

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh Gender, Literasi Keuangan, *Financial Self-Efficacy*, dan Persepsi Risiko terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online pada Generasi Z di Surabaya, maka didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. Gender tidak berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan pinjaman online. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki maupun perempuan dari kalangan Generasi Z di Surabaya memiliki peluang dan ketertarikan yang sama dalam menggunakan layanan pinjaman online tanpa dipengaruhi oleh perbedaan jenis kelamin.
2. Literasi Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online. Artinya, semakin baik tingkat literasi keuangan seseorang, maka semakin besar kecenderungan untuk menggunakan layanan pinjaman online. Generasi Z di Surabaya yang memiliki pengetahuan dan pemahaman akan keuangan yang baik cenderung merasa lebih yakin dalam memanfaatkan layanan pinjaman online. Pemahaman yang kuat ini membantu dalam menilai risiko, manfaat, dan implikasi dari layanan pinjaman online.
3. *Financial Self-Efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online. Generasi Z di Surabaya yang merasa mampu mengelola keuangan pribadinya secara efektif cenderung memiliki

minat yang lebih besar terhadap penggunaan pinjaman online. Kepercayaan diri dalam mengontrol keuangan memberi dorongan untuk memanfaatkan layanan pinjaman online.

4. Persepsi Risiko berpengaruh negatif signifikan terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online. Generasi Z yang memiliki persepsi risiko tinggi terhadap pinjaman online, seperti kekhawatiran terhadap bunga tinggi, keamanan data, atau penagihan agresif cenderung menghindari penggunaan layanan ini. Artinya semakin besar tingkat risiko yang dirasakan, maka semakin rendah minat untuk menggunakan pinjaman online.
5. Literasi Keuangan, *Financial Self-Efficacy*, dan Persepsi Keuangan berpengaruh terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online. Literasi Keuangan dan *Financial Self-Efficacy* berpengaruh positif, sedangkan persepsi risiko berpengaruh negatif Terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, maka terdapat beberapa saran sebagai berikut:

1. Penelitian ini terbatas pada responden Generasi Z di Surabaya. Untuk memperoleh gambaran yang menyeluruh, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan sampel ke wilayah lain di Indonesia. Dengan cakupan wilayah yang lebih luas, hasil penelitian akan memberikan perspektif yang lebih luas tentang bagaimana pengaruh Gender, Literasi Keuangan, *Financial Self-Efficacy*, dan Persepsi Risiko terhadap minat

penggunaan layanan pinjaman online pada generasi muda di dengan latar belakang sosial, budaya, dan ekonomi yang berbeda.

2. Penelitian selanjutnya bisa mempertimbangkan faktor lain seperti kemudahan akses, kepercayaan terhadap platform, atau pengaruh teman sebaya untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif.
3. Pada penelitian selanjutnya bisa mempertimbangkan variabel Gender sebagai moderasi yang dapat memperkuat atau melemahkan hubungan antar variabel. Pendekatan ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana peran gender memengaruhi hubungan antar variabel, terutama dalam konteks penggunaan layanan keuangan digital oleh generasi muda seperti Generasi Z.
4. Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif melalui penyebaran kuesioner. Untuk penelitian selanjutnya bisa menggunakan metode campuran (*mixed-method*) dengan wawancara atau diskusi kelompok untuk menggali lebih dalam persepsi Generasi Z terhadap penggunaan pinjaman online.

### **5.3. Implikasi Penelitian**

Berdasarkan analisis yang telah dijelaskan sebelumnya, implikasi dari penelitian ini yaitu Literasi Keuangan, *Financial Self-Efficacy*, dan Persepsi Risiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat penggunaan pinjaman online di kalangan Generasi Z di Surabaya. Literasi keuangan dan *financial self-efficacy* memberikan dampak positif. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik pemahaman dan keyakinan responden dalam mengelola keuangan dan memahami

teknologi, semakin besar pula ketertarikan mereka untuk menggunakan pinjaman online, terutama dalam situasi mendesak. Penyedia layanan pinjaman daring harus meningkatkan pemahaman dan penyuluhan tentang produk serta layanan fintech kepada calon konsumen, terutama dari kelompok generasi Z. Dengan meningkatkan pemahaman tentang keuangan, konsumen akan lebih menyadari keuntungan dan bahaya pinjaman online, yang memungkinkan mereka untuk membuat pilihan yang lebih baik dan terencana. Sedangkan persepsi risiko memberikan dampak negatif. Artinya, apabila persepsi terhadap risiko dianggap tinggi, minat untuk menggunakan layanan pinjaman online akan cenderung menurun.

Implikasi dari hasil ini adalah bahwa aspek kognitif dan psikologis seseorang—seperti wawasan terhadap produk *fintech* dan kepercayaan atas kemampuan finansial mereka—berperan penting dalam membentuk niat perilaku untuk menggunakan teknologi keuangan, sesuai dengan kerangka pemikiran *Theory of Planned Behavior* (TPB). Literasi keuangan mendorong sikap positif terhadap penggunaan pinjaman online, sedangkan *financial self-efficacy* memperkuat rasa kontrol terhadap perilaku. Di sisi lain, persepsi risiko yang tinggi dapat mengurangi niat, karena menimbulkan kekhawatiran akan potensi kerugian.

Hasil yang berbeda ditunjukkan oleh variabel independen gender, yang tidak berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan pinjaman online. Meskipun sebagian besar responden menyatakan sangat setuju bahwa perempuan mampu mengambil keputusan finansial (Indikator X1.2), hal ini tidak serta-merta meningkatkan minat mereka dalam menggunakan pinjaman online. Hal ini menunjukkan bahwa gender sebagai variabel demografis bersifat netral dalam

konteks perilaku penggunaan layanan keuangan berbasis teknologi di kalangan Generasi Z, yang cenderung sudah memiliki akses dan kapabilitas digital yang merata antar gender.

Dengan demikian, gender lebih tepat diposisikan sebagai aspek personal atau karakteristik individual yang berperan sebagai variabel moderasi, bukan sebagai prediktor langsung. Gender berpotensi memperkuat atau memperlemah hubungan antara faktor internal (seperti literasi keuangan dan *self-efficacy*) terhadap intensi penggunaan pinjaman online, namun tidak memiliki kekuatan pengaruh yang berdiri sendiri. Hal ini memberikan masukan penting bagi penelitian selanjutnya untuk menguji interaksi gender dalam model struktural perilaku keuangan digital.

#### **5.4. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan yaitu: penelitian ini hanya berfokus pada Generasi Z di wilayah Surabaya, sehingga generalisasi hasil ke populasi lebih luas, seperti kota lain di Indonesia atau kelompok usia yang berbeda masih terbatas. Penggunaan survei berbasis kuesioner online mengandalkan data yang dilaporkan sendiri (*self-reported*), yang rentan terhadap potensi bias, di mana responden diminta melaporkan persepsi dan perilaku mereka sendiri.

Selain itu, penelitian ini hanya meneliti variabel-variabel internal seperti gender, literasi keuangan, *financial self-efficacy*, dan persepsi risiko, tanpa mempertimbangkan faktor eksternal seperti pengaruh keluarga, lingkungan sosial,

regulasi pemerintah, yang juga bisa berpengaruh terhadap minat penggunaan pinjaman online. Penelitian ini difokuskan pada minat penggunaan layanan pinjaman online yang merupakan produk keuangan digital dengan karakteristik khusus. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasi terhadap minat penggunaan produk keuangan. Penelitian ini menggunakan gender sebagai variabel independen (X). Gender lebih tepat diposisikan sebagai variabel moderating sebagai aspek personal yang melekat pada individu yang dapat memengaruhi kekuatan hubungan antara variabel-variabel seperti literasi keuangan, *financial self-efficacy*, dan persepsi risiko.

Meskipun terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, studi ini tetap memberikan kontribusi yang berarti dalam memahami perilaku finansial Generasi Z, khususnya mengenai berbagai faktor yang memengaruhi minat mereka dalam menggunakan layanan pinjaman online. Temuan ini diharapkan dapat menjadi acuan dan dasar untuk penelitian selanjutnya yang lebih komprehensif.