

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Generasi Zoomer (Gen Z) saat ini menjadi mayoritas di Indonesia dengan hasil sensus komposisi sekitar 27,94% dari jumlah penduduk Indonesia. Gen Z lahir antara tahun 1997-2012 (BPS, 2020). Karakteristik Gen Z mencakup kemampuan adaptasi yang luas, orientasi pada teknologi digital, kecenderungan untuk menganut nilai-nilai progresif, cenderung berpikir kreatif untuk menemukan solusi pada masalah yang kompleks, multitasking dalam melakukan beberapa kegiatan sekaligus terutama dalam penggunaan teknologi.

Kecenderungan Gen Z yang sangat terbuka terhadap inovasi teknologi memberikan dampak yang signifikan pada perkembangan industri keuangan, terutama dalam adopsi Financial Technology (Fintech). Data dari Business Insight (2021), menunjukkan bahwa pengguna fintech di kalangan Gen Z mencapai 67,19%. Keaktifan Gen Z dalam menggunakan fintech seperti pembayaran digital, investasi online, dan platform trading menjadi bukti kuat akan keterbukaan mereka terhadap teknologi finansial yang terus berkembang (Business Insight, 2021). Didukung oleh keterampilan digital yang tinggi, kreativitas, dan semangat kolaboratif, Gen Z menjadi salah satu kekuatan utama dalam menggerakkan pertumbuhan dan evolusi fintech.

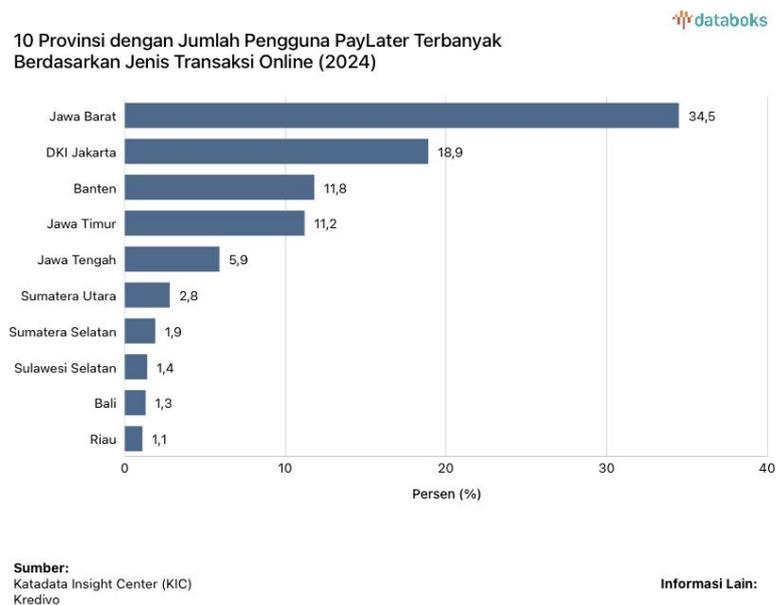
Menurut Regulasi Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 fintech atau teknologi finansial adalah penerapan teknologi dalam sistem keuangan yang

menghasilkan inovasi produk, teknologi, layanan, atau model bisnis baru yang dapat memengaruhi berbagai aspek sistem keuangan. Perkembangan fintech di Indonesia telah mencatat pertumbuhan yang signifikan sejak tahun 2006, dengan peningkatan penggunaan fintech dari 7% menjadi 78% dalam sepuluh tahun berikutnya (InCorp, 2023). Fintech juga dominan dalam industri keuangan Indonesia, mencapai sekitar 33% (AFTECH AMS, 2023), melalui berbagai layanan seperti crowdfunding, microfinancing, P2P lending, perbandingan pasar, dan sistem pembayaran digital. Fintech memberikan solusi yang efektif bagi masyarakat dalam mengelola berbagai masalah keuangan (OJK, 2022).

Kehadiran fintech telah menciptakan sejumlah inovasi yang menguntungkan baik bagi pelaku e-commerce maupun konsumen. Salah satu inovasi yang nyata adalah adopsi sistem pembayaran digital yang memungkinkan transaksi yang lebih cepat, aman, dan efisien. Dengan kemudahan ini, muncul tren penggunaan layanan *Paylater* di e-commerce. Menurut OJK (2022), *Paylater* adalah layanan yang menyediakan dana talangan kepada peminjam untuk membayar transaksi barang atau jasa yang dibutuhkan. Konsep dari *Paylater* yaitu pengguna bisa membeli sesuatu sekarang dan dibayar di kemudian hari dengan jangka waktu pembayaran dari 1 bulan sampai 3 bulan (CNBC Indonesia 2022).

Dari survei yang dilakukan Katadata Insight Center (2024) dari 10 provinsi teratas, Jawa Timur menduduki posisi keempat dengan proporsi 11,2% pengguna *Paylater*. Angka ini menunjukkan bahwa lebih dari satu dari sepuluh penduduk Jawa Timur telah menggunakan layanan *Paylater*. Antusiasme dan keaktifan masyarakat Jawa Timur dalam memanfaatkan opsi pembiayaan digital terutama

Paylater menunjukkan bahwa infrastruktur digital dan ekosistem fintech di wilayah Surabaya sudah cukup berkembang, mendukung adopsi yang lebih luas dari layanan keuangan berbasis teknologi

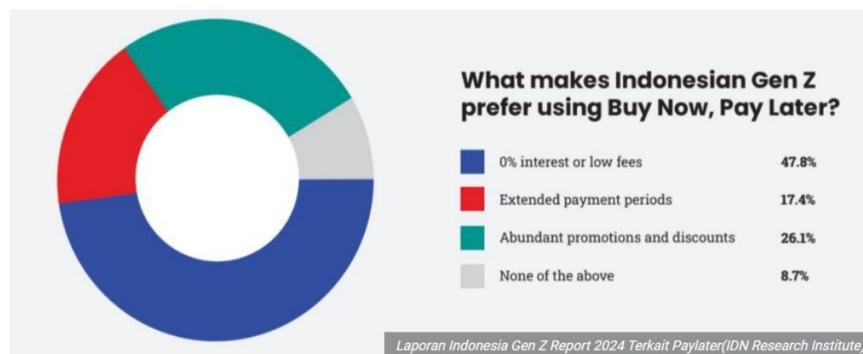


Gambar 1.1 Sepuluh Provinsi dengan Jumlah Pengguna Paylater Terbanyak di Indonesia
Sumber: *databoks* (2024)

Dari riset yang dilakukan oleh *IDN Research Institute* (2024), terdapat trend menarik dikalangan gen Z dalam layanan “Paylater” sebanyak 46%% dari Gen Z memilih menggunakan *Paylater*. Alasan yang menarik Gen z untuk menggunakan *paylater* karena tawaran bunga 0% atau biaya rendah yang diungkapkan oleh 47,8% responden. Selain itu, 26,1% tertarik karena banyaknya promosi dan diskon yang ditawarkan. Fleksibilitas dalam pembayaran juga menjadi daya tarik, dengan 17,4% menyukai opsi perpanjangan periode pembayaran. Sisanya, 8,7% memiliki alasan lain yang beragam.

Fenomena ini menggambarkan kecenderungan Gen Z untuk memilih metode pembayaran yang mudah diakses dan memberikan keuntungan langsung. Penggunaan Paylater oleh Gen Z terutama didorong oleh kemudahan akses dan kenyamanan yang ditawarkan. Mereka cenderung memilih opsi pembayaran yang tidak hanya praktis, tetapi juga menawarkan manfaat tambahan seperti diskon atau periode pembayaran yang lebih fleksibel.

Tren ini menunjukkan bahwa Gen Z memiliki preferensi terhadap solusi pembayaran yang instan dan mudah digunakan. Paylater menjadi pilihan populer karena menawarkan akses cepat ke kredit tanpa proses aplikasi yang rumit atau persyaratan yang ketat. Hal ini memungkinkan Gen Z untuk melakukan pembelian segera, bahkan ketika mereka belum memiliki dana yang cukup saat itu.

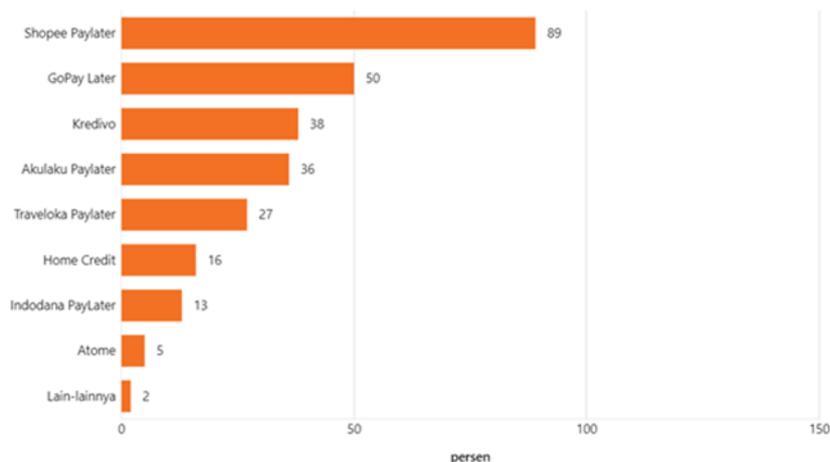


Gambar 1.2 Alasan Gen Z Menggunakan Paylater
Sumber: IDN Research Institute (2024)

Layanan Paylater telah menjadi fenomena yang signifikan di kalangan Gen Z, dengan promosi yang ditawarkan sangat mempengaruhi niat penggunaan mereka. Menurut laporan bisnis.com (2024), seiring dengan peningkatan limit kredit, pengguna semakin tergoda untuk membeli barang-barang yang lebih mahal. Konsekuensinya, Gen Z menyumbang sekitar Rp 460 miliar dari total kredit macet

sebesar Rp 2,12 triliun per Desember 2023 (Idscore, 2023). Situasi ini menunjukkan adanya risiko finansial yang serius bagi pengguna muda layanan Paylater.

Terdapat beberapa *e-commerce* di Indonesia yang telah menyediakan layanan *Paylater* sebagai opsi untuk meningkatkan jumlah konsumen dan sebagai strategi bisnis diantaranya Traveloka, Shopee, Lazada, Tokopedia, dan Blibli (Eviana, 2022). Berdasarkan laporan Populix (06 April 2024), *SPaylater* (*SPaylater*) merupakan layanan *Paylater* dengan brand awareness tertinggi, mencapai 89% responden. *SPaylater* merupakan kerjasama antara perusahaan *Peer-to-Peer* (P2P) Lending PT Lentera Dana Nusantara (LDN) dan PT Commerce Finance yang telah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). penggunaan *SPaylater* didominasi oleh kelompok usia 17-25 tahun sebanyak (55%) dan usia 26-35 tahun sebanyak (31%). survei RISED (2021), juga menunjukkan bahwa platform yang paling banyak digunakan konsumen dalam layanan *paylater* yaitu pada aplikasi Shopee dengan presentase responden yang mencapai 52,06%. Kemudian disusul dengan 31,28% responden menggunakan *Paylater* di aplikasi Gojek. Hal ini membuktikan bahwa Shopee menjadi pilihan konsumen dalam penggunaan fitur *paylater*.



Gambar 1.3 *SPaylater* sebagai Paylater dengan Brand Awareness tertinggi
Sumber: Populix (2023)

SPaylater memiliki sistem pembayaran yang menggunakan sistem “*Buy Now, Pay Later*” atau sistem pembelian barang di Shopee yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari (Shopee, 2022). Layanan *SPaylater* ini diluncurkan pada tahun 2019 sebagai inovasi metode pembayaran terbaru yang diberi nama *SPaylater* oleh aplikasi Shopee. *SPaylater* memberikan layanan kepada pengguna yang memenuhi persyaratan bisa checkout produk melalui pembayaran yang dicicil dengan periode pembayaran yang dipilih.

Cara mengajukan pinjaman melalui *SPaylater* sangatlah sederhana, hanya perlu memasukkan foto KTP dan melakukan verifikasi wajah. Setelah itu, pinjaman akan cair setelah diperiksa oleh tim terkait dalam jangka waktu 2x24 jam. Apabila disetujui pengguna akan menerima notifikasi bahwa pengguna telah berhasil melakukan aktivasi fitur *SPaylater*. Selain itu, pengguna akan menerima batas kredit yang nilainya disesuaikan dengan seberapa sering mereka melakukan pembelian di Shopee. Sistem pembayaran pada *SPaylater* memiliki bunga sebesar 2,59% dan denda sebesar 5% dari total tagihan apabila terlambat (Shopee, 2022).

Jadi, ketika pengguna terlambat melakukan pembayaran, mereka akan mengalami penggabungan dari bunga dan denda, yang dapat menjadi masalah bagi pengguna *SPaylater*. Kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran tersebut kemudian mengakibatkan peningkatan angka kegagalan pembayaran, yang pada gilirannya dapat merugikan kestabilan keuangan mereka di masa depan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Murdani (2024), mudahnya mengajukan pinjaman melalui fitur *SPaylater* serta adanya layanan cicilan dengan bunga rendah dan jangka waktu pembayaran yang fleksibel sangat menarik bagi *gen Z*. Mayoritas dari mahasiswa zaman sekarang adalah *gen Z* yang memiliki kecenderungan mencari pengalaman kemudahan beserta dan akses cepat yang terhubung dengan teknologi, hal ini menyebabkan sistem pembayaran *SPaylater* semakin diterima oleh kalangan mahasiswa. Fitur *SPaylater* ini menjadi Solusi mahasiswa untuk membeli barang yang mereka inginkan tanpa harus menunggu gaji atau uang dari orang tua. Namun menurut penelitian yang dilakukan Friska (2022) menunjukkan bahwa penggunaan *SPaylater* cenderung memicu perilaku keuangan yang buruk, seperti *impulsive buying* dan kecenderungan berutang. *SPaylater* memberikan kenyamanan bagi *gen Z* dalam memenuhi kebutuhan konsumsi mereka secara instan sehingga membuat mereka ketergantungan.

Menurut Hardhika dan Huda (2021), yang meneliti Penggunaan di kalangan mahasiswa Surabaya disebabkan oleh faktor tertentu seperti faktor ekonomi yang menyebabkan mahasiswa menggunakan *paylater* untuk memenuhi kebutuhannya, gaya hidup yang instan, dan promo yang menarik mahasiswa untuk menggunakan *paylater* sebagai pembayaran transaksi. Namun, penggunaan *Paylater* tanpa

diimbangi dengan literasi keuangan yang memadai, sikap yang bijaksana, dan kontrol diri yang kuat dapat menimbulkan berbagai masalah. Kurangnya pemahaman tentang mekanisme Paylater, termasuk bunga, biaya layanan, dan konsekuensi keterlambatan pembayaran, dapat menyebabkan mahasiswa terjebak dalam siklus utang yang sulit diputus.

Sikap yang cenderung mengutamakan pemenuhan keinginan sesaat tanpa mempertimbangkan kemampuan finansial jangka panjang dapat mendorong perilaku konsumtif yang berlebihan. Hal ini diperparah oleh lemahnya kontrol diri dalam menghadapi godaan promo dan kemudahan akses kredit yang ditawarkan Paylater. Akibatnya, mahasiswa mungkin mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan mereka, menghadapi tekanan psikologis akibat beban utang, dan bahkan mengalami penurunan performa akademik karena harus fokus pada upaya melunasi utang. Selain itu, penggunaan Paylater yang tidak terkendali dapat berdampak negatif pada credit score mereka di masa depan.

Meskipun *SPaylater* menawarkan kemudahan berbelanja, penggunaannya yang berlebihan di kalangan mahasiswa memicu perilaku konsumtif dan pemborosan dalam pengelolaan keuangan. Penggunaan ini berpotensi menyebabkan penumpukan hutang yang mengganggu stabilitas keuangan pribadi dan menimbulkan ketergantungan finansial. Perilaku konsumtif ini dipicu oleh tiga faktor utama: kurangnya pemahaman mengenai konsep-konsep keuangan, sikap keuangan yang tidak bijaksana seperti kecenderungan untuk boros dan kurang disiplin, serta lemahnya kontrol diri dalam mengelola keuangan sehingga sulit menahan keinginan konsumtif. Mahasiswa sering kali berbelanja tanpa

pertimbangan matang, hanya untuk memanfaatkan promosi dan diskon, yang mengakibatkan penumpukan hutang yang tidak terkendali. Ketergantungan pada *SPaylater* untuk kebutuhan konsumtif menunjukkan kurangnya pemahaman mengenai manajemen keuangan yang sehat, dan sikap boros serta kurang disiplin memperburuk situasi ini. Lemahnya kontrol diri membuat mereka sulit menahan keinginan konsumtif, sehingga terus menggunakan *SPaylater* meskipun mengetahui konsekuensi negatifnya

Untuk memahami perilaku pengelolaan keuangan gen z pada mahasiswa pengguna *SPaylater* Theory of Planned Behavior (TPB) menjadi kerangka komprehensifnya. TPB dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1985 yang menjelaskan tentang penyebab timbulnya intensi dalam berperilaku. TPB adalah teori yang menjelaskan tentang intensi, yaitu seberapa keras individu mencoba dan seberapa besar usaha yang dikorbankan dalam melakukan sesuatu. Oleh karena itu, pada dasarnya konsep dasar.

menurut Maninngar dan Yuniningsih (2023), TPB dapat menjelaskan niat dari seseorang mengadopsi penggunaan teknologi terutama fintech. TPB menjelaskan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh tiga komponen utama: sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Dalam konteks penggunaan Paylater di kalangan mahasiswa, TPB dapat menjelaskan bagaimana sikap mereka terhadap layanan ini, pengaruh lingkungan sosial, dan keyakinan akan kemampuan mengendalikan penggunaannya bersama-sama membentuk perilaku pengelolaan keuangan mereka.

Mahasiswa perlu memahami bahwa menggunakan *SPaylater* bukanlah kebebasan tanpa batas, melainkan tanggung jawab untuk membayar tagihan pada waktu yang telah ditentukan. Menurut Mustika (2022), perilaku pengelolaan keuangan sangat dipengaruhi oleh sejauh mana seseorang mampu memenuhi kebutuhan hidupnya dengan pendapatan yang dimilikinya. Perilaku pengelolaan keuangan merupakan kemampuan untuk mengelola penganggaran, pengendalian, perencanaan, pengecekan, pencarian informasi dan penyimpanan dana keuangan harian (Al kholilah, 2013).

Menurut Kumalasari & muhadjir (2022) Perilaku pengelolaan keuangan berkaitan dengan kemampuan individu untuk mengelola uang yang dimiliki secara efisien agar mampu mencapai keberhasilan finansial. *Financial management behavior* akan berpengaruh terhadap keadaan keuangan seseorang. Semakin efektif seseorang dalam melakukan pengelolaan keuangan maka akan berhasil dalam mendapatkan kesejahteraan keuangan, sebaliknya jika seseorang tidak dapat melakukan pengelolaan keuangan dengan efektif maka akan mengalami permasalahan keuangan yang kompleks pada jangka pendek maupun jangka panjang.

Peningkatan literasi keuangan sangat mempengaruhi perilaku pengelolaan keuangan individu. Menurut Dikria (2016) Literasi keuangan adalah kemampuan untuk membuat penilaian informasi dan mengambil keputusan yang efektif tentang penggunaan dan pengelolaan keuangan. Penelitian Buderinet (2023), menyatakan bahwa literasi keuangan memiliki pengaruh yang positif untuk pengelolaan keuangan. ini menunjukkan bahwa adanya kemampuan mahasiswa gen z yang

semakin meningkat dalam mengelola keuangan dengan adanya literasi keuangan. Hal tersebut didukung dalam data yang diberikan oleh Ayunda (2023), dimana literasi rendah menjadi salah satu faktor yang membuat mahasiswa gen z tidak dapat mengelola keuangan karena terlilit utang pada pinjaman online dan *paylater*.

Disisi lain pada penelitian yang dilakukan oleh Martanti (2023) dengan objek penelitian terhadap gen Z di Tambun, mengemukakan bahwa tingkat literasi keuangan gen z tidak berpengaruh signifikan terhadap minat pengguna *SPaylater*, hal ini disebabkan kurangnya edukasi dalam pelaksanaan keuangan pada gen Z ditambun. Tingkat literasi yang rendah pada gen Z pengguna *SPaylater* akan memiliki kecenderungan menggunakan *SPaylater* meskipun tidak memiliki pemahaman yang memadai tentang manajemen keuangan. Yang dapat menyebabkan masalah di kemudian hari, karena mereka mungkin tidak memahami dengan baik konsekuensi penggunaan *SPaylater* dalam jangka panjang, seperti bunga yang harus dibayarkan atau dampaknya terhadap kesehatan keuangan secara keseluruhan.

Memiliki pemahaman yang baik terhadap keterbatasan keuangan dan kemampuan mengelola keuangan yang terkait dengan sikap keuangan (*financial attitude*) yang positif akan mempengaruhi Gen Z dalam memahami konsep keuangan modern, seperti fleksibilitas dan kemudahan akses layanan *SPaylater*. Menurut Herdjiono (2016) sikap keuangan adalah keadaan pikiran, pendapat serta penilaian tentang uang. Sikap mengarah pada bagaimana perasaan seseorang tentang masalah keuangan pribadi, yang ditunjukkan melalui pernyataan atau opini. Pada laporan Individu *Financial Health Network* (2023), sikap individu yang buruk

terhadap permasalahan keuangan akan menyebabkan perilaku stres finansial yang menyebabkan individu tersebut terjebak dalam situasi keuangan yang sulit atau tidak dapat mengendalikan pengeluaran mereka, hal ini dapat menyebabkan kecemasan, ragu, dan tekanan psikologis yang berkepanjangan.

Menurut penelitian Mutlu (2022), sikap keuangan yang ada pada individu akan menunjukkan sikap konsisten karena pengalaman dalam berbelanja, konsumsi dan menabung untuk masa depan dinilai lebih baik dibandingkan individu yang mempunyai sikap negatif terhadap menabung untuk masa depan yang cenderung tidak menabung. Menurut Rizkiawati (2018), *financial attitude* (sikap keuangan) tidak berpengaruh terhadap *financial management behavior* (perilaku pengelolaan keuangan), ini disebabkan karena setiap responden memiliki pandangan (*mindset*) yang berbeda-beda terhadap keuangan termasuk dalam menyikapi keadaan keuangan yang ada.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai sikap keuangan terhadap perilaku pengelolaan keuangan antara lain: penelitian yang dilakukan oleh Amanah (2016) menunjukkan hasil bahwa sikap keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Elif & Selcuk (2015), serta dilakukan oleh Mien & Thao (2015), menunjukkan bahwa sikap keuangan berpengaruh positif. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Lianto & Elizabeth (2017) yang menyatakan bahwa sikap keuangan tidak berpengaruh terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi.

Meskipun Gen Z telah menunjukkan tingkat literasi keuangan yang memadai, sikap keuangan yang baik tidak selalu akan menjamin kemampuan mereka untuk mengendalikan impuls saat membuat Keputusan pengeluaran, terutama pada pengguna *SPaylater*. Menurut Dikria (2016), *self-control* merupakan salah satu cara yang harus dilakukan oleh individu mengendalikan perilaku, mengendalikan keputusan dan mengambil tindakan efektif untuk membeli atau mengkonsumsi barang atau pelayanan sesuai dengan kebutuhannya. Individu dengan *self-control* yang baik akan lebih mampu menahan diri dan membuat keputusan yang lebih bijaksana terkait penggunaan *SPaylater* atau memanfaatkan penawaran yang diberikan secara lebih rasional. Mereka akan mempertimbangkan apakah pembelian tersebut benar-benar diperlukan, sesuai dengan anggaran mereka, dan apakah mereka mampu untuk membayarnya tanpa mengorbankan keuangan mereka di masa depan (Namira, 2022). Menurut Na'imatul (2021) *self-control* ditunjukkan melalui kemampuan memodifikasi stimulus yaitu dengan tidak mudah terpengaruh ajakan teman, tidak terpengaruh iklan di media sosial dan televisi, tidak mudah terpengaruh akan diskon dan tidak mudah mengikuti trend.

Menurut Herlindawati (2015), kontrol diri mampu meningkatkan pengelolaan keuangan mahasiswa, apabila kontrol diri mahasiswa baik maka pengelolaan keuangan pribadinya menjadi lebih baik pula. Mahasiswa yang mempunyai kontrol diri dalam keuangannya akan terbiasa memperhatikan dan memikirkan dampak yang timbul sebelum melakukan pengeluaran, sehingga kontrol diri mempengaruhi perilaku mahasiswa dalam manajemen keuangan pribadinya (Rosa, 2020). Akan tetapi melalui penelitian yang dilakukan oleh

aliffarizani (2015) mengindikasikan bahwa ada pengaruh secara negatif dan tidak signifikan antara *self-control* dengan perilaku pengelolaan keuangan. Lebih lanjut, hasil penelitian Rahman dkk, (2020) yaitu pengendalian diri tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Pengaruh *self-control* tidak hanya terbatas pada pengambilan keputusan saat ini, tetapi juga berdampak pada perilaku pengelolaan keuangan secara keseluruhan. Individu dengan *self-control* yang baik cenderung memiliki pola perilaku pengelolaan keuangan yang lebih disiplin dan bertanggung jawab. Mereka akan lebih cenderung untuk mengatur anggaran, melakukan penghematan secara teratur, dan menginvestasikan uang mereka dengan bijaksana. Dengan demikian, *self-control* tidak hanya membantu dalam menghindari pengeluaran impulsif, tetapi juga membentuk dasar untuk kebiasaan pengelolaan keuangan yang sehat dan berkelanjutan.

Berdasarkan penguraian latar belakang, penelitian terdahulu, penemuan data-data yang mendukung, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mempelajari lebih banyak informasi serta menggunakan objek yang berbeda perihal bagaimana literasi keuangan, sikap keuangan, dan kontrol diri dapat mempengaruhi perilaku pengelolaan keuangan gen z pada mahasiswa UPN “Veteran” Jawa Timur pengguna *SPaylater*. Peneliti memilih “Pengaruh Literasi Keuangan, Sikap Keuangan dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Generasi Z Pengguna *SPaylater*”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka adapun rumusan masalah dalam penelitian ini ialah:

- a. Apakah literasi keuangan berpengaruh terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa generasi Z pengguna *SPaylater*?
- b. Apakah sikap keuangan berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan mahasiswa generasi Z pengguna *SPaylater*?
- c. Apakah kontrol diri berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan mahasiswa generasi Z pengguna *SPaylater*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka adapun tujuan dalam penelitian ini ialah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa gen z pengguna *SPaylater*
- b. Untuk mengetahui pengaruh sikap keuangan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa gen z pengguna *SPaylater*
- c. Untuk mengetahui pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa gen z pengguna *SPaylater*

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka adapun manfaat dalam penelitian ini ialah:

a. Bagi Akademisi

Menjadi entitas wawasan yang luas untuk bijak dalam melakukan pengelolaan keuangan dalam fase mahasiswa agar memiliki sikap yang efektif dalam mengelola keuangan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti dapat mengembangkan teori dan model yang lebih rinci tentang bagaimana literasi keuangan, sikap keuangan, dan kontrol diri saling berinteraksi dan mempengaruhi perilaku pengelolaan keuangan Generasi Z.

c. Bagi Shopee

Shopee dapat mengoptimalkan pengalaman pengguna *SPaylater* dengan menawarkan saran dan panduan yang lebih baik kepada pengguna, sehingga membantu mereka mengelola keuangan secara lebih efektif dan bertanggung jawab.

d. Bagi Pemerintah

Dapat menjadi dasar bagi pemerintah dalam merancang kebijakan pendidikan keuangan yang lebih efektif, terutama untuk mempersiapkan generasi muda dalam menghadapi kompleksitas keuangan modern, termasuk penggunaan layanan finansial digital.