

Financial Quotient Generasi Z: Lifestyle Exposure dan Strategi Manajemen Risiko dalam Penggunaan Pinjaman Online

**Jefri Firnando^{1*}, Salwa Azzahra Rahmadani², Risky Arum Sejati³,
Ananda Zakiyyah Salzabillah⁴, Syahda Nabila Rahma⁵, Lisda Sofia⁶**

^{1,2,3,4,5,6}Fakultas Psikologi Universitas Mulawarman Samarinda

E-mail korespondensi: ^{1*}jefrifirnando11@gmail.com

Keywords: *generation Z, lifestyle exposure, phenomenology, risk management*

Abstract

Generation Z often prefers lifestyle over managing finances for the future, which causes them to tend to seek online loans as an instant solution to meet their financial needs. This study aims to analyze the application of the concept of lifestyle exposure and risk management theoretically on Generation Z and formulate strategies to deal with the implications of using online loans, among others. This research design uses qualitative research with a phenomenological approach. The qualitative approach was carried out by interviewing 6 subjects obtained using purposive sampling techniques. Based on the results of the study, online loans have proven to be very effective in attracting the attention of users looking for fast and practical financial solutions, utilizing digital media to create the illusion of convenience. However, this convenience is often accompanied by a lack of understanding of the risks of not paying on time, which can cause psychological and social impacts such as stress, anxiety, and shame. Subjects are less able to identify risks effectively, even though they are aware of the dangers of online loans. The proposed solution is to borrow from relatives and create a priority scale, which reflects efforts to reduce risks and manage finances better. The implication of this study is that Generation Z is expected to improve their lifestyle and reduce financial risks associated with the use of online loans more wisely and responsibly. The abstract is written in Indonesian using Palatino Linotype 11 font and single spacing. The abstract is written in one paragraph, and no more than 200 words. The abstract must be written clearly, descriptively, and can provide a brief overview of the problem being studied. The abstract includes the reasons for choosing the topic or the importance of the research topic, research objectives, research methods, and a summary of the research results. The abstract must end with a comment on the importance of the results or a brief

conclusion. Do not use abbreviations and quotations.

Kata kunci: *fenomenologi, generasi Z, manajemen risiko, paparan gaya hidup*

Abstrak

Generasi Z sering lebih memilih gaya hidup daripada mengelola keuangan untuk masa depan, yang menyebabkan mereka cenderung mencari pinjaman *online* sebagai solusi instan untuk memenuhi kebutuhan keuangan mereka. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan konsep paparan gaya hidup dan manajemen risiko secara teoritis pada Generasi Z dan merumuskan strategi untuk menghadapi implikasi penggunaan pinjaman *online* diantaranya. Desain penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologis. Pendekatan kualitatif dilakukan dengan mewawancarai 6 subjek yang diperoleh dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Berdasarkan hasil penelitian, pinjaman *online* terbukti sangat efektif dalam menarik perhatian pengguna yang mencari solusi keuangan yang cepat dan praktis, memanfaatkan media digital untuk menciptakan ilusi kenyamanan. Namun, kenyamanan ini sering disertai dengan kurangnya pemahaman tentang risiko tidak membayar tepat waktu, yang dapat menyebabkan dampak psikologis dan sosial seperti stres, kecemasan, dan rasa malu. Subjek kurang mampu mengidentifikasi risiko secara efektif, meskipun subjek menyadari bahaya pinjaman *online*. Solusi yang diusulkan adalah meminjam dari kerabat dan membuat skala prioritas, yang mencerminkan upaya untuk mengurangi risiko dan mengelola keuangan dengan lebih baik. Implikasi dari penelitian ini yaitu diharapkan Generasi Z memperbaiki gaya hidup serta mengurangi risiko finansial yang terkait dengan penggunaan pinjaman *online* secara lebih bijak dan bertanggung jawab.

Sitasi: Firnando, J., Rahmadani, S. A., Sejati, R. A., Salzabillah, A. Z., Rahma, S. N., & Sofia, L. (2025). *Financial Quotient Generasi Z: Lifestyle Exposure dan Strategi Manajemen Risiko dalam Penggunaan Pinjaman Online*. *Jurnal Psikologi : Jurnal Ilmiah Fakultas Psikologi Universitas Yudharta Pasuruan*, 12(1), 84-104. <https://doi.org/10.35891/jip.v12i1.5638>

Pendahuluan

Kemajuan teknologi dalam era revolusi industri 4.0 telah membawa banyak perubahan dalam berbagai sektor kehidupan, termasuk di bidang teknologi finansial (*fintech*). Salah satu layanan *fintech* yang berkembang pesat adalah *peer-to-peer* (P2P) *lending* atau yang lebih dikenal dengan pinjaman *online*, karena aksesnya yang mudah.

Berdasarkan data survei dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah akun aktif yang menerima pinjaman *online* mayoritas berasal dari kelompok usia 19-34 tahun, yang termasuk dalam kategori Generasi Z, dengan total penerima mencapai 10,91 juta pada Juni 2023 (Aisah dkk., 2024; Rohman, 2021).

Generasi Z cenderung memiliki pengetahuan yang terbatas tentang manajemen keuangan dan lebih sering memprioritaskan gaya hidup daripada menabung untuk masa depan. Hal ini diperkuat oleh survei literasi dan inklusi keuangan nasional yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2019, yang menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan di kalangan Generasi Z hanya mencapai 44,04%. Rendahnya literasi keuangan ini menjadi salah satu faktor utama tingginya penggunaan pinjaman *online* di kalangan Generasi Z (Otoritas Jasa Keuangan, 2023). Literasi keuangan dinilai memadai ketika Generasi Z mampu membagi pendapatan mereka antara tabungan dan pengeluaran. Namun, kenyataannya Generasi Z seringkali kesulitan dalam mengelola keuangan mereka karena lebih mengutamakan gaya hidup yang mereka ikuti (Arifin dkk., 2023; Putri & Shanty K, 2023).

Generasi Z yang memprioritaskan gaya hidup melebihi pendapatan mereka sering kali terdorong untuk mencari penghasilan secara instan. Dalam hal ini, gaya hidup konsumtif dapat menjadi faktor risiko psikososial yang meningkatkan stres dan menurunkan kesejahteraan mental, akibat ketidaksesuaian antara ekspektasi sosial dan kondisi keuangan. Penelitian yang diterbitkan dalam *Journal of Economic Psychology* menyebutkan bahwa tekanan untuk mempertahankan gaya hidup di luar kemampuan finansial dapat memicu perilaku kompulsif dan keputusan keuangan yang kurang bijak, yang pada akhirnya berujung pada kebangkrutan atau kesulitan keuangan dalam jangka panjang (Lindananty & Angelina, 2021; Smith & Jones, 2020; Brown & Taylor, 2021).

Berbagai penelitian telah mengkaji dampak gaya hidup terhadap Generasi Z, khususnya terkait implikasi finansial dan psikososial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa generasi ini sangat terpengaruh oleh media sosial, yang membuat mereka terpapar pada gaya hidup yang sering kali melebihi batas kemampuan finansial

mereka. Sebuah studi yang menyelidiki perilaku keuangan Generasi Z menemukan bahwa tingkat literasi keuangan dan pilihan gaya hidup, seperti "*fear of missing out*" (FOMO), berpengaruh langsung terhadap kebiasaan belanja mereka, yang sering kali berujung pada keputusan keuangan yang buruk dan tekanan finansial (Ardilla dkk., 2022).

Sebuah studi lain yang meneliti perilaku konsumsi etis di kalangan Generasi Z menunjukkan bahwa meskipun mereka sangat menyadari pentingnya praktik berkelanjutan dan etis, keterbatasan finansial yang mereka hadapi saat ini menghambat keterlibatan penuh dalam perilaku tersebut. Temuan ini mencerminkan ketegangan antara keinginan untuk menjalani hidup secara etis dan realitas finansial yang mereka hadapi. Kombinasi antara pengaruh gaya hidup dan batasan keuangan ini meningkatkan risiko stres psikososial bagi Generasi Z, terutama ketika terdapat kesenjangan antara gaya hidup yang mereka inginkan dan kondisi keuangan yang sebenarnya. Kesenjangan tersebut berbanding lurus dengan risiko yang muncul akibat usaha mempertahankan gaya hidup yang tidak sejalan dengan pendapatan mereka (Djafarova & Kaki, 2022).

Kesenjangan antara pendapatan dan gaya hidup seseorang sering kali menimbulkan ketegangan psikologis yang signifikan, karena individu berupaya untuk menyelaraskan citra diri mereka dengan norma sosial yang melebihi kemampuan keuangan. Tekanan yang terus-menerus untuk beradaptasi dengan ekspektasi ini dapat menghasilkan pola perilaku keuangan yang tidak sehat, seperti pemborosan, akumulasi utang, atau terlibat dalam investasi berisiko tinggi. Dalam jangka panjang, tindakan-tindakan ini tidak hanya memperburuk ketidakstabilan finansial, tetapi juga berkontribusi pada penurunan kesehatan mental, karena stres yang dihasilkan dari mempertahankan gaya hidup yang tidak berkelanjutan berdampak negatif pada kesejahteraan secara keseluruhan. Dampak kumulatif dari tekanan finansial dan masalah kesehatan mental yang buruk dapat menjebak individu dalam siklus keputusan, sehingga semakin sulit untuk melepaskan diri dari beban tekanan finansial dan psikologis (Williams & Lee, 2022).

Pinjaman *online* seringkali dipandang sebagai solusi untuk memperoleh dana dengan cepat karena proses pengajuannya yang sederhana. Namun, ada sejumlah konsekuensi yang perlu diperhatikan, seperti suku bunga yang tinggi, intimidasi, dan pelanggaran privasi di perangkat ponsel pengguna. Praktik pinjaman yang merugikan ini sering kali menjebak individu dalam siklus utang, di mana kemudahan awal dalam mendapatkan dana dengan cepat diimbangi oleh beban pembayaran bunga yang tinggi. Ketika peminjam berjuang untuk melunasi pokok dan bunga yang terus meningkat, mereka mungkin terpaksa mengambil pinjaman baru, sehingga memperburuk kondisi keuangan mereka. Lingkaran utang ini mengakibatkan ketidakstabilan finansial yang serius, meningkatnya stres, dan kecemasan, yang semakin parah akibat taktik penagihan agresif dari pemberi pinjaman, termasuk ancaman dan pelanggaran privasi (Rahayu & Siregar, 2023; Chen & Pan, 2022).

Generasi Z sering kali kurang mempertimbangkan konsekuensi dari tindakan mereka akibat manajemen risiko yang kurang baik, termasuk dalam hal identifikasi risiko, pengukuran risiko, dan pengendalian diri yang rendah. Selain itu, dampak media sosial dan budaya konsumerisme yang kuat memperburuk kecenderungan ini, sehingga menyulitkan mereka untuk mengembangkan kebiasaan keuangan yang sehat. Oleh karena itu, meningkatkan literasi keuangan dan pendidikan mengenai manajemen risiko sangat penting untuk membangun ketahanan finansial di kalangan generasi ini (Surbakti dkk., 2023; Kim & Chatterje, 2021).

Manajemen risiko yang efektif sangat penting untuk mengurangi dampak negatif yang mungkin timbul saat mengambil keputusan. Kebutuhan Generasi Z akan penghasilan untuk mendukung gaya hidup mereka menjadi tantangan yang signifikan, mendorong mereka untuk mencari cara cepat untuk mendapatkan uang, sering kali tanpa memperhatikan manajemen risiko yang seharusnya diterapkan. Pinjaman *online* menawarkan solusi instan untuk memenuhi gaya hidup mereka, namun bisa menjadi berbahaya jika mereka tidak memiliki pemahaman yang baik tentang literasi keuangan. Minimnya pengetahuan finansial ini sering kali membuat Generasi Z mengabaikan konsekuensi jangka panjang dari ketergantungan pada

pinjaman *online*, seperti akumulasi utang berbunga tinggi dan penanganan penagihan yang agresif. Tanpa pemahaman yang mendalam tentang prinsip-prinsip keuangan dan pentingnya manajemen risiko, mereka berisiko terjebak dalam siklus utang yang dapat berakibat serius bagi stabilitas keuangan dan kesehatan mental mereka (Sipayung & Ardiani, 2022; Fernandes dkk., 2014)

Daya pikat akses cepat ke dana dapat membayangi risiko signifikan yang terlibat, sehingga sangat penting bagi program pendidikan keuangan untuk fokus pada peningkatan literasi keuangan dan praktik pinjaman yang bertanggung jawab diantara Generasi Z. Oleh karena itu, penting untuk melakukan penelitian analisis literasi keuangan pada pengguna pinjaman *online* Generasi Z. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini berjudul "*Financial Quotient Generasi Z: Lifestyle Exposure dan Strategi Manajemen Risiko dalam Penggunaan Pinjaman Online*".

Metode

Desain Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Samarinda untuk jangka waktu tiga bulan. Lokasi penelitian dipilih berdasarkan pertimbangan bahwa Kota Samarinda merupakan ibu kota Provinsi Kalimantan Timur yang merupakan tujuan Generasi Z dalam menekuni keilmuan dan gaya hidup *hedonistik* serta memiliki perputaran ekonomi yang besar sehingga dapat mewakili data penelitian.

Partisipan dan Teknik Pengumpulan Data

Subjek penelitian adalah Generasi Z dengan rentang usia 19 hingga 32 tahun dengan kondisi sedang dan atau pernah menggunakan pinjaman *online* di Kota Samarinda. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti keadaan benda alam, di mana instrumen utamanya adalah peneliti itu sendiri, teknik pengumpulan data triangulasi (kombinasi), analisis data induktif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada abstraksi. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan fenomenologis yang berfokus pada pengungkapan, kajian, dan pemahaman fenomena khas dan unik dari keyakinan individu tertentu. Pendekatan fenomenologis memfokuskan

penelitiannya pada penyampaian dan pemahaman karakteristik fenomena sosial yang dia amati (Creswell dkk., 2015).

Tabel 1

Karakteristik Subjek

Subyek	Jenis kelamin	Umur (tahun)	Keadaan
LA	Wanita	22	Pelajar
SM	Laki-laki	25	Pekerja
D	Wanita	21	Pelajar
AG	Laki-laki	20	Calon petugas polisi
RP	Laki-laki	21	Pelajar
BA	Wanita	25	Pekerja

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan secara langsung tatap muka dengan subjek. Dalam pengumpulan data terkait paparan gaya hidup dan manajemen risiko pada pengguna pinjaman *online* di kalangan Generasi Z, sampel akan dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Kemudian proses pengumpulan data akan dilanjutkan dengan teknik wawancara mendalam ke beberapa mata kuliah sehingga memperoleh pemahaman yang komprehensif tentang fenomena ini. Data pendukung seperti bukti pinjaman *online* dan wawancara dengan para ahli akan dilakukan dalam proses pengumpulan data fenomena pinjaman *online* pada Generasi Z.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai fenomena penggunaan pinjaman *online* di kalangan Generasi Z. Proses pengumpulan data dilaksanakan melalui beberapa tahap, yaitu wawancara mendalam, pengumpulan data pendukung berupa bukti pinjaman *online*, serta wawancara dengan para ahli di bidang keuangan dan psikologi. Wawancara mendalam dilakukan secara semi-terstruktur guna memberikan fleksibilitas bagi peneliti dalam menggali informasi yang lebih luas berdasarkan tanggapan informan. Panduan wawancara (*interview guide*) disusun berdasarkan kerangka teoritis, khususnya teori manajemen risiko Kaplan (1992) dan teori perilaku keuangan Generasi Z (Cakranegara & Fetesond, 2022). Panduan tersebut mencakup topik utama seperti motivasi penggunaan pinjaman *online*, gaya hidup yang memengaruhi penggunaan, serta strategi manajemen risiko yang diterapkan. Pertanyaan dalam wawancara bersifat terbuka untuk memberikan ruang bagi informan dalam menyampaikan

pandangannya secara mendalam. Proses wawancara direkam dengan persetujuan informan untuk keperluan transkripsi dan analisis lebih lanjut.

Data pendukung dikumpulkan guna memperkuat validitas temuan (Muawanah & Khair, 2021). Data ini meliputi bukti penggunaan pinjaman *online* dalam bentuk dokumen atau tangkapan layar transaksi, yang digunakan untuk menganalisis pola penggunaan serta dinamika pinjaman *online* di kalangan Generasi Z. Selain itu, wawancara dengan para ahli dilaksanakan untuk memperoleh perspektif multidimensional. Ahli dari bidang keuangan memberikan penjelasan mengenai risiko finansial dan dampak ekonominya, sedangkan ahli dari bidang psikologi menjelaskan aspek mental dan emosional yang berkaitan dengan fenomena ini.

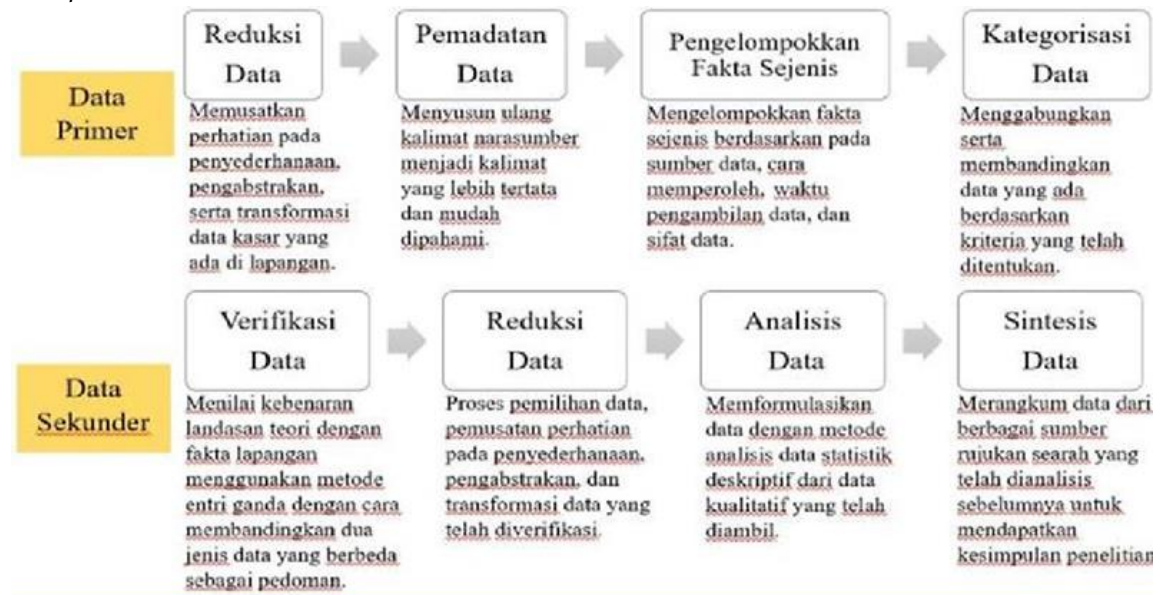
Subjek penelitian terdiri atas dua kelompok utama. Kelompok pertama adalah lima mahasiswa Generasi Z yang berusia 18 hingga 25 tahun, aktif menggunakan layanan pinjaman *online* selama enam bulan terakhir, bersedia memberikan data pendukung, serta mengikuti wawancara. Pemilihan informan pada kelompok ini dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan mempertimbangkan keberagaman latar belakang ekonomi dan tempat tinggal. Kelompok kedua adalah para ahli yang berjumlah dua hingga tiga orang, dengan kriteria memiliki pengalaman dan publikasi terkait pinjaman online, baik dari perspektif keuangan maupun psikologi.

Pemrosesan dan Analisis Data

Tahap analisis merupakan tahap penting dalam penelitian kualitatif karena berguna untuk mencapai pemahaman yang mendalam dengan meninjau dan mendeskripsikan data yang ada. Secara umum, data dalam penelitian kualitatif akan melalui beberapa tahapan analisis terlebih dahulu untuk menggambarkan fenomena yang ada (Cresswell, 2016).

Gambar 1

Tahapan Analisis Data



Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis tematik Asfar dan Taufan (2019) untuk mengidentifikasi pola dan tema utama yang muncul dari data penelitian. Data pendukung berupa bukti penggunaan pinjaman online digunakan untuk memvalidasi hasil analisis dari wawancara mendalam. Keabsahan data dijamin melalui triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan data dari wawancara mendalam, bukti pinjaman *online*, dan wawancara dengan para ahli. Selain itu, dilakukan *member checking*, yakni mengonfirmasi hasil wawancara dengan informan untuk memastikan kesesuaian data yang diperoleh. Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan mampu memberikan kontribusi ilmiah yang komprehensif dalam memahami perilaku penggunaan pinjaman online oleh Generasi Z.

Hasil

Subjek menunjukkan perilaku keuangan yang beragam, tetapi secara umum cenderung minim perencanaan jangka panjang. Meskipun beberapa subjek memiliki gaya hidup hemat dan tidak konsumtif, keputusan mereka untuk menggunakan pinjaman *online* menandakan adanya celah dalam pengelolaan keuangan yang matang. Hal ini terlihat dari keputusan impulsif untuk mencoba layanan pinjaman *online* tanpa mempertimbangkan risiko yang mungkin terjadi. Faktor kemudahan akses dan

kepraktisan sering menjadi alasan utama, tetapi kurangnya evaluasi terhadap kemampuan finansial mereka menunjukkan rendahnya kontrol dalam perilaku keuangan. Hal tersebut dibuktikan dari verbatim wawancara berikut:

Karna sebenarnya penasaran untuk mencoba dan ikut judi online juga. Jadi coba cari modal untuk nantinya kalo menang bisa kembaliin uangnya (W1, 05-06-24, L, B28-31).

Untuk awal memang iseng aja tapi karna bisa akhirnya digunakan untuk kebutuhan sehari-hari (W1, 09-06-24, SM, B28-29)

Iya nyari tahu kayak nonton dari YouTube tutorial cara membuat akun dan sebagainya. (W1, 9-06-24, D, B141- 143)

Subjek mengungkapkan bahwa mereka sering tidak mempertimbangkan dampak jangka panjang dari keputusan keuangan yang diambil. Penggunaan pinjaman online dilakukan tanpa analisis kebutuhan mendalam, menunjukkan kecenderungan untuk memilih solusi instan daripada mencari alternatif yang lebih berkelanjutan. Ini mengindikasikan adanya keterbatasan dalam kemampuan menyelaraskan keinginan dengan kondisi finansial yang ada, yang menjadi salah satu kelemahan dalam perilaku keuangan mereka. Hal tersebut didukung dengan hasil wawancara berikut :

Awalnya paylater sih buat kebutuhan belanja karena kalau belanja pakai paylater banyak banget diskon nya malah jauh lebih murah dan menguntungkan. (W1, 9-06-24, D, B95-98)

Yah kalau buat jajan, sisihkan lah sedikit, jangan dihabiskan semua. (W1, 10-06-24, A, B106-107)

Sebagian besar subjek menyadari bahwa pinjaman online cenderung merugikan, baik dari segi finansial maupun psikologis. Namun, kesadaran ini muncul setelah mereka menghadapi konsekuensi negatif, seperti ancaman dari kolektor atau rasa malu karena masalah ini diketahui oleh pihak terdekat. Ketidaksanggupan untuk mengidentifikasi risiko sejak awal menjadi salah satu aspek yang memperburuk situasi keuangan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku finansial subjek lebih banyak dipengaruhi oleh reaksi terhadap masalah daripada pencegahan yang proaktif.

Saya juga akhirnya juga yang sebelumnya mungkin sempat ke psikiater akhirnya ke psikiater lagi dan konsumsi obat lagi dalam keadaan saya masih alkoholik juga gitu, tidur saya ga karuan. Ya jadi emang banyak kehilangan sih, banyak

kehilangan termasuk kehilangan kepercayaan diri saya juga. (W1, 11-06-24, RP B387-393)

Manajemen risiko finansial subjek terlihat lemah, terutama dalam mengenali tanda-tanda bahaya sebelum mengambil keputusan. Meskipun mereka sadar akan potensi bahaya dari pinjaman *online*, tindakan preventif jarang dilakukan. Beberapa subjek mengaku tidak memiliki strategi manajemen risiko yang efektif sebelum menghadapi tekanan dari kolektor. Ini mengindikasikan kurangnya kesadaran akan pentingnya mitigasi risiko sebagai bagian dari pengelolaan keuangan yang lebih baik.

Dalam upaya mengendalikan risiko, beberapa subjek memilih tindakan reaktif seperti memblokir kontak kolektor atau menyusun skala prioritas setelah menghadapi masalah. Tindakan ini dapat mengurangi tekanan sementara, tetapi tidak menyelesaikan akar permasalahan. Langkah-langkah ini juga mencerminkan bahwa subjek cenderung menghadapi risiko secara spontan tanpa strategi jangka panjang yang terencana.

Subjek menunjukkan ketidaksesuaian antara gaya hidup hemat dan keputusan finansial yang mereka ambil. Di satu sisi, mereka menyatakan tidak boros dalam pengeluaran sehari-hari dan cenderung menghindari tempat mahal. Namun, keputusan untuk menggunakan pinjaman *online*, meski tahu risikonya, menunjukkan adanya pola perilaku finansial yang kontradiktif. Hal ini mengindikasikan perlunya peningkatan dalam literasi keuangan, khususnya terkait pengelolaan risiko dan pengambilan keputusan.

Ketika ditanya mengenai solusi yang dapat dilakukan, sebagian besar subjek lebih memilih meminjam uang dari kerabat daripada menggunakan pinjaman *online*. Pilihan ini menunjukkan adanya upaya untuk memperbaiki pengelolaan keuangan dengan menghindari opsi yang berisiko tinggi. Namun, kecenderungan untuk mengandalkan kerabat juga menandakan kurangnya independensi finansial, yang dapat menjadi hambatan dalam meningkatkan kecerdasan finansial secara keseluruhan.

Subjek memberikan saran kepada orang lain untuk menghindari pinjaman *online* dan membuat skala prioritas dalam pengelolaan keuangan. Saran ini mencerminkan pembelajaran dari pengalaman pribadi mereka, yang kemudian mendorong pemahaman lebih baik tentang pentingnya strategi keuangan yang bijak. Namun, implementasi dari saran ini dalam kehidupan mereka sendiri masih terbatas, menunjukkan adanya *gap* antara pemahaman teoritis dan praktik nyata dalam perilaku keuangan.

Sebagai bentuk manajemen risiko, subjek mencoba membatasi gaya hidup mereka agar tidak terlalu konsumtif. Beberapa diantaranya menyebutkan upaya seperti menyusun daftar kebutuhan prioritas untuk memastikan pengeluaran mereka tetap terkendali. Meskipun demikian, upaya ini sering kali baru dilakukan setelah mereka menghadapi tekanan finansial, sehingga manfaatnya tidak maksimal untuk mencegah masalah sejak awal. Hal tersebut didukung dengan hasil wawancara berikut:

Sejauh ini pernah coba sih karena saya berpikir kalau saya tidak bisa kelola uang ini dengan baik saya gak bakal bisa bertahan hidup gitu, ya dengan cara sisihkan misal kalau mungkin saya pegang 400 ribu, hutang saya dalam bulan ini harus ada yang saya bayar dulu, gitu sih solusi saya (W1, 11-06-24, RP, B338-344).
Aku suka journaling dan nulis gitu kebetulan, jadi emang aku belajar untuk tulis pengeluaran dan pemasukanku sih. Aku kayak kasih minimal budget untuk perhari berapa, perminggu berapa terus aku prioritasin tuh mana yang butuh banget mana yang receh banget. (W1,29-06-24, B160-166)

Tabel 2

Temuan Hasil Penelitian

Angka	Tema	Temuan
1.	Latar belakang korban	Subjek menemukan pinjaman online dari iklan aplikasi dan merasa penasaran untuk menggunakan pinjaman online karena lebih praktis. Namun, merasa menyesal ketika terpengaruh dengan tidak membayar tepat waktu seperti menerima ancaman dan merasa malu karena pihak terdekat mengetahuinya.
2.	Paparan gaya hidup	Mayoritas mata pelajaran memiliki rutinitas sehari-hari mengerjakan tugas akhir, perkuliahan, dan magang dan secara sosial senang bertemu orang lain meskipun tidak berada di tempat yang mahal dan tidak boros dalam menggunakan uang.
3.	Manajemen Risiko	Subjek kurang mampu mengidentifikasi risiko meskipun

- mereka sadar akan bahaya pinjaman *online* dan menyadari bahwa pinjaman *online* cenderung merugikan dan mengendalikan risiko dengan tidak memiliki gaya hidup yang berlebihan dan dapat mengendalikan potensi risiko dengan berbagai cara seperti memblokir kontak kolektor dan skala prioritas.
4. Saran dan solusi Mayoritas subjek menemukan solusi untuk meminjam lebih banyak dari kerabat daripada pinjaman *online* dan memberikan saran untuk tidak mengambil pinjaman *online* dan membuat skala prioritas
-

Diskusi

Latar Belakang Subjek Melakukan Pinjaman Online

Iklan aplikasi pinjaman *online* terbukti sangat efektif dalam menarik minat pengguna, terutama bagi mereka yang mencari solusi cepat dan praktis untuk kebutuhan finansial. Keberhasilan iklan ini dipengaruhi oleh strategi pemasaran yang memanfaatkan media digital secara maksimal, termasuk penggunaan algoritma yang menargetkan pengguna berdasarkan perilaku daring mereka. Dengan demikian, iklan dapat ditampilkan secara spesifik kepada individu yang membutuhkan solusi keuangan cepat, sehingga meningkatkan peluang mereka untuk tertarik dan menggunakan layanan tersebut (Frialyani dkk., 2023)

Dengan memanfaatkan algoritma canggih dan analisis data, pengiklan dapat mengidentifikasi dan menjangkau pengguna yang paling rentan terhadap keputusan keuangan impulsif, seperti mereka yang memiliki literasi keuangan yang rendah atau yang mengalami tekanan finansial. Iklan yang ditargetkan ini tidak hanya meningkatkan efektivitas kampanye pemasaran tetapi juga menimbulkan masalah etika, karena berpotensi mengeksploitasi ketidakamanan finansial individu. Dampak psikologis dari iklan ini, ditambah dengan kemudahan akses terhadap pinjaman *online*, dapat menyebabkan peningkatan kemungkinan peminjaman tanpa pemahaman yang mendalam tentang syarat dan risiko yang mungkin terjadi. Akibatnya, pengguna dapat terjebak dalam siklus utang yang sulit diatasi, sehingga menyoroti pentingnya adanya peraturan yang lebih ketat dan langkah-langkah perlindungan konsumen yang lebih baik dalam periklanan *online* (Sahni & Chintagunta, 2016; Goldstein & Karabarounis, 2019).

Iklan yang sering muncul dalam bentuk *pop-up* pada aplikasi dan *website* yang sering dikunjungi pengguna, dengan penawaran menarik seperti pemrosesan yang cepat, tanpa jaminan, atau bunga yang rendah, menciptakan ilusi kemudahan dan kecepatan dalam mendapatkan dana. Pesan iklan ini dirancang untuk menarik perhatian dan memanfaatkan urgensi dan kebutuhan mendesak pengguna. Kata-kata seperti "proses cepat", "tanpa jaminan", dan "bunga rendah" memberikan gagasan bahwa pinjaman *online* adalah solusi yang mudah dan bebas risiko, meskipun kenyataannya mungkin berbeda (Fadilah dkk., 2023).

Iklan ini sering menggunakan visual dan testimonial yang menarik dari pengguna yang puas untuk menambah daya tarik dan kredibilitasnya. Testimoni ini memberi kesan bahwa banyak orang telah berhasil menyelesaikan masalah keuangan mereka dengan bantuan pinjaman *online*, sehingga memengaruhi calon pengguna untuk mencoba layanan tersebut. Pendekatan ini sangat efektif dalam membangun kepercayaan dan menarik perhatian, terutama bagi individu yang berada dalam situasi keuangan yang sulit dan membutuhkan dana segera.

Paparan Gaya Hidup

Subjek dalam penelitian ini adalah individu yang memiliki tanggung jawab akademik dan profesional yang tinggi, serta menjalani interaksi sosial yang positif. Ciri-ciri ini menunjukkan bahwa mereka aktif terlibat dalam kegiatan perkuliahan dan magang, serta memiliki jaringan sosial yang baik. Keterlibatan yang aktif ini mencerminkan komitmen dan dedikasi mereka terhadap pengembangan akademis dan profesional. Subjek berusaha untuk menyeimbangkan kehidupan akademik, profesional, dan sosial, yang seringkali membutuhkan manajemen waktu dan energi yang efisien. Namun, dibalik semua kesibukan dan tanggung jawab tersebut, terdapat tekanan keuangan yang tidak dikelola dengan baik melalui metode konvensional, sehingga mendorong subjek untuk mempertimbangkan pinjaman online sebagai solusi finansial (Cakranegara & Fetesond, 2022).

Tekanan finansial ini dapat berasal dari berbagai faktor, seperti biaya pendidikan yang tinggi, kebutuhan hidup sehari-hari, atau kebutuhan mendesak yang

memerlukan dana segera. Meskipun subjek memiliki jaringan sosial yang baik, yang dapat memberikan dukungan emosional dan moral, mendapatkan dukungan finansial sering kali merupakan tantangan tersendiri. Dalam kondisi ini, pinjaman online terlihat sebagai solusi yang cepat dan mudah diakses, meskipun ada risiko dan konsekuensi jangka panjang yang signifikan (Lindananty & Angelina, 2021).

Ketidakmampuan untuk menghadapi tantangan keuangan dengan metode konvensional juga dapat menunjukkan kurangnya literasi keuangan atau terbatasnya akses ke sumber daya keuangan yang lebih aman. Subjek mungkin tidak memiliki pengetahuan yang cukup mengenai pengelolaan keuangan pribadi atau tidak memiliki akses ke lembaga keuangan tradisional yang menawarkan pinjaman dengan syarat yang lebih menguntungkan. Tekanan untuk menyeimbangkan kehidupan akademik, profesional, dan sosial dapat mengurangi waktu serta energi yang bisa dialokasikan untuk mempelajari dan menerapkan strategi keuangan yang lebih baik. Subjek mungkin merasa tertekan oleh tuntutan di berbagai aspek kehidupannya, sehingga mencari solusi cepat seperti pinjaman *online* menjadi pilihan yang lebih praktis meskipun berisiko. Oleh karena itu, penting untuk menyediakan pendidikan keuangan yang lebih baik serta akses ke sumber daya keuangan yang aman bagi individu dengan tanggung jawab tinggi seperti subjek penelitian ini. Program literasi keuangan yang dirancang khusus untuk mahasiswa dan profesional muda dapat membantu mereka memahami risiko dan manfaat dari berbagai opsi keuangan, serta mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk mengelola keuangan pribadi (Arifin dkk., 2023; Yuliza, 2024).

Manajemen Risiko

Subjek penelitian menunjukkan kurangnya kemampuan dalam mengidentifikasi risiko meskipun mereka menyadari bahaya yang terkait dengan pinjaman *online*. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan yang signifikan antara kesadaran akan risiko dan kemampuan untuk mengelolanya. Meskipun subjek menyadari bahwa pinjaman *online* dapat berdampak negatif, mereka belum sepenuhnya memahami atau menerapkan strategi manajemen risiko yang efektif. Tindakan subjek dalam mengelola

risiko, seperti mengurangi pengeluaran gaya hidup dan mencoba mengatasi potensi risiko dengan cara-cara seperti memblokir kontak penagihan serta menyusun prioritas, mencerminkan hal ini. Selain itu, ketergantungan pada pendekatan reaktif, seperti memblokir kontak penagihan, daripada merencanakan keuangan secara proaktif, menekankan pentingnya pendidikan keuangan yang lebih komprehensif. Pendidikan tersebut harus tidak hanya meningkatkan kesadaran terhadap risiko tetapi juga memberikan individu alat dan strategi yang diperlukan untuk mengelolanya dengan lebih efektif (Xiao & Porto, 2017).

Penelitian mengindikasikan bahwa rendahnya literasi keuangan seringkali menjadi faktor utama yang menghambat individu dalam mengelola risiko keuangan dengan efektif. Kekurangan literasi keuangan menyebabkan individu tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengambil keputusan keuangan yang tepat. Tanpa pemahaman yang memadai mengenai cara mengelola utang dan risiko keuangan, individu cenderung melakukan tindakan yang bersifat sementara dan tidak mengatasi masalah yang mendasari. Pendekatan yang parsial, seperti memblokir kontak kolektor utang, mungkin memberikan solusi sementara terhadap tekanan psikologis, tetapi tidak menyelesaikan isu utama ketidakmampuan dalam mengelola utang. Tindakan ini hanya menunda masalah tanpa mengatasi akar penyebabnya. Dalam jangka panjang, individu akan terus menghadapi masalah keuangan yang sama jika tidak ada perubahan dalam pemahaman dan pengelolaan risiko keuangan (Listyaningrum dkk., 2023)

Diperlukan strategi manajemen risiko yang lebih komprehensif dan berkelanjutan untuk mengatasi permasalahan ini. Pendidikan keuangan yang mendalam dapat membantu individu memahami cara mengelola pendapatan, mengatur pengeluaran, dan merencanakan masa depan keuangan dengan lebih baik. Dengan meningkatkan literasi keuangan, individu dapat belajar untuk mengidentifikasi risiko lebih awal, mengembangkan strategi pengelolaan utang yang efektif, serta membuat keputusan keuangan yang lebih bijak. Menyusun prioritas dalam pengeluaran adalah langkah yang penting, tetapi harus didukung oleh

pemahaman yang lebih mendalam mengenai perencanaan keuangan. Individu perlu dilatih untuk menyusun anggaran yang realistis, mengelola utang secara bijak, dan mencari alternatif pinjaman yang lebih aman dan terjangkau. Selain itu, membangun sistem dukungan yang dapat membantu individu menghadapi situasi keuangan yang sulit juga sangat penting (Hanafi, 2016).

Penyelesaian Masalah

Usulan subjek untuk menjauhi pinjaman *online* dan menyusun skala prioritas dalam pengeluaran mencerminkan pembelajaran yang diperoleh dari pengalaman hidupnya. Subjek menyadari bahwa pinjaman *online* seringkali disertai suku bunga yang tinggi dan dapat memperburuk keadaan finansial jika tidak dikelola dengan baik. Menyusun skala prioritas merupakan strategi yang krusial dalam pengelolaan keuangan pribadi. Dengan menetapkan prioritas, individu dapat memastikan bahwa pengeluaran mereka diarahkan pada kebutuhan yang paling mendesak dan menghindari utang yang tidak diperlukan. Hal ini menegaskan bahwa pendekatan ini efektif dalam mengelola keuangan pribadi dan membantu individu meraih stabilitas finansial (Guiso dkk., 2004).

Usulan subjek untuk menjauh dari pinjaman *online* dan menyusun skala prioritas dalam pengeluaran mencerminkan pembelajaran yang diperoleh dari pengalaman hidupnya. Subjek menyadari bahwa pinjaman *online* seringkali memiliki bunga yang tinggi dan dapat memperburuk kondisi keuangan jika tidak dikelola dengan baik. Menyusun skala prioritas adalah langkah penting dalam manajemen keuangan pribadi. Dengan menetapkan prioritas, individu dapat memastikan bahwa pengeluaran mereka terfokus pada kebutuhan yang paling mendesak dan menghindari utang yang tidak perlu. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan ini efektif dalam mengelola keuangan pribadi dan membantu individu mencapai stabilitas finansial.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa iklan aplikasi pinjaman *online* sangat berhasil dalam menarik perhatian pengguna yang mencari solusi

keuangan yang cepat dan praktis, dengan memanfaatkan media digital untuk menciptakan kesan kenyamanan. Namun, kemudahan ini sering kali diiringi oleh kurangnya pemahaman tentang risiko yang terkait dengan keterlambatan pembayaran, yang dapat mengakibatkan dampak psikologis dan sosial seperti stres, kecemasan, dan rasa malu. Meskipun memiliki tanggung jawab akademik dan profesional yang besar, subjek memilih pinjaman *online* akibat tekanan keuangan yang tidak dapat diatasi melalui metode konvensional. Subjek juga kurang mampu mengidentifikasi risiko dengan efektif, meskipun mereka menyadari bahaya yang ditimbulkan oleh pinjaman *online*. Usulan solusi, seperti meminjam dari kerabat dan menyusun skala prioritas, mencerminkan upaya untuk mengurangi risiko serta mengelola keuangan dengan lebih baik

Berdasarkan temuan penelitian, disarankan agar Generasi Z mendapatkan pendidikan keuangan yang lebih komprehensif, khususnya mengenai manajemen risiko dan pilihan solusi keuangan yang lebih aman, seperti penerapan sistem penganggaran pribadi dan layanan konsultasi keuangan. Selain itu, kampanye untuk meningkatkan kesadaran tentang risiko yang terkait dengan pinjaman online perlu diperkuat melalui platform media digital yang banyak digunakan.

Referensi

- Aisah, A., Mulyadi, D., & Sungkono, S. (2024). Analisis Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Minat Beli Apartemen Grand Sentraland Karawang. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(7), 1–19.
- Ardilla, Suchyadi, & Mirawati. (2022). The Influence of Financial Literacy, Lifestyle and Fear of Missing Out on the Financial Behavior of Generation Z. *Journal of Humanities and Social Studies*, 6(1), 120–125.
- Arifin, Z., Lestari, R., Saifudin, S., & Putrisetia, D. (2023). Peran Otoritas Jasa Keuangan Dalam Pengawasan Jasa Layanan Keuangan Berbasis Financial Technology Peer to Peer Lending. *Jurnal Usm Law Review*, 6(2), 712–723.
- Asfar, I., & Taufan, I. (2019). Analisis naratif, analisis konten, dan analisis semiotik (Penelitian kualitatif). *January*, 1(1), 1–20.

- Cakranegara, P., & Fetesond, M. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Kemampuan Akademis, dan Pengalaman Bekerja terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 259–274.
- Chen, & Pan. (2022). The impact of online lending on financial stability and consumer protection: A comprehensive review. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 278–295.
- Cresswell, J. (2016). *Revisiting Mixed Methods and Advancing Scientific Practices* (1st ed., Vol. 1). Oxford.
- Creswell, J., Guetterman, T., & Fetters, M. (2015). Integrating quantitative and qualitative results in health science mixed methods research through joint displays. *The Annals of Family Medicine*, 13(6), 554–561.
- Djafarova, E., & Foots, S. (2022). Exploring Ethical Consumption of Generation Z: Theory of Planned Behaviour. *Young Consumers*, 23(3), 413–432.
- Fadilah, U., Wahono, B., & Bastomi, M. (2023). Pengaruh Brand Image, Brand Trust, Dan Marketing Communication Terhadap Minat Beli Produk Herborist Juice For Skin (Studi Kasus Generasi Z Kota Malang). *E-JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen*, 1(12), 1–12.
- Fernandes, Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883.
- Frialyani, S., Mulyadi, D., & Sandi, S. (2023). Pengaruh Kemudahan Penggunaan Mobile Banking Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Z. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(5), 4724–4731.
- Goldstein, & Karabarbounis. (2019). To borrow or not to borrow? An analysis of payday loan borrowing decisions. *Journal of Financial Economics*, 132(1), 19–42.
- Guiso, L., Jappelli, T., Padula, M., & Pagano, M. (2004). Financial market integration and economic growth in the EU. *Economic Policy*, 19(40), 524–577.
- Hanafi, S. (2016). Financial Risk Management In Syariah Contracts: A Review of Current Literature. *MIQOT: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman*, 37(1), 1–18.
- Kaplan, R. (1992). The balanced scorecard: measures that drive performance. *Balance*, 1(1), 1–17.
- Kim, & Chatterje. (2021). The role of financial literacy and financial stress in the relationship between income and financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 191–206.

- Lindananty, L., & Angelina, M. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Perilaku Keuangan dan Pendapatan terhadap Keputusan Investasi Saham. *Jurnal Buana Akuntansi*, 6(1), 27–39.
- Listyaningrum, H., Widodo, H., & Sulartopo, S. (2023). Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Manajemen Keuangan Bisnis Terhadap Intensi Berwirausaha. *Journal of Management and Social Sciences*, 2(2), 256–270.
- Muawanah, & Khair, A. A. (2021). Content validity and construct validity on the development of academic anxiety questionnaire. *JISAE: Journal of Indonesian Student Assessment and Evaluation*, 7(2). <https://doi.org/10.21009/JISAE>
- Putri, L., & Shanty K. (2023). Dibalik Klik : Memahami Motif Konsumtif Generasi Z Di Era Belanja Online dan Kebutuhan Psikologis yang Tidak Terpenuhi : Behind The Click : Understanding Generation Z'S Consumptive Motives In The Era of Online Shopping And Unmet Psychological Needs. *Jurnal Psikologi Jambi*, 8(2), 1–10.
- R, W., & K, L. (2022). Financial stress and mental health: The cyclical impact of economic instability. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1–3.
- Rahayu, R., & Siregar, P. (2023). Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Profitabilitas Bank Syariah di Indonesia. *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(1), 19–34.
- Rohman, F. (2021). Implementasi Augmented Reality Berbasis Android Sebagai Media Pembelajaran Gerak Dasar Tari Sige Pengunten. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 2(4), 464–472.
- S, B., & K, T. (2021). Household debt and its impact on mental health: A panel analysis of UK households. *Journal of Economic Psychology*.
- S, S., & A, J. (2020). The psychological impact of debt and financial stress. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 346–362.
- Sahni, & Chintagunta. (2016). Personalization in email marketing: The role of noninformative advertising content. *Marketing Science*, 35(4), 19–42.
- Sipayung, B., & Ardiani, A. (2022). Manajemen risiko dalam pertimbangan pengajuan pinjaman dana pemulihan ekonomi nasional (PEN) daerah. *Kinerja*, 19(4), 681–691.
- Surbakti, S., Handini, M., Hutajulu, J., Ketaren, O., Sembiring, R., Wandura, T., & Nababan, D. (2023). Prevalensi dan faktor risiko stunting pada anak balita usia 0–59 bulan. *Jurnal Prima Medika Sains*, 5(1), 84–88.

Xiao, & Porto. (2017). Financial education and financial satisfaction: Financial literacy, behavior, and capability as mediators. *International Journal of Bank Marketing*, 35(5), 805–817.

Yuliza, F. (2024). Perilaku Mental Accounting dalam Mengelola Daily Expenses dari Sisi Gaya Hidup Sehari-Hari Mahasiswa Indekos. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 6(4), 2007–2017.