

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Kemajuan teknologi digital dalam industri keuangan atau yang dikenal dengan Fintech (*Financial Technology*) telah memberikan banyak kemudahan bagi masyarakat dalam mendapatkan layanan keuangan (Fitri sam et al., 2025). Ada banyak layanan keuangan digital yang ditawarkan oleh perusahaan Fintech dan salah satu yang cukup populer saat ini adalah *Paylater* (bayar nanti) atau dikenal juga dengan *buy now, pay later* (BNPL/beli sekarang, bayar nanti) (Irawati et al., 2024).

*Paylater* merupakan layanan pembayaran digital yang tidak jauh berbeda dengan kartu kredit karena sama-sama digunakan untuk pembayaran transaksi pembelian secara kredit dengan jangka cicilan pendek (Lia & Natswa, 2021). Meskipun demikian, prosedur untuk mendapatkan layanan *Paylater* sangat jauh lebih mudah dibandingkan kartu kredit (Ashby et al., 2025). Ini karena perusahaan Fintech *Paylater* tidak memerlukan pemeriksaan kepada riwayat kredit dan keuangan calon pengguna sebagaimana kartu kredit, dan siapapun dapat mengakses layanan *paylater* baik itu tua ataupun muda, berkerja ataupun tidak (Gerrans et al., 2022). Selain itu, mendapatkan layanan *paylater* ini sangat mudah. Cukup *download* aplikasi *Paylater* pada *smartphone* dengan akses internet, kemudian memasukkan identitas diri dan nomor telepon, maka dalam beberapa menit pengguna segera dapat menggunakan layanan *Paylater* ini (Amelia et al., 2025).

Kemudahan akses layanan *Paylater* ini seolah memberikan gambaran bahwa layanan *Paylater* hadir untuk memberikan kemudahan bagi pengguna dalam membeli apapun barang dan jasa yang diinginkan meskipun pengguna tidak memiliki uang sama sekali (Kumar et al., 2024). Kemudahan akses dalam mendapatkan layanan pembiayaan inilah yang membuat layanan digital *Paylater* cukup populer di tengah masyarakat (Chen et al., 2024).

Kepopuleran *Paylater* dapat dilihat dari banyaknya masyarakat yang menggunakan layanan ini. Di negara maju seperti Amerika dan Australia, diketahui bahwa 50% populasi Amerika menggunakan *paylater* dan di Australia sedikitnya terdapat 5,9 juta akun pengguna *paylater* pada tahun 2021 dan angka ini terus meningkat setiap tahunnya (Threadgold et al., 2025). Kemudian di Inggris, berdasarkan volume kredit diketahui bahwa pasar *paylater* lebih besar dibandingkan dengan pasar pinjaman gaji/pinjaman tanpa agunan dengan nominal kredit mencapai £2,7 miliar pada tahun 2020 (Guttman-Kenney et al., 2023). Selain itu, secara global diketahui bahwa pertumbuhan pasar *Paylater* mencapai USD 1,64 miliar pada tahun 2022 dan diproyeksikan akan mempertahankan tingkat pertumbuhan tahunan gabungan sebesar 26,1% dari tahun 2023 hingga 2030 (Abed & Alkadi, 2024).

Tingginya minat masyarakat menggunakan layanan *paylater* ini tidak saja terjadi di negara maju tetapi juga di negara berkembang seperti Indonesia. Berdasarkan laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diketahui pengguna *paylater* di Indonesia pada tahun 2023 adalah sebanyak 79.92 juta sebagaimana yang dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini.



**Gambar 1. Grafik Pengguna Paylater Periode 2019-2023 (dalam juta)**

Pada Gambar 1 dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan yang signifikan dari jumlah pengguna *paylater* yang mana pada tahun 2019 hanya sebanyak 4.63 juta pengguna dan meningkat menjadi 79.92 pengguna pada tahun 2023, dan nilai outstanding piutang *paylater* di Indonesia juga terus mengalami peningkatan sebesar 23.9% secara tahunan dengan nilai outstanding per Maret 2024 sebesar Rp. 6.13 triliun (OJK, 2024).

Terus meningkatnya jumlah pengguna *paylater* di Indonesia menandakan bahwa layanan *paylater* semakin diminati oleh masyarakat Indonesia di saat tingkat bunga *paylater* lebih tinggi dibandingkan bunga kartu kredit (Blue et al., 2023), dan bunga ini akan semakin tinggi jika pengguna melakukan transaksi pembelian dalam nominal yang kecil namun dilakukan secara berulang atau sering (Duong et al., 2022). Semakin sering pengguna melakukan transaksi, semakin besar akumulasi biaya yang dibayarkan (Cornelli et al., 2023), dan jika pengguna terlambat melakukan pembayaran, maka biaya yang dikeluarkannya akan semakin besar (OECD, 2025).

Meskipun bunga dan biaya *paylater* dapat dikatakan tinggi, akan tetapi penggunanya terus mengalami peningkatan dan hal ini menurut Gerrans et al. (2022) karena mendapatkan limit kredit *paylater* lebih mudah dibanding dengan kartu kredit dan siapapun dapat mengakses layanan *paylater* ini. Kemudahan untuk mendapatkan kredit ini membuat banyak masyarakat memilih untuk menggunakan *paylater* (Abed & Alkadi, 2024). Bahkan, banyak pengguna *paylater* memiliki akun *paylater* lebih dari satu (Boshoff et al., 2022), dan tujuannya adalah untuk mendapatkan limit kredit yang lebih banyak lagi sehingga pengguna dapat berbelanja dengan sepantasnya (Aalders, 2023).

Pengguna *paylater* yang terus meningkat serta banyaknya pengguna yang memiliki akun *paylater* lebih dari satu mengindikasikan bahwa pengguna tidak menyadari resiko dari penggunaan layanan ini. Sementara itu, penggunaan *paylater* ini dapat membuat pengguna memiliki resiko hutang *over-indebtedness* (hutang yang menumpuk) (Johnson et al., 2021). Selain itu, *Paylater* ini berpotensi menimbulkan pengeluaran berlebihan dan penumpukan hutang (*over-indebtedness*) (Fatmawati & Suwardi, 2024). Dengan kata lain, kemudahan layanan kredit untuk transaksi pembelian yang ditawarkan *paylater*, bukan berarti tanpa risiko karena beberapa peneliti menemukan bahwa *paylater* telah membuat pengguna terjebak dalam hutang dan mengalami *over-indebtedness* (Krisnawati & Sam, 2024; Irawati et al., 2024). *Over-indebtedness* ini membuat individu mengalami perilaku hutang beresiko yaitu membayar hutang dengan berhutang karena hutang pengguna sudah lebih besar dari pendapatannya (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2020).

Perilaku hutang yang berisiko didefinisikan sebagai perilaku keuangan yang destruktif karena dapat mengganggu kepada kesejahteraan finansial pengguna. Semakin sering pengguna melakukan transaksi pembelian dengan *paylater*, maka hutang pengguna akan semakin tinggi dan hal ini akan mempengaruhi kesejahteraan finansial pengguna (Juita et al., 2024). Sementara itu, dalam ranah keuangan, masyarakat disarankan untuk memiliki perilaku keuangan yang baik karena perilaku keuangan yang baik ini yaitu mengelola sumber daya keuangannya seperti menabung, membuat anggaran, atau investasi dapat membuat kondisi keuangan dan kehidupan masyarakat menjadi stabil dan aman (Winarta & Pamungkas, 2021). Namun, jika masyarakat memiliki perilaku keuangan yang merusak yaitu sering berhutang, maka hal ini akan membuat kesejahteraan finansial masyarakat semakin rendah (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019).

Guna mendapatkan kehidupan yang lebih baik saat ini atau dimasa yang akan datang, kuncinya terletak pada kesejahteraan finansial (Vieira et al., 2023). Oleh sebab itu, sudah seharusnya setiap individu menempatkan perhatiannya kepada kesejahteraan finansialnya. Namun, melihat fenomena yang terjadi pada saat sekarang ini yang mana pengguna *paylater* seolah menormalisasikan hutang disaat berhutang adalah perilaku keuangan yang merusak, maka dinilai perlu untuk dilakukan penelitian yang lebih komprehensif dan mendalam lagi guna mengetahui konsekuensi-konsekuensi yang ditimbulkan dari penggunaan layanan *paylater* yang sedang marak-maraknya ditengah masyarakat dan dampaknya kepada kesejahteraan finansial pengguna.

Kesejahteraan finansial sangat tergantung kepada perilaku keuangan seseorang serta faktor ekonomi, sosial dan psikologis (faktor individu) (Megananda & Faturohman, 2022). Meskipun demikian, hubungan faktor psikologis (faktor individu) ini sangat jarang diteliti (Fred van Raaij et al., 2023). Sementara itu, Barrafrem et al. (2020) menyatakan bahwa dibandingkan dengan faktor sosial ekonomi, faktor individu ini mungkin memiliki hubungan yang lebih kuat terhadap perilaku berhutang individu. Selain itu, Hoffmann & McNair (2019) dalam penelitiannya juga menyatakan bahwa perilaku keuangan seseorang seperti suka berhutang ada hubungannya dengan faktor psikologis (faktor individu). Berdasarkan hal tersebut, maka dinilai perlu untuk dilakukan penelitian kepada faktor psikologi (individu) pengguna *paylater*. Selain itu, merujuk kepada penelitian Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira (2020) yang menyatakan bahwa perilaku hutang yang beresiko tidak terlepas dari faktor individu itu sendiri seperti miskonsepsi limit kredit dan kecemasan akan uang. Beranjak dari hal tersebut, faktor individu yang digunakan sebagai variabel prediktor untuk mengukur perilaku berhutang yang beresiko dalam penelitian ini yaitu miskonsepsi limit kredit dan kecemasan akan uang.

Alasan digunakannya variabel miskonsepsi limit kredit sebagai variabel prediktor karena produk yang ditawarkan pada layanan *paylater* adalah limit kredit dan limit kredit ini adalah hutang. Namun kenyataannya, limit kredit ini sering disalah artikan oleh pengguna layanan kredit sebagai miliknya (uangnya) dan bukan hutang (Sharma et al., 2021). Hal yang sama juga diungkapkan oleh Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira (2019) dan Relja et al. (2024) bahwa limit

kredit yang diberikan sering membuat individu merasa bahwa limit kredit adalah bagian dari pendapatannya atau uang miliknya dan keyakinan ini menyebabkan pengguna layanan kredit memperkirakan anggaran mereka berdasarkan batas kredit yang didapatnya daripada pendapatannya sendiri.

Mudahnya mendapatkan limit kredit dari layanan *paylater* membuat pengguna memanfaatkan layanan tersebut secara maksimal karena adanya keyakinan limit kredit adalah haknya, dan terus melakukan transaksi pembelian impulsif dan dampaknya tingkat hutang menjadi tinggi (Fook & McNeill, 2020). Lebih lanjut, Powell et al. (2023) menjelaskan bahwa kredit yang didapat dengan mudah seperti *paylater* akan mendorong pengeluaran berlebihan melalui *impulsive buying* dan menciptakan hutang. Limit kredit yang diberikan perusahaan cenderung mempengaruhi psikologi pengguna layanan. Ketika limit kredit lebih besar, pengguna cenderung lebih banyak berbelanja karena adanya keyakinan limit kredit adalah haknya untuk dibelanjakan dan hal ini mendorong pengguna kedalam pembelian impulsif dan secara tidak langsung pengguna memiliki perilaku hutang yang beresiko (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019). Selain itu, miskonsepsi ini juga dapat menurunkan kontrol diri sehingga memicu perilaku belanja spontan tanpa perencanaan (pembelian impulsif) (Chen et al., 2021).

Kredit dalam konsepnya hadir untuk membantu masalah keuangan yang dihadapi oleh masyarakat. Namun pada kredit *paylater* yang terjadi sebaliknya karena pengguna *paylater* umumnya memanfaatkan *paylater* sebagai penopang konsumsi dan bukan solusi untuk masalah keuangan (Fatmawati & Suwardi,

2024). Pengguna telah menempatkan layanan *paylater* ini sebagai finansialisasi kehidupannya sehari-hari (Pellandini-Simányi & Vargha, 2020). Perilaku finansialisasi ini menurut (Johnson et al., 2021) karena kondisi finansial yang tidak stabil dapat membuat seseorang mengalami kecemasan dan mencari solusi keuangan dengan memanfaatkan saluran keuangan seperti *paylater* dan kemudian memanfaatkannya untuk menghilangkan kecemasan dengan cara belanja yang impulsif. Pernyataan ini yang menjadi alasan digunakannya kecemasan akan uang sebagai variabel prediktor lainnya.

Alasan lainnya digunakan kecemasan akan uang sebagai variabel prediktor juga beranekaragam dari pernyataan Fook & McNeill (2020) yang menyatakan kondisi keuangan seseorang berhubungan dengan kondisi mentalnya. Jika kondisi keuangan individu stabil, maka batin individu akan lebih tenang. Sebaliknya, jika individu memiliki masalah keuangan, maka akan muncul kecemasan dalam diri individu (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019). Guna menekan emosi negatif yang dirasakannya (kecemasan), maka individu akan mengatasinya dengan cara berbelanja secara impulsif (Cachón-Rodríguez et al., 2023). Meskipun demikian, individu yang melakukan pembelian impulsif karena dorongan emosi negatif ini tidak akan mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang seperti karena lebih fokus untuk merubah/mengatasi suasana hatinya yang gundah (Wang et al., 2022). Perilaku ini menciptakan hutang baru, yang jika berlanjut, akan menyebabkan *over-indebtedness* dan memperburuk kondisi keuangannya (Vieira et al., 2023).

Berdasarkan pemaparan dari penelitian terdahulu tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa perilaku hutang beresiko dapat mempengaruhi kepada kesejahteraan finansial individu, dan perilaku hutang beresiko ini ada hubungannya dengan faktor psikologi individu seperti miskonsepsi limit kredit dan kecemasan akan uang, dan perilaku ini secara tidak langsung juga dapat didorong oleh pembelian impulsif (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2020). Dengan kata lain terdapat pengaruh mediasi dari pembelian impulsif, dan pengaruh mediasi ini menurut Chen et al. (2021) karena pembelian impulsif ditandai oleh kurangnya pertimbangan matang terhadap masa depan. Ketika individu dihadapkan kepada kemudahan akses pembayaran untuk belanja, maka individu tidak lagi berpikir apakah mereka *butuh* atau *mampu* membayar kembali hutangnya, melainkan hanya merespons dorongan saat itu juga (Sari, 2020).

Pembelian impulsif merupakan pembelian yang tidak direncanakan dan didasarkan pada pengambilan keputusan yang relatif cepat dan perasaan ingin segera memilikinya (Wang et al., 2022). Terdapatnya pengaruh mediasi pembelian impulsif karena layanan paylater dengan slogan "beli sekarang, bayar nanti" ini dapat menjadi dogma untuk pemberian emosional dan menjadi dasar pemikiran untuk membenarkan pembelian impulsif sebagai bentuk kepuasan diri (*self-reward*) yang tidak boleh ditunda (Anggorowati, 2025). Oleh sebab itu, pembelian impulsif ini menjadi jembatan antara faktor psikologis dengan jeratan hutang yang berisiko (Warokka et al., 2025). Pembelian impulsif dapat berperan sebagai jembatan atau variabel mediasi yang menghubungkan faktor psikologis dengan tindakan berhutang yang berisiko karena ketika seseorang mengalami

miskonsepsi limit kredit dan kecemasan emosional, mereka cenderung melakukan pembelian spontan melalui *paylater* demi kepuasan sesaat karena tidak terjangkau secara tunai (Arsy & Rahayu, 2025). Perilaku konsumtif yang tidak terencana ini memaksa individu untuk menggunakan instrumen utang guna memenuhi kebutuhan psikologinya, yang jika dilakukan secara berulang, akan merusak kesehatan finansial jangka panjang dan menghalangi tercapainya kesejahteraan yang berkelanjutan (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019).

Adanya pengaruh dari miskonsepsi limit kredit dan kecemasan akan uang terhadap perilaku hutang beresiko dan peran mediasi pembelian impulsif menurut teori perilaku keuangan karena keputusan terkait utang tidak sepenuhnya rasional, tetapi sangat dipengaruhi oleh keadaan emosional. Emosi ini memengaruhi tidak hanya keputusan untuk berutang tetapi juga pengelolaan pembayaran kembali (Rendal et al., 2021). Selain itu, kemudahan akses pembayaran melalui fintech menghadirkan bias kognitif (Mistry, 2025) yang mengarahkan individu pada keputusan keuangan yang buruk seperti pemanfaatan kemudahan akses pembiayaan fintech untuk pemenuhan konsumsi dan gaya hidup (Chuahan & Chavda, 2024). Dengan kata lain kemudahan akses pembayaran transaksi pembelian melalui fintech ini bertindak sebagai jembatan perilaku yang mengubah kerentanan kognitif dan emosional menjadi risiko finansial (Zhou et al., 2025).

Teori perilaku keuangan menjelaskan bahwa bias perilaku secara umum dibagi kepada dua kategori utama yaitu bias kognitif dan bias emosional (Sadeeq & Butt, 2024). Hubungan antara bias dalam teori perilaku keuangan dengan

perilaku keuangan destruktif terletak pada penyimpangan sistematis dari logika rasional yang mengakibatkan pengambilan keputusan yang merugikan kesejahteraan jangka panjang (Silva et al., 2024). Ketika seseorang terpapar bias kognitif seperti miskonsepsi limit kredit, maka ada kecenderungan pada individu tersebut melakukan kesalahan sistematis dalam memprediksi kewajiban masa depan karena menganggap plafon pinjaman sebagai aset tambahan dan memicu perilaku keuangan destruktif berupa pola berhutang yang berisiko, di mana pengambilan keputusan tidak lagi didasarkan pada kapasitas bayar riil melainkan pada persepsi yang keliru terhadap sumber daya yang tersedia (Arsy & Rahayu, 2025). Di sisi lain, bias emosional seperti kecemasan akan uang menciptakan distorsi dalam mempersepsi realita finansial yang menyebabkan individu bertindak impulsif (Arsy & Rahayu, 2025). Kecemasan yang berlebihan sering kali memicu pembelian impulsif sebagai bentuk mekanisme coping atau pelarian emosional sesaat (Azouzi & Bacha, 2023). Perilaku destruktif ini diperparah oleh bias *self-control* (kurangnya kendali diri), di mana individu lebih memprioritaskan kepuasan konsumsi jangka pendek dibandingkan stabilitas keuangan jangka panjang, sehingga mengabaikan perencanaan masa depan (Vieira et al., 2023)

Terkait pengaruh miskonsepsi limit kredit dan kecemasan akan uang terhadap pembelian impulsif dan perilaku hutang beresiko, (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2020) menemukan bahwa kesejahteraan finansial individu menjadi menurun ketika individu memiliki perilaku hutang beresiko, dan perilaku hutang beresiko ini dipengaruhi oleh miskonsepsi limit kredit dan kecemasan akan uang dan secara tidak langsung dimediasi oleh pembelian impulsif. Adapun

variabel penentu terbesar menurut Chen et al. (2021) adalah miskonsepsi limit kredit dan secara tidak langsung dimediasi oleh perilaku belanja impulsif. Selain itu, Johnson et al. (2021) menemukan bahwa tingkat hutang dapat ditentukan oleh kecemasan finansial. Hal ini menurut Ganbat et al. (2021) dan Ong et al. (2021) karena kecemasan uang memicu pemanfaatan saluran keuangan untuk belanja sebagai mekanisme coping. Meski demikian, hasil ini diperdebatkan; Faisal (2024) yang menemukan dampak positif *fintech* terhadap kesejahteraan, sementara Norvilitis et al. (2003) serta Phau & Woo (2008) melaporkan tidak adanya korelasi signifikan antara kecemasan dengan perilaku utang maupun belanja impulsif.

Terdapatnya penelitian terdahulu dengan temuan yang beragam menunjukkan bahwa temuan penelitian terdahulu belum dapat digeneralisir dan ini berarti terdapat *research gap* yang dapat diisi untuk dilakukan analisis yang lebih mendalam lagi. Selain itu, perilaku keuangan yang merusak yaitu perilaku berhutang ditinjau dari sisi psikologi belum banyak dilakukan. Hal ini diungkapkan oleh Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira (2020) bahwa salah satu keterbatasan penelitiannya adalah masih kurangnya peneliti terdahulu yang mengkaji perilaku keuangan destruktif yaitu perilaku berhutang dari perspektif psikologi. Berdasarkan hal tersebut, maka dinilai perlu untuk dilakukan penelitian yang lebih mendalam lagi sehingga didapatkan gambaran yang lebih komprehensif terkait perilaku keuangan yang merusak pada pengguna *paylater*.

Penelitian ini penting untuk dilakukan karena penggunaan *paylater* yang tidak terkontrol mengancam kesejahteraan finansial, terutama bagi masyarakat

berpendapatan rendah yang berisiko terjebak kemiskinan akibat beban utang. Saat ini, regulasi dalam PBI No. 23/6/PBI/2021 masih terbatas pada aspek penyelenggaraan jasa dan keamanan data, namun belum mengatur perlindungan konsumen serta batasan kelayakan penerima layanan (seperti usia dan rasio utang terhadap pendapatan). Dengan mengungkap pengaruh miskonsepsi limit kredit dan kecemasan uang, temuan ini diharapkan menjadi referensi bagi pemerintah untuk memformulasikan kebijakan yang lebih ketat guna melindungi konsumen, khususnya generasi muda, dari jeratan utang yang berkelanjutan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah miskonsepsi limit kredit memiliki pengaruh terhadap pembelian impulsif pengguna layanan *paylater*?
2. Apakah kecemasan akan uang memiliki pengaruh terhadap pembelian impulsif pengguna layanan *paylater*?
3. Apakah miskonsepsi limit kredit memiliki pengaruh terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*?
4. Apakah kecemasan akan uang memiliki pengaruh terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*?
5. Apakah pembelian impulsif memiliki pengaruh terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*?
6. Apakah perilaku hutang beresiko memiliki pengaruh terhadap kesejahteraan finansial pengguna layanan *paylater*?

7. Apakah pembelian impulsif memiliki pengaruh dalam memediasi hubungan miskonsepsi limit kredit terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*?
8. Apakah pembelian impulsif memiliki pengaruh dalam memediasi hubungan kecemasan akan uang terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui pengaruh miskonsepsi limit kredit terhadap pembelian impulsif pengguna layanan *paylater*
2. Mengetahui pengaruh kecemasan akan uang terhadap pembelian impulsif pengguna layanan *paylater*
3. Mengetahui pengaruh miskonsepsi limit kredit terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*
4. Mengetahui pengaruh kecemasan akan uang terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*
5. Mengetahui pengaruh pembelian impulsif terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*
6. Mengetahui pengaruh perilaku hutang beresiko terhadap kesejahteraan finansial pengguna layanan *paylater*
7. Mengetahui pengaruh pembelian impulsif dalam memediasi hubungan miskonsepsi limit kredit terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*

8. Mengetahui pengaruh pembelian impulsif dalam memediasi hubungan kecemasan akan uang terhadap perilaku hutang beresiko pada pengguna layanan *paylater*.

## 1.4 Manfaat Penelitian

### 1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Sebagai sarana pengembangan teori dan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah.
2. Sebagai tambahan informasi bagi pembaca yang ingin menambah wawasan mengenai konsekuensi dari penggunaan layanan *paylater*.
3. Bagi civitas akademik agar dapat menambah informasi dan bahan kajian dalam penelitian.

### 1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Mahasiswa
  - 1) Hasil penelitian diharapkan dapat menambah pengetahuan mahasiswa tentang konsekuensi dari penggunaan *paylater* dan perilaku keuangan destruktif.
  - 2) Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa yang memiliki perilaku berhutang pada layanan *paylater*, kartu kredit dan pinjaman online sehingga mahasiswa mengetahui dampak buruk dari penggunaan layanan tersebut jika digunakan secara berlebihan dan implikasinya kepada kesejahteraan finansial mahasiswa itu sendiri.

## 2. Bagi Dosen

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bermanfaat bagi dosen pengajar jurusan akuntansi.
- 2) Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi dosen akuntansi dalam menentukan pola pengajaran dan kurikulum pelajaran yang tepat sehingga pemahaman mahasiswa mengenai perilaku keuangan dan manajemen keuangan yang baik dapat tersampaikan kepada mahasiswa sehingga perilaku berhutang mahasiswa dapat ditekan.

## 3. Bagi akademisi dan Pemerintahan

- 1) Bagi pemerintah maupun pihak terkait lainnya dapat membuat kebijakan dan strategi yang tepat dalam mendorong peningkatan literasi keuangan masyarakat khususnya kawula muda sehingga perilaku berhutang pada layanan fintech dapat berkurang.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penelitian ini dibagi dalam lima bagian. Bab pertama menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penelitian. Selanjutnya, bab dua akan menjelaskan mengenai landasan teori, tinjauan literatur, telaah penelitian terdahulu, kerangka konseptual penelitian, dan pengembangan hipotesis. Bab tiga menjelaskan Metode penelitian yang meliputi desain, jenis dan sumber data penelitian, populasi dan sampel, variabel penelitian dan pengukuran variabel, teknik pengolahan dan analisis data. Temuan penelitian, analisis hasil serta pembahasan penelitian dipaparkan pada bab

empat. Sementara untuk bab lima dipaparkan tentang kesimpulan, implikasi, dan keterbatasan serta rekomendasi penelitian.

