

IMPLIKASI PERSEPSI RISIKO, EMOSI, DAN ORIENTASI MENABUNG TERHADAP KECENDERUNGAN BERHUTANG: ADAKAH MODERASI JUMLAH TANGGUNGAN?

Arlianti Agil Susilowati¹, Lutfi Lutfi²

¹Universitas Hayam Wuruk Perbanas, Surabaya, 2020210291@students.perbanas.ac.id

²Universitas Hayam Wuruk Perbanas, Surabaya, lutfi@perbanas.ac.id

Article history

Dikirim tanggal	: 08/01/2014	Diterima tanggal	: 25/03/2024
Revisi pertama tanggal	: 29/01/2024	Tersedia online tanggal	: 26/03/2024

ABSTRAK

Perilaku berhutang seolah telah menjadi sesuatu yang umum bagi banyak masyarakat di Indonesia saat ini, terutama dengan tersedianya pinjaman berbasis teknologi. Penelitian ini bertujuan untuk menguji penentu kecenderungan berhutang yang mencakup persepsi risiko, emosi, orientasi menabung, dan jumlah tanggungan. Selain itu, penelitian ini juga mengkaji apakah jumlah tanggungan dapat memoderasi pengaruh orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang. Sampel penelitian 137 responden yang tinggal di kota metropolitan DKI Jakarta dan sekitarnya serta Surabaya dan sekitarnya. Teknik analisis untuk pengujian hipotesis dilakukan menggunakan *Partial Least Squares* (PLS) dengan *software* SMART-PLS. Hasil penelitian membuktikan emosi, persepsi risiko, dan jumlah tanggungan berpengaruh secara negatif signifikan pada kecenderungan berhutang, sedangkan orientasi menabung tidak berpengaruh signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Penelitian ini tidak memperoleh bukti memadai terkait pengaruh moderasi jumlah tanggungan. Implikasi dari penelitian ini adalah bahwa individu perlu untuk menghindari perilaku yang terlalu memandang rendah risiko dari suatu keputusan keuangan dan memiliki rasa malu ketika banyak berhutang agar terhindar dari kebiasaan berhutang yang dapat menyebabkan permasalahan keuangan.

Kata Kunci: Emosi, Jumlah tanggungan, Kecenderungan berhutang, Orientasi menabung, Persepsi risiko.

ABSTRACT

Debt behavior seems to become commonplace for many people in Indonesia today, especially with the availability of technology-based loans. This study aims to examine the determinants of propensity to indebtedness which include risk perception, emotions, savings orientation, and number of dependents. Furthermore, this research also examines whether the number of dependents moderate the effect of savings orientation on the propensity to indebtedness. The research sample was 137 respondents living in the metropolitan city of DKI Jakarta and its surroundings as well as Surabaya and its surroundings. The analysis technique for hypothesis testing is partial least squares (PLS) with SMART-PLS software. The results prove that emotions, risk perception, and number of dependents have a significant negative effect on the propensity to indebtedness, while savings orientation does not significantly effect it. This study did not find significant evidence regarding the moderating effect of the number of dependents. This study implies that individuals need to avoid behavior that underestimates the risk of a financial decision and feels embarrassed when being overindebted in order to avoid debt habits that can cause financial problems.

Key Words: Emotion, Number of dependents, Propensity to indebtedness, Risk perception, Savings orientation.

PENDAHULUAN

Berhutang sepertinya telah menjadi pilihan perilaku ekonomi masyarakat yang banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup (Shohib, 2015). Kondisi ini sejalan dengan data *International Monetary Fund* yang memperlihatkan adanya kenaikan rasio pinjaman rumah tangga terhadap Pendapatan Domestik Bruto yang mengalami peningkatan cukup signifikan, dari 16,98 persen tahun 2015 menjadi 17,8 persen di tahun 2020 (International Monetary Fund, 2020). Kredit konsumtif seharusnya dapat membantu memperbaiki keadaan keuangan seseorang dengan cara membantunya memperoleh aset, menutup pembiayaan penting, atau mengatur keadaan keuangan jangka panjangnya (Rahman et al., 2020). Namun, kredit konsumen yang tidak terkendali dapat menyebabkan akumulasi yang berlebihan tanpa rencana pembayaran yang tepat, atau menimbulkan permasalahan keuangan (Lea, 2021). Kehadiran *financial technology* dapat meningkatkan perilaku belanja masyarakat. Dengan segala kemudahan teknologi seperti ini, individu terbiasa berhutang untuk melakukan pembelian tunai (Luo et al., 2022). Keinginan untuk berhutang muncul dari kebutuhan tertentu yang memerlukan penyediaan dana melebihi pendapatan (Herdia nsyah & Himawan, 2022).

Kecenderungan berhutang mencerminkan pandangan seseorang terkait perilaku yang membuat cenderung untuk berhutang, seperti membelanjakan uang melebihi pendapatan dan menyukai membeli dengan cara mengangsur dibanding secara tunai (Azma et al., 2019). Permasalahan hutang yang berlebihan telah menimbulkan kekhawatiran publik karena banyak peminjam tidak mampu menangani pembayaran utangnya (Flores & Vieira, 2014). Utang berlebihan dapat menimbulkan berbagai masalah keuangan (Jaramillo et al., 2017; Loibl et al., 2022; Xiao & Kim, 2022) dan kesehatan mental (French & McKillop, 2016; Gunasinghe et al., 2018). Mempertimbangkan dampak buruk dari utang berlebihan maka penelitian ini mengkaji faktor yang mempengaruhi kecenderungan berhutang, yang mencakup persepsi risiko, emosi, orientasi menabung, dan jumlah tanggungan.

Persepsi risiko menunjukkan bagaimana seseorang memandang risiko dalam pengambilan keputusan (Ainia & Lutfi, 2019). Perilaku persepsi risiko dapat memengaruhi kecenderungan untuk berhutang (Azma et al., 2019; Muñoz-Murillo et al., 2020). Ketika seseorang memandang suatu yang sebetulnya berisiko tinggi sebagai sesuatu yang berisiko rendah atau memandang terlalu rendah risiko maka orang tersebut lebih cenderung untuk berhutang yang merupakan kegiatan berisiko tinggi. Seseorang yang memiliki persepsi risiko rendah cenderung lebih banyak berhutang karena tidak memikirkan tingginya risiko berhutang (Rabbani et al., 2021; Widjaja et al., 2020).

Selanjutnya, emosi mempengaruhi perilaku seseorang, seperti konsumsi, pengambilan risiko, keputusan keuangan lainnya (Flores & Vieira, 2014). Ketika seseorang merasa malu dan tertekan saat memiliki utang, maka orang tersebut akan berusaha untuk tidak berhutang sehingga semakin kecil kecenderungan untuk berhutang (Flores & Vieira, 2014; Rahman et al., 2020; Widjaja et al., 2020).

Orientasi menabung juga merupakan faktor kunci dalam menentukan kecenderungan berhutang. Orientasi menabung mencerminkan pandangan dalam menghemat uang, baik sebagai kebiasaan rutin atau memanfaatkan peluang, yang dilakukan seseorang secara konsisten dan dimasukkan ke dalam gaya hidupnya (Dholakia et al., 2016). Individu dengan orientasi menabung tinggi cenderung menabung lebih banyak untuk masa depan (misalnya untuk masa pensiun) daripada individu dengan orientasi menabung rendah. Brannon & Manshad (2022) membuktikan orientasi menabung yang tinggi mendorong pembayaran pembelian secara tunai dibanding

mengangsur atau berhutang. Oleh karena itu, seseorang yang menerapkan gaya hidup menabung akan menghindari untuk berhutang dalam memenuhi pengeluarannya (Ksendzova et al., 2017).

Faktor lain yang mempengaruhi kecenderungan berhutang adalah jumlah tanggungan. Semakin besar jumlah tanggungan maka semakin besar kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga tersebut. Jika pendapatan seseorang yang dihasilkan lebih kecil dari kebutuhannya maka seseorang akan melakukan utang demi memenuhi kehidupannya. Hal ini dapat menyebabkan seseorang terpaksa harus memenuhi kebutuhan hidupnya dengan berhutang (Kasoga & Tegambwage, 2021). Jumlah tanggungan juga dapat memoderasi pengaruh orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang. Mandell & Klein (2009) membuktikan bahwa orientasi menabung tidak selalu berhubungan positif dengan perilaku keuangan yang lebih baik. Orientasi menabung yang tinggi perlu dibarengi dengan ketersediaan dana yang memadai agar mampu menurunkan kecenderungan berhutang. Besarnya ketersediaan dana salah satunya ditentukan oleh jumlah tanggungan dalam keluarga (Lugauer et al., 2019). Hal ini berarti jumlah tanggungan memperlemah pengaruh negatif orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang.

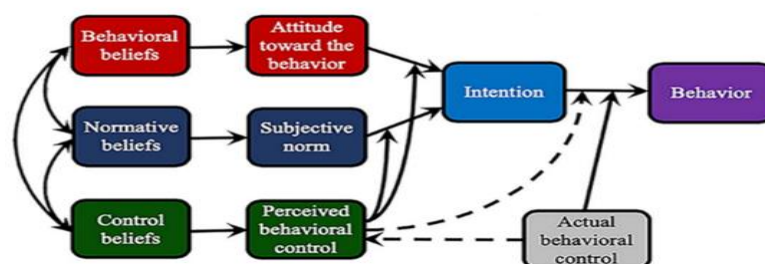
Penelitian ini berbeda dengan berbagai penelitian yang sudah ada dalam dua hal. Penelitian terdahulu di Indonesia hampir semuanya mengkaji perilaku berhutang, kecuali penelitian (Wahono & Pertiwi, 2020). Penelitian terhadap kecenderungan berhutang menjadi penting karena dapat memberikan peringatan dini adanya perilaku berhutang yang tidak terkendali. Kedua, penelitian ini menggunakan jumlah tanggungan dalam memoderasi orientasi menabung pada kecenderungan berhutang. Berbagai penelitian terdahulu menggunakan faktor demografi pendapatan sebagai moderator untuk perilaku keuangan (Dewanti et al., 2023; Husna & Lutfi, 2021; Iramani & Lutfi, 2021). Berdasarkan uraian di atas sangat perlu dilakukan penelitian tentang kecenderungan terhadap utang dan faktor-faktor yang mempengaruhi. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji persepsi risiko, emosi, orientasi menabung, dan jumlah tanggungan terhadap kecenderungan berhutang.

KAJIAN PUSTAKA

Theory of Planned Behavior

Bosnjak et al. (2020) menyatakan bahwa *Theory of Planned Behavior* (TPB) perilaku manusia mencakup tiga jenis pertimbangan (Gambar 1). Pertama, keyakinan perilaku adalah probabilitas subjektif seseorang bahwa melakukan perilaku yang diinginkan akan membuahkan hasil tertentu atau mendatangkan pengalaman tertentu. Kedua, keyakinan normatif injungtif adalah sebuah ekspektasi subjektif bahwa individu atau kelompok tertentu (teman, keluarga, pasangan, rekan kerja) bahwa berhutang itu dapat malu, keyakinan tentang ekspektasi normatif orang lain, merupakan hasil dari keyakinan *normative*, berupa tekanan sosial atau norma subjektif. Ketiga keyakinan kontrol berhubungan dengan faktor-faktor yang dapat memfasilitasi atau menghambat kinerja perilaku.

Gambar 1.
Gambaran Grafis Theory of Planned Behavior



Sumber: Bosnjak et al. (2020)

Menurut teori ini, niat berperilaku ditentukan oleh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol pengendalian. Sikap terhadap perilaku diwakili oleh orientasi menabung dalam penelitian ini (Ajzen, 2020). Norma subyektif berhubungan dengan pandangan orang terkait kegiatan utang itu baik atau buruk. Norma ini berhubungan dengan variabel emosi akan berpengaruh pada kecenderungan berhutang jika seseorang merasa tertekan dan menimbulkan emosi rasa malu terhadap utang. Kontrol perilaku berkaitan faktor yang dapat mendorong atau menghambat suatu perilaku, seperti pengetahuan dan keterampilan, waktu, pendapatan, atau sumber daya lain.

Kecenderungan Berhutang

Alasan utama meningkatnya utang adalah pendapatan rendah, pendapatan tinggi, dan keengganan untuk menabung (Azma et al., 2019). Terdapat tiga alasan orang membelanjakan lebih dari pendapatannya yang dapat menyebabkan utang yaitu, pendapatan rendah, berpenghasilan tinggi disertai keinginan tinggi untuk membelanjakan, dan keengganan untuk menabung, terlepas dari pendapatan (Tay et al., 2017). Kelompok berpenghasilan rendah membenarkan pembelanjaan lebih dari yang diperoleh karena mereka tidak mampu menutup pengeluaran pokok dengan menggunakan penghasilan yang ada. Kelompok berpenghasilan rendah mungkin perlu meminjam untuk memenuhi pengeluaran pokonya. Di sisi lain, kelompok berpendapatan tinggi kecil kemungkinan untuk membelanjakan lebih banyak daripada pendapatannya karena mereka dapat menutupi pengeluaran penting dengan pendapatan yang ada. Kelompok berpendapatan tinggi seharusnya memiliki tabungan dibandingkan utang. Alasan utama mengapa kelompok berpendapatan tinggi terlilit utang adalah karena mereka mempunyai keinginan belanja yang tinggi (Frigerio et al., 2020; Vieira et al., 2016). Berhutang umumnya digunakan oleh orang-orang yang mempunyai komitmen finansial namun belum mampu membayarnya, utang yang berlebihan adalah orang-orang yang tidak mampu membayar atau hanya berada dalam kesulitan yang sangat serius (Achtziger et al., 2015). Beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur kecenderungan berhutang adalah kewajaran membelanjakan uang melebihi pendapatan, kecenderungan berhutang selama mampu membayar, dan kecenderungan mengangsur daripada membeli tunai (Flores & Vieira, 2014; Rahman et al., 2020).

Persepsi Risiko dan Kecenderungan Berhutang

Persepsi risiko merupakan komponen penting dalam pengambilan keputusan keuangan dan perilaku terkait risiko lainnya. Persepsi risiko adalah bagaimana orang mengartikan risiko secara berbeda antara pemikiran dan kenyataan (Ainia & Lutfi, 2019). Penilaian seseorang terhadap suatu situasi berisiko yang sangat bergantung pada

karakteristik dan keadaan psikologis orang tersebut (Wulandari & Iramani, 2014). Persepsi risiko adalah salah satu bias kognitif. Semakin tinggi bias perilaku seseorang, semakin rendah persepsinya terhadap risiko (Simon et al., 2000). Persepsi risiko dapat diukur dengan beberapa indikator, seperti kesediaan menjadi jaminan orang lain dan membelanjakan uang tanpa pertimbangan (Rahman et al., 2020; Selvaraja & Abdullah, 2020). Flores & Vieira (2014) menemukan bahwa orang yang sangat emosional cenderung memiliki persepsi risiko tinggi dan persepsi risiko berhubungan positif dengan utang. Individu dengan persepsi risiko yang lebih tinggi cenderung memiliki tingkat utang yang lebih rendah karena keengganannya untuk menanggung potensi kerugian ketika apa yang direncanakan atau diperkirakan tidak berjalan sesuai yang diharapkan (Liao & Liu, 2012; Widjaja et al., 2020). Dengan kata lain, seseorang yang memandang terlalu tinggi risiko akan cenderung tidak berhutang (Broihanne et al., 2014; Rahman, Azma, et al., 2020; Selvaraja & Abdullah, 2020).

H₁: Semakin tinggi persepsi risiko semakin rendah kecenderungan berhutang.

Emosi dan Kecenderungan Berhutang

Emosi merupakan reaksi terhadap seseorang atau kejadian. Emosi dapat ditunjukkan ketika merasa senang mengenai sesuatu, marah, takut terhadap sesuatu, timbul rasa malu, dan gugup. Emosi mempengaruhi perilaku orang, seperti konsumsi, pengambilan risiko, pengambilan keputusan keuangan (Huy & Zott, 2019). Berbagai indikator terkait emosi adalah malu ketika berhutang, tertekan ketika berhutang, kebiasaan terpengaruh ketika berhutang, hubungan keluarga terganggu ketika berhutang, dan kinerja terganggu ketika berhutang (Flores & Vieira, 2014; Rahman et al., 2020). Dalam konteks penelitian ini, emosi diartikan sebagai perasaan malu, terganggu, atau tertekan ketika memiliki utang (Azma et al., 2019). Ketika seseorang merasa malu atau tertekan saat memiliki utang maka orang tersebut akan berusaha tidak berhutang, atau dengan kata lain semakin kecil kecenderungan berhutang (Selvaraja & Abdullah, 2020). Flores & Vieira (2014) dan Azma et al. (2019) bahwa emosi yang terkait dengan rasa malu, ketidaknyamanan, atau ketakutan ketika dihadapkan pada utang yang banyak dapat mengurangi kecenderungan untuk berhutang.

H₂: Semakin tinggi emosi semakin rendah kecenderungan berhutang

Orientasi Menabung dan Kecenderungan Berhutang

Pompian (2016) menyatakan bahwa orientasi menabung menunjukkan persepsi seseorang terkait tindakan yang dilakukan untuk dapat menyisihkan sebagian pendapatannya untuk tabungan, seperti mencermati pengeluaran dan tidak mudah membelanjakan uang. Konstruk ini dibentuk oleh dua dimensi tindakan sehari-hari terkait dengan tindakan yang mendukung tabungan dan yang melibatkan perilaku menabung berorientasi masa depan seperti menabung uang untuk berjaga, mencapai tujuan tabungan pribadi, dan gaya hidup hemat, yang mengaitkan menabung dengan kebiasaan (Dholakia et al., 2016). Oleh karena itu, menabung dipahami sebagai perilaku yang diarahkan pada pencapaian tertentu tujuan (Lee & Hanna, 2015). Orientasi menabung dapat dilihat berdasarkan beberapa indikator seperti mencermati dengan seksama pengeluaran setiap hari, tidak membelanjakan uang dengan mudah, menabung adalah suatu kebiasaan, dan membuat langkah yang diperlukan untuk merealisasi target tabungan (Gerhard et al., 2018; Ponchio et al., 2019). Orientasi menabung tidak hanya berkaitan dengan kesabaran dan kemampuan orang untuk menunda kepuasan, namun juga keinginan kuat untuk merealisasinya. Orang dengan orientasi menabung yang tinggi cenderung menabung dengan rutin dan lebih banyak (Dholakia et al., 2016). Brannon & Manshad (2022)

membuktikan orientasi menabung yang tinggi mendorong pembayaran pembelian secara tunai dibanding mengangsur atau berhutang. Seseorang yang menerapkan gaya hidup menabung akan menghindari untuk berhutang dalam memenuhi pengeluarannya.

H₃: Semakin tinggi orientasi menabung semakin rendah kecenderungan berhutang

Jumlah Tanggungan dan Kecenderungan Berhutang

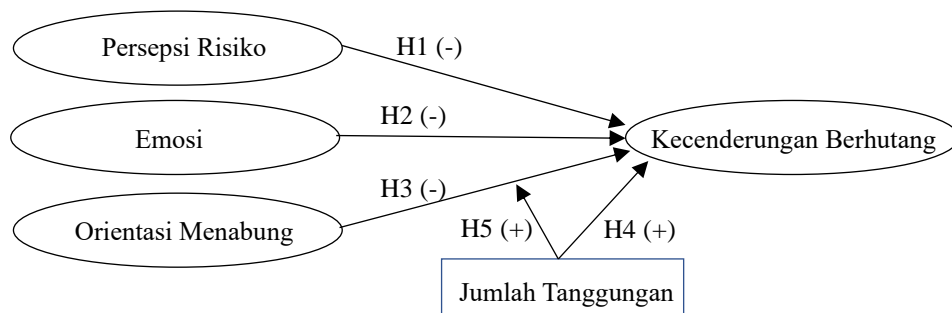
Jumlah tanggungan adalah banyaknya jumlah jiwa (anggota rumah tangga) yang masih menempati atau menghuni satu rumah dengan kepala rumah tangga, serta masih menjadi beban tanggungan rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Faktor jumlah tanggungan dapat mempengaruhi kecenderungan berhutang. Ketika jumlah tanggungan keluarga bertambah maka beban biaya juga harus semakin besar (Lestari & Iramani, 2013). Peningkatan beban ini akan membuat semakin sulit seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidup (Kasoga & Tegambwage, 2021). Oksanen et al. (2015) membuktikan bahwa jumlah tanggungan berhubungan positif dengan pemasalah utang. Dengan demikian, semakin banyak jumlah tanggungan dalam keluarga maka beban pengeluaran kebutuhan keluarga semakin meningkat sehingga hal ini akan menaikkan kecenderungan berhutang.

H₄: Semakin banyak jumlah tanggungan semakin tinggi kecenderungan berhutang.

Jumlah tanggungan juga dapat memoderasi orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang. Orientasi menabung yang tinggi belum tentu dapat meningkatkan kecenderungan berhutang ketika beban biaya yang ditanggung oleh seseorang semakin banyak. Seseorang yang memiliki jumlah tanggungan banyak akan memerlukan dana yang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan anggota keluarga yang menjadi tanggung tersebut. Husna & Lutfi (2021) menyatakan bahwa dengan jumlah tanggungan yang banyak maka kemungkinan bahwa seseorang menggunakan sebagian besar pendapatan yang diperolehnya untuk kebutuhan rutin keluarga, sehingga belum mampu menyisihkan pendapatannya untuk menabung atau investasi mempersiapkan keuangan di masa yang akan datang. Lugauer et al. (2019) menyatakan bahwa besarnya ketersediaan dana ini tergantung pada jumlah dana yang tersisa setelah memenuhi kebutuhan keluarga, yang salah satunya ditentukan oleh jumlah tanggungan dalam keluarga. Hal ini berarti bahwa jumlah tanggungan akan memperlemah pengaruh *negative* orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang.

H₅: Jumlah tanggungan memperlemah pengaruh negatif orientasi menabung pada kecenderungan berhutang.

Gambar 2.
Kerangka Konseptual Penelitian



METODE PENELITIAN

Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah keluarga di wilayah kota Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi), Surabaya, Sidoarjo, Mojokerto dan Gresik. Teknik pengambilan sampling yang digunakan adalah *purposive sampling* dan *convenience sampling*. Kriteria sampel pada penelitian ini adalah individu yang berusia 20 s/d > 60 tahun berdomisi di Kota Surabaya dan sekitarnya serta Jakarta dan sekitarnya yang telah berkeluarga atau memiliki tanggungan keluarga selain diri sendiri dan memiliki pendapatan sesuai dengan UMK (Upah Minimum Kota Surabaya dan Jakarta yang berlaku saat penelitian dilakukan) dengan minimal Rp 5.000.000. Merujuk pada Memon et al. (2020), jumlah sampel yang digunakan minimal lima kali item pertanyaan yang digunakan. Terdapat 21 item pernyataan dalam penelitian ini sehingga jumlah sampel yang diambil minimal $5 \times 21 = 105$ responden. Penyebaran kuesioner dilakukan *online* dengan menggunakan google form kemudian disebar ke media sosial seperti *WhatsApp* dan *Instagram*. Dari 267 kuesioner yang dibagikan ke responden, terdapat 137 kuesioner yang dapat diolah dan diproses ke tahap pengujian hipotesis.

Variabel Penelitian

Variabel terikat penelitian ini adalah kecenderungan berhutang, sementara variabel bebas terdiri dari persepsi risiko, emosi, orientasi menabung, serta jumlah tanggungan yang juga berfungsi sebagai variabel moderasi. Kecenderungan berhutang merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan utang demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Indikatornya meliputi kewajaran membelanjakan uang melebihi pendapatan, kecenderungan berhutang selama mampu membayar, dan kecenderungan mengangsur daripada membeli tunai (Flores & Vieira, 2014). Persepsi risiko berkaitan dengan persepsi seseorang terkait tindakan yang berisiko dalam bidang keuangan. Indikator persepsi risiko meliputi kesediaan menjadi jaminan orang lain dan membelanjakan uang tanpa pertimbangan (Rahman et al., 2020). Emosi berkaitan dengan perasaan seseorang ketika berhutang, muncul rasa malu dan gelisah ketika berhutang. Indikator untuk emosi mencakup malu ketika berhutang, tertekan ketika berhutang, kebiasaan terpengaruh ketika berhutang, hubungan keluarga terganggu ketika berhutang, dan kinerja terganggu ketika berhutang (Rahman et al., 2020). Orientasi menabung menunjukkan persepsi seseorang terkait tindakan yang dilakukan seseorang untuk dapat menyisihkan sebagian pendapatannya untuk tabungan, seperti mencermati pengeluaran dan tidak mudah membelanjakan uang. Indikator orientasi menabung mencakup mencermati dengan seksama pengeluaran setiap hari, tidak membelanjakan uang dengan mudah, menabung adalah suatu kebiasaan, dan membuat langkah yang diperlukan untuk merealisasi target tabungan (Ponchio et al., 2019). Terakhir, jumlah tanggungan adalah jumlah anggota keluarga. Variabel kecenderungan berhutang, emosi, dan orientasi menabung diukur menggunakan menggunakan skala Likert, dari skor terendah 1 (sangat tidak setuju) hingga tertinggi 5 (sangat setuju). Variabel persepsi risiko juga menggunakan skala likert 5 poin namun dengan interpretasi dibalik, yaitu skor 1 (sangat setuju) hingga 5 (sangat tidak setuju). Variabel jumlah tanggungan menggunakan skala ordinal, dimana skor 1 (jumlah tanggungan 1 orang) hingga 5 (jumlah tanggungan ≥ 5).

Teknik Analisis

Teknik analisis data dilakukan menggunakan *Partial Least Square* dengan *software* Smart-PLS. Evaluasi atas model dilakukan terhadap model pengukuran dan model struktural. Evaluasi atas model pengukuran berdasarkan *internal consistency reliability* menggunakan *composite reliability* >0,60, *indicator reliability* menggunakan *loading factor* >0,60, *convergent validity* menggunakan *Average Variance Extracted (AVE)* > 0,50, dan *discriminant validity* menggunakan *Fornell-Larcker criteria*, yaitu Akar kuadrat AVE pada konstruk > korelasi tertinggi pada konstruk lain (Hair Jr et al., 2021). Evaluasi atas model struktural didasarkan pada *coefficient of determination (R²)* dan *effect of size (f²)*. Model dinyatakan kuat jika $R^2 \geq 0,70$, *moderate* jika $R^2 \geq 0,50$ - < 0,70, dan lemah jika $R^2 \geq 0,25$ - < 0,50. *Effect of size (f²)* untuk mengukur kontribusi suatu konstruk dalam menjelaskan variabel tergantung dengan ketentuan bahwa $f^2 \geq 0,35$: $\geq 0,15$: $\geq 0,02$ menunjukkan kontribusinya besar, sedang, dan kecil (Hair Jr et al., 2021). Pengujian hipotesis menggunakan $\alpha \leq 0,05$.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Tabel 1 memperlihatkan karakteristik demografi 137 responden. Responden terbanyak berdomisili di Jakarta, disusul responden yang domisili di Surabaya dan sekitarnya. Sebaran responden berdasarkan kota tempat tinggal relatif seimbang antar wilayah. Selanjutnya responden didominasi usia ≥ 20 -30 tahun, mayoritas responden adalah sarjana, dan berjenis kelamin perempuan. Mayoritas pendapatan responden berkisar \geq Rp.5 - 7,5 juta dan pengeluarannya berkisar \geq Rp.2,5 - 5 juta.

Tabel 1.
Karakteristik Demografi Responden

Karakteristik	Frekuensi	Persen	Karakteristik	Frekuensi	Persen
Domisili			Jumlah Tanggungan		
DKI Jakarta	46	33,58%	1 orang	6	4,38%
Sekitar Jabodetabek	25	18,25%	2 orang	37	27,01%
Surabaya	33	24,09%	3 orang	45	32,85%
Sekitar Surabaya	33	24,09%	4 orang	33	24,09%
Jenis Kelamin			≥ 5 orang	16	11,68%
Laki-laki	61	44,53%	Pekerjaan		
Perempuan	76	55,47%	Pegawai swasta	60	43,80%
Usia			Pegawai BUMN	22	16,06%
≥ 20 -30 tahun	60	43,80%	ASN	5	3,65%
> 30-40 tahun	22	16,06%	ABRI/Polri	4	2,92%
> 40-50 tahun	28	20,44%	Wiraswasta	26	18,98%
>50-60 tahun	23	16,79%	Lainnya	20	14,60%
> 60 tahun	4	2,92%	Pendapatan (Rp)		
Pendidikan Terakhir			≥ 5 -7,5	65	47,45%
SD/SMP	6	4,38%	>7,5-10	39	28,47%
SMA	45	32,85%	>10-12,5	12	8,76%
Diploma	17	12,41%	>12,5-15	9	6,57%
Sarjana	60	43,80%	>15	12	8,76%
Pascasarjana (S2/S3)	9	6,57%	Pengeluaran (Rp)		
Status Perkawinan			$\geq 2,5$ -5	80	58,39%
Menikah	101	73,72%	>5-7,5	31	22,63%
Tidak menikah	36	26,28%	>7,5-10	12	8,76%
			>10-12,5	7	5,11%
			>12,5	7	5,11%

Sumber: Data penelitian, 2023

Statistik Deskriptif

Tabel 2 menyajikan tanggapan atau gambaran responden terkait dengan variabel penelitian saat ini. Tabel 2 menunjukkan bahwa tanggapan 137 responden terhadap variabel kecenderungan berhutang (KB) memiliki rata-rata 2,229 yang berarti responden cenderung berhati-hati terhadap utang. Persepsi risiko bernilai 3,978 yang berarti responden memiliki nilai yang tinggi, responden akan cenderung hati-hati berhutang karena enggan untuk mencegah pengeluaran yang tidak direncanakan. Rata-rata variabel emosi (EM) saat ini tinggi. Selanjutnya nilai orientasi menabung (OM) sebesar 3,960, artinya orientasi menabung responden saat ini tinggi karena responden cenderung menabung lebih banyak untuk mempersiapkan masa depan.

Tabel 2.
Statistik Deskriptif

Variabel	Mean	Median	Standard Deviation
Kecenderungan Berhutang (KB)	2,229	2,140	0,583
Persepsi Risiko (PR)	3,978	4,000	0,549
Emosi (E)	3,987	4,000	0,871
Orientasi Menabung (OM)	3,960	4,000	0,647
Jumlah Tanggungan (JT)	3,120	3,000	1,068

Sumber: Luaran SmartPLS, 2023

Evaluasi Model Pengukuran

Instrumen penelitian dinilai dengan tabulasi evaluasi atas model pengukuran berdasarkan konsistensi internal, reliabilitas indikator, dan validitas konvergen yang disajikan pada Tabel 3. Pengujian dilakukan terhadap empat variabel laten yaitu kecenderungan berhutang, persepsi risiko, emosi, dan orientasi menabung. Sedangkan untuk variabel jumlah tanggungan tidak diuji karena bukan merupakan variabel laten. Hasilnya disajikan pada Tabel 3. Seluruh indikator memiliki nilai faktor loading di atas 0,60 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua indikator dikatakan valid. Semua konstruk memiliki *Composite reliability* >0,60 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua konstruk adalah reliabel. Selanjutnya, nilai AVE semua konstruk berada >0,50, sehingga persyaratan validitas konvergen terpenuhi untuk semua konstruk dan menjelaskan variasi dari indikatornya dengan baik.

Tabel 3.
Evaluasi Reliabilitas dan Validitas

Variabel	Pernyataan	Faktor Loading	Composite Reliability	AVE
Kecenderungan Berhutang (KB)	Kewajaran membelanjakan uang > pendapatan	0,709	0,831	0,552
	Kecenderungan utang selama mampu membayar	0,680		
	Kecenderungan mengangsur daripada tunai	0,817		
Persepsi Risiko (PR)	Pentingnya mengendalikan pengeluaran	0,760	0,773	0,631
	Kesediaan menjadi jaminan orang lain	0,854		
	Membelanjakan uang tanpa pertimbangan	0,731		
Emosi (EM)	Malu ketika berhutang	0,821	0,918	0,693
	Tertekan ketika berhutang	0,829		
	Kebiasaan terpengaruh ketika berhutang	0,818		
	Hubungan keluarga terganggu saat berhutang	0,869		
Orientasi Menabung (OM)	Kinerja terganggu ketika berhutang	0,823	0,852	0,591
	Mencermati pengeluaran setiap hari	0,659		
	Tidak membelanjakan uang dengan mudah	0,840		
	Menabung adalah suatu kebiasaan	0,790		
	Langkah untuk merealisasikan target tabungan	0,774		

Sumber: Data Penelitian, 2023

Penilaian atas validitas deskriminan didasarkan pada uji *Fornell-Larcker* Tabel 4. Menunjukkan bahwa nilai akar kuadrat AVE (tebal) melebihi korelasi paling signifikan dengan konstruk lainnya. Dengan demikian, syarat validitas deskriminan terpenuhi, artinya setiap konstruk mengukur variabel yang berbeda.

Evaluasi Model Struktural

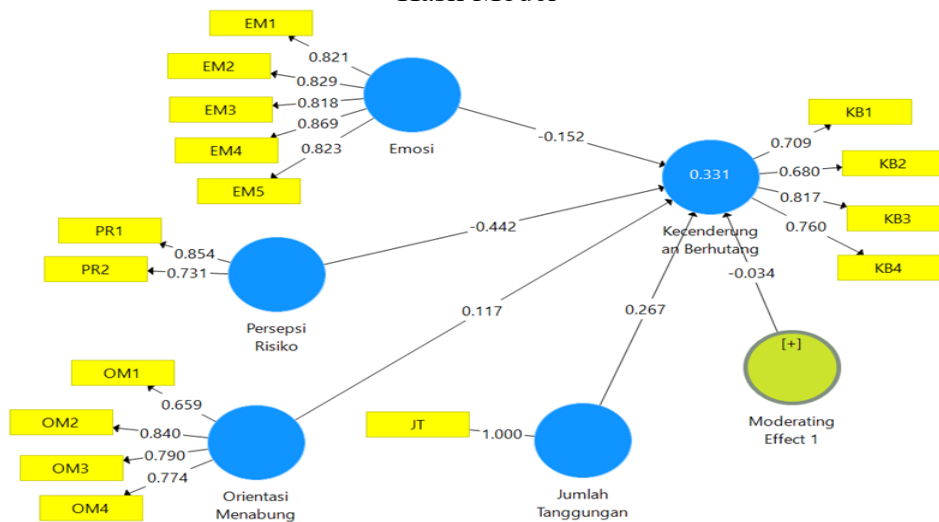
Selanjutnya nilai R^2 model dasar dan model moderasi hasilnya disajikan pada Tabel 5, sementara model lengkap kecenderungan berhutang disajikan pada Gambar 3. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi maka model ini tergolong lemah, yaitu hanya mampu menjelaskan 32,9 persen variasi kecenderungan berhutang model tanpa moderasi dan 33,1 persen model moderasi. Tabel 5 juga menyajikan nilai f^2 yang menunjukkan kontribusi setiap variabel terhadap variabel endogen kecenderungan berhutang yang tergolong kecil karena $\geq 0,02$. Variabel persepsi risiko memberikan kontribusi terbesar sebesar 0,243 dan masuk dalam kategori sedang.

Tabel 4.
Evaluasi Validitas Deskriminan

Konstruk	<i>Fornell-Larcker</i>				
	KB	PR	E	OM	JT
Kecenderungan Berhutang (KB)	0,743				
Persepsi Risiko (PR)	-0,467	0,795			
Emosi (EM)	-0,244	0,169	0,832		
Orientasi Menabung (OM)	-0158	0,288	0,275	0,769	
Jumlah Tanggungan (JT)	0,359	-0,148	-0,308	-0.203	1,000

Sumber: Luaran SmartPLS, 2023

Gambar 3.
Hasil Model



Sumber: Luaran SmartPLS, 2023

Pengujian dan Pembahasan Hipotesis

Tahapan selanjutnya adalah pengujian hipotesis yang disajikan pada Tabel 5. Terdapat dua model yang akan diuji, yaitu model dasar dan model moderasi. Hasil pengujian model dasar (model tanpa moderasi) menunjukkan bahwa variabel emosi dan persepsi risiko berpengaruh *negative* signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Serta variabel jumlah tanggungan berpengaruh positif signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Namun variabel orientasi menabung tidak berpengaruh signifikan terhadap

kecenderungan berhutang. Selanjutnya, hasil pengujian model moderasi membuktikan bahwa jumlah tanggungan tidak secara signifikan memoderasi orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang.

Persepsi Risiko dan Kecenderungan Berhutang

Hasil pengujian diatas hipotesis pertama menunjukkan bahwa persepsi risiko berpengaruh negatif signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi persepsi risiko seseorang maka semakin rendah tingkat kecenderungan berhutangnya. Individu dengan persepsi risiko yang lebih tinggi cenderung memiliki tingkat utang yang lebih rendah karena keengganannya untuk mencegah pengeluaran yang tidak direncanakan (Widjaja & Pertiwi, 2021).

Tabel 5.
Hasil Pengujian Hipotesis

Hubungan	Model Tanpa Moderasi		Model Moderasi	
	<i>Path Coefficient</i>	<i>P-Value</i>	<i>Path Coefficient</i>	<i>P-Value</i>
PR → KB	-0,437	0,000	-0,442	0,000
E → KB	-0,154	0,023	-0,152	0,027
OM → KB	0,108	0,101	0,117	0,079
JT → KB	0,270	0,000	0,267	0,001
JT*OM → KB			-0,034	0,378
R²		0,329		0,331
f²				
Persepsi Risiko (PR)		0,239		0,243
Emosi (EM)		0,030		0,030
Orientasi Menabung (EM)		0,014		0,016
Jumlah Tanggungan (JT)		0,096		0,094

Sumber: Data Penelitian, 2023

Data analisis deskriptif yang disajikan pada Tabel 2 memperlihatkan bahwa responden memiliki persepsi risiko yang tinggi 3,978. Individu yang berpandangan bahwa kesediaan menjadi jaminan orang lain dan membelanjakan uang tanpa pertimbangan matang merupakan keputusan keuangan yang berisiko tinggi maka orang tersebut akan menghindari pengambilan utang. Individu tersebut bisa khawatir atas kemungkinan tidak mampu membayar utang karena akan membuat dirinya tertekan baik secara finansial maupun mental. Temuan penelitian ini sejalan dengan Flores & Vieira, (2014), Rahman et al. (2020), dan Selvaraja & Abdullah (2020) yang membuktikan bahwa persepsi risiko berpengaruh negatif terhadap kecenderungan berhutang.

Emosi dan Kecenderungan Berhutang

Temuan selanjutnya penelitian ini adalah emosi secara langsung berpengaruh negatif signifikan terhadap kecenderungan berhutang, atau dengan kata lain hipotesis kedua diterima. Tabel 2 memperlihatkan bahwa responden memiliki emosi yang baik yaitu 3,987. Hal ini berkaitan ketika individu memiliki jumlah utang yang banyak maka individu tersebut akan tertekan mentalnya, mengalami rasa malu, ketakutan, dan gugup dalam kehidupan sehari-harinya. Jika seseorang merasakan tertekan dan ketakutan maka orang tersebut akan berusaha untuk tidak berhutang sehingga kecenderungan berhutangnya semakin rendah. Temuan ini mendukung Flores & Vieira (2014) dan Azma et al. (2019) yang membuktikan bahwa emosi yang terkait dengan rasa malu, ketidaknyamanan, atau ketakutan ketika dihadapkan pada utang yang banyak dapat mengurangi kecenderungan untuk berhutang.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* yang menyatakan bahwa norma subyektif yang mencerminkan pandangan orang lain atas suatu perilaku dapat mendorong atau menghambat seseorang untuk berperilaku (Ajzen, 2020; Bosnjak et al., 2020). Pandangan orang lain bahwa hutang yang banyak adalah tidak baik dan merupakan aib yang perlu dihindari membuat seseorang merasa tertekan secara mental. Tekanan ini mencegah seseorang untuk melakukan banyak utang sehingga menurunkan kecenderungannya untuk berhutang.

Orientasi Menabung dan Kecenderungan Berhutang

Tabel 6 memperlihatkan bahwa orientasi menabung berdampak tidak signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis ketiga ditolak. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan Brannon & Manshad (2022) dan Ksendzova et al. (2017) yang membuktikan bahwa semakin tinggi orientasi menabung semakin rendah kecenderungan berhutangnya. Responden penelitian saat ini memiliki orientasi menabung yang tinggi 3,960, namun tingginya orientasi menabung ini tidak mengurangi kecenderungan berhutang seseorang. Seseorang yang memandang bahwa menabung merupakan perilaku yang baik belum tentu dapat merealisasi pandangan tersebut menjadi perilaku ketika yang bersangkutan tidak mampu mengendalikan dirinya (Lin et al., 2021). Faktor lain yang dapat menghambat seseorang merealisasikan sikap yang baik terkait menabung adalah besarnya jumlah tanggungan dalam keluarga. Secara umumnya, responden penelitian ini memiliki 3 tanggungan keluarga dan kemungkinan hal ini bisa menjadi penghambat yang bersangkutan untuk menabung dan mengurangi kecenderungan untuk berhutang.

Jumlah Tanggungan, Orientasi Menabung dan Kecenderungan Berhutang

Temuan selanjutnya penelitian saat ini adalah jumlah tanggungan secara positif signifikan meningkatkan kecenderungan berhutang, atau dengan kata lain hipotesis keempat diterima. Hal ini berarti semakin banyak jumlah tanggungan maka semakin besar kebutuhannya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Meningkatnya kebutuhan biaya ini dapat menjadikan pendapatan yang dimiliki tidak memadai sehingga terpaksa berhutang untuk memenuhi kehidupannya. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Oksanen et al. (2015) yang membuktikan bahwa jumlah tanggungan berhubungan positif dengan pemasalah utang. Temuan ini sekaligus mempertegas argumen sebelumnya bahwa jumlah tanggungan dapat menghambat seseorang untuk menghindarkan diri dari perilaku berhutang meskipun memiliki orientasi menabung yang baik.

Selanjutnya, penelitian ini juga mengkaji jumlah tanggungan dalam memoderasi orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang. Hasil pengujian model moderasi di Tabel 6 menunjukkan bahwa jumlah tanggungan tidak secara signifikan memoderasi orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang. Dengan demikian, hipotesis kelima ditolak. Hasil ini menyiratkan bahwa jumlah tanggungan murni berfungsi sebagai variabel eksogen.

Secara keseluruhan variabel eksogen yang terdiri dari persepsi risiko, emosi, orientasi menabung dan jumlah tanggungan mampu menjelaskan 33,1 persen variasi dari variabel endogen kecenderungan berhutang dan oleh karena itu model tergolong lemah. Terdapat 66,9 persen variasi perilaku kecenderungan berhutang dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini. Berdasarkan *Theory of Planned Behavior* (TPB), niat untuk berperilaku oleh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol pengendalian (Ajzen, 2020; Bosnjak et al., 2020). Penelitian ini memasukkan hanya satu unsur dari

TPB, yaitu norma subyektif yang terwakili oleh emosi yang merupakan rasa malu dan takut kepada pihak lain ketika berhutang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji penentu kecenderungan berhutang yang mencakup persepsi risiko, emosi, orientasi menabung, dan jumlah tanggungan. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa pada Tabel 5. nilai *path coefficient* emosi (EM) sebesar -0,154 dan nilai *p-values* sebesar 0,023, nilai *path coefficient* persepsi risiko (PR) sebesar -0,437 dan nilai *p-values* sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa emosi dan persepsi risiko berdampak negatif secara signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Selanjutnya nilai *path coefficient* jumlah tanggungan (JT) dapat dilihat pada Tabel 5. sebesar 0,270 dan nilai *p-values* sebesar 0,000, sehingga jumlah tanggungan berdampak positif signifikan terhadap kecenderungan berhutang. Namun, orientasi menabung pada Tabel 5. nilai *path coefficient* sebesar 1,108 dan nilai *p-values* sebesar 0,101 menunjukkan bahwa tidak berpengaruh signifikan pada kecenderungan berhutang. Jumlah tanggungan juga tidak secara signifikan memoderasi pengaruh orientasi menabung terhadap kecenderungan berhutang dapat dilihat pada Tabel 5. nilai *path coefficient* sebesar -0,034 dan nilai *p-values* sebesar 0,378. Hasil ini mengindikasikan peran penting dari emosi dan persepsi risiko dalam menurunkan kecenderungan berhutang.

Saran

Hasil penelitian ini menyarankan peneliti selanjutnya perlu mengkaji unsur lain dari teori ini yang belum dikaji dalam penelitian sebagai penentu kecenderungan berhutang sehingga diperoleh gambaran lebih komprehensif. Faktor lain dari TPB yang perlu dikaji adalah terkait dengan sikap terhadap utang dan kontrol diri. Penambahan kedua variabel ini diharapkan dapat memperkuat daya penjas dari model kecenderungan berhutang.

REFERENSI

- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology, 49*, 141–149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>
- Ainia, N. S. N., & Lutfi, L. (2019). Pengaruh Risk Perception, Risk Tolerance, Overconfidence dan Loss Aversion Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi. *Journal of Economics, Business & Accountancy Ventura, 21*(3), 401–413.
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies, 2*(4), 314–324. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>
- Ayu Wulandari, D., & Iramani, R. (2014). Studi Experienced Regret, Risk Tolerance, Overconfidence Dan Risk Perception Pada Pengambilan Keputusan Investasi. *Journal of Business and Banking, 4*(1), 55. <https://doi.org/10.14414/jbb.v4i1.293>
- Azma, N., Rahman, M., Adeyemi, A. A., & Rahman, M. K. (2019). Propensity toward indebtedness: evidence from Malaysia. *Review of Behavioral Finance, 11*(2), 188–200. <https://doi.org/10.1108/RBF-05-2017-0046>
- Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: Selected recent advances and applications. *Europe's Journal of Psychology, 16*(3), 352–356. <https://doi.org/10.5964/ejop.v16i3.3107>
- Brannon, D. C. & Manshad, M. S. (2022). Personal saving orientation is associated with higher likelihood of paying with cash versus credit: The role of financial power signaling.

- Personality and Individual Differences*, 190, 111547. doi: 10.1016/j.paid.2022.111547
- Broihanne, M. H., Merli, M., & Roger, P. (2014). Overconfidence, risk perception and the risk-taking behavior of finance professionals. *Finance Research Letters*, 11(2), 64–73. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2013.11.002>
- Dewanti, M. A., Yulianthini, N. N., Suarmanayasa, I. N., & Heryanda, K. K. (2023). Analisa Pengetahuan Keuangan Dalam Mempengaruhi Perilaku Manajemen Keuangan Dengan Pendapatan Sebagai Faktor Moderasi. *Bisma: Jurnal Manajemen*, 9(1), 86–94.
- Dholakia, U., Tam, L., Yoon, S., & Wong, N. (2016). The ant and the grasshopper: Understanding personal saving orientation of consumers. *Journal of Consumer Research*, 43(1), 134–155. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucw004>
- Flores, S. A. M., & Vieira, K. M. (2014). Propensity toward indebtedness: An analysis using behavioral factors. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 3, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2014.05.001>
- French, D., & McKillop, D. (2016). Financial literacy and over-indebtedness in low-income households. *International Review of Financial Analysis*, 48, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004>
- Frigerio, M., Ottaviani, C., & Vandone, D. (2020). A meta-analytic investigation of consumer over-indebtedness: The role of impulsivity. *International Journal of Consumer Studies*, 44(4), 328–342. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12570>
- Gerhard, P., Gladstone, J. J., & Hoffmann, A. O. I. (2018). Psychological Characteristics and Household Savings Behavior : The Importance of Accounting for Latent Heterogeneity 1 Prior research highlights the important contribution of psychological characteristics in explaining household savings behavior (e . g . *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 148(0), 66–82. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.02.013>
- Gunasinghe, C., Gazard, B., Aschan, L., MacCrimmon, S., Hotopf, M., & Hatch, S. L. (2018). Debt, common mental disorders and mental health service use. *Journal of Mental Health*, 27(6), 520–528. <https://doi.org/10.1080/09638237.2018.1487541>
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). In *Sage publications*.
- Herdiansyah, M. F. & Himawan, K. K. (2022). Escaping the “devil's trap”: Exploring the role of online social support for fintech lending's over-indebted Indonesian customers. *International Social Science Journal*, 72(245), 769-785. doi: 10.1111/issj.12348
- Husna, N. A., & Lutfi, L. (2021). Perilaku Pengelolaan Keuangan Keluarga: Peran Moderasi Pendapatan. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 15–27. <https://doi.org/10.33059/jseb.v13i1.3349>
- Huy, Q., & Zott, C. (2019). Exploring the affective underpinnings of dynamic managerial capabilities: How managers' emotion regulation behaviors mobilize resources for their firms. *Strategic Management Journal*, 40(1), 28–54. <https://doi.org/10.1002/smj.2971>
- International Monetary Fund (2020). Household debt, loans and debt securities per GDP. Retrieved September 19, 2023, from https://www.imf.org/external/datamapper/HH_LS@GDD/THA/IDN/MYS/MMR/SGP
- Iramani, R., & Lutfi, L. (2021). An integrated model of financial well-being: The role of financial behavior. *Accounting*, 7(3), 691–700. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.12.007>
- Jaramillo, L., Mulas-Granados, C., & Jalles, J. T. (2017). Debt spikes, blind spots, and financial stress. *International Journal of Finance and Economics*, 22(4), 421–437. <https://doi.org/10.1002/ijfe.1598>
- Kasoga, P. S., & Tegambwage, A. G. (2021). An assessment of over-indebtedness among microfinance institutions' borrowers: The Tanzanian perspective. *Cogent Business and Management*, 8(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1930499>
- Ksendzova, M., Donnelly, G. E., & Howell, R. T. (2017). A Brief Money Management Scale and Its Associations With Personality, Financial Health, and Hypothetical Debt Repayment. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 28(1), 62–75. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.28.1.62>
- Lea, S. E. G. (2021). Debt and Overindebtedness: Psychological Evidence and its Policy

- Implications. *Social Issues and Policy Review*, 15(1), 146–179. <https://doi.org/10.1111/sipr.12074>
- Lee, J. M., & Hanna, S. D. (2015). Savings goals and saving behavior from a perspective of Maslow's hierarchy of needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(2), 129–147. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.26.2.129>
- Lestari, W., & Iramani, R. (2013). Persepsi Risiko Dan Kecenderungan Risiko Investor Individu. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 17(1), 78–88. <http://jurkubank.wordpress.com>
- Liao, J., & Liu, X. (2012). Risk and consumer debt behaviors in China. *Social Behavior and Personality*, 40(8), 1263–1270. <https://doi.org/10.2224/sbp.2012.40.8.1263>
- Lin, Y., Liu, G., Chang, C., Lin, C., Huang, C., Chen, L., & Yeh, T. (2021). *Perceived Behavioral Control as a Mediator between Attitudes and Intentions toward Marine Responsible Environmental Behavior*.
- Loibl, C., Moulton, S., Haurin, D., & Edmunds, C. (2022). The role of consumer and mortgage debt for financial stress. *Aging and Mental Health*, 26(1), 116–129. <https://doi.org/10.1080/13607863.2020.1843000>
- Lugauer, S., Ni, J., & Yin, Z. (2019). Chinese household saving and dependent children: Theory and evidence. *China Economic Review*, 57(September 2016), 101091. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2017.08.005>
- Luo, S., Sun, Y., & Zhou, R. (2022). Can fintech innovation promote household consumption? Evidence from China family panel studies. *International Review of Financial Analysis*, 82, 102137. doi: 10.1016/j.irfa.2022.102137
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 15–24.
- Memon, M. A., Ting, H., Cheah, J.-H., Thurasamy, R., Chuah, F., & Cham, T. H. (2020). Sample Size for Survey Research: Review and Recommendations. *Journal of Applied Structural Equation Modeling*, 4(2), i–xx. [https://doi.org/10.47263/jasem.4\(2\)01](https://doi.org/10.47263/jasem.4(2)01)
- Muñoz-Murillo, M., Álvarez-Franco, P. B., & Restrepo-Tobón, D. A. (2020). The role of cognitive abilities on financial literacy: New experimental evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 84. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.101482>
- Oksanen, A., Aaltonen, M., & Rantala, K. (2015). Social Determinants of Debt Problems in a Nordic Welfare State: a Finnish Register-Based Study. *Journal of Consumer Policy*, 38(3), 229–246. <https://doi.org/10.1007/s10603-015-9294-4>
- Pompian, M. (2016). *Risk profiling through a behavioral finance lens*: CFA Institute Research Foundation.
- Ponchio, M. C., Cordeiro, R. A., & Gonçalves, V. N. (2019). Personal factors as antecedents of perceived financial well-being: evidence from Brazil. *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 1004–1024. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2018-0077>
- Rabbani, A. G., Yao, Z., Wang, C., & Grable, J. E. (2021). Financial Risk Tolerance, Sensation Seeking, and Locus of Control Among Pre-Retiree Baby Boomers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 32(1), 146–157. <https://doi.org/10.1891/JFCP-18-00072>
- Rahman, M., Albaity, M., & Isa, C. R. (2020). Behavioural propensities and financial risk tolerance: the moderating effect of ethnicity. *International Journal of Emerging Markets*, 15(4), 728–745. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-01-2018-0024>
- Rahman, M., Azma, N., Masud, M. A. K., & Ismail, Y. (2020). Determinants of indebtedness: Influence of behavioral and demographic factors. *International Journal of Financial Studies*, 8(1). <https://doi.org/10.3390/ijfs8010008>
- Selvaraja, M., & Abdullah, A. (2020). Psychological Factors' Influence on Consumers' Propensity to Indebtedness Applying Behavioural Economic Theory. *Journal of Business and Economics*, 11(2), 165–172. [https://doi.org/10.15341/jbe\(2155-7950\)/02.11.2020/003](https://doi.org/10.15341/jbe(2155-7950)/02.11.2020/003)
- Shohib, M. (2015). Sikap Terhadap Uang Dan Perilaku Berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 03(01), 132–143.

- <https://ejournal.umm.ac.id/index.php/jipt/article/view/2133/2281>
- Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, *15*(2), 113–134. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00003-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00003-2)
- Tay, L., Batz, C., Parrigon, S., & Kuykendall, L. (2017). Debt and Subjective Well-being: The Other Side of the Income-Happiness Coin. *Journal of Happiness Studies*, *18*(3), 903–937. <https://doi.org/10.1007/s10902-016-9758-5>
- Vieira, K. M., de Oliveira, M. O. R., & Kunkel, F. I. R. (2016). The Credit Card Use and Debt: Is there a trade-off between compulsive buying and ill-being perception? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, *10*, 75–87. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2016.03.001>
- Wahono, H. K., & Pertiwi, D. (2020). Pengaruh Financial Literacy, Materialism, Compulsive Buying Terhadap Propensity To Indebtedness. *International Journal of Financial and Investment Studies (IJFIS)*, *1*(1), 1–14. <https://doi.org/10.9744/ijfis.1.1.1-14>
- Widjaja, I., Arifin, A. Z., & Setini, M. (2020). The effects of financial literacy and subjective norms on saving behavior. *Management Science Letters*, *10*(15), 3635–3642. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.6.030>
- Widjaja, R., & Pertiwi, D. (2021). the Influence of Emotional Factors, Materialism, Risk Perception, and Financial Literacy on the Tendency of Debt of Millennial Generation in Surabaya. *International Journal of Financial and Investment Studies (IJFIS)*, *1*(2), 85–93. <https://doi.org/10.9744/ijfis.1.2.85-93>
- Xiao, J. J., & Kim, K. T. (2022). The Able Worry More? Debt Delinquency, Financial Capability, and Financial Stress. *Journal of Family and Economic Issues*, *43*(1), 138–152. <https://doi.org/10.1007/s10834-021-09767-3>