

Analisis terhadap Propensity to Indebtedness melalui Financial Literacy, Materialism dan Risk Perception pada Generasi Milenial di Kota Bandung

I Gede Adiputra, Jose Joatano & Angelica Vionie

Universitas Tarumanegara Jakarta

Email: gedea@fe.untar.ac.id

Abstract

Propensity to Indebtedness, the tendency to borrow money, can have profound implications on consumer behavior. This study investigates how financial literacy, materialism, and risk perception influence Propensity to Indebtedness. The findings, based on a sample of 200 residents of Bandung City, reveal significant insights. Financial literacy is shown to have a significant negative effect on Propensity to Indebtedness, while materialism has a significant positive effect. The insignificant role of risk perception in this context is also a noteworthy implication.

Keywords financial literacy, materialis, risk perception, propensity to indebtedness.

1. Pendahuluan

Berkat globalisasi modern, konsumen memiliki akses ke beragam produk dan layanan keuangan, yang memungkinkan memaksimalkan fitur dan keunggulan produk. Mengetahui apa yang diharapkan terkait risiko dan ketidakpastian sama pentingnya (OECD, 2012). Selain kurangnya pengetahuan tentang cara menggunakan layanan dan produk keuangan ini, konsumen mungkin ragu untuk membelinya karena risiko yang mungkin terjadi (Potrich dkk., 2016). Hal ini berkaitan dengan kecenderungan orang untuk berutang demi mendapatkan apa yang diinginkan (Davies & Lea, 1995). Secara umum, perilaku konsumen, termasuk membeli produk untuk kepuasan pribadi, dapat menjadi cara negatif yang menunjukkan *Propensity to Indebtedness*. Kurangnya tabungan menyebabkan orang berutang lebih banyak, yang berarti tidak akan mampu membeli hal-hal yang diinginkan dalam hidup, seperti rumah, mobil, kuliah untuk anak-anak, atau pensiun. Utang, jika dimanfaatkan secara konstruktif, dapat memberikan dampak positif, terutama jika diinvestasikan dalam usaha yang berpotensi menghasilkan keuntungan di masa depan. Studi ini mengkaji hubungan antara *financial literacy*, *materialism*, dan *risk perception*, yang merupakan tiga faktor yang dapat memengaruhi kecenderungan seseorang untuk berutang. Individu yang bijaksana akan mengelola keuangannya untuk mencegah *Propensity to Indebtedness* dengan mengurangi pinjaman uang untuk memenuhi kebutuhan sendiri. Selain itu, perlu memiliki *financial literacy* (Huston, 2010). Seseorang dapat mengendalikan diri dan menahan diri untuk tidak mengambil pinjaman untuk membeli barang-barang material jika tingkat *materialism* lebih rendah (Tatzel, 2002). Salah satu cara untuk menghindari utang adalah dengan mengendalikan *risk perception* Anda (Tatzel, 2002).

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Kecenderungan generasi milenial untuk mengambil pinjaman merupakan topik yang menarik untuk diperdebatkan. Sifat-sifat generasi milenial, terutama pendapatan siap pakai yang tinggi, memotivasi kebiasaan berutang (Rudhiwantoro, 2018). Faktanya, generasi milenial menghasilkan lebih dari cukup uang untuk membayar semua tagihan dan menabung sebagian untuk masa depan. Namun, generasi milenial tidak dapat berinvestasi karena bergantung pada kredit konsumen atau pembayaran cicilan (Rahayu, 2019). Kecenderungan *materialism* ini dapat mendorong orang untuk terlibat dalam perilaku yang memicu utang. Perilaku berutang seperti ini dilakukan secara sengaja oleh seseorang, biasanya karena kesulitan mengelola keuangan atau tidak dapat menahan diri untuk tidak membeli barang-barang demi memenuhi gaya hidup.

Kredit produksi dan kredit konsumen adalah dua jenis pinjaman utama. Menurut Setiawan (2020), terdapat dua jenis kredit: kredit konsumen, yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan kreditur, dan kredit produktif, yang dimaksudkan untuk membiayai modal dan investasi. Situasi keuangan seseorang seharusnya membaik ketika mampu menggunakan kredit untuk memperoleh aset, membayar pengeluaran penting, atau mengatasi kesulitan ekonomi jangka panjang (Rahman dkk., 2020). Sayangnya, generasi milenial telah terbiasa mengambil pinjaman alih-alih menabung untuk pengeluaran besar karena keunggulan teknologi yang tersedia bagi saat ini. Hasil akhir dari kemudahan penggunaan ini adalah *Propensity to Indebtedness*, atau kecenderungan bawah sadar dan terus-menerus untuk berutang.

Kecenderungan seseorang untuk berutang mungkin dipengaruhi oleh kebiasaan konsumsi. Emosi negatif seseorang, seperti yang disebabkan oleh kecanduan, stres, atau kebosanan, yang dikenal sebagai *risk perception*, memotivasi untuk melakukan pembelian barang berulang kali (Leite dkk., 2011). Achziger dkk. (2015) menemukan bahwa rasa risiko seseorang dapat menyebabkan berbelanja berlebihan, yang pada gilirannya dapat menyebabkan tingginya tingkat utang. *Propensity to Indebtedness* dipengaruhi oleh rasa risiko seseorang (Wahono & Pertiwi, 2020). Ketika orang tidak mampu membeli barang yang diinginkan, cenderung berutang. Ketidakmampuan menabung untuk hal-hal seperti uang muka rumah atau properti, biaya kuliah anak, atau pensiun merupakan salah satu konsekuensi negatifnya.

Kecenderungan seseorang untuk berutang dapat dipicu oleh variabel-variabel yang berkaitan dengan psikologi atau perilaku, di samping pertimbangan ekonomi (Vitt, 2004). Menurut Ottaviani dan Vandone (2010), respons emosional seseorang dapat memengaruhi keputusan keuangan. Muzafari, Mowlaie, dan Bahmani (2016) mengamati bahwa orang yang berutang cenderung lebih tidak stabil secara emosional, yang pada gilirannya meningkatkan pengambilan risiko, pengeluaran yang tidak direncanakan, dan utang.

Mencegah masalah keuangan di masa mendatang merupakan harapan dari *financial literacy* yang baik. Generasi milenial seharusnya lebih siap mengelola keuangan sendiri dan lebih kecil kemungkinannya untuk berutang demi memenuhi keinginan dan kebutuhan. Hal ini hanya dapat terjadi jika memiliki pemahaman yang kuat tentang keuangan pribadi (Huston, 2010). *financial literacy* secara signifikan mengurangi kemungkinan berutang, menurut studi yang dikutip oleh Azma, Rahman, Adeyemi, dan Rahman (2018). Kemampuan seseorang untuk

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

mengelola dan memperjelas tujuan keuangan dapat ditingkatkan dengan memperoleh *financial literacy* yang baik. Individu akan mampu menghindari masalah keuangan yang dapat menyebabkan *Propensity to Indebtedness* jika mencapai tujuan-tujuan ini. Flores dan Vieira (2020) tidak menemukan hubungan yang signifikan secara statistik antara *financial literacy* dan kemungkinan berutang. Orang yang melek finansial juga lebih rentan berutang karena kemudahan dan keuntungan sistem kredit.

Karena tidak memahami arti kaya, generasi milenial membuang-buang uang dan hidup secara materialistis. Menurut Ponchio (2006), kecenderungan seseorang untuk berutang dipengaruhi oleh tingkat *materialism*. Richins (1992) berpendapat bahwa orang yang materialistis lebih cenderung mengambil pinjaman dan menggunakan kartu kredit secara berlebihan. *Propensity to Indebtedness* berkorelasi positif dengan *materialism*, menurut studi yang dilakukan oleh Rahman dkk. (2020). Hal ini terjadi karena orang yang sangat materialistis menganggap membeli barang secara kredit adalah hal yang normal karena sangat terdorong untuk memiliki barang-barang mewah. Orang yang tidak memiliki masalah dalam mengatakan "tidak" pada barang-barang material cenderung tidak terlilit utang ketika membeli barang-barang mahal (Tatzel, 2002). *materialism* tidak memengaruhi *Propensity to Indebtedness*, menurut penelitian Potrich dan Vieira (2018).

Orang cenderung berutang karena berbagai alasan, tergantung pada bagaimana memandang risiko. *Propensity to Indebtedness* berbanding terbalik dengan persepsi seseorang terhadap risiko (Rahman, dkk., 2020). *Propensity to Indebtedness* yang lebih rendah dikaitkan dengan *risk perception* yang tinggi. Demikian pula, *risk perception* yang rendah dikaitkan dengan pengambilan keputusan keuangan yang sembrono dan peningkatan kemungkinan berutang (Caetano dkk., 2011). Sementara generasi yang lebih tua di Indonesia cenderung lebih pendiam, generasi milenial kelas menengah saat ini dikenal berani dan bersemangat untuk mencoba hal-hal baru. Meskipun *risk perception* memang memengaruhi kemungkinan berutang dalam praktiknya, Azma dkk. (2018) tidak menemukan pengaruh signifikan secara statistik dari *risk perception* terhadap kemungkinan ini.

financial literacy, *materialism*, dan *risk perception* merupakan variabel yang ingin diteliti dalam kaitannya dengan *Propensity to Indebtedness* dalam studi ini. Karena status Bandung sebagai Metropolis dan pentingnya kota ini sebagai pusat perdagangan, industri, dan pendidikan di Indonesia, studi ini berfokus pada penduduknya. Bandung juga merupakan ibu kota Provinsi Jawa Barat. Hal ini menunjukkan bahwa ketika Kota Bandung berkembang menjadi metropolis, penduduknya akan memiliki tingkat *financial literacy* yang tinggi, yang akan difasilitasi oleh pertumbuhan kota yang pesat dan peningkatan penggunaan layanan perbankan. Sebagaimana ditunjukkan oleh pajak pertambahan nilai dan pajak penjualan atas barang mewah (PPN dan PPnBM) yang mencapai 52,53% atau Rp16,81 triliun (Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak Jawa Barat III), tingkat *materialism* Bandung mudah terlihat. Tingkat *risk perception* di antara penduduk Bandung didorong oleh banyaknya mal di kota tersebut. Masyarakat yang tinggal di Kota Bandung menjadi objek kajian karena peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana *financial literacy*, *materialism*, dan *risk perception* mempengaruhi perilaku *Propensity to Indebtedness*.

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

2. Tinjauan Literatur

Propensity To Indebtedness. Greenberg (1980) defined indebtedness as a state of being obligated to repay another, atau Salah satu definisi utang adalah persyaratan hukum untuk pelunasan pinjaman. Lebih lanjut, menurut Ting (2017), "the theory of indebtedness states that it is the duty of the beneficiary to repay the beneficiary after receiving a benefit." Salah satu cara untuk memandang hipotesis utang adalah sebagai situasi di mana penerima manfaat diharapkan untuk membayarnya kembali. Lebih lanjut, menurut Flores dan Vieira (2014), "the propensity to indebtedness is defined as a subjective measure of debt consumed, or debt consumption decision-making." *Propensity to Indebtedness* didefinisikan oleh Flores sebagai evaluasi subjektif dari konsumsi utang atau keputusan terkait konsumsi utang. Saat ini, orang terkadang harus mengorbankan sebagian besar pendapatan untuk mengatasi atau melunasi utang, yang berkontribusi pada masalah utang (Gathergood, 2012). Hornby (1993) menyatakan bahwa ketika satu pihak membayar pihak lain untuk penggunaan komoditas atau jasa, pihak pertama menanggung utang. Seseorang dianggap berutang jika memiliki saldo terutang pada kartu kredit, pinjaman bank, atau bahkan tagihan utilitas. Definisi lain dari utang adalah komitmen moneter yang dimiliki satu pihak kepada pihak lain karena ketidakpastian tentang masa depan (Erdem, 2008). Kredit, pinjaman, cicilan, atau pembelian yang dilakukan dengan metode selain tunai umumnya dianggap sebagai utang. Dalam studi ini, indikasi yang digunakan adalah kecenderungan individu untuk mengeluarkan biaya-biaya tak terduga dan kurangnya keterampilan pengelolaan keuangan yang ditunjukkan (Doosti & Karampour, 2017)

Financial Literacy. Hudson dan Bush (2012) mengartikan bahwa *financial literacy* berarti memiliki pemahaman yang kuat tentang konsep dan situasi keuangan dasar, serta kebijaksanaan untuk mempraktikkan pemahaman tersebut. Untuk membuat keputusan keuangan yang baik dan mencapai kondisi keuangan yang baik, seseorang membutuhkan *financial literacy*, yang didefinisikan oleh Atkinson dan Messy (2011) sebagai kesadaran, pengetahuan, keterampilan perilaku, dan kebiasaan. Pentingnya menggunakan pengetahuan dan kemampuan keuangan seseorang dalam membuat keputusan keuangan ditekankan oleh *financial literacy*. Kemampuan setiap orang untuk mencapai kesuksesan ekonomi jangka panjang bergantung pada tingkat *financial literacy*. Kehidupan yang lebih baik dimungkinkan jika pendapatan dan aset seseorang didistribusikan dengan benar. Tanpa pengetahuan yang tepat tentang pengelolaan keuangan, prospek masa depan seseorang akan suram, terlepas dari pendapatan atau keuntungan yang diperoleh. Moore mengklaim (dikutip dalam Lusardi dan Tufano, 2015) bahwa gadai lebih umum terjadi di kalangan orang yang kurang memiliki pengetahuan keuangan. Seseorang yang berpengalaman dalam keuangan pribadi akan memiliki lebih sedikit masalah utang karena hal ini. Selain itu, individu yang melek finansial, memiliki keterampilan penganggaran yang baik, dan memiliki pandangan yang bertanggung jawab terhadap uang lebih mampu mengendalikan pengeluaran dan, dalam jangka panjang, lebih kecil kemungkinannya untuk berutang (Mariott, 2007). Intinya di sini adalah bahwa memiliki pengetahuan keuangan, atau *financial literacy*, dapat membantu orang menghindari perangkat utang yang berlebihan. Pengetahuan keuangan umum, pengetahuan manajemen keuangan, pengetahuan tabungan dan investasi, dan pengetahuan risiko adalah indikator yang digunakan dalam studi ini (Lusardi & Mitchel

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

(2007)). Seseorang harus memiliki *financial literacy* yang baik untuk meminjam uang secara bertanggung jawab dan membuat keputusan yang tepat saat berutang (Lusardi & Tufano, 2009). Pada saat yang sama, kurangnya informasi tentang uang penting ketika membuat keputusan membuat seseorang terbuka terhadap sejumlah produk keuangan predator, meningkatkan kemungkinan utang dan gagal bayar (Lyons, 2004). Untuk mengelola keuangan pribadi dengan baik, seorang individu memerlukan kemampuan *financial literacy* sehingga dapat menetapkan tujuan keuangannya, dan tahu bagaimana cara untuk mengatur pengeluarannya serta membayar kredit tepat waktu (French & McKillop, 2016). Dengan kemampuan keuangan yang baik, individu mampu untuk memilih produk keuangan yang tepat sehingga mengurangi kemungkinan kesulitan keuangan. Individu yang terbebas dari kesulitan keuangan akan terhindar dari perilaku berhutang dan gagal bayar. Namun dari hasil penelitian Flores dan Vieira (2014) menunjukkan bahwa *Financial Literacy* tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku *propensity to indebtedness*. Seorang individu yang memiliki *financial literacy* memahami jika perilaku *propensity to indebtedness* bersifat tidak baik. Akan tetapi, dengan perkembangan zaman sistem hutang yang ada di era sekarang memunculkan banyak institusi seperti bank atau kartu kredit yang memberikan keuntungan tersendiri bagi para penggunanya. *Financial literacy* membantu seseorang untuk mengelola keuangan pribadinya sehingga seorang individu sadar akan hutang yang dimilikinya.

Risk Perception. Ketika orang membuat keputusan dalam menghadapi ketidakpastian, persepsi terhadap risiko yang terkait sangatlah penting. Namun demikian, komponen risiko, bagaimana risiko dipersepsikan, dan kecenderungan untuk mengambil risiko dalam pengambilan keputusan masih minim mendapat perhatian dari para peneliti (Forlani & Mullins, 2000). Dalam benak kebanyakan orang, skenario berisiko adalah skenario di mana berisiko kehilangan uang akibat pilihan yang tidak bijaksana. Mengingat *risk perception* adalah evaluasi seseorang terhadap skenario yang berpotensi berbahaya, hal ini sangat dipengaruhi oleh sifat psikologis dan pengalaman hidup yang unik. Setiap pembuat keputusan akan memiliki cara uniknya sendiri dalam mengukur tingkat ketidakpastian. Ketakutan konsumen akan hasil yang tidak diharapkan akibat pembelian suatu produk dikenal sebagai *risk perception*, menurut Dunn (1986). Gagasan penting dalam *risk perception* adalah bahwa konsumen memiliki pengalaman yang sangat subjektif terkait keberadaan dan tingkat keparahan risiko yang dirasakan. Berbagai orang dapat memiliki *risk perception* yang beragam ketika dihadapkan dengan skenario pembelian yang sama. Selain itu, reaksi konsumen terhadap risiko tidak terpengaruh oleh probabilitas aktual atau benar terjadinya kerugian, asalkan perspektif saat ini didasarkan pada pengalaman masa lalu. Ketika orang membuat keputusan, *risk perception* mencerminkan hal itu (Caetano, 2011). Risiko finansial, sosial, kinerja, psikologis, fisik, dan waktu/kenyamanan merupakan risiko yang digunakan sebagai indikator dalam studi ini (Ujang Sumarwan, 2011; 259). *Risk perception* rendah kemungkinan tidak akan berpikir dua kali untuk berutang. Hal ini sejalan dengan temuan Silvia (2020) dan Flores dan Vieira (2014), yang menunjukkan hubungan substansial antara *risk perception* dan *Propensity to Indebtedness*. *risk perception* lebih takut, yang membuat enggan berutang. Dampak *risk perception* terhadap *Propensity to Indebtedness* tidak ditemukan signifikan secara statistik dalam studi yang dilakukan oleh Azma

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

dkk. (2017) dan Patulak dkk. (2021). Kedua penelitian ini menunjukkan adanya hubungan negatif yang terus-menerus antara *risk perception* dan *Propensity to Indebtedness*, meskipun dengan hasil yang minor.

Materialism (Materialisme). Menurut Kasser (2002), nilai-nilai materialistis adalah nilai-nilai yang mengutamakan harta benda dengan mengorbankan konsep-konsep yang lebih abstrak seperti spiritualitas, kecerdasan, komunitas, dan warisan etnis. Kecenderungan untuk menemukan kepuasan dalam mengumpulkan barang-barang material dikenal sebagai *materialism*. Barang-barang material tersebut dipandang sebagai puncak kemakmuran dan kebahagiaan manusia pada tingkat *materialism* yang paling ekstrem (Mowen & Minor, 2002:280). Orang-orang dengan kecenderungan *materialism* lebih cenderung menjalani kehidupan akumulasi uang yang terus-menerus (Richins & Dawson, 1992:307). Bagi kaum materialis, barang-barang material merupakan puncak kesuksesan sekaligus kunci menuju eksistensi yang memuaskan (Belk, 1985:266). Tiga aspek *materialism* yang diidentifikasi oleh Richin dan Dawson (1994 dalam Schiffman & Kanuk, 2000:119) adalah sentralitas perolehan, kesuksesan yang didefinisikan oleh harta benda, dan perolehan sebagai pengejaran kebahagiaan. Tingkat sentralitas perolehan seseorang menunjukkan betapa pentingnya harta benda. Tingkat ini mengukur sejauh mana seseorang menganggap harta benda dan kepemilikannya sebagai aspek fundamental dalam kehidupan. Membeli barang-barang yang membuat Anda bahagia secara teratur, menikmati kemewahan, dan menganggap harta benda sangat penting adalah tiga penanda yang digunakan untuk mengukur dimensi ini. Kepemilikan yang Didefinisikan Rasa sukses seseorang dipengaruhi oleh harta benda, baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Aspek ini dievaluasi dengan bantuan tiga penanda: iri pada orang yang memiliki banyak uang dan barang mewah, memandang kekayaan dan barang-barang materi sebagai indikator kesuksesan, dan menginginkan hal yang sama. Salah satu aspek kekayaan dan harta benda sebagai sumber kebahagiaan adalah keyakinan bahwa hal-hal ini fundamental bagi kesehatan dan kepuasan hidup seseorang. Keyakinan ini diukur dengan dimensi perolehan sebagai pengejaran kebahagiaan. Ada tiga cara untuk mengukur aspek ini: seberapa puas Anda dengan barang-barang yang Anda miliki saat ini, seberapa besar kegembiraan yang Anda dapatkan dari membeli barang-barang tambahan, dan seberapa gugup Anda ketika tidak mampu membeli sesuatu yang Anda inginkan. Ponchio (2006) berpendapat bahwa yang sangat materialistis lebih mungkin terlilit utang karena akan selalu menginginkan lebih dan akan melakukan apa pun untuk mendapatkan produk-produk mahal. Nilai-nilai materialistis dikaitkan dengan kecenderungan yang lebih tinggi untuk berutang, menurut penelitian oleh Gardarsdottir dan Dittmar (2012). Mendapatkan pinjaman dari utang mungkin membuat seseorang bahagia, meskipun itu hanya perilaku materialistis. Temuan dari studi yang dilakukan oleh Flores dan Vieira (2014), Azma dkk. (2018), Rahman dkk. (2020), Wahono dan Pertiwi (2020), dan Patulak dkk. (2021) menunjukkan bahwa *materialism* secara signifikan mengurangi kemungkinan terlilit utang. Utang umum terjadi di kalangan orang-orang materialistis karena kurang pandai mengalokasikan sumber daya dan tidak memiliki strategi keuangan yang solid. Utang cenderung lebih jarang terjadi di kalangan yang tingkat *materialism* nya rendah. yang tidak percaya pada *materialism* merasa mudah menolak godaan untuk membeli barang-barang

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding

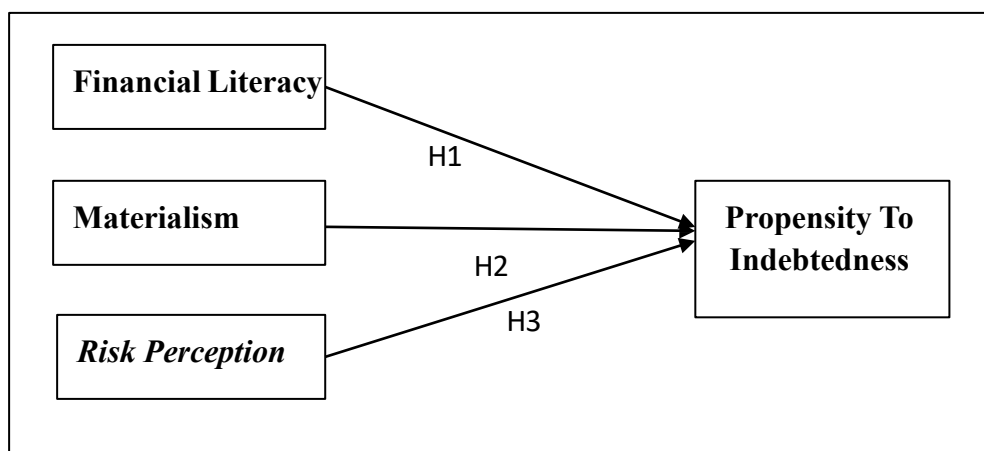


e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

mewah dan mahal. Orang-orang yang menghargai harta benda cenderung lebih mudah menumpuk utang karena kebiasaan membeli barang tanpa pertimbangan matang. Di sisi lain, Potrich dkk. (2018) tidak menemukan bukti bahwa *materialism* memengaruhi kemungkinan terjatuh utang.

Untuk memperjelas rumusan hipotesis penelitian, berikut disajikan skema hipotesis penelitian:

Gambar 1. Model Penelitian



Berdasarkan penjelasan tersebut, maka hipotesa dalam penelitian ini adalah:

H1: *Financial Literacy* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*,

H2: Perilaku *Materialism* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*.

H3: *Risk Perception* berpengaruh signifikan terhadap perilaku *Propensity to Indebtedness*

3. Metode Penelitian

Studi ini menggunakan data kuantitatif dengan desain penelitian asosiatif. Subjek penelitian ini adalah penduduk dan individu yang berdomisili di Bandung. Generasi Y, atau Milenial, didefinisikan sebagai yang lahir antara tahun 1981 dan 2000 dan kini berusia antara 25 dan 44 tahun. Demografi sampel ini mencerminkan generasi ini. Salah satu istilah untuk kelompok ini adalah "penduduk asli digital", atau seseorang yang tumbuh besar dengan komputer dan internet. Selain itu, inovatif, ambisius, kolaboratif, dan menghargai keseimbangan kehidupan kerja. Seseorang mencapai kedewasaan dan kapasitas pengambilan keputusan penuh pada usia ini.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam studi ini adalah non-probabilitas, yang berarti tidak semua anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih. Sebagai alternatif, peneliti dapat secara akurat mencerminkan populasi dan memilih partisipan studi menggunakan kriteria evaluasi yang terdefinisi dengan baik. Studi ini menggunakan pengambilan sampel praktis, yaitu metode yang mengumpulkan data dari orang-orang dalam populasi yang mudah dijangkau dan bersedia memberikan data (Sekaran & Bougie, 2016).

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

Prosedur pengumpulan data dapat dibuat lebih efisien dan hemat waktu dengan memanfaatkan teknik pengambilan sampel praktis, yang memungkinkan partisipasi siapa pun yang bersedia dan memenuhi kriteria.

Menurut Sekaran dan Bougie (2016), para peneliti memastikan bahwa ukuran sampel mencerminkan populasi yang diteliti dengan memilih sejumlah subjek. Roscoe (1982) menyatakan bahwa penelitian sebaiknya menggunakan ukuran sampel berkisar antara tiga puluh hingga lima ratus. Dua ratus orang, semuanya generasi milenial dari Bandung, disurvei untuk penelitian ini.

Variabel penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut : (1) Variabel Terikat (*Dependent Variable*): Variabel terikat (*dependent variable*) disebut juga dengan variabel Y berperan sebagai variabel yang menjadi akibat atau dipengaruhi oleh variabel bebas (*independent variable*) (Sugiyono, 2013). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah *Propensity to Indebtedness* yaitu perilaku yang membuat seorang individu berada pada situasi memiliki kewajiban untuk membayar kembali sejumlah uang kepada orang lain yang telah dipinjam sebelumnya. Variabel *propensity to indebtedness* diukur dengan indikator yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Operasionalisasi Variabel *Propensity to Indebtedness*

Variabel	Pernyataan	Kode	Skala	Sumber
<i>Propensity to Indebtedness</i> (PI)	Tidak benar untuk menghabiskan uang lebih dari penghasilan saya.	PI1	Interval	Rahman <i>et al.</i> (2019)
	Saya tahu dengan jelas berapa jumlah hutang saya pada toko, pada kartu kredit, atau pada bank.	PI2		
	Penting untuk mengetahui bagaimana cara untuk mengontrol pengeluaran pada rumah tangga saya.	PI3		
	Lebih baik mengumpulkan uang terlebih dahulu baru membelanjakannya.	PI4		
	Orang sekitar saya akan kecewa dengan saya apabila mereka tahu saya memiliki hutang.	PI5		

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

Variabel Bebas (*Independent Variable*). Variabel bebas (*independent variable*) berperan sebagai variabel independen yang dapat menyebabkan perubahan atau perkembangan variabel dependen (Sugiyono, 2013). Berikut adalah variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini :

Financial Literacy (X1). *Financial literacy* adalah kemampuan seorang individu didalam mengelola keuangan pribadinya sehingga mampu mengelola dan mengambil keputusan yang tepat dengan tujuan keuangan pribadinya menjadi lebih optimal. Variabel *financial literacy* diukur menggunakan indikator yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Operasionalisasi Variabel Financial Literacy

Variabel	Pernyataan	Kode	Skala	Sumber
<i>Financial Literacy</i> (FL)	Saya menabung setiap Bulan	FL 1	Interval	Flores Viera (2014)
	Saya puas dengan sistem saya dalam mengontrol Keuangan	FL 2		
	Saya memiliki cadangan keuangan lebih dari atau sama dengan tiga kali pendapatan bulanan.	FL 3		
	Saya mencatat dan mengontrol semua pengeluaran pribadi.	FL 4		
	Saya menganalisis keuangan pribadi sebelum melakukan pembelian yang besar.	FL 5		

Materialism (X2). *Materialism* merupakan sikap seorang individu yang mengedepankan serta menjadikan kepemilikan barang atau sesuatu yang bersifat material sebagai tujuan hidup yang harus dicapai, biasanya orang dengan sikap *materialism* cenderung mengukur kebahagiaan dan kesuksesan dirinya dari harta yang dimilikinya. Variabel *materialism* diukur menggunakan indikator yang disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Tabel Operasionalisasi Variabel Materialism

Variabel	Pernyataan	Kode	Skala	Sumber
<i>Materialism</i> (M)	Saya suka mengeluarkan uang untuk membeli barang mahal.	M 1	Interval	Azma et. Al (2017)
	Membeli barang memberikan saya rasa	M 2		

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

	senang.			Rahman <i>et al.</i> (2019)
	Saya akan lebih bahagia jika saya bisa membeli lebih banyak barang.	M 3		
	Saya mengagumi orang yang memiliki rumah, mobil, dan pakaian mahal.	M 4		
	Hidup saya akan jauh lebih baik apabila saya memiliki barang yang saat ini belum saya miliki.	M 5		

Risk Perception (X3). *Risk perception* adalah suatu orientasi ketakutan yang dialami seorang individu sehingga menimbulkan persepsi keadaan negatif yang akan terjadi di masa depan seperti kehilangan atau kerugian berupa uang, reputasi, atau bahkan penyesalan. Variabel *risk perception* diukur menggunakan indikator yang disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Operasionalisasi Variabel *Risk Perception*

Variabel	Pernyataan	Kode	Skala	Sumber
<i>Risk Perception</i> (RP)	Saya bersedia untuk menjadi penjamin bagi seseorang.	RP 1	Interval	Flores dan Viera (2014)
	Saya mengeluarkan uang secara impulsif, tanpa memikirkan konsekuensinya.	RP 2		
	Saya berinvestasi pada bisnis yang memiliki kemungkinan tidak berjalan dengan baik.	RP 3		
	Saya meminjamkan sebagian besar pendapatan pribadi kepada teman atau kerabat.	RP 4		

Dalam penelitian ini, para peneliti mencoba menyederhanakan proses pengukuran opini atau persepsi responden terhadap suatu objek dengan menggunakan skala interval dan skala Likert. Skor pada skala Likert dapat berkisar antara 1 s/d 5.

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Teknik Analisis data. Langkah pertama dalam menguji hipotesis tentang sifat hubungan antar variabel adalah analisis data, yang dilakukan setelah analisis statistik data yang terkumpul (Sekaran & Bougie, 2016). Untuk menganalisis data, penelitian ini menggunakan PLS-SEM, atau Partial Least Squares-Structural Equation Modelling. Untuk mengestimasi sejumlah regresi berganda independen, PLS-SEM, sebuah metode analisis multivariat, mengharuskan pengguna untuk mendeskripsikan model struktural program statistik (Hair dkk., 2019). Analisis data kuantitatif digunakan dalam uji coba ini. Aplikasi SmartPLS versi 3.0 terbukti bermanfaat dalam penelitian ini.

4. Hasil dan Pembahasan

Dengan menganalisis statistik-t dan nilai-p, hipotesis dapat diuji. Jika statistik-t lebih besar dari 1,96 dan nilai-p lebih kecil dari 0,05, hipotesis penelitian diterima. Tabel berikut menampilkan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan menggunakan pendekatan bootstrapping.

Tabel 5. Hasil Uji-t atau Signifikansi

Variabel	<i>t-statistic</i>	<i>p-values</i>	Keterangan
Financial literacy → Propensity to Indebtedness	-5,827	0,000	Tidak ditolak
Materialism → Propensity to Indebtedness	3,440	0,012	Tidak ditolak
Risk Perception → Propensity to Indebtedness	-1,043	0,128	ditolak

Hasil pengujian hipotesis sesuai table di atas menunjukkan variabel *financial literacy* mempunyai pengaruh negatif terhadap *propensity to indebtedness*, variabel *materialism* mempunyai pengaruh positif terhadap *propensity to indebtedness*, variabel *risk perception* tidak signifikan terhadap *propensity to indebtedness*.

Terdapat Pengaruh signifikan *Financial Literacy* terhadap *Propensity to Indebtedness*. Hipotesis penelitian awal (H1) tidak ditolak berdasarkan hasil uji. Sejumlah penelitian telah mengkaji bagaimana *financial literacy* memengaruhi kemungkinan berutang, dan temuan konsisten dengan penelitian Potrich dan Vierra (2017), Patulak dkk. (2020), dan Wahono dkk. (2020). Temuan-temuan ini menunjukkan hubungan negatif dan signifikan secara statistik antara *financial literacy* dan kemungkinan berutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa orang cenderung tidak berutang ketika memiliki pemahaman yang lebih baik tentang keuangan pribadi. Orang yang kurang memahami keuangan pribadi lebih cenderung memanfaatkan berbagai produk pinjaman yang tersedia, yang dapat menyebabkan mereka mengalami kesulitan keuangan atau bahkan gagal bayar. Ketika orang memiliki *financial literacy*, lebih mampu membuat keputusan yang tepat, seperti apakah akan berutang atau tidak. Hal ini sejalan

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

dengan pandangan Lusardi dan Tufano (2009), yang menyatakan bahwa mengetahui seluk-beluk situasi keuangan seseorang, serta risiko yang terkait dengan berutang, memberikan landasan yang kokoh untuk membuat keputusan yang tepat tentang apakah akan berutang atau tidak. Lyons (2004) menemukan bahwa orang-orang tanpa *financial literacy* yang kuat lebih cenderung mengambil instrumen utang berbasis pasar, yang dapat menyebabkan masalah keuangan ketika gagal bayar menjadi kemungkinan nyata. Hasil ini sejalan dengan teori tersebut. Pembayaran tagihan tepat waktu merupakan indikator yang baik dari *financial literacy* yang baik, yang mengarah pada hasil yang positif yaitu, bebas utang menurut responden. Orang-orang di Bandung yang melek finansial cenderung tidak berutang karena, sebagai hasilnya, tahu cara mengelola uang dan memandang utang sebagai beban, alih-alih peluang. Dengan kata lain, tingkat pengetahuan keuangan seseorang sangat memengaruhi kecenderungan untuk berutang atau tidak. Oleh karena itu, sangat penting bagi orang-orang untuk meningkatkan *financial literacy* jika tidak ingin memiliki *Propensity to Indebtedness*.

Terdapat Pengaruh signifikan *Materialism* terhadap *Propensity to Indebtedness*. Penelitian oleh Flores dan Viera (2014), Azma (2017), Rahman dkk. (2019), Patulak dkk. (2020), dan Wahono dan Pertiwi (2020) sependapat dengan temuan kami. Temuan-temuan ini menunjukkan fakta bahwa *materialism* memiliki efek menguntungkan pada *Propensity to Indebtedness*. Tingkat *materialism* yang lebih tinggi dikaitkan dengan kemungkinan berutang yang lebih tinggi. Tingkat *materialism* yang tinggi dikaitkan dengan ketidakmampuan mengendalikan pengeluaran untuk barang-barang mewah, yang pada gilirannya meningkatkan kemungkinan berutang. Akibatnya, orang-orang ini siap berutang untuk memperoleh barang-barang yang diinginkan. Hal ini konsisten dengan pandangan yang diungkapkan oleh Ponchio (2006), yang berpendapat bahwa kemampuan seseorang untuk menahan godaan memperoleh barang-barang material yang mahal berkorelasi langsung dengan tingkat *materialism*. Temuan ini sejalan dengan temuan Gardarsdottir dan Dittmar (2012), yang menemukan bahwa *materialism* merupakan penentu dalam utang seseorang. Akibatnya, kurangnya *materialism* membuat seseorang enggan mengambil pinjaman untuk membeli barang mewah. Orang yang menganggap memamerkan uang adalah hal yang buruk memiliki *materialism* yang rendah. Selain itu, banyak responden tidak berutang untuk memuaskan hasrat akan barang-barang mahal. Jadi, tidak mengherankan jika warga Bandung yang tidak terlalu materialistis cenderung tidak terlilit utang kartu kredit. Orang-orang cenderung lebih puas dengan apa yang miliki dan cenderung tidak terlilit utang jika tidak membeli barang mewah. Sederhananya, kurangnya *materialism* membuat orang enggan berutang.

Tidak terdapat Pengaruh *Risk Perception* terhadap *Propensity to Indebtedness*. Hal ini menunjukkan bahwa kemungkinan terlilit utang tidak dipengaruhi oleh persepsi seseorang terhadap bahaya. *risk perception* yang lebih tinggi tidak serta merta mengurangi *Propensity to Indebtedness*, menurut studi ini. Alasannya: kebanyakan orang mengatakan melihat risiko secara normal, yang berarti tidak terlalu memikirkan risiko sosial, kinerja, fisik, psikologis, atau kenyamanan. Lucia dkk. (2021) menunjukkan bahwa *risk perception* memengaruhi *Propensity to Indebtedness* secara negatif tetapi dapat diabaikan; hasil kami sejalan dengan hasil. Meskipun demikian, Silvia (2020) dan Flores dan Viera (2014) sama-sama menemukan bahwa *risk*

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

perception memiliki efek merugikan pada *Propensity to Indebtedness*, oleh karena itu temuan ini bertentangan dengan temuan. Orang cenderung tidak berutang ketika memiliki *risk perception* yang tinggi karena cenderung tidak mengambil risiko. Dalam hal mengambil risiko, orang yang memiliki *risk perception* tinggi lebih berhati-hati dan menghindari berutang, sedangkan yang memiliki *risk perception* rendah cenderung tidak memikirkan konsekuensi dari tindakan. "Saya meminjamkan sebagian besar pendapatan pribadi saya kepada teman atau kerabat." merupakan indikator *risk perception* yang paling berkorelasi dengan kemungkinan terlilit utang di antara responden studi, yang menunjukkan tingkat *risk perception* yang tinggi".

5. Kesimpulan

Data yang dikumpulkan menunjukkan bahwa *financial literacy* berpengaruh negatif terhadap kemungkinan terlilit utang, *materialism* berpengaruh positif, *risk perception* berpengaruh negatif, dan nilai uang tidak berpengaruh terhadap kemungkinan terlilit utang. Para peneliti di masa mendatang sebaiknya memperluas cakupan studi atau merekrut lebih banyak partisipan untuk lebih memahami variabel kecenderungan terlilit utang dalam konteks yang berbeda.

Referensi

- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., & Raab, G. a. (2015). Debt out of control: the links between self- control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 141-149.
- atkinna S., & Bush, M. (2000). Tools for Survival: An Analysis of Financial Literacy Programs for Lower-Income Families. Chicago: Woodstock Institute.
- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). *Measuring Financial Literacy: results of the OECD/INFE Pilot study*. Paris: Working Paper No. 15, OECD Working Papers on Finance, Insurance, and Private Pensions, OECD Publishing.
- Azma, N., Rahman, M., Adeyemi A.A., & Rahman M.K. (2018). Propensity toward indebtedness: evidence from Malaysia. *Review of Behavioral Finance*, 11(2), 188-197.
- 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.
- Dunn, M., Murphy, P., & Skelly, G. (1986). The influence of perceived risk on brand preferences for supermarket products. *Journal of Retailing*, 62(2), 204- 16.
- Erdem, C. (2008). Factors affecting the probability of credit card default and the intention of card use in Turkey. *Journal of Applied Social Psychology*, 1685 - 1711.
- Erdem, C. (2008). Factors affecting the probability of credit card default and the intention of card use in Turkey. *Journal of Applied Social Psychology*, 1685- 1711.
- Flores, S.A.M., & Vieira K. M. (2014). Propensity toward indebtedness: An analysis using

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

behavioral factors. *Journal of Behavioral and Experimental Finance* 3, 1–10.

Gardarsdottir, R., & Dittmar, H. (2012). The relationship of materialism to debt and financial wellbeing : the case of Iceland's perceived prosperity. *Journal of Economic Psychology*, 471-481.

Gathergood, J. (2011). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Social Science Research Network*.

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.

Hornby, A. S. (1993). *Oxford advanced learner's dictionary of current English. Fourth Edition*. Oxford: Oxford University Press

Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 296-316.

Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. London: MIT Press.

Leite, P., Rangé, B., Ribas, R. J., Filomensky, T., & Oliveira e Silva, A. (2011). “Tradução e adaptação semântica da compulsive buying scale Para o português brasileiro”. *Jornal Brasileiro De Psiquiatria*, Vol. 60 No. 3, pp. 176-181.

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2008). Planning and financial literacy : How do women fare?. *NBER Working Paper* No. 13750.

Lyons, A. (2004). A profile of financially at-risk college students. *The Journal of Consumer Affairs*, 56-80.

Mowen, J., & Minor, M. (2002). *Consumer behavior. Upper Saddle River : Prentice Hall. Inc.*

Muzafari, S., Mowlaie, S., & Bahmani, K. (2016). Relationship between Materialism and Financial Risk with the Mediating Role of Emotions and Indebtedness. *Journal of Ecophysiology and Occupational Health*, 98-102.

OECD. (2012). *OECD/INFE High-Level Principles on National Strategies for Financial Education*. Paris: OECD Publishing.

Ottaviani, C., & Vandone, D. (2010). Impulsivity and household indebtedness: evidence from real life. *Journal of Economic Psychology*, 754-761.

Patulak, L. E., Sarita, B., Hamid, W. (2021). Pengaruh emosi, materialism, literasi keuangan, persepsi risiko dan pengalaman keuangan terhadap propensity to indebtedness (studi pada nasabah kredit plus kendari). *JUMBO*, 4(3), 31-42.mereka

Ponchio, M. (2006). The influence of materialism on consumption indebtedness in the context of low income consumers from the city of Sao Paulo. *Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas*, 175.

Potrich, A., Vieira, K., & Kirch, G. (2016). Você é alfabetizado financeiramente? Descubra

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

no termômetro de alfabetização financeira. *BASE–Revista De Administração e Contabilidade Da Unisinos*, 153-170.

Rahayu, A.Y. (2019,29 Agustus). Millennials in Indonesia have more installments than investments. *Merdeka.com*. <https://www.merdeka.com/uang/milenial-di-Indonesia-more-have-installments-than-investment.html>.

Rahman, M., Azma N., Masud, Md. A. K., & Ismail, Y. (2020). Determinants of Indebtedness: Influence of Behavioral and Demographic Factors. *International Journal of Financial Studies*, 10.

Rahman, Mahfuzur. 2020. *Determinants of Indebtedness: Influence of Behavioral and Demographic Factors*. International Journal of Financial Studies

Richins, M. (2004). The material values scale : measurement properties and development of a short form. *Journal of Consumer Research*, 209-219.

Rudhiwantoro, A. (2018). Important Steps for Millennial Generation towards Financial Freedom through Investment. *Journal of Accounting and Finance*, 1.

Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2008). *Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh*. Jakarta: PT Indeks.

Sekaran, U. and Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill- Building Approach*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.

Setiawan, K. (2020, February 1). Not smart to manage money, millennials are easily caught in debt. *NU Online*. <https://www.nu.or.id/post/read/116082/tidak-smart-money-management-millennial-easy-entangled-debt>.

Silvia, F. D. E. (2020). Influence of behavioral factors on the propensity for indebtedness of university students. *Rev. Adm. USFM, Santa Maria*, 13(4), 829-849.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tatzel, M. (2002). Money worlds and well-being: an integration of money dispositions, materialism and price-related behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 103-126.

Vitt, L.A. (2004). Consumers' financial decisions and the psychology of values. *Journal of Financial Service Professionals*, 58(6), 68-77.

Wahono, H.K., & Pertiwi, D. (2020). Pengaruh financial literacy, materialism, compulsive buying terhadap propensity to indebtedness. *International Journal of Financial and Investment Studies*, 1(1), 1-14.

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)