

***DETERMINANTS OF ONLINE LOAN USAGE INTENTION: THE ROLE OF RISK AVERSION AS A MODERATING VARIABLE***

**DETERMINAN MINAT PENGGUNAAN PINJAMAN ONLINE: PERAN RISK AVERSE SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

**Nur Sidik**

Akuntansi, Politeknik YKPN, Yogyakarta  
[nursidik45@gmail.com](mailto:nursidik45@gmail.com)

**ABSTRACT**

*Technological advancements in the financial sector through financial technology (fintech) have brought significant changes in terms of convenience, efficiency, and practicality in accessing financial services, including online lending. This study aims to examine the effects of financial literacy, lifestyle, and consumptive behavior on the intention to use online loans, with risk aversion as a moderating variable. The respondents in this study consist of individuals who have an interest in using online lending services. The data source used is primary data, and the research employs a quantitative approach. The sampling technique applied is purposive sampling, while data collection is conducted through questionnaires. Data analysis is performed using Structural Equation Modeling (SEM) based on Partial Least Squares (PLS). The results indicate that financial literacy and consumptive behavior have a positive effect on the intention to use online loans, whereas lifestyle has no significant effect on the intention to use online loans. Furthermore, risk aversion is found to weaken the positive influence of financial literacy on the intention to use online loans.*

**Keywords:** Financial Literacy, Lifestyle, Consumptive Behavior, Online Lending, Risk Aversion.

**ABSTRAK**

Kemajuan teknologi dalam sektor keuangan melalui *financial technology*, telah membawa perubahan signifikan dalam kemudahan, efisiensi, dan kepraktisan akses terhadap layanan keuangan, tidak terkecuali pinjaman online. Penelitian ini bertujuan untuk menguji literasi keuangan, gaya hidup, dan sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online dengan *risk averse* sebagai pemoderasi. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki minat menggunakan pinjaman online, dengan sumber data adalah data primer dan jenis data yang digunakan adalah kuantitatif. Teknik sampling menggunakan *purposive sampling* dengan metode pengumpulan data dalam bentuk kuesioner (angket). Dengan menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) yang berbasis *Partial Least Square* (PLS) dalam teknik analisis data, hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan dan sifat konsumtif berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online, gaya hidup tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan pinjaman online, sedangkan *risk averse* dapat memperlemah pengaruh positif literasi keuangan terhadap minat menggunakan pinjaman online.

**Kata kunci:** Literasi Keuangan, Gaya Hidup, Sifat Konsumtif, Pinjaman Online, *Risk Averse*.

**PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi dari masa ke masa berkembang semakin pesat, salah satu bidang yang terdampak adalah bidang finansial. Perkembangan ini ditandai dengan munculnya *financial technology* di era modern sekarang ini. Islam & Khan, (2024) mengemukakan bahwa *financial technology* membuat masyarakat di seluruh dunia merasakan mudahnya bertransaksi finansial secara digital sehingga mendorong masyarakat untuk bertindak lebih efisien. *Financial*

*technology* merupakan perpaduan antara teknologi dan jasa keuangan yang berawal dari bisnis konvensional beralih ke bisnis modern (Schueffel, 2018). Sementara Segura et al., 2020 dalam penelitiannya mengemukakan bahwa *financial technology* merupakan penggabungan sistem perdagangan dengan teknologi, sehingga memungkinkan transaksi pembelian serta penjualan pada waktu dan pasar yang berbeda.

Kemajuan teknologi dalam sektor keuangan, khususnya melalui *financial technology* (fintech), telah membawa perubahan signifikan dalam kemudahan, efisiensi, dan kepraktisan akses terhadap layanan keuangan (Broby, 2021). Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 mengenai Penyelenggaraan Teknologi Finansial, fintech diartikan sebagai pemanfaatan teknologi dalam sistem keuangan yang mampu menciptakan produk, layanan, maupun model bisnis baru, yang secara langsung maupun tidak langsung dapat memengaruhi stabilitas moneter dan sistem keuangan, serta meningkatkan efisiensi, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran (Bank Indonesia, 2017). Transformasi ini memungkinkan masyarakat untuk mengakses layanan keuangan secara digital, tanpa harus mengikuti prosedur konvensional seperti mendatangi kantor bank secara manual, cukup melalui perangkat elektronik dan koneksi internet (Gomber et al., 2018).

Menurut data OJK tahun 2023 menemukan bahwa perusahaan *financial technology* meningkat dari awalnya 165 pada tahun 2016, pada tahun 2023 menjadi 336 perusahaan. Berdasarkan sektornya, perusahaan *financial technology* pada bidang pinjaman online di Indonesia terdapat 106 perusahaan (Otoritas Jasa Keuangan, 2023). Peluang dari perkembangan *financial technology* ini mempercepat upaya pemerintah dalam program pemerataan pendapatan serta keuangan inklusif. Namun dibalik itu semua, tantangan yang dihadapi perusahaan *financial technology* ialah prinsip kehati-hatian untuk menghadapi kemungkinan konsumen yang gagal bayar.

OJK pada tahun 2016 telah mengeluarkan POJK Nomor 77 tahun 2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi bahwa penyelenggaraan jasa layanan keuangan

untuk mempertemukan kreditur dengan debitur untuk melakukan perjanjian peminjaman dalam mata uang rupiah melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Keberadaan *financial technology* memiliki pengaruh yang besar bagi masyarakat. Pinjaman online merupakan jenis *financial technology* yang banyak digemari banyak orang, khususnya di Indonesia.

Pinjaman online adalah jasa peminjaman uang untuk mempermudah masyarakat dalam meminjam uang dengan prosedur yang relatif lebih mudah, tidak berbelit-belit seperti di bank konvensional (Wang et al., 2015). Berbagai macam pinjaman online yang hadir ditengah masyarakat seperti kredivo, danamas, indodana, SPinjam (Shopee), akulaku, dan lain-lain. Su et al., 2024 menyampaikan bahwa pinjaman online banyak dipilih nasabah karena kemudahannya, hal ini dianggap lebih efisien dalam hal waktu, selain itu tidak perlu berkunjung langsung secara fisik jika ingin mengajukan kredit, karena bisa diakses secara online melalui aplikasi penyedia pinjaman. Bagi masyarakat yang membutuhkan dana dalam waktu cepat dan syarat yang mudah, pinjaman online ini dirasa sangat membantu.

Kemudahan akses terhadap pinjaman online, pada praktiknya kurang digunakan dengan bijak oleh masyarakat. Padahal pinjaman online memiliki sisi negatif jika dibandingkan dengan pinjaman konvensional. Hal ini karena pinjaman online memiliki waktu jatuh tempo yang lebih singkat dan tingkat suku bunga yang cukup besar dibandingkan pinjaman dari perbankan konvensional. Munculnya pinjaman online menjadi solusi sekaligus masalah bagi masyarakat Indonesia, menjadi solusi ketika kemunculan pinjaman online dimanfaatkan secara bijak, namun

akan menjadi masalah jika masyarakat tidak memiliki literasi keuangan yang baik (Erdi, 2023). Di Indonesia, maraknya kasus yang berkaitan dengan layanan pinjaman online kerap terjadi. Banyak individu yang memilih jalur ini sebagai solusi atas tekanan finansial yang mereka hadapi, atau sekadar untuk memenuhi gaya hidup dan keinginan pribadi. Faktor utama yang membuat layanan ini menarik adalah proses pengajuannya yang sederhana, tanpa memerlukan jaminan, sehingga mendorong banyak orang untuk menggunakannya (Faradila & Rafik, 2023).

## TINJAUAN PUSTAKA

### Theory of Planed Behavior

*Theory of planned behavior* merupakan pengembangan dari *theory of reasoned action*. Pada *theory of planed behavior* mengemukakan bahwa dalam melakukan sesuatu seseorang akan dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu norma subjektif, sikap, dan kontrol perilaku, yang sebelumnya dalam *theory of reasoned action* hanya norma subjektif dan sikap saja (Ajzen, 1991).

Teori ini menitikberatkan pada keyakinan sebagai faktor utama yang memengaruhi pola perilaku spesifik seseorang. Pandangan ini merupakan hasil perpaduan dari berbagai karakteristik, kualitas pribadi, serta informasi yang diterima individu, yang bersama-sama membentuk respons perilaku tertentu. *Theory of planned behavior* (TPB) menguraikan bahwa tindakan seseorang timbul dari niat untuk bertindak, yang dipengaruhi oleh faktor internal maupun eksternal. Niat tersebut terbentuk melalui tiga komponen utama, yakni sikap individu terhadap perilaku tersebut, norma subjektif dari lingkungan sosial, dan persepsi individu terhadap kendali dirinya atas tindakan tersebut (Ajzen,

1991). Kepribadian seseorang memiliki keterkaitan dengan dorongan untuk berperilaku, yang umumnya terdiri dari tiga unsur utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku.

### Literasi Keuangan

Literasi keuangan memiliki manfaat yang cukup besar. Menurut OJK salah satu manfaat literasi keuangan adalah sebagai bentuk investasi jangka panjang yang berperan dalam mengelola serta menjaga kestabilan kondisi keuangan. Literasi keuangan juga menjadi dasar dalam menentukan pengambilan keputusan finansial yang tepat, karena membantu individu dalam merumuskan langkah-langkah dan pilihan keuangan secara bijak. Selain itu, literasi ini mencerminkan rasa tanggung jawab terhadap keputusan finansial yang diambil. Pengetahuan keuangan yang baik turut memengaruhi kekayaan seseorang, karena dengan pemahaman yang memadai, masyarakat akan lebih mudah dalam memilih produk investasi yang sesuai dengan kemampuan serta kebutuhannya.

### Gaya Hidup

Gaya hidup dapat diartikan sebagai pola perilaku seseorang yang tercermin melalui kegiatan, ketertarikan, dan pandangannya terhadap berbagai hal. Gaya hidup terwujud dalam cara individu berinteraksi dengan lingkungan di sekitarnya. Setiap orang memiliki gaya hidup yang unik, dan perbedaan ini juga bisa terlihat antar generasi atau dari waktu ke waktu. Konsep gaya hidup dianggap sebagai konsep yang lebih modern, karena untuk memahaminya diperlukan pengetahuan mengenai cara pengukuran serta penerapannya dalam kehidupan sehari-hari. Secara umum, gaya hidup dapat diartikan sebagai cara seseorang menjalani hidup, termasuk

dalam penggunaan waktu dan pengeluaran finansialnya.

Gaya hidup berkaitan erat dengan aspek psikologis konsumen, status sosial, demografi, serta berbagai variabel lain yang merefleksikan nilai-nilai yang dianut oleh seorang individu. Gaya hidup memiliki korelasi positif dengan penggunaan waktu dan pengeluaran uang, di mana individu melakukan berbagai aktivitas seperti berlibur, berbelanja, menghadiri konser, mencari hiburan, hingga terlibat dalam kegiatan sosial sebagai bagian dari gaya hidup mereka. Gaya hidup turut memengaruhi perilaku konsumsi serta cara seseorang dalam mengambil keputusan terkait apa yang dikonsumsinya. Oleh karena itu, untuk memahami seseorang secara menyeluruh, tidak cukup hanya melihat kepribadiannya, melainkan juga perlu memperhatikan pola gaya hidup yang dijalankannya.

### **Sifat Konsumtif**

Perilaku konsumtif umumnya tercermin melalui pola hidup yang cenderung berorientasi pada kemewahan dan pengeluaran yang berlebihan. Individu dengan karakteristik ini biasanya merasa puas dan nyaman ketika dapat membeli serta menggunakan barang-barang berharga tinggi. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa perilaku konsumtif lebih didorong oleh dorongan emosional dan keinginan materialistik, daripada didasarkan pada pertimbangan rasional atau kebutuhan yang nyata. Menurut Sumartono (2002) terdapat beberapa aspek perilaku konsumtif, yaitu membeli barang untuk mendapatkan hadiah. Kedua yaitu membeli barang karena kemasan yang menarik. Ketiga yaitu membeli barang untuk gengsi yang merupakan bentuk rasa bangga jika memiliki barang yang orang lain tidak bisa membeli atau meniru orang lain bahwa dirinya mampu

membeli seperti mereka. Keempat yaitu membeli barang karena ada potongan harga atau diskon. Kelima yaitu membeli barang karena status sosial karena hal tersebut memengaruhi seseorang untuk menunjukkan sesuatu berdasarkan status sosial agar dipandang oleh masyarakat. Keenam yaitu membeli barang karena untuk menambah rasa percaya diri. Ketujuh yaitu membeli barang yang sama tetapi berbeda merk, dan yang terakhir yaitu membeli barang karena iklan.

### **Pinjaman Online**

Pinjaman online merupakan salah satu layanan yang berbasis teknologi finansial (fintech) yang menawarkan kemudahan akses pembiayaan bagi masyarakat. Suryono et al., (2020) menyampaikan bahwa layanan ini memungkinkan individu memperoleh dana dengan proses yang cepat, syarat yang ringan, serta pencairan dana yang biasanya dilakukan dalam waktu kurang dari 24 jam. Berbeda dengan proses pinjaman konvensional di bank, pinjaman online tidak mengharuskan peminjam datang langsung ke kantor. Cukup dengan mengunduh aplikasi pinjaman online melalui perangkat seluler, mengisi data pribadi, dan melakukan pengajuan sesuai kebutuhan, proses transaksi pun dapat dilakukan secara praktis dan efisien.

### **Risk Averse**

*Risk averse* atau sikap menghindari risiko merupakan kecenderungan individu untuk memilih keputusan yang paling sedikit mengandung risiko, terutama dalam hal keuangan. Individu dengan karakter *risk averse* cenderung bersikap hati-hati, mempertimbangkan berbagai kemungkinan yang terjadi di masa depan, dan berusaha menghindari kerugian. Menurut Wardani et al.,

(2021), *risk averse* merupakan sikap kehati-hatian dalam pengambilan keputusan yang mengandung ketidakpastian. Seseorang dengan tingkat *risk aversion* tinggi akan memprioritaskan keamanan finansial daripada potensi keuntungan. Seseorang dengan *risk aversion* tinggi cenderung menolak pengambilan utang atau pinjaman jika risiko seperti bunga tinggi, keterlambatan pembayaran, penalti, atau ketidakpastian legalitas dirasa terlalu besar.

### **HIPOTESIS PENELITIAN**

#### **Pengaruh literasi keuangan terhadap minat menggunakan pinjaman online**

Penelitian yang dilakukan oleh Zhou et al., (2021) menunjukkan bahwa literasi keuangan berdampak positif terhadap minat penggunaan pinjaman online. Hal ini sejalan dengan yang diungkapkan oleh Liu et al., (2023) yang juga menyampaikan bahwa literasi keuangan berdampak signifikan terhadap minat seseorang menggunakan pinjaman online. Menurut Artavanis dan Karra (2021) orang yang memiliki literasi keuangan baik cenderung berani melakukan peminjaman kredit dan berhasil membayarkan secara bertahap.

Temuan ini relevan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB), yang dalam hal ini dalam teori ini menjelaskan bahwa seseorang mengambil keputusan didasarkan atas sikap atas perilaku. Ajzen, (1991) mengemukakan bahwa sikap dapat diartikan sebagai kecenderungan individu dalam menilai suatu hal sebagai sesuatu yang menguntungkan atau merugikan. Dalam penelitian (Hanno & Violette, 1996) sikap seseorang akan mendorong seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Literasi keuangan merupakan bentuk sikap yang mencerminkan kemampuan dalam mengelola keuangan secara bijak untuk

mencapai kesejahteraan dan kemakmuran hidup. Sikap ini memberikan manfaat dalam meningkatkan pengelolaan keuangan pribadi seseorang. Individu yang memiliki literasi keuangan yang baik akan lebih pandai dalam mengatur keuangannya, sehingga apabila dia melakukan pinjaman online, maka akan dipergunakan dengan bijak. Semakin tinggi secara aktual seseorang memiliki tingkat pengetahuan atau literasi keuangan, maka semakin tinggi dan berani juga seseorang melakukan keputusan kredit atau peminjaman uang secara online (Broby, 2021). Hal ini karena seseorang yang memiliki literasi keuangan baik, yakin dapat menghindari risiko dan memanfaatkan pinjaman. Dengan demikian semakin tinggi literasi keuangan yang dimiliki oleh individu akan meningkatkan minatnya melakukan pinjaman online. Oleh karena itu, hipotesis pertama dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H1: Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online.

#### **Pengaruh gaya hidup terhadap minat menggunakan pinjaman online**

Menurut penelitian Sihombing et al., (2019) menyatakan gaya hidup memiliki pengaruh positif terhadap kecenderungan individu dalam menggunakan layanan pinjaman online. Tua & Surahman, (2020) dalam penelitian yang dilakukan menemukan bahwa seseorang melakukan pinjaman online karena faktor perubahan gaya hidupnya. Sementara itu menurut Zhao & Li (2022) gaya hidup memiliki dampak signifikan terhadap keputusan seseorang menggunakan pinjaman online.

Dalam *Theory of Planned Behavior*, norma subjektif berkaitan erat dengan niat dan sikap individu. Norma

ini menggambarkan adanya tekanan sosial yang berperan dalam memengaruhi keputusan seseorang untuk bertindak. Menurut Simanjuntak (2022) semakin kuat tekanan sosial yang diterima, semakin besar kecenderungan seseorang untuk menyesuaikan gaya hidupnya sesuai dengan ekspektasi lingkungan sosialnya. Semakin besar tekanan yang diperoleh dari lingkungan untuk memenuhi gaya hidup, akan membuat seseorang mengambil berbagai jalan dalam memenuhi tekanan tersebut, salah satunya dengan melakukan pinjaman online. Seseorang dengan gaya hidup hedon jika tidak diimbangi dengan penghasilan yang sebanding, akan melakukan segala cara untuk memenuhi keinginannya, salah satu pilihan yang bisa diambil adalah dengan melakukan pinjaman online. Dengan demikian, semakin tinggi tinggi gaya hidup seseorang, semakin tinggi pula minatnya menggunakan pinjaman online. Maka hipotesis kedua dalam penelitian adalah: H2: Gaya hidup berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman

#### **Pengaruh sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online**

Penelitian yang dilakukan oleh Fook & McNeill (2020) menyatakan bahwa sifat konsumtif seseorang memengaruhi minatnya menggunakan pinjaman online. Hal ini juga sejalan dengan Ellyawati & Tarigan (2024) yang mengatakan bahwa minat pinjaman online dipengaruhi oleh sifat konsumtif penggunaannya. Fenomena ini selaras dengan kerangka *Theory of Planned Behavior*, khususnya pada komponen norma subjektif, di mana tekanan sosial yang berasal dari lingkungan sekitar dapat memengaruhi niat serta tindakan seseorang. Tekanan sosial tersebut menciptakan dorongan psikologis agar seseorang menyesuaikan perilaku konsumsinya dengan standar sosial yang

berlaku, termasuk dalam hal mengikuti trend gaya hidup yang konsumtif (Simanjuntak, 2022).

Dalam praktiknya akibat norma sosial yang berlaku di suatu masyarakat, orang yang memiliki sifat konsumtif akan berusaha agar tetap dapat mengikuti trend di sekitarnya. Apabila penghasilan yang diterima tidak cukup untuk menjangkau sifat konsumtifnya, maka pinjaman online memberikan solusi instan bagi seseorang yang ingin melakukan pembelian tanpa perlu memiliki dana yang cukup terlebih dahulu. Hal ini tentu menjadi tantangan tersendiri, karena mendorong perilaku konsumtif yang tidak terkendali, yang dalam jangka panjang dapat menimbulkan permasalahan finansial. Beberapa penelitian sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Dewi & Gorda (2021) serta Mardikaningsih et al. (2020) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara sifat konsumtif dengan kecenderungan seseorang menggunakan layanan pinjaman online. Artinya, semakin tinggi sifat konsumtif seseorang, maka semakin tinggi pula minatnya menggunakan pinjaman online. Oleh karena itu, hipotesis ketiga dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H3: Sifat konsumtif berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online

#### **Risk Averse memoderasi Literasi Keuangan, Gaya Hidup, dan Sifat Konsumtif terhadap Minat Menggunakan Pinjaman Online**

*Risk averse* atau sikap penghindaran risiko merupakan karakteristik psikologis individu yang mencerminkan sejauh mana seseorang menghindari keputusan yang mengandung ketidakpastian atau potensi kerugian. Dalam pengambilan keputusan keuangan, individu yang memiliki

tingkat *risk averse* tinggi akan lebih berhati-hati dalam menggunakan layanan keuangan yang dianggap berisiko, termasuk pinjaman online.

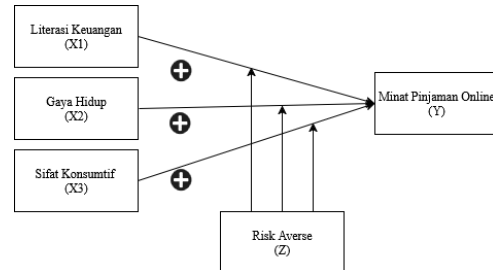
Berdasarkan *Theory of Planned Behavior* Ajzen (1991) *risk averse* dapat memengaruhi sikap dan persepsi kontrol perilaku yang memengaruhi sejauh mana individu merasa mampu untuk melakukan suatu tindakan. Semakin tinggi *risk aversion* seseorang, maka dia akan menilai negatif pinjaman online. Orang dengan *risk aversion* tinggi, akan memikirkan aspek negatif dari pinjaman online, seperti aspek bunga yang tinggi, risiko gagal bayar, risiko pencurian data, dan risiko lainnya. *Risk averse* akan memperlemah pengaruh positif literasi keuangan, gaya hidup, dan sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online. Sebagai contoh, apabila dua orang sama-sama memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi, orang dengan *risk aversion* lebih tinggi walaupun ia tahu manfaat serta cara mengelola pinjaman, ia cenderung tidak berminat melakukan pinjaman online. Hal ini karena takut akan risiko yang dihadapi, seperti legalitas aplikasi dan kemungkinan gagal bayar. Sebaliknya, orang dengan *risk aversion* rendah lebih mungkin tertarik menggunakan pinjaman online. Hal ini karena ia merasa yakin bisa mengatur dan menanggung risikonya. Dengan demikian, orang yang memiliki karakteristik *risk averse* meskipun ia memiliki literasi keuangan yang cukup, namun ia akan cenderung takut menggunakan pinjaman online dibandingkan dengan orang yang berani mengambil risiko. Dengan demikian hipotesis yang diajukan adalah:

H4: *Risk averse* memperlemah pengaruh positif literasi keuangan terhadap minat menggunakan pinjaman online.

H5: *Risk averse* memperlemah hubungan positif antara gaya hidup

terhadap minat menggunakan pinjaman online.

H6: *Risk averse* memperlemah hubungan positif antara sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online.



**Gambar 1. Kerangka Pemikiran**

### Pengukuran Variabel

No	Var	Indikator	Peneliti
1.	X1	Lima Indikator terkait Literasi Keuangan	(Lusardi & Mitchell, 2019)
2.	X2	Empat indikator terkait gaya hidup	Chiang et al. (2020)
3.	X3	Lima indikator terkait sifat konsumtif.	(Nancy M. Ridgway et al., 2008)
4.	Z	Enam indikator terkait sifat Religiusitas	Weber et al. (2002)
5.	Y	Tujuh indikator terkait minat pinjaman online	Ran et al. (2019)

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Data penelitian yang dikumpulkan dan diolah dalam penelitian ini merupakan data primer yang dilakukan melalui survei. Responden dalam penelitian ini ditentukan dengan purposive sampling yakni dengan menggunakan pertimbangan bahwa responden merupakan orang yang pernah menggunakan atau berminat menggunakan pinjaman online.

**Tabel 1. Data Sampel Penelitian**

Kriteria	Jumlah
Jumlah Kuesioner disebar	160
Jumlah Kuesioner tidak digunakan	30

Jumlah Kuesioner yang 130 digunakan

Jumlah kuesioner yang diperoleh peneliti sebanyak 160 orang. Setelah peneliti melakukan pengecekan kuesioner ternyata hanya 130 responden yang dapat digunakan peneliti, karena 30 responden tidak memiliki minat menggunakan pinjaman online. Karakteristik responden dalam penelitian ini dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, pendidikan terakhir, usia, pekerjaan, pendapatan per bulan, dan platform pinjaman online yang diminati.

## HASIL PENGUJIAN DATA

### Hasil Uji Hipotesis

No	Hipotesis	P Value	Ket.
H1	Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online	0,000	Terdukung
H2	Gaya hidup berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online	0,105	Tidak Terdukung
H3	Sifat konsumtif berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online	0,000	Terdukung
H4	<i>Risk Averse</i> memperlemah pengaruh positif literasi keuangan terhadap minat menggunakan pinjaman online	0,005	Terdukung
H5	<i>Risk Averse</i> memperlemah hubungan positif antara gaya hidup dan minat menggunakan pinjaman online	0,763	Tidak Terdukung
H6	<i>Risk Averse</i> dapat memoderasi	0,496	Tidak Terdukung

sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online

## PEMBAHASAN

### Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online

Berdasarkan hasil pengujian menyatakan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online, dapat diterima. Hal tersebut menunjukkan semakin tinggi pengetahuan tentang literasi keuangan seseorang maka kemampuan dalam mengelola keuangan lebih baik, sehingga dia akan mampu mengukur risiko dan manfaat dari pinjaman online. Artinya jika orang dengan literasi keuangan yang baik menggunakan pinjaman online, maka ia akan akan menggunakannya secara bijak, dengan demikian dia bisa mengembalikan pinjaman dengan baik juga.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian Zhou et al. (2021) dan Liu et al. (2023) menyebutkan setiap terjadi kenaikan literasi keuangan akan berdampak positif terhadap minat menggunakan pinjaman online. Ajzen (1991) menyatakan perilaku merupakan salah satu faktor di dalam *Theory of Planned Behavior*. Literasi keuangan merupakan pengendalian perilaku yang dipersepsikan keyakinan, mencakup persepsi individu tentang mengontrol perilaku. Persepsi individu ini berkaitan dengan kemudahan maupun kesulitan dalam melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Dengan hasil penelitian ini dan penelitian terdahulu perlu diperhatikan bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan seseorang berbanding lurus dengan kemampuannya melakukan manajemen keuangan, sehingga apabila orang dengan literasi keuangan yang tinggi

melakukan pinjaman online, dia akan mampu mengelolanya dengan bijak.

### **Gaya hidup berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online**

Dalam penelitian ini hipotesis yang menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online tidak diterima. Hal ini menyatakan bahwasannya dalam penelitian ini gaya hidup tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan pinjaman online responden.

Penelitian ini tidak mendukung hasil penelitian Soukotta et al. (2024) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup dan minat mahasiswa menggunakan jasa pinjaman online. Khasanah & Aulia (2024) menyatakan bahwa hasil analisa menyatakan sebagian mahasiswa mengambil pinjaman online karena untuk memenuhi gaya hidupnya. Akan tetapi penelitian ini mendukung temuan Nurmalia et al. (2024) dan Harianto et al. (2024) yang menyatakan bahwa gaya hidup tidak berpengaruh terhadap minat seseorang menggunakan pinjaman online.

Dalam Ajzen (1991) melalui *theory of planned behaviour* menyatakan niat individu dalam berperilaku didasari oleh tiga faktor, salah satunya yaitu norma subjektif. Norma subjektif merupakan persepsi seseorang terhadap tekanan sosial untuk seseorang melakukan atau tidak melakukan sebuah perilaku. Seseorang cenderung akan meniru atau mencontoh kelakuan orang lain disekitarnya. Dengan demikian, kepercayaan normatif ini akan menghasilkan tekanan sosial yang menunjukkan sikap seseorang untuk mengaktualisasikan gaya hidupnya berdasarkan tekanan sosial dalam kehidupannya.

### **Sifat konsumtif berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman online**

Hipotesis ketiga menyatakan bahwa sifat konsumtif berpengaruh positif terhadap minat seseorang menggunakan pinjaman online. Dalam pengujian hipotesis nilai p value 0,000 di bawah 0.05. Oleh karena itu, hipotesis ketiga diterima. Hal tersebut menunjukkan semakin tinggi sifat konsumtif seseorang maka akan semakin tinggi minatnya melakukan pinjaman online.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian Ellyawati & Tarigan (2024) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan antara perilaku konsumtif dan minat mahasiswa menggunakan jasa pinjaman online. Gawior & Olmo (2021) mengungkapkan bahwa hasil analisa menyatakan sebagian mahasiswa mengambil pinjaman online karena untuk kegiatan berbelanja.

Dalam *theory of planned behavior* Ajzen (1991) mengatakan bahwa norma subjektif merupakan sikap terhadap perilaku yang dipengaruhi dari faktor keyakinan. Keyakinan tersebut didapatkan atas pengamatan orang lain terhadap objek yang berkenaan dengan individu.

### **Risk Averse memperlemah pengaruh positif literasi keuangan terhadap minat menggunakan pinjaman online**

Hipotesis keempat yang menyatakan *risk averse* memperlemah pengaruh positif literasi keuangan terhadap minat menggunakan pinjaman online diterima. Dalam *theory of planned behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) mengatakan bahwa niat individu dalam berperilaku terapat tiga faktor, salah satunya adalah kontrol perilaku. Kontrol perilaku merupakan keyakinan dari seorang individu tentang kemampuan mereka dalam mengatur apa

yang akan mereka lakukan. Individu dengan literasi keuangan dan diikuti dengan risk aversion yang tinggi, maka akan lebih berhati-hati dalam memutuskan tindakannya, termasuk dalam melakukan pinjaman online.

Apabila terdapat dua individu berbeda yang sama-sama memiliki literasi keuangan, keduanya sama-sama paham akan manfaat dan risiko dari pinjaman online, maka seseorang dengan *risk aversion* tinggi, cenderung berfikir ulang untuk melakukan pinjaman online. Sebaliknya, individu dengan *risk aversion* rendah akan memiliki kecenderungan lebih mungkin untuk melakukan pinjaman online.

#### **Risk Averse memperlemah hubungan positif antara gaya hidup dan minat menggunakan pinjaman online**

Hipotesis kelima menyatakan *risk averse* memperlemah pengaruh positif gaya hidup terhadap minat menggunakan pinjaman online ditolak. Temuan ini memiliki arti, *risk averse* tidak mampu memperlemah pengaruh gaya hidup terhadap minat menggunakan pinjaman online. Dalam *theory of planned behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) mengemukakan bahwa norma subjektif merupakan dampak dari desakan lingkungan masyarakat. Gaya hidup cenderung akan mengikuti bagaimana kondisi lingkungan seseorang. Gaya hidup sering dianggap sebagai pola bagaimana seseorang hidup, serta bagaimana dia mengalokasikan uang dan waktunya. Dalam penelitian ini orang dengan risk aversion tinggi tidak mampu mengurangi minat melakukan pinjaman online seseorang dengan gaya hidup tinggi. Artinya seseorang dengan gaya hidup tinggi akan tetap berminat menggunakan pinjaman online walaupun ia memiliki sikap kehati-hatian. Ia akan lebih mengutamakan

gaya hidupnya daripada bersikap hati-hati.

#### **Risk Averse memperlemah hubungan positif antara sifat konsumtif terhadap minat pinjaman online**

Hipotesis keenam yang menyatakan *risk averse* memperlemah pengaruh positif sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online ditolak. Temuan ini memiliki arti, *risk averse* tidak mampu memperlemah pengaruh sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online.

Sifat konsumtif dapat diartikan sebagai perilaku berlebihan seseorang dalam menggunakan suatu barang. Sifat konsumtif timbul akibat adanya tekanan sosial dari lingkungan yang mana merupakan bagian dari norma subjektif dalam *theory of planned behaviour* (Ajzen, 1991). Definisi tersebut menggambarkan bahwa individu cenderung tidak mampu mengendalikan dorongan untuk membeli barang, tanpa mempertimbangkan fungsi atau kebutuhan yang sebenarnya, melainkan semata-mata didasarkan pada keinginan. Kepuasan dan kenyamanan diperoleh melalui kepemilikan serta penggunaan barang-barang dengan harga tinggi. Dalam penelitian ini seseorang dengan tingkat sifat konsumtif tinggi berpeluang lebih tinggi untuk menggunakan pinjaman online. Bahkan orang dengan kehati-hatian tinggipun, akan tetap berminat menggunakan pinjaman online untuk memenuhi sifat konsumtifnya. Artinya sifat risk aversion yang dimiliki seseorang tidak cukup untuk menghentikan minat seseorang menggunakan pinjaman online jika sifat konsumtif orang tersebut tinggi.

#### **PENUTUP**

##### **Kesimpulan**

Hasil penelitian berhasil memberikan dukungan pada teori TPB

yang diajukan. Hasil menunjukkan bahwa seseorang yang memiliki literasi keuangan yang baik akan menggunakan pinjaman online secara bijak. Gaya hidup seseorang akan meningkatkan minatnya dalam melakukan pinjaman online, akan tetapi dalam penelitian ini gaya hidup tidak memengaruhi minat seseorang menggunakan pinjaman online. Hal ini menunjukkan bahwa responden memiliki kecenderungan untuk tidak menggunakan pinjaman online dalam memenuhi gaya hidupnya. Sifat konsumtif akan memengaruhi seseorang menggunakan pinjaman online, orang dengan tingkat konsumtif tinggi akan memenuhinya dengan berbagai cara, bahkan dengan cara melakukan pinjaman online yang dianggap mudah. Ini bisa menjadi perhatian bagi seseorang agar lebih memperhatikan kemampuan finansialnya, agar tidak terjebak dalam lubang pinjaman online hanya karena untuk memenuhi sifat konsumtifnya. *Risk averse* mampu memperlemah hubungan positif antara literasi keuangan dengan minat melakukan pinjaman online. Dapat disimpulkan bahwa sifat kehati-hatian seseorang akan membuat orang tersebut berfikir ulang apakah ingin melakukan pinjaman online atau tidak. Orang yang memiliki sifat kehati-hatian akan menimbang kembali kemungkinan negatif dari pinjaman online. Akan tetapi *risk averse* tidak mampu memperlemah hubungan antara gaya hidup dan sifat konsumtif terhadap minat menggunakan pinjaman online.

#### DAFTAR PUSTAKA

Abad-Segura, E., González-Zamar, M. D., López-Meneses, E., & Vázquez-Cano, E. (2020). Financial Technology: Review of trends, approaches and management. *Mathematics*, 8(6).

<https://doi.org/10.3390/math8060951>

Ajzen, I. (1991). Models of human social behavior and their application to health psychology. *Psychology and Health*, 13(4), 735–739. <https://doi.org/10.1080/08870449808407426>

Anwarul Islam, K. M., & Khan, M. S. (2024). The role of financial literacy, digital literacy, and financial self-efficacy in FinTech adoption. *Investment Management and Financial Innovations*, 21(2), 370–380.

[https://doi.org/10.21511/imfi.21\(2\).2024.30](https://doi.org/10.21511/imfi.21(2).2024.30)

*Bank Indonesia*. (n.d.).

Broby, D. (2021). Financial technology and the future of banking. *Financial Innovation*, 7(1). <https://doi.org/10.1186/s40854-021-00264-y>

Chiang, Leong, Z. L., & Hui, S. (2020). *Sample Alignment: Centered } Investigating The Moderating Influences Of Cultural Identity And Individual Personality On Online Consumer Credit Adoption In Malaysia*.

Ellyawati, J., & Tarigan, J. (2024). The effect of materialism on compulsive buying behavior mediated by self-control among paylater users. *Jurnal Ekonomi Digital*, 3(2), 77–86.

Faradila, D., & Rafik, A. (2023). *Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Perilaku Keuangan dan Intensi Meminjam dari Pinjaman Online/P2P Lending pada Mahasiswa Universitas Islam Indonesia* (Vol. 02, Number 03). <https://journal.uui.ac.id/selma/index>

Fook, K., & McNeill, R. (2020). Click to buy: The impact of retail credit on

- over-consumption. *International Journal of Retail Finance*, 8, 22.
- Gawior, M., & Olmo, R. (2021). The determinants of impulsive buying behavior in e-commerce. *Journal of Consumer Behaviour and Marketing*, 4(3), 45–58.
- Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., Weber, B. W., Gomber, P. ;, Kauffman, R. J. ;, & Parker, C. ; (2018). *On the Fintech revolution: Interpreting the forces of innovation, disruption and transformation in financial services* (Vol. 35, Number 1). [https://ink.library.smu.edu.sg/sis\\_research](https://ink.library.smu.edu.sg/sis_research)
- Hanno, D. M., & Violette, G. R. (1996). An Analysis of Moral and Social Influence on Taxpayer Behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8.
- Hariato, A., Djohan, D., br gurusinga, L., Restu Razaq, M., Akuntansi, P., Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis, I., & Multismart, S. (n.d.). *Pengaruh Gaya Hidup Generasi Z dan Kepribadian Terhadap Penggunaan Pinjaman Online (Studi kasus Generasi Z di Kota Medan dengan Aplikasi Keuangan (Fintech))*.
- Khasanah, N. U., & Aulia, A. (2024). The effects of Islamic financial literacy, lifestyle and self-control on intention to use online loans: An extended TAM approach. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 11(1), 55–65.
- Liu, Y., Wu, W., & Wang, M. (2023). Financial literacy, borrowing behavior and rural households' income. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2019). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497–508. <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>
- Magdalena Margaretha Sihombing, N., Edi Suryanto, N., Mahameru, M., Rafli Setiawan, M., Marsella, E., Li, M., & Jaya Yogyakarta, A. (n.d.). *DAMPAK PENGGUNAAN PINJAMAN ONLINE TERHADAP GAYA HIDUP KONSUMTIF MAHASISWA YOGYAKARTA*.
- Mardikaningsih, R., Sinambela, E. A., Darmawan, D., Nurmalasari, D., Manajemen, P. S., & Sungkono, U. M. (2020). Hubungan Perilaku Konsumtif dan Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pinjaman Online. In *Jurnal Simki Pedagogia* (Vol. 3). <https://jiped.org/index.php/JSP>
- Nancy M. Ridgway, Monika Kukar-Kinney, & Kent B. Monroe. (2008). An Expanded Conceptualization and a New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622–639.
- Ni Luh Putu Puspita Dewi, & Anak Agung Ngurah Eddy Supriyadinata Gorda. (2021). INTENSI MINAT KAUM MILENIAL DALAM MENGADOPSI LAYANAN PINJAMAN ONLINE (PEER TO PEER LENDING). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*.
- Nurmalia, G., Mutiasari Nur Wulan, & Zathu Restie Utamie. (2024). Gaya Hidup Berbasis Digital Dan Perilaku Konsumtif Pada Gen Z Di Bandar Lampung: Keputusan Pembelian Melalui Marketplace Shopee. *Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam*, 3(01), 22–32. <https://doi.org/10.34001/jrei.v3i01.846>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023).

- Ran, X., Zhang, Y., & Xu, Z. (2019). The role of financial literacy in online P2P lending. *Electronic Commerce Research and Applications*, 35(100845).
- Schueffel, P. mname. (2018). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *SSRN Electronic Journal*.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3097312>
- Simanjuntak, M. (2022). Theory of Planned Behavior (TPB) approach: reading intention of food label composition. *Independent Journal of Management & Production*, 13(5), 1111–1132.  
<https://doi.org/10.14807/ijmp.v13i5.1785>
- Soukotta, M. E., Manik, R. W. Y., & Pakpahan, R. (2024). The impact of online loans on people's lifestyles. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi*, 90–102.
- Su, C. W., Liu, X., Vätavu, S., & Dumitrescu Peculea, A. (2024). Will peer-to-peer online lending affect the effectiveness of monetary policy? *Technological and Economic Development of Economy*, 0(0), 1–22.  
<https://doi.org/10.3846/tede.2024.19334>
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam iklan (meneropong imbas pesan iklan televisi)*. ALFABETA.
- Suryono, R. R., Budi, I., & Purwandari, B. (2020). Challenges and trends of financial technology (Fintech): A systematic literature review. In *Information (Switzerland)* (Vol. 11, Number 12, pp. 1–20). MDPI AG.  
<https://doi.org/10.3390/info11120590>
- Tio Waskito Erdi. (2023). Faktor-Faktor Keputusan Melakukan Pinjaman Online: Inklusi Keuangan Sebagai Pemoderasi. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 3(4), 407–414.  
<https://doi.org/10.47065/jtear.v3i4.613>
- Tua, R. B. M., & Surahman, A. (2020). Faktor-faktor Pendorong Kecenderungan Perubahan Gaya Hidup Masyarakat Yang Mengakses Pembiayaan Dari Pinjaman Online di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*.
- Wang, H., Chen, K., Zhu, W., & Song, Z. (2015). A process model on P2P lending. *Financial Innovation*, 1(1).  
<https://doi.org/10.1186/s40854-015-0002-9>
- Wardani, D. K., Nugroho, S. P., & Prabowo, A. A. (2021). PENGARUH PERSEPSI ETIS DAN RELIGIUSITAS TERHADAP NIAT UMKM MELAKUKAN PINJAMAN ONLINE PADA MASA COVID-19. *Kajian Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha*, 29(2), 81–92.  
<https://doi.org/10.32477/jkb.v29i2.296>
- Weber, E. U., Blais, A.-R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4).
- Zhao, Y., & Li, X. (2022). Analysis of factors affecting individuals online consumer credit behavior: An extension of the Triandis model. *Frontiers in Psychology*.
- Zhou, H., He, L., & Wang, X. (2021). Financial literacy, self-efficacy

and risky credit behavior among college students: Evidence from online consumer credit. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 32(100569).