

SKRIPSI

**PENGARUH *PRESENT BIAS* DAN *SELF CONTROL* TERHADAP
RISK CREDIT BEHAVIOR MAHASISWA DENGAN *PEER
INFLUENCE* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

**(Studi Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik
Ibrahim Malang)**



Oleh

ELLA NOVILIA

NIM: 220501110171

JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2025

PROPOSAL SKRIPSI

PENGARUH *PRESENT BIAS* DAN *SELF CONTROL* TERHADAP *RISK CREDIT BEHAVIOR* MAHASISWA DENGAN *PEER INFLUENCE* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

**(Studi Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik
Ibrahim Malang)**

Diusulkan untuk Penelitian Skripsi pada Fakultas
Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN)
Maulana Malik Ibrahim Malang



Oleh

**ELLA NOVILIA
NIM: 220501110171**

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

Pengaruh present bias dan self control terhadap risk credit behavior mahasiswa
dengan peer influence sebagai variabel mediasi

SKRIPSI

Oleh

Ella Novilia

NIM : 220501110171

Telah Disetujui Pada Tanggal 8 Juni 2026

Dosen Pembimbing,



Dr. Muhammad Sulhan, S.M, M.M

NIP. 197406042006041002

LEMBAR PENGESAHAN

Peer influence as mediator of present bias and self control on
risk credit behavior

SKRIPSI

Oleh

ELLA NOVILIA

NIM : 220501110171

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)
Pada 24 Juni 2026

Susunan Dewan Penguji:

1 Ketua Penguji

Fitriyah, MM

NIP. 197609242008012012

2 Anggota Penguji

Farahiyah Sartika, M.M

NIP. 199201212018012002

3 Sekretaris Penguji

Dr. Muhammad Sulhan, SE, MM

NIP. 197406042006041002

Tanda
Tangan



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



Dr. Setiani, M.M

NIP. 199009182018012002

SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Ella Novilia

NIM: 220501110171

Fakultas/Jurusan: Ekonomi/Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul: **PENGARUH PRESENT BIAS DAN SELF CONTROL TERHADAP RISK CREDIT BEHAVIOR MAHASISWA DENGAN PEER INFLUENCE SEBAGAI VARIABEL MEDIASI** adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa paksaan dari siapapun

Malang, 9 Juni 2026

Hormat saya



Ella Novilia

NIM : 220501110171

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyusun Proposal Skripsi dengan judul “ Pengaruh *Present Bias* dan *Self Control* Terhadap *Risk Credit Behavior* Mahasiswa dengan *Peer Influence* Sebagai Variabel Mediasi “. Penyusunan proposal ini merupakan salah satu syarat untuk melaksanakan penelitian dalam rangka penyelesaian studi pada program Sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada pemimpin dan suri tauladan kita yaitu Rasulullah Saw beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Dalam proses penyusunan proposal ini, penulis menyadari bahwa tidak akan terwujud tanpa adanya bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Ilfi Nur Diana, M.Si., CAHRM., CRMP., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang,
2. Bapak Dr. H. Misbachul Munir, Lc., M. El. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang,
3. Ibu Dr. Setiani, M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang,
4. Bapak Muhammad Sulhan, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan saran berharga selama penyusunan proposal ini.
5. Ibu Dr. Hj. Umratul Khasanah, M.Si. selaku Dosen Wali yang selama masa perkuliahan tidak henti-hentinya memberikan arahan yang sangat membantu dalam proses studi dan pengembangan diri,

6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah membekali saya dengan ilmu pengetahuan yang berharga sepanjang perjalanan akademik ini,
7. Kepada keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, dukungan, dan kasih sayang yang tiada henti. Khususnya kepada ibu Asmariyani dan Nurul faiqqo yang senantiasa melimpahkan doa, memberikan dukungan, dan semangat yang tiada surutnya.
8. Sahabat-sahabat terdekat saya Fairuz Fasya Salsabila, Juwita Aulia, Amalia Aswari, dan Sasi Kirani yang membersamai saya selama masa perkuliahan hingga penelitian ini selesai
9. Serta semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyusunan proposal ini.

Penulis menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan proposal maupun penelitian yang akan dilakukan nantinya.

Akhir kata, semoga proposal skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan menjadi langkah awal dalam menyelesaikan penelitian skripsi dengan sebaik-baiknya.

Malang, Oktober 2025

Penulis,

Ella Novilia

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
المخلص.....	xvi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.4 Manfaat Penelitian.....	11
1.4.1 Manfaat Teoritis	11
1.4.2 Manfaat Praktisi	11
1.5 Batasan Penelitian	12
BAB II.....	13
KAJIAN PUSTAKA.....	13
2.1 Penelitian Terdahulu.....	13
2.2 Kajian Teori.....	24
2.2.1 Theory Of Planned Behavior	24
2.2.2 Technology Acceptance Model.....	26

2.2.3	Risky Credit Behavior.....	27
2.2.4	Present Bias.....	30
2.2.5	Self Control.....	32
a.	Pengendalian Impuls (Impulse Control).....	33
b.	Regulasi Diri (Self-Regulation).....	34
c.	Pertimbangan Sebelum Bertindak (Premeditation).....	34
2.2.6	Peer Influence.....	36
2.3	Kerangka Konseptual	38
2.4	Hipotesis.....	39
2.4.1	Pengaruh Present Bias terhadap Risky Credit Behavior	39
2.4.2	Pengaruh Self-Control terhadap Risky Credit Behavior.....	40
2.4.3	Pengaruh Present Bias terhadap Peer Influence.....	40
2.4.4	Pengaruh Self-Control terhadap Peer Influence.....	41
2.4.5	Pengaruh Peer Influence terhadap Risky Credit Behavior.....	42
2.4.6	Peer Influence sebagai Mediator antara Present Bias dan Risky Credit Behavior.....	42
2.4.7	Peer Influence sebagai Mediator antara Self-Control dan Risky Credit Behavior.....	43
BAB III		45
METODE PENELITIAN.....		45
3.1	Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	45
3.2	Lokasi Penelitian	45
3.3	Populasi dan Sampel	46
3.3.1	Populasi.....	46
3.3.2	Sampel.....	46
3.4	Teknik Pengambilan Sampel.....	48
3.5	Data dan Jenis Data	49
3.6	Teknik Pengumpulan Data	50
3.7	Devinisi Operasional Variabel	50

3.8	Analisis Data	53
BAB IV		56
HASIL DAN PEMBAHASAN.....		56
4.1	Paparan Data Hasil Penelitian	56
4.1.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	56
4.1.2	Gambaran Karakteristik Responden	56
4.2	Deskripsi Frekuensi Variabel Penelitian	57
4.2.1	Deskripsi Frekuensi Variabel <i>Present Bias</i>	57
4.2.2	Deskripsi Frekuensi Variabel <i>Self Control</i>	59
4.2.3	Deskripsi Frekuensi Variabel Risk Credit Behavior	60
4.2.4	Deskripsi Frekuensi Variabel <i>Peer Influence</i>	61
4.3	Hasil Analisis Data dengan SmartPls	63
4.3.1	Analisis Outer Model	63
4.3.2	Analisis Inner Model.....	68
4.3.3	Uji Hipotesis	69
4.3.4	Uji Hipotesis Mediasi.....	71
4.4	Pengujian Hipotesis	73
4.5	Pembahasan Hasil Penelitian.....	75
4.5.1	Pengaruh Present Bias terhadap Risk Credit Behavior	75
4.5.2	Pengaruh Self Control terhadap Risk Credit Behavior	78
4.5.3	Pengaruh Present Bias terhadap Peer Influence.....	80
4.5.4	Pengaruh Self Control terhadap Peer Influence	83
4.5.5	Pengaruh Peer Influence terhadap Risk Credit Behavior.....	85
4.5.6	Pengaruh Peer Influence dalam memediasi Present Bias terhadap Risk Credit Behavior.....	87
4.5.7	Pengaruh Peer Influence dalam memediasi Self Control terhadap Risk Credit Behavior.....	89
BAB V.....		92
PENUTUP		92

5.1	Kesimpulan.....	92
5.2	Saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA		96
DAFTAR LAMPIRAN.....		102

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1	16
Tabel 2. 2	24
Tabel 3. 1	47
Tabel 3. 2	48
Tabel 3. 3	51
Tabel 4. 1	57
Tabel 4. 2	57
Tabel 4. 3	59
Tabel 4. 4	60
Tabel 4. 5	61
Tabel 4. 6	63
Tabel 4. 7	65
Tabel 4. 8	66
Tabel 4. 9	67
Tabel 4. 10	69
Tabel 4. 11	70
Tabel 4. 12	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1.....	2
Gambar 1. 2.....	2
Gambar 2. 1.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Kuesioner	102
Lampiran 2 Jawaban Responden.....	105
Lampiran 3 Hasil Olah Data Smartpls 3	117
Lampiran 4 Biodata Peneliti	122
Lampiran 5 Hasil Plagiasi	123
Lampiran 6 Bukti Konsultasi	123

ABSTRAK

Ella Novilia. 2026, SKRIPSI. Judul: “Pengaruh Present Bias dan Self Control Terhadap Risk Credit Behavior Mahasiswa Dengan Peer Influence Sebagai Variabel Mediasi”

Pembimbing: Muhammad Sulhan, S.E., M.M

Kata Kunci : Present Bias, Self-Control, Peer Influence, Risk Credit Behavior

Perkembangan akses layanan keuangan yang semakin luas, disertai meningkatnya kecenderungan konsumtif di kalangan mahasiswa, menjadikan risk credit behavior sebagai fenomena yang perlu mendapat perhatian. Perilaku tersebut diduga dipengaruhi oleh faktor psikologis, seperti present bias dan self-control, serta faktor sosial berupa peer influence. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh present bias dan self-control terhadap risk credit behavior dengan mempertimbangkan peran peer influence sebagai variabel mediasi. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Sampel penelitian berjumlah 110 responden yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Analisis data dilakukan menggunakan metode Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) melalui perangkat lunak SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa present bias dan self-control tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap risk credit behavior, meskipun arah hubungan yang terbentuk bersifat positif. Di sisi lain, kedua variabel tersebut terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap peer influence. Selain itu, peer influence juga ditemukan berpengaruh positif dan signifikan terhadap risk credit behavior serta mampu memediasi hubungan antara present bias dan self-control dengan risk credit behavior secara signifikan. Temuan ini menegaskan pentingnya peran faktor sosial dalam menjelaskan kecenderungan perilaku kredit berisiko pada mahasiswa

ABSTRACT

Ella Novilia. 2026, THESIS. Title : “The Influence of Present Bias and Self-Control on Students' Risk Credit Behavior with Peer Influence as a Mediating Variable”

Advisor : Muhammad Sulhan, S.E., M.M

Keywords : Present Bias, Self-Control, Peer Influence, Risk Credit Behavior

Risk credit behavior among students has become an important issue due to increasing financial accessibility and consumption-oriented lifestyles. Psychological factors such as present bias and self-control, as well as social factors such as peer influence, are considered to influence risky credit behavior. This study aims to analyze the effect of present bias and self-control on risk credit behavior, with peer influence as a mediating variable. This research employed a quantitative approach using primary data collected through questionnaires distributed to students of the Faculty of Economics and Business at UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. A total of 110 respondents were selected using purposive sampling, and the data were analyzed using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS. The findings indicate that present bias and self-control had positive but insignificant effects on risk credit behavior. In contrast, present bias and self-control had positive and significant effects on peer influence. Furthermore, peer influence had a positive and significant effect on risk credit behavior and significantly mediated the relationship between present bias, self-control, and risk credit behavior. These findings highlight the important role of social factors in explaining risky credit behavior among students.

المخلص

إيلا نوفيليا، 2026. رسالة جامعية. عنوان البحث: "تأثير التحيز للحاضر وضبط النفس على سلوك الائتمان المحفوف بالمخاطر لدى الطلاب الجامعيين مع تأثير الأقران كمتغير وسيط".

المشرف: محمد صلحان، الماجستير

الكلمات المفتاحية: التحيز للحاضر، ضبط النفس، تأثير الأقران، سلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر.

تناولت هذه الدراسة سلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر لدى الطلاب الجامعيين باعتباره قضية مهمة في ظل تزايد الوصول إلى الخدمات المالية وانتشار الأنماط الاستهلاكية في الحياة اليومية. وتركز هذه الدراسة على العوامل النفسية المتمثلة في التحيز للحاضر وضبط النفس، إلى جانب العوامل الاجتماعية المتمثلة في تأثير الأقران كمتغير وسيط. وتهدف الدراسة إلى تحليل تأثير التحيز للحاضر وضبط النفس على سلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر، واختبار دور تأثير الأقران في التوسط بين هذه المتغيرات.

استخدمت هذه الدراسة المنهج الكمي مع الاعتماد على البيانات الأولية التي جمعت من خلال توزيع الاستبيانات على طلاب كلية الاقتصاد بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. وبلغ عدد أفراد العينة 110 طلاب تم اختيارهم باستخدام أسلوب العينة القصدية. وجمعت البيانات من خلال الاستبيانات، ثم حُللت باستخدام نمذجة المعادلات الهيكلية للمربعات الصغرى لاختبار العلاقات بين المتغيرات في هذا SmartPLS بواسطة برنامج (PLS-SEM) الجزئية البحث.

أظهرت نتائج الدراسة أن متغيري التحيز للحاضر وضبط النفس لهما تأثير إيجابي ولكنه غير دال إحصائياً على سلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر. وفي المقابل، أظهرت النتائج أن التحيز للحاضر وضبط النفس يؤثران تأثيراً إيجابياً ودالاً إحصائياً على تأثير الأقران. كما تبين أن تأثير الأقران له تأثير إيجابي ودال إحصائياً على سلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر، وثبتت قدرته على التوسط بشكل دال إحصائياً في العلاقة بين التحيز للحاضر وضبط النفس من جهة، وسلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر من جهة أخرى. وتشير هذه النتائج إلى أن العوامل الاجتماعية تؤدي دوراً مهماً في تفسير سلوك الانتماء المحفوف بالمخاطر لدى الطلاب الجامعي

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

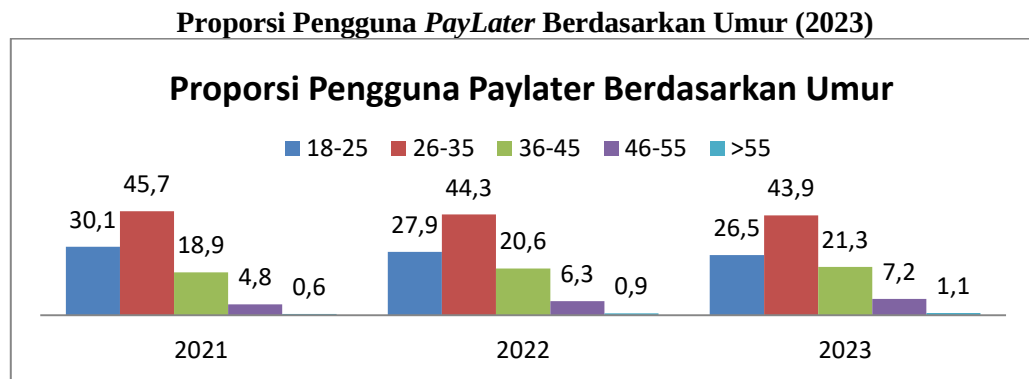
Kemajuan teknologi untuk berkomunikasi dengan cepat memengaruhi peralihan kebiasaan konsumsi individu. Belanja online ialah salah satu hal yang sedang tren saat ini. Kemajuan teknologi yang pesat telah menyebabkan terciptanya media online, yang telah memengaruhi peningkatan pembelian online di masyarakat (Hamid, 2025). Transaksi online untuk pembelian dan penjualan dianggap lebih praktis dan menghemat waktu (Giovida et al., 2020). Kecepatan dan kemudahan belanja online seringkali menyebabkan peningkatan perilaku pelanggan. Orang yang menunjukkan perilaku konsumerisme sering merasa tidak puas dengan harta benda mereka dan beralih menggunakan metode lain untuk memuaskan keinginan mereka (Pohan et al., 2024).

Belanja melalui media online berperan cukup besar dalam memengaruhi intensitas belanja, jenis barang yang dibeli, dan pengeluaran mahasiswa. Hal tersebut memang memberikan dampak positif melalui kemudahan dan kepuasan belanja, namun berdampak negatif pada mahasiswa yang menjadi cenderung tidak dapat mengendalikan keuangan bulannya akibat kecanduan belanja online (Aeni, 2019). Belanja online dapat berdampak negatif pada aspek keuangan mahasiswa. Peningkatan transaksi di platform belanja online seringkali disertai oleh berbagai penawaran seperti potongan harga jika total belanja mencapai nominal tertentu atau jika menggunakan metode pembayaran tertunda seperti PayLater.

Masyarakat Indonesia semakin banyak menggunakan PayLater sebagai mekanisme pembayaran. dibandingkan penggunaan kartu kredit. Sebanyak 70,5% PayLater digunakan oleh pelanggan Indonesia saat berbelanja online, data ini meningkat dari 69,4% di tahun lalu. Hal ini menunjukkan kepercayaan dan kepuasan konsumen pada layanan PayLater. Berbeda dengan metode mencicil pembayaran

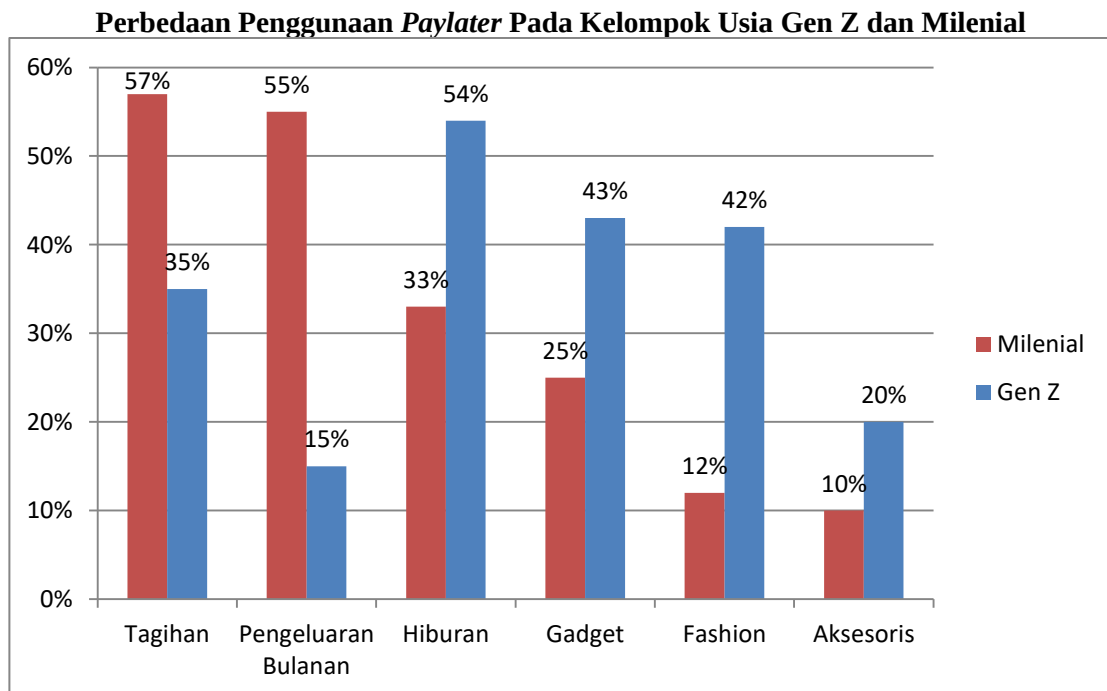
menggunakan kartu kredit yang justru mengalami penurunan mencapai 7,1% (Kredivo, 2024).

Gambar 1. 1



Sumber: Katadata Insight Center (2023)

Gambar 1. 2



Sumber: IDN Research Institute (2025)

Berdasarkan data pada Gambar 1.1 diketahui jika kelompok usia pengguna meliputi Generasi Z dan Milenial. PayLater dengan proporsi terbesar. Sedangkan, Berdasarkan data pada Gambar 1.2 yang dipublikasikan oleh GoodStats (2025) melalui survei IDN Research Institute, terlihat perbedaan pola penggunaan layanan PayLater antara Generasi Z dan Milenial. Generasi Milenial lebih banyak menggunakan PayLater pada kebutuhan rutin dan esensial seperti pembayaran tagihan internet (57%) dan pengeluaran bulanan (55%). Sebaliknya, Generasi Z cenderung memanfaatkan PayLater untuk kebutuhan non-esensial seperti perjalanan atau hiburan (54%), pembelian gadget terbaru (43%), produk fashion (42%), dan aksesoris (20%). Menurut temuan tersebut, Generasi Z memiliki kecenderungan menggunakan PayLater guna memenuhi gaya hidup dan kepuasan jangka pendek, bukan kebutuhan pokok. Kondisi ini mengindikasikan potensi munculnya perilaku kredit yang berisiko (risky credit behavior), terutama di kalangan mahasiswa yang termasuk dalam kelompok usia Generasi Z. Dengan demikian, mahasiswa dari Generasi Z adalah subjek dari penelitian ini.

Generasi Milenial sebagai kelompok yang lebih tua didominasi oleh mereka yang berstatus menikah dan rata-rata berpenghasilan lebih tinggi, sehingga transaksi yang dilakukan lebih banyak karena tingkat pendapatan dan kebutuhan yang karakteristiknya berbeda. Sementara itu, Generasi Z dengan usia 18-25 tahun merupakan kelompok yang sebagian besar dari mereka ialah seorang pelajar atau mahasiswa tanpa sumber pendapatan yang tetap dan sedang dalam tahap menuju kedewasaan. Berdasarkan hal itu dapat dikatakan bahwa Generasi Z lebih rentan terhadap penggunaan kredit yang impulsif.

Meningkatnya penggunaan layanan PayLater di kalangan Gen Z terutama mahasiswa tidak terlepas dari faktor penerimaan terhadap teknologi keuangan digital. Berdasarkan Technology Acceptance Model (TAM) yang dikembangkan oleh Davis (1989), dua elemen utama memengaruhi keputusan seseorang untuk menggunakan teknologi: persepsi tentang keuntungannya (utilitas yang dirasakan)

dan kemudahan penggunaannya (kemudahan penggunaan yang dirasakan). Dalam konteks PayLater, akses mudah, proses verifikasi cepat, dan penawaran limit kredit yang fleksibel membuat mahasiswa merasa bahwa layanan ini bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan konsumtif. Hal ini memperkuat alasan mengapa mahasiswa Generasi Z menjadi pengguna aktif PayLater dibanding kelompok usia lainnya.

Namun, tingginya tingkat penerimaan terhadap layanan kredit digital tidak selalu diikuti dengan perilaku keuangan yang sehat. Beberapa faktor psikologis seperti recency bias dan self-control, serta faktor sosial seperti peer influence, turut memengaruhi bagaimana individu menggunakan layanan kredit digital tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini juga didasarkan pada Theory of Planned Behavior (TPB) untuk menjelaskan bagaimana faktor internal dan eksternal tersebut berkontribusi terhadap terbentuknya perilaku kredit berisiko (risky credit behavior).

Kerentanan Generasi Z terhadap perilaku kredit yang berisiko tidak hanya dipengaruhi oleh rendahnya literasi keuangan, tetapi juga oleh gaya hidup yang cenderung memprioritaskan kepuasan jangka pendek (Islamiyah & Widodo, 2025). Kemudahan akses terhadap layanan PayLater sering dimanfaatkan tanpa perhitungan yang matang. Hal ini berpotensi memicu penggunaan kredit yang impulsif serta mengabaikan konsekuensi finansial jangka panjang. Studi menunjukkan bahwa banyak konsumen muda gagal mengevaluasi konsekuensi utang PayLater, sering kali salah menilai kemampuan pembayaran mereka (Surya & Evelyn, 2023). Pola penggunaan PayLater yang didominasi oleh Generasi Z untuk kebutuhan non-esensial menunjukkan kecenderungan perilaku konsumtif dan kurangnya pertimbangan finansial jangka panjang. Fenomena ini dapat dikategorikan sebagai bentuk perilaku keuangan yang berisiko, di mana individu menggunakan fasilitas kredit tanpa memperhitungkan kemampuan pembayaran di masa mendatang. Dalam literatur keuangan perilaku, kecenderungan tersebut dikenal sebagai risky credit behavior.

Risky Credit Behavior merupakan pemakaian kredit oleh konsumen yang berpeluang mengurangi kesejahteraan finansial seseorang di masa depan (Xiao & Porto, 2019). Menurut (Lyon, 2008), *Risky Credit Behavior* dapat juga diartikan sebagai akumulasi utang dalam jumlah yang besar disertai tingkat bunga tinggi sehingga berdampak pada beban utang yang terlalu besar dan sulit untuk dikelola. Contoh dari *Risky Credit Behavior* adalah penundaan pembayaran tagihan kredit, Menghabiskan limit kredit yang tersedia, Melakukan pembayaran kredit secara parsial. Menurut (Limbu, 2017) dan (Liu & Zhang, 2021) *Risky Credit Behavior* terdiri dari dua aspek pokok, yaitu perilaku peminjaman berisiko (*Risky Borrowing*) dan perilaku pembayaran berisiko (*Risky Paying*). Kedua aspek ini menggambarkan berbagai tindakan yang dapat menimbulkan risiko dalam penggunaan kredit. *Risk Paying Behavior* merujuk pada kebiasaan dalam membayar tagihan kredit yang berpotensi menimbulkan denda atau penalti. Sementara itu, *Risk Borrowing Behavior* adalah pola penggunaan kredit yang bisa meningkatkan kemungkinan gagal bayar atau default.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), rasio kredit bermasalah (NPL) pada layanan PayLater mencapai 9,7% pada tahun 2023, jauh melampaui ambang batas aman sebesar 5% (OJK, 2023). Kondisi ini mencerminkan tingginya potensi gagal bayar, khususnya di kalangan peminjam muda yang sering menggunakan layanan PayLater tanpa perencanaan keuangan yang matang. Selain itu, laporan dari PT Pefindo Biro Kredit (IdScore) menunjukkan bahwa Generasi Z adalah kelompok pengguna PayLater yang dominan, dengan rata-rata 1,62 juta pengguna aktif setiap bulan. Lebih mengkhawatirkan lagi, total gagal bayar dari kelompok ini mencapai Rp460 miliar dari keseluruhan NPL per Desember 2023 yang tercatat sebesar Rp2,12 triliun (IdScore, 2023). Hal ini menyoroti urgensi peningkatan studi empiris sebagai edukasi untuk mengurangi perilaku kredit berisiko.

Temuan tersebut mencerminkan tingginya risiko gagal bayar di kalangan generasi muda yang aktif menggunakan kredit digital. Munculnya *Risky Credit*

Behavior tidak lepas dari faktor internal, khususnya yang berkaitan perilaku kognitif dan emosional yang memengaruhi pengambilan keputusan finansial. Salah satu bias kognitif yang berperan penting dalam hal ini adalah Present Bias, yakni individu yang cenderung lebih mengutamakan kepuasan jangka pendek dibandingkan pertimbangan jangka panjang. Present Bias dianggap sebagai bias kognitif utama dalam ekonomi perilaku karena mencerminkan anomali dalam pemahaman preferensi waktu, di mana individu cenderung berpikir bahwa konsumsi saat ini lebih menguntungkan dibandingkan konsumsi masa depan. Bias ini juga berkaitan erat dengan masalah pengendalian diri atau Self-Control Theory yang berarti seseorang sulit menunda keinginannya untuk keuntungan dalam jangka panjang.

Generasi Z yang masih dalam tahap perkembangan neurologis aktif - terutama di area yang mengatur pengambilan keputusan dan pengendalian diri - lebih rentan terhadap impuls dan keputusan yang mengutamakan kepuasan instan. Selain itu, lingkungan sosial yang didominasi dengan teman sebaya dan norma-norma yang mendorong perilaku konsumtif dapat memperkuat Present Bias. Anak muda kerap kali merasa tekanan untuk mengikuti trend atau perilaku yang dianggap "keren" oleh kelompok mereka. Individu dengan Present Bias cenderung melakukan peminjaman secara berlebihan dan sering kali gagal melakukan pelunasan di kemudian hari, meskipun memiliki niat tulus untuk mengurangi beban utangnya. Dalam pendekatan perilaku, dampak Present Bias terhadap keputusan berutang dipengaruhi oleh sejauh mana individu menyadari perbedaan antara preferensi jangka pendek dan jangka panjang yang mereka miliki. Individu yang tergolong "Sophisticated" menyadari kecenderungan tersebut dan dapat mengantisipasinya, sedangkan individu "Naive" cenderung tidak menyadari sehingga lebih rentan terhadap keputusan finansial yang merugikan (O'Donoghue & Rabin, 1999). Individu dengan Present Bias cenderung mengambil keputusan yang memberikan kepuasan instan, meskipun keputusan tersebut dapat menimbulkan konsekuensi negatif di kemudian hari. Bias ini sangat

relevan dalam konteks pengambilan keputusan keuangan, di mana individu lebih memilih konsumsi segera daripada menabung atau berinvestasi untuk masa depan

Dalam konteks mahasiswa, *Present Bias* dapat muncul akibat tekanan sosial, gaya hidup konsumtif, atau keinginan untuk memperoleh kepuasan instan. Individu dengan bias ini cenderung mengambil keputusan yang menguntungkan dalam jangka pendek, meskipun memiliki konsekuensi negatif jangka panjang, seperti penggunaan fasilitas kredit tanpa mempertimbangkan kewajiban pembayaran. Temuan dari Kuchler & Pagel, (2021) serta Maji & Prasad, (2025) memperkuat bahwa *Present Bias* berkontribusi terhadap perilaku keuangan yang tidak rasional, termasuk keterlambatan dalam pelunasan utang atau perilaku pembelian impulsif melalui kredit.

Selain *Present Bias*, faktor lain yang juga berpengaruh terhadap perilaku kredit berisiko adalah *Self-Control*. *Self-Control* merujuk pada kemampuan seseorang untuk mengendalikan dorongan internal, menunda kepuasan, serta bertindak sesuai dengan pertimbangan rasional dan tujuan jangka panjang (Strömbäck et al., 2017). Individu yang tingkat pengendalian dirinya tinggi cenderung lebih disiplin dalam mengelola keuangan dan menghindari perilaku konsumtif yang tidak diperlukan. Sebaliknya, lemahnya *Self-Control* dapat mendorong individu, khususnya mahasiswa, untuk terjebak dalam penggunaan kredit secara konsumtif, terlebih dalam lingkungan yang sarat dengan godaan diskon, promosi, dan gaya hidup hedonistik. Beberapa penelitian, seperti yang dilakukan oleh Pratama & Fitriyah, (2024) serta Hamid & Harizan, (2023), menyatakan bahwa rendahnya pengendalian diri berkorelasi positif dengan peningkatan penggunaan kredit yang tidak sehat, seperti membayar minimum tagihan atau menggunakan kredit untuk kebutuhan yang bersifat impulsif.

Di sisi lain, perilaku finansial mahasiswa juga tidak terlepas dari pengaruh eksternal, terutama dari lingkungan sosial terdekat, yakni teman sebaya (*Peer Influence*). *Peer Influence* merupakan bentuk pengaruh yang diterima individu dari

kelompok sosialnya, yang dapat memengaruhi sikap, keputusan, serta pola konsumsi, termasuk dalam hal keuangan. Mahasiswa sering kali mengambil keputusan bukan semata-mata berdasarkan pertimbangan pribadi, melainkan juga karena dorongan atau pengaruh dari lingkungan pertemanan. Hal ini dapat terlihat dari fenomena *ikut-ikutan* membeli barang yang sedang tren, menggunakan layanan *PayLater* karena teman juga melakukannya, atau menyesuaikan gaya hidup agar tetap diterima dalam lingkungan sosial. Studi oleh Powers et al, (2022) dan Nugrahanti et al., (2024) menunjukkan bahwa pengaruh teman sebaya berperan dalam memperkuat perilaku konsumtif, bahkan dapat menjadi media yang menyalurkan efek dari *Present Bias* dan lemahnya *Self-Control* terhadap perilaku kredit yang berisiko.

Peer influence merupakan bentuk pengaruh yang berasal dari kelompok teman sebaya dan dapat memengaruhi sikap, perilaku, serta proses pengambilan keputusan seseorang (Mailaffayza & Arbi, 2023). Dalam kerangka *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), peer influence merupakan bagian dari *subjective norm* yang membentuk niat berperilaku.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa faktor psikologis dan sosial saling berkaitan dalam membentuk perilaku keuangan individu (Ma'rufah et al., 2025). Individu dengan kecenderungan *recency bias* atau pengendalian diri yang rendah (*low self-control*) lebih impulsif dalam menetapkan keputusan keuangan, termasuk dalam penggunaan layanan kredit digital untuk kebutuhan konsumtif (Uppalidevi Jaya & Toto, 2024). Kondisi impulsif ini membuat individu lebih mudah dipengaruhi oleh lingkungan sosial, khususnya oleh teman sebaya. Dalam konteks mahasiswa Generasi Z, tekanan sosial dari kelompok teman sebaya sering kali memengaruhi perilaku konsumsi dan keputusan penggunaan fasilitas kredit digital (Murniawaty et al., 2024). Mahasiswa dengan *self-control* yang lemah cenderung meniru perilaku konsumtif teman sekelompoknya demi memperoleh penerimaan sosial.

Studi studi sebelumnya kebanyakan membahas hubungan antara salah satu variabel seperti present bias ke *risk credit behavior*. Belum ada penelitian yang membahas pengaruh *present bias* dan *self control* secara bersamaan terhadap *risk credit behavior*. Selain itu, meskipun telah banyak penelitian yang mengkaji hubungan antara *Present Bias* dan *Self-Control* dengan perilaku keuangan, sebagian besar masih terbatas pada pengaruh langsung antar variabel. Penelitian yang secara khusus menguji peran *Peer Influence* sebagai variabel mediasi dalam hubungan tersebut masih sangat terbatas.

Celah penelitian ini menunjukkan bahwa faktor sosial belum banyak dikaji dalam kaitannya dengan perilaku kredit mahasiswa. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan kebaruan dengan menghadirkan *peer influence* sebagai variabel mediasi, sehingga memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang faktor psikologis dan sosial yang memengaruhi *risky credit behavior*.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan teoritis tersebut dengan mengembangkan model yang tidak hanya menguji pengaruh langsung *Present Bias* dan *Self-Control* terhadap *Risky Credit Behavior*, tetapi juga menganalisis peran *Peer Influence* sebagai mediator dalam hubungan tersebut. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memperkaya kajian teoritis dalam bidang perilaku keuangan sekaligus memberikan masukan praktis bagi penyusunan program edukasi keuangan yang ditujukan kepada mahasiswa. Sejalan dengan tujuan tersebut, penelitian ini diberi judul: **“Pengaruh *Present Bias* dan *Self-Control* terhadap *Risky Credit Behavior* Mahasiswa dengan *Peer Influence* sebagai Variabel Mediasi.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *Present Bias* berpengaruh terhadap *Risky Credit Behavior* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang?
2. Apakah *Self-Control* berpengaruh terhadap *Risky Credit Behavior* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang?
3. Apakah *Present Bias* berpengaruh terhadap *Peer Influence* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang?
4. Apakah *Self-Control* berpengaruh terhadap *Peer Influence* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang?
5. Apakah *Peer Influence* berpengaruh terhadap *Risky Credit Behavior* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang?
6. Apakah *Peer Influence* memediasi pengaruh *Present Bias* terhadap *Risky Credit Behavior*?
7. Apakah *Peer Influence* memediasi pengaruh *Self-Control* terhadap *Risky Credit Behavior*?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Menganalisis pengaruh *Present Bias* terhadap *Risky Credit Behavior* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang.
2. Menganalisis pengaruh *Self-Control* terhadap *Risky Credit Behavior* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang.

3. Menganalisis pengaruh *Present Bias* terhadap *Peer Influence* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang.
4. Menganalisis pengaruh *Self-Control* terhadap *Peer Influence* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang.
5. Menganalisis pengaruh *Peer Influence* terhadap *Risky Credit Behavior* pada mahasiswa perguruan tinggi negeri di Kota Malang.
6. Menguji peran *Peer Influence* sebagai mediator dalam pengaruh *Present Bias* terhadap *Risky Credit Behavior*.
7. Menguji peran *Peer Influence* sebagai mediator dalam pengaruh *Self-Control* terhadap *Risky Credit Behavior*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam dua aspek, yaitu secara teoritis dan praktis.

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian perilaku keuangan, khususnya terkait pengaruh bias psikologis dan kemampuan pengendalian diri terhadap perilaku kredit berisiko.
2. Menjadi referensi tambahan dalam pengembangan model hubungan antara *Present Bias*, *Self-Control*, dan *Risky Credit Behavior*, dengan mempertimbangkan peran mediasi *Peer Influence*.
3. Memperluas cakupan literatur dalam bidang ekonomi perilaku (*behavioral economics*) dan psikologi keuangan, khususnya pada kelompok usia mahasiswa sebagai generasi muda yang rentan terhadap perilaku konsumtif.

1.4.2 Manfaat Praktisi

1. Memberikan wawasan kepada mahasiswa mengenai pentingnya pengendalian diri dan kesadaran terhadap bias perilaku dalam pengelolaan keuangan pribadi.
2. Memberikan informasi bagi lembaga pendidikan tinggi, khususnya PTN di Kota Malang, untuk merancang program literasi keuangan dan pembinaan gaya hidup finansial yang sehat di kalangan mahasiswa.
3. Menjadi dasar pertimbangan bagi penyedia layanan keuangan digital dan platform kredit konsumtif untuk memperhatikan faktor psikologis dan sosial dalam pengembangan produknya yang ditujukan untuk generasi muda.

1.5 Batasan Penelitian

Untuk menjaga fokus dan kejelasan dalam pelaksanaan penelitian, peneliti memberikan beberapa batasan sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya berfokus pada responden mahasiswa aktif Universitas Negeri di Kota Malang yang pernah menggunakan atau memiliki akses terhadap layanan kredit digital, seperti *PayLater*, kartu kredit, atau pinjaman online.
2. Penelitian ini dilakukan pada mahasiswa program sarjana di Kota Malang yang telah menggunakan layanan *PayLater*. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada fenomena meningkatnya penggunaan *PayLater* di kalangan mahasiswa kota tersebut. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner berbasis skala Likert yang disebarakan secara daring, sehingga hasilnya bergantung pada subjektivitas responden dalam menjawab pernyataan yang diberikan.
3. Penelitian ini direncanakan dilaksanakan pada semester genap tahun akademik 2024/2025. Rentang waktu tersebut mencakup proses persiapan, pengumpulan data, serta analisis yang diperlukan untuk penyusunan proposal ini.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini disusun berdasarkan kerangka teoritis yang mengintegrasikan berbagai konsep dari teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan. Kajian terhadap penelitian sebelumnya tidak hanya berfungsi sebagai landasan konseptual, tetapi juga menjadi acuan dalam penyusunan metode penelitian yang digunakan. Setiap penelitian terdahulu memiliki karakteristik yang berbeda, baik dari segi variabel yang dikaji maupun temuan yang dihasilkan. Oleh karena itu, peneliti akan memaparkan sejumlah penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel dan topik penelitian sebagai berikut.

Penelitian pertama dilakukan oleh Hamid, (2025) yang mengkaji variabel *Self-Control*, *Overconfidence*, *Mental Accounting*, *Availability bias* terhadap *Over Indebtednes*. Hasilnya menunjukkan bahwa *Self control* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap *Over Indebtedness*. Selanjutnya, Kuchler & Pagel, (2021) dalam studinya menemukan *Present bias* memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap *actual debt paydown*. Di sisi lain, Liu & Zhang, (2021) mengungkapkan Literasi keuangan subjektif lebih berpengaruh dibanding literasi keuangan objektif terhadap *Risk Credit Behavior*

Studi oleh Maji & Prasad, (2025) menunjukkan bahwa *Present bias* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap perilaku meminjam. Penelitian kelima oleh Xiao & Porto, (2019) menemukan hasil yang menarik di mana *Present bias* berpengaruh positif signifikan terhadap *Financial behavior* namun tidak berpengaruh terhadap *Managing Behavior*. Sementara itu, Hamid & Harizan, (2023) membuktikan bahwa dalam *behavioural biases*, *overspanding*, *myopia*, *impulsiveness* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap *Credit card repayment*, sedangkan *risk aversion* tidak berpengaruh signifikan.

Lebih lanjut, Pratama & Fitriyah, (2024) dalam risetnya menemukan bahwa *Self-Control* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap *Risky Credit Behavior*. Terkait dengan penundaan kewajiban, (O'Donoghue & Rabin, 1999) menunjukkan bahwa Orang dengan bias masa kini cenderung menunda-nunda jika terdapat beban biaya yang dirasakan segera, dan cenderung melakukan terlalu cepat jika imbalan dirasakan segera. Kemudian, Juita et al., (2023) menemukan bahwa variabel *Self control* berpengaruh signifikan positif terhadap *Impulsive buying*. Strömbäck et al., (2017) menunjukkan bahwa *Self control* berpengaruh positif signifikan terhadap *Financial behavior*.

Riset kualitatif dari Sinnewe & Nicholson, (2023) memberikan dimensi lain dengan menunjukkan bahwa konteks sosial dan pengalaman kesulitan finansial di masa lalu lebih menentukan kesehatan kebiasaan finansial dibandingkan sekadar kepercayaan diri. Dalam ekosistem digital, Indrawan & Veronica, (2024) menemukan bahwa *financial stress* menjadi pendorong utama bagi Gen Z untuk melakukan perilaku kredit berisiko pada layanan *pay later*, sementara literasi keuangan berperan sebagai pelindung. Studi oleh Nugrahanti et al., (2024) memperkuat temuan Orang yang punya kontrol diri kuat maupun yang lemah, keduanya sama-sama tetap menggunakan Paylater. Faktor kontrol diri tidak menjadi penghalang bagi seseorang untuk mengambil kredit tersebut.. Lebih lanjut, Powers et al., (2022) menunjukkan bahwa *Peer observation* berpengaruh signifikan terhadap *risky credit behavior*.

Penelitian oleh Hayati et al., (2020) menekankan *Peer conformity* dan *Self control* berpengaruh signifikan terhadap *consumptive behavior*. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Leviany Dusia et al., (2023) menunjukkan bahwa *Peer Influence* tidak memiliki pengaruh terhadap *Debt Behavior*. Penelitian oleh Nur Laila Qomariyah & Sri Padmantyo, (2025) menjelaskan bahwa munculnya fenomena pinjaman online tidak terlepas dari pengaruh lingkungan sosial, khususnya teman sebaya yang berada dalam lingkup pekerjaan dan komunitas. Terakhir, Ayu et al.,

(2024) menyimpulkan bahwa *Peer influence* dan media social cenderung menormalisasi perilaku berutang di kalangan mahasiswa.

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun dan Judul penelitian	Variabel	Metode/Analisis Data	Hasil	Mendukung
1	“ <i>Behavioral biases and over-indebtedness in consumer credit: evidence from Malaysia</i> ”, (Hamid F. Sahul., 2025)	X1: <i>Self Control</i> X2: <i>Overconvidence</i> X3: <i>Mental Accounting</i> X4: <i>Availability bias</i> Y: <i>Over Indebtedness</i>	Analisis data dilakukan dengan <i>Behavioral biases measures, Over-indebtedness measures, Control variables</i>	1. <i>Self control</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>Over Indebtedness</i> 2. <i>Overconvidence</i> memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap <i>Over Indebtedness</i> 3. <i>Mental Accounting</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>Over Indebtedness</i> 4. <i>Availability bias</i> tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap <i>Over Indebtedness</i>	H2
2	“ <i>Sticking to Your Plan: The Role of Present Bias for Credit Card Paydown</i> ” (Kuchler dan Pagel., 2021)	X1: <i>Short-run impatience (present bias)</i> X2: <i>Planned debt paydown</i> M: <i>Sophistication vs Naivete</i> Y: <i>Actual debt</i>	Analisis data dilakukan dengan model teoritis, regresi panel individual, instrumen variabel, regresi lanjutan	1. <i>Present bias</i> memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap <i>actual debt paydown</i> . 2. <i>Planned debt paydown</i> memiliki pengaruh signifikan positif terhadap <i>actual debt paydown</i> . 3. <i>Sophisticated consumers</i> lebih mampu menepati rencana pelunasan utangnya dibanding <i>naive consumers</i> . 4. <i>Sophistication</i> memoderasi pengaruh	H1

		<i>paydown</i>		present bias terhadap <i>actual paydown</i> .	
3	“ <i>Financial literacy, self-efficacy and risky credit behavior among college students: Evidence from online consumer credit.</i> ” (Liu & Zhang., 2021)	X1: <i>Financial literacy</i> X2: <i>Self-efficacy</i> Y: <i>Risky credit behavior</i>	Uji Moderasi, Uji Mediasi Parsial, Analisis Korelasi	1. Literasi keuangan berdampak negatif signifikan terhadap risk credit behavior 2. Literasi keuangan subjektif lebih berpengaruh dibanding literasi keuangan objektif 3. Hubungan antara literasi keuangan dan perilaku kredit berisiko menjadi lebih kuat ketika tingkat stres keuangan mahasiswa tinggi	H4
4	“ <i>Present bias and its influence on financial behaviours amongst Indians</i> ” (Maji dan Prasad., 2024)	X: <i>Present bias</i> Y: <i>Financial behavior</i>	Binary Probit Regression	1. <i>Present bias</i> memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap perilaku menabung 2. <i>Present bias</i> memiliki pengaruh signifikan positif terhadap perilaku meminjam	H1
5	“ <i>Present bias and financial behavior</i> ” (Xiao & Porto., 2019)	X: <i>Present bias</i> Y: <i>Financial behavior</i>	Exploratory Factor Analysis (EFA) & Regresi OLS	1. <i>Present bias</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Financial behavior</i> 2. <i>Present bias</i> berpengaruh positif terhadap <i>Impatient behavior</i> 3. <i>Present bias</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>Managing behavior</i>	H1
6	“ <i>Behavioral Biases and Credit Card Repayments Among</i>	X1: <i>Demographic profile</i>	Categorical scale, T-test and Analysis of Variance,	1. Dalam <i>demographic profile</i> , tingkat pendidikan dan pendapatan memiliki pengaruh signifikan positif terhadap	H2

	Malaysian” (Hamid dan Harizan., 2023)	X2: <i>Behavioural biases</i> Y: <i>Credit Card Repayment</i>	discriminant analysis	<i>Credit card repayment</i> , sedangkan umur dan gender tidak berpengaruh signifikan 2. Dalam <i>behavioural biases</i> , <i>overspanding</i> , <i>myopia</i> , <i>impulsiveness</i> memiliki pengaruh signifikan positif terhadap <i>Credit card repayment</i> , sedangkan <i>risk aversion</i> tidak berpengaruh signifikan	
7	“The Influence of Financial Literacy, Financial Self-Efficacy, and Self-Control on Risky Credit Behavior of Paylater Users” (Pratama dan Fitriyah., 2024)	X1: Financial Literacy X2: Financial Self-Efficacy X3: Self-Control Y: Risky Credit Behavior	Analisis data pada 250 responden menggunakan SmartPLS 4	1. Financial Literacy tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Risky Credit Behavior. 2. Financial Self-Efficacy memiliki pengaruh signifikan positif terhadap Risky Credit Behavior. 3. Self-Control memiliki pengaruh signifikan positif terhadap Risky Credit Behavior.	H2
8	“Doing it Now or Later” (O’Donoghue, T., & Rabin., 1999).	X1: Tipe agen X2: Jadwal dan biaya X3: Waktu pelaksanaan	Model aktifitas satu kali	1. Orang dengan bias masa kini cenderung menunda-nunda jika biaya dirasakan segera, dan cenderung melakukan terlalu cepat jika imbalan dirasakan segera. 2. Pada Biaya Segera responden menjadi <i>sophisticated</i> itu menguntungkan. Kesadaran akan kecenderungan menunda	H2

		Y: <i>Present bias</i>		di masa depan mendorong seseorang untuk melakukan tugasnya lebih cepat daripada orang yang <i>naïve</i> 3. Pada Imbalan Segera responden menjadi <i>sophisticated</i> justru bisa merugikan. Karena mereka tahu mereka akan menyerah pada godaan di masa depan, mereka cenderung menyerah lebih awal lagi hari ini.	
9	“<i>Understanding Impulsive Buying Behaviour Among Buy Now Pay Later (BNPL) Users and Its Implication for Overconsumption and The Environment</i>” (Juita et al., 2023)	X1: <i>Perceived risk</i> X2: <i>Digital financial literacy</i> X3: <i>Self control</i> Y: <i>Impulsive buying</i>	Analisis data 185 responden menggunakan likert scale dan Smart PLS 3.0	1. <i>Perceived risk</i> tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap <i>Impulsive buying</i> 2. <i>Digital financial literacy</i> memiliki pengaruh signifikan positif terhadap <i>Impulsive buying</i> 3. <i>Self control</i> memiliki pengaruh signifikan positif terhadap <i>Impulsive buying</i>	H2
10	“ Does self-control predict financial behavior and financial well-being?” (Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K.,	X: Self control Y1: Financial behavior Y2: Financial well	Penelitian kuantitatif dengan metode survei lintas sektoral menggunakan analisis regresi	1. <i>Self control</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Financial behavior</i> 2. <i>Self control</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Financial well being</i>	H5

	Västfjäll, D., & Tinghög, G., 2017)	being			
11	“ <i>Healthy financial habits in young adults : An exploratory study of the relationship between subjective financial literacy , engagement with finances , and financial decision-making.</i> ” (Sinnewe, E., & Nicholson, G., 2023).	X1: <i>Subjective financial literacy</i> X2: <i>Engagement with finances</i> X3: <i>Financial decision making</i> Y: <i>Healthy financial habbit</i>	Kualitatif eksploratif menggunakan Wawancara semi-terstruktur mendalam dengan 28 lulusan universitas di Australia yang baru saja memasuki dunia kerja	1. <i>Subjective financial literacy</i> berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap <i>Healthy financial habit</i> 2. <i>Engagement with finances</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Healthy financial habit</i> 3. <i>Financial decision making</i> berpengaruh positif tidak signifikan terhadap <i>Healthy financial habit</i>	
12	“ <i>Studi Faktor Penentu Risky Credit Behavior dalam Penggunaan Pay Later Generasi Z.</i> ” (Indrawan, D. R., & Veronica, M. S., 2024).	X1: Literasi keuangan X2: <i>Financial Self-Efficacy</i> X3: <i>Financial Stress</i> Y: <i>Risky Credit Behavior</i>	Survei dengan kuesioner dan menggunakan Partial Least Square - Structural Equation Modeling (PLS-SEM) sebagai alat analisis	1. Literasi keuangan berpengaruh negatf terhadap <i>Risky Credit Behavior</i> 2. <i>Financial Self-Efficacy</i> berpengaruh negatf terhadap <i>Risky Credit Behavior</i> 3. <i>Financial Stress</i> berpengaruh positif terhadap <i>Risky Credit Behavior</i>	H3
13	“ <i>The Usage of Paylater Among College Students: The</i>	X1: <i>Self control</i> X2: <i>Hedonistic</i>	Analisis data menggunakan metode PLS-SEM dengan	1. <i>Self control</i> tidak berpengaruh negatif terhadap penggunaan paylater 2. <i>Hedonistic conformity</i> berpengaruh	

	<i>Role of Self-Control, Hedonistic Conformity, and Family Financial Education” (Nugrahanti et al., 2024)</i>	<i>conformity</i> <i>Z: Family financial education</i> <i>Y: Paylater.</i>	program Smart PLS	signifikan terhadap penggunaan paylater 3. <i>Family financial education</i> tidak berpengaruh dalam memoderasi hubungan X-1 dan Y 4. <i>Family financial education</i> tidak berpengaruh dalam memoderasi hubungan X-2 dan Y	
14	<i>“Effects of Peer Observation on Risky Decision-Making in Adolescence: A Meta-Analytic Review” (Powers et al., 2022)</i>	<i>X: Peer Observation</i> <i>Y: Risky Decision-Making</i>	Analisis data menggunakan hedges’g dan pendekatan Robust Variance Estimation (RVE)	1. <i>Peer observation</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>risky credit behavior</i>	H5
15	<i>“Contribution of Self Control and Peer Conformity to Consumptive Behavior “ (Hayati et al., 2020)</i>	<i>X1: Self-control</i> <i>X2: Peer conformity</i> <i>Y: Consumptive behavior</i>	Analisis data 50 responden menggunakan deskripsi statistik, simple dan multiple regresi dengan menggunakan SPSS 20.0	1. <i>Self control</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>consumptive behavior</i> 2. <i>Peer conformity</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>consumptive behavior</i>	H6
16	<i>“The effect of debt attitude and peer</i>	<i>X1: Debt attitude</i>	Analisis data menggunakan metode Structural Equation	1. <i>Debt attitude</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>debt behavior</i>	H5

	<i>influence on debt behavior”</i> (Dusia et al.,2023)	X2: <i>Peer influence</i> Y: <i>Debt behavior</i>	Modelling-Partial Least Square (SEM-PLS)	2. <i>Peer influence</i> tidak memiliki pengaruh terhadap <i>debt behavior</i>	
17	“ <i>Pengaruh Literasi Keuangan, Parental Income, dan Teman Sebaya Terhadap Financial Behavior dengan Self-Control Sebagai Moderasi</i> ” Ika Qomariyah & S. Padmantyo (2025)	X1 = Literasi keuangan X2 = Parental income X3 = Teman sebaya Y = Financial behavior M = Self-control.	Regresi linier berganda + uji moderasi.	Fenomena pinjaman online terbentuk karena faktor teman sebaya, yaitu lingkungan kerja dan lingkungan komunitas. Faktor teman sebaya dan gaya hidup menjadi faktor utama terjerumusnya mahasiswa menggunakan jasa pinjaman online.	H7
18	“ <i>Understanding Financial Behavior Among Students: A Literature Review on the Risk of Falling into Online Loan Debt</i> ” (Made Ayu Desy Geriardi & A. A. Istri Agung Ovy	Faktor utama: financial literacy, peer influence, family background, impulsivity, risk taking behavior, social norms, dan penggunaan layanan pinjaman online	metode kualitatif berbasis literature review	1. Rendahnya financial literacy membuat mahasiswa rentan terhadap pinjaman online 2. Peer influence dan media social menormalisasi perilaku berutang di kalangan mahasiswa 3. Latar belakang keluarga dan ekonomi berpengaruh besar terhadap kecenderungan menggunakan pinjaman daring	H3

	Dwijayanthi. 2024)	outcome: risiko keterjeratan hutang online			
--	--------------------	--	--	--	--

Tabel 2. 2

Persamaan dan Perbedaan Penelitian

Persamaan	Perbedaan
Variabel Dependen dalam penelitian ini adalah Risk Credit Behavior dengan fokus pada mahasiswa yang termasuk dalam kelompok umur Gen Z sebagai objek penelitian. Perilaku Risk Credit Behavior dinilai berdasarkan beberapa indikator yang menjadi faktor penentu. Indikator-indikator ini menunjukkan kesamaan dengan temuan dalam penelitian yang dilakukan oleh (Pratama dan Fitriyah., 2024), (Made Ayu Desy Geriardi & A. A. Istri Agung Ovy Dwijyanthi. 2024), dan (Juita et al., 2023)	Keberadaan variabel Peer Influence sebagai variabel mediasi yang belum banyak di bahas oleh penelitian sebelumnya, ditambah dengan pemilihan objek penelitian yaitu mahasiswa yang termasuk dalam Gen Z dimana penerimaan teknologi lebih mudah bagi kelompok ini sehingga berpotensi menghasilkan temuan yang beragam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui survei dengan perhitungan sampel berdasarkan ketentuan Hair, (2014). Analisis data dilakukan menerapkan SmartPLS versi 4 dengan PLS-SEM dan bootstrapping yang berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Powers et al., 2022), (Made Ayu Desy Geriardi & A. A. Istri Agung Ovy Dwijyanthi. 2024), dan (Kuchler dan Pagel., 2019)

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Theory Of Planned Behavior

Menurut *Theory of Planned Behavior*, pelaksanaan suatu perilaku merupakan fungsi gabungan dari niat dan kontrol perilaku yang dirasakan. *Theory of Planned Behavior* merupakan pendekatan teoretis yang digunakan untuk memprediksi perilaku individu, khususnya ketika individu tidak sepenuhnya memiliki kendali atas kemauannya sendiri. Teori ini menjelaskan bahwa perilaku seseorang terpengaruh

oleh tiga bentuk keyakinan utama, yaitu sikap akan perilaku, norma subjektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku (Ajzen, 1991). Selama dua dekade terakhir, landasan teoretis dalam mengkaji keinginan dan perilaku manusia banyak bertumpu pada *Theory of Reasoned Action* yang dikembangkan oleh Ajzen dan Fishbein (1980), yang kemudian disempurnakan oleh Ajzen (1991) menjadi *Theory of Planned Behavior* (Mahyami, 2013).

Dalam perkembangannya, *Theory of Planned Behavior* (TPB) hadir untuk menyempurnakan keterbatasan *Theory of Reasoned Action* (TRA), khususnya dalam menjelaskan perilaku yang belum seluruhnya berada di bawah kendali individu. Ajzen, (1991) mengusulkan penambahan faktor kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*) ke dalam model, sehingga TPB mencakup tiga konstruk utama sebagai anteseden intensi, yaitu sikap atas perilaku, norma subjektif, dan persepsi individu mengenai kemampuan dalam mengendalikan faktor-faktor yang memengaruhi pelaksanaan perilaku tersebut (Mahyami, 2013). Secara konseptual, TPB menerangkan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh niat untuk bertindak, yang terbentuk dari kombinasi sikap terhadap perilaku dan norma subjektif. Sikap mencerminkan keyakinan serta evaluasi individu terhadap konsekuensi perilaku, sedangkan norma subjektif merujuk pada tekanan sosial dan dorongan untuk mematuhi harapan orang lain. Melalui kerangka ini, TPB bertujuan untuk memahami serta memprediksi bagaimana motivasi memengaruhi perilaku, termasuk perilaku yang mungkin tidak sepenuhnya berada dalam kendali individu. Selain itu, teori ini juga digunakan untuk mengidentifikasi cara mengubah perilaku serta menjelaskan berbagai bentuk tindakan manusia, seperti keputusan konsumsi, partisipasi politik, hingga perilaku sosial lainnya (Achmat, 2010).

Dalam konteks penelitian ini, TPB relevan digunakan karena mampu menjelaskan bagaimana faktor internal seperti sikap yang dapat dipengaruhi oleh *present bias* dan *self-control* serta faktor eksternal berupa norma subjektif yang

direpresentasikan melalui *peer influence* membentuk niat dan pada akhirnya memengaruhi perilaku keuangan, khususnya *risky credit behavior*. Dengan demikian, TPB memberikan landasan teoritis untuk menjelaskan hubungan antarvariabel dalam penelitian ini.

2.2.2 Technology Acceptance Model

Technology acceptance model (TAM) yaitu teori yang dikemukakan oleh Fred Davis pada tahun 1986. Technology acceptance model adalah kerangka konseptual yang membahas bagaimana perilaku pengguna dalam menerima dan mengadopsi teknologi. TAM dikembangkan untuk menjelaskan proses penerimaan dan penggunaan teknologi oleh individu. Pada awalnya, model ini digunakan untuk memahami penerimaan pengguna terhadap sistem informasi manajemen maupun perangkat lunak. Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi, TAM terus mengalami penyempurnaan dan pengembangan agar tetap relevan dalam berbagai konteks penggunaan teknologi.

Pada tahun 2000 Venkatesh serta Davis mengembangkan model TAM dengan menambahkan variabel *perceived usefulness* juga *perceived ease of use*, serta menggabungkan sikap dan norma dalam satu variabel yaitu *social influence*. Model baru ini yang kemudian disebut dengan TAM 2. Variabel *perceived usefulness* merupakan persepsi kegunaan yang merujuk pada tingkat keyakinan pengguna bahwa teknologi dapat mendukung pencapaian tujuan bisnis maupun aktivitas pribadi mereka. Sementara itu, *perceived ease of use* atau persepsi kemudahan penggunaan berkaitan dengan sejauh mana teknologi dianggap mudah dipelajari dan dioperasikan oleh pengguna. Variabel *social influence* merujuk pada pengaruh sosial yang dapat menarik minat pengguna untuk menggunakan teknologi. Selain dari ketiga variabel itu, TAM 2 juga menambahkan variabel moderasi yaitu *experience* yang menekankan pengaruh pengalaman pengguna sebelumnya dalam membangun persepsi kemudahan dan kegunaan pada adopsi

teknologi (Wicaksono, 2022).

Dalam konteks penelitian ini TAM digunakan untuk menjelaskan mengapa mahasiswa tertarik untuk menggunakan layanan kredit digital seperti *Paylater*. Layanan *paylater* menawarkan kemudahan dimana sistemnya cepat dan mudah dipahami oleh pengguna. Sedangkan bagi pengguna layanan ini dianggap memberikan manfaat praktis seperti penundaan pembayaran atau diskon pembelian. Ditambah dengan adanya bujukan eksternal dari pengguna sebelumnya yang memberikan testimoni tentang beragam manfaat yang didapat dari penggunaan layanan *paylater*. Meskipun begitu, kemudahan ini berpotensi membuat mahasiswa melupakan risiko jangka panjang dalam penangguhan pembayaran sehingga jadi lebih rentan terhadap perilaku hutang yang berisiko.

2.2.3 Risky Credit Behavior

Risky credit behavior merujuk pada perilaku penggunaan kredit yang berisiko mengganggu stabilitas keuangan individu di masa mendatang (Xiao et al., 2011). Bentuk-bentuk perilaku ini mencakup penggunaan kredit secara berlebihan, keterlambatan atau kegagalan dalam membayar cicilan, serta pengambilan pinjaman dengan suku bunga tinggi (Lyon, 2008). Yahya et al., (2023) menambahkan bahwa perilaku tersebut sering kali disebabkan oleh rendahnya literasi keuangan digital dan tingkat keyakinan diri dalam pengelolaan keuangan (*financial self-efficacy*), yang pada akhirnya dapat memicu pengambilan keputusan finansial yang kurang tepat dan menimbulkan masalah keuangan di masa depan. Mahasiswa yang terlibat dalam *risky credit behavior* cenderung menggunakan layanan *Paylater* secara berlebihan tanpa mempertimbangkan kemampuan pelunasan (Surya & Evelyn, 2023). Kebiasaan membayar tagihan secara minimum juga berkontribusi pada penumpukan utang akibat akumulasi bunga (Sakaguchi et al., 2021).

Risky credit behavior dalam penelitian ini diukur berdasarkan beberapa indikator menurut Liu dan Zhang (2021), yaitu:

a. Perilaku belanja yang berlebihan saat menggunakan kredit

Perilaku belanja berlebihan saat menggunakan kredit ditandai dengan penurunan kepekaan individu terhadap nilai pengeluaran akibat adanya jeda antara waktu konsumsi dan waktu pelunasan kewajiban. Misalnya, sistem pembayaran secara angsuran melalui fitur *PayLater* dapat menyebabkan individu kurang memperhatikan harga barang yang dibeli karena beban finansial tidak dirasakan secara langsung saat transaksi terjadi.

b. Penggunaan kredit untuk barang non primer

Apabila individu lebih sering menggunakan *PayLater* untuk membeli barang yang bukan merupakan kebutuhan pokok, maka alokasi dana untuk kebutuhan yang lebih prioritas dapat terganggu.

c. Pertimbangan harga dalam penggunaan *PayLater*

Sistem pembayaran secara angsuran melalui *PayLater* dapat menyebabkan individu kurang memperhatikan harga barang yang dibeli. Hal ini dapat mendorong perilaku konsumtif yang tidak rasional serta meningkatkan risiko keuangan pribadi.

Dalam agama islam sebenarnya tidak ada larangan untuk berhutang. Beban dan kemampuan setiap orang itu berbeda, sehingga sebagian orang ada yang merasa kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya bahkan untuk yang paling dasar sekalipun. Itu sebabnya berhutang diperbolehkan dalam islam selama memiliki niatan baik untuk membayar tepat waktu. Rasulullah ﷺ juga pernah berutang, tapi selalu melunasinya tepat waktu, bahkan lebih dari yang dipinjamkan sebagai bentuk ihsan. Akan tetapi perlu ditekankan bahwa berhutang harus dilakukan dengan penuh tanggung jawab.

Dalam konteks penelitian ini penangguhan pembayaran memberikan opsi bagi pengguna untuk membayar di masa depan. Namun kesempatan ini disalah gunakan pengguna untuk berhutang secara impulsif dan tidak berdasar pada kebutuhan sehingga beban hutangnya semakin besar. Bertanggung jawab dalam berhutang berarti kita meminjam sesuai dengan tingkat kemampuan dan kesanggupan dalam membayar. Hal ini juga ditegaskan oleh salah satu hadist yang menjelaskan kepada pihak yang berutang, Rasulullah saw memberikan peringatan agar tidak mudah berutang kecuali dalam keadaan darurat. Sebagaimana diriwayatkan dari ‘Uqbah bin ‘Amir, Rasulullah saw bersabda:

اَنْفُسَكُمْ بَعْدَ اَمْنِهَا. قَالُوا: وَمَا ذَاكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: الدَّيْنُ لَا تُخَيِّقُوْهُ

Artinya: “Jangan kalian meneror diri kalian sendiri, padahal sebelumnya kalian dalam keadaan aman. Para sahabat bertanya: 'Apakah itu, wahai Rasulullah?'. Rasulullah menjawab: 'Itulah hutang!'" (HR. Ahmad).

Menurut tafsir Ustadz Muhammad Ibnu Sahroji yang disampaikan dalam khutbah dan dimuat di NU Online (2024). Hadis tersebut menegaskan bahwa utang dapat menjadi ancaman yang mengganggu ketenteraman seseorang, meskipun sebelumnya ia berada dalam keadaan aman. Apabila seseorang berutang, maka ia berkewajiban untuk melunasinya sesuai dengan tempo yang telah disepakati, karena utang merupakan amanah yang harus ditunaikan. Oleh sebab itu, Rasulullah saw mengingatkan umatnya agar tidak mudah berutang. Utang di luar kemampuan bayar dapat menjerumuskan ke kesulitan dan termasuk perilaku yang dilarang. Perilaku mengambil utang di luar batas kemampuan finansial merupakan bentuk ketidakdisiplinan yang berpotensi merugikan diri sendiri maupun orang lain. Rasulullah ﷺ juga memperingatkan bahwa utang dapat mendatangkan kegelisahan dan kehinaan apabila tidak dikelola dengan baik (HR. An-Nasa’i). Oleh karena itu, perilaku kredit berisiko (*risky credit behavior*) yang ditandai dengan pengambilan

pinjaman tanpa perencanaan matang jelas bertentangan dengan prinsip kehati-hatian dalam Islam.

2.2.4 Present Bias

Present bias merupakan konsep yang berasal dari *theory of self-control* yang dikemukakan oleh Shefrin & Thaler, (1988). Dalam teori ini, pengendalian diri dijelaskan melalui kerangka pilihan antar waktu individu dengan memodelkan individu layaknya sebuah organisasi. Pada titik waktu tertentu, individu diasumsikan memiliki dua peran sekaligus, yaitu sebagai perencana jangka panjang (*farsighted planner*) dan pelaku jangka pendek yang bersifat impulsif (*myopic doer*). Sebagai ilustrasi, dalam model konsumsi hiperbolik yang dikembangkan oleh Angeletos et al., (2001), individu diasumsikan memiliki dua kepribadian, yaitu *doer* dan *planner*. *Doer* menggambarkan individu yang memiliki kecenderungan bias waktu saat ini (*present bias*), bersifat impulsif, tidak sabar, serta lebih memprioritaskan konsumsi saat ini daripada menabung untuk masa depan. Sebaliknya, *planner* merupakan individu yang rasional, bersifat sabar, dan mampu menunda kepuasan sesaat demi manfaat jangka panjang. Model ini menggabungkan fungsi utilitas standar dengan temuan dalam psikologi, khususnya konsep pengendalian diri (*self-control*), untuk menjelaskan perilaku konsumen. Berdasarkan hasil simulasi, model ini mampu memprediksi perilaku konsumsi secara lebih akurat dibandingkan model eksponensial tradisional yang menggunakan pendekatan diskonto waktu konstan. Dalam penelitian ini, *present bias* didefinisikan sebagai kecenderungan individu untuk mengejar kepuasan instan dengan melebihkan nilai imbalan saat ini dibandingkan manfaat di masa depan. Dalam konteks konsumsi saat ini dan masa depan, individu yang memiliki *present bias* cenderung lebih suka membelanjakan uang dibandingkan menabung atau berinvestasi. Untuk mengukur *present bias*, digunakan beberapa indikator yang disusun berdasarkan penelitian Xiao & Porto (2019) serta O'Donoghue & Rabin, (1999) yaitu sebagai berikut

a. Preferensi Saat Ini (*Present Preference*)

Indikator ini digunakan karena inti dari present bias adalah preferensi terhadap imbalan yang segera (*immediate rewards*), meskipun imbalan di masa depan nilainya lebih besar. Individu dengan present bias tinggi cenderung memilih konsumsi saat ini dibandingkan menunggu untuk mendapatkan hasil yang lebih baik di masa depan.

b. Keyakinan berlebih diri akan lebih disiplin di masa depan

Keyakinan berlebih (*Overconfidence*) terhadap disiplin diri di masa depan ditandai dengan penilaian yang terlalu optimis terhadap kemampuan kontrol diri sendiri di waktu mendatang. Misalnya, seseorang merasa sangat yakin bahwa ia akan mampu melunasi seluruh tagihan kreditnya dengan sangat disiplin bulan depan, namun ketika waktunya tiba, ia kembali gagal menahan diri dari godaan pengeluaran lain. Ini merupakan bentuk mispersepsi kemampuan diri, di mana seseorang meremehkan kekuatan godaan yang akan dihadapi dan menganggap dirinya di masa depan akan jauh lebih kuat dan bijaksana daripada dirinya di masa sekarang.

Dalam psikologi perilaku, *present bias* adalah kecenderungan seseorang untuk lebih mengutamakan kepuasan sesaat dibandingkan manfaat jangka panjang. Perilaku ini seringkali membuat individu mengambil keputusan keuangan yang merugikan di masa depan karena terlalu fokus pada kesenangan saat ini. Dalam ajaran Islam, pola pikir semacam ini sangat tidak dianjurkan. Al-Qur'an menegaskan pentingnya orientasi jangka panjang, bahkan hingga kehidupan akhirat. Allah berfirman dalam QS. Al-Hasyr (59):18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “*Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat).*”

Imam Fakhruddin ar Razi dalam kitab Mafatih al-Ghaib, Jilid XXIX, [Beirut; Dar Ihya wa Turats Arabi, 1420 H], halaman 511, menjelaskan bahwa setiap orang seyogianya menyiapkan diri untuk menghadapi hari kiamat. Pada hari itu, setiap individu akan melihat serta bertanggungjawab atas perbuatannya di hadapan Allah swt. Hari kiamat merupakan peristiwa yang sangat agung dan penting, sedangkan waktu terjadinya tetap menjadi rahasia Allah. Dalam konteks penelitian ini, mahasiswa sering memilih untuk membeli barang dengan PayLater karena lebih memikirkan kesenangan jangka pendek, tanpa memperhitungkan kewajiban pembayaran di masa depan. Sikap seperti ini mencerminkan *present bias* yang dalam perspektif Islam sebaiknya dihindari, karena Islam mengajarkan agar manusia berpikir jauh ke depan dan tidak terjebak pada kepuasan sesaat. Dengan demikian, ajaran Islam mendorong umat untuk menghindari *present bias* dan lebih mengutamakan kemaslahatan jangka panjang, sejalan dengan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan.

2.2.5 Self Control

Self-control merupakan kemampuan individu untuk mengenali kondisi diri dan lingkungannya, serta mengelola perilaku secara tepat sesuai situasi yang dihadapi (Kurniawan et al., 2023). Konsep ini mencakup kemampuan untuk mengatur, mengarahkan, dan mengendalikan tindakan yang menghasilkan konsekuensi positif (Kurnia & Hakim, 2022). *Self-control* memungkinkan individu untuk mempertimbangkan konsekuensi sebelum bertindak, menahan dorongan impulsif, dan membuat keputusan yang efektif, terutama dalam situasi tanpa pengawasan eksternal. Kemampuan ini penting dalam proses pengambilan keputusan, termasuk saat individu dihadapkan pada pilihan konsumsi atau pembelian. Berdasarkan teori

self-control, individu dalam pengambilan keputusan keuangan dihadapkan pada konflik yang berkelanjutan antara keinginan untuk memperoleh kepuasan jangka pendek (*short-term actors*) dan tujuan untuk mendapatkan manfaat jangka panjang (*long-term planners*). Pengaruh *self-control* terhadap perilaku pengelolaan keuangan juga sejalan dengan teori *Sustainable Development Goals (SDGs)* yang dipopulerkan oleh, di mana *self-control* berperan sebagai pendorong persepsi atas kontrol perilaku. Hurlock dalam (Rachlin, 1974) juga menekankan bahwa *self-control* sangat berkaitan erat dengan pengendalian emosi, di mana individu diharapkan mampu menahan dorongan dan emosi internalnya. Kemampuan untuk menyesuaikan respons emosional sesuai dengan situasi dan kondisi merupakan inti dari *self-control*. Selain itu, *self-control* memungkinkan individu untuk menyadari risiko dari kegagalan dalam mengatur emosi, serta berperan penting dalam pembentukan karakter yang kuat.

Self-control berperan dalam membentuk perilaku keuangan individu serta memengaruhi persepsi subjektif terhadap kesejahteraan finansial. Individu dengan tingkat pengendalian diri yang tinggi umumnya lebih konsisten dalam menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung, yang mengindikasikan kesiapan dalam menghadapi pengeluaran tidak terduga dan potensi yang lebih besar dalam memenuhi kebutuhan finansial di masa mendatang, termasuk saat pensiun. Dalam konteks pengambilan keputusan keuangan dan perilaku konsumtif, pengukuran *self-control* dilakukan melalui sejumlah indikator yang dirumuskan berdasarkan penelitian yang dikemukakan oleh Strömbäck et al., (2017)

a. Pengendalian Impuls (Impulse Control)

Pengendalian impuls ditandai dengan kemampuan individu untuk menunda dorongan spontan demi mencapai tujuan yang lebih besar. Misalnya, seseorang melihat iklan diskon besar di *e-commerce* dan merasakan dorongan kuat untuk segera membeli,

namun ia mampu berhenti sejenak dan membatalkan transaksi tersebut karena menyadari barang itu bukan kebutuhan mendesak. Ini merupakan bentuk filter perilaku, di mana individu mampu memberikan jeda antara munculnya keinginan dan tindakan nyata, sehingga tidak terjebak dalam keputusan finansial yang reaktif.

b. Regulasi Diri (Self-Regulation)

Regulasi diri ditandai dengan proses aktif individu dalam memantau, mengevaluasi, dan menyesuaikan perilakunya agar tetap selaras dengan standar yang telah ditetapkan. Misalnya, ketika seseorang menyadari pengeluaran mingguannya sudah melewati batas anggaran akibat pengaruh gaya hidup teman, ia secara sadar mengubah pola makannya atau membatasi agenda keluar rumah di minggu berikutnya. Ini merupakan bentuk sistem kemudi internal, di mana individu tidak hanya memiliki niat, tetapi juga memiliki mekanisme koreksi untuk kembali ke jalur rencana keuangan yang sehat.

c. Pertimbangan Sebelum Bertindak (Premeditation)

Pertimbangan sebelum bertindak ditandai dengan kecenderungan individu untuk memikirkan konsekuensi jangka panjang dari sebuah keputusan sebelum langkah diambil. Misalnya, sebelum mengajukan pinjaman atau menggunakan fitur *paylater*, seseorang terlebih dahulu menghitung simulasi cicilan, bunga, dan dampaknya terhadap arus kas bulanan selama setahun ke depan. Ini merupakan bentuk analisis antisipatif, di mana keputusan tidak diambil berdasarkan perasaan atau tekanan sosial saat ini, melainkan berdasarkan pemahaman menyeluruh terhadap risiko yang mungkin muncul di masa depan.

Dalam konteks penelitian ini, kemampuan mengendalikan diri memiliki peran penting dalam mengarahkan perilaku keuangan mahasiswa. Kontrol diri membantu individu untuk menahan dorongan belanja yang bersifat sesaat, menimbang risiko

serta manfaat sebelum mengambil keputusan, serta mengutamakan kebutuhan jangka panjang dibanding kepuasan jangka pendek. Tanpa adanya pengendalian diri, seseorang akan lebih mudah terjebak dalam perilaku konsumtif, penggunaan kredit digital yang berlebihan, dan kesulitan dalam menjaga stabilitas keuangan pribadi. Islam menjelaskan masalah ini pada QS.Al - A'Raf (7):31:

يٰۤاَيُّهَا اٰدَمُ خُذْ زِينَتَكَ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلْ وَاشْرَبْ وَلَا تُسْرِفْ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ

Artinya: “Wahai anak cucu Adam, pakailah pakaianmu yang indah pada setiap (memasuki) masjid dan makan serta minumlah, tetapi janganlah berlebihan. Sesungguhnya Dia tidak menyukai orang-orang yang berlebihan.”

Tafsir Al-Madinah Al-Munawwarah di bawah pengawasan Prof. Dr. Imad Zuhair Hafidz menjelaskan bahwa dalam QS. Al-A'raf (7):31 Allah menyeru anak Adam untuk menjaga penampilan dengan menutup aurat ketika beribadah, serta memakan makanan dan minuman yang halal tanpa berlebih-lebihan. Allah menegaskan bahwa Dia tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan (*isrāf*). Pesan dalam ayat ini menunjukkan pentingnya pengendalian diri dalam konsumsi, agar manusia tidak terjebak pada perilaku boros dan melampaui batas.

Dalam konteks penelitian ini, pengendalian diri (*self-control*) merupakan kemampuan mahasiswa untuk menahan dorongan belanja berlebihan, menimbang risiko dan manfaat sebelum mengambil keputusan keuangan, serta mengutamakan kebutuhan jangka panjang dibanding kepuasan sesaat. Ketidakmampuan mengendalikan diri dapat mendorong penggunaan layanan kredit digital secara impulsif, yang berujung pada munculnya *risky credit behavior*. Dengan demikian, ajaran Islam melalui larangan berlebih-lebihan mendukung pentingnya *self-control* dalam menjaga keseimbangan keuangan mahasiswa dan mencegah terjerumus pada perilaku berutang yang tidak sehat.

2.2.6 Peer Influence

Pengaruh teman sebaya (*peer influence*) merupakan proses di mana seseorang dapat mempelajari sikap, perilaku, serta pengetahuan melalui interaksi dengan lingkaran pertemanannya, berdasarkan apa yang ia amati dari lingkungan sosialnya. Proses pembelajaran ini dapat bersifat positif maupun negatif, tergantung pada karakteristik kelompok teman sebaya tersebut. Oleh karena itu, pengaruh teman sebaya memiliki dampak yang beragam, baik secara konstruktif maupun sebaliknya. Peran teman sebaya ini dapat mendorong individu untuk mengubah sikap, perilaku, bahkan nilai-nilai yang telah melekat dalam dirinya, karena adanya dorongan untuk menyesuaikan diri dengan norma dan nilai yang berlaku dalam lingkungan sosial tempat individu tersebut berada (Leviany Dusia et al., 2023). Menurut Laursen & Veenstra, (2021), *peer influence* terjadi melalui mekanisme observasi dan internalisasi, di mana individu cenderung menyesuaikan diri agar diterima oleh lingkungan sosialnya. Pengaruh ini dapat bersifat positif maupun negatif, tergantung pada nilai-nilai yang dianut oleh kelompok teman sebaya tersebut.

Dalam konteks teori sosial, *peer influence* erat kaitannya dengan teori kontagion sosial (*social contagion theory*), yang menyatakan bahwa perilaku dapat menyebar antar individu dalam kelompok melalui proses imitasi, tekanan sosial, dan pencarian identitas. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa tidak hanya ikatan sosial yang kuat (*strong ties*), tetapi juga ikatan yang lemah (*weak ties*) dapat menjadi saluran yang efektif dalam menyebarkan norma dan perilaku sosial (Gino et al., 2009). Hal ini memperkuat pandangan bahwa individu sering kali terdorong untuk mengadopsi perilaku tertentu karena adanya kebutuhan untuk menyesuaikan diri dengan ekspektasi kelompok.

Dalam ranah perilaku keuangan, pengaruh teman sebaya juga memainkan peran penting. Berdasarkan temuan dari Karunaanithy & Karunanithy, (2017) dan Jamal et al., (2015), pengaruh teman sebaya memiliki dampak positif dan signifikan

terhadap perilaku menabung. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kamarudin & Jamalludi, (2018), yang juga menunjukkan bahwa teman sebaya berperan penting dalam membentuk kebiasaan menabung seseorang. Kehadiran teman sebaya dapat memengaruhi individu untuk mengelola keuangannya secara lebih bijak, dengan mendorong pengeluaran yang difokuskan pada kebutuhan, sehingga dapat menghindarkan dari perilaku konsumtif yang berlebihan. Berdasarkan kajian teori tersebut, untuk mengidentifikasi dan mengukur sejauh mana pengaruh teman sebaya memengaruhi individu dalam pengambilan keputusan finansial, variabel *peer influence* dijabarkan ke dalam beberapa indikator yang telah disesuaikan dengan konteks penelitian ini yang dikutip dari penelitian Leviany Dusia et al., (2023) diantaranya adalah 1) Discuss with friends about money management, 2) Comparing the number of expenses with friends, 3) Spending free time with peers, 4) All activities related to finance involve friends.

Selain ditinjau dari perspektif teori sosial dan psikologi, konsep *peer influence* juga dapat dikaitkan dengan nilai-nilai Islam. Hal ini penting karena dalam Islam, hubungan pertemanan dan pengaruh teman sebaya tidak hanya berdampak pada perilaku duniawi, tetapi juga pada kehidupan akhirat. Oleh sebab itu, kajian mengenai pengaruh teman sebaya dalam penelitian ini juga diintegrasikan dengan pandangan Islam, sebagaimana ditegaskan dalam Al-Qur'an.

الْأَخْلَاءُ يَوْمَئِذٍ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ عَدُوٌّ إِلَّا الْمُتَّقِينَ

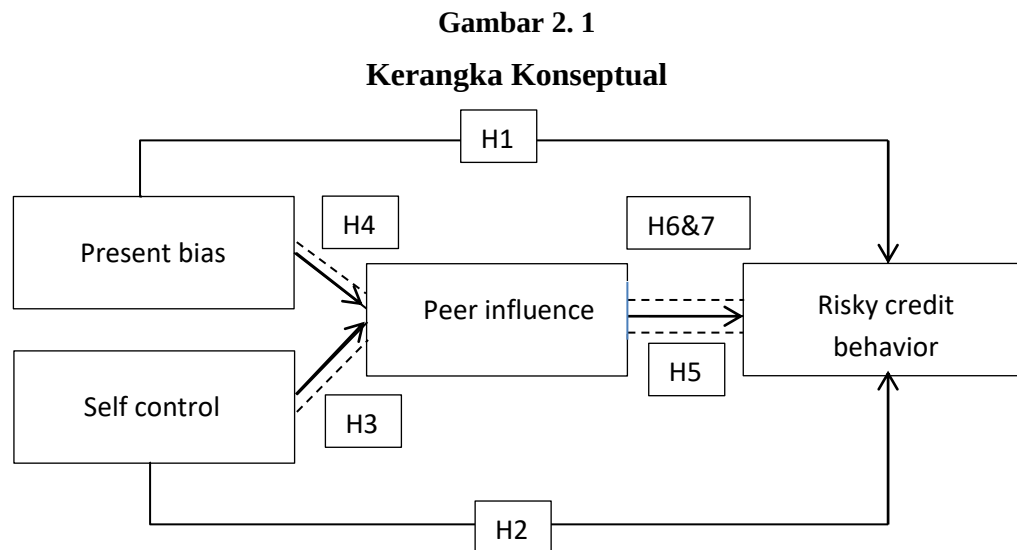
Artinya: “Teman-teman akrab pada hari itu saling bermusuhan satu sama lain, kecuali orang-orang yang bertakwa”

Tafsir ayat ini menjelaskan bahwa pertemanan yang dibangun bukan atas dasar ketakwaan akan berakhir pada penyesalan, bahkan menimbulkan permusuhan di akhirat. Sebaliknya, pertemanan yang dibangun di atas kebaikan dan ketaatan kepada Allah akan mendatangkan manfaat yang kekal. Dalam konteks penelitian ini,

mahasiswa yang bergaul dengan teman sebaya yang konsumtif dan terbiasa menggunakan layanan kredit digital, seperti *PayLater*, lebih berisiko ikut terpengaruh dan mengadopsi perilaku serupa. Sebaliknya, jika lingkaran pertemanan mendukung perilaku finansial yang sehat, maka *peer influence* dapat menjadi faktor protektif.

Dengan demikian, integrasi ayat ini menegaskan bahwa *peer influence* memiliki dua sisi: dapat menjadi jalan menuju perilaku keuangan yang berisiko apabila didasari perilaku konsumtif yang berlebihan, atau sebaliknya menjadi sarana kebaikan jika didasari sikap saling mengingatkan dan bertakwa. Hal ini memperkuat posisi *peer influence* sebagai variabel mediasi yang menjelaskan bagaimana faktor internal mahasiswa (seperti *present bias* dan *self-control*) dapat diarahkan menjadi perilaku keuangan yang sehat maupun tidak sehat, bergantung pada kualitas hubungan sosial yang mereka bangun.

2.3 Kerangka Konseptual



Keterangan:

————— : Pengaruh Langsung

----- : Pengaruh Tidak Langsung

H1: (Kuchler dan Pagel, 2019), (Maji dan Prasad, 2024), (Sinnewe & Nicholson, 2023)

H2: (Pratama dan Fitriyah, 2024), (Hamid dan Harizan, 2023), (Dusia et al., 2023)

H3: (Powers et al. 2022) & (Xiao & Porto, 2019)

H4: (Hayati et al., 2020) & (Juita et al., 2023)

H5: (Powers et al., 2022), (Nugrahanti et al., 2024), (Indrawan & Veronica, 2024)

H6: (Kuchler dan Pagel, 2019)

H7: (Juita et al., 2023) & (Dusia et al., 2023)

2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Present Bias terhadap Risky Credit Behavior

Present bias merupakan kecenderungan individu untuk lebih menghargai kepuasan saat ini dibandingkan dengan manfaat di masa depan. Dalam konteks perilaku keuangan, individu dengan tingkat *present bias* yang tinggi cenderung membuat keputusan yang impulsif, seperti menggunakan fasilitas kredit tanpa mempertimbangkan kemampuan untuk membayar. Hal ini dapat memicu perilaku kredit berisiko. Beberapa penelitian mendukung hipotesis ini. Kuchler dan Pagel (2019) menunjukkan bahwa individu yang memiliki tingkat present bias tinggi cenderung mengalami kesulitan dalam membayar utang karena mengabaikan komitmen keuangan jangka panjang. Demikian pula, Maji dan Prasad (2024) menemukan bahwa *present bias* secara signifikan meningkatkan perilaku konsumtif dan penggunaan kredit jangka pendek tanpa perencanaan, yang menjadi ciri utama

perilaku kredit berisiko. Namun, terdapat pula penelitian yang secara tidak langsung menunjukkan hasil yang berbeda terhadap hubungan positif tersebut. Sebagai contoh, studi yang dilakukan oleh Sinnewe & Nicholson, (2023) bagi orang dewasa muda, kebiasaan finansial mereka lebih ditentukan oleh konteks sosial dan pengalaman terhadap keterbatasan keuangan daripada faktor psikologis internal.

H1: *Present bias* berpengaruh positif terhadap *Risky credit behavior*

2.4.2 Pengaruh Self-Control terhadap Risky Credit Behavior

Self-control mengacu pada kemampuan individu dalam mengendalikan dorongan, menunda kepuasan, dan bertindak berdasarkan pertimbangan jangka panjang. Individu dengan *Self-control* tinggi cenderung menghindari perilaku konsumtif impulsif dan lebih bijak dalam menggunakan kredit. Beberapa hasil penelitian mendukung hipotesis ini. Pratama & Fitriyah, (2024) menemukan bahwa mahasiswa dengan tingkat *Self-control* tinggi memiliki kecenderungan yang lebih rendah dalam menggunakan layanan kredit digital secara impulsif. Mereka cenderung menolak tawaran PayLater untuk keperluan konsumtif dan memiliki strategi pengelolaan keuangan yang lebih rasional. Selain itu, Hamid & Harizan, (2023) menunjukkan bahwa *Self-control* memiliki hubungan negatif yang signifikan dengan perilaku kredit berisiko, di mana individu yang mampu menunda kepuasan lebih jarang terlambat membayar tagihan dan tidak mudah tergoda membeli barang di luar kebutuhan. Namun, hasil yang tidak sepenuhnya konsisten ditemukan pada penelitian Dusia et al. (2023), yang menyatakan bahwa meskipun individu memiliki tingkat *Self-control* yang tinggi, mereka tetap dapat terjebak dalam perilaku konsumtif apabila berada dalam lingkungan sosial yang mendukung pembelian impulsif.

H2: *Self control* berpengaruh negatif terhadap *Risky credit behavior*

2.4.3 Pengaruh Present Bias terhadap Peer Influence

Individu dengan tingkat *Present Bias* tinggi umumnya memiliki preferensi terhadap kepuasan sesaat dan lebih mudah terdorong oleh lingkungan sosial yang mendukung perilaku konsumtif. Hal ini menyebabkan mereka lebih rentan terhadap pengaruh teman sebaya, khususnya dalam konteks pembelian impulsif dan penggunaan kredit tanpa perencanaan. Penelitian oleh Powers et al., (2022) juga menunjukkan bahwa individu yang lebih fokus pada kepuasan saat ini lebih mudah menerima pengaruh sosial dalam pengambilan keputusan keuangan, termasuk penggunaan kredit. Namun, tidak semua penelitian menemukan hubungan yang kuat antara *Present Bias* dan *Peer Influence*. Dalam beberapa studi perilaku keuangan, seperti yang diamati dalam penelitian Xiao & Porto, (2019), tidak ditemukan pengaruh signifikan dari preferensi waktu terhadap keterpengaruhan sosial apabila individu memiliki literasi keuangan yang tinggi atau lingkungan sosial yang tidak homogen secara perilaku.

H3: *Present bias* berpengaruh positif terhadap *Peer Influence*.

2.4.4 Pengaruh Self-Control terhadap Peer Influence

Self-control tidak hanya berkaitan dengan pengambilan keputusan individual, tetapi juga memengaruhi sejauh mana seseorang terpengaruh oleh tekanan sosial. Individu dengan tingkat pengendalian diri yang tinggi cenderung memiliki pendirian yang lebih kuat dan tidak mudah mengikuti pengaruh teman sebaya, terutama dalam hal pengeluaran keuangan. Hal ini diperkuat oleh temuan Hayati et al., (2020), menunjukkan bahwa individu dengan *self-control* tinggi memiliki kecenderungan lebih rendah untuk mengikuti perilaku konsumtif akibat tekanan konformitas kelompok. Namun demikian, dalam kondisi sosial tertentu, *peer conformity* tetap dapat memengaruhi individu meskipun memiliki kontrol diri yang baik. Hal ini terlihat pada penelitian Juita et al., (2023) yang menunjukkan bahwa dalam kelompok yang sangat homogen dan memiliki norma konsumtif kuat, bahkan individu dengan *self-control* sedang pun dapat terdorong untuk mengikuti perilaku kelompok.

H4: *Self control* berpengaruh negatif terhadap *Peer influence*.

2.4.5 Pengaruh Peer Influence terhadap Risky Credit Behavior

Peer Influence atau pengaruh teman sebaya memainkan peran penting dalam membentuk perilaku keuangan seseorang. Lingkungan sosial yang permisif terhadap konsumsi berlebihan atau penggunaan kredit tanpa perhitungan dapat mendorong individu untuk melakukan hal serupa. Penelitian oleh Powers et al. (2022) menunjukkan bahwa kehadiran teman sebaya dengan perilaku konsumtif dapat meningkatkan kemungkinan seseorang mengikuti pola tersebut, termasuk dalam penggunaan kredit tanpa perencanaan. Nugrahanti et al. (2024) juga menemukan bahwa mahasiswa sering terdorong untuk menggunakan layanan *PayLater* hanya karena pengaruh sosial, bukan kebutuhan yang nyata.

Namun, hasil yang berbeda ditemukan dalam studi oleh Indrawan & Veronica (2024) yang menyebutkan bahwa pengaruh teman sebaya terhadap perilaku keuangan dapat diminimalkan apabila individu memiliki tingkat literasi keuangan atau kontrol internal yang tinggi. Dalam hal ini, *Peer Influence* tidak selalu berujung pada *Risky Credit Behavior*, tergantung pada faktor moderasi internal.

H5: *Peer influence* berpengaruh positif terhadap *Risky credit behavior*.

2.4.6 Peer Influence sebagai Mediator antara Present Bias dan Risky Credit Behavior

Pengaruh present bias terhadap perilaku kredit berisiko tidak selalu terjadi secara langsung. Berbagai penelitian terdahulu memberikan dasar teoretis yang mendukung keterhubungan antara *present bias*, *peer influence*, dan *risky credit behavior*, meskipun belum ada penelitian yang secara eksplisit menempatkan *peer influence* sebagai variabel mediasi. Dalam perspektif teori Social Cognitive Theory oleh Bandura, (1991), perilaku individu merupakan hasil interaksi antara faktor

personal dan lingkungan. Individu dengan tingkat present bias yang tinggi cenderung lebih berorientasi pada kepuasan jangka pendek dan kurang mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang. Dalam kondisi ini, peer influence dapat berperan sebagai penguat sosial yang memperkuat kecenderungan tersebut. Kehadiran kelompok sebaya berpotensi memengaruhi proses penilaian individu, sehingga risiko kredit dipersepsikan lebih rendah dibandingkan manfaat sosial yang diperoleh, yang pada akhirnya dapat mendorong munculnya Risky Credit Behavior.

Namun demikian, peran mediasi peer influence tidak selalu terjadi secara konsisten. Dalam kondisi tertentu, individu yang memiliki standar moral pribadi yang kuat terhadap utang cenderung tetap mempertahankan perilaku keuangan yang konservatif meskipun berada dalam lingkungan sosial yang permisif. Selain itu, apabila lingkungan pertemanan justru memiliki nilai kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan, maka peer influence dapat berfungsi sebagai faktor penghambat, bukan sebagai mediator. Oleh karena itu, efektivitas peer influence sebagai variabel mediasi sangat bergantung pada interaksi antara karakteristik individu dan norma yang berkembang dalam lingkungan sosialnya

H6: *Peer influence* memediasi pengaruh *Present bias* terhadap *Risky credit behavior*

2.4.7 Peer Influence sebagai Mediator antara Self-Control dan Risky Credit Behavior

Seseorang yang memiliki self-control rendah lebih mudah terpengaruh oleh teman sebaya, khususnya dalam konteks perilaku konsumtif. Dalam hal ini, peer influence dapat menjadi perantara yang menjelaskan bagaimana rendahnya self-control dapat berujung pada risky credit behavior. Penelitian mengenai Social Cognitive Theory oleh Bandura, (1991) dapat menjelaskan hubungan tersebut. Regulasi diri individu tidak terlepas dari pengaruh lingkungan sosial. Individu dengan

tingkat self-control yang rendah cenderung memiliki kemampuan pengendalian diri yang terbatas, sehingga lebih mudah dipengaruhi oleh standar dan perilaku kelompok sebayanya. Dalam konteks ini, peer influence dapat berperan sebagai mekanisme yang memperkuat kecenderungan individu untuk melakukan konformitas, terutama ketika penggunaan kredit berisiko telah menjadi norma dalam kelompok tersebut. Kondisi ini dapat mendorong individu untuk mengabaikan pertimbangan pribadi dan mengikuti perilaku kelompok, sehingga meningkatkan kemungkinan terjadinya risky credit behavior.

Meskipun demikian, hubungan mediasi ini juga dapat tidak terjadi apabila perilaku kredit lebih dipengaruhi oleh faktor lain di luar aspek sosial. Dalam situasi tertentu, seperti tekanan kebutuhan ekonomi yang mendesak, keputusan untuk menggunakan kredit dapat bersifat independen dan tidak dipengaruhi oleh lingkungan sosial. Selain itu, perkembangan teknologi finansial yang bersifat personal, seperti penggunaan aplikasi paylater, memungkinkan individu untuk mengambil keputusan kredit secara mandiri tanpa keterlibatan langsung dari kelompok sebaya. Dengan demikian, peran peer influence sebagai mediator dapat menjadi terbatas apabila faktor situasional atau teknologi memiliki pengaruh yang lebih dominan

H7: *Peer influence* memediasi pengaruh *Self control* terhadap *Risky credit behavior*.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Metode penelitian ini memanfaatkan data berupa angka dalam proses analisis dan pengkajian, khususnya terhadap fenomena yang telah diteliti sebelumnya (Maruwu, 2023). Dalam penyelidikan kuantitatif, terdapat dua cara pokok yang dipergunakan yakni survei dan eksperimen (Sugiyono & Lestari, 2021). Penelitian ini mengaplikasikan pendekatan survei dengan mendistribusikan kuesioner atau angket kepada para responden. Metode penelitian survei merupakan salah satu pendekatan kuantitatif yang digunakan untuk memperoleh data terkait keyakinan, pandangan, karakteristik, perilaku, serta hubungan antarvariabel. Tujuan utamanya adalah untuk menguji hipotesis yang berkaitan dengan aspek sosiologis maupun psikologis dari suatu populasi tertentu. Pengumpulan data dilakukan melalui teknik observasi tidak langsung, seperti wawancara atau penyebaran angket, sehingga temuan yang diperoleh dapat digeneralisasikan atau diterapkan pada konteks yang lebih luas (Sugiyono, 2020).

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini memiliki sasaran lokasi di Kota Malang. Kota Malang dikenal sebagai salah satu pusat pendidikan di Indonesia. Keberadaan sejumlah perguruan tinggi negeri ternama di kota ini telah menarik minat mahasiswa dari berbagai daerah di seluruh Indonesia untuk melanjutkan pendidikannya di kota Malang. Pemilihan lokasi penelitian yang berfokus pada Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang didasarkan atas pertimbangan bahwa institusi tersebut memiliki karakteristik mahasiswa yang mencerminkan kelompok Generasi Z, yaitu generasi yang lahir di era digital dan sangat akrab dengan teknologi. Mahasiswa di kampus ini

terbukti aktif menggunakan berbagai layanan keuangan digital, seperti fintech, e-wallet, dan aplikasi perbankan digital, baik untuk transaksi sehari-hari maupun pengelolaan keuangan pribadi (Rachmatulloh et al., 2024).

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi merujuk pada keseluruhan elemen yang menjadi pusat perhatian dalam suatu penelitian, mencakup individu atau subjek yang memiliki karakteristik dan ciri-ciri tertentu (Amin et al., 2023). Menurut Cooper & Schindler, (2019) populasi mencakup individu, peristiwa, atau catatan yang berisi informasi yang dibutuhkan untuk menjawab pertanyaan pengukuran. Pada penelitian ini, populasi yang digunakan terdiri dari mahasiswa fakultas Ekonomi angkatan 2023 sampai dengan 2024 yang menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Maluana Malik Ibrahim Malang. Berdasarkan data dari PDDIKTI, populasi yang termasuk cakupan penelitian ini meliputi 1.598 mahasiswa dari prodi Akuntansi, 2.801 mahasiswa dari prodi Manajemen, dan 1.307 mahasiswa dari prodi Perbankan Syariah

3.3.2 Sampel

Sampel dalam penelitian ini merujuk pada sebagian elemen dari populasi yang diambil dan dianggap dapat merepresentasikan keseluruhan karakteristik populasi secara valid (Cooper & Schindler, 2019). Penentuan sampel menjadi aspek penting karena akan menentukan tingkat generalisasi hasil penelitian terhadap populasi yang diteliti. Sampel dalam penelitian ini terdiri atas mahasiswa Fakultas Ekonomi di perguruan tinggi negeri yang pernah menggunakan *Paylater* dan termasuk dalam angkatan 2021 dan 2022. Jumlah pasti populasi berdasarkan angkatan tersebut tidak diketahui secara pasti, sehingga penentuan ukuran sampel mengacu pada pedoman yang dikemukakan oleh Hair et al., (2014). Menurut pedoman tersebut, penelitian

sebaiknya tidak menggunakan sampel dengan jumlah kurang dari 50 responden, dan akan lebih baik apabila ukuran sampel mencapai minimal 100 responden. Selain itu, secara umum jumlah sampel yang digunakan harus sekurang-kurangnya sepuluh kali lebih besar dibandingkan jumlah indikator variabel yang akan dianalisis.

Menurut Hair et al. (2014), penentuan jumlah minimum sampel dalam analisis *Structural Equation Modeling* (SEM) dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Jumlah indikator} \times 10$$

Berdasarkan pedoman tersebut, jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini ditentukan sebagai berikut:

$$(11) \times 10 = 110$$

Dengan demikian, hasil perhitungan menunjukkan bahwa jumlah sampel minimum yang diperlukan dalam penelitian ini adalah sebanyak 110 responden. Penentuan jumlah tersebut mempertimbangkan distribusi mahasiswa dari setiap prodi dalam Fakultas Ekonomi dari angkatan 2021 dan 2022 di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Dengan mempertimbangkan distribusi mahasiswa di setiap prodi dalam Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2021 dan 2022, berikut adalah jumlah sampel yang diperlukan dari setiap prodi dalam fakultas ekonomi di perguruan tinggi negeri tersebut.

Tabel 3. 1
Perhitungan Sampel Berdasarkan Prodi

Prodi	Jumlah Mahasiswa	Persentase	Proporsi
Akuntansi	1598	28%	31
Manajemen	2801	49%	54
Perbankan	1307	23%	25

Syariah			
Total	5706	100%	110

Sumber: PDDIKTI 2024

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling sebagai metode pemilihan sampel. Purposive sampling merupakan salah satu teknik dalam nonprobability sampling, dimana pemilihan sampel dilakukan secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti. Teknik ini dipilih dengan tujuan agar sampel yang terlibat dapat memberikan data yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan penelitian (Lenaini, 2021). Dalam penelitian ini, pemilihan responden dilakukan secara purposif dengan mempertimbangkan karakteristik tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Responden yang dipilih adalah mahasiswa aktif dari Fakultas Ekonomi di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang). Fokus pada mahasiswa aktif di kampus tersebut ditujukan untuk menggambarkan dinamika perilaku keuangan di kalangan generasi muda yang menempuh pendidikan tinggi di institusi negeri. Berikut adalah kriteria yang diikutsertakan dalam proses pengambilan sampel:

Tabel 3. 2
Kriteria Sampel

No	Kriteria	Keterangan
1	Responden adalah mahasiswa yang terdaftar dalam Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang di fakultas Ekonomi angkatan 2023 dan 2024	Responden telah memiliki KTM perguruan tinggi tersebut dan secara sah terdaftar sebagai mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Fakultas Ekonomi angkatan 2023 atau 2024.
2	Responden tergolong dalam Gen Z	Generasi Z (lahir antara tahun 1997–2012)

3	Reponden pernah menggunakan metode pembayaran <i>Paylater</i> selama minimal 3 kali	Responden memiliki pengalaman menggunakan <i>PayLater</i> sebanyak ≥ 3 kali transaksi.
---	---	---

Sumber: Dibuat oleh Peneliti

3.5 Data dan Jenis Data

Dalam penelitian ini, data yang digunakan terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder, yang masing-masing memiliki peran penting dalam mendukung analisis penelitian:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari responden di lapangan (Supriyanto et al., 2010). Dalam konteks penelitian ini, data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada mahasiswa aktif perguruan tinggi Kota Malang yang termasuk dalam kategori Generasi Z dan memenuhi kriteria purposive sampling. Data ini mencerminkan tanggapan responden terhadap variabel-variabel yang diteliti, seperti *self-control*, *present bias*, dan *risky credit behavior*.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui studi kepustakaan, yaitu dengan menelusuri berbagai sumber tertulis yang relevan untuk mendukung landasan teori dan pembahasan dalam penelitian (Soerjono, 1986). Sumber data sekunder dalam penelitian ini meliputi buku-buku ilmiah, jurnal akademik, skripsi, tesis, disertasi, serta artikel ilmiah baik cetak maupun daring, yang membahas topik terkait perilaku keuangan, teori perilaku terencana, serta konsep bias perilaku dan pengendalian diri.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data memegang peranan penting dalam suatu penelitian, karena berfungsi sebagai strategi untuk memperoleh data yang relevan dan dibutuhkan guna menjawab rumusan masalah. Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan memberikan kuesioner online yang meminta respons atas pertanyaan kepada responden penelitian untuk diisi sebagai sarana pengambilan data empiris. Menurut Hikmawati, (2020), kuesioner merupakan instrumen penelitian berupa serangkaian pertanyaan tertulis yang dirancang untuk memperoleh informasi dari responden, baik mengenai karakteristik pribadi mereka maupun terkait topik tertentu yang menjadi fokus dalam suatu penelitian.

3.7 Devinisi Operasional Variabel

Definisi operasional merupakan komponen penelitian yang menetapkan prosedur pengukuran suatu variabel dengan ketepatan yang jelas (Pasaribu et al., 2022). Penelitian ini menggunakan indikator pertanyaan yang di adaptasi dari penelitian sebelumnya, seperti yang ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 3. 3

Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Item	Sumber
1	Present Bias	Present bias mengacu pada kecenderungan orang untuk memberikan bobot lebih besar pada hasil yang lebih dekat dengan masa kini ketika mempertimbangkan trade-off antara dua momen di masa depan (O'Donoghue & Rabin, 1999)	• Preferensi Saat Ini • Keyakinan berlebih bahwa diri akan lebih disiplin di masa depan	PB1: Dalam keputusan keuangan, saya sering memilih solusi yang terasa ringan sekarang meskipun bisa berdampak pada keuangan saya ke depan. PB2: Saya jarang membuat perencanaan keuangan untuk beberapa waktu ke depan karena merasa yang penting kebutuhan hari ini terpenuhi dulu. PB3: Saya sering meyakinkan diri sendiri bahwa esok hari saya akan lebih mampu mengontrol pengeluaran saya dibanding hari ini	Xiao & Porto (2019) dan O'Donoghue & Rabin (1999)
2	Self Control	Self-control adalah kapasitas individu dalam memahami keadaan diri serta lingkungan sekitarnya, dan mengatur perilaku secara proporsional sesuai dengan kondisi yang sedang dihadapi (Kurniawan., 2023).	• Pengendalian Impuls • Regulasi Diri • Pertimbangan Sebelum Bertindak	SC1: Dalam keputusan keuangan saya sering bertindak tanpa memikirkan konsekuensinya terlebih dahulu. SC2: Saya kesulitan menghentikan kebiasaan pengeluaran yang kurang baik meskipun saya tau itu merugikan kondisi keuangan saya. SC3: Dalam pengelolaan keuangan, saya mudah tergoda oleh hal hal	Strömbäck et al., (2017)

				yang tidak direncanakan.	
3	Risky Credit Behavior	Risky credit behavior merujuk pada perilaku penggunaan kredit yang berisiko mengganggu stabilitas keuangan individu di masa mendatang (Xiao et al., 2011).	• Penggunaan kredit untuk konsumsi non-primer • Perilaku belanja berlebihan saat menggunakan kredit • Pertimbangan harga saat menggunakan kredit	RCB1: Saya memanfaatkan opsi paylater saat berbelanja untuk barang-barang yang bukan kebutuhan primer. RCB2: Saya lebih banyak menggunakan PayLater untuk membeli barang yang sifatnya hiburan atau gaya hidup (misalnya pakaian, nongkrong, hobi). RCB3: Harga bukan menjadi pertimbangan utama ketika saya dapat membayar dengan Shopee PayLater.	Liu & Zhang, (2021)
4	Peer Influence	Pengaruh terjadi ketika seorang individu bertindak atau berpikir dengan cara yang mungkin tidak akan dilakukan atau dipikirkannya, suatu efek yang dapat dikaitkan dengan pengalaman dengan teman dan afiliasinya (Laursen, 2018)	• Diskusi dengan teman tentang keuangan • Membandingkan pengeluaran dengan teman • Menghabiskan waktu dengan teman sebaya • Semua kegiatan keuangan melibatkan teman	PI1: Saya pernah mendapat ide untuk menggunakan PayLater setelah membicarakannya dengan teman PI2: Saya merasa terdorong untuk menyesuaikan gaya hidup saya dengan teman-teman dalam hal pengeluaran. PI3: Saya sering menghabiskan waktu luang bersama teman, termasuk dalam kegiatan yang melibatkan belanja. PI4: Saya sering melibatkan teman dalam keputusan keuangan saya, seperti saat memutuskan untuk membeli sesuatu.	Dusia et al (2023)

3.8 Analisis Data

Pada analisis data dalam penelitian ini, teknik Fractional Least Square (PLS) diterapkan sebagai metode analisis data. Pemilihan perangkat lunak SmartPLS versi 4.0 didasarkan pada kebutuhan penelitian terhadap metode statistik multivariat. Analisis multivariat merupakan pendekatan statistik yang digunakan pada data dengan melibatkan sejumlah variabel, baik variabel independen maupun dependen (Wijaya & Santi, 2016). Adapun pertimbangan penggunaan SmartPLS dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut (Muhson, 2022).

- 1) SmartPLS digunakan untuk menguji hubungan antarvariabel yang menjadi fokus penelitian ini. Penelitian ini secara khusus menganalisis keterkaitan antara *present bias*, *self control* terhadap *risk credit behavior*, dengan *peer influence* sebagai variabel mediasi.
- 2) Kesesuaian SmartPLS dalam mengolah data berbasis skala Likert menjadi salah satu alasan pemilihannya. Mengingat data penelitian ini diperoleh melalui kuesioner dengan skala Likert, maka penggunaan SmartPLS dinilai tepat dan relevan untuk mendukung analisis penelitian

Didasarkan pada hipotesis penelitian, penelitian ini mencakup tahapan evaluasi model pengukuran (*outer model*), penilaian model struktural (*inner model*), serta pengujian hipotesis. Tahapan evaluasi tersebut dijelaskan berdasarkan uraian Duryadi, (2021).

1. Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Model pengukuran (*outer model*) bertujuan untuk menilai instrumen yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian, khususnya terkait dengan validitas dan reliabilitas indikator yang merefleksikan variabel laten.

1) Validitas Konvergen (Convergent Validity)

Validitas konvergen menunjukkan sejauh mana indikator-indikator dalam suatu konstruk mampu merepresentasikan variabel laten yang diukur.

Indikator dianggap memiliki validitas konvergen yang baik apabila nilai *loading factor* lebih dari 0,70. Namun, apabila konstruk telah terbukti valid dan reliabel secara keseluruhan (ditandai dengan indikator berwarna hijau), maka *loading factor* di atas 0,50 masih dapat diterima.

2) Validitas Diskriminan (Discriminant Validity)

Validitas diskriminan mengacu pada kemampuan suatu konstruk untuk dibedakan dari konstruk lainnya. Suatu instrumen dinilai memiliki validitas diskriminan yang baik apabila nilai *cross loading* pada masing-masing indikator lebih dari 0,70 dan akar kuadrat dari *average variance extracted* (AVE) lebih tinggi dibandingkan korelasi antar konstruk. Selain itu, nilai AVE > 0,50 juga dipandang memadai.

3) Uji Reliabilitas (Composite Reliability)

Reliabilitas bertujuan untuk mengukur tingkat konsistensi, akurasi, dan keterandalan instrumen penelitian dalam merefleksikan suatu konstruk. Parameter yang digunakan dalam pengujian reliabilitas meliputi *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. Dalam penelitian konfirmatori, nilai *Cronbach's Alpha* maupun *Composite Reliability* yang baik adalah di atas 0,70. Akan tetapi, pada penelitian bersifat eksplanatori, nilai *Cronbach's Alpha* $\geq$ 0,60 dan *Composite Reliability* dalam rentang 0,60–0,70 masih dapat diterima.

2. Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

Model struktural (*inner model*) digunakan untuk menjelaskan hubungan kausal antar variabel laten yang tidak dapat diukur secara langsung. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan nilai koefisien determinasi (*R-Square*). Nilai *R-Square* sebesar 0,19 menunjukkan pengaruh lemah variabel eksogen terhadap endogen, nilai 0,33 menunjukkan pengaruh sedang, sedangkan nilai 0,67 menunjukkan pengaruh yang kuat

3. Uji Hipotesis

Pada tahap pengujian, nilai *path coefficient*, *total effect*, *direct effect*, dan *indirect effect* diperoleh melalui prosedur komputasi *bootstrapping*. Hasil pengujian ditampilkan dalam bentuk nilai *t-statistics*, *p-values*, dan *original sample*. Suatu hipotesis dinyatakan signifikan apabila nilai $p < 0,05$ atau nilai $t > 1,96$.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan perguruan tinggi islam negeri yang berada di bawah naungan Kementerian Agama Republik Indonesia. Dikutip dari laman *Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang*, (2016) Universitas ini berawal dari Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang, yang kemudian beralih status kelembagaannya menjadi universitas pada tahun 2004 atas persetujuan presiden melalui surat Keputusan RI No. 50 tanggal 21 Juni 2004. Perubahan nama resmi ke bentuk sekarang ditetapkan oleh Menko Kesra Prof. H. A. Malik Fadjar, M.Sc atas nama presiden pada 8 Oktober 2004 dengan nama Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. Mengacu pada surat Keputusan Direktur Dewan Eksekutif Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Nomor: 440/SK/BAN-PT/Ak.KP/PT/VI/2023, Kampus Ulul Albab UIN Malang telah berhasil memperoleh peringkat akreditasi yang sangat unggul. Secara kelembagaan universitas ini memiliki enam fakultas yaitu Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Syari'ah, Fakultas Humaniora, Fakultas Ekonomi, Fakultas Psikologi, Fakultas Sains dan Teknologi serta satu program pascasarjana yang menawarkan enam program studi magister dan dua program doktor. Universitas ini juga memiliki ciri khas lain yaitu mewajibkan seluruh anggota sivitas akademika untuk mumpuni dalam penguasaan bahasa Inggris dan bahasa Arab dengan harapan mampu mengkaji Al-Qur'an dan ilmu-ilmu modern.

4.1.2 Gambaran Karakteristik Responden

Para responden yang menjawab kuesioner dalam penelitian ini mencakup mahasiswa Generasi Z yang termasuk dalam angkatan 2021 dan 2022 di Fakultas Ekonomi dari Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Sampel

sebanyak 110 orang responden dipilih untuk mewakili Generasi Z di Universitas Islam Negeri Malang yang didasari oleh perhitungan metode Hair. Karakteristik responden menjadi dasar dalam penentuan jumlah responden dalam penelitian ini. Karakteristik yang digunakan yakni sebagai berikut

Tabel 4. 1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jurusan

Jurusan	Persentase	Jumlah Responden
Manajemen	49%	54
Akuntansi	28%	31
Perbankan	23%	25
Total	100%	110

Sumber: Data dibuat oleh Peneliti

Tabel tersebut menyajikan karakteristik responden penelitian berdasarkan jurusan. Dari 110 responden, jurusan Manajemen paling banyak diwakili, dengan 54 responden atau 49% dari total. Dengan demikian, mayoritas peserta penelitian berasal dari jurusan Manajemen. Selain itu, jurusan Akuntansi terdiri dari 31 responden, yang mewakili 28% dari total, sedangkan jurusan Perbankan mencakup 25 responden, yang mewakili 23%. Rincian ini menunjukkan bahwa meskipun semua jurusan terwakili dalam penelitian, representasi proporsionalnya bervariasi. Secara keseluruhan, penelitian ini mengumpulkan tanggapan dari 130 individu, yang merupakan data yang cukup untuk mencapai tujuan penelitian.

4.2 Deskripsi Frekuensi Variabel Penelitian

4.2.1 Deskripsi Frekuensi Variabel *Present Bias*

Tabel 4. 2

Deskripsi Frekuensi Variabel *Present Bias*

No.	Item	Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju		Netral		Setuju		Sangat Setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	PB 1	4	4%	6	5%	8	7%	61	56%	31	28%	3,99
2	PB 2	4	4%	13	12%	7	6%	43	39%	43	39%	3,98
2	PB 3	15	14%	4	4%	3	3%	63	57%	25	23%	3,72
Rata-rata distribusi frekuensi variabel Present Bias												3,89

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2026)

Tabel tersebut menunjukkan distribusi frekuensi variabel *present bias*, yang memperlihatkan tingkat kecenderungan responden terhadap preferensi manfaat langsung dibandingkan keuntungan di masa depan. Dari analisis, nilai rata-rata variabel bias masa kini adalah 3,89, yang menunjukkan bahwa responden umumnya menunjukkan kecenderungan yang kuat terhadap bias masa kini.

Item yang menghasilkan nilai rata-rata tertinggi adalah PB1, dengan rata-rata 3,99. Ini menunjukkan bahwa responden umumnya menunjukkan kecenderungan yang kuat untuk lebih mementingkan kepuasan saat ini tanpa memikirkan dampaknya di masa depan maupun tertarik dengan manfaat yang bisa di dapat di masa depan. Responden sebagian besar setuju dengan isi pernyataan seperti yang disajikan dalam item khusus ini. Sebaliknya, item yang menghasilkan nilai rata-rata terendah adalah PB3, dengan rata-rata 3,72. Hal ini menyiratkan bahwa meskipun responden memiliki kecenderungan bias masa kini, keyakinan mereka untuk menunda kontrol pengeluaran ke hari esok dengan anggapan akan lebih mampu mengendalikannya di masa depan tergolong relatif kecil dibandingkan indikator lainnya. Namun, sebagian besar responden masih menunjukkan kecenderungan untuk setuju dengan pernyataan

tersebut. Selain itu skor rata-rata PB2 adalah 3.98 yang menunjukkan bahwa responden cenderung fokus pada kebutuhan mereka saat ini sehingga mereka tidak akan terlalu memperhatikan perencanaan keuangan.

Oleh karena itu, dengan mempertimbangkan semua hasil ini secara kolektif, dapat disimpulkan bahwa terdapat bias masa kini yang relatif tinggi di antara responden penelitian ini, sebagaimana terlihat dari persentase jawaban setuju dan sangat setuju yang tinggi pada sebagian besar pertanyaan.

4.2.2 Deskripsi Frekuensi Variabel *Self Control*

Tabel 4. 3

Deskripsi Frekuensi Variabel *Self Control*

No.	Item	Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju		Netral		Setuju		Sangat Setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	SC 1	9	8%	25	23%	9	8%	45	41%	22	20%	3,42
2	SC 2	6	5%	20	19%	7	6%	43	39%	34	31%	3,72
3	SC 3	7	6%	19	17%	3	3%	47	43%	34	31%	3,75
Rata-rata distribusi frekuensi variabel <i>Self Control</i>												3,63

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2026)

Dalam tabel tersebut dijelaskan distribusi frekuensi variabel *Self Control*, yang mengukur kemampuan responden untuk mengendalikan diri dan keputusan mereka dalam pengelolaan keuangan. Dari hasil tersebut, nilai rata-rata total variabel *Self Control* adalah 3,63, yang menunjukkan bahwa tingkat pengendalian diri responden

tergolong belum optimal. Berdasarkan tabel, item dengan nilai rata-rata tertinggi adalah SC3, dengan nilai 3,75. Ini menunjukkan bahwa responden cenderung lebih mudah tergoda hal-hal diluar rencana dalam pengelolaan keuangan. Sebagian besar responden cenderung setuju atau sangat setuju, yang menunjukkan bahwa tingkat pengendalian diri relatif rendah. Sementara itu, SC1 memiliki nilai rata-rata terendah di antara semua item yang diuji, dengan nilai 3,42. Hal ini mengindikasikan bahwa responden cenderung bertindak gegabah dalam pengelolaan keuangan tanpa mempertimbangkan dampaknya di masa depan, yang bermakna kemampuan pengendalian diri responden dalam hal ini relatif buruk.

Selain itu, SC2 memiliki nilai rata-rata 3,72, yang menunjukkan *Self-control* yang relatif buruk sebab responden tidak mampu mengendalikan kebiasaan mereka dalam pengeluaran yang tidak sehat walau mereka sadar akan dampaknya pada keuangan di masa depan. Oleh karena itu, secara umum, dapat dikatakan bahwa kemampuan pengendalian diri responden dalam survei ini relatif belum optimal, dan hal ini dapat dilihat dari fakta bahwa mayoritas pertanyaan mendapat jawaban yang setuju.

4.2.3 Deskripsi Frekuensi Variabel Risk Credit Behavior

Tabel 4. 4

Deskripsi Frekuensi Variabel *Risk Credit Behavior*

No	Item	Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju		Netral		Setuju		Sangat Setuju		Mean
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	RCB 1	5	4%	10	9%	13	12%	54	49%	28	26%	3,92

2	RCB 2	12	11%	19	17%	6	5%	46	42%	27	25%	4,16
3	RCB 3	9	8%	25	23%	9	8%	36	33%	31	28%	3,93
Rata-rata distribusi frekuensi variabel Risk Credit Behavior												3,61

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2026)

Tabel tersebut memaparkan distribusi frekuensi variabel Risk Credit Behavior yang mengukur kecenderungan responden terhadap perilaku berhutang yang berisiko. Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa responden memiliki kecenderungan berhutang yang tidak sehat dengan rata-rata nilai keseluruhan mencapai 3,61. Item dengan nilai rata-rata paling tinggi adalah RCB 1 dengan skor sebesar 3,82 yang menunjukkan bahwa responden cenderung menggunakan layanan paylater untuk membeli barang yang bukan keperluan primer. Sebagian besar responden setuju dengan pernyataan tersebut. Sebaliknya item dengan nilai rata-rata paling rendah adalah RCB 3 dengan skor sebesar 3,5 yang menunjukkan bahwa responden cenderung menganggap harga bukan faktor utama dalam pembelian barang jika mereka membayarnya secara kredit.

Sementara itu, RCB 2 memiliki nilai rata-rata sebesar 3,52 yang mengindikasikan sebagian besar responden lebih banyak menggunakan layanan paylater atau layanan kredit online lainnya untuk membeli barang yang bersifat hiburan.

4.2.4 Deskripsi Frekuensi Variabel *Peer Influence*

Tabel 4. 5

Deskripsi Frekuensi Variabel *Peer Influence*

No	Item	Sangat	Tidak	Netral	Setuju	Sangat	Mean
----	------	--------	-------	--------	--------	--------	------

		Tidak Setuju		Setuju						Setuju		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	PI 1	3	3%	14	13%	11	10%	46	42%	36	33%	3,9
2	PI 2	16	15%	19	17%	6	5%	38	35%	31	28%	3,44
3	PI 3	14	13%	14	13%	9	8%	44	40%	29	26%	3,54
4	PI 4	6	5%	17	16%	6	5%	45	41%	36	33%	3,8
Rata-rata distribusi frekuensi variabel Risk Credit Behavior												3,67

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2026)

Tabel tersebut menunjukkan distribusi frekuensi variabel *Peer Influence* yang mengindikasikan bahwa responden memiliki kecenderungan untuk terpengaruh oleh teman sebaya dalam pengambilan keputusan terkait keuangan dengan nilai rata-rata keseluruhan sebesar 3,67. Item dengan nilai rata-rata tertinggi adalah PI 1 dengan skor sebesar 3,9 yang menunjukkan sebagian besar responden cenderung memiliki niat menggunakan layanan paylater atau kredit online lainnya setelah pernah mendengarnya dari seorang teman. Lebih dari setengah dari total responden setuju dengan pernyataan ini. Sebaliknya item dengan nilai rata-rata terendah adalah PI 2 dengan skor rata-rata sebesar 3,44 yang mengindikasikan bahwa responden cenderung terdorong menggunakan layanan paylater atau kredit online disebabkan untuk menyesuaikan gaya hidup dengan teman sebayanya. Hal ini juga terlihat pada jawaban setuju dan sangat setuju yang jauh lebih besar. Namun demikian, tingkat pengaruh tersebut masih tergolong tidak terlalu tinggi.

Selain itu PI 3 memiliki nilai rata-rata sebesar 3,54 yang berarti lebih dari sebagian responden merasa lingkungan pertemanan yang membuat mereka merasa

menggunakan layanan paylater atau kredit online terasa wajar atau normal. Sedangkan pada PI 4 dengan skor rata-rata 3,8 menunjukkan bahwa responden cenderung melibatkan teman sebaya dalam mempertimbangkan penggunaan layanan paylater atau kredit online. Dengan demikian, peran teman sebaya signifikan dalam mempengaruhi pengambilan keputusan keuangan responden.

4.3 Hasil Analisis Data dengan SmartPls

4.3.1 Analisis Outer Model

a) Validitas Konvergen

Validitas konvergen merupakan bagian dari evaluasi *outer model* dalam permodelan persamaan struktural yang tujuannya mengukur tingkat kesesuaian indikator-indikator dalam mencerminkan konsep yang diukur. Dalam ketentuannya validitas konvergen dianggap terakomodasi apabila koefisien *loading factor* pada setiap indikator melampaui 0,7 (Duryadi, 2021).

Tabel 4. 6

Nilai *Loading Factor*

Variabel	Item	Nilai	Keterangan
<i>Present Bias (X-1)</i>	PB 1	0,741	Valid
	PB 2	0,852	Valid
	PB 3	0,831	Valid
<i>Self Control (X-2)</i>	SC 1	0,851	Valid
	SC 2	0,778	Valid
	SC 3	0,821	Valid
<i>Risk Credit Behavior (Y)</i>	RCB 1	0,745	Valid
	RCB 2	0,892	Valid

	RCB 3	0,857	Valid
<i>Peer Influence (M)</i>	PI 1	0,731	Valid
	PI 2	0,876	Valid
	PI 3	0,804	Valid
	PI 4	0,699	Valid

Sumber : Data diolah Peneliti (2026)

Berdasarkan tabel tersebut, seluruh indikator pada variabel Present Bias (X-1), Self Control (X-2), Risk Credit Behavior (Y), dan Peer Influence (M) memiliki nilai *loading factor* yang telah memenuhi kriteria yang dipersyaratkan. Pada variabel Present Bias (X-1), tiga indikator yang digunakan menunjukkan nilai *loading factor* antara 0,741 hingga 0,852, yang mengindikasikan kemampuan indikator dalam merepresentasikan konstruk secara baik. Variabel Self Control (X-2) juga memperlihatkan hasil yang memadai dengan rentang nilai *loading factor* sebesar 0,778–0,851, sehingga mendukung validitas indikator yang digunakan. Sementara itu, pada variabel Risk Credit Behavior (Y), ketiga indikator memiliki nilai *loading factor* berkisar antara 0,745 hingga 0,892, yang menunjukkan bahwa seluruh indikator mampu menjelaskan konstruk yang diukur secara memadai. Dengan demikian, indikator-indikator pada ketiga variabel tersebut memenuhi kriteria validitas konvergen. Selanjutnya pada variabel *Peer Influence (M)* terdapat 4 item dengan nilai *loading factor* berkisar pada 0,669 – 0,876 yang mengindikasikan indikator-indikator yang digunakan dalam variabel ini terjamin valid dan dapat mewakili variabel tersebut dengan baik, walaupun terdapat indikator dengan nilai loading sebesar 0,699 yang berada sedikit di bawah batas ideal 0,70, merujuk pada kriteria Hulland, (1999) dalam Hazirah et al., (2021) yang menyatakan bahwa indikator dengan nilai *loading* antara 0,40 hingga 0,70 hanya perlu dihapus jika penghapusannya dapat meningkatkan nilai *Average Variance Extracted (AVE)* dan *Composite Reliability (CR)* secara signifikan, sedangkan dalam penelitian nilai AVE

dan CR untuk konstruk PI4 telah melampaui standar yaitu lebih besar dari 0.5 dan 0.7. oleh sebab itu nilai tersebut masih dapat diterima karena berada dalam rentang yang diperbolehkan.

b) Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan merupakan aspek penting dalam konstruk yang bertujuan sebagai mekanisme penilaian terhadap sejauh mana skala ukuran tidak berkorelasi dengan dengan konstruksi lain yang memang seharusnya beda (Hardani et al., 2020). Validitas ini di anggap baik apabila memiliki nilai *cross loading* lebih besar dari 0.70, sementara nilai kuadrat dari *average variance estracted* (AVE) menunjukkan nilai lebih besar dari 0.50 (Duryadi, 2021).

Tabel 4. 7

Nilai Cross Loading

Item	PB	SC	RCB	PI
PB 1	0.741	0.278	0.429	0.512
PB 2	0.852	0.321	0.381	0.378
PB 3	0.831	0.315	0.279	0.397
SC 1	0.366	0.851	0.489	0.547
SC 2	0.240	0.778	0.307	0.377
SC 3	0.296	0.821	0.444	0.358
RCB 1	0.350	0.290	0.745	0.606
RCB 2	0.399	0.481	0.892	0.617
RCB 3	0.403	0.508	0.857	0.659
PI 1	0.330	0.262	0.485	0.731

PI 2	0.520	0.565	0.706	0.876
PI 3	0.435	0.424	0.646	0.804
PI 4	0.381	0.366	0.469	0.699

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2026)

Tabel 4.7 tersebut memperlihatkan nilai cross loading untuk variabel yang diukur dalam penelitian ini yaitu *Present Bias* (X-1), *Self Control* (X-2), *Risk Credit Behavior* (Y), *Peer Influence* (M). Variabel *Present Bias* (X-1) dengan tiga item memiliki nilai *cross loading* paling tinggi di item PB 2 dengan skor sebesar 0.852 sedangkan terendah ada pada item PB 1 dengan skor sebesar 0.741. Sementara itu, variabel *Self Control* (X-2) memiliki tiga item dengan perolehan *cross loading* terbesar ditemukan pada item SC 1 dengan skor 0.851 dan perolehan terkecil ada pada item SC 2 dengan skor 0.778. Selanjutnya variabel *Risk Credit Behavior* (Y) dengan tiga item dimana item RCB 2 mengantongi nilai *cross loading* terbesar dibandingkan item lainnya yaitu sebesar 0.892. Sementara item dengan nilai terkecil di pegang oleh item RCB 1 dengan skor sebesar 0.745. Variabel *Peer Influence* (M) dengan empat item yang mana nilai tertinggi terdistribusi pada item PI 2 dengan skor 0.876 dan item dengan nilai terkecil adalah PI 4 dengan skor sebesar 0.699. Ditinjau secara menyeluruh semua variabel menunjukkan bahwa pengukuran antar konstruk tidak saling bersinggungan. Setiap indikator memiliki nilai loading tertinggi pada konstruk yang diukur dibandingkan dengan konstruk lainnya. Berdasarkan teori validitas dianggap baik jika nilai cross loading mencapai lebih 0.70, dengan begitu meskipun terdapat beberapa nilai *cross loading* yang jaraknya relatif berdekatan, namun setiap indikator memiliki nilai cross loading lebih besar dari 0.70 serta tetap lebih merepresentasikan konstruk nya masing-masing.

Tabel 4. 8

Nilai Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	AVE	Keterangan
<i>Present Bias (X-1)</i>	0.655	Valid
<i>Self Control (X-2)</i>	0.667	Valid
<i>Risk Credit Behavior (Y)</i>	0.695	Valid
<i>Peer Influence (M)</i>	0.609	Valid

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti (2026)

Berdasarkan tabel tersebut, seluruh variabel penelitian memiliki nilai Average Variance Extracted (AVE) di atas batas minimum 0,50 sehingga memenuhi kriteria validitas konvergen. Variabel *Present Bias (X-1)* memperoleh nilai AVE sebesar 0,655, *Self Control (X-2)* sebesar 0,667, *Risk Credit Behavior (Y)* sebesar 0,695, dan *Peer Influence (M)* sebesar 0,609. Hasil ini menunjukkan bahwa masing-masing konstruk mampu menjelaskan lebih dari 50% varians indikator yang membentuknya. Dengan demikian, seluruh variabel dalam penelitian ini dinyatakan valid karena indikator-indikator yang digunakan telah mampu merepresentasikan konstruk yang diukur secara memadai.

c) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan pengukuran untuk menilai konsistensi instrumen dalam mengukur suatu konsep secara stabil. dalam pengujian reliabilitas. Terdapat dua acuan utama yang dijadikan dasar penelitian, mencakup *cronbach's aplha* dan *composite reliability*, dimana nilai yang dianggap memenuhi syarat adalah apabila nilai melampaui 0.70 (Duryadi, 2021).

Tabel 4. 9

Nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>

<i>Present Bias (X-1)</i>	0.740	0.850
<i>Self Control (X-2)</i>	0.756	0.857
<i>Risk Credit Behavior (Y)</i>	0.777	0.872
<i>Peer Influence (M)</i>	0.787	0.861

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti

Tabel 4.9 menampilkan hasil pengujian reliabilitas untuk seluruh variabel penelitian, yaitu Present Bias (X-1), Self Control (X-2), Risk Credit Behavior (Y), dan Peer Influence (M), yang diukur menggunakan nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability. Variabel Present Bias (X-1) memperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,740 serta Composite Reliability sebesar 0,850, sehingga dapat dinyatakan memiliki tingkat reliabilitas yang memadai. Pada variabel Self Control (X-2), nilai Cronbach's Alpha tercatat sebesar 0,756 dengan Composite Reliability sebesar 0,857, yang menunjukkan konsistensi internal konstruk yang baik. Sementara itu, variabel Risk Credit Behavior (Y) menghasilkan nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,777 dan Composite Reliability sebesar 0,872, yang mengindikasikan tingkat reliabilitas yang tinggi. Hasil serupa juga ditemukan pada variabel Peer Influence (M), yang memperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,787 dan Composite Reliability sebesar 0,861. Secara keseluruhan, seluruh variabel dalam penelitian ini memenuhi kriteria reliabilitas karena memiliki nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability di atas batas yang direkomendasikan.

4.3.2 Analisis Inner Model

Inner model adalah model struktural yang menggambarkan hubungan kausalitas antar variabel laten, yang secara empiris tidak dapat di observasi secara langsung, menunjukkan interaksi sebab akibat yang kompleks. Evaluasi inner model dilakukan dengan meninjau koefisien determinasi atau R-square. Dalam kriteria ini, nilai 0.19 dikategorikan sebagai pengaruh eksogen terhadap endogen yang lemah, nilai diatas

0.33 dianggap moderat, sedangkan nilai 0.67 mencerminkan pengaruh yang kuat atau signifikan.

Tabel 4. 10

Nilai R-square

	R-square	R-square Adjusted
<i>Peer Influence (M)</i>	0.424	0.413
<i>Risk Credit Behavior (Y)</i>	0.588	0.576

Sumber: Data Dibuat oleh Peneliti (2026)

Berdasarkan data nilai R-square pada tabel 4.10, variabel intervensi yaitu Peer Influence (M) memperoleh nilai R-square sebesar 0.424 dan nilai R-square Adjusted sebesar 0.413 yang berarti variabel Peer Influence sebagai variabel intervensi dipengaruhi oleh variabel eksogen sebesar 42% sedangkan 58% sisanya di pengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini. Sedangkan variabel endogen yaitu Risk Credit Behavior (Y) memiliki nilai R-square sebesar 0.588 dan nilai R-square Adjusted sebesar 0.576, hal ini mengindikasikan bahwa variabel Risk Credit Behavior (Y) dipengaruhi variabel eksogen sebesar 58,8% sementara 41,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain diluar dari yang dicantumkan dalam penelitian ini. Nilai R-square bertujuan untuk menunjukkan bahwa variabel dependen dalam penelitian ini mampu dijelaskan oleh variabel independen dengan tingkat bervariasi. Peer Influence dengan R-square 42 % berarti kemampuan penjelasan yang sedang sedangkan Risk Credit Behavior dengan nilai 58% memberikan penjelasan yang cukup baik.

4.3.3 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan proses untuk mengevaluasi tingkat signifikan pengaruh antar variabel dalam penelitian ini. Kriteria signifikansi terpenuhi apabila nilai P-values berada dibawah 0.05 atau nilai T-statistik melebihi 1.96 (Muhson, 2022). Data yang tertera pada Tabel 4.- berikut merangkum hasil pengujian hipotesis

menggunakan *bootstrapping* SmartPLS, yang menggambarkan kontribusi Present Bias (X-1) dan Self Control (X-2), dalam mempengaruhi Risk Credit Behavior (Y).

Tabel 4. 11

Path Coefficient (Bootstrapping)

	Original Sampel (O)	T-statistik (O/STDEV)	P-values
X-1 -> Y	0.056	0.622	0.534
X-2 -> Y	0.152	1.762	0.079
X-1 -> PI	0.396	5.529	0.000
X-2 -> PI	0.387	5.183	0.000
PI -> Y	0.642	6.828	0.000

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti, (2026)

Kolom Original Sampel (O) menunjukkan bahwa *Present Bias* (X-1) berpengaruh positif sebesar 0.056 terhadap *Risk Credit Behavior* (Y) dan *Self Control* (X-2) berpengaruh positif sebesar 0.152 terhadap *Risk Credit Behavior* (Y). Kolom T-statistik, untuk menguji signifikansi pengaruh, merepresentasikan bahwa nilai T untuk *Present Bias* (X-1) dengan nilai 0.622 dan *Self Control* (X-2) dengan perolehan nilai T sebesar 1.762 menunjukkan pengaruh tidak signifikan. Selaras dengan hasil tersebut, kolom P-values mencerminkan nilai P-values dari variabel *Present Bias* (X-1) sebesar 0.534 dan *Self Control* (X-2) mencapai 0.079 yang mengindikasikan pengaruh tidak signifikan untuk kedua variabel tersebut. Hasil analisis data tersebut mengarah pada kesimpulan bahwa *Present Bias* (X-1) dan *Self Control* (X-2) berpengaruh positif dengan pengaruh tergolong kecil dan tidak signifikan terhadap *Risk Credit Behavior* (Y).

Berdasarkan nilai original sample (O), *Present Bias* (X-1) menunjukkan koefisien jalur sebesar 0,398 terhadap *Peer Influence* (PI), sedangkan *Self Control* (X-2)

memiliki koefisien jalur sebesar 0,387. Nilai koefisien yang positif mengindikasikan bahwa peningkatan Present Bias maupun Self Control cenderung diikuti oleh peningkatan Peer Influence. Dari hasil pengujian signifikansi, nilai *t*-statistic untuk Present Bias (X-1) sebesar 5,529 dan Self Control (X-2) sebesar 5,183. Kedua nilai tersebut berada di atas batas kritis 1,96, yang menunjukkan bahwa hubungan yang terbentuk signifikan secara statistik. Selain itu, nilai *p*-values masing-masing variabel sebesar 0,000 atau lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Hasil ini mengonfirmasi bahwa Present Bias dan Self Control memiliki pengaruh positif serta signifikan terhadap Peer Influence. Dengan demikian, kedua variabel tersebut terbukti berkontribusi dalam meningkatkan tingkat pengaruh teman sebaya pada mahasiswa.

Berdasarkan nilai *original sample* (O), variabel Peer Influence (PI) memiliki koefisien jalur sebesar 0,642 terhadap Risk Credit Behavior (Y), yang menunjukkan adanya hubungan positif. Selanjutnya, berdasarkan nilai *t*-statistic, Peer Influence (PI) memperoleh nilai sebesar 6.828, yang berarti dapat disimpulkan bahwa pengaruh yang diberikan bersifat signifikan secara statistik. Hasil tersebut juga didukung oleh nilai *p*-values sebesar 0,000, hal ini menunjukkan bahwa pengaruh Peer Influence (PI) terhadap Risk Credit Behavior (Y) terbukti signifikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Peer Influence (PI) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Risk Credit Behavior (Y).

4.3.4 Uji Hipotesis Mediasi

Dalam analisis mediasi, pengaruh mediasi dinyatakan signifikan apabila nilai *P*-values kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel mediator berfungsi sebagai perantara yang menghubungkan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara tidak langsung (Duryadi, 2021).

Tabel 4. 12

Uji Pengaruh Mediasi

	Original Sampel (O)	T-statistik (O/STDEV)	P-values
X-1 -> PI -> Y	0.255	4.843	0.000
X-2 -> PI -> Y	0.248	4.393	0.000

Sumber: Data Diolah oleh Peneliti, (2026)

Berdasarkan data pada Tabel 4.12, Peer Influence sebagai variabel mediasi menunjukkan peran yang signifikan dalam menjembatani hubungan antara Present Bias (X-1) maupun Self-Control (X-2) terhadap Risk Credit Behavior (Y). Pada hubungan antara Present Bias (X-1) terhadap Risk Credit Behavior (Y), peran Peer Influence sebagai variabel mediasi menunjukkan hasil yang signifikan dengan nilai *P-values* sebesar 0.000. Hal ini mengindikasikan terjadi pengaruh mediasi. Hal ini terwujud ketika jalur pengaruh tidak langsung melalui variabel mediator memiliki kontribusi yang substansial, sehingga variabel tersebut mampu bertindak sebagai perantara yang menghubungkan variabel bebas terhadap variabel terikat secara signifikan.

Sementara itu, pada hubungan antara Self-Control (X-2) dan Risk Credit Behavior (Y), peran Peer Influence sebagai variabel mediasi menunjukkan hasil yang signifikan dengan nilai *P-values* sebesar 0.000. Kondisi ini dikategorikan dalam kelompok terjadi mediasi, di mana pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat bersifat tidak langsung melainkan melalui variabel perantara. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun Self-Control tidak berpengaruh secara langsung terhadap perilaku kredit berisiko, keberadaan pengaruh teman sebaya memberikan peran penting dalam menjelaskan hubungan tersebut. Dengan kata lain, pengaruh teman sebaya menjadi faktor yang memperkuat hubungan antara Self-Control dan perilaku kredit berisiko secara tidak langsung.

Hasil uji mediasi dalam penelitian ini menegaskan bahwa Peer Influence terbukti memiliki peran signifikansi sebagai variabel mediator dalam hubungan antara Present Bias dan Self-Control terhadap Risk Credit Behavior. Temuan ini menunjukkan bahwa pengaruh terhadap perilaku kredit berisiko tidak hanya berasal dari faktor internal individu, tetapi juga terjadi melalui peran perantara pengaruh teman sebaya. Dengan demikian, lingkungan sosial memiliki kontribusi penting dalam memperkuat hubungan antara faktor individu dan perilaku kredit berisiko.

4.4 Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, seluruh hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini telah berhasil diuji dan terjawab. Berikut merupakan intisari dari kesimpulan yang dihasilkan melalui analisis tersebut.

1) Pengaruh *Present Bias* terhadap *Risk Credit Behavior*

Hasil analisis data mengungkapkan bahwa *Present Bias* (X-1) berpengaruh positif terhadap *Risk Credit Behavior* (Y) dengan koefisien 0.056. T-statistik mencapai $0.622 < 1.96$ dan P-values sebesar $0.534 > 0.05$ menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan. Oleh karena itu, walau data menunjukkan bahwa *Present Bias* ada kecenderungan hubungan yang searah dengan *Risk Credit Behavior* namun pengaruh tersebut tidak nyata, atau tidak berarti secara statistik.

2) Pengaruh *Self-Control* terhadap *Risk Credit Behavior*

Self-Control (X-2) memperlihatkan pengaruh positif terhadap *Risk Credit Behavior* (Y) dengan nilai koefisien 0.152. T-statistik tercatat $1.762 < 1.96$ dan P-values sebesar $0.079 > 0.05$ mengindikasikan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan. Dengan demikian dapat disimpulkan *Self-Control* tidak memiliki potensi untuk meningkatkan *Risk Credit Behavior*.

3) Pengaruh *Present Bias* terhadap *Peer Influence*

Hasil analisis menunjukkan bahwa *Present Bias* (X-1) memberikan dampak positif yang substansial terhadap *Peer Influence* (M) dengan nilai koefisien sebesar 0.398. Hasil tersebut juga didukung melalui nilai *T-statistics* sebesar $5.529 > 1.96$, serta *P-values* $0.000 < 0.05$. Hal ini memberikan penegasan bahwa kecenderungan *Present Bias* pada individu berperan nyata dalam meningkatkan kerentanan terhadap *Peer Influence*.

4) Pengaruh *Self-Control* terhadap *Peer Influence*

Berdasarkan hasil uji hipotesis, variabel *Self-Control* (X-2) memiliki pengaruh positif terhadap *Peer Influence* (M) dengan nilai koefisien jalur sebesar 0.387. Signifikansi hubungan ini ditunjukkan oleh nilai *T-statistics* sebesar $5.183 > 1.96$. Selain itu, nilai *P-values* tercatat sebesar $0.000 < 0.05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa *Self-Control* (X-2) secara statistik berpengaruh signifikan terhadap *Peer Influence* (M).

5) Pengaruh *Peer Influence* terhadap *Risk Credit Behavior*

Analisis moderasi memperlihatkan bahwa variabel *Peer Influence* (M) menunjukkan pengaruh positif terhadap *Risk Credit Behavior* (Y) dengan nilai koefisien jalur sebesar 0.642. Signifikansi hubungan ini dibuktikan melalui nilai *T-statistics* sebesar $6.828 > 1.96$. Selain itu, nilai *P-values* tercatat sebesar $0.000 < 0.05$. Temuan ini menunjukkan bahwa *Peer Influence* secara statistik berkontribusi dalam peningkatan kapabilitas *Risk Credit Behavior*.

6) Pengaruh *Peer Influence* dalam memediasi *Present Bias* terhadap *Risky Credit Behavior*

Berdasarkan hasil uji pengaruh tidak langsung, hubungan antara *Present Bias* (X-1) terhadap *Risk Credit Behavior* (Y) melalui *Peer Influence* (PI) menghasilkan nilai

koefisien parameter sebesar 0.255. Nilai *T-statistics* yang diperoleh adalah sebesar $4.843 > 1,96$ dengan *P-values* sebesar $0.000 < 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa Peer Influence terbukti mampu memediasi pengaruh Present Bias terhadap Risk Credit Behavior secara signifikan. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dinyatakan terdukung.

7) Pengaruh *Peer Influence* dalam memediasi *Self-Control* terhadap *Risky Credit Behavior*

Dalam relasi antara *Self-Control* (X-2) terhadap *Risk Credit Behavior* (Y) melalui *Peer Influence* (PI) menunjukkan nilai koefisien sebesar 0.248. Nilai statistik uji mencatatkan *T-statistics* sebesar $4.393 > 1.96$ dan *P-values* sebesar $0.000 < 0.05$. Angka tersebut mengindikasikan bahwa jalur hubungan tidak langsung melalui variabel mediator memiliki kebermaknaan statistik. Hal ini berarti *Peer Influence* sukses menjalankan fungsinya sebagai variabel perantara dalam menjelaskan pengaruh *Self-Control* terhadap *Risk Credit Behavior* pada responden.

4.5 Pembahasan Hasil Penelitian

4.5.1 Pengaruh Present Bias terhadap Risk Credit Behavior

Hasil penelitian menampilkan bahwa present bias berimplikasi positif terhadap risk credit behavior mahasiswa, meskipun pengaruhnya tergolong tidak signifikan. Hal ini berarti bahwa mahasiswa yang memiliki kecenderungan *present bias* cenderung lebih mengutamakan kepuasan atau kebutuhan saat ini dibandingkan mempertimbangkan konsekuensi di masa depan, yang berpotensi mendorong munculnya perilaku kredit berisiko. Namun, pengaruh tersebut tidak cukup kuat secara statistik, sehingga belum dapat menjelaskan secara signifikan hubungan antara *present bias* dan perilaku kredit berisiko. Temuan dari penelitian ini sejalan dengan kajian sebelumnya oleh Sinnewe & Nicholson, (2023) yang mengungkapkan bahwa bagi orang dewasa muda, kebiasaan finansial mereka lebih ditentukan oleh konteks

sosial dan pengalaman terhadap keterbatasan keuangan daripada faktor psikologis internal. Meskipun menunjukkan arah hubungan yang positif, nilai koefisien present bias terhadap perilaku kredit berisiko tergolong sangat kecil. Selain itu, hasil uji statistik menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan, sehingga dapat disimpulkan bahwa kecenderungan present bias belum memberikan dampak yang berarti terhadap perilaku kredit yang berisiko. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun responden cenderung memprioritaskan kepuasan jangka pendek, kecenderungan tersebut belum cukup kuat untuk mendorong terbentuknya perilaku kredit berisiko.

Present bias terdiri dari beberapa indikator yang menggambarkan perilaku mahasiswa dalam mementingkan kepuasan saat ini. Indikator-indikator tersebut meliputi sering memilih solusi yang terasa ringan sekarang dalam keputusan keuangan meskipun dapat berdampak pada keuangan di masa depan, jarang membuat perencanaan keuangan untuk beberapa waktu ke depan karena merasa kebutuhan sekarang lebih penting, sering memiliki keyakinan bahwa esok hari mereka akan lebih mampu mengontrol pengeluaran dibanding hari ini. Berdasarkan tabel distribusi frekuensi variabel present bias, indikator yang paling dominan adalah kecenderungan mahasiswa yang jarang membuat perencanaan keuangan untuk beberapa waktu kedepan. Akibat yang terimplikasi adalah rendahnya perhatian mahasiswa terhadap pengelolaan keuangan jangka panjang, sehingga pengambilan keputusan finansial cenderung bersifat spontan dan kurang mempertimbangkan konsekuensi di masa mendatang. Fenomena ini mengisyaratkan bahwa mahasiswa lebih berorientasi pada kebutuhan saat ini dibandingkan dengan stabilitas finansial di masa depan. Kondisi tersebut berpotensi menyebabkan alokasi keuangan yang kurang terarah, serta meningkatkan risiko terjadinya ketidakseimbangan keuangan. Apabila kecenderungan ini terus berlanjut tanpa adanya upaya pengendalian, maka potensi munculnya permasalahan finansial, seperti kesulitan memenuhi kebutuhan mendesak atau ketergantungan pada sumber pembiayaan eksternal, dapat semakin meningkat

Temuan penelitian mengenai pengaruh present bias terhadap risky credit behavior dapat dijelaskan melalui perspektif Theory of Planned Behavior (TPB). Teori ini menyatakan bahwa perilaku individu didahului oleh niat berperilaku yang terbentuk dari sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan (Mahyarni, 2013). Dalam penelitian ini, present bias menggambarkan kecenderungan individu untuk lebih mengutamakan manfaat atau kepuasan jangka pendek dibandingkan konsekuensi jangka panjang. Secara teoritis, kecenderungan tersebut dapat membentuk sikap yang lebih terbuka terhadap penggunaan kredit secara berisiko. Akan tetapi, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh present bias terhadap risky credit behavior bersifat positif namun tidak signifikan. Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun terdapat kecenderungan hubungan searah, present bias belum menjadi faktor yang cukup kuat untuk secara langsung memengaruhi niat maupun perilaku kredit berisiko pada mahasiswa.

Hal ini dapat dijelaskan melalui perspektif TPB, dimana komponen lain seperti norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan kemungkinan memiliki peran yang lebih dominan dalam menentukan perilaku tersebut. Dengan kata lain, meskipun mahasiswa memiliki kecenderungan untuk berorientasi pada masa kini, keputusan untuk terlibat dalam perilaku kredit berisiko tetap dipengaruhi oleh pertimbangan sosial dan kemampuan pengendalian diri yang mereka miliki. Oleh karena itu, present bias tidak secara langsung menjadi determinan utama dalam membentuk risky credit behavior, melainkan berinteraksi dengan faktor-faktor lain dalam kerangka TPB.

Dalam tinjauan islam, hasil penelitian ini secara teologis sejalan dengan prinsip moderasi konsumsi dalam QS. Al-Furqan: 67

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

“ Dan, orang-orang yang apabila berinfaq tidak berlebihan dan tidak (pula) kikir. (Infak mereka) adalah pertengahan antara keduanya.”

Berdasarkan Tafsir Tahlili, ayat tersebut menekankan bahwa akan lebih baik bagi seorang muslim untuk menafkahkan harta mereka tidak boros dan tidak pula kikir, tetapi memelihara keseimbangan antara kedua sifat buruk tersebut. Kekayaan yang dititipkan Allah SWT kepadanya harus digunakan sebaik-baiknya sehingga dapat bermanfaat untuk dirinya, keluarga, dan masyarakat.

4.5.2 Pengaruh Self Control terhadap Risk Credit Behavior

Hasil pengujian data menunjukkan bahwa self control memiliki pengaruh positif, namun tidak signifikan, terhadap risk credit behavior pada mahasiswa. Temuan ini mengindikasikan bahwa kemampuan mahasiswa dalam mengendalikan diri belum mampu secara langsung dan konsisten mengurangi kecenderungan mereka untuk terlibat dalam perilaku kredit yang berisiko. Meskipun arah hubungan yang terbentuk menunjukkan bahwa peningkatan self control berkaitan dengan pengelolaan perilaku keuangan yang lebih baik, besarnya pengaruh tersebut tidak cukup kuat untuk menghasilkan perubahan yang signifikan. Kondisi ini menunjukkan bahwa mahasiswa yang memiliki tingkat pengendalian diri yang baik masih berpotensi melakukan risky credit behavior dalam situasi tertentu. Oleh karena itu, perilaku kredit berisiko tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal berupa self control, tetapi juga oleh berbagai faktor lain, seperti lingkungan sosial, tekanan dari teman sebaya, maupun kondisi ekonomi yang dihadapi individu.

Penemuan ini juga diperkuat oleh kajian Leviany Dusia et al.,(2023) yang secara spesifik meneliti perilaku utang pada generasi milenial dan Z. Dusia dkk. mengungkapkan bahwa kontrol diri seringkali menjadi tidak efektif ketika berhadapan dengan sikap terhadap utang yang dibentuk oleh pengaruh teman sebaya. Dusia dkk. berpendapat bahwa meskipun seseorang memiliki niat untuk

mengendalikan pengeluaran, tekanan sosial untuk mengikuti tren gaya hidup konsumtif seringkali lebih dominan. Hal ini menjelaskan mengapa dalam hasil penelitian ini, *peer influence* bertindak sebagai mediator positif; ia menjadi faktor yang memperlemah *self-control* dan memperkuat dorongan menuju *risk credit behavior*. Mahasiswa cenderung lebih takut kehilangan momentum sosial atau pengakuan dari teman-temannya daripada memikirkan risiko finansial jangka panjang dari kredit yang mereka ambil.

Self control terdiri dari beberapa indikator yang mencerminkan perilaku pengendalian diri mahasiswa yaitu mengambil keputusan keuangan tanpa memikirkan konsekuensinya terlebih dahulu, kesulitan menghentikan kebiasaan pengeluaran yang kurang baik meskipun paham konsekuensinya terhadap kondisi keuangan, serta mudah tergoda oleh hal hal yang tidak direncanakan dalam rencana keuangan. Berdasarkan tabel distribusi frekuensi variabel self control menunjukkan bahwa indikator paling dominan adalah mudah tergoda oleh hal-hal diluar rencana keuangan yang telah dibuat. Implikasinya, kecenderungan mahasiswa yang mudah tergoda oleh hal-hal di luar rencana keuangan menunjukkan adanya potensi penyimpangan dalam pengelolaan finansial. Namun, karena pengaruhnya bersifat positif tetapi tidak signifikan, faktor ini belum dapat dianggap sebagai penentu utama dalam perilaku keuangan mahasiswa. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun terdapat arah hubungan, pengaruhnya masih relatif lemah dan kemungkinan dipengaruhi oleh faktor lain seperti pengendalian diri maupun lingkungan sosial.

Temuan yang menunjukkan bahwa self control memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap risk credit behavior pada mahasiswa dapat dijelaskan melalui perspektif Theory of Planned Behavior (TPB). Teori ini menjelaskan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh niat berperilaku yang terbentuk dari sikap, norma subjektif, dan perceived behavioral control. Dalam konteks penelitian ini, self control mencerminkan kemampuan individu untuk mengatur serta mengendalikan

tindakannya sehingga secara teoritis diharapkan dapat menekan kecenderungan melakukan perilaku kredit yang berisiko. Akan tetapi, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik. Temuan ini mengindikasikan bahwa tingkat pengendalian diri yang dimiliki mahasiswa belum cukup kuat untuk secara langsung dan konsisten memengaruhi niat maupun perilaku mereka dalam mengambil keputusan terkait penggunaan kredit.

Hasil penelitian ini relevan dengan QS.Yusuf: 53 yang menggarisbawahi bahwa nafsu manusia cenderung membawanya kepada keburukan.

ارْءَاَنَّ رَبِّيَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي وَمَا أُبْرِيءُ نَفْسِي إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّ

“Aku tidak (menyatakan) diriku bebas (dari kesalahan) karena sesungguhnya nafsu itu selalu mendorong kepada kejahatan, kecuali (nafsu) yang diberi rahmat oleh Tuhanku. Sesungguhnya Tuhanku Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. “

Dalam Tafsir Tahili dijelaskan bahwa sosok manusia yang mulia sekalipun tetap memiliki kecenderungan manusiawi terhadap nafsu godaan, dan hanya perlindungan serta rahmat Allah SWT yang mampu menghindarkannya dari kesalahan. Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa kendali diri secara mandiri mudah terpengaruh oleh godaan konsumsi atau tekanan ekonomi. Berdasarkan hasil analisis data membuktikan bahwa self control yang hanya bersifat kognitif, namun hal itu saja tidak menjamin seseorang aman dari perilaku berhutang yang berisiko sehingga prinsip-prinsip agama menjadi pelindung dari kemungkinan perilaku yang merugikan di masa depan.

4.5.3 Pengaruh Present Bias terhadap Peer Influence

Hasil analisis data menunjukkan bahwa present bias memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peer influence pada mahasiswa. Temuan ini mengindikasikan adanya hubungan yang cukup kuat antara kecenderungan individu untuk

mengutamakan kepuasan jangka pendek dengan tingkat pengaruh yang diterima dari lingkungan sosialnya. Dengan kata lain, mahasiswa yang memiliki present bias lebih tinggi cenderung lebih responsif terhadap pandangan, perilaku, maupun preferensi yang berkembang dalam kelompok teman sebayanya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa orientasi yang berfokus pada manfaat saat ini dapat meningkatkan kerentanan individu terhadap pengaruh sosial dalam proses pengambilan keputusan. Dengan demikian, present bias turut memperkuat peran peer influence dalam membentuk pola perilaku mahasiswa, khususnya dalam pengambilan keputusan sehari-hari. Temuan ini didukung secara kuat oleh meta-analisis yang dilakukan oleh Powers et al.,(2022). Powers dkk mengungkapkan bahwa kehadiran atau observasi dari teman sebaya secara signifikan meningkatkan keputusan untuk mengambil risiko pada individu di usia transisi menuju dewasa. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa faktor sosial bertindak sebagai penguat terhadap sistem imbalan di otak, yang membuat hasil yang bersifat segera (*immediate rewards*) menjadi jauh lebih menarik daripada konsekuensi jangka panjang. Dalam konteks penelitian ini, mahasiswa yang memiliki skor *present bias* tinggi secara alami sudah memiliki sensitivitas yang besar terhadap imbalan instan. Powers dkk. menegaskan bahwa peer influence memperburuk kondisi ini dengan cara meningkatkan nilai subjektif dari sebuah risiko di mata individu tersebut. Ketika mahasiswa berada bersama teman-temannya, keinginan untuk mendapatkan hadiah berupa pengakuan sosial atau kesenangan saat itu juga mengaburkan penilaian mereka terhadap risiko kredit, sehingga mediasi positif terjadi.

Dalam distribusi frekuensi present bias yang tertinggi merupakan kecenderungan mahasiswa yang jarang membuat perencanaan keuangan untuk beberapa waktu kedepan. Sedangkan pada distribusi frekuensi peer influence yang tertinggi merupakan kecenderungan responden melibatkan teman dalam keputusan keuangan. Kondisi ini berdampak pada rendahnya perhatian terhadap pengelolaan keuangan jangka panjang yang disertai dengan meningkatnya ketergantungan pada pengaruh

lingkungan sosial. Fenomena ini mengisyaratkan bahwa mahasiswa dengan kecenderungan present bias lebih berorientasi pada pemenuhan kebutuhan saat ini dan cenderung mengikuti preferensi kelompok sebayanya dalam mengambil keputusan finansial. Kondisi tersebut berpotensi mendorong munculnya risky credit behavior, terutama ketika keputusan penggunaan kredit dilakukan tanpa perencanaan yang matang dan dipengaruhi oleh dorongan sosial.

Keterkaitan penelitian ini dengan Theory of Planned Behavior dapat dijelaskan melalui peran present bias dalam memengaruhi perilaku kredit berisiko mahasiswa. Dalam TPB, perilaku individu ditentukan oleh niat yang dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Kecenderungan present bias yang membuat mahasiswa lebih berorientasi pada kepuasan saat ini dapat membentuk sikap yang lebih permisif terhadap penggunaan kredit, meskipun berisiko. Selain itu, keterlibatan teman dalam pengambilan keputusan keuangan mencerminkan adanya pengaruh norma subjektif yang turut memperkuat kecenderungan tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *present bias* berpengaruh positif signifikan terhadap *peer influence*. Hal ini sejalan dengan Tafsir QS. Al-Hadid: 20 yang menjelaskan bahwa kehidupan dunia seringkali dipahami hanya sebagai perhiasan dan ajang berbangga-bangga (*takaafur*) antar sesama manusia.

الدُّنْيَا لَعِبٌ وَلَهُمْ زِينَةٌ ۖ اَعْلَمُوا اَنَّهَا الْحَيٰوةُ الْاٰخِرَةُ كَمَثَلِ غَيْثٍ ۖ وَالْاَوَّلَادُ الْاَمْوَالُ فِي وَتَكَثُرٌ بَيْنَكُمْ وَتَفَا

تَبَاثُهُ ۚ اَعْجَبَ الْكٰفِرِيْنَ ۚ اللهُ وَمَغْفِرَةٌ ۚ عَذَابٌ شَدِيْدٌ ۚ وَفِي الْاٰخِرَةِ حُطٰمٌ ۚ ثُمَّ يَكُوْنُ فِتْرَةٌ ۚ مُصْفَرًّا ۚ ثُمَّ يَهْبِيْجُ

رُوْدُ الْحَيٰوةِ الدُّنْيَا وَرِضْوَانٌ ۚ وَمَا اِلَّا مَتَاعُ الْغُ

“Ketahuilah bahwa kehidupan dunia itu hanyalah permainan, kelengahan, perhiasan, dan saling bermegah-megahan di antara kamu serta berlomba-lomba dalam banyaknya harta dan anak keturunan. (Perumpamaannya adalah) seperti hujan yang tanamannya mengagumkan para petani, lalu mengering dan kamu lihat menguning, kemudian hancur. Di akhirat ada azab yang keras serta ampunan dari

Allah dan keridaan-Nya. Kehidupan dunia (bagi orang-orang yang lengah) hanyalah kesenangan yang memperdaya. “

4.5.4 Pengaruh Self Control terhadap Peer Influence

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, self control terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peer influence pada mahasiswa. Temuan ini menunjukkan adanya hubungan yang cukup kuat antara tingkat pengendalian diri dengan cara mahasiswa menyikapi pengaruh sosial dari lingkungan pertemanannya. Nilai koefisien yang diperoleh mengindikasikan bahwa mahasiswa dengan self control yang lebih tinggi masih mempertimbangkan pandangan dan masukan dari kelompok sebaya dalam proses pengambilan keputusan, meskipun dalam batas tertentu. Hasil tersebut mengisyaratkan bahwa self control tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme pengaturan perilaku individu, tetapi juga berkaitan dengan keterlibatan mahasiswa dalam dinamika sosial yang berasal dari teman sebaya. Dengan demikian, pengendalian diri turut berperan dalam membentuk respons mahasiswa terhadap pengaruh lingkungan sosial dalam berbagai keputusan yang diambil sehari-hari.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Hayati et al., (2020), yang menegaskan bahwa kontrol diri merupakan faktor internal utama yang menentukan sejauh mana seorang individu dapat dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya. Hayati dkk, mengungkapkan bahwa kontrol diri berfungsi sebagai mekanisme pertahanan internal yang membantu individu untuk tidak terjebak dalam perilaku konsumtif yang dipicu oleh tekanan kelompok. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa individu dengan kontrol diri yang rendah memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan konformitas terhadap teman sebaya demi mendapatkan pengakuan atau menghindari pengucilan sosial. Dalam konteks penelitian ini, mahasiswa yang memiliki nilai koefisien sebesar 0.152 yang menunjukkan kemampuan pengendalian diri berada pada level sangat rendah. Hayati dkk, menegaskan bahwa kelemahan

dalam kontrol diri ini secara langsung membuka celah bagi peer influence untuk masuk dan mendominasi pengambilan keputusan individu. Hal ini membuktikan bahwa peer influence bukan sekadar faktor eksternal yang berdiri sendiri, melainkan sangat bergantung pada seberapa kuat kontrol diri yang dimiliki mahasiswa tersebut.

Pada distribusi frekuensi, indikator self control yang paling dominan adalah kecenderungan mahasiswa yang mudah tergoda oleh pengeluaran di luar rencana keuangan yang telah disusun. Sementara itu, pada distribusi frekuensi peer influence, kecenderungan tertinggi menunjukkan bahwa responden melibatkan teman dalam pengambilan keputusan keuangan. Kondisi ini mencerminkan bahwa meskipun mahasiswa memiliki upaya pengendalian diri, pelaksanaannya belum sepenuhnya konsisten sehingga masih rentan terhadap dorongan eksternal. Fenomena tersebut mengindikasikan bahwa keputusan finansial mahasiswa tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal, tetapi juga oleh tekanan atau preferensi dari lingkungan sosial. Akibatnya, alokasi keuangan menjadi kurang terarah dan berpotensi menyimpang dari perencanaan yang telah dibuat. Dalam situasi tertentu, kondisi ini dapat mendorong munculnya risky credit behavior, terutama ketika keputusan penggunaan kredit dilakukan secara impulsif dan dipengaruhi oleh lingkungan sekitar.

Temuan ini dapat dijelaskan melalui Theory of Planned Behavior dimana self control berkaitan dengan perceived behavioral control, sedangkan peer influence merepresentasikan norma subjektif. Dalam teori tersebut, kemampuan individu dalam mengendalikan diri dapat memengaruhi bagaimana ia merespons tekanan atau pengaruh sosial dari lingkungan sekitarnya. Dengan demikian, self control berperan dalam menentukan sejauh mana individu dipengaruhi oleh peer influence dalam proses pengambilan keputusan. Hal ini menunjukkan bahwa faktor internal berupa pengendalian diri tidak berdiri sendiri, melainkan berinteraksi dengan faktor eksternal berupa norma sosial dalam membentuk perilaku individu.

Dalam integrasi keislaman hasil penelitian tersebut dapat dijelaskan dalam Q.S Al-Asr: 3, yang berbunyi

إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَّصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَّصَوْا بِالصَّبْرِ

“Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran”

Merujuk pada tafsir Syekh Wahbah az-Zuhaili yang menjelaskan bahwa surat Al-Asr menekankan pentingnya iman, amal saleh, serta saling menasihati dalam kebenaran dan kesabaran. Berdasarkan tafsir, manusia akan terhindar dari kerugian apabila mampu menjaga keimanan dan perilakunya secara konsisten.

4.5.5 Pengaruh Peer Influence terhadap Risk Credit Behavior

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa peer influence berpengaruh positif dan signifikan terhadap risky credit behavior pada mahasiswa. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa lingkungan sosial, khususnya teman sebaya, memiliki kontribusi yang kuat dalam membentuk kecenderungan perilaku kredit yang berisiko. Dilihat dari nilai koefisien, dapat dipahami bahwa semakin besar keterlibatan teman dalam proses pengambilan keputusan keuangan, maka semakin tinggi pula kemungkinan mahasiswa terlibat dalam risky credit behavior. Oleh karena itu, peer influence tidak hanya memengaruhi cara individu dalam mengambil keputusan, tetapi juga turut meningkatkan kecenderungan perilaku kredit berisiko dalam aktivitas keuangan sehari-hari mahasiswa. Temuan ini didukung secara kuat oleh meta-analisis yang dilakukan oleh Powers et al.,(2022) terhadap lebih dari 5.000 partisipan. Powers dkk, mengungkapkan bahwa kehadiran atau observasi dari teman sebaya secara signifikan meningkatkan keputusan individu untuk mengambil risiko dibandingkan saat mereka sendirian. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa faktor sosial bertindak sebagai penguat yang membuat sebuah tindakan berisiko terlihat lebih menarik dan memberikan kepuasan emosional yang lebih besar. Sedangkan,

dalam konteks perilaku ekonomi Powers dkk menegaskan bahwa peer influence menggeser persepsi individu terhadap risiko.

Pada distribusi frekuensi, indikator peer influence yang paling dominan menunjukkan bahwa responden cenderung melibatkan teman dalam pengambilan keputusan keuangan. Sementara itu, pada distribusi frekuensi risky credit behavior, kecenderungan tertinggi terlihat pada penggunaan paylater untuk pembelian barang yang bersifat hiburan. Kondisi ini mencerminkan bahwa pengaruh lingkungan sosial memiliki peran dalam membentuk keputusan finansial mahasiswa, terutama dalam penggunaan fasilitas kredit. Fenomena tersebut mengindikasikan bahwa mahasiswa tidak hanya mempertimbangkan kebutuhan pribadi, tetapi juga dipengaruhi oleh preferensi dan gaya hidup kelompok sebayanya. Akibatnya, penggunaan kredit seperti paylater cenderung diarahkan pada pemenuhan kebutuhan non-prioritas.

Hasil analisis mencerminkan hubungan positif signifikan antara peer influence dengan risk credit behavior mahasiswa yang dapat dijelaskan melalui perspektif Theory of Planned Behavior (TPB), dimana peer influence merepresentasikan norma subjektif yang memengaruhi perilaku individu. Dalam kerangka TPB, norma subjektif mencerminkan sejauh mana individu merasakan tekanan sosial dari lingkungan sekitarnya dalam menentukan suatu tindakan. Kecenderungan mahasiswa yang melibatkan teman dalam pengambilan keputusan keuangan menunjukkan bahwa pengaruh kelompok sebaya menjadi faktor penting dalam membentuk perilaku tersebut. Sejalan dengan tingginya penggunaan paylater untuk kebutuhan hiburan, hal ini mengindikasikan bahwa norma sosial yang berkembang di lingkungan mahasiswa cenderung mendukung perilaku konsumtif berbasis kredit. Dengan demikian, semakin kuat peer influence, maka semakin besar dorongan bagi individu untuk mengikuti pola perilaku kelompok, termasuk dalam melakukan risky credit behavior. Hal ini menunjukkan bahwa faktor sosial memiliki peran signifikan dalam membentuk niat dan perilaku keuangan mahasiswa sesuai dengan kerangka TPB.

Secara perspektif Islam penemuan tersebut sesuai dengan isi dalam Q.S Al-Furqan:27 yang berbunyi

وَيَوْمَ يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَى يَدَيْهِ يَقُولُ يَلَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا

“(Ingatlah) hari (ketika) orang zalim menggigit kedua tangannya seraya berkata, “Oh, seandainya (dahulu) aku mengambil jalan bersama rasul. “

Menurut Tafsir Tahlili ayat tersebut menggambarkan orang-orang yang zalim akan mengalami penyesalan yang mendalam karena kesalahan dalam memilih teman, di mana teman yang buruk justru menjerumuskan mereka ke dalam kesesatan. Penyesalan tersebut muncul karena pada saat di dunia mereka tidak mampu menghindari pengaruh negatif dari lingkungan pergaulan. Hal ini menunjukkan bahwa lingkungan pertemanan memiliki peran yang sangat kuat dalam membentuk perilaku individu.

4.5.6 Pengaruh Peer Influence dalam memediasi Present Bias terhadap Risk Credit Behavior

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa peer influence memiliki peran yang signifikan dalam memediasi hubungan antara present bias dan risk credit behavior pada mahasiswa di Kota Malang. Oleh karena itu, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat diterima. Penemuan ini selaras dengan dugaan awal bahwa kecenderungan individu untuk mengutamakan kepuasan jangka pendek (*present bias*) akan semakin mendorong perilaku kredit berisiko apabila terdapat pengaruh atau tekanan dari lingkungan teman sebaya. Meskipun *present bias* memiliki dampak langsung terhadap keputusan kredit, keberadaan *peer influence* memperkuat transmisi perilaku tersebut melalui mekanisme perbandingan sosial dan dukungan kelompok.

Berdasarkan data distribusi frekuensi, variabel present bias memiliki rata-rata sebesar 4.00, yang menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki kecenderungan kuat untuk lebih menghargai imbalan instan saat ini dibandingkan manfaat jangka panjang. Sementara

itu, variabel self-control berada pada angka 3.63, mencerminkan kemampuan kontrol diri yang berada pada kategori moderat namun belum cukup kuat untuk menahan impuls konsumsi. Variabel peer influence juga memiliki rata-rata 3.63, yang menandakan bahwa lingkungan pergaulan memberikan pengaruh yang cukup nyata dalam pengambilan keputusan mahasiswa. Hal ini berujung pada variabel risk credit behavior dengan rata-rata 3.61, yang mengindikasikan adanya keterlibatan mahasiswa dalam penggunaan instrumen kredit yang berisiko.

Hasil ini memperkuat argumen bahwa *present bias* tidak berdiri sendiri dalam memicu perilaku kredit berisiko. Mahasiswa yang memiliki skor *present bias* tinggi cenderung mencari validasi instan, yang kemudian difasilitasi oleh lingkungan pertemanan mereka. Temuan ini berkaitan erat dengan Theory of Planned Behavior (TPB), khususnya pada dimensi norma subjektif. Dalam konteks ini, tekanan sosial dari teman sebaya membentuk persepsi bahwa penggunaan kredit (seperti *paylater* atau pinjaman online) adalah hal yang wajar dan dapat diterima secara sosial untuk memenuhi gaya hidup saat ini. Harapan untuk mendapatkan pengakuan sosial dari kelompok (*social incentives*) menjadi pendorong kuat yang memediasi dorongan internal individu untuk berperilaku konsumtif secara berisiko.

Penelitian ini juga didukung oleh Bandura, (1991) dalam Social Cognitive Theory. Sebagaimana dikemukakan oleh Bandura, regulasi diri tidak hanya dipengaruhi secara internal, tetapi juga oleh interaksi timbal balik dengan lingkungan sosial. Ketika individu gagal dalam melakukan *self-monitoring* akibat *present bias*, mereka menjadi lebih rentan terhadap pengaruh eksternal. Adanya *peer influence* menyediakan "standar referensi" baru yang membenarkan (*self-excusable*) perilaku konsumsi berisiko demi menjaga kohesi dalam kelompok pertemanan mereka. Oleh karena itu, *peer influence* secara efektif menjembatani pengaruh dorongan psikologis masa kini menjadi tindakan nyata berupa pengambilan kredit yang berisiko.

Dalam perspektif integrasi keislaman, peran peer influence dalam memediasi hubungan present bias terhadap risk credit behavior dapat dikaitkan dengan QS. Az – Zukhruf: 67 berikut

الْأَخِلَاءُ يَوْمَئِذٍ ۖ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ عَدُوٌّ إِلَّا الْمُتَّقِينَ

“Teman-teman akrab pada hari itu saling bermusuhan satu sama lain, kecuali orang-orang yang bertakwa “

Berdasarkan Tafsir Tahlili, dijelaskan bahwa hubungan pertemanan yang tidak dilandasi nilai kebaikan akan berubah menjadi permusuhan di akhirat, di mana masing-masing individu saling menyalahkan atas perilaku yang menjerumuskan. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh dari lingkungan pergaulan memiliki peran penting dalam membentuk keputusan dan tindakan individu.

4.5.7 Pengaruh Peer Influence dalam memediasi Self Control terhadap Risk Credit Behavior

Hasil evaluasi data yang telah dilaksanakan memperlihatkan bahwa peer influence mampu memediasi secara signifikan relasi antara *self-control* dan *risk credit behavior* pada mahasiswa Generasi Z di perguruan tinggi negeri di Kota Malang. Dengan demikian, hipotesis yang diusulkan dalam penelitian ini dapat disetujui (diterima). Temuan tersebut sejalan dengan hipotesis awal yang mengemukakan bahwa pengaruh teman sebaya berpotensi untuk menjembatani atau memperkuat keterkaitan antara tingkat kontrol diri individu dengan kecenderungan melakukan perilaku kredit berisiko.

Data yang terpapar pada hasil analisis menunjukkan nilai P-values sebesar $0.000 < 0.05$, yang menegaskan bahwa *peer influence* berperan sebagai mediator yang sangat signifikan. Responden menunjukkan rata-rata distribusi frekuensi variabel *self-control* sebesar 3.63, yang mengindikasikan kemampuan pengendalian diri yang berada pada level moderat. Sementara itu, variabel *peer influence* juga memiliki rata-

rata 3.63, yang mencerminkan besarnya pengaruh lingkungan pertemanan dalam keseharian mahasiswa. Kombinasi dari kontrol diri yang belum optimal dan pengaruh sosial yang nyata ini berujung pada tingginya risk credit behavior dengan rata-rata nilai sebesar 3.61.

Penemuan ini selaras dengan prinsip dalam Social Cognitive Theory yang dikemukakan oleh Bandura (1991) bahwa regulasi diri manusia tidak bekerja secara otonom melainkan melalui interaksi timbal balik dengan pengaruh sosial. Dalam hal ini, kontrol diri (*self-control*) merupakan bagian dari fungsi regulasi diri yang bertugas memantau dan memberikan reaksi terhadap perilaku individu. Namun, ketika kontrol diri individu berada pada tingkat yang tidak cukup kuat, keberadaan teman sebaya memberikan "insentif sosial" atau dukungan kolektif yang dapat melonggarkan standar internal individu tersebut. Fenomena ini disebut sebagai *selective disengagement*, di mana individu melepaskan sanksi diri atau kontrol internalnya karena merasa didukung oleh norma kelompoknya, sehingga mempermudah terjadinya perilaku kredit berisiko demi memenuhi tuntutan pergaulan.

Selain itu, temuan ini juga berkaitan erat dengan kaidah-kaidah dalam Theory of Planned Behavior (TPB). Dalam kerangka TPB, *peer influence* merepresentasikan norma subjektif, di mana persepsi mahasiswa terhadap ekspektasi atau perilaku teman sebayanya membentuk niat yang lebih kuat untuk menggunakan instrumen kredit secara berisiko. Meskipun mahasiswa memiliki kesadaran internal melalui kontrol diri, tekanan dari norma kelompok seringkali menjadi faktor penentu yang lebih dominan dalam mendorong tindakan nyata. Oleh karena itu, *peer influence* tidak hanya sekadar faktor tambahan, melainkan menjadi mediator krusial yang mengonversi kelemahan dalam kontrol diri menjadi perilaku konsumsi kredit yang berisiko di kalangan mahasiswa Generasi Z di Kota Malang.

Dalam perspektif integrasi keislaman, peran peer influence sebagai variabel mediasi dapat dijelaskan melalui hadits riwayat Sahih Bukhari dan Sahih Muslim yang mengibaratkan teman yang baik seperti penjual minyak wangi dan teman yang buruk seperti tukang besi. Perumpamaan ini menegaskan bahwa interaksi dengan teman sebaya dapat memberikan dampak langsung, baik melalui pengaruh perilaku, kebiasaan, maupun keputusan yang diambil individu. Hadits ini menunjukkan bahwa lingkungan pertemanan memiliki pengaruh yang kuat dalam membentuk perilaku individu, baik mengarah pada kebaikan maupun keburukan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan riset yang telah dilaksanakan, penulis merumuskan simpulan yang selaras dengan permasalahan yang diungkapkan dalam kajian ini. Simpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Present Bias menunjukkan pengaruh positif terhadap Risk Credit Behavior namun berada dalam kategori tidak signifikan. Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun terdapat kecenderungan individu dengan orientasi gratifikasi jangka pendek memiliki risiko kredit yang lebih tinggi, namun pengaruh tersebut relatif lemah dan belum mampu memberikan dampak yang berarti secara statistik. Hal ini menegaskan bahwa perilaku kredit berisiko pada mahasiswa tidak secara dominan dipicu oleh bias masa kini, melainkan mungkin dipengaruhi oleh faktor lain di luar kendali impulsivitas waktu.
2. Self-Control memberikan kontribusi positif namun tidak signifikan terhadap Risk Credit Behavior. Temuan ini menunjukkan bahwa tingkat kontrol diri individu memiliki keterkaitan dengan perilaku kredit, namun perannya tidak dominan. Secara spesifik, dalam konteks responden penelitian ini, self control menunjukkan arah pengaruh positif terhadap keputusan kredit, tetapi dalam tingkat yang relatif lemah. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun terdapat kecenderungan peningkatan self control diikuti oleh peningkatan keberanian dalam mengambil keputusan kredit, pengaruh tersebut belum cukup kuat untuk memberikan dampak yang signifikan. Oleh karena itu, apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan yang bijak, kecenderungan ini tetap berpotensi mengarah pada perilaku keuangan yang berisiko, meskipun tidak terjadi secara konsisten.
3. Present Bias berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peer Influence. Hal ini mengisyaratkan bahwa mahasiswa yang memiliki kecenderungan *present bias*

tinggi cenderung lebih rentan terhadap pengaruh dari lingkungan sosialnya. Orientasi pada kesenangan sesaat membuat individu lebih mudah terasimilasi dengan gaya hidup atau ajakan teman sebaya, sehingga memperkuat peran lingkungan sosial dalam dinamika perilaku mereka.

4. Self-Control terbukti memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Peer Influence. Temuan ini menegaskan bahwa kemampuan individu dalam mengendalikan diri berkaitan erat dengan bagaimana mereka berinteraksi dengan pengaruh teman sebaya. Dalam hal ini, kontrol diri menjadi faktor internal yang secara nyata menentukan derajat keterlibatan atau respons mahasiswa terhadap tekanan serta norma yang berlaku di kelompok sosialnya.
5. Peer Influence secara signifikan memberikan dampak positif terhadap Risk Credit Behavior. Hasil ini menunjukkan bahwa lingkungan pertemanan merupakan salah satu determinan penting yang mendorong mahasiswa melakukan perilaku kredit berisiko. Semakin kuat pengaruh atau tekanan dari teman sebaya, maka semakin besar pula peluang mahasiswa untuk terlibat dalam penggunaan kredit yang tidak terencana atau berisiko tinggi.
6. Peer Influence berfungsi sebagai variabel mediasi yang signifikan dalam hubungan antara Present Bias dengan Risk Credit Behavior. Dengan pengaruh langsung present bias terhadap risky credit behavior yang relatif rendah dan tidak signifikan, jalur tidak langsung melalui pengaruh teman sebaya terbukti mampu memperkuat hubungan tersebut. Hal ini menandakan bahwa dampak present bias terhadap risiko kredit tidak hanya terjadi secara langsung, tetapi juga melalui peran lingkungan sosial yang memperbesar kecenderungan perilaku kredit berisiko.
7. Interaksi antara Self-Control dan Risk Credit Behavior dengan Peer Influence sebagai mediator menunjukkan pengaruh tidak langsung yang positif dan signifikan. Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun pengaruh langsung self control terhadap risky credit behavior relatif lemah dan tidak signifikan, jalur melalui peer influence justru memberikan kontribusi yang lebih baik. Hal ini

menunjukkan bahwa peran self control dalam memengaruhi perilaku kredit berisiko tidak terjadi secara langsung, melainkan melalui keterlibatan lingkungan sosial sebagai perantara. Dengan demikian, pengaruh self control terhadap risiko kredit lebih banyak ditentukan oleh sejauh mana individu terpengaruh oleh peer influence dalam pengambilan keputusan keuangan.

5.2 Saran

Bagi peneliti selanjutnya:

- Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan validasi terhadap hasil kuesioner dengan menggunakan metode lain, seperti wawancara atau observasi, guna memastikan bahwa hasil pengaruh yang tidak signifikan antara self control dan present bias terhadap risky credit behavior tidak disebabkan oleh bias respon.
- Penelitian selanjutnya juga dapat memperluas cakupan responden, baik dari berbagai universitas di Kota Malang maupun dari kota lain, untuk menguji konsistensi hasil serta melihat kemungkinan adanya perbedaan temuan pada karakteristik responden yang lebih beragam.
- Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi risky credit behavior, seperti literasi keuangan, kondisi ekonomi, maupun faktor psikologis lainnya. Hal ini penting mengingat hasil penelitian menunjukkan bahwa present bias dan self control tidak berpengaruh langsung secara signifikan terhadap risky credit behavior, sehingga kemungkinan terdapat variabel lain yang lebih dominan dalam menjelaskan perilaku tersebut.
- Selain itu, variabel yang berkaitan dengan aspek sosial juga perlu dikembangkan lebih lanjut, seperti norma kelompok, gaya hidup, maupun tekanan sosial, mengingat peer influence terbukti memiliki pengaruh signifikan serta berperan sebagai variabel mediasi dalam penelitian ini.

Penambahan variabel tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi risky credit behavior pada mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmat, Z. (2010). Theory of Planned Behavior, Masihkah Relevan? *Jurnal Universitas Sumatera Utara*, 23(2), 1–20.
- Aeni, N. E. (2019). *Pengaruh Online Shop terhadap Perilaku 9 Konsumtif” 10 Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Uin Walisongo Semarang*. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Amin, F. N., Garancang, M., & Abunawas, K. (2023). Konsep Umum Populasi dan Sampel dalam Penelitian. *JURNAL PILAR: Jurnal Kajian Islam Kontemporer*, 14(1), 15–31.
- Angeletos, G. M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weinberd, S. (2001). The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation, and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspective*, 15(3), 47–68.
- Ayu, M., Geriadi, D., Agung, A. A. I., & Dwijayanthi, O. (2024). *Understanding Financial Behavior Among Students : A Literature Review on the Risks of Falling into Online Loan Debt*. 4(2), 53–63.
- bandura, albert. (1991). *Social Cognitive Theory of Self-Regulation*.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2019). *Metode Penelitian Bisnis* (2nd ed.). Salemba Empat. Jakarta.
- Duryadi. (2021). *Metode Penelitian Ilmiah*. Yayasan Prima Agus Teknik.
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior. *Psychological Science*, 20(3), 393–398.
- Giovida, Frista, Ridwan, H., & Pusporo. (2020). Analisis Pengaruh Harga, Promosi Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Pada Tiket. Com. *Business Management, Economic, and Accounting National Seminar*, 1(1).
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (sevent edi). Pearson Education Limited.
- Hamid, F. S. (2025). Behavioral biases and over-indebtedness in consumer credit: evidence from Malaysia. *Cogent Economics and Finance*, 13(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2024.2449191>

- Hamid, F. S., & Harizan, S. H. M. (2023). Behavioral Biases and Credit Card Repayments Among Malaysians. *International Journal of Banking and Finance*, 18(2), 53–78. <https://doi.org/10.32890/ijbf2023.18.2.3>
- Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. CV. pustaka ilmu.
- Hayati, A., Yusuf, A. M., & Asnah, M. B. (2020). Contribution of Self Control and Peer Conformity to Consumptive Behavior. *International Journal of Applied Counseling and Social Sciences*, 1(2), 16–24. <https://doi.org/10.24036/005344ijaccs>
- Hazirah, N., Dzin, M., & Lay, Y. F. (2021). *education sciences Validity and Reliability of Adapted Self-Efficacy Scales in Malaysian Context Using PLS-SEM Approach*.
- Hikmawati, F. (2020). *Metodologi Penelitian*. RAJAWALI PERS.
- Hulland, J. (1999). Use of Partial Least Squares (PLS) in Strategic Management Research: A Review of Four Recent Studies. *Strategic Management Journal*, 20, 195–204. [https://doi.org/https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199902\)20:2<195::AID-SMJ13>3.0.CO;2-7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199902)20:2<195::AID-SMJ13>3.0.CO;2-7)
- Indrawan, D. R., & Veronica, M. S. (2024). Studi Faktor Penentu Risky Credit Behavior dalam Penggunaan Pay Later Generasi Z. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 97–113.
- Islamiyah, M., & Widodo, H. (2025). THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY, FINANCIAL SELF-EFFICACY, AND SOCIAL NORMS ON RISK CREDIT BEHAVIOR IN PAYLATER USERS. *Journal of Economic and Economic Policy*. <https://doi.org/10.61796/ijecep.v2i2.62>.
- Jamal, A. A. A., Ramlan, W. K., Karim, M. A., & Osman, Z. (2015). The effects of social influence and financial literacy on savings behavior: A study on students of higher learning institutions in Kota Kinabalu, Sabah. *International Journal of Business and Social Science*, 6(11), 110–119.
- Juita, V., Pujani, V., Rahim, R., & Rahayu, R. (2023). Understanding Impulsive Buying Behaviour Among Buy Now Pay Later (BNPL) Users and its Implication for Overconsumption and The Environment. *Management Analysis Journal*, 12(4), 433–440. <https://doi.org/10.15294/maj.v12i4.75816>
- Kamarudin, Z., & Jamalludi, H. . (2018). Factors Affecting the Saving Behavior of Taj International College Students. Al Qimah Al Mudhafah. *The Journal of*

Management and Science, 4(2), 1–15.

Karunaanithy, K., & Karunanithy, M. (2017). Understanding and responding to youth savings behavior: Evidence from undergraduates in the war torn regions of Sri Lanka. *EPRA International Journal of Research and Development*, 2(1), 124–131.

Kredivo. (2024). Laporan Perilaku Pengguna PayLater Indonesia 2024. *Katadata Insight Center*, 65. <https://kredivocorp.com/wp-content/uploads/2024/06/Laporan-Perilaku-Pengguna-Paylater-Indonesia-2024-Kredivo.pdf>

Kuchler, T., & Pagel, M. (2021). Sticking to your plan: The role of present bias for credit card paydown. *Journal of Financial Economics*, 139(2), 359–388. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.08.002>

Kurnia, & Hakim, L. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Kontrol Diri dan Lingkungan Teman Sebaya terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Prosiding Seminar Nasional Manajemen Universitas Teknologi Sumbawa*, 19–29. www.ojk.go.id

Kurniawan, A., Mulyati, S., & Tribuana, L. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan, Kontrol Diri, Konformitas Hedonis, Penggunaan Electronic Money, Gaya Hidup dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif. *Journal of Accounting for Sustainable Society*, 4(2). <https://doi.org/10.35310/jass.v4i02.1011>

Laursen, B., & Veenstra, R. (2021). Toward understanding the functions of peer influence: A summary and synthesis of recent empirical research. *Journal of Research on Adolescence*, 31(4), 889–907. <https://doi.org/10.1111/jora.12606>

Lenaini, I. (2021). *Teknik Pengambilan Sampel Purposive dan Snowball Sampling*. 6(1), 33–39. <https://doi.org/10.31764/historis.vXiY.4075>

Leviany Dusia, S., Natasha Setyabudhi, K., & Ing Malelak, M. (2023). The effect of debt attitude and peer influence on debt behavior. *International Journal of Financial, Accounting, and Management (IJFAM)*, 4(4), 463–479. <https://doi.org/10.35912/ijfam.v4i4.1457>

Limbu, Y. B. (2017). Credit card knowledge, social motivation, and credit card misuse among college students: Examining the information-motivation-behavioral skills model. *International Journal of Bank Marketing*, 35(5), 842–856. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2016-0045>

Liu, L., & Zhang, H. (2021). Financial literacy, self-efficacy and risky credit behavior

- among college students: Evidence from online consumer credit. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 32.
<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100569>
- Lyon, A. C. (2008). Risky credit card behavior of college students. In Handbook of Consumer Finance Research. *Springer New York*, 185–207.
https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6_11
- Ma'rufah, A., Artanti, D., Deswita, W., & Mahfud, Y. (2025). The Influence of Financial Literacy, E-Money Use, and Self-Control, on Consumptive Behavior in Generation Z. *SHS Web of Conferences*.
<https://doi.org/10.1051/shsconf/202521701004>
- Mahyami. (2013). Theory of Reasoned Action dan Theory of Planned Behavior (Sebuah Kajian Historis tentang Perilaku). *Jurnal El-Riyasah*, 4(1), 13–23.
- Mailaffayza, Q., & Arbi, D. K. A. (2023). Hubungan Peer Influence terhadap Munculnya Perilaku Non-Suicidal Self-Injury pada Remaja. *Buletin Riset Psikologi Dan Kesehatan Mental (BRPKM)*, 3(2), 166–171.
<https://doi.org/10.20473/brpkm.v3i2.51229>
- Maji, S. K., & Prasad, S. (2025). Present bias and its influence on financial behaviours amongst Indians. *IIM Ranchi Journal of Management Studies*, 4(1), 17–30. <https://doi.org/10.1108/irjms-02-2024-0009>
- Maruwu, M. (2023). Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif, dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), 2896–2910.
- Muhson, A. (2022). *Analisis Statistik dengan SmartPLS: Path Analysis, Confirmatory Factor Analysis, & Structural Equation Modeling*.
- Murniawaty, I., Sangadah, N., Pujiati, A., Prasetyo, E., & Suryanto, E. (2024). Does peer conformity have moderating effects on university students' consumptive behavior? A focus on self-concept, economic literacy, and e-money adoption. *Innovative Marketing*. [https://doi.org/10.21511/im.20\(4\).2024.03](https://doi.org/10.21511/im.20(4).2024.03).
- Nugrahanti, Y. W., Rita, M. R., Restuti, M. D., & Hadiluwarsa, M. A. (2024). The Usage of Paylater Among College Students: The Role of Self-Control, Hedonistic Conformity, and Family Financial Education. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 15(2), 366–386. <https://doi.org/10.18196/mb.v15i2.23456>
- Nur Laila Qomariyah, & Sri Padmantyo. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan, Parental Income, dan Teman Sebaya Terhadap Financial Behavior dengan Self-Control Sebagai Moderasi. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis*

- Syariah, 7(4), 2210–2220. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v7i4.7549>
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it Now or Later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- Pasaribu, B. S., Herawati, A., Utomo, W. K., & Aji, S. H. R. (2022). *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*. MEDIA EDU PUSTAKA. www.mediaedupustaka.co.id
- Pohan, M. Z., Nasution, T. A., & Pohan, S. (2025). Gaya Hidup Konsumtif Generasi Z dalam Era Belanja Daring Indonesia). *Jurnal Ilmu Sosial Humaniora Indonesia*, 4(2), 237–246. <https://doi.org/10.52436/1.jishi.205>
- Powers, K. E., Schaefer, L., Figner, B., & Somerville, L. H. (2022). Effects of Peer Observation on Risky Decision-Making in Adolescence: A Meta-Analytic Review. *Psychological Bulletin*, 148(11–12), 783–812. <https://doi.org/10.1037/bul0000382>
- Pratama, D. Y., & Fitriyah. (2024). THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY, FINANCIAL SELF-EFFICACY, AND SELF-CONTROL ON RISKY CREDIT BEHAVIOR OF PAYLATER USERS (Study on State University Students in Malang City). *Jurnal Ekbis Analisi, Prediksi, Dan Informasi*, 25(1), 778–794.
- Rachlin, H. (1974). Self-control. *Behavior*, 2(1), 94–107.
- Rachmatulloh, B., Fikri, I., Abdillah, T., & Purnamasari, P. (2024). The Development of Financial Technology, Financial Literacy, and Financial Management Behavior in Generation Z (A Case Study of Economics Students at UIN Maulana Malik Ibrahim Malang). *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*. <https://doi.org/10.9734/ajeba/2024/v24i101513>
- Sakaguchi, H., Stewart, N., Gathergood, J., Adams, P., Guttman-Kenney, B., Hayes, L., & Hunt, S. (2021). Default Effects of Credit Card Minimum Payments. *Journal of Marketing Research*, 59, 775–796. <https://doi.org/10.1177/00222437211070589>
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). the Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>
- Sinnewe, E., & Nicholson, G. (2023). *Healthy financial habits in young adults : An exploratory study of the relationship between subjective financial literacy , engagement with finances , and financial decision-making*. January, 564–592. <https://doi.org/10.1111/joca.12512>

- Soerjono, S. (1986). *Pengantar Penelitian hukum*. UI Press.
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14(May), 30–38.
<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. ALFABETA.
- Sugiyono, & Lestari, P. (2021). *Buku Metode Penelitian Komunikasi*. ALFABETA.
- Supriyanto, Sani, A., & Masyhuri, M. (2010). *Metodologi Riset: Manajemen Sumberdaya Manusia*. UIN-Maliki Press.
- Surya, N., & Evelyn, E. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Financial Self-Efficacy terhadap Risky Credit Behaviour dalam Penggunaan PayLater. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 12(1), 37–60.
<https://doi.org/10.33059/jmk.v12i1.5825>
- Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. (2016). UIN Malang.
<https://pmb.uin-malang.ac.id/sejarah/>
- Uppalidevi Jaya, M., & Toto, R. (2024). The Role of Financial Self-Control in Mitigating Online Impulsive Buying Among Gen Z Consumers in Indonesia's E-Commerce Sector. *Journal of System and Management Science*.
<https://doi.org/10.33168/jsms.2024.0629>
- Wicaksono, S. R. (2022). *Teori Dasar Technology Acceptance Model* (1st ed.). CV. Seribu Bintang.
- Wijaya, T., & Santi, B. (2016). *Analisis Multivariat untuk Penelitian Manajemen*. PENERBIT POHON CAHAYA (Anggota IKAPI). www.pohoncahaya.com
- Xiao, J. J., & Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2(2). <https://doi.org/10.1002/cfp2.1048>
- Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedents and Consequences of Risky Credit Behavior among College Students: Application and Extension of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 239–245. <https://doi.org/10.1509/jppm.30.2.239>
- Yahya, M., Liestyowati, Majid, M., Nurchayati, & Mulastih, L. (2023). The Influence of Digital Literacy and Financial Self Efficacy on Risky Credit Behavior in Using Shopee Pay Later. *Jurnal Edunomika*, 8(1), 1–7.
<http://dx.doi.org/10.29040/jie.v8i1.11125>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Kuesioner

Kuesioner Penelitian

Kami Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, sedang melakukan research terkait Pengaruh *Present Bias* dan *Self Control* terhadap *Risk Credit Behavior* mahasiswa dengan *Peer Influence* sebagai variabel mediasi (Studi Pada Mahasiswa Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang) dengan kriteria responden sebagai berikut.

Kriteria Responden:

- 1) Mahasiswa aktif dari Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang)
- 2) Responden termasuk dalam kategori Generasi Z (lahir antara tahun 1997 hingga 2012).
- 3) Responden memiliki pengalaman dalam menggunakan layanan kredit digital seperti PayLater, kartu kredit mahasiswa, atau pinjaman online.

Besar harapan saya kiranya Saudara/Saudari bersedia mengisi kuesioner ini dengan sejujur-jujurnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun. Jawaban yang Saudara/i berikan tidak akan dinilai benar/salah, namun akan sangat bermanfaat untuk keberhasilan penelitian ini. Kerahasiaan Saudara/i terjamin sesuai dengan etika penelitian. Partisipasi Saudara/i sangat saya hargai. Akhir kata saya mengucapkan segenap terimakasih dan selamat mengisi kuesioner ini.

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Responden :

2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Jurusan :
5. Uang Saku Perbulan :
- ☐ Rp.500.000 – Rp. 1000.000
- ☐ Rp. 1000.000 – Rp. 1.500.000
- ☐ Rp. 1.500.000 – Rp. 2.000.000
- ☐ > Rp. 2.000.000

B. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2 = Tidak Setuju (TS)
- 3 = Netral (N)
- 4 = Setuju (S)
- 5 = Sangat Setuju (SS)

C. KUESIONER

1 Variabel *Present Bias*

Preferensi Saat Ini

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Dalam keputusan keuangan, saya sering memilih solusi yang terasa ringan sekarang meskipun bisa berdampak pada keuangan saya ke depan.					

Keyakinan berlebih bahwa diri akan lebih disiplin di masa depan

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya jarang membuat perencanaan keuangan untuk beberapa waktu ke depan karena merasa yang penting kebutuhan hari ini terpenuhi dulu.					
2	Saya sering meyakinkan diri sendiri bahwa esok hari saya akan lebih mampu mengontrol pengeluaran saya dibanding hari ini.					

2. Variabel *Self Control*

Pengendalian Impuls

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Dalam keputusan keuangan saya sering bertindak tanpa memikirkan konsekuensinya terlebih dahulu.					

Regulasi Diri

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya kesulitan menghentikan kebiasaan pengeluaran yang kurang baik meskipun saya tau itu merugikan kondisi keuangan saya.					

Pertimbangan Sebelum Bertindak

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Dalam pengelolaan keuangan, saya mudah tergoda oleh hal hal yang tidak direncanakan.					

3. Variabel *Risk Credit Behavior*

Penggunaan Kredit Untuk Konsumsi Non-Primer

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya memanfaatkan opsi paylater saat berbelanja untuk barang barang yang bukan kebutuhan primer.					

Perilaku Belanja Berlebihan Saat Menggunakan Kredit

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya cenderung berbelanja lebih banyak, terutama untuk barang barang yang bukan kebutuhan primer, saat menggunakan paylater.					

Pertimbangan harga saat menggunakan kredit

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
-----	----------------------	---	---	---	---	---

1	Harga bukan menjadi pertimbangan utama ketika saya dapat membayar dengan Shopee PayLater.					
---	---	--	--	--	--	--

4. Variabel *Peer Influence*

Diskusi Dengan Teman Tentang Keuangan

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya pernah mendapat ide untuk menggunakan PayLater setelah membicarakannya dengan teman					

Membandingkan Pengeluaran Dengan Teman

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya merasa terdorong untuk menyesuaikan gaya hidup saya dengan teman-teman dalam hal pengeluaran.					

Menghabiskan Waktu Dengan Teman Sebaya

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya sering menghabiskan waktu luang bersama teman, termasuk dalam kegiatan yang melibatkan belanja.					

Semua Kegiatan Keuangan Melibatkan Teman

No.	Instrumen Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya sering melibatkan teman dalam keputusan keuangan saya, seperti saat memutuskan untuk membeli sesuatu.					

Lampiran 2 Jawaban Responden

Present Bias (X-1)

X1.1	X1.2	X1.3
4	3	4
3	4	5

4	5	4
5	4	4
1	2	1
1	1	1
4	3	2
3	4	4
3	3	2
5	4	4
4	5	5
4	2	2
4	4	4
2	4	5
5	5	5
5	5	4
4	4	5
2	5	4
4	4	4
4	4	3
4	4	4
4	4	4
3	4	3
4	5	4
5	4	3
5	4	4
5	4	4
4	5	4
5	4	4
4	4	4
3	2	1
4	4	4
4	5	4
1	1	1
4	2	1
4	2	1
4	2	1
4	4	4
4	1	1
5	3	4

3	5	5
1	3	4
3	4	4
2	4	5
5	5	5
4	5	4
4	5	4
4	4	5
4	5	4
4	5	5
5	4	5
5	5	4
4	4	5
4	5	4
5	5	4
4	4	4
4	4	4
5	4	5
5	4	4
4	5	4
5	4	5
4	5	4
4	5	4
4	5	4
5	4	4
3	3	4
4	4	5
4	5	4
4	5	4
4	5	4
4	5	4
4	2	1
5	5	4
5	4	5
4	4	4
5	4	4
5	4	5
5	4	4

4	2	1
5	5	5
5	5	4
4	4	4
2	4	5
4	5	4
4	2	1
4	4	4
4	5	4
4	5	5
5	5	4
2	5	4
5	5	5
4	3	4
5	4	4
5	4	5
4	1	2
4	5	4
5	4	4
2	2	1
4	5	4
5	5	5
4	2	1
4	2	1
4	5	5
4	5	4
5	4	4
4	2	1
4	5	4
4	5	4
4	5	5
4	5	4

Self Control (X-2)

X2.1	X2.2	X2.3
2	4	2

3	4	4
4	4	1
2	5	4
4	4	2
1	4	3
3	4	4
3	4	4
1	1	2
4	4	5
4	4	5
2	2	4
5	4	5
2	2	4
5	5	5
4	5	4
4	2	2
4	5	5
4	5	4
2	4	5
5	4	5
5	5	4
4	4	3
4	4	5
4	2	2
4	5	4
5	4	5
4	5	4
2	2	4
2	2	2
4	3	4
4	5	4
4	5	4
1	2	1
5	2	4
2	4	4
1	2	1
4	3	2
4	5	5

1	4	4
3	3	4
4	5	4
2	5	2
2	1	2
4	5	4
2	5	4
5	5	4
5	4	5
4	5	5
5	5	4
2	2	2
4	5	4
3	2	4
4	4	5
5	4	5
4	5	5
4	4	5
3	4	5
4	3	5
2	5	5
4	4	5
4	4	4
5	4	4
5	5	5
4	1	2
2	5	1
5	5	4
4	1	2
2	2	2
5	4	5
4	5	4
1	2	2
1	2	1
4	4	4
5	5	4
4	5	5
4	4	5

4	5	4
3	4	5
5	3	4
4	5	4
5	4	5
2	4	5
5	4	5
2	2	4
2	2	1
4	3	5
5	4	5
4	5	4
1	2	2
5	5	4
3	4	5
5	4	4
4	5	4
3	3	4
2	5	5
5	4	5
4	4	2
2	2	1
2	1	2
2	2	2
2	1	4
2	4	4
4	4	4
4	5	4
4	4	3
1	4	4
2	2	2
4	4	5
4	4	4

Risk Credit Behavior (Y)

Y.1	Y.2	Y.3
------------	------------	------------

3	2	2
3	2	3
1	1	1
4	4	2
3	1	2
3	2	1
4	2	2
2	2	2
3	1	2
1	1	1
4	5	4
2	1	2
5	4	4
2	2	2
5	4	5
3	4	4
4	4	4
4	4	2
4	5	5
4	5	5
5	4	4
4	5	4
3	3	3
4	5	5
4	5	2
2	4	4
4	5	4
5	4	4
2	2	3
2	1	1
3	3	3
4	4	5
4	4	3
1	1	1
5	4	4
4	2	2
5	4	2
2	2	4

4	1	4
2	1	2
4	3	5
3	3	4
1	4	4
4	2	1
4	5	4
1	2	2
3	5	5
4	5	5
5	4	5
5	4	4
4	2	2
5	4	5
3	2	2
4	4	5
4	4	5
4	5	5
4	5	4
4	2	1
5	4	3
4	4	5
5	4	5
5	4	4
4	5	4
5	4	4
4	4	5
3	4	4
5	4	4
5	2	2
4	5	4
5	5	4
4	4	5
4	5	4
5	1	2
4	4	5
4	5	4
5	4	5

5	5	4
4	5	5
4	4	3
4	5	5
5	4	5
4	4	5
2	4	4
5	4	2
4	4	5
5	2	1
4	5	5
4	4	4
5	5	4
4	1	2
4	2	2
5	4	3
5	5	4
5	4	5
3	3	4
4	4	5
5	5	4
2	1	1
4	5	2
5	4	5
4	2	2
4	4	2
4	2	2
4	4	4
4	5	4
4	4	3
4	4	5
4	4	5
4	3	5
4	5	4

Peer Influence (Z)

Z.1	Z.2	Z.3	Z.4
5	3	4	4
1	2	3	1
2	2	1	2
5	5	3	4
4	2	1	4
3	1	1	4
3	2	1	2
4	2	1	2
3	1	3	1
2	1	1	4
4	5	5	5
2	1	1	1
4	5	4	4
1	1	4	1
4	4	5	4
4	4	5	3
2	4	2	4
2	1	4	2
4	4	5	5
2	4	1	2
5	5	4	5
5	4	4	5
3	3	3	3
4	4	4	5
4	2	4	2
5	5	4	4
5	4	5	4
5	5	4	5
4	2	2	2
2	2	2	4
3	3	3	4
4	4	4	5
4	5	4	4
3	1	1	1
5	4	4	4
2	1	1	4
5	1	4	5

3	4	5	4
4	4	5	5
4	1	4	5
4	5	4	3
4	3	4	3
3	2	1	4
4	2	2	4
5	4	4	5
4	1	2	2
4	5	5	4
4	4	5	5
5	5	3	5
5	5	4	4
5	5	4	4
5	5	5	4
4	3	2	4
5	4	5	4
4	5	4	5
4	4	5	5
5	4	4	4
3	2	4	5
4	5	3	5
2	4	5	2
4	5	4	4
5	5	5	5
4	4	5	5
4	4	4	5
5	4	5	1
4	4	4	4
4	5	5	4
2	4	5	4
4	5	4	4
4	4	2	4
4	5	5	4
5	5	4	2
5	2	2	5
5	4	4	5
5	4	4	4

4	4	5	5
5	4	5	4
5	4	5	5
4	2	4	3
3	5	5	5
4	5	4	5
5	5	4	4
4	1	2	2
5	5	2	2
1	1	2	4
5	2	2	4
4	3	5	4
5	5	4	5
5	4	4	5
4	1	1	5
4	5	4	4
5	4	4	4
4	5	5	4
5	4	5	5
3	4	5	3
5	2	2	5
4	5	4	5
2	1	1	2
2	1	2	4
5	4	5	5
2	2	1	2
4	2	4	2
2	2	3	2
4	4	4	5
5	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	5
4	2	4	2
4	5	4	5
5	4	3	4

Lampiran 3 Hasil Olah Data Smartpls 3

Outer Model

a. Validitas Konvergen

Nilai Loading Factor

Outer Loadings

Matrix				
	Latent Variable 1	Latent Variable 2	Latent Variable 3	Latent Variable 4
X1.3	0.852			
X1.4	0.831			
X1.1	0.741			
X2.2		0.851		
X2.6		0.778		
X2.7		0.821		
Y.1			0.745	
Y.2			0.892	
Y.3			0.857	
Z.2				0.731
Z.3				0.876

Outer Loadings

Matrix				
	Latent Variable 1	Latent Variable 2	Latent Variable 3	Latent Variable 4
X1.1	0.741			
X2.2		0.851		
X2.6		0.778		
X2.7		0.821		
Y.1			0.745	
Y.2			0.892	
Y.3			0.857	
Z.2				0.731
Z.3				0.876
Z.5				0.804
Z.7				0.699

b. Validitas Diskriminan

Nilai Cross Loading

Discriminant Validity

	Fornell-Larcker Criteri...	Cross Loadings	Heterotrait-Monotrait R...	Hetero...
	Latent Variable 1	Latent Variable 2	Latent Variable 3	Latent Variable 4
X1.1	0.741	0.278	0.429	0.512
X1.3	0.852	0.321	0.381	0.378
X1.4	0.831	0.315	0.279	0.397
X2.2	0.366	0.851	0.489	0.547
X2.6	0.240	0.778	0.307	0.377
X2.7	0.296	0.821	0.444	0.358
Y.1	0.350	0.290	0.745	0.606
Y.2	0.399	0.481	0.892	0.617
Y.3	0.403	0.508	0.857	0.659
Z.2	0.330	0.262	0.485	0.731
Z.3	0.520	0.565	0.706	0.876

Discriminant Validity

	Fornell-Larcker Criteri...	Cross Loadings	Heterotrait-Monotrait R...	Hetero...
	Latent Variable 1	Latent Variable 2	Latent Variable 3	Latent Variable 4
X1.4	0.831	0.315	0.279	0.397
X2.2	0.366	0.851	0.489	0.547
X2.6	0.240	0.778	0.307	0.377
X2.7	0.296	0.821	0.444	0.358
Y.1	0.350	0.290	0.745	0.606
Y.2	0.399	0.481	0.892	0.617
Y.3	0.403	0.508	0.857	0.659
Z.2	0.330	0.262	0.485	0.731
Z.3	0.520	0.565	0.706	0.876
Z.5	0.435	0.424	0.646	0.804
Z.7	0.381	0.366	0.469	0.699

Nilai Average Variance Extracted

Construct Reliability and Validity

	Matrix	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average
		Cronbach's Alpha	Composite Relia...	Average Variance Extracted (...)	
Latent Variable 1		0.740	0.850	0.655	
Latent Variable 2		0.756	0.857	0.667	
Latent Variable 3		0.777	0.872	0.695	
Latent Variable 4		0.787	0.861	0.609	

Nilai Cronbach Alpha dan Composite Reliability

Construct Reliability and Validity

Matrix	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average
	Cronbach's Alpha	Composite Relia...	Average Variance Extracted (...)	
Latent Variable 1	0.740	0.850	0.655	
Latent Variable 2	0.756	0.857	0.667	
Latent Variable 3	0.777	0.872	0.695	
Latent Variable 4	0.787	0.861	0.609	

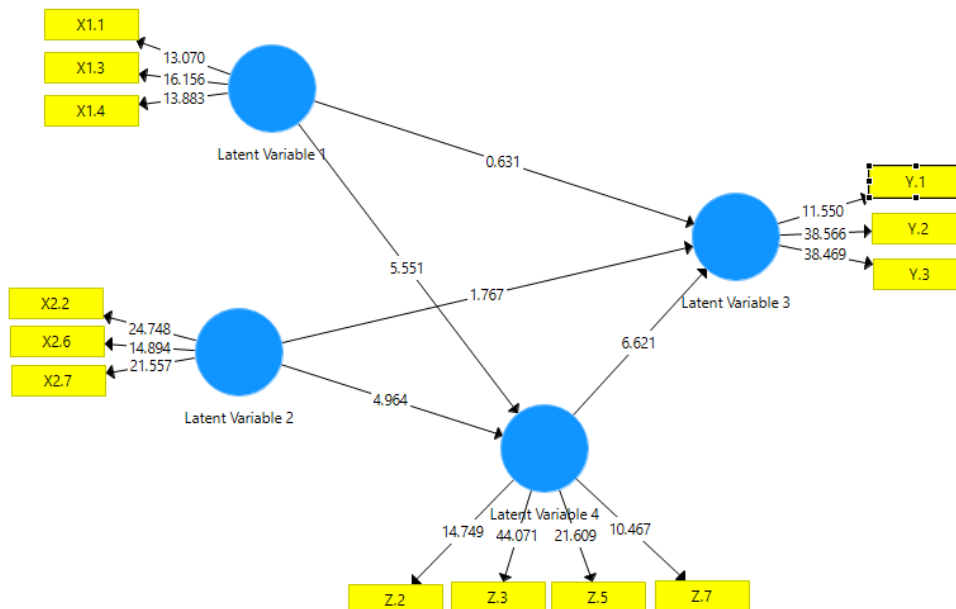
Inner Model

Nilai R-square

R Square

Matrix	R Square	R Square Adjusted
	R Square	R Square Adjus...
Latent Variable 3	0.588	0.576
Latent Variable 4	0.424	0.413

Uji Hipotesis



Path Coefficient (Bootstrapping)

Path Coefficients

	Mean, STDEV, T-Values, P-Val...	Confidence Intervals	Confidence Intervals Bias Co...	Samples	
	Original Sampl...	Sample Mean (...)	Standard Devia...	T Statistics (O/...	P Values
Latent Variable ...	0.056	0.057	0.089	0.631	0.528
Latent Variable ...	0.398	0.401	0.072	5.551	0.000
Latent Variable ...	0.152	0.169	0.086	1.767	0.078
Latent Variable ...	0.387	0.398	0.078	4.964	0.000
Latent Variable ...	0.642	0.630	0.097	6.621	0.000

Uji Hipotesis Mediasi

Uji pengaruh mediasi

Path Coefficients

Mean, STDEV, T-Values, P-Val...	Confidence Intervals	Confidence Intervals Bias Co...	Samples		
	Original Sampl...	Sample Mean (...)	Standard Devia...	T Statistics (O/...	P Values
Latent Variable ...	0.056	0.057	0.089	0.631	0.528
Latent Variable ...	0.398	0.401	0.072	5.551	0.000
Latent Variable ...	0.152	0.169	0.086	1.767	0.078
Latent Variable ...	0.387	0.398	0.078	4.964	0.000
Latent Variable ...	0.642	0.630	0.097	6.621	0.000

Lampiran 4 Biodata Peneliti

BIODATA PENULIS

Nama Lengkap : Ella Novilia

Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 27 Juni 2003

Alamat Asal: Tiban V Cendrawasih, Sekupang, Batam

E-mail: 220501110171@student.uin-malang.ac.id

Pendidikan Formal Malang :

2013 – 2018 : SDS Widya 2 Batam

2018 – 2020 : SMP Negeri 20 Batam

2020 – 2022 : SMA Negeri 1 Batam

2022 – 2026 : Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Lampiran 5 Hasil Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang berstanda tangan dibawah ini:

Nama : Zuraidah, M.S.A
NIP : 197612102009122001
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Ella Novilia
NIM : 220501110171
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Judul Skripsi : **Pengaruh present bias dan self control terhadap risk credit behavior mahasiswa dengan peer influence sebagai variabel mediasi**

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan **LOLOS PLAGIARISM** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originality report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
25%	18%	12%	21%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 29 Juni 2026

UP2M



Zuraidah, M.S.A

Lampiran 6 Bukti Konsultasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI

IDENTITAS MAHASISWA:

NIM : 220501110171
Nama : Ella Novilia
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Dosen Pembimbing : Dr. Muhammad Sulhan, SE, MM
Judul Skripsi : Pengaruh present bias dan self control terhadap risk credit behavior mahasiswa dengan peer influence sebagai variabel mediasi

JURNAL BIMBINGAN :

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	16 September 2025	Diskusi awal menentukan topik skripsi dan merumuskan masalah penelitian	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
2	22 September 2025	Konsultasi bab 1 dan memperbaiki Latar belakang penelitian	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
3	26 September 2025	Membahas bab II serta penambahan referensi jurnal terbaru	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
4	2 Oktober 2025	Diskusi bab III mengenai metode penelitian dan teknik analisis	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
5	6 Oktober 2025	Konsultasi lanjutan bab III dengan catatan untuk penyempurnaan Instrumen penelitian	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
6	2 Maret 2026	Konsultasi item pertanyaan dan indikator yang digunakan	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
7	9 Maret 2026	Bimbingan bab 4 mengenai uji validitas dan reliabilitas dengan sedikit catatan perbaikan	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
8	6 April 2026	Melakukan konsultasi terkait revisi penulisan pada bab 4 pada hasil uji validitas dan reliabilitas	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi

9	9 April 2026	Bimbingan bab 4 mengenai hasil uji hipotesis	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
10	13 April 2026	Konsultasi mengenai bab 4 hasil dan pembahasan untuk hipotesis 6 dan 7	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
11	20 April 2026	Konsultasi mengenai revisi penulisan pada bab 4 hasil pembahasan	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi

Malang, 20 April 2026

Dosen Pembimbing



Dr. Muhammad Sulhan, SE, MM