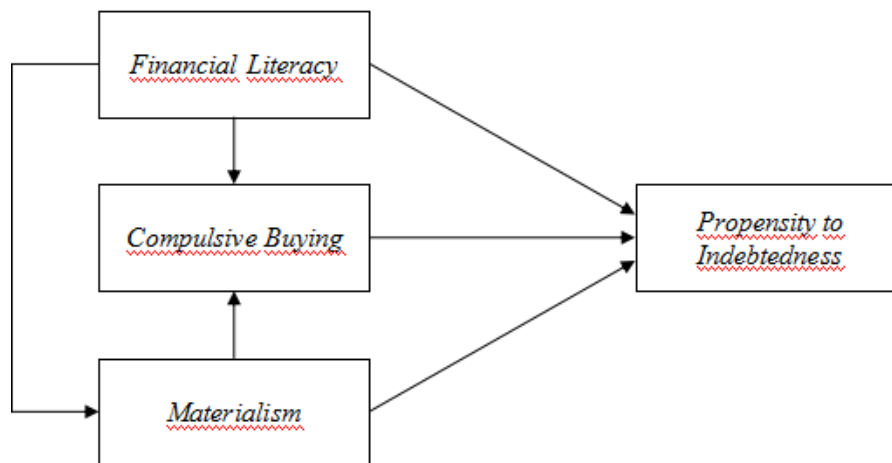
Roberts (1998) memberikan rekomendasi untuk menerapkan manajemen keuangan dalam praktek keuangan sebagai tindakan untuk mencegah perilaku materialistik, terdapat tiga cara untuk dapat melakukan manajemen keuangan dengan baik yaitu: konsistensi (*consistency*), kelangsungan hidup (*viability*), pengelolaan (*stewardship*)

Pengaruh *Financial Literacy* terhadap perilaku *Compulsive Buying*

Financial Literacy merupakan suatu hal yang membuat seseorang menjadi melek secara finansial (Chen & Volpe, 1998). Dengan semakin tinggi tingkat pemahaman yang dimiliki dapat membuat seseorang dapat menahan keinginan untuk membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan, karena seseorang menjadi sadar akan pentingnya menabung (Lusardi & Tufano, 2009). Penelitian Russell *et al.* (2006) mendukung pencantuman pendidikan keuangan dalam program sekolah dengan harapan mencegah pembelian kompulsif. Pendidikan keuangan dapat diajarkan sedini mungkin agar pada saat sudah memiliki pendapatan, seseorang akan lebih dapat mengatur keuangannya dengan benar dengan tujuan untuk mengetahui mana yang merupakan dorongan keinginan dan mana yang merupakan sebuah kebutuhan. Russell *et al.* (2006) juga mengatakan bahwa pendidikan keuangan yang diberikan justru akan merubah karakter seseorang menjadi lebih hemat dan dapat menghargai uang yang mereka dapatkan, serta dapat mengalokasikan uang tersebut pada hal-hal yang tepat.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka hipotesa dalam penelitian ini adalah:

1. *Financial Literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*,
2. Perilaku *Compulsive Buying* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*.
3. Perilaku *Materialism* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*.
4. *Financial Literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Compulsive Buying*.
5. *Financial Literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Materialism*.
6. *Materialism* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Compulsive Buying*.



Gambar 1. Kerangka berpikir

METODOLOGI PENELITIAN

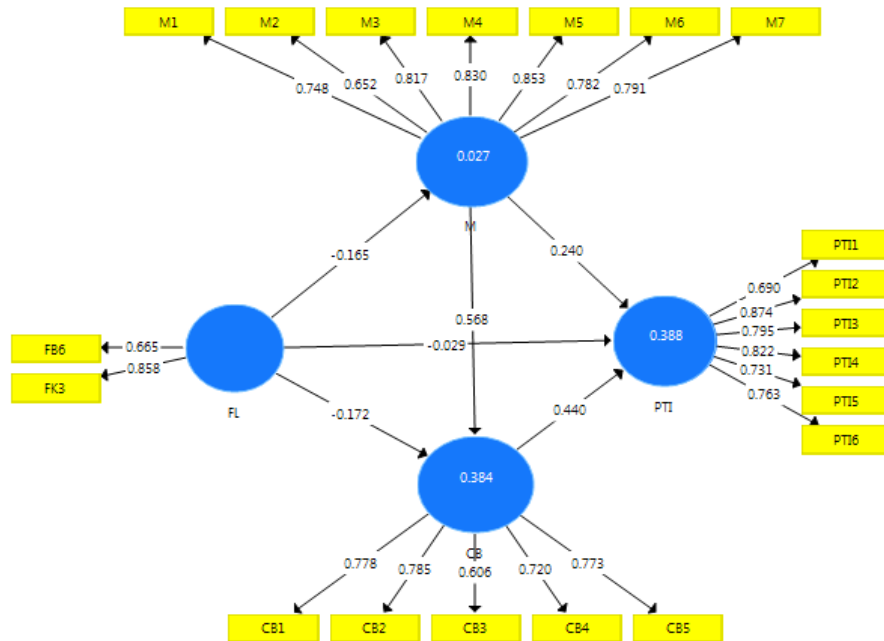
Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif dengan jenis data kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Karakteristik responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini didasarkan pada kriteria memiliki e-KTP (Kartu Tanda Penduduk) min. 17 tahun, karena seseorang dapat dikatakan sudah dewasa dan memiliki keputusan yang matang. Jumlah sampel yang akan diambil dalam penelitian ini minimal sebanyak 60 responden, yang diharapkan dapat mewakili populasi. Alasan mengambil jumlah minimal sampel sebanyak 60 orang merupakan sampel minimal diambil sebanyak 10 kali lipat dari total indikator pada variabel yang paling banyak dipengaruhi. Variabel yang paling banyak dipengaruhi adalah propensity to indebtedness dengan total 6 indikator sehingga sampel minimal sejumlah 60 responden. Pengumpulan data dapat didapatkan dengan cara pembagian kuisioner kepada responden melalui tautan link menggunakan google form dan disebarakan melalui media sosial seperti LINE, Whatsapp, dan Instagram. Analisis statistik menggunakan SEM-PLS dengan alat SmartPLS versi 3.

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Teknik analisa data dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis SEM (Structural Equation Modelling) dengan software Smart PLS (Partial Least Square). Di dalam PLS Path Modelling terdapat 2 model dalam menganalisanya yaitu dengan outer model dan inner model. Pada evaluasi outer model akan dilakukan pengujian convergent validity, discriminant validity dan composite reliability.

Uji Convergent Validity

Tahap awal yang dilakukan adalah mengkontruksi diagram jalur. Setelah dilakukan analisa, hasil output model pengukuran pertama dan kedua menunjukkan bahwa masih terdapat indikator yang tidak memenuhi nilai outer loading dikarenakan nilainya dibawah ketentuan nilai outer loading > 0,40, sehingga indikator dengan nilai outer loading terkecil harus dikeluarkan dan dilakukan kembali running data agar dapat memenuhi syarat convergent validity. Setiap indikator dari masing-masing variabel telah memenuhi syarat convergent validity pada hasil output model pengukuran ketiga yang ditunjukkan dalam gambar 3 berikut



Gambar 3. Konstruksi Diagram Path

Dapat dilihat pada tabel 1 bahwa nilai Average Variance Extracted (AVE) dari masing-masing indikator berada diatas 0,4 sehingga indikator penelitian ini telah memenuhi syarat dalam uji validitas konvergen. Semua indikator pada variabel penelitian memiliki nilai AVE >0,5. Berdasarkan hasil tersebut semua indikator pada penelitian ini dinyatakan valid dan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Tabel 1. Outer Loading dan Nilai Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	Indikator	Outer Loading	Nilai Average Variance Extracted (AVE)
<i>Financial Literacy</i> (FL)	FB6	0,665	0,589
	FK3	0,858	
	M1	0,748	
<i>Materialism</i> (M)	M2	0,652	0,615
	M3	0,817	
	M4	0,830	
	M5	0,853	
	M6	0,782	
	M7	0,791	
	CB1	0,778	
<i>Compulsive Buying</i> (CB)	CB2	0,785	0,541
	CB3	0,606	
	CB4	0,720	
	CB5	0,773	
	PTI1	0,690	
<i>Propensity to Indebtedness</i> (PTI)	PTI2	0,874	0,611
	PTI3	0,795	
	PTI4	0,822	
	PTI5	0,731	
	PTI6	0,763	
	CB5	0,440	

Discriminant validity

Uji validitas dilakukan dengan menggunakan Heterotrait-Monotrait. Dari tabel 2 terlihat bahwa skor *Heterotrait-Monotrait* (HTMT) dibawah 0,9. Maka dapat disimpulkan bahwa data telah memenuhi uji validitas diskriminan.

Tabel 2. Hasil output Heterotrait-Monotrait

<i>Heterotrait-Monotrait</i>				
	CB	FL	M	PTI
CB				
FL	0,506			
M	0,686	0,291		
PTI	0,694	0,340	0,543	

Composite reliability

Pada tabel 3 terlihat bahwa nilai dari *Composite Reliability* lebih dari 0,7 maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel mempunyai reliabilitas yang baik.

Tabel 3. Composite Reliability

Variabel	<i>Composite Reliability</i>
<i>Financial Literacy</i> (FL)	0,738
<i>Materialism</i> (M)	0,917
<i>Compulsive Buying</i> (CB)	0,854
<i>Propensity to Indebtedness</i> (PTI)	0,903

Evaluasi Inner Model

Dari Tabel 4 terlihat bahwa nilai R^2 dari *Materialism* sebagai variabel dependen adalah sebesar 0,027 yang artinya variasi perubahan variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen *financial literacy* adalah sebesar 2,7 persen, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lainnya di luar model yang diajukan. Nilai R^2 dari *Compulsive Buying* sebagai variabel dependen adalah sebesar 0,384 yang artinya variasi perubahan variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen *financial literacy* adalah sebesar 38,4 persen, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lainnya di luar model yang diajukan.

Tabel 4. R-Square

Variabel	R^2
<i>Financial Literacy</i> (FL)	
<i>Materialism</i> (M)	0,027
<i>Compulsive Buying</i> (CB)	0,384
<i>Propensity to Indebtedness</i> (PTI)	0,388

Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan dengan melihat *t-statistic* dengan penilaian diterima apabila nilai *t-statistic* >1,96. Berikut untuk menjawab hipotesis penelitian dapat dilihat dari *t-statistic* tabel 4.23 berikut:

Tabel 5. Hasil Pengujian Hipotesis dan Nilai t-statistic

No.	Hipotesis	t-statistic	Kesimpulan
1.	FL → PTI	2,077	Signifikan
2.	CB → PTI	6,204	Signifikan
3.	M → PTI	7,518	Signifikan
4.	FL → CB	3,181	Signifikan
5.	FL → M	2,187	Signifikan
6.	M → CB	11,617	Signifikan

ANALISA PEMBAHASAN

Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Propensity to Indebtedness*

Hasil analisis pengaruh *financial literacy* terhadap *propensity to indebtedness* mempunyai nilai t statistik sebesar 2,077 yang artinya lebih besar dari 1,96, sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan *financial literacy* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Berdasarkan hasil maka hipotesis H₁ yaitu “*Financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *propensity to indebtedness*”, dinyatakan diterima. Hal ini sejalan dengan pendapat Lusardi & Tufano (2009) yang menjelaskan bahwa *financial literacy* sebagai dasar yang baik untuk seseorang yang hendak memilih berhutang atau tidak, dikarenakan memiliki keputusan yang tepat dan matang, serta mengerti tentang resiko berhutang. Hasil ini juga sejalan dengan temuan penelitian oleh Lyons (2004) yang mengatakan bahwa apabila individu tidak memiliki *financial literacy* yang baik, maka seseorang akan rentan untuk mengambil produk-produk hutang yang ditawarkan di pasar yang ujungnya akan membuat kesulitan keuangan ketika menghadapi resiko gagal bayar. Pengaruh variabel *financial literacy* terhadap *propensity to indebtedness* adalah negatif atau berlawanan arah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *financial literacy* maka akan semakin rendah *propensity to indebtedness*. Adanya pengaruh signifikan negatif *financial literacy* terhadap *propensity to indebtedness* bahwa semakin baik literasi keuangan yang dimiliki masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya akan membuat tidak adanya kecenderungan untuk berhutang.

Literasi keuangan yang baik dapat dilihat dari adanya ketepatan waktu dalam membayar tagihan merupakan hal yang penting bagi responden sehingga memiliki dampak yang baik, yaitu tidak memiliki hutang. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya dengan *financial literacy* yang baik, tidak akan memiliki kecenderungan untuk berhutang, karena dengan adanya pemahaman mengenai keuangan akan mengarahkan individu untuk tidak melakukan hutang dengan anggapan bahwa hutang merupakan beban bagi individu tersebut. Dengan kata lain, *financial literacy* sangat memiliki peran penting dalam pembentukan perilaku untuk memilih berhutang atau tidak, sehingga apabila individu tidak ingin memiliki perilaku yang cenderung berhutang maka sangat penting untuk meningkatkan *financial literacy* yang dimiliki.

Pengaruh *Compulsive Buying* terhadap *Propensity to Indebtedness*

Hasil analisis pengaruh *compulsive buying* terhadap *propensity to indebtedness* mempunyai nilai t statistik sebesar 6,204 yang artinya lebih besar dari 1,96, sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan *compulsive buying* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Berdasarkan hasil maka hipotesis H₂ yaitu

“*Compulsive buying* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *propensity to indebtedness*”, dinyatakan diterima. Hal ini sejalan dengan pendapat Carvalho & Alves (2010) yang menjelaskan bahwa *compulsive buying* yang tidak dilakukan akan membuat keuangan individu akan terjaga dengan baik dan tingkat hutangpun akan cenderung rendah. Hasil ini juga sejalan dengan temuan penelitian oleh O’Guinn & Faber (1989) yang mengatakan bahwa apabila pembelian barang-barang material, seperti tas, pakaian, *make up*, dan kendaraan bermotor merupakan hal wajar, tentunya dengan pengontrolan didalam membeli barang-barang tersebut sehingga tidak sampai berhutang untuk membeli barang-barang tersebut.

Pengaruh variabel *compulsive buying* terhadap *propensity to indebtedness* adalah positif atau searah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah *compulsive buying* maka akan semakin rendah *propensity to indebtedness*. Adanya pengaruh signifikan positif *compulsive buying* terhadap *propensity to indebtedness* bahwa semakin rendah pembelian kompulsif yang dimiliki masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya akan membuat tidak adanya kecenderungan untuk berhutang. Pembelian kompulsif yang rendah dapat dilihat dari sifat individu yang membelanjakan uang bulannya hanya untuk membeli barang yang dibutuhkan. Selain itu, banyak responden yang membeli barang yang mampu dibeli saja sehingga mampu mengontrol pengeluaran bulanan dan tidak sampai terjadi hutang. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya dengan tingkat *compulsive buying* yang rendah, tidak akan memiliki kecenderungan untuk berhutang, karena dengan tidak adanya pembelian kompulsif akan membuat individu cenderung untuk berhemat dan tidak mengeluarkan uang secara berlebih, serta tidak akan berhutang. Dengan kata lain, *compulsive buying* yang rendah akan membuat individu untuk tidak berhutang.

Pengaruh *Materialism* terhadap *Propensity to Indebtedness*

Hasil analisis pengaruh *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* mempunyai nilai t statistik sebesar 7,518 yang artinya lebih besar dari 1,96, sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Berdasarkan hasil maka hipotesis H₃ yaitu “*Materialism* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *propensity to indebtedness*”, dinyatakan diterima. Hal ini sejalan dengan pendapat Ponchio (2006) yang menjelaskan bahwa *materialism* yang rendah, semakin rendah juga *propensity to indebtedness*, dimana seseorang akan dapat menahan hasrat untuk membeli hal-hal materi yang mewah. Hasil ini juga sejalan dengan temuan penelitian oleh Gardarsdottir & Dittmar (2012) yang mengatakan bahwa *materialism* merupakan faktor penentu seseorang dalam berhutang, sehingga *materialism* yang rendah membuat seseorang tidak akan berhutang demi barang-barang mewah yang diinginkan.

Pengaruh variabel *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* adalah positif atau searah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah *materialism* maka akan semakin rendah *propensity to indebtedness*. Adanya pengaruh signifikan positif *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* bahwa semakin rendah pembelian kompulsif yang dimiliki masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya akan membuat tidak adanya kecenderungan untuk berhutang.

Perilaku materialisme yang rendah dapat dilihat dari sifat individu yang berpikir bahwa apabila memamerkan kekayaan didepan publik bukan merupakan tindakan yang baik. Selain itu, banyak responden yang tidak tertarik dengan hal-hal yang mewah, sehingga tidak terjadi adanya hutang

demikian memuaskan dirinya sendiri. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya dengan tingkat *materialism* yang rendah, tidak akan memiliki kecenderungan untuk berhutang, karena dengan tidak membeli sesuatu yang mewah akan membuat individu cenderung untuk menikmati apa yang dimiliki dan tidak mengeluarkan uang secara berlebihan bahkan berhutang demi hal-hal mewah. Dengan kata lain, *materialism* yang rendah akan membuat individu untuk tidak melakukan hutang.

Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Compulsive Buying*

Hasil analisis pengaruh *financial literacy* terhadap *compulsive buying* mempunyai nilai t statistik sebesar 3,181 yang artinya lebih besar dari 1,96, sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan *financial literacy* terhadap *compulsive buying* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Berdasarkan hasil maka hipotesis H₄ yaitu "*Financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *compulsive buying*", dinyatakan diterima. Hal ini sesuai dengan pendapat Russell *et al.* (2006) yang menjelaskan bahwa *financial literacy* dapat digunakan sebagai dasar untuk mencegah perilaku pembelian kompulsif dengan cara memberikan pendidikan keuangan sejak dini supaya pada saat memiliki penghasilan akan dapat mengatur keuangan, serta mengetahui mana yang merupakan keinginan dan mana yang merupakan kebutuhan. Hasil ini juga sejalan dengan temuan penelitian oleh Chen & Volpe (1998) yang mengatakan bahwa apabila individu tidak memiliki *financial literacy* yang baik, maka akan melek secara finansial dan membuat individu mampu untuk menahan keinginan dalam berbelanja secara berlebihan.

Pengaruh variabel *financial literacy* terhadap *compulsive buying* adalah negatif atau berlawanan arah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *financial literacy* maka akan semakin rendah *compulsive buying*. Adanya pengaruh signifikan negatif *financial literacy* terhadap *compulsive buying* bahwa semakin baik literasi keuangan yang dimiliki masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya akan membuat tidak adanya pembelian secara kompulsif. Literasi keuangan yang baik dapat dilihat dari banyaknya responden yang cermat terhadap potongan harga saat berbelanja sehingga mampu mengontrol pengeluaran bulanan. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya dengan *financial literacy* yang baik, tidak akan memiliki perilaku *compulsive buying*, karena dengan adanya pemahaman mengenai keuangan dalam berbelanja yang akan mengarahkan individu untuk tidak melakukan pembelian secara kompulsif. Dengan kata lain, *financial literacy* sangat memiliki peran penting dalam pembentukan perilaku dalam berbelanja, sehingga apabila individu tidak ingin memiliki perilaku dengan berbelanja secara berlebihan maka sangat penting untuk meningkatkan *financial literacy*.

Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Materialism*

Hasil analisis pengaruh *financial literacy* terhadap *materialism* mempunyai nilai t statistik sebesar 2,187 yang artinya lebih besar dari 1,96, sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan *financial literacy* terhadap *materialism* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Berdasarkan hasil maka hipotesis H₅ yaitu "*Financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *materialism*", dinyatakan diterima. Hal ini sesuai dengan pendapat Roberts (1998) yang menjelaskan bahwa *financial literacy* dapat digunakan sebagai dasar dalam praktek keuangan sebagai tindakan untuk mencegah perilaku materialistik. Hasil ini juga sejalan dengan temuan penelitian oleh Pham *et al.*, (1998) yang mengatakan bahwa *financial literacy* dapat mengurangi nilai materialistis seseorang dengan cara memberikan pelatihan dasar tentang

praktek keuangan, seperti manajemen keuangan, penganggaran, serta menabung.

Pengaruh variabel *financial literacy* terhadap *materialism* adalah negatif atau berlawanan arah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *financial literacy* maka akan semakin rendah *materialism*. Adanya pengaruh signifikan negatif *financial literacy* terhadap *materialism* bahwa semakin baik literasi keuangan yang dimiliki masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya akan membuat tidak adanya keinginan untuk membeli hal-hal mewah.

Literasi keuangan yang baik dapat dilihat dari responden yang menahan keinginannya dalam membeli barang-barang mewah. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya dengan *financial literacy* yang baik, tidak akan memiliki perilaku *materialism*, karena dengan adanya pemahaman mengenai keuangan, individu akan dapat mengontrol pembelian atas barang-barang mewah, dalam arti barang-barang mewah bukan hal wajib yang harus dibeli. Dengan kata lain, *financial literacy* sangat memiliki peran penting dalam pembentukan perilaku dalam pembelian atas barang-barang mewah, sehingga apabila individu ingin mengontrol daya beli terhadap barang-barang mewah maka *financial literacy* juga harus ditingkatkan.

Pengaruh *Materialism* terhadap *Compulsive Buying*

Hasil analisis pengaruh *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* mempunyai nilai t statistik sebesar 11,617 yang artinya lebih besar dari 1,96, sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya. Berdasarkan hasil maka hipotesis H₆ yaitu "*Materialism* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *compulsive buying*", dinyatakan diterima. Hal ini sejalan dengan pendapat Dittmar (2004) yang menjelaskan bahwa individu dengan perilaku *materialism* yang rendah akan memiliki harga diri yang lebih tinggi dan lebih dapat menahan untuk tidak melakukan pembelian kompulsif. Hasil ini juga sejalan dengan temuan penelitian oleh Richins (2004) yang mengatakan bahwa *materialism* dan *compulsive buying* memiliki hubungan yang positif.

Pengaruh variabel *materialism* terhadap *compulsive buying* adalah positif atau searah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah *materialism* maka akan semakin rendah *compulsive buying*. Adanya pengaruh signifikan positif *materialism* terhadap *compulsive buying* bahwa semakin rendah perilaku materialistik yang dimiliki masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya akan membuat tidak adanya pembelian kompulsif. Perilaku materialisme yang rendah dapat dilihat dari sifat individu yang berpikir bahwa membeli barang mewah demi kesenangan sesaat bukan merupakan hal yang baik. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya dengan tingkat *materialism* yang rendah, maka pembelian secara kompulsif juga rendah, karena dengan tidak membeli barang mewah berarti tidak membeli secara berlebihan atau kompulsif. Dengan kata lain, *materialism* yang rendah akan membuat individu untuk tidak melakukan pembelian secara kompulsif.

KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil pengujian hipotesis dan pembahasan, kesimpulan dalam penelitian ini antara lain: terdapat pengaruh signifikan *financial literacy* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya sehingga hipotesis pertama

dapat dinyatakan diterima dan terbukti kebenarannya; Terdapat pengaruh signifikan *compulsive buying* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya sehingga hipotesis kedua dapat dinyatakan diterima dan terbukti kebenarannya; Terdapat pengaruh signifikan *materialism* terhadap *propensity to indebtedness* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya sehingga hipotesis ketiga dapat dinyatakan diterima dan terbukti kebenarannya; Terdapat pengaruh signifikan *financial literacy* terhadap *compulsive buying* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya sehingga hipotesis keempat dapat dinyatakan diterima dan terbukti kebenarannya; Terdapat pengaruh signifikan *financial literacy* terhadap *materialism* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya sehingga hipotesis kelima dapat dinyatakan diterima dan terbukti kebenarannya; Terdapat pengaruh signifikan *materialism* terhadap *compulsive buying* pada masyarakat yang berdomisili dan bertempat tinggal di Surabaya sehingga hipotesis keenam dapat dinyatakan diterima dan terbukti kebenarannya. Dari hasil tersebut, maka penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lain seperti sosio demografi supaya kemampuan dalam menjelaskan variabel independen terhadap dependen semakin bervariasi dan semakin besar.

DAFTAR PUSTAKA

- (NFCS), N. F. (2013). Financial Capability in the United States—Report of Findings from the 2012 National Financial Capability Study. *Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) Investor Education Foundation*, available at: www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Natl_Findings.pdf (accessed 7 April 2016).
- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., & Raab, G. a. (2015). Debt out of control: the links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 141-149.
- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). *Measuring Financial Literacy: results of the OECD/INFE Pilot study*. Paris: Working Paper No. 15, OECD Working Papers on Finance, Insurance, and Private Pensions, OECD Publishing.
- Bitner, M., Gwinner, K., Dwayne, & Gremler, D. (1990). Relational benefit in service industries: the customer's perspective. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 324-346.
- Carvalho, A., & Alves, J. (2010). As relações entre o consumo das famílias brasileiras, ciclo de vida e gênero. *XVII Encontro Nacional De Estudos Populacionais, ABEP*.
- Chen, H., & Volpe, R. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 107-128.
- Davies, E., & Lea, S. E. (1995). Student Attitudes to Student Debt. *Journal of Economic Psychology*.
- detikfinance. (2014, Desember 5). *Surabaya Jadi Kota Metropolitan Terbaik se Indonesia, Ini Kunci Sukses Risma*. Retrieved from [finance.detik.com: https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-2769367/surabaya-jadi-kota-metropolitan-terbaik-se-indonesia-ini-kunci-sukses-risma](https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-2769367/surabaya-jadi-kota-metropolitan-terbaik-se-indonesia-ini-kunci-sukses-risma)
- Development, O. f.-O. (2015). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*. OECD Publishing.
- Dittmar, H. (2004). Understanding and diagnosing compulsive buying. *Handbook of Addictive Disorders*.
- Erdem, C. (2008). Factors affecting the probability of credit card default and the intention of card use in Turkey. *Journal of Applied Social Psychology*, 1685 - 1711.
- Fitch, C. (2007). Debt and mental Health. *Journal of continuing professional developmnet, The Role Of Psychiatrist Apt*, 194 - 202.
- Gardarsdottir, R., & Dittmar, H. (2012). The relationship of materialism to debt and financial wellbeing : the case of Iceland's perceived prosperity. *Journal of Economic Psychology*, 471-481.
- Gathergood, J. (2011). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Social Science Research Network*.
- Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 296-316.

- Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. (2013). "Financial literacy and its consequences: evidence from Russia during the financial crisis". *Journal of Banking & Finance*, Vol. 37, pp. 3904-3923.
- Lea, S., Webley, P., & Walker, C. (1995). "Psychological factors in consumer debt: money management, economic socialization, and credit use". *Journal of Economic Psychology*, Vol. 16 No. 4, pp. 681-701.
- Leite, P., Rangé, B., Ribas, R. J., Filomensky, T., & Oliveira e Silva, A. (2011). "Tradução e adaptação semântica da compulsive buying scale Para o português brasileiro". *Jornal Brasileiro De Psiquiatria*, Vol. 60 No. 3, pp. 176-181.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2008). Planning and financial literacy ; How do women fare? *NBER Working Paper No. 13750*.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *NBER Working Paper No. 14808*.
- Lyons, A. (2004). A profile of financially at-risk college students. *The Journal of Consumer Affairs*, 56-80.
- Mowen, J., & Minor, M. (2002). Consumer behavior. *Upper Saddle River : Prentice Hall. Inc.*
- O'Guinn, T., & Faber, R. (1989). Compulsive buying: a phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research*, 147-157.
- O'Neill, B., & Xiao, J. (2012). "Financial behaviors before and after the financial crisis: evidence from an online survey". *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 23 No. 1, pp. 33-46.
- OECD. (2012). *OECD/INFE High-Level Principles on National Strategies for Financial Education*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2013). Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey across Countries and by Gender. *OECD Publishing*.
- Parrotta, J., & Johnson, P. (1998). The Impact of Financial Attitudes and Financial Knowledge on Financial Management and Satisfaction of Recently Married Individuals. *Association for Financial Counseling and Planning Education*.
- Pham, T., Yap, K., & Dowling, N. (2012). The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 461-470.
- Ponchio, M. (2006). The influence of materialism on consumption indebtedness in the context of low income consumers from the city of Sao Paulo. *Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas*, 175.
- Potrich, A., Vieira, K., & and Kirch, G. (2016). Você é alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. *BASE-Revista De Administração e Contabilidade Da Unisinos*, 153-170.
- Richins, M. (2004). The material values scale : measurement properties and development of a short form. *Journal of Consumer Research*, 209-219.
- Roberts, J. (1998). Compulsive buying among college students: an investigation of its antecedents, consequences, and implications for public policy. *Journal of Consumer Affairs*, 295-308.
- Shockey, S. (2002). "Low-wealth adults financial literacy. Money management behavior and associates factors, including critical thinking". Doctorate, University of Utah.
- Surya. (2017, November 21). *Tahun 2019, Bank Indonesia Targetkan Banked People 75 Persen*. Retrieved from SURYA.co.id: <http://surabaya.tribunnews.com/2017/11/21/tahun-2019-bank-indonesia-targetkan-banked-poeple-75-persen>
- Surya. (2018, Januari 3). *Realisasi Pendapatan Pajak di Kanwil DJP Jatim I Capai 88,39 Persen*. Retrieved from SURYA.co.id: <http://surabaya.tribunnews.com/2018/01/03/realisasi-pendapatan-pajak-di-kanwil-djp-jatim-i-capai-8839-persen>
- Tatzel, M. (2002). Money worlds and well-being: an integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. *Journal of Economic Psychology*, 103-126.
- Van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). "Financial literacy and retirement planning in The Netherlands". *Journal of Economic Psychology*, Vol. 32 No. 4, pp. 593-608.