

PENGARUH EMOSI, MATERIALISME, LITERASI KEUANGAN, PERSEPSI RISIKO DAN PENGALAMAN KEUANGAN TERHADAP *PROPENSITY TO INDEBTEDNESS* (STUDI PADA NASABAH KREDIT PLUS KENDARI): *The Influence Of Emotion, Materialism, Financial Literacy, Risk Perception And Financial Experience On Propensity To Indebtedness (Study On Kredit Plus Kendari Customers)*

Lucia Evianti Patulak

lucia.evianti@gmail.com

Program Studi Ilmu Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Halu Oleo

Buyung Sarita

buyungsarita_buyung@yahoo.com

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Halu Oleo

Wahyuniati Hamid

wahyuniati@uho.ac.id

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Halu Oleo

Info Jurnal	Abstract
<p>Sejarah Artikel:</p> <p>Diterima 28-01-2021</p> <p>Disetujui 02-02-2021</p> <p>Dipublikasikan 02-02-2021</p> <hr/> <p>Keywords: <i>emotions, materialism, financial literacy, risk perception, financial experience, propensity to indebtedness</i></p> <hr/> <p>Klasifikasi JEL: G40, G41</p>	<p><i>The research was conducted with the aim of analyzing the influence of emotions, materialism, financial literacy, risk perception and financial experience on propensity to indebtedness. Primary data was obtained through distributing 100 questionnaires to Kredit Plus Kendari customers then processed with the SPSS 25.0 software application. The results of the research that have been done state that there is an effect of emotion, financial literacy and experience on propensity to indebtedness which has a negative significant effect, the effect of materialism on propensity to indebtedness has a positive significant effect, while the risk perception of propensity to indebtedness has no significant effect.</i></p>

I. PENDAHULUAN

Perilaku berhutang pada individu umumnya disebabkan oleh perilaku dirinya sendiri, tidak bisanya melakukan pengelolaan uang, tidak bisanya menahan diri ketika ingin memiliki suatu barang serta mengikuti gaya hidup di lingkungan sekitarnya. Menurut Vitt (2004) besar kemungkinan masalah hutang tidak hanya disebabkan oleh faktor ekonomi tetapi juga dipengaruhi oleh faktor psikologis dan perilaku. Selain itu, Raj (2013) mengatakan keragaman produk keuangan di pasar menarik seseorang untuk berhutang, mengingat akses mudah ke produk utang yang ditawarkan oleh lembaga keuangan.

Kemudahan dalam proses berhutang ini tidak jarang membuat seseorang menjadi terikat untuk terus menggunakan fasilitas berhutang seperti cicilan atau kredit dibanding menunggu mengumpulkan uang terlebih dahulu kemudian membayar secara tunai. Terlebih dengan hadirnya fasilitas pembiayaan pembelian seperti kredit barang konsumsi yang juga semakin memudahkan proses perhutangan. Kecenderungan berhutang diiringi dengan ketidakmampuan mengelola keuangan pribadi dapat menyebabkan seseorang berhutang lebih dari kemampuan mereka untuk melunasi utang dan akibatnya ketidakmampuan mereka untuk membayar akan mengakibatkan orang berada pada keadaan terlilit utang hingga bangkrut.

Mahfuzur Rahman (2020) mengatakan, kredit idealnya membantu orang meningkatkan kondisi keuangan mereka, seperti dengan membantu mereka dalam memperoleh aset, menutupi biaya-biaya penting, menjadi mampu secara ekonomi dalam jangka panjang, dan sebagainya. Namun pada kenyataannya, dalam banyak kesempatan pemberian kredit justru membuat masyarakat semakin cenderung untuk terus menerus berhutang atau dikenal dengan istilah *Propensity Toward Indebtedness*.

Berdasarkan Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Tenggara Mei 2020 pada laman Bank Indonesia, data perihal kredit konsumsi tercatat mengalami peningkatan. Pada triwulan I 2020, kredit konsumsi tercatat tumbuh sebesar 16,5% (yoy), mengalami peningkatan dibandingkan dengan pertumbuhan kredit konsumsi periode sebelumnya yang sebesar 11,5% (yoy). Kondisi tersebut mendorong peningkatan outstanding kredit konsumsi sebesar Rp1,3 triliun miliar, yaitu dari Rp17,4 triliun pada triwulan IV 2019 menjadi Rp18,7 triliun pada triwulan I 2020. Pada triwulan II 2020, konsumsi rumah tangga diperkirakan cenderung stabil dibandingkan dengan periode sebelumnya yang tumbuh sebesar 5,1% (yoy).

Berdasarkan keadaan tersebut, penting untuk mengidentifikasi dan memahami faktor yang mempengaruhi kecenderungan berhutang individu. Studi ini mempertimbangkan lima determinan yang disorot dalam literatur sebagai faktor yang mempengaruhi *Propensity to Indebtedness* yakni emosi, materialisme, literasi keuangan, persepsi risiko dan pengalaman keuangan. Menurut Ottaviani & Vandone (2011) respons emosional dianggap sebagai faktor utama dalam pengambilan keputusan keuangan. Goleman (2002) mengatakan pengertian emosi merujuk pada suatu perasaan dan pikiran yang khas, suatu keadaan biologis dan psikologis dan serangkaian kecenderungan untuk bertindak. Semakin tinggi emosi maka individu akan mengekspresikan ekspresi negatif terhadap hutang dan cenderung untuk menghindari risiko dalam pengambilan keputusan berhutang

Faktor lain yang diduga memicu munculnya *Propensity to Indebtedness* berkaitan dengan nilai materialisme. Menurut Jefri & Dwi (2013) materialisme adalah upaya seseorang yang memberikan penekanan dan perhatian lebih pada kepemilikan benda-benda materi. Jefri menjelaskan seseorang yang memiliki sikap materialisme diketahui sulit menabung, memiliki manajemen keuangan yang buruk, dan sering dibebani oleh kecemasan finansial. Seseorang dengan derajat materialisme yang tinggi akan diikuti pula oleh pengeluaran dan keinginan berhutang yang tinggi (Watson, 1998).

Norvilitis (2006) mengatakan bahwa literasi keuangan sangat penting, dan literasi keuangan juga merupakan faktor terkuat *propensity to indebtedness*. Literasi keuangan merupakan pemahaman mengenai konsep keuangan dengan bantuan informasi sebagai kemampuan untuk memahami resiko keuangan agar dapat membuat keputusan keuangan dengan tepat. Lusardi dan Tufano (2015) menjelaskan literasi hutang merupakan kemampuan mengukur pengetahuan tentang konsep dasar yang terkait dengan hutang. Bahovec (2015) berpendapat bahwa semakin tinggi pemahaman keuangan yang dimiliki seseorang, maka semakin

rendah tingkat hutang yang dimiliki, sedangkan semakin rendah pemahaman keuangan maka semakin tinggi tingkat hutang yang dimiliki.

Selanjutnya, variabel lain yang mempengaruhi *Indebtedness* adalah persepsi risiko. Persepsi risiko menunjukkan bagaimana individu melihat risiko selama pengambilan keputusan (Caetano, 2011). Persepsi risiko memainkan peran yang penting dalam perilaku manusia khususnya terkait dengan pengambilan keputusan keuangan. Persepsi risiko sangat tergantung pada karakteristik psikologis dan keadaan masing-masing individu. Caetano (2011) mengatakan bahwa orang dengan persepsi risiko tinggi cenderung memiliki tingkat hutang yang rendah. Sebaliknya, orang yang memiliki persepsi risiko rendah cenderung memiliki tingkat hutang yang tinggi.

Selain itu, faktor yang diduga dapat mempengaruhi perilaku berhutang adalah pengalaman keuangan. Tingkat pengalaman keuangan individu dapat diukur dari jenis-jenis transaksi keuangan yang dilakukan oleh individu tersebut (Lusardi dan Tufano 2009). Pengalaman keuangan dapat menjadi pembelajaran dalam mengelola keuangan maupun perencanaan investasi sehingga dalam membuat keputusan keuangan setiap hari bisa terarah dan lebih bijak. Pengalaman setiap individu dalam mengelola keuangan berbeda-beda, seperti dalam merencanakan investasi, dana pensiun, asuransi dan kredit. Sehingga seseorang yang memiliki *financial experience* yang lebih tinggi akan memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan yang lebih bijaksana (Moore, 2003). Setelah kajian di atas, dengan ini penulis akan mengadakan penelitian dengan mengambil judul “Pengaruh Emosi, Materialisme, Literasi Keuangan, Persepsi Risiko dan Pengalaman Keuangan terhadap *Propensity to Indebtedness* pada Nasabah Kredit Plus Kendari”.

II. TINJAUAN LITERATUR

Emosi (*Emotion*)

Menurut Goleman (2002) emosi adalah perasaan dan pikiran yang khas, suatu keadaan biologis dan psikologis dan serangkaian kecenderungan untuk bertindak. Emosi juga merupakan reaksi terhadap rangsangan dari luar dan dalam diri individu. Emosi adalah sesuatu yang sifatnya subjektif. Subjektivitas dari emosi ini dapat menjadi kekuatan yang sangat besar yang tidak mungkin direfleksikan seluruhnya dalam perilaku individu tetapi dalam bentuk pengalaman emosi yang sangat berperan dalam menentukan perilaku seseorang (Strongman, 2003).

Emosi tergantung pada kemampuan seseorang untuk mengekspresikan emosi (positif dan negatif) ketika menangani keputusan keuangan. Klasifikasi dalam studi ini menggunakan ekspresi negatif mengingat bagaimana konsumsi masyarakat dan hutang mempengaruhi masalah subyektif, seperti rasa malu, kesombongan, dan kegugupan. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini merujuk penelitian Doosti & Karampour (2017) yaitu malu, gugup, tertekan, tidur terganggu, nafsu makan menurun dan relasi menjadi renggang ketika memiliki hutang.

Hu (2014) mengatakan individu yang memiliki emosi positif lebih rentan terhadap risiko daripada mereka yang memiliki emosi negatif. Hu menunjukkan bahwa tanpa mempertimbangkan faktor perancu potensial, ekspresi positif pra-induksi (*pre-induced positive emotion*) membuat orang lebih rentan mengambil risiko, sementara ekspresi negatif membuat orang lebih enggan mengambil risiko. Sehingga semakin tinggi ekspresi negatif individu semakin menurunkan *propensity to indebtedness*.

Materialisme (*Materialism*)

Materialisme didefinisikan pandangan yang berisi orientasi, sikap, keyakinan, dan nilai-nilai hidup yang menekankan atau mementingkan kepemilikan barang-barang material atau kekayaan material diatas nilai-nilai hidup lainnya, seperti yang berkenaan dengan hal-hal spiritual, intelektual, sosial, dan budaya (Kasser, 2002:139). Materialisme merupakan tendensi untuk memperoleh kebahagiaan melalui kepemilikan harta benda tertentu. Pada tingkatan materialisme yang tinggi, kepemilikan tersebut diasumsikan sebagai suatu hal yang paling penting dalam kehidupan individu, serta merupakan sumber terbesar kepuasan dan ketidakpuasan individu (Mowen & Minor, 2002:280).

Materialisme adalah salah satu trait kepribadian yang berkaitan dengan kepemilikan barang atau materi (Richins & Dawson, 1992:307). Sifat materialistis cenderung menyebabkan individu untuk berusaha memperkaya diri dengan terus menerus menumpuk kekayaan (Richins & Dawson, 1992:307). Materialisme merupakan orientasi individu yang menempatkan kepemilikan duniawi sebagai tujuan hidup dan sumber kebahagiaan dalam hidup individu (Belk, 1985:266). Menurut Richin dan Dawson (1994 dalam Schiffman & Kanuk, 2000:119), materialisme dibagi menjadi tiga dimensi yaitu *acquisition centrality*, *possession defined success* dan *acquisition as the pursuit of happiness*.

Acquisition centrality merupakan dimensi pentingnya harta dalam hidup individu yang bertujuan untuk mengukur derajat keyakinan individu yang menganggap bahwa harta dan kepemilikan sangat penting dalam kehidupan seseorang. Dimensi ini diukur dengan menggunakan 3 indikator sebagai berikut: terbiasa membeli sesuatu yang dapat membuat diri sendiri senang, menyukai kemewahan, harta dan kepemilikan sangat penting dalam kehidupan

Possession Defined Success merupakan dimensi ukuran kesuksesan hidup untuk mengukur keyakinan individu mengenai kesuksesan berdasarkan pada jumlah dan kualitas kepemilikannya. Dimensi ini diukur dengan menggunakan 3 indikator sebagai berikut: mengagumi orang lain yang memiliki barang-barang yang mewah dan mahal, materi yang dimiliki oleh seseorang merupakan ukuran sebuah kesuksesan, ingin memiliki barang-barang yang membuat orang lain terkesan.

Acquisition as the Pursuit of Happiness merupakan dimensi kepemilikan dan harta benda merupakan sumber kebahagiaan untuk mengukur keyakinan apakah individu memandang kepemilikan dan harta merupakan hal yang penting untuk kesejahteraan dan kebahagiaan dalam hidup. Dimensi ini diukur dengan menggunakan 3 indikator sebagai berikut: barang-barang yang saat ini dimiliki membuat bahagia, membeli banyak barang membuat bahagia, merasa resah saat tidak sanggup membeli barang yang disukai.

Literasi Keuangan (*Financial Literacy*)

Hudson dan Bush (2012) mengartikan bahwa literasi keuangan sebagai kemampuan untuk memahami kondisi keuangan serta konsep-konsep keuangan dan untuk merubah pengetahuan itu secara tepat kedalam perilaku. Atkinson dan Messy (2011) mengemukakan bahwa literasi keuangan merupakan sebuah kombinasi dari kesadaran, pengetahuan, kemampuan perilaku, dan kebiasaan yang diperlukan untuk mengambil keputusan keuangan yang tepat dan pada akhirnya dapat mencapai kondisi keuangan yang memuaskan. Literasi keuangan menekankan pada pentingnya menerapkan pengetahuan dan kemampuan di bidang keuangan dalam pengambilan keputusan keuangan.

Norvilitis (2006) mengatakan bahwa literasi keuangan sangat penting, dan literasi keuangan merupakan faktor terkuat utang. Pemahaman tentang literasi keuangan menjadi hal yang vital yang harus dimiliki setiap individu untuk menuju kehidupan yang sejahtera secara ekonomi di masa yang akan datang. Karena dengan pengalokasian pendapatan dan keuangan yang baik dan tepat menjadi salah satu syarat seseorang untuk menunjang kesejahteraan hidup yang lebih baik. Seberapapun besar pendapatan atau penghasilan seseorang, jika tidak adanya pemahaman pengelolaan keuangan dengan baik dan tepat, maka hal tersebut malah akan menjadi ganjalan untuk kehidupan di masa depan.

Menurut Moore (dalam Lusardi dan Tufano, 2015) seseorang yang memiliki literasi keuangan yang rendah akan lebih memungkinkan untuk memiliki barang yang digadaikan, yang berarti jika seseorang memiliki literasi finansial yang tinggi maka orang tersebut akan memiliki masalah utang yang lebih rendah. Kemudian orang yang memiliki *financial awareness*, kemampuan dalam budgeting, serta sikap yang bertanggung jawab terhadap uang juga dapat membuat seseorang mengatur keuangan lebih baik, yang pada akhirnya dapat menurunkan perilaku berutang (Mariott, 2007). Dari sini, dapat dipahami bahwa wawasan atau pemahaman mengenai finansial, yang lebih dikenal sebagai literasi keuangan dapat mencegah seseorang terjebak dalam perilaku berutang. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengetahuan umum keuangan, pengetahuan mengenai manajemen keuangan, pengetahuan mengenai tabungan dan investasi dan pengetahuan mengenai risiko Lusardi & Mitchel (2007).

Persepsi Risiko (*Risk Perception*)

Persepsi terhadap risiko memainkan peran penting dalam perilaku manusia khususnya terkait pengambilan keputusan dalam keadaan tidak pasti. Meskipun demikian, masih sedikit ditemui penelitian tentang elemen risiko, persepsi risiko dan kecenderungan terhadap risiko terhadap pengambilan keputusan (Forlani & Mullins, 2000). Seseorang cenderung mendefinisikan situasi berisiko apabila mengalami kerugian akibat buruknya suatu keputusan, khususnya jika kerugian tersebut berdampak pada situasi keuangannya. Karena persepsi risiko merupakan penilaian seseorang pada situasi berisiko, maka penilaian tersebut sangat tergantung pada karakteristik psikologis dan keadaan orang tersebut. Derajat ketidakpastian akan dievaluasi dan dinilai secara berbeda oleh pengambil keputusan yang berbeda-beda.

Dunn (1986) mendefinisi persepsi risiko ialah konsekuensi negatif yang diantisipasi seorang konsumen terkait dengan situasi pembelian suatu produk. Satu konsep yang sangat penting terkait dengan risk perception adalah bahwa risiko yang dipersepsikan seorang konsumen baik keberadaannya itu sendiri maupun besarnya, merupakan sesuatu yang sangat subjektif. Suatu situasi pembelian yang sama, bila dihadapkan pada dua orang berbeda dapat menghasilkan persepsi-persepsi risiko yang berbeda. Selain itu probabilitas sejati atau sebenarnya dari terjadinya suatu kerugian tidaklah relevan bagi bereaksinya seorang konsumen terhadap risiko, sejauh pengalaman masa lalu yang dijadikan basis persepsinya saat ini.

Persepsi risiko menunjukkan bagaimana individu melihat risiko selama pengambilan keputusan (Caetano, 2011). Schiffman dan Kanuk (2010) dalam Doosti, (2017) mendefinisikan persepsi risiko sebagai ketidakpastian yang dihadapi oleh konsumen ketika mereka tidak dapat memprediksi konsekuensi saat melakukan keputusan pembelian. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah *financial risk*, *social risk*, *performance risk*, *psychology risk*, *physics risk* dan *time/convenience risk* (Ujang Sumarwan, 2011;259).

Pengalaman Keuangan (*Financial Experience*)

Menurut Lusardi dan Tufano (2008), pengalaman keuangan sebagai pembelajaran bagi individu dalam mengelola keuangan maupun pengambilan keputusan keuangan di masa depan. Pengalaman keuangan yang dimaksud yaitu tentang menabung, pinjaman, asuransi dan investasi (seperti membeli saham, reksadana, properti secara online, memiliki dan memanfaatkan produk investasi dan lain-lain). Menurut Sina (2012), pengalaman keuangan adalah kemampuan untuk membuat pertimbangan atau pengambilan keputusan investasi untuk menentukan perencanaan dan pengelolaan investasi untuk mengetahui kegunaan manajemen keuangan untuk saat ini dan di masa mendatang

Menurut Hilgret & Jeanne (2003) Pengalaman didapatkan bukan hanya dari pengalaman pribadi namun juga dapat dari cerita pengalaman orang lain yang lebih berpengalaman, sehingga dapat mengelola keuangan dengan baik dan bijaksana. Silvy dan Yulianti (2013) Pengalaman keuangan adalah kejadian tentang hal yang berhubungan dengan keuangan yang pernah dialami (dijalani, dirasakan, ditanggung dan sebagainya) baik yang sudah lama atau baru saja terjadi. Dari pengalaman keuangan dapat digunakan untuk modal dalam mengelola keuangan. Indikator yang digunakan dalam variabel ini adalah pengalaman pada produk perbankan, pengalaman terkait pinjaman, pengalaman terkait produk investasi, pengalaman terkait produk pegadaian, pengalaman terkait produk asuransi (Lusardi dan Tofano, 2015).

Propensity To Indebtedness

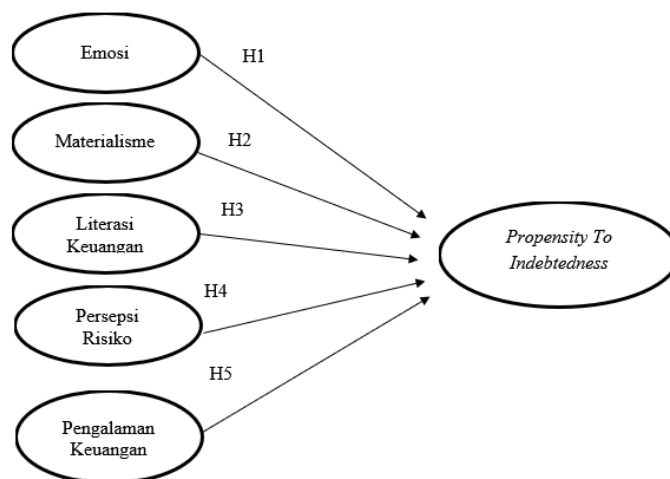
Greenberg (1980) *defined indebtedness as a state of being obligated to repay another*, atau dapat diartikan bahwa Indebtedness adalah suatu kondisi dimana seseorang yang memiliki pinjaman berkewajiban untuk membayar kembali. Selain itu Ting (2017) berpendapat, “*the theory of indebtedness states that it is the duty of the beneficiary to repay the benefactor after the receipt of a benefit*”, dapat diartikan teori *Indebtedness* adalah kondisi dimana ‘si penerima’ berkewajiban untuk membayar kembali kepada pemberi dana setelah menerima manfaat. Selain itu, Flores & Vieira, (2014) berpendapat “*the propensity to indebtedness is defined as subjective measure of debt been consumed, or debt consumption decision-making*”, atau dapat disimpulkan menurut Flores, kecenderungan berhutang merupakan

pengukuran subjektif individu terhadap hutang yang telah dikonsumsi atau pengambilan keputusan konsumsi hutang.

Indebtedness adalah masalah dalam masyarakat yang dihadapi saat ini, karena orang mungkin perlu mengorbankan sebagian besar dari pendapatan mereka untuk mengatasi/ membayar hutang mereka (Gathergood, 2012). Menurut 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. 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. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa dan ketidakmampuan individu mengatur keuangan (Doosti & Karampour, 2017).

Hubungan Antara Variabel Emosi, Materialisme, Literasi Keuangan, Persepsi Risiko, Pengalaman Keuangan, dan *Propensity to Indebtedness*.

Berdasarkan hasil kajian teoritis dan kajian empiris diketahui bahwa emosi, materialisme, literasi keuangan, persepsi risiko, dan pengalaman keuangan, berpengaruh terhadap *propensity to indebtedness*, dengan demikian maka digambarkan dalam kerangka konseptual berikut ini:



Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian
 Sumber: Kajian Teoritis dan Empiris

Emosi adalah kemampuan seseorang untuk mengekspresikan emosi (positif dan negatif) ketika menanggapi keputusan keuangan. Emosi yang relevan dengan kecenderungan orang untuk berhutang diantaranya adalah kemarahan (*anger*), ketakutan (*fear*), kecemburuan (*jealousy*), rasa malu (*embarrassment*), kesombongan (*pride*), kegugupan (*nervousness*), dan lain-lain (Azma, 2018). Flores dan Veira (2014) mengatakan emosi memengaruhi perilaku orang seperti perilaku konsumsi mereka, perilaku pengambilan risiko, dan perilaku pengambilan keputusan. Individu yang memiliki ekspresi negatif yang tinggi terhadap hutang akan mengurangi tingkat hutangnya untuk mencari ketenangan emosional. Jadi, semakin tinggi ekspresi negatif yang dialami seseorang, semakin rendah kecenderungan berhutang.

**H1. Emosi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*
 Pengaruh Materialisme terhadap *Propensity To Indebtedness***

Banyak penelitian menghubungkan materialisme dengan perilaku yang berhubungan dengan konsumsi (mis. Ponchio, 2006; Flores dan Vieira, 2014). Pham (2012) menemukan bahwa orang yang memiliki tingkat materialisme yang tinggi juga memiliki masalah pembelian kompulsif karena praktik manajemen keuangan yang buruk. Watson (2003) mengemukakan bahwa orang-orang dengan tingkat materialisme tinggi dicirikan sebagai pemboros, sementara orang-orang dengan tingkat materialisme rendah adalah penabung; ini dikarenakan orang-orang yang kurang berminat pada kepemilikan material lebih mungkin berinvestasi dalam saham, obligasi, dan reksa dana. Seseorang dengan derajat materialisme yang tinggi akan diikuti pula oleh pengeluaran dan keinginan berhutang yang tinggi (Watson, 1998).

H2. Materialisme berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness* Pengaruh Literasi Keuangan terhadap *Propensity To Indebtedness*

Menurut Moore (dalam Lusardi dan Tufano, 2015) seseorang yang memiliki literasi keuangan yang rendah akan lebih memungkinkan untuk memiliki barang yang digadaikan, yang berarti jika seseorang memiliki literasi finansial yang tinggi maka orang tersebut akan memiliki masalah utang yang lebih rendah. Disney & Gathergood (2011) menemukan bahwa terdapat pengaruh yang negatif dan signifikan antara literasi keuangan terhadap *Propensity To Indebtedness*. Lührmann (2014) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kurangnya pengetahuan keuangan menyebabkan individu membuat keputusan keuangan yang tidak memadai.

H3. Literasi Keuangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness* Pengaruh Persepsi Risiko terhadap *Propensity To Indebtedness*

Persepsi risiko menunjukkan bagaimana individu melihat risiko selama pengambilan keputusan (Caetano, 2011). Studi sebelumnya telah menghubungkan persepsi risiko dengan pengambilan keputusan keuangan (misalnya investasi, pinjaman, pinjaman (Garling, 2009; Keese, 2012; Doosti dan Karampour, 2017). Garling (2009) menyoroti bahwa persepsi risiko merupakan komponen penting dari pengambilan keputusan keuangan dan perilaku terkait risiko lainnya. Caetano (2011) dan Nguyen (2019) menemukan bahwa orang dengan persepsi risiko tinggi cenderung memiliki tingkat utang yang rendah.

H4. Persepsi Risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness* Pengaruh Pengalaman Keuangan terhadap *Propensity To Indebtedness*

Financial experience merupakan pembelajaran dalam mengelola keuangan bagi individu, sehingga seseorang yang memiliki *financial experience* yang lebih akan memiliki kemampuan dalam mengelola keuangannya lebih bijaksana (Moore, 2003). Lusardi dan Tufano (2015) menetapkan hubungan yang kuat antara pengalaman keuangan dan hutang yang berlebihan dan menemukan individu yang kurang berpengalaman menderita beban hutang yang berlebihan dan ragu-ragu tentang kesesuaian posisi hutangnya, terlibat dalam pinjaman berbiaya tinggi dan lebih sedikit transaksi keuangan yang menguntungkan.

H5. Pengalaman Keuangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*

III. METODE PENELITIAN

Data dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner yang dibagikan kepada responden. Responden menjawab pertanyaan kuesioner dengan pengukuran skala *likert*. Adapun penentuan jumlah sampel yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah dengan rumus slovin. Sampel yang diambil dalam penelitian ini yaitu nasabah pada Kredit Plus Kendari berjumlah 100 orang. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
Emosi (X1)	0,670	1,493	Tidak ada Multikolinearitas
Materialisme (X2)	0,620	1,612	Tidak ada Multikolinearitas
Literasi Keuangan (X3)	0,685	1,459	Tidak ada Multikolinearitas
Persepsi Risiko (X4)	0,928	1,077	Tidak ada Multikolinearitas
Pengalaman Keuangan (X5)	0,631	1,585	Tidak ada Multikolinearitas

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Hasil uji Multikolinieritas pada Tabel 1 menjelaskan seluruh variabel independen memiliki VIF diantara 1 hingga 10 sehingga tidak terjadi multikolinieritas.

Tabel 2. Hasil Uji Heterokedastitas – Uji Glejser

Variabel	t	Sig.	Keterangan
Constant	1.672	0.98	Homoskedastisitas
Emosi (X1)	-0,421	0,675	Homoskedastisitas
Materialisme (X2)	-0,585	0,560	Homoskedastisitas
Literasi Keuangan (X3)	0,688	0,493	Homoskedastisitas
Persepsi Risiko (X4)	-0,745	0,458	Homoskedastisitas
Pengalaman Keuangan (X5)	-0,534	0,595	Homoskedastisitas

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Hasil dari Tabel 2 dapat dijelaskan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada seluruh variable.

Tabel 3. Hasil Uji F

Model	F	Sig.
<i>Regression Residual</i>	52.990	0.000

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Pada Tabel 3 dapat dijelaskan bahwa hasil dari uji F tidak menggapai nilai 0.05, sehingga dapat dinyatakan secara simultan terdapat hubungan antar variabel independen dengan variabel dependen.

Tabel 4. Hasil Uji Hipotesis

Model	Beta	Sig.	Hasil	Keterangan
Emosi (X1)	-0.226	0.001	Signifikan Negatif	Diterima
Materialisme (X2)	0.398	0.000	Signifikan Positif	Diterima
Literasi Keuangan (X3)	-0.178	0.006	Signifikan Negatif	Diterima
Persepsi Risiko (X4)	-0.078	0.158	Tidak Signifikan	Ditolak
Pengalaman Keuangan (X5)	-0.318	0.000	Signifikan Negatif	Diterima

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Variabel emosi (X1) berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*, hipotesis ini diterima karena terlihat pada hasil uji t untuk variabel emosi memiliki nilai beta sebesar -0.226 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.001 lebih kecil dari $\alpha=0.05$ atau 5%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi emosi maka *Propensity To Indebtedness* semakin rendah. Karenanya nasabah yang memiliki emosi negatif tentang hutang akan mengurangi hutang mereka untuk merasa lebih baik. Jadi semakin besar emosi negatif nasabah tentang hutang membuat orang lebih memperhatikan untuk

mengurangi hutang mereka, sehingga dalam penelitian ini ditemukan hubungan terbalik antara emosi dan hutang. Yakni semakin besar emosi negatif akan mengurangi kecenderungan berhutang.

Dalam penelitian ini keseluruhan responden mempunyai ekspresi negatif yang cukup tinggi terhadap kredit barang. Hal ini terlihat pada deskripsi jawaban responden tentang emosi menyatakan netral. Artinya bahwa mayoritas responden secara keseluruhan menyatakan kredit barang merupakan hal yang normal untuk dilakukan namun dalam penggunaannya emosi nasabah cenderung berekspresi negatif. Hal tersebut terjadi karena pembelian barang dengan sistem kredit sama dengan berhutang uang tunai yang masih harus memikirkan pelunasan angsurannya agar tidak terjadi keterlambatan, denda bahkan penarikan barang sehingga menimbulkan ekspresi negatif seperti gugup ketika memiliki kredit barang.

Variabel materialisme (X2) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*, hipotesis ini diterima karena terlihat pada hasil uji t untuk variabel materialisme memiliki nilai beta sebesar 0.398 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.000 lebih kecil dari $\alpha=0.05$ atau 5%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi materialisme nasabah maka akan meningkatkan *Propensity To Indebtedness* secara signifikan. Semakin besar sifat materialisme seseorang semakin mempengaruhi *Indebtedness*. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang sangat menghargai kepemilikan barang cenderung berbelanja tanpa perencanaan yang tepat sehingga rentan terhadap perilaku berhutang.

Jika dilihat dari rekapitulasi jawaban responden terhadap variabel materialisme, mayoritas nasabah Kredit Plus Kendari memiliki sifat cukup materialisme. Hal dibuktikan dengan jawaban responden secara keseluruhan tentang materialisme menyatakan netral. Artinya bahwa secara keseluruhan mayoritas nasabah memiliki sifat cukup materialisme terhadap barang. Hal ini dapat dilihat dari tanggapan responden yang menunjukkan bahwa responden cukup memberikan perhatian pada kepemilikan duniawi, menganggap materi merupakan nilai kehidupan yang cukup penting dan menyatakan materi sebagai sumber kepuasan dan kebahagiaan yang cukup penting dalam hidup.

Variabel literasi keuangan (X3) berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*, hipotesis ini diterima karena terlihat pada hasil uji t untuk variabel literasi keuangan memiliki nilai beta sebesar -0.178 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.006 lebih kecil dari $\alpha=0.05$ atau 5%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi literasi keuangan nasabah maka akan mendorong atau menurunkan *Propensity To Indebtedness*. Adanya pengaruh negatif signifikan *financial literacy* terhadap *propensity to indebtedness* bahwa semakin tinggi literasi keuangan yang dimiliki nasabah Kredit Plus Kendari akan semakin mengurangi kecenderungan untuk berhutang. Individu dengan literasi keuangan yang baik memiliki kemampuan untuk mengatur keuangan, membuat prioritas pengeluaran dan memiliki tingkat hutang yang lebih rendah sehingga dalam penelitian ini ditemukan hubungan terbalik antara literasi keuangan dan hutang. Yakni semakin tinggi literasi keuangan akan mengurangi kecenderungan berhutang.

Jika dilihat dari rekapitulasi jawaban responden terhadap variabel literasi keuangan, keseluruhan responden memiliki cukup pengetahuan keuangan. Hal ini menunjukkan dengan wawasan yang dimiliki oleh nasabah terkait dengan pengelolaan keuangan akan membantu mereka lebih bijak dalam pengeluaran dan membantu mereka untuk menyusun prioritas pengeluaran sehingga akan mengurangi kecenderungan mereka untuk berhutang. *financial literacy* sangat memiliki peran penting dalam pembentukan perilaku untuk menggunakan produk dalam keuangan secara lebih bijak dan sesuai kemampuan pengembaliannya, sehingga apabila individu tidak ingin memiliki perilaku yang cenderung berhutang maka sangat penting untuk meningkatkan *financial literacy* yang dimiliki.

Variabel persepsi risiko (X4) berpengaruh secara negatif dan tidak signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*, hipotesis ini ditolak karena terlihat pada hasil uji t variabel persepsi risiko memiliki nilai beta sebesar -0.078 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.158 lebih besar dari $\alpha=0.05$ atau 5%. Hal ini menunjukkan bahwa persepsi risiko tidak mempengaruhi *Propensity To Indebtedness*. Melalui penelitian ini dinyatakan bahwa semakin tinggi persepsi risiko maka belum tentu menurunkan *propensity to indebtedness*. Hal ini dikarenakan mayoritas responden menyatakan persepsi risiko yang mereka miliki normal sehingga risiko-risiko seperti sosial, kinerja, fisik, psikologis, kemudahan merupakan risiko yang kurang berarti untuk dihadapi oleh nasabah dalam melakukan pembelian barang secara kredit.

Jika dilihat dari rekapitulasi tanggapan responden terhadap variabel persepsi risiko mayoritas responden menyatakan netral pada risiko keuangan, risiko sosial, risiko kinerja, risiko psikologis, risiko fisik dan risiko waktu. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa nasabah Kredit Plus Kendari memiliki persepsi risiko yang normal dan hal ini tidak ataupun bisa jadi mempengaruhi perilaku *propensity to indebtedness*, karena nasabah umumnya menggunakan kredit untuk membantu memenuhi kebutuhan berupa barang dan kemungkinan terhadap risiko yang dihadapi dalam pembelian kredit masih dapat diantisipasi oleh nasabah.

Variabel pengalaman keuangan (X5) berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*, hipotesis ini diterima karena terlihat pada hasil uji t variabel pengalaman keuangan memiliki nilai beta sebesar -0.318 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.001 lebih kecil dari 0.05 atau 5%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah pengalaman keuangan maka akan meningkatkan *Propensity To Indebtedness*. Hal ini dikarenakan karena kurangnya pengetahuan yang didapatkan dari transaksi pada produk keuangan seperti peningkatan pendapatan dengan investasi, menabung secara rutin untuk kebutuhan mendesak atau untuk pembelian besar dan tidak adanya alternatif pembiayaan lain yang mereka ketahui sehingga semakin besar kecenderungan menggunakan kredit barang dalam metode pembelian barangnya.

Pengalaman keuangan yang kurang dapat dilihat dari banyaknya responden yang menyatakan jarang melakukan transaksi pada produk perbankan, pinjaman, investasi, pegadaian dan asuransi. Jika dilihat berdasarkan rekapitulasi jawaban responden secara keseluruhan tentang pengalaman keuangan menyatakan tidak setuju. Artinya bahwa mayoritas responden menyatakan secara keseluruhan kurang memiliki pengalaman keuangan yang banyak yang diukur melalui seberapa sering melakukan transaksi terhadap produk keuangan yang meliputi produk perbankan, produk pinjaman, produk investasi, produk pegadaian dan produk asuransi. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa nasabah Kredit Plus Kendari dengan pengalaman keuangan yang kurang, akan rentan memiliki perilaku *propensity to indebtedness*.

Tabel 5. R Square

R Square	Adjusted R Square
0.738	0.724

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Dalam penelitian ini Koefisien determinasi (R Square) menunjukkan bahwa variabel emosi, materialisme, literasi keuangan, persepsi risiko, dan pengalaman keuangan berpengaruh terhadap *propensity to indebtedness* sebesar 73,8 %. Hal ini menunjukkan variabel emosi, materialisme, literasi keuangan, persepsi risiko dan pengalaman keuangan secara simultan berpengaruh terhadap *propensity to indebtedness*. Sedangkan sisanya 26,2% dipengaruhi oleh variabel lain.

V. KETERBATASAN DAN PENELITIAN SELANJUTNYA

Hasil penelitian ini telah memberikan sejumlah temuan, akan tetapi masih ada beberapa hal yang perlu dikaji lebih lanjut, maka peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Penelitian ini terbatas hanya pada Nasabah Kredit Plus Kendari, karena itu dapat membatasi kemampuan generalisasi hasil temuan penelitian ini khususnya pada Lembaga Pembiayaan dan wilayah lainnya.
2. Adanya keterbatasan penelitian dengan menggunakan kuesioner yaitu terkadang jawaban yang diberikan oleh responden tidak menunjukkan keadaan yang sesungguhnya, sehingga keterbatasan dari data tersebut hanya menggali pengalaman dan keinginan secara mendalam untuk nasabah yang menjadi responden selama dalam penelitian.

VI. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan interpretasi yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dengan mengacu pada beberapa teori dan hasil penelitian sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini diketahui bahwa secara simultan pengaruh Emosi, Materialisme, Literasi Keuangan, Persepsi Risiko dan Pengalaman Keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*.
2. Penelitian ini secara parsial mengungkapkan Emosi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*. Hal ini menunjukkan semakin tinggi emosi semakin menurunkan *Propensity To Indebtedness*.
3. Materialisme berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*. Hal ini menunjukkan semakin tinggi nilai materialisme semakin meningkatkan *Propensity To Indebtedness* individu.
4. Literasi keuangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*. Hal ini menunjukkan semakin tinggi pengetahuan literasi keuangan semakin menurunkan *Propensity To Indebtedness*.
5. Persepsi risiko berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*. Hal ini menunjukkan semakin tinggi persepsi risiko belum tentu dapat menurunkan *Propensity To Indebtedness* individu.
6. Pengalaman keuangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Propensity To Indebtedness*. Hal ini menunjukkan semakin rendah pengalaman keuangan semakin meningkatkan *Propensity To Indebtedness*.

DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson, A., Messy P (2012). *Measuring financial literacy* : Result of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) pilot study. OECD working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15 OECD Publishing.
- Azma, Nurul.2018. *Propensity toward indebtedness: evidence from Malaysia*. Review of Behavioral Finance, Emerald Publishing Limited 1940-5979. DOI 10.1108/RBF-05-2017-0046
- Bahovec, V., Barbić, D., & Palić, I. (2015). Testing the effects of financial literacy on debt behavior of financial consumers using multivariate analysis methods. *Croatian Operational Research Review*, Vol: 6(2), 361-371
- Caetano, G., Palacios, M. and Patrinos, H.A. (2011), "Measuring aversion to debt: experiments among student loan candidates", Policy Research Working Paper; No.WPS 5737, Social Science Research Network, World Bank, Washington, DC, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/875171468183545929/Measuring-aversion-to-debt-an-experiment-among-student-loan-candidates>
- Cintya & Lutfi. 2019. *Pengaruh literasi dan pengalaman keuangan terhadap penggunaan kartu kredit pekerja di Banyuwangi*. *Journal of Business & Banking*
- Davies, E., Lea, S.E.G., 1995. *Student attitudes to student debt*. *J. Econom. Psychol.* 16, 663–679.
- Doosti. Karampour. 2017. *The Impact of Behavioral Factors on Propensity Toward Indebtedness*. *Journal of Advances in Computer Engineering and Technology*.
- 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.
- Flores. Veira. 2014. *Propensity toward indebtedness: An analysis using behavioral factors*. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*.
- Floyd, D. L., Dunn, S. P., & Rogers, R. W. (2000). *A meta-analysis of research on protection motivation theory*. *Journal of Applied Social Psychology*, 30(2), 407-429. doi: 10.1111/j.1559-1816.2000.tb02323.x
- Garling, T., Kirchler, E., Lewis, A. and Raaij, F.V. (2009), "Psychology, financial decision making, and financial crises", *Psychological Science in the Public Interest*, Vol. 10 No. 1, pp. 1-47.

- Gathergood, John and Disney, Richard F., *Financial Literacy and Indebtedness: New Evidence for U.K. Consumers* (April 2011). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1851343>. or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1851343>
- Gathergood, John. 2012. *Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness*. University of Nottingham, School of Economics, Nottingham NG7 2RD, UK
- Goleman, Daniel. 2002. *Kecerdasan Emosional*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Greenberg, M. S. (1980). *A theory of indebtedness*. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Eds.), *Social exchange: Advances in theory and research*(pp. 3-26). New York: Plenum Press.
- Hilgret, MA, & Jeanne, HM 2003, 'Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior', Federal Reserve Bulletin.
- Hornby, A. S. (1993). *Oxford advanced learner's dictionary of current English. Fourth Edition*. Oxford: Oxford University Press
- Hu, Y., Wang, D., Pang, K., Xu, G. and Guo, J. (2014), "The effect of emotion and time pressure on risk decision-making", *Journal of Risk Research*, Vol. 18 No. 5, pp. 637-650.
- Iksan, Muhammad. 2015. *Perilaku Berhutang Dengan Perasaan Senang Pada Mahasiswa*. Universitas Gajayana Malang.
- Ishak, Regita T. 2018. *Pengaruh Sikap Materialisme Terhadap Perilaku Berhutang (Studi Kasus Pada SMP Negeri 8 Kota Gorontalo Dan MTS Al-Yusra Kota Gorontalo)*. Universitas Negeri Gorontalo
- Jefri Heridiansyah, dan Dwi Prawani Sri Redjeki 2013. *Pengaruh Hubungan Antara Social Consumption Motivation Dengan Opinion Leadership terhadap Materialism*. *Jurnal Stie Semarang*. Vol 5, No 2. Edisi Juni 2013 Pp 58-78.
- Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. London: MIT Press.
- Keese, M. (2012), "Who feels constrained by high debt burdens? Subjective vs. objective measures of household debt", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 33 No. 1, pp. 125-141.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). *Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness*. *Journal of Pension Economics & Finance*, Vol: 14(4), 332-368.
- Ng, T.-H., Tay, W.-Y., Tan, N.-L., & Lim, Y.-S, 2011, *Influence of investment experience and demographic factors on retirement planning intention*. *International Journal of Business and Management*, 6(2), 196.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students 1. *Journal of applied social psychology*, Vol: 36(6), 1395-1413
- Ottaviani. Vandone. 2011. *Impulsivity and household indebtedness: Evidence from real life*. *Journal of Economic Psychology*.
- Pham. 2012. *The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying*. *Journal of Economic Psychology*
- Rahman, Mahfuzur. 2020. *Determinants of Indebtedness: Influence of Behavioral and Demographic Factors*. *International Journal of Financial Studies*
- Raj et al. .2013. *Memperkuat amalan pembiayaan yang bertanggungjawab*. Pusat penyelidikan dan sumber pengguna (CRRC), 2-3. Available from: <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=109&pg=824&ac=60&bb=file>.
- Richins, M., & Dawson, S. (1992). *Materialism as a Consumer Value: Measure Development and Validation*. *Journal of Consumer Research*, 303-316.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2008). *Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh*. Jakarta: PT Indeks.
- Silvy, M., & Yulianti, N, 2013, *Sikap pengelola keuangan dan perilaku perencanaan investasi keluarga di Surabaya*. *Journal of Business & Banking (JBB)*, 3(1), 57-68.
- Sina, PG 2012, 'Motivasi Berprestasi, Literasi Keuangan Dan Mengelola Pengeluaran Rumah', *Jurnal Motivasi berprestasi, Literasi keuangan, Pengeluaran*.
- Strebkov, D. (2005). *Household borrowing behavior in Russia*. *Problems of Economic Transition*, 48, 22-48.
- Strongman, K.T. (2003). *The Psychology of Emotion: from Everyday Life to Theory*. England: John Wiley & Sons Ltd.
- Vitt, L.A. (2004), "Consumers' financial decisions and the psychology of values", *Journal of Financial Service Professionals*, Vol. 58 No. 6, pp. 68-77.
- Watson, J.J. (2003), "The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 24 No. 6, pp. 723-739.