

SIKAP TERHADAP UANG DAN PERILAKU BERHUTANG**Muhammad Shohib**Fakultas Psikologi, Universitas Muhammadiyah Malang
mshohib@umm.ac.id

Perilaku berutang telah banyak menjadi pilihan individu dalam menyelesaikan masalah pemenuhan kebutuhan. Perilaku berutang tidak hanya dimiliki oleh kalangan menengah ke bawah untuk memenuhi kebutuhan pokok, tetapi juga dimiliki oleh kalangan menengah ke atas. Hal ini tentunya tidak bisa lepas dari sikap seseorang terhadap uang, dimana perbedaan sikap tersebut akan diikuti dengan perbedaan perilaku seseorang yang berhubungan dengan uang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif korelasional dengan sampel penelitian sebanyak 227 orang. Metode pengambilan data menggunakan skala sikap terhadap uang (*money attitude scale*) dan skala perilaku berutang yang dianalisis melalui korelasi *product moment*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang ($p = 0.023$, $r = 0.150$). Sumbangan efektif variabel sikap terhadap uang kepada perilaku berutang sebesar 2.2%. Dalam analisis korelasi parsial ditemukan bahwa dimensi *distrust*, *quality* dan *anxiety* berhubungan dengan perilaku berutang, sedangkan dimensi *power-prestige* dan *retention time* tidak berhubungan secara signifikan dengan perilaku berutang.

Kata kunci: Sikap terhadap uang, perilaku berutang

Debt behavior has an option individuals in resolving issues fulfillment. Debt behavior not only owned by the middle to bottom class to meet basic needs, but also owned by the upper middle class. This certainly can not be separated from money attitude, where the difference in money attitude will be followed by the person's behavioral differences that related to money. This study aimed to determine the relationship between money attitudes to debt behavior. This study is a quantitative correlation with a sample of 227 people. The data collection method using a money attitude scale and debt behavior scale then analyzed through product moment correlation. The results showed that there was a significant relationship between attitudes toward money to debt behavior ($p = 0.023$, $r = 0.150$). Effective contribution attitudes toward money to debt behavior by 2.2%. In partial correlation analysis found that distrust, quality and anxiety dimensions associated with the debt behavior, while the power-prestige and retention time dimensions was not significantly related to debt behavior.

Keyword : Money attitude, debt behavior

Utang telah menjadi pilihan perilaku ekonomi masyarakat yang banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Keinginan untuk berutang timbul karena adanya kebutuhan tertentu yang menuntut adanya persediaan uang yang melebihi pendapatan. Kebutuhan tersebut dapat berupa kebutuhan yang sudah direncanakan atau kebutuhan yang mendesak dan tiba-tiba. Individu yang memiliki keinginan untuk berutang biasanya telah mempunyai perhitungan (prediksi) tentang kemungkinan proses pengembaliannya, meskipun tidak jarang terjadi kesulitan pengembalian atau kredit macet. Pada tahun 2010 Bank Indonesia merilis adanya penyaluran kredit konsumsi sebesar 47,1%, kredit modal kerja sebesar 35% dan investasi sebesar 18,95. Hal ini menunjukkan bahwa penyaluran dana kredit pada aspek konsumsi mendominasi penyaluran kredit di sektor perbankan. Lea, Webley (dalam Jiangqun dan Xiaoyan, 2012) menyatakan bahwa pertumbuhan yang pesat dalam penggunaan kredit selama dua puluh tahun terakhir terjadi karena sikap masyarakat terhadap kredit sudah mulai bergeser. Bird menemukan bahwa masyarakat yang dahulu menjauhi kredit, sekarang sudah mulai menerima kredit sebagai bagian dari gaya hidup masyarakat konsumen modern. Bahkan, kredit sekarang juga sudah dianggap sebagai salah satu alternatif pendapatan. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya masyarakat yang menggunakan kartu kredit untuk menutupi kekurangan penghasilannya tiap bulan (dalam Chien & Devaney, 2001).

Drentea & Lavrakas (2000), Hayes (dalam Fitch, 2007) menyatakan bahwa ada beberapa dampak yang dapat ditimbulkan dari perilaku berutang, misalnya isolasi dan pengucilan terhadap individu dan ketegangan antara masyarakat sekitar yang melakukan perilaku berutang dan tidak dapat membayarnya, adanya keregangan sosial terhadap individu yang berutang karena adanya perasaan malu dan rasa kegagalan pribadi atas perbuatan utang yang telah mereka lakukan dan kecemasan terhadap utang kartu kredit yang dimiliki. Bahkan Reaiding & Reynolds (2001) melaporkan bahwa utang adalah prediktor sosial ekonomi terkuat munculnya depresi pada keluarga di Amerika. Lebih lanjut peneliti menyatakan bahwa antara utang dan bunuh diri dimediasi oleh faktor ketidakberdayaan. Perasaan tidak berdaya ketika menghadapi utang mengarahkan pada ide bunuh diri. Utang juga menunjukkan munculnya perilaku beresiko seperti minuman keras, kebut-kebutan, penggunaan amphetamine, dan depresi. Hal senada juga dikemukakan oleh Fitch dkk (2007) bahwa orang yang memiliki utang cenderung memiliki masalah kesehatan mental dibanding orang yang tidak memiliki utang. Tingginya tingkat kredit konsumsi yang berlebihan dan tidak mampu membayar dapat menimbulkan berbagai resiko psikologis yang negatif, seperti stres dan depresi.

Cosma dan Pattarin (2010) menyatakan bahwa utang dalam memenuhi kebutuhan keluarga berhubungan dengan sikap dan faktor kepribadian. Kepribadian maupun sikap merupakan faktor penting yang memungkinkan dapat memotivasi seseorang dalam melakukan kredit dan dapat mempengaruhi keputusan dalam berutang serta pengelolaan keuangan keluarga. Motivasi dalam menggunakan fasilitas dan pilihan dalam berkredit, seperti menggunakan kartu kredit atau pun pinjaman juga memiliki keterkaitan dengan sikap. Semakin kuat sikap yang ditunjukkan (positif terhadap utang), maka pengguna kredit juga cenderung melakukan perilaku konsumtif dengan menggunakan kartu kredit atau *point-of-sale* dibanding dengan melakukan kredit secara langsung.

Uang merupakan salah satu bagian dari faktor ekstrinsik yang menjadi pertimbangan individu untuk melakukan perilaku berhutang. Hal ini dikarenakan utang tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan saja, melainkan untuk menciptakan kesejahteraan dan

kebahagiaan seseorang (Taneja, 2012). Individu yang mempunyai fokus terhadap pencapaian kesejahteraan dan kebahagiaan secara materi akan mempertimbangkan seberapa banyak uang yang dimilikinya, sehingga selisih perbandingan antara pendapatan dan tingkat pemenuhan kesejahteraan dan kebahagiaan akan mengarah pada pilihan perilaku berutang.

Bahkan menurut Marguire dalam Atmadja & Atmadja (2006) menjelaskan bahwa manusia kini sudah mendewakan atau mentuhankan uang sehingga melahirkan *moneytheisme*. Sina (2013) menyatakan bahwa pengalaman seseorang, terutama yang berkaitan dengan uang dapat berpeluang menjadi *money belief*. Bagaimana seseorang mengartikan uang sebagai alat, sangat berpengaruh terhadap tindakan apa yang akan dilakukan dalam pengelolaan uang. Uang juga tidak saja sebagai instrumen perdagangan dan media pertukaran untuk produk dan layanan, namun dengan uang dapat menguasai kehidupan manusia yang menyebabkan kebahagiaan atau ketergantungan. Setiap orang membutuhkan uang untuk kelangsungan hidupnya. Uang yang berada di tangan seseorang akan mendapatkan perlakuan yang berbeda antara satu dengan yang lain.

Pada dasarnya semua orang harus bisa mengatur pengeluaran uang yang digunakan agar tidak menjadi boros dan kesulitan dalam membeli kebutuhan yang terkadang serba mendadak, bahkan anak berusia lima tahun telah memandang bahwa uang itu sebuah hal yang penting (Duravasula & Lysonsni, 2007). Furnham A. (1998) menyatakan bahwa uang dipandang sebagai suatu hal yang kuat karena memiliki kemampuan untuk mempengaruhi kesejahteraan dan kognisi seseorang. Bagi mereka yang tidak memiliki uang, uang bertindak sebagai motivator. Uang juga memiliki kekuatan untuk memprovokasi kecemasan dan ketidakbahagiaan bagi mereka yang sangat sulit memiliki uang (dalam Taneja 2012). Penelitian yang lain juga menunjukkan bahwa sikap terhadap uang berdampak pada kebiasaan konsumen belanja, ideologi politik, sikap terhadap lingkungan, dan prestasi kerja, (Duravasula & Lysonsni, 2007). Dortch & Oggins (dalam Klontz, *et al.*, 2011) masalah uang juga merupakan alasan utama dari konflik dalam rumah tangga. Sebuah penelitian yang dilakukan oleh Lynne, *et al.* (2007) menemukan bahwa mahasiswa dengan pengetahuan keuangan yang lebih tinggi akan lebih mungkin untuk menyimpan catatan keuangan dan memilih pilihan yang tepat dalam pengambilan keputusan keuangan dibandingkan kepada mahasiswa dengan pengetahuan keuangan kurang.

Berbagai penelitian juga telah menggunakan *theory planned behavior* (TPB) untuk memprediksi munculnya perilaku tertentu. Sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi tentang kontrol perilaku ditemukan sangat efektif untuk menjelaskan perilaku melalui pembentukan niat (Rivis & Sheeran, 2003). Penelitian sebelumnya menemukan bukti bahwa sikap berhubungan dengan intensi berutang dan berhubungan dengan niat menggunakan kartu kredit (Xiao & Wu, 2006). Sikap juga diketahui dapat menjadi prediktor untuk niat membeli barang (Canniere, Pelsmacker & Geuens, 2008). Teori *planned behavior* juga digunakan untuk memahami kenyamanan seseorang dalam menggunakan kartu kredit, dimana ditemukan bahwa sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi tentang kontrol berhubungan dengan penggunaan kartu kredit (Rutherford & DeVaney, 2009), bahkan ketiga komponen ini dapat digunakan untuk menjelaskan perilaku kredit beresiko dan akumulasi kredit (Xiao et al, 2011). Variabel sikap terhadap perilaku dan norma subyektif berhubungan secara positif dengan niat menggunakan kartu kredit Islami, sementara persepsi tentang kontrol perilaku

berhubungan secara negatif (Amin, 2012). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang dengan hipotesa ada hubungan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang.

Sikap Terhadap Uang

Setiap individu mempunyai cara pandang dan perilaku yang berbeda terkait dengan uang. Uang dapat mempengaruhi seseorang untuk berpikir dan bertindak secara irrasional. Sikap terhadap uang dapat memunculkan sifat dan perilaku keserakahan, dendam, ketakutan dan perilaku antisocial. Hal ini dimungkinkan karena uang dapat memberikan pengalaman psiksosial bagi pemiliknya. (Forman, 1987, dalam Furnham & Argyle, 1998). Beberapa orang memandang uang adalah suci, ditakuti, dihormati dan dipuja. (Furnham & Argyle, 1998). Para ahli telah mempelajari psikologi uang melalui berbagai penelitian. Hal ini terungkap dengan adanya teori tentang *money belief* (Klonzt), *money ethic* (Tang) dan *money attitude* (Yamauchi). Sikap terhadap uang menunjukkan bahwa uang memiliki banyak arti sesuai dengan tingkat pemahaman dan kepribadian seseorang diantaranya uang menjadi bagian penting dalam kehidupannya, sumber rasa hormat, kualitas hidup, kebebasan dan bahkan kejahatan (Duravasula & Lysonsni, 2007).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendapat dari Yamuchi dan Templer (1982) yang membagi sikap terhadap uang dalam 5 dimensi yaitu : (a) *power-prestige* (kekuasaan-gengsi), dimana diartikan sebagai sumber kekuasaan, mendapatkan pengakuan eksternal, pencarian status, persaingan dan pencapaian barang-barang mewah; (b) *retention time* (keamanan – pengelolaan), yang berarti uang harus dikelola dengan baik untuk masa depan, butuh perencanaan dan kehati-hatian dalam membelanjakan uang serta penggunaan yang berorientasi pada masa depan; (c) *distrust* (ketidakpercayaan), memiliki arti bahwa uang dapat menjadi sumber perilaku penuh curiga, memunculkan keraguan dalam situasi yang melibatkan penggunaan uang dan ketidakpercayaannya dalam mengambil keputusan penggunaan uang; (d) *quality* (kualitas), memberikan arti bahwa uang dapat menjadi simbol kualitas hidup dengan melakukan pembelian barang - barang yang berkualitas, dan (e) *anxiety* (kegelisahan) digambarkan dengan uang sebagai sumber kecemasan dan stress bagi pemiliknya.

Sikap individu terhadap uang dipengaruhi oleh banyak factor diantaranya pengalaman masa kanak-kanak individu, pendidikan, keuangan, status sosial, lingkungan sosial ekonomi dan keluarga (Taneja, 2012). Memahami sikap orang terhadap uang menjadi penting karena dapat menentukan perilaku uang seorang individu. Perilaku sosial yang muncul dari individu dapat dilihat dari bagaimana seseorang memandang uang, perilaku berbelanja atau perilaku ekonomi lainnya (menabung, berutang, investasi dan kerja) dapat dihubungkan dengan sikap terhadap uang dan kesehatan mental seseorang juga dapat dikaitkan dengan uang (Dunn, 2005)

Perilaku Berutang

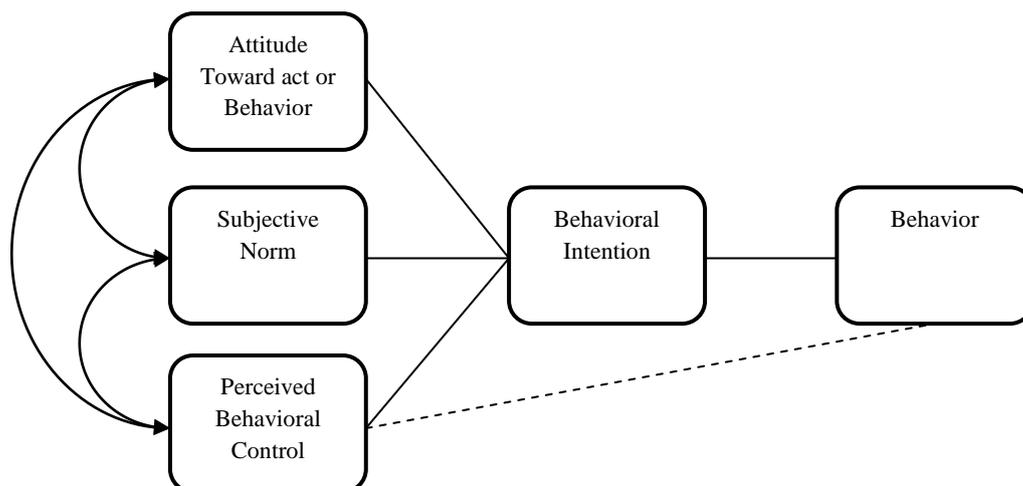
Dalam Kamus Bahasa Indonesia (1988) utang diartikan sebagai uang yang dipinjamkan dari orang lain dan adanya kewajiban membayar kembali. Sementara Hornby (1993), utang adalah sejumlah uang yang diberikan kepada orang lain karena berkaitan dengan penggunaan barang (jasa). Seseorang dikatakan berutang manakala mereka memiliki pinjaman terhadap bank, kartu kredit atau tidak mampu menyelesaikan tagihan rumah tangganya. Sementara Fitch (2007) menyatakan utang sebagai sebuah tindakan individu

atau rumah tangga pada proses dimana uang dipinjam dengan harapan akan dibayar di kemudian hari. Utang juga berarti kewajiban keuangan yang dimiliki oleh seseorang kepada orang lain sebagai akibat ketidakmampuan memprediksi keadaan dimasa yang akan datang (Erdem, 2008). Utang sering disamakan dengan kredit, meminjam, mengangsur, mencicil atau membeli secara tidak tunai.

Kamleitner, *et al.* (dalam Renanita, 2012) tidak membedakan antara kredit dan utang. Kredit digunakan untuk menjelaskan perilaku utang yang bisa diangsur dan tidak bisa diangsur. Lebih lanjut Kamleitner dkk menjelaskan adanya 3 alasan terkait dengan hal tersebut, yaitu (1) kata “debt” merupakan salah satu fase dalam penggunaan kredit, (2) orang yang menggunakan kredit adalah yang memiliki tunggakan utang dan orang yang bermasalah dengan utang memiliki situasional dan kepribadian yang sama hanya berbeda dalam intensi, dan (3) utang merupakan masalah jangka pendek yang dimiliki seseorang yang terlibat dalam perilaku utang dan biasanya akan kembali melakukan utang dalam waktu singkat. Hutang (debt) dan kredit adalah dua hal yang berbeda Lea, *et al.* (1993). Kredit adalah sebuah kesepakatan untuk meminjam uang dengan asumsi bahwa peminjam dapat membayar hutangnya selama periode tertentu, sedangkan ‘*debt*’ kewajiban pada peminjam dengan kondisi tidak dapat mengembalikan hutangnya atau sedang berusaha menghindari untuk membayar hutang ketika pembayaran hutang sudah jatuh tempo.

Dasar dari perilaku berhutang menggunakan teori *planned behavior*. Khususnya pada perilaku berhutang memiliki hubungan yang langsung dengan intensi. Hal tersebut menunjukkan intensi merupakan faktor terdekat yang dapat memprediksi munculnya perilaku yang akan ditampilkan oleh individu. Teori pembentukan perilaku secara detail dikemukakan oleh Ajzen (1991) yang dikenal dengan *theory planned behavior* (TPB) yang menguraikan bahwa perilaku seseorang dapat diprediksi melalui intensi, dimana intensi tersebut dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. *Theory of planned behavior* mengungkapkan bahwa keputusan seseorang dalam berperilaku berhutang sangat ditentukan oleh intensi atau niat seseorang, dan sikap merupakan salah satu alasan yang penting dalam keputusan berniat melakukan suatu hal. Hal ini telah dibuktikan dengan temuan hubungan sikap dengan niat berhutang (Brown, Taylor & Price, 2005).

Dimana teori ini mengungkapkan bahwa intensi dipengaruhi oleh sikap terhadap tindakan (*attitude toward act*) dan norma subyektif (*subjective norm*) dan teori ini dimodifikasi dengan menambahkan perilaku control yang dirasakan (*perceived behavioral control/PBI*) sebagai predictor intensi yang kemudian disebut dengan *theory of palnned behavior* (TPB), sehingga intensi (*intention*) dipengaruhi oleh sikap (*Attitude*) terhadap perilaku yaitu sejauh mana seseorang memiliki evaluasi menguntungkan atau tidak menguntungkan dari perilaku, norma Subyektif (*Subjective Norm*) mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan oleh individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku dan kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*) yang berkaitan dengan keyakinan tentang ketersediaan dukungan dan sumber daya atau hambatan untuk melakukan sebuah perilaku (Ajzen, 1991).



Gambar 1. Theory of planned Behaviour, Ajzen (1991)

Hipotesa

Hipotesa penelitian ini adalah ada hubungan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif korelasional, dimana peneliti ingin mengetahui hubungan antara variabel sikap terhadap uang dengan perilaku berutang.

Subjek penelitian

Subjek penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Muhammadiyah Malang dengan usia 18 – 21 tahun. Pengambilan sampel dengan menggunakan teknik quota sampling, dimana peneliti menentukan sampel dari populasi yang mempunyai ciri – cirri tertentu sampai jumlah kuota yang diinginkan. Sampel penelitian ini berjumlah 227 orang.

Variabel dan Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat dua variable yang akan diuji tingkat korelasinya yaitu sikap terhadap uang (variabel bebas) dan perilaku berutang (variabel terikat). Sikap terhadap uang adalah evaluasi umum yang menunjukkan derajat efek positif dan negatif yang dilakukan seseorang terhadap uang yang meliputi dimensi kekuasaan dan penghargaan, pengelolaan uang dan keamanan, ketidakpercayaan, kualitas dan kecemasan. Sedangkan perilaku berutang adalah tindakan seseorang dalam mengambil keputusan berutang yang dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku berutang, norma subjektif, persepsi terhadap kontrol perilaku dan niat (*theory of planned behavior*).

Metode pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan questionare dengan menggunakan 2 skala yaitu skala sikap terhadap uang (*money attitude scale*) yang disusun oleh Yamauchi & Templer yang terdiri dari 5 dimensi yaitu kekuasaan dan penghargaan (*power-prestige*), pengelolaan uang dan keamanan (*retention time*),

ketidakpercayaan (*distrust*), kualitas (*quality*) dan kecemasan (*anxiety*) dengan jumlah item sebanyak 34 item dengan nilai reliabilitas 0.77. Sedangkan skala perilaku berutang (*debt behavior*) yang disusun oleh peneliti sendiri dengan menggunakan pendekatan *theory of planned behavior* (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen (1991) yang terdiri dari *attitude toward act*, *subjective norm*, *perceived behavioral control* dan *intention* dengan jumlah 28 item. Setelah dilakukan uji validitas dan reliabilitas diperoleh hasil bahwa nilai validitas skala perilaku berutang adalah 0.343 – 0.636 dan nilai reliabilitas yang diperoleh adalah 0.868.

Prosedur penelitian

Secara garis besarnya, prosedur penelitian ini terdiri dari tiga tahap yaitu sebagai berikut: Tahap Perencanaan penelitian, yaitu tahap sebuah penelitian dipersiapkan. Pada tahap ini, semua hal-hal yang berhubungan dengan penelitian dipersiapkan atau diadakan, seperti pemilihan judul, orientasi dan perumusan masalah, penyusunan kerangka pemikiran dan penentuan hipotesis, membuat instrument penelitian, menentukan populasi dan sampel dan analisis data penelitian.

Tahap Pelaksanaan Penelitian, yaitu tahap dimana sebuah penelitian sudah dilakukan atau dilaksanakan. Pada tahap ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara menyebarkan angket (dalam bentuk skala) pada subjek penelitian untuk diisi, mengumpulkan skala yang telah diisi subjek, analisis data dengan cara melakukan *scoring* pada skala yang telah disebar, melakukan interpretasi terhadap hasil analisis data dan membahasnya berdasarkan kerangka pemikiran dan teori serta membuat kesimpulan sesuai dengan hipotesa dan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini analisa data yang digunakan adalah menggunakan korelasi person *product moment* untuk mengetahui hubungan antara dua variabel yang sama-sama berjenis interval. Sedangkan untuk interpretasi hasil uji statistik dengan melihat taraf signifikansi yang ditunjukkan oleh indeks kesalahan yang mungkin terjadi (*error probability*) sebesar 0,05.

Tahap Penulisan Laporan Penelitian yaitu, tahap dimana sebuah penelitian telah selesai dilaksanakan. Pada tahap ini peneliti membuat laporan penelitian sesuai dengan format yang ditetapkan.

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil penyebaran angket kepada 227 orang diperoleh gambaran subjek penelitian berdasarkan jenis kelamin sebagai berikut :

Tabel 1. Responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki – Laki	126	55.51 %
Perempuan	101	44.49 %
Total	227	100 %

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa dari 227 subjek penelitian ini jumlah responden yang memiliki jenis kelamin laki-laki sebanyak 126 orang (55.51%) dan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 101 orang. (44.49%). Tidak menunjukkan bahwa proporsi jenis kelamin dari subjek penelitian tidak memiliki perbedaan yang tinggi.

Berdasarkan hasil analisa data menunjukkan hasil ada hubungan yang signifikan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang ($r = 0.150$, $p = 0.023$). Sumbangan efektifnya (r^2) variable sikap terhadap uang kepada perilaku berutang sebesar 2.2%.

Tabel 2. Korelasi parsial sikap terhadap uang dengan perilaku berutang

		Power- prestige	Retention time	Distrust	Quality	Anxiety
Perilaku	R	0.071	-0.001	0.241	-0.142	0.251
berutang	P	0.289	0.991	0.000	0.033	0.000
	N	227	227	227	227	227

Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa kelima dimensi dalam sikap terhadap uang memiliki tingkat signifikansi dan korelasi yang berbeda-beda. Hasil analisis korelasi parsial menunjukkan bahwa *power-prestige* tidak berkorelasi secara signifikan dengan perilaku berutang ($p = 0.289$, $r = 0.071$), *retention time* tidak berkorelasi dengan perilaku berutang ($p = 0.991$, $r = -0.001$), *distrust* berkorelasi secara signifikan dengan perilaku berutang ($p = 0.000$, $r = 0.241$), *quality* berkorelasi dengan perilaku berutang ($p = -0.142$, $r = 0.033$) dan *anxiety* berkorelasi dengan perilaku berutang ($p = 0.000$, $r = 0.251$).

DISKUSI

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang ($p = 0.023$, $r = 0.150$). Hal ini membuktikan bahwa sikap seseorang terhadap sesuatu akan cenderung diikuti dengan perilaku tertentu. Sikap positif terhadap uang akan diikuti dengan perilaku berutang, demikian sebaliknya. Hal ini didukung oleh penelitian Prasadjaningsih (1999) bahwa sikap terhadap kredit secara signifikan dapat memprediksi pilihan perilaku berutang. Orang yang memiliki sikap positif terhadap kredit akan cenderung berutang sedangkan orang yang memiliki sikap negatif terhadap kredit cenderung tidak akan berutang. Livingstone and Lunt (1992) mengemukakan bahwa perilaku berutang dipengaruhi oleh faktor sikap seseorang. Sikap yang dimiliki seseorang dapat menjadi petunjuk yang cukup akurat mengenai perilaku yang akan dilakukan terhadap objek sikap tersebut atau hal-hal yang berkaitan dengan objek sikap tersebut. Sikap positif terhadap objek sikap akan diikuti dengan sikap dan perilaku positif terhadap hal-hal yang berhubungan dengan uang.

Utang adalah salah satu perilaku ekonomi yang berkaitan dengan uang, sehingga apabila seseorang mempunyai sikap yang positif terhadap uang maka akan diikuti dengan sikap yang positif pula terhadap perilaku berutang. Seseorang yang memandang uang sebagai alat untuk meningkatkan kualitas hidup, meningkatkan status sosial, mengalami kecemasan atau ketakutan saat tidak mempunyai uang dan untuk jaminan kehidupan di masa yang akan datang akan cenderung dilakukan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan tersebut (Furnham & Argyle, 1998). Ketersediaan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup atau untuk meningkatkan kualitas hidup bahkan untuk melakukan tindakan preventif yang lain dapat dilakukan dengan mengambil keputusan berutang (Cosma dan Pattarin, 2010). Individu atau keluarga yang mempunyai masalah dengan ketersediaan uang untuk memenuhi kebutuhannya (fisik, psikologis dan social) akan mengambil pilihan berutang, meskipun juga ditemukan adanya permasalahan yang berkaitan dengan ketidakmampuan melakukan pembayaran sesuai dengan jatuh tempo utangnya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa korelasi antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang relatif rendah ($r = 0.150$), begitu pula dengan sumbangan efektifnya ($r^2 = 0.022$) atau 2.2%. Hal ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan berutang mempunyai faktor-faktor yang sangat banyak selain faktor sikap terhadap uang. Kenyataan ini juga didukung oleh penelitian Lea dkk (1995), Cosma & Pattarin (2010) dan Watson (2009) yang mengatakan bahwa perilaku berutang dipengaruhi oleh karakteristik individual, nilai-nilai individu, karakteristik demografi, dan sumber-sumber ekonomi lainnya, sehingga apabila seseorang memutuskan untuk mengambil pilihan perilaku berutang maka berbagai faktor tersebut akan saling mempengaruhi dan menimbulkan kompleksitas pengambilan keputusan berutang.

Penelitian ini juga menemukan bahwa dimensi *power-prestige* ($p = 0.289$) dan *retention time* ($p = 0.991$) tidak berhubungan secara signifikan dengan perilaku berutang. Hal ini menunjukkan bahwa sampel dalam penelitian ini memiliki pandangan bahwa uang yang akan menjadi sumber kekuasaan dan penghargaan dalam kehidupannya serta untuk keamanan dan pengelolaan di masa yang akan datang cenderung tidak diperoleh melalui perilaku berutang. Seseorang yang ingin dipandang memiliki status sosial yang tinggi akan mengambil pilihan perilaku ekonomi yang lain, misalnya menabung, investasi atau bekerja dengan giat dari pada mengambil perilaku berutang. Demikian pula dengan pengelolaan uang untuk jaminan masa depan dan keamanan akan melakukan tindakan yang sama, sehingga menghindari perilaku berutang. Sementara dimensi *distrust* ($p = 0.000$), *quality* ($p = 0.033$) dan *anxiety* ($p = 0.000$) memiliki hubungan yang signifikan dengan perilaku berutang. Hal ini menunjukkan bahwa sampel penelitian yang memandang dirinya memiliki keragu-raguan terhadap kemampuan mengelola uang dan tidak percaya terhadap keputusannya dalam melakukan pembelian secara efisien akan cenderung mengambil pilihan perilaku berutang untuk meningkatkan kepercayaan dirinya saat menggunakan uang yang dimiliki. Ketersediaan uang menjadi hal yang cukup penting bagi individu tersebut untuk membantu mengurangi rasa ketidakpercayaan diri dalam mengelola uang. Sementara seseorang yang menandang uang dapat meningkatkan kualitas hidup dengan memiliki barang-barang yang berkualitas dan pembayaran yang tinggi cenderung menggunakan utang untuk membantu mewujudkan keinginannya tersebut. Sedangkan individu yang memandang uang menjadi sumber kegelisahan sekaligus sumber perlindungan dari kegelisahan itu sendiri akan memilih perilaku berutang agar terhindar dari kegelisahan atau kecemasan berkaitan dengan ketiadaan uang dalam kehidupannya.

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil analisis data dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara sikap terhadap uang dengan perilaku berutang. Hal ini ditunjukkan dengan nilai korelasi r sebesar 0.150 dengan taraf signifikan 0.023 ($p < 0.05$), ini berarti semakin positif sikap seseorang terhadap uang semakin tinggi kecenderungan memilih perilaku berutang, begitu pula sebaliknya. Adapun sumbangan efektifnya (r^2) variabel sikap terhadap uang kepada perilaku berutang sebesar 2.2% yang artinya ada 97.8% perilaku berutang dipengaruhi oleh faktor lain.

Implikasi dari penelitian ini bagi masyarakat perilaku berutang merupakan pilihan dalam perilaku ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidup, sehingga dalam mengambil keputusan perilaku berutang dibutuhkan pertimbangan yang matang. Sikap terhadap uang yang tidak proporsional akan mengakibatkan pengambilan keputusan berutang tidak

dilandasi pertimbangan rasional, sehingga dapat menimbulkan masalah-masalah yang lain, seperti finansial (ketidakmampuan membayar utang), sosial (konflik dengan orang lain) dan psikologis (stress dan depresi). Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan variabel ini hendaknya menggunakan sampel penelitian yang lebih bervariasi karakteristiknya, misalnya karyawan yang berpenghasilan tetap atau karyawan yang tidak berpenghasilan tetap, mempertimbangkan karakteristik demografi lainnya (usia, pendidikan dan lokasi tempat tinggal).

REFERENSI

- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behaviour. Organizational behavior and human decision processes*. 50, 179-211.
- Amin, H. (2012) *Explaining intention to use the Islamic Credit Card: An extension of the TRA Model*. Munich Personal RePEc Archive.
- Atmadja, A. T., & Atmadja, N. B. (2006). Berhutang merupakan gaya hidup: Profil guru pada zaman globalisasi (Perspektif Kajian Budaya). *Jurnal Pendidikan dan Pengajaran IKIP Negeri Singaraja*,(1),120-141.
- Brown, S., Taylor, K., & Price, S. W. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26, (1), 642–663.
- Canniere, M. H. D., Pelsmacker, P. D., & Geuens, M. (2008). Relationship quality and the theory of planned behavior models of behavioral intention and purchase behavior. *Journal of Psychology & Marketing*, 14, (18), 737 – 764
- Chien, W. Y., & Devaney, S. A. (2001). The journal of consumer affairs : The American Council on consumer interests is Doctoral Candidate And Sharon A. Sciences And Retailing, Purdue University, West Lafayette, 35. (I)
- Cosma, S., & Pattarin, F. (2010). *Attitudes, personality factors and household debt decisions: a study of consumer credit*. CEFIN Working Papers, 1-35.
- Depdikbud. (1998). *Kamus besar bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Drentea P, & Lavrakas, P. J. (2000). Over the limit: The association among health, race and debt. *Journal of Social Science & Medicine* 50, 517-529
- Dunn, L. F., & Mirzaie, I. A. (2005). *Determinants of consumer debt stress: differences by debt type and gender*. Working paper.
- Duravasula, S., & Lysonski, S. (2007). Money attitudes, materialism, and achievement vanity: An investigation of young chinese consumers' perceptions. *International Marketing Conference on Marketing & Society*. 6, (1), 497-499.
- Erdem, C. (2008). Factors affecting the probability of credit card default and the intention of card use in Turkey. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 1685 – 1711.

- Fitch, C. (2007). Debt and mental Health. *Journal of continuing professional development, The Role Of Psychiatrist Apt*, 13, 194-202
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). The psychology of money. London and New York: Routledge.
- Hornby, A. S. (1993). *Oxford advanced learner's dictionary of current English*. Fourth Edition. Oxford: Oxford University Press
- Jiangqun, L., & Xiaoyan, L. (2012). Risk and consumer debt behaviors In China. *Academic Journal Article Social Behavior And Personality: An International Journal*, 40, (8).
- Jirotmontree, A. (2010). Credit card use among Bangkok Cardholders: An exploration into credit card attitudes, debt and strategy improvement. *ABAC Journal*, 30, (3), 15-29.
- Klontz, B., Bivens, A., Klontz, P., Wada, J., & Kahler, R. (2008). The treatment of disordere money behaviors: Results of an open clinical trial. *Psychological Services*, 5,(3), 295-308.
- Klontz, B., Britt, S., Mentzer, J., & Klontz, T. (2011). Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy Association*, 2, (1), 1-22
- Lea, S., Webley & Walker. (1995). Psychological factors in consumer debt : Money management, economic socialization and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681 – 701
- Livingstone, S., & Lunt, P.K. (1992) Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social, and economic determinants. *Journal Of Economic Psychology* 13, 111-134.
- Lynne, B., Lee, S., & Collins. (2007). Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation. *Original Paper Springer Science & Business Media*, 29, 23–40.
- Prasadjaningsih, M. C. O. (2005). *Pengaruh gaya hidup, nilai, kepribadian dan sikap terhadap pilihan perilaku berutang. Psikologi ekonomi dan Konsumen*. Penerbit Bagian PIO. Jakarta: Fakultas Psikologi UI.
- Rivis, A., & Sheeran, P. (2003). Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behavior: A meta-analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 8, 319 – 340.
- Rutherford, L. G & De Vaney, S. A. (2009). Utilizing the theory of planned behavior to understand convenience use of credit cards. *Journal of Consumer Research*.

- Sina, P. G. (2013). Money belief penentu financial behavior. *Jurnal Economica*, 9, (1), 92-101.
- Taneja, R. M. (2012). Money attitude – an abridgement. *Journal of Arts, Science & Commerce*. 3, (3), 94-98.
- Tang, T. L. (1992). The meaning of money revisited. *Journal Of Organizational Behavior*, 13, 197-202.
- Renanita, T. (2012). *Faktor-faktor psikologis perilaku berhutang pada karyawan berpenghasilan tetap*. Tesis Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada Yogyakarta. Yogyakarta.
- Reaiding., & Reynolds. (2001). Debt, social disadvantage and maternal depression. 53, (4), 441-53.
- Watson, J. J., & Barnao, J. (2009). Debt repayment: A typology. *International business & economics research journal*, 8, 1.
- Xiao, J. J., & Wu, J. (2006). Applying the theory of planned behavior to retain credit counseling client. *Business Review Q4*: 9 – 20
- Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedent and consequences of risk credit behavior among college student: Application of the theory of planned behavior. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 21: 271 – 90.
- Yamuchi, K., & Templer, D. (1982). The development of a money attitudes scale. *Journal of Personality Assessment*, 46: 522-528.