

**PENGARUH SIKAP FINANSIAL, KONTROL DIRI DAN  
TEMAN SEBAYA TERHADAP PERILAKU PENGGUNAAN  
SHOPEE PAYLATER**

**( Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bung Hatta )**



**OLEH :**

**CHERYA NALA PUTRI**

**2110011211005**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen*

**PRODI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BUNG HATTA  
KOTA PADANG**

**2025**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PENGARUH SIKAP FINANSIAL, KONTROL DIRI DAN  
TEMAN SEBAYA TERHADAP PERILAKU PENGGUNAAN  
SHOPEE PAYLATER**

**(Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bung Hatta)**

Oleh:

Nama: Cherya Nala Putri

NPM: 2110011211005

Tim Penguji

Ketua



( Yuhelmi, S.E., MM )

Sekretaris



( Nailal Husna, S.E., M.Si )

Anggota



(Tyara Dwi Putri, S.E., M.Sc )

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada tanggal 3 September 2025

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bung Hatta

Dekan



(Dr. Erni Febrina Harahap, S.E., M.Si )

**JUDUL SKRIPSI**

**PENGARUH SIKAP FINANSIAL, KONTROL DIRI DAN  
TEMAN SEBAYA TERHADAP PERILAKU PENGGUNAAN  
SHOPEE PAYLATER**

**(Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bung Hatta)**

Oleh:

Nama: Cherya Nala Putri

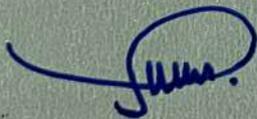
NPM: 2110011211005

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji

Pada Tanggal 3 September 2025

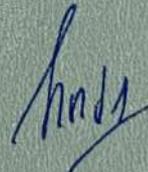
Menyetujui

Pembimbing



( Yuhelmi, S.E., MM )

Ketua Program Studi



( Linda Wati, S.E., M.Si )

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas rahmat, karuniadan penyertaan-Nya dalam memberikan kesehatan, kesempatan, dan kemampuan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ **Pengaruh Sikap Finansial, Kontrol Diri, dan Teman Sebaya terhadap Perilaku Penggunaan Shopee *PayLater***” dengan tepat waktu dan tidak lupa juga, sholawat dan salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW yang selalu menjadi panutan bagi penulis.

Di dalam penulisan skripsi ini sebagai manusia biasa, penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyajian skripsi ini banyak terdapat kekurangan bila ditinjau dari segi ilmiah maupun dari segi tata bahasa, dikarenakan keterbatasan yang penulis miliki.

Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orangtua dan saudara-saudari penulis yaitu Ayahanda tercinta, Amsir. Sosok pertama yang menyambut kehadiran penulis ke dunia dengan penuh bahagia. Terimakasih atas kepercayaan yang selalu diberikan, atas didikan serta selalu berusaha memberikan yang terbaik. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan dan keberkahan dalam hidup Ayah. Dan Ibunda Nelva Yenti, terimakasih atas segala pengorbanan serta doa yang tak henti-hentinya sehingga saya bisa mencapai gelar sarjana manajemen. Begitu juga

dengan Kakak ku Ryan Yoga Pratama, S.H, Adik Reyhan Ramadhani yang selalu memberi motivasi dan menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa tersusunnya skripsi ini tidak terlepas dari kerja sama antaa dosen pembimbing dan beberapa pihak yang memberikan masukan dan meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan saran yang bermanfaat bagi penulis. Oleh karna itu penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof Dr. Diana Kartika selaku rektor Universitas Bung Hatta.
2. Ibu Dr.Erni Febrina Harahap, S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta.
3. Ibu Dr.Hj.Listiana Sri Mutlasih S.E.,M.M selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta.
4. Ibu Linda Wati, S.E.,M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bung Hatta.
5. Ibu Wiri Utami, S.E.,M.Sc selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Univeristas Bung Hatta.
6. Ibu Yuhelmi S.E.,M.M selaku dosen pembimbing. Bu terimakasih telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya dalam memberikan bimbingan baik berupa ilmu, petunjuk maupun saran-saran dan pendapat yang sangat penulis butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pembelajaran sewaktu perkuliahan.

8. Teruntuk teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu-persatu, Terimakasih selalu memberikan semangat kepada penulis, dan dukungan yang tiada henti dari awal perkuliahan hingga saat ini. Sampai bertemu kembali di masa depan.

9. Renggi Liony Pramudita S.M Terima kasih atas semangat, dukungan, dan kebersamaan selama proses penulisan skripsi ini, dan memberikan warna dan kekuatan tersendiri dalam perjalanan akademik saya. Terima kasih telah menjadi pendengar yang baik, pemberi motivasi saat semangat mulai surut, serta teman diskusi yang selalu siap membantu. Semoga persahabatan kita terus terjalin erat dan sukses selalu.

10. Diki Ardian Nugraha S.H, Terima kasih atas sabar dan pengertianmu saat aku larut dalam deadline, revisi, dan rasa lelah yang muncul berkali-kali. Dukunganmu baik berupa penyemangat, perhatian kecil, hingga kepercayaan bahwa aku mampu menjadi kekuatan yang membangkitkan semangat di setiap langkah. Terima kasih juga karena selalu menjadi pendengar setia keluh kesahku, serta motivator di saat aku mulai meragukan diri sendiri.

11. Untuk diriku, Cherya Nala Putri terimakasih telah berjuang dengan penuh kesabarn, konsisten, dan keteguhan hati dalam menyelesaikan setiap tahap penelitian ini. Segala proses yang dilalui menjadi bukti bahwa keyakinan dan usaha yang sungguh-sungguh dapat mengantarkan pada hasil yang

membanggakan. Semoga pengalaman ini menjadi pengingat berharga bagi penulis untuk terus belajar, berproses, dan berkembang di masa mendatang.

Ditulisnya skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Universitas Bung Hatta, semoga dengan adanya skripsi ini dapat menjadi acuan, tambahan referensi, dan bahan perbandingan untuk permasalahan yang serupa pada masa yang akan datang, sehingga dapat meningkatkan pemahaman khususnya dibidang manajemen keuangan.

Padang, 31 Agustus 2025

Cherya Nala Putri

**PENGARUH SIKAP FINANSIAL, KONTROL DIRI DAN TEMAN  
SEBAYA TERHADAP PERILAKU PENGGUNAAN SHOPEE *PAYLATER***

**(Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bung Hatta)**

**<sup>1)</sup> Cherya Nala Putri, <sup>2)</sup> Yuhelmi**

**Mahasiswa dan Dosen Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bung Hatta**

**Email: <sup>1)</sup> [chervanalaputri8@gmail.com](mailto:chervanalaputri8@gmail.com) <sup>2)</sup> [yuhelmi@bunghatta.ac.id](mailto:yuhelmi@bunghatta.ac.id)**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan pengaruh sikap finansial, kontrol diri dan teman sebaya terhadap perilaku penggunaan shopee *paylater* studi kasus pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis universitas Bung Hatta. Objek pada penelitian ini adalah mahasiswa yang menggunakan *paylater* dengan jumlah sample 278 orang. Diolah dengan bantuan alat SPSS. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa sikap finansial berpengaruh negatif, kontrol diri berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan, dan teman sebaya berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan shopee *paylater*.

**Kata Kunci:** Perilaku Penggunaan, Sikap Finansial, Kontrol Diri dan Teman Sebaya

***THE INFLUENCE OF FINANCIAL ATTITUDES, SELF-CONTROL AND  
PEERS ON SHOPEE PAYLATER USER BEHAVIOR***

***(Case Study on Students of the Faculty of Economics and Business  
Bung Hatta University)***

***<sup>1)</sup> Cherya Nala Putri, <sup>2)</sup> Yuhelmi***

***Students and Lecturers of the Undergraduate Management Study Program  
Faculty of Economics and Business Bung Hatta University***

**Email: <sup>1)</sup> [cheryanalaputri8@gmail.com](mailto:cheryanalaputri8@gmail.com) <sup>2)</sup> [yuhelmi@bunghatta.ac.id](mailto:yuhelmi@bunghatta.ac.id)**

***ABSTRACT***

*This research aims to explain the influence of financial attitudes, self-control and peers on the behavior of using shopee paylater case studies on students of the Faculty of Economics and Business at Bung Hatta University. The subjects in this study are students who use paylater with a total sample of 278 people. Processed with the help of SPSS tool. Based on the results of the analysis, it is known that financial attitudes have a negative effect, self-control has a positive effect on usage behavior, and peers have a positive effect on the behavior of using shopee paylater.*

***Keywords: usage behavior, financial attitudes, self-control and peers***

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>BAB</b>	<b>I</b>
.....	<b>1</b>
<b>2</b>	
<b>PENDAHULUAN</b> .....	
.....	<b>1</b>
<b>2</b>	
1.1 Latar Belakang	
.....	<b>1</b>
<b>2</b>	
1.2 Rumusan Masalah .....	<b>21</b>
1.3 Tujuan Penelitian .....	<b>22</b>
1.4 Manfaat Penelitian .....	<b>22</b>
<b>BAB II</b> .....	<b>24</b>
<b>LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS</b> .....	<b>24</b>
2.1 Landasan Teori .....	<b>24</b>
2.1.1 Technology Acceptance Model TAM.....	<b>24</b>
2.1.2. Perilaku Pengguna.....	<b>29</b>
2.1.3. Sikap Finansial (Financial Attitude ) .....	<b>33</b>
2.1.4. Kontrol Diri (Self Control ) .....	<b>36</b>
2.1.5. Teman Sebaya (Peer Influence ) .....	<b>39</b>
2.2 Pengembangan Hipotesis .....	<b>43</b>
2.2.1. Pengaruh Sikap Finansial terhadap Perilaku Pengguna Shopee PayLater ..	<b>43</b>
2.2.2. Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pengguna Shopee PayLater .....	<b>45</b>

2.2.3. Pengaruh teman sebaya terhadap perilaku pengguna.....	49
2.3. Kerangka Konseptual .....	52
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
3.1. Populasi dan Sampel Penelitian .....	53
3.2. Teknik Pengumpulan Data dan Sumber Data.....	43
3.3. Metode Pengumpulan Data .....	44
3.4. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	56
3.4.1. Variabel Dependen.....	56
3.4.2. Variabel Independen (X) .....	57
3.4.2.1. Sikap Finansial .....	57
3.4.2.2. Kontrol Diri.....	46
3.4.2.3. Teman Sebaya ( <i>Peer Influence</i> ).....	58
3.5. Skala pengukuran.....	59
3.6. Uji Instrumen .....	48
3.7. Teknik Analisis Data .....	60
3.7.4. Uji F.....	64
3.7.5. Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ ) .....	64
<b>BAB IV .....</b>	<b>66</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>66</b>
4.1. Deskriptif Responden .....	66
4.2. Karakteristik Responden .....	66
4.3. Pengujian Instrumen Penelitian .....	58
4.3.1 Hasil Pengujian Validitas .....	60
4.3.2 Uji Reabilitas .....	61
4.4. Teknik Analisis Data .....	71
4.4.1. Analisis Deskriptif .....	71
4.4.2. Uji Normalitas.....	75

4.4.3. Uji Asumsi Klasik .....	76
4.4.3.1. Uji Multikolinearitas .....	76
4.4.3.2. Uji Heteroskedastisitas .....	77
4.4.4. Uji F.....	79
4.4.5. Uji Koefisien Determinasi .....	80
4.4.6. Uji Hipotesis (Uji T) .....	80
4.5. Pembahasan Penelitian .....	82
4.5.1. Pengaruh Variabel Sikap finansial terhadap Perilaku penggunaan Shopee <i>PayLater</i> .....	82
4.5.2. Pengaruh Variabel Kontrol diri terhadap Perilaku penggunaan Shopee <i>PayLater</i> .....	75
4.5.3. Pengaruh Variabel Teman sebaya terhadap Perilaku penggunaan Shopee <i>PayLater</i> .....	76
<b>BAB V.....</b>	<b>86</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>86</b>
5.1. Kesimpulan.....	86
5.2. Keterbatasan/Saran.....	88
5.3. Implikasi .....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>97</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Survey Awal.....	4
Tabel 4.1 Karakteristik Responden.....	56
Tabel 4.3 Kaiser Meyer Olkin (KMO) .....	58
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas .....	58
Tabel 4.5 Hasil Uji Reabilitas .....	60
Tabel 4.6 Hasil Analisis Deskriptif.....	61
Tabel 4.7 Hasil Uji Normalitas.....	65
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinearitas .....	66
Tabel 4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	67
Tabel 4.10 Uji F.....	68
Tabel 4.11 Uji Determinasi.....	69
Tabel 4.12 Uji T.....	70

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Survei Kata data .....	3
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	41
Gambar 4.1 Garis Kontinum Sikap finansial .....	61
Gambar 4.2 Garis Kontinum Kontrol diri .....	62
Gambar 4.3 Garis Kontinum Teman sebaya .....	62
Gambar 4.4 Garis Kontinum Perilaku penggunaan .....	63

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Kemajuan teknologi digital telah membawa perubahan besar dalam pola konsumsi masyarakat, terutama di kalangan generasi muda. Salah satu inovasi yang berkembang pesat adalah layanan *Buy Now Pay Later* (BNPL), seperti *Shopee PayLater*, kemudahan yang ditawarkan oleh layanan *PayLater* berkontribusi pada peningkatan perilaku konsumtif, khususnya dikalangan mahasiswa (Siahaan, S. H., 2020). Meskipun menawarkan berbagai keuntungan, penggunaan layanan ini memunculkan fenomena baru dalam perilaku keuangan individu, khususnya perilaku konsumtif dan impulsif. (Damayanti, 2023). menunjukkan bahwa mahasiswa cenderung memanfaatkan fasilitas *PayLater* untuk membeli barang konsumtif tanpa mempertimbangkan keuangan pribadi dan kemampuan membayar dimasa mendatang.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan bahwa total utang masyarakat Indonesia melalui layanan *PayLater* mencapai Rp30,36 triliun pada tahun 2024, dengan kenaikan kredit *PayLater* di sektor perbankan sebesar 42,68% dibandingkan tahun sebelumnya. Data ini menunjukkan bahwa banyak pengguna terjerat dalam perilaku konsumsi yang berisiko tinggi terhadap keberlanjutan finansial.

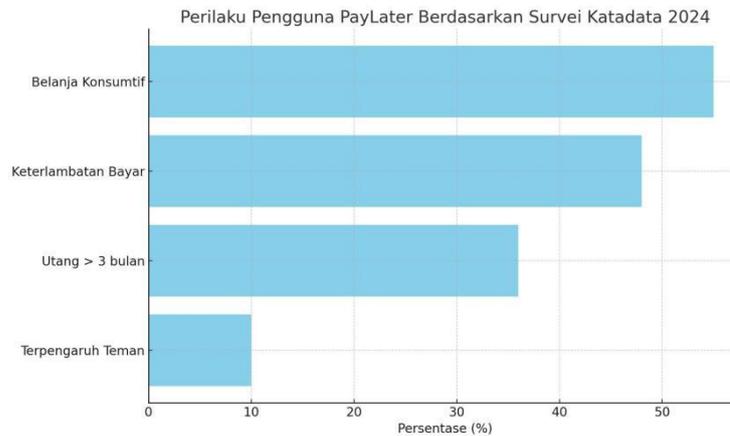
Daya tarik utama *PayLater* terletak pada berbagai kemudahannya, mulai dari proses persetujuan yang instan, fasilitas cicilan tanpa kartu kredit, hingga promo menarik seperti bunga rendah atau bahkan nol persen dalam periode tertentu. (Fitriani, 2023). Kemudahan layanan mendorong mahasiswa untuk memanfaatkan *PayLater* secara impulsif, tanpa mempertimbangkan kemampuan keuangan jangka panjang. (Julita et al. 2022), yang menyatakan bahwa penggunaan Shopee *PayLater* cenderung meningkatkan perilaku konsumtif dikalangan mahasiswa akibat kurangnya kesadaran terhadap risiko finansial.

Perilaku pengguna layanan *PayLater* tidak hanya sekadar membeli produk secara kredit, tetapi juga menunjukkan adanya perubahan pola pengambilan keputusan keuangan, kemampuan individu dalam mengambil keputusan sangat berkaitan dengan pengendalian diri seseorang dalam melakukan kegiatan konsumsi. Sebagaimana yang dijelaskan dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) bahwa hampir seluruh dari perilaku manusia merupakan hasil intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku dan kemampuan mereka guna membuat pilihan yang sadar dan keputusan dalam melakukannya (Ajzen, 2020). Pengguna cenderung melakukan pembelian secara impulsif, dipicu oleh kemudahan transaksi, promosi diskon, *cashback*, serta ketidaksiapan mental dalam mengelola hutang jangka pendek (Sholehah dan Amaniyah, 2023).

Untuk menggambarkan lebih lanjut perilaku pengguna layanan Shopee *PayLater*, hasil survei Katadata Insight Center (2024) menunjukkan beberapa kecenderungan perilaku, sebagaimana ditampilkan dalam gambar 1.1 dibawah.

**Gambar 1.1**

**Survei Katadata Insight Center**



Sumber: Diolah dari Survei Katadata Insight Center, 2024.

Berdasarkan hasil analisis data dari Katadata Insight Center (2024), dapat disimpulkan bahwa perilaku pengguna layanan *PayLater*, khususnya Shopee *PayLater*, di Indonesia cenderung menunjukkan pola konsumsi yang kurang sehat secara finansial. Mayoritas pengguna (55%) memanfaatkan layanan ini untuk kebutuhan konsumtif yang tidak esensial seperti fashion dan gaya hidup, sementara hanya sebagian kecil yang menggunakannya untuk kebutuhan produktif. Tingginya angka keterlambatan pembayaran (48%) serta akumulasi utang lebih dari tiga bulan (36%) mengindikasikan rendahnya tingkat kontrol diri dan kurangnya perencanaan keuangan dalam penggunaan *PayLater*. Selain itu, sebesar 10% pengguna mengakui bahwa keputusan mereka menggunakan *PayLater* dipengaruhi oleh teman sebaya, menunjukkan adanya peran signifikan dari faktor sosial terhadap perilaku konsumsi ini.

## Survei Awal

Tabel 1.1

No	Pertanyaan	Ya Frekuensi	Ya (%)	Tidak Frekuensi	(%)	Total
1	Apakah Anda menggunakan Shopee <i>PayLater</i> ?	18	60	12	40	30
2	Apakah Shopee <i>PayLater</i> membuat anda menjadi konsumtif?	20	66,7	10	33,3	30

Berdasarkan hasil pra survei terhadap 30 responden mahasiswa, diperoleh bahwa sebanyak 60% atau 18 orang menyatakan menggunakan layanan *PayLater*. Hal ini menunjukkan bahwa layanan *PayLater* cukup populer di kalangan mahasiswa dan telah digunakan oleh lebih dari setengah responden. Selanjutnya, sebanyak 66,7% atau 20 orang responden merasa bahwa penggunaan *PayLater* membuat mereka menjadi konsumtif. Fitur penundaan pembayaran mendorong perilaku belanja yang berlebihan atau tidak terencana.

Faktor internal seperti sikap finansial memainkan peran penting dalam perilaku penggunaan *PayLater*. Sikap finansial mencakup bagaimana individu memandang, mengelola, dan merencanakan keuangan pribadinya. Mahasiswa dengan sikap finansial yang positif cenderung lebih berhati-hati dalam mengelola utang dan pengeluaran mereka (Melia Feralda et al,2023). mahasiswa dengan sikap finansial yang bijak cenderung lebih mempertimbangkan kemampuan untuk membayar cicilan sebelum memutuskan untuk menggunakan layanan kredit. Mereka lebih memilih untuk memanfaatkan *PayLater* hanya untuk

kebutuhan yang mendesak dan dapat dipertanggungjawabkan secara finansial. Sebaliknya, mahasiswa dengan sikap finansial yang kurang baik lebih rentan untuk mengandalkan *PayLater* tanpa perencanaan yang matang. Widi Nugrahanti et al.(2024). menggunakan *PayLater* tanpa perencanaan, meningkatkan risiko terjerat utang dan ketergantungan pada kredit konsumtif.

Ardini dan Nugroho (2020) menunjukkan bahwa sikap finansial memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan individu secara keseluruhan. Selanjutnya, Putri dan Darmawan (2023) menyatakan bahwa sikap finansial berperan penting dalam mendukung pengambilan keputusan penggunaan layanan BNPL (*Buy Now Pay Later*) secara bertanggung jawab. Temuan serupa juga diungkapkan oleh Zahrufiq (2022) yang menyimpulkan bahwa sikap keuangan yang positif dapat menurunkan kecenderungan mahasiswa dalam menggunakan Shopee *PayLater* secara impulsif. Prabowo dan Sari (2021) mengkaji perilaku pembayaran digital dikalangan mahasiswa dan menemukan bahwa sikap finansial dan kemudahan akses berkontribusi terhadap layanan pembayaran digital. Dwi Astanti (2021) menambahkan bahwa sikap finansial yang baik berhubungan erat dengan perilaku keuangan yang sehat dan bertanggung jawab. Ningrum dan Hadi (2021) menemukan bahwa sikap finansial berpengaruh negatif terhadap perilaku konsumtif mahasiswa, di mana mahasiswa dengan sikap keuangan yang baik cenderung lebih bijak dalam membelanjakan uang. Secara keseluruhan temuan ini menggarisbawahi pentingnya sikap keuangan sebagai determinan utama dalam membentuk perilaku keuangan mahasiswa, khususnya dalam penggunaan layanan kredit digital.

Kontrol diri juga memengaruhi perilaku pengguna *PayLater*. Kontrol diri mengacu pada kemampuan individu untuk menahan dorongan impulsif dan mengarahkan perilaku sesuai dengan tujuan jangka panjang (Tangney et al, 2004). demi mencapai tujuan jangka panjang. Mahasiswa dengan kontrol diri rendah cenderung lebih mudah tergoda oleh promosi, potongan harga, dan kemudahan pembayaran yang ditawarkan oleh layanan *PayLater*. Hal ini sejalan dengan teori *Self-Regulation* yang dikemukakan oleh (Baumeister dan Vohs, 2007) menyatakan bahwa individu dengan kontrol diri lemah memiliki kecenderungan lebih besar untuk terlibat dalam perilaku impulsif termasuk konsumsi berlebihan tanpa perencanaan.

Siswanti dan Halida (2020) menunjukkan bahwa mahasiswa dengan tingkat kontrol diri yang tinggi cenderung menghindari pembelian impulsif dan mampu mengelola keuangan secara lebih efisien. Amelia dan Kartika (2024) menyatakan bahwa kontrol diri dapat menekan kecenderungan perilaku konsumtif di kalangan pengguna layanan keuangan digital seperti *fintech*. Hasil serupa diperoleh dari Brigitta dan Widyastuti (2022), yang menemukan bahwa kontrol diri yang tinggi mendorong perilaku keuangan yang lebih sehat, khususnya dalam penggunaan *Shopee PayLater*. Maison (2019) dalam kajiannya juga menegaskan bahwa kontrol diri merupakan elemen psikologis penting dalam pengambilan keputusan finansial, karena membantu individu menghindari tindakan konsumtif yang tidak rasional. Sumarni et al. (2020) menambahkan bahwa mahasiswa dengan kontrol diri tinggi lebih cakap dalam manajemen keuangan pribadi, termasuk dalam membatasi pengeluaran yang tidak perlu. teori *ego depletion* oleh

Muraven dan Baumeister (2000), kontrol diri merupakan sumber daya psikologis yang terbatas dan dapat terkuras jika digunakan terus menerus, yang pada akhirnya meningkatkan risiko perilaku konsumtif impulsif. dengan demikian, kontrol diri terbukti secara konsisten sebagai prediktor penting dalam perilaku keuangan mahasiswa.

Faktor eksternal seperti pengaruh teman sebaya juga tidak bisa diabaikan. Berdasarkan teori Konformitas Sosial (Asch, 1951), individu, terutama generasi muda, memiliki kecenderungan untuk menyesuaikan perilaku mereka dengan norma kelompok. Ketika penggunaan *PayLater* menjadi kebiasaan umum di antara teman sebaya, individu merasa terdorong untuk mengikuti agar tidak merasa tertinggal secara sosial (Chaudhuri et al., 2019). adanya tekanan sosial atau ajakan langsung dari teman dapat meningkatkan kemungkinan seseorang mencoba layanan tersebut, karena rekomendasi dari teman sering kali dianggap lebih kredibel dibandingkan informasi dari media promosi (Riquelme dan Rios, 2010). Selain itu, teman sebaya turut membentuk persepsi individu terhadap manfaat dan risiko layanan *PayLater*. Jika lingkungan sosial menilai layanan tersebut sebagai solusi praktis dan minim risiko, persepsi positif ini dapat mendorong intensi penggunaan (Zhou, 2012). Akhirnya, penggunaan *PayLater* juga berkaitan dengan pembentukan identitas sosial, di mana mahasiswa menggunakan layanan ini sebagai bagian dari gaya hidup modern yang diterima dalam kelompoknya. Dengan demikian, teman sebaya berperan tidak hanya sebagai sumber informasi, tetapi juga sebagai penentu norma dan nilai yang memengaruhi perilaku finansial individu.

Teman sebaya juga banyak diteliti dalam kaitannya dengan perilaku konsumtif mahasiswa. Menurut Afriansyah dan Jhoansyah (2021) menemukan bahwa kelompok memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian online, menunjukkan kuatnya peran teman sebaya dalam perilaku konsumsi. Hal ini diperkuat oleh Hendarman dan Andriani (2020) yang menyatakan bahwa *peer influence* melalui media sosial berkontribusi membentuk *electronic word of mouth* (e-WOM), sehingga memengaruhi keputusan pembelian konsumen di *marketplace*. Sejalan dengan itu, Gunawan dan Kenang (2023) juga mengungkapkan bahwa *social influence* dan *peer influence* berpengaruh signifikan terhadap niat beli di *e-commerce*. Linuwih (2020) mendukung temuan tersebut dengan menunjukkan bahwa teman sebaya berperan besar dalam keputusan mahasiswa untuk menggunakan layanan Shopee *PayLater*. Ernawati (2022) juga menyimpulkan bahwa konformitas sosial yang berasal dari pengaruh teman sebaya dapat memicu pembelian impulsif. Selanjutnya, Rahmawati dan Fitria (2023) menambahkan bahwa pengaruh teman sebaya menjadi pendorong utama dalam perilaku konsumsi digital berbasis tren, khususnya dalam penggunaan layanan *PayLater* di kalangan mahasiswa. Purwati et al. (2023) menyoroti bahwa lingkungan sosial dan media digital secara signifikan memengaruhi keputusan penggunaan fitur kredit digital seperti Shopee *PayLater*. Terakhir, Ghozali (2020) menemukan bahwa 80% responden mengaku dipengaruhi oleh rekomendasi teman dan media sosial dalam mengambil keputusan pembelian. Seluruh hasil ini menunjukkan bahwa teman sebaya

merupakan faktor sosial eksternal yang berperan signifikan dalam membentuk perilaku konsumtif mahasiswa di era digital.

Penelitian ini memiliki sejumlah perbedaan signifikan dibandingkan penelitian terdahulu. Pertama, penelitian ini secara simultan menguji tiga variabel, yaitu sikap finansial, kontrol diri, dan pengaruh teman sebaya, terhadap perilaku penggunaan Shopee *PayLater*. Sebelumnya, penelitian seperti Zahrufiq (2022), Brigitta dan Widyastuti (2022), serta Ratmono (2020) hanya meneliti sebagian dari variabel tersebut secara terpisah tanpa menggabungkannya dalam satu model integratif. Kedua, pendekatan teoritis yang digunakan dalam penelitian ini lebih komprehensif dengan menggabungkan *Technology Acceptance Model* (TAM) (Davis, 1989), *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), dan teori sosial-psikologis seperti *Social Influence Theory* (Asch, 1951; Baron dan Byrne, 2005). Integrasi ini belum banyak digunakan dalam penelitian sejenis, sehingga memberikan kontribusi akademis yang lebih luas. Ketiga, objek penelitian difokuskan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta, yang secara kontekstual belum banyak dikaji, sementara mayoritas penelitian terdahulu dilakukan dalam konteks populasi mahasiswa yang lebih umum. Keempat, penelitian ini diperkuat oleh data empiris terbaru seperti laporan OJK (2024) dan survei Katadata Insight Center (2024), yang menunjukkan tren meningkatnya penggunaan layanan *PayLater* di kalangan mahasiswa.

Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dan praktis yang signifikan dalam mengkaji perilaku keuangan digital mahasiswa,

khususnya dalam konteks layanan *Buy Now Pay Later* (BNPL) seperti Shopee *PayLater*.

Menggali hubungan antara sikap keuangan, kontrol diri dan teman sebaya dapat memberikan wawasan tentang bagaimana faktor-faktor ini saling berinteraksi dan mempengaruhi perilaku pengguna Shopee Paylater. Oleh karena itu, penting untuk memahami perilaku pengguna dengan lebih mendalam. Dengan demikian judul penelitian ini adalah **“Pengaruh Sikap Finansial, Kontrol Diri dan Teman Sebaya terhadap Perilaku Pengguna Shopee *PayLater*”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka penulis dapat merumuskan permasalahan dalam penelitian, yaitu:

1. Bagaimana pengaruh sikap finansial terhadap perilaku pengguna Shopee *PayLater* ?
2. Bagaimana pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pengguna Shopee *PayLater* ?
3. Bagaimana pengaruh teman sebaya terhadap perilaku pengguna Shopee *PayLater* ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah yang telah ada maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis pengaruh sikap finansial terhadap pengguna Shopee *PayLater*
2. Menganalisis pengaruh kontrol diri terhadap pengguna Shopee *PayLater*
3. Menganalisis pengaruh teman sebaya terhadap pengguna Shopee *PayLater*

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### 1. Manfaat Akademis

Penelitian ini memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen, khususnya dalam kajian perilaku konsumen, fintech, dan psikologi keuangan. Dengan mengkaji pengaruh sikap finansial, kontrol diri, dan pengaruh teman sebaya terhadap perilaku penggunaan Shopee *PayLater*, penelitian ini memperluas wawasan tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan keuangan generasi muda di era digital. Hasil penelitian ini juga dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengangkat topik serupa, baik dalam konteks perilaku konsumtif, penggunaan layanan *PayLater*, maupun literasi keuangan mahasiswa.