

SKRIPSI

**Pengaruh Penggunaan *PayLater* dan Impulsive Buying terhadap
Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Di kota Malang
dengan Kontrol Diri sebagai Variabel Moderasi**

**(Studi Pada Mahasiswa UIN Malang Yang Sudah Memiliki
Usaha atau Bisnis)**



Oleh :

Muhammad Aulia Abdurrahman

NIM: 220501110246

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

2026

SKRIPSI

**“Pengaruh Penggunaan *PayLater* dan Impulsive Buying terhadap
Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Di kota Malang
dengan Kontrol Diri sebagai Variabel Moderasi”**

**(Studi Pada Mahasiswa UIN Malang Yang Sudah Memiliki
Usaha atau Bisnis)**

Diusulkan untuk Penelitian Skripsi pada Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Negeri (UIN)

Maulana Malik Ibrahim Malang



Oleh :

Muhammad Aulia Abdurrahman

NIM: 220501110246

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

**Pengaruh Penggunaan *PayLater* dan Impulsive Buying terhadap
Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Di kota Malang dengan
Kontrol Diri sebagai Variabel Moderasi**

**(Studi Pada Mahasiswa UIN Malang Yang Sudah Memiliki Usaha atau
Bisnis)**

SKRIPSI

Oleh

Muhammad Aulia Abdurrahman

NIM : 220501110246

Telah Disetujui Pada Tanggal 10 Juni 2026

Dosen Pembimbing,



Puji Endah Purnamasari, M.M

NIP. 198710022015032004

LEMBAR PENGESAHAN

PayLater Use, Impulsive Buying, and Financial Management Behavior
among Student Entrepreneurs: The Moderating Role of Self-Control

SKRIPSI

Oleh

MUHAMMAD AULIAABDURRAHMAN

NIM : 220501110246

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
Dr. Mardiana, SE., M.M
NIP. 197405192023212004
- 2 Anggota Penguji
Dr. Maretha Ika Prajawati, M.M
NIP. 198903272018012002
- 3 Sekretaris Penguji
Puji Endah Purnamasari, M.M NIP.
198710022015032004

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:
Ketua Program Studi,



Dr. Setiani, M.M
NIP. 199009182018012002

SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Aulia Abdurrahman

NIM : 220501110246

Fakultas/Program Studi : Ekonomi/Manajemen

Dengan ini saya menegaskan bahwa karya ilmiah yang disusun sebagai prasyarat penyelesaian studi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yang mengkaji "Pengaruh Penggunaan *Paylater* Dan *Impulsive Buying* terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Di Kota Malang dengan Kontrol Diri sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Mahasiswa UIN Malang Yang sudah Memiliki Usaha Atau Bisnis)" sepenuhnya merupakan hasil olah pikir dan kerja akademik mandiri.

Naskah tersebut tidak mereplikasi maupun mengambil substansi karya pihak lain tanpa landasan yang sah. Seluruh sumber yang digunakan dalam penyusunan karya ilmiah ini telah dicantumkan sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku. Apabila pada waktu mendatang muncul keberatan, tuntutan kepemilikan, atau ditemukan pelanggaran terhadap prinsip keaslian karya ilmiah, maka konsekuensi akademik yang timbul menjadi tanggung jawab pribadi penulis tanpa melibatkan pembimbing maupun institusi fakultas.

Pernyataan ini disusun secara sadar, bebas dari tekanan, serta mencerminkan integritas akademik yang saya junjung tinggi.

Malang, 10 Juni 2026

Hormat saya,



Muhammad Aulia Abdurrahman

NIM : 2200501110246

HALAMAN MOTTO

KATA PENGANTAR

Ungkapan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, anugerah, serta daya yang memungkinkan terselesaikannya karya ilmiah yang mengkaji relasi antara kemudahan pemanfaatan dompet digital dan pengendalian diri dalam praktik pengelolaan keuangan, dengan literasi keuangan berbasis digital sebagai elemen pemoderasi pada generasi muda pelaku usaha di Kota Malang. Penghormatan dan salam juga disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai figur sentral yang mentransformasikan umat manusia menuju tatanan kehidupan yang berlandaskan pengetahuan, etika, dan tanggung jawab sosial.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini bukanlah capaian yang lahir dari kerja individual semata, melainkan hasil dari proses akademik yang menuntut ketekunan, koreksi intelektual, dan kemampuan menghadapi berbagai keterbatasan. Oleh karena itu, dengan penuh hormat penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof.Dr.Hj.Ilfi Nur Diana, M.Si.,CAHRM.,CRMP., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, atas kepemimpinan dan dedikasi beliau dalam membangun lingkungan akademik yang kondusif bagi pengembangan ilmu pengetahuan.
2. Bapak Dr.H.Misbahul Munir, Lc., M.EI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, atas dukungan institusional yang telah diberikan selama penulis menempuh pendidikan.
3. Ibu Setiani, M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, atas arahan dan perhatian yang diberikan dalam mendukung kelancaran studi penulis.
4. Ibu Nur Laili Fikriah, SE., M.Sc selaku Dosen Wali, yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan perhatian selama penulis menempuh proses perkuliahan.
5. Ibu Puji Endah Purnamasari,SE.,M.M., selaku Dosen Pembimbing, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikiran untuk memberikan bimbingan, masukan, serta koreksi yang sangat berarti dalam proses penyusunan skripsi ini. Ketelitian,

kesabaran, dan komitmen beliau menjadi bagian penting yang mengantarkan penulis hingga mampu menyelesaikan karya ilmiah ini dengan sebaik-baiknya.

6. Kedua orang tua tercinta, Ibu Maryani dan Bapak Amri, yang senantiasa menghadirkan doa, kasih sayang, pengorbanan, dan dukungan tanpa batas. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa capaian ini tidak akan pernah terwujud tanpa keikhlasan, kesabaran, serta perjuangan Ibu dan Bapak. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan beliau dengan kesehatan, kebahagiaan, keberkahan, dan umur yang penuh manfaat.

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
المخلص.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	8
BAB II KAJIAN TEORI.....	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian	21
2.3 Kajian Teori	23
2.3.1 Teory Planned Behavior (TPB).....	23
2.3.2 Perilaku Pengelolaan Keuangan.....	25
2.3.3 Penggunaan <i>PayLater</i>	34
2.3.4 Impulsive Buying	43
2.3.5 Kontrol Diri.....	50
2.4 Kerangka Konseptual	59
2.4 Hipotesis Penelitian.....	59
2.4.1 Pengaruh Penggunaan <i>PayLater</i> terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan.....	59

2.4.2 Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	60
2.4.3 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Penggunaan <i>PayLater</i> terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	61
2.4.4 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	62
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	63
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	63
3.2 Lokasi Penelitian.....	63
3.3 Populasi dan Sampel	64
3.3.1 Populasi.....	64
3.3.2 Sampel	65
3.4 Teknik Pengambilan Sampel	65
3.5 Data dan Jenis Data	67
3.6 Teknik Pengumpulan Data	68
3.7 Definisi Operasional Variabel	70
3.8 Analisis Data.....	76
3.8.1 Uji Pengukuran Model atau Outer Model.....	76
3.8.2 Uji Struktur Model atau Inner Model.....	77
3.8.3 Uji Hipotesis	77
3.8.4 Uji Moderasi	78
BAB IV	80
HASIL DAN PEMBAHASAN	80
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	80
4.2 Gambaran Umum Responden.....	82
4.2.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	82
4.2.2 Responden Berdasarkan Angkatan.....	82
4.2.3 Responden Berdasarkan Jenis Usaha	83
4.2.4 Responden Berdasarkan Status Penggunaan <i>PayLater</i>	85
4.3 Analisis Model PLS 3.....	86
4.4 Pengujian Model Pengukuran atau Outer Model.....	86
4.2.1 Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)	86
4.4.1 Uji Validitas Konvergen	87
4.4.2 Uji Validitas Diskriminan	89

4.4.3 Uji Reliabilitas	90
4.5.1 Uji R Square	91
4.5.2 Uji Effect Size	92
4.5.3 Uji Predictive Relevance	93
4.6 Uji Hipotesis	93
4.6.1 Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	94
4.6.2 Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	94
4.7 Uji Moderasi	95
4.7.1 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	95
4.7.2 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	96
4.8 Pembahasan Hasil Penelitian	96
4.8.1 Pembahasan Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	96
4.8.2 Pembahasan Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan	99
4.8.3 Pembahasan Peran Kontrol Diri dalam Hubungan Penggunaan PayLater dan Perilaku Pengelolaan Keuangan	101
4.8.4 Pembahasan Peran Kontrol Diri dalam Hubungan Impulsive Buying dan Perilaku Pengelolaan Keuangan	104
BAB V	106
PENUTUP	106
5.1 Kesimpulan	106
5.2 Saran	108
DAFTAR PUSTAKA	109
LAMPIRAN-LAMPIRAN	116

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	13
Tabel 2.2 Persamaan dan Perbedaan.....	21
Tabel 3.1 Skala Likert.....	69
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	71
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	82
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Angkatan	82
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Jenis Usaha	83
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Jenis Usaha	85
Tabel 4.5 Loading Factor	87
Tabel 4.6 Average Variance Extracted	88
Tabel 4.7 Fornell-Larcker Criterion	89
Tabel 4.8 Composite Reliability	90
Tabel 4.9 Cronbach's alpha.....	91
Tabel 4.10 R-Square	92
Tabel 4.11 F-Square.....	92
Tabel 4.12 Q-Square	93
Tabel 4.13 Uji Hipotesis	94
Tabel 4.14 Uji Moderasi	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 kerangka penelitian.....	59
-------------------------------------	----

ABSTRAK

Abdurrahman, Muhammad Aulia. 2026, SKRIPSI. Judul: " Pengaruh Penggunaan *PayLater* dan Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Di kota Malang dengan Kontrol Diri sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Mahasiswa UIN Malang Yang Sudah Memiliki Usaha atau Bisnis)

Pembimbing : Puji Endah Purnamasari, SE., M.M

Kata Kunci : Penggunaan *PayLater*, *impulsive buying*, kontrol diri, perilaku pengelolaan keuangan, mahasiswa pelaku usaha

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penggunaan *PayLater* dan *impulsive buying* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memiliki usaha atau bisnis, serta menguji peran kontrol diri sebagai variabel moderasi. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian eksplanatori. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada mahasiswa aktif yang memiliki usaha serta pernah atau sedang menggunakan layanan *PayLater*. Pengambilan sampel dilakukan menggunakan teknik purposive sampling, sedangkan analisis data menggunakan Structural Equation Modeling berbasis Partial Least Squares dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan *PayLater* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. *Impulsive buying* juga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Selain itu, kontrol diri terbukti mampu memperlemah pengaruh negatif penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan serta memperlemah pengaruh negatif *impulsive buying* terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Temuan tersebut menunjukkan bahwa penggunaan *PayLater* yang tidak terencana dan kecenderungan melakukan pembelian secara spontan dapat menurunkan kemampuan mahasiswa dalam mengelola keuangan pribadi maupun keuangan usaha. Sebaliknya, kontrol diri yang baik membantu mahasiswa membatasi penggunaan *PayLater*, menahan dorongan pembelian impulsif, mempertimbangkan kemampuan membayar, serta menjaga pemisahan antara dana pribadi dan dana usaha. Dengan demikian, peningkatan kontrol diri menjadi aspek penting dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa pelaku usaha yang lebih terencana, disiplin, dan bertanggung jawab.

ABSTRACT

Abdurrahman, Muhammad Aulia. 2026, *Thesis Title: The Effect of PayLater Use and Impulsive Buying on Students' Financial Management Behavior in Malang City, with Self-Control as a Moderating Variable (A Study of UIN Malang Students Who Own or Operate Businesses)*

Pembimbing : Puji Endah Purnamasari, SE., M.M

Keywords : PayLater use, impulsive buying, self-control, financial management behavior, student entrepreneurs

This study aims to examine the effects of PayLater use and impulsive buying on the financial management behavior of students at Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang who own or operate businesses, as well as to investigate the role of self-control as a moderating variable. This study employed a quantitative approach with an explanatory research design. Data were collected through questionnaires distributed to active students who owned businesses and had previously used or were currently using PayLater services. The respondents were selected using purposive sampling, while the data were analyzed using Partial Least Squares–Structural Equation Modeling with the assistance of SmartPLS software. The results indicate that PayLater use has a negative and significant effect on students' financial management behavior. Impulsive buying also has a negative and significant effect on financial management behavior. Furthermore, self-control was found to weaken the negative effect of PayLater use on financial management behavior and to reduce the negative effect of impulsive buying on financial management behavior. These findings demonstrate that unplanned PayLater use and the tendency to make spontaneous purchases can reduce students' ability to manage both personal and business finances. In contrast, strong self-control helps students limit their use of PayLater, resist impulsive purchasing urges, consider their repayment capacity, and maintain a clear separation between personal and business funds. Therefore, strengthening self-control is essential for developing more planned, disciplined, and responsible financial management behavior among student entrepreneurs.

الملخص

لاحقًا والدفع الآن الشراء خدمة استخدام أثر: العنوان. الجامعي البحث، 2026. أولياء محمد، الرحمن عبد مُعدّلًا متغيرًا النفس ضبط مع، مالانغ بمدينة الطلبة لدى المالية الإدارة سلوك في الاندفاعي والشراء أو مشاريع يمتلكون الذين بمالانغ الحكومية الإسلامية إبراهيم مالك مولانا جامعة طلبة على دراسة) تجارية أعمالًا

الإدارة في الماجستير، بورناماساري إنداه بوجي: المشرفة

، المالية الإدارة سلوك، النفس ضبط، الاندفاعي الشراء، لاحقًا والدفع الآن الشراء خدمة: المفتاحية الكلمات

المشاريع أصحاب الطلبة

لاحقًا والدفع الآن الشراء خدمة استخدام أثر تحليل إلى البحث هذا يهدف إبراهيم مالك مولانا جامعة طلبة لدى المالية الإدارة سلوك في الاندفاعي والشراء اختبار عن فضلًا، تجارية أعمالًا أو مشاريع يمتلكون الذين بمالانغ الحكومية الإسلامية باستخدام الكمي المنهج البحث هذا اعتمد. مُعدّلًا متغيرًا بوصفه النفس ضبط دور الطلبة على الاستبانة توزيع خلال من البيانات وجمعت، التفسيري التصميم الشراء خدمة استخدام لهم وسبق، تجارية أعمالًا أو مشاريع يمتلكون الذين النشطين المعايينة أسلوب باستخدام العينة واختيرت. يستخدمونها زالوا ما أو لاحقًا والدفع الآن على القائمة الهيكلية المعادلات نمذجة باستخدام البيانات خللت حين في، القصدية أن البحث نتائج وأظهرت SmartPLS. برنامج بمساعدة الجزئية الصغرى المربعات سلوك في إحصائيًا ودالًا سلبًا تأثيرًا يؤثر لاحقًا والدفع الآن الشراء خدمة استخدام في إحصائيًا ودالًا سلبًا تأثيرًا يؤثر الاندفاعي الشراء أن كما، الطلبة لدى المالية الإدارة السلبي الأثر من يخفف النفس ضبط أن أيضًا النتائج وأثبتت. المالية الإدارة سلوك من يخفف كما، المالية الإدارة سلوك في لاحقًا والدفع الآن الشراء خدمة لاستخدام أن إلى النتائج هذه وتشير. السلوك هذا في الاندفاعي للشراء السلبي الأثر عمليات إجراء إلى والميل لاحقًا والدفع الآن الشراء لخدمة المخطط غير الاستخدام وأموال الشخصية أموالهم إدارة على الطلبة قدرة يضعف أن يمكن عفوية شراء الحد على الطلبة الجيد النفس ضبط يساعد، المقابل وفي. جيدة بصورة مشاريعهم قدرتهم ومراعاة، الاندفاعي الشراء دوافع ومقاومة، الأجل الدفع خدمة استخدام من وبناءً. المشروع وأموال الشخصية الأموال بين الفصل على والمحافظة، السداد على تخطيطًا أكثر مالية إدارة سلوك تكوين في مهمًا عنصرًا النفس ضبط تعزيز يُعد، ذلك على أصحاب الطلبة لدى ومسؤولية وانضباطًا

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perilaku pengelolaan keuangan menjadi persoalan penting bagi mahasiswa karena fase perkuliahan menuntut mereka mulai mengambil keputusan finansial secara lebih mandiri (Febrianti & Prima, 2024). Agustina & Mardiana, (2020) menjelaskan bahwa masa kuliah merupakan fase awal ketika individu mulai memiliki kebebasan dalam mengelola keuangan sendiri tanpa harus selalu diawasi oleh orang tua., sehingga mahasiswa perlu mempunyai kemampuan finansial yang cukup agar keputusan konsumsi dan pengeluaran tidak menimbulkan masalah keuangan. Mahasiswa perlu mengatur pemasukan, membatasi pengeluaran, menyusun prioritas kebutuhan, menabung, serta menghindari utang yang tidak diperlukan (Tarigan *et al.*, 2025). Permasalahan muncul ketika mahasiswa belum mampu membuat anggaran, tidak mencatat pengeluaran, menentukan prioritas antara kebutuhan dan keinginan, serta kurang disiplin dalam memenuhi kewajiban pembayaran (Tawakkal *et al.*, 2023). Kondisi ini sejalan dengan hasil SNLIK 2025 yang menunjukkan indeks literasi keuangan nasional sebesar 66,46 persen, sedangkan indeks inklusi keuangan mencapai 80,51 persen. Selisih tersebut menunjukkan bahwa akses masyarakat terhadap layanan keuangan lebih tinggi dibanding pemahaman dan keterampilan dalam mengelola keuangan. Perilaku pengelolaan keuangan dalam penelitian ini dapat dilihat dari kemampuan mengelola kas, mengendalikan konsumsi, menabung, berinvestasi, mengatur kredit atau utang, serta memenuhi kewajiban pembayaran. Indikator tersebut mengacu pada Dew & Xiao (2011), yang mengembangkan Financial Management Behavior Scale untuk menilai perilaku keuangan secara multidimensi.

Permasalahan pengelolaan keuangan menjadi lebih kompleks pada mahasiswa yang memiliki usaha atau bisnis (Buderini *et al.*, 2023). Mahasiswa dalam kelompok ini tidak hanya mengatur uang pribadi, tetapi juga perlu mengelola modal usaha, pendapatan penjualan, laba, biaya operasional, stok barang, pemasaran, dan kebutuhan kuliah (Asmarani, 2022). Masalah sering muncul ketika

mahasiswa mencampur keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Dana usaha dapat terpakai untuk konsumsi pribadi, sementara laba usaha tidak selalu dipisahkan untuk modal kembali. Kondisi tersebut dapat mengganggu arus kas, mengurangi kemampuan usaha untuk berkembang, dan membuat mahasiswa sulit menilai kinerja keuangan usahanya. Oleh karena itu, indikator pengelolaan keuangan pada mahasiswa yang memiliki usaha perlu dilihat secara lebih spesifik, seperti kemampuan memisahkan uang pribadi dan uang usaha, mencatat pemasukan dan pengeluaran, mengatur modal, mengelola laba, serta menjaga dana operasional agar tidak digunakan untuk kebutuhan konsumtif (Hasbullah & Hermanto, 2026).

Fenomena tersebut penting dikaji karena mahasiswa berada pada kelompok usia yang sangat dekat dengan layanan keuangan digital. SNLIK 2025 menunjukkan bahwa kelompok usia 18 sampai 25 tahun memiliki indeks literasi keuangan sebesar 73,22 persen dan indeks inklusi keuangan sebesar 89,96 persen. Pada kelompok pengusaha atau wiraswasta, indeks literasi keuangan mencapai 73,60 persen dan indeks inklusi keuangan sebesar 88,66 persen. Data ini menunjukkan bahwa kelompok usia muda dan pelaku usaha memiliki akses keuangan yang tinggi. Namun, akses yang tinggi tidak selalu menjamin perilaku pengelolaan keuangan yang baik. Mahasiswa yang memiliki usaha berada pada irisan dua kelompok tersebut, yaitu generasi muda dan pelaku usaha. Karena itu, mereka perlu memiliki kemampuan mengelola keuangan yang lebih kuat agar akses terhadap produk keuangan tidak berubah menjadi beban finansial (Rosilawati *et al.*, 2025).

Secara teoretis, perilaku pengelolaan keuangan dapat dijelaskan melalui pendekatan financial management behavior dan Theory of Planned Behavior (Hung *et al.*, 2024). Financial management behavior menekankan bahwa kualitas keuangan seseorang tidak hanya ditentukan oleh besarnya pendapatan, tetapi juga oleh cara individu merencanakan, menggunakan, mengawasi, dan mengevaluasi keuangannya (Bai, 2023). Dalam konteks mahasiswa, perilaku seperti membuat anggaran, mencatat pengeluaran, menabung, mengatur utang, dan membayar kewajiban tepat waktu menjadi ukuran penting dalam menilai pengelolaan

keuangan (Tawakkal *et al.*, 2023). Theory of Planned Behavior juga menjelaskan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol terhadap tindakan yang dilakukan. Dengan demikian, perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa tidak hanya dipengaruhi oleh pengetahuan, tetapi juga oleh kebiasaan, dorongan sosial, penggunaan teknologi keuangan, dan kemampuan mengendalikan diri (Botetzagias *et al.*, 2024).

Salah satu faktor yang dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa adalah penggunaan layanan *PayLater*. *PayLater* memberikan kemudahan bagi pengguna untuk membeli barang atau jasa saat ini dan membayarnya pada waktu berikutnya. Layanan ini dapat membantu transaksi jika digunakan secara terencana, tetapi dapat menjadi masalah jika mahasiswa tidak memiliki anggaran dan kontrol pembayaran yang baik. OJK telah menerbitkan POJK Nomor 32 Tahun 2025 tentang penyelenggaraan Buy Now Pay Later karena layanan ini berkaitan dengan prinsip kehati-hatian, perlindungan konsumen, kerja sama, keterbukaan informasi, dan penghentian penyelenggaraan BNPL. Penggunaan *PayLater* dalam penelitian ini dapat dilihat dari frekuensi penggunaan, kemudahan layanan, manfaat yang dirasakan, kecenderungan menggunakan *PayLater* saat berbelanja, serta kemampuan mahasiswa dalam mengontrol tagihan dan pembayaran. Indikator tersebut sejalan dengan Technology Acceptance Model yang menjelaskan bahwa penggunaan teknologi dipengaruhi oleh persepsi kemudahan, persepsi manfaat, dan penggunaan aktual.

PayLater relevan dikaji karena pertumbuhan penggunaannya terus meningkat. OJK mencatat bahwa per Januari 2026 baki debit kredit BNPL perbankan tumbuh 20,15 persen secara tahunan menjadi Rp27,1 triliun, dengan jumlah rekening mencapai 31,23 juta. Angka ini menunjukkan bahwa *PayLater* telah menjadi bagian dari perilaku keuangan masyarakat, termasuk generasi muda yang aktif menggunakan transaksi digital. Bagi mahasiswa yang memiliki usaha, *PayLater* dapat menjadi fasilitas pembayaran yang praktis, tetapi juga dapat menambah beban cicilan jika tidak dikelola dengan baik. Ketika tagihan *PayLater* bercampur dengan kebutuhan usaha, mahasiswa berisiko mengalami gangguan dalam pengaturan arus kas, alokasi modal, dan pemenuhan kewajiban pembayaran.

Anggraeni et al. (2024) menemukan bahwa mahasiswa pengguna Shopee *PayLater* di Kota Malang perlu memahami risiko *PayLater* karena kurangnya mitigasi terhadap risiko gagal bayar dapat membuat pengguna terjebak dalam utang.

Faktor lain yang dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan adalah impulsive buying. Impulsive buying merupakan kecenderungan membeli secara spontan, tanpa rencana, dan sering dipengaruhi oleh dorongan emosional (Wang *et al.*, 2022). Dalam lingkungan digital, perilaku ini dapat muncul karena diskon, flash sale, gratis ongkir, promosi terbatas, ulasan produk, dan kemudahan pembayaran. Impulsive buying dalam penelitian ini dapat dilihat dari perilaku membeli secara spontan, membeli tanpa perencanaan, dorongan emosional untuk segera membeli, kurangnya pertimbangan sebelum transaksi, serta kesulitan menahan keinginan belanja. Mutanafisa & Retnaningsih, (2021) menjelaskan bahwa pembelian impulsif berkaitan dengan kecenderungan membeli yang dipengaruhi oleh evaluasi normatif konsumen terhadap perilaku pembelian tersebut. Pada mahasiswa yang memiliki usaha, impulsive buying dapat mengganggu pengelolaan keuangan karena dana yang seharusnya digunakan untuk modal, stok barang, atau operasional usaha dapat bergeser menjadi pengeluaran konsumtif pribadi.

Hubungan antara *PayLater*, impulsive buying, dan perilaku pengelolaan keuangan juga didukung oleh penelitian terdahulu. Secara konseptual, hubungan antarvariabel dalam penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan *PayLater* sebagai X1 dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan sebagai Y karena layanan pembayaran tunda menimbulkan kewajiban finansial pada masa mendatang, sehingga penggunaan yang tidak terencana dapat mengganggu arus kas, meningkatkan tagihan, dan menurunkan disiplin mahasiswa dalam mengatur uang pribadi maupun usaha (Harfian et al., 2025; Suherman et al., 2025). Selanjutnya, impulsive buying sebagai X2 juga dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan karena pembelian spontan tanpa pertimbangan kebutuhan dan kemampuan membayar berisiko menyebabkan pengeluaran di luar anggaran, berkurangnya tabungan, serta terganggunya pemisahan dana pribadi dan dana usaha (Ahmad & Firman, 2026; Hamidah et al., 2024). Dalam hubungan tersebut, kontrol diri sebagai variabel moderasi atau M memiliki keterkaitan dengan penggunaan

PayLater karena mahasiswa yang memiliki kontrol diri tinggi cenderung lebih mampu membatasi transaksi, memahami tagihan, dan mempertimbangkan risiko sebelum menggunakan fasilitas pembayaran tunda (Ningrum & Hermawan, 2025; Tamara & Agustina, 2024). Kontrol diri juga berkaitan dengan impulsive buying karena kemampuan menahan dorongan membeli dapat mengurangi kecenderungan mahasiswa dalam melakukan pembelian secara tiba-tiba akibat promosi, diskon, atau dorongan emosional (Anggraeni et al., 2024; Harjanti et al., 2025). Selain itu, kontrol diri berhubungan langsung dengan perilaku pengelolaan keuangan karena mahasiswa yang mampu mengendalikan keinginan konsumtif akan lebih disiplin dalam menyusun anggaran, membayar kewajiban, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta menjaga tujuan keuangan jangka panjang (Defanko et al., 2025; Ningrum & Hermawan, 2025). Dengan demikian, kontrol diri penting ditempatkan sebagai variabel moderasi karena dapat memperlemah dampak negatif penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa yang sudah memiliki usaha..

Penelitian sebelumnya masih memiliki beberapa keterbatasan. Sebagian studi lebih banyak menempatkan mahasiswa sebagai konsumen layanan digital, bukan sebagai mahasiswa yang juga memiliki usaha. Padahal mahasiswa yang menjalankan usaha memiliki tantangan keuangan yang berbeda karena harus memisahkan keuangan pribadi dan keuangan bisnis. Selain itu, beberapa penelitian telah membahas *PayLater*, impulsive buying, financial knowledge, dan self-control, tetapi belum banyak yang menempatkan kontrol diri sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara penggunaan *PayLater* dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan (Juita et al., 2027). Kontrol diri dalam penelitian ini dapat dilihat dari kemampuan menahan dorongan membeli, mengendalikan emosi dalam keputusan keuangan, disiplin mengikuti rencana anggaran, menunda kepuasan, serta konsisten terhadap tujuan keuangan jangka panjang (Davydenko et al., 2021). Hayati et al., (2022) menjelaskan bahwa kontrol diri yang tinggi berkaitan dengan penyesuaian diri yang lebih baik, kemampuan mengelola emosi, dan perilaku yang lebih adaptif. Oleh karena itu, kontrol diri penting dikaji sebagai faktor yang dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh

PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini perlu dilakukan karena mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki usaha berada pada posisi yang rentan sekaligus strategis dalam pengelolaan keuangan. Mereka tidak hanya menghadapi kebutuhan konsumsi pribadi, tetapi juga harus menjaga keberlanjutan usaha melalui pengaturan modal, laba, arus kas, dan kewajiban pembayaran. Di sisi lain, kemudahan penggunaan *PayLater* dan dorongan impulsive buying dapat memengaruhi cara mahasiswa mengambil keputusan keuangan, terutama ketika transaksi dilakukan tanpa perencanaan dan tanpa pertimbangan kemampuan membayar. Kondisi tersebut dapat berdampak pada menurunnya kualitas perilaku pengelolaan keuangan, seperti sulit memisahkan uang pribadi dan usaha, meningkatnya beban tagihan, serta terganggunya alokasi dana untuk kebutuhan produktif. Oleh karena itu, kontrol diri menjadi faktor penting untuk dikaji karena dapat menentukan apakah mahasiswa mampu menahan dorongan konsumtif, menggunakan *PayLater* secara bijak, dan tetap disiplin dalam mengelola keuangan pribadi maupun usaha. Dengan demikian, penelitian ini diarahkan untuk menganalisis pengaruh penggunaan *PayLater* dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, serta menguji peran kontrol diri sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah penggunaan *PayLater* berpengaruh negatif terhadap pengelolaan keuangan mahasiswa yang sudah memiliki usaha di kota Malang?
2. Apakah implusive buying berpengaruh negatif terhadap pengelolaan keuangan mahasiswa yang sudah memiliki usaha di kota Malang ?
3. Apakah kontrol diri memoderasi pengaruh penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa yang sudah memiliki usaha di kota Malang ?

4. Apakah kontrol diri memoderasi pengaruh impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa yang sudah memiliki usaha di kota Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pengaruh penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa di Kota Malang, guna mengetahui sejauh mana intensitas dan pola penggunaan kredit digital memengaruhi kemampuan mahasiswa dalam merencanakan, mengatur, dan mengendalikan keuangan pribadi.
2. Menganalisis pengaruh impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa di Kota Malang, untuk mengidentifikasi bagaimana kecenderungan pembelian spontan tanpa perencanaan berdampak pada kualitas pengelolaan keuangan mahasiswa.
3. Menganalisis peran kontrol diri dalam memoderasi pengaruh penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa di Kota Malang, sehingga dapat diketahui apakah tingkat kontrol diri mampu memperkuat atau memperlemah dampak penggunaan kredit digital terhadap pengelolaan keuangan.
4. Menganalisis peran kontrol diri dalam memoderasi pengaruh impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa di Kota Malang, guna memahami bagaimana kemampuan individu dalam mengendalikan dorongan konsumtif memengaruhi hubungan antara perilaku impulsif dan kualitas pengelolaan keuangan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi signifikan dalam memperkaya literatur tentang pengelolaan keuangan pribadi, khususnya di kalangan mahasiswa,

dengan memasukkan dimensi psikologis dan perilaku konsumen. Penelitian ini memperluas pemahaman mengenai bagaimana mahasiswa mengelola keuangan mereka dalam konteks penggunaan layanan digital seperti *PayLater* dan pengaruh pembelian impulsif, serta peran kontrol diri sebagai variabel moderasi. Penelitian ini berfungsi untuk memperkenalkan dan mengembangkan konsep kontrol diri dalam pengelolaan keuangan mahasiswa yang sebelumnya kurang mendapat perhatian. Dengan demikian, penelitian ini memberi wawasan lebih dalam tentang bagaimana faktor psikologis, seperti kontrol diri, mempengaruhi pengambilan keputusan finansial mahasiswa, serta membantu memperkaya teori ekonomi perilaku dengan pendekatan yang lebih holistik, yang mencakup faktor sosial, psikologis, dan teknologi dalam pengambilan keputusan keuangan.

Selain itu, penelitian ini juga mengembangkan teori perilaku konsumen dalam konteks pengelolaan keuangan, khususnya dalam kaitannya dengan penggunaan teknologi finansial seperti *PayLater*. Penelitian ini menyarankan bahwa kontrol diri dapat berfungsi sebagai variabel moderasi yang penting dalam mengatur perilaku impulsif dalam pengelolaan uang, yang belum banyak dikaji dalam literatur sebelumnya. Kontribusi lainnya adalah dalam pengembangan teori ekonomi perilaku, dengan menekankan bahwa pengambilan keputusan keuangan mahasiswa tidak hanya didasarkan pada faktor rasional, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor psikologis dan sosial yang dapat memodifikasi perilaku konsumtif, termasuk penggunaan layanan seperti *PayLater* dan keputusan pembelian impulsif.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini memiliki sejumlah manfaat praktis yang dapat diterapkan dalam berbagai konteks, terutama oleh praktisi di bidang pendidikan keuangan, kebijakan publik, dan industri teknologi finansial. Salah satu manfaat utama dari penelitian ini adalah dalam peningkatan literasi keuangan di kalangan mahasiswa. Temuan penelitian ini dapat digunakan untuk merancang program edukasi dan literasi keuangan yang lebih efektif, dengan fokus pada peningkatan kesadaran mahasiswa terhadap risiko penggunaan *PayLater* dan pembelian impulsif. Program-program ini dapat membantu mahasiswa untuk lebih bijaksana dalam mengelola keuangan mereka dan menghindari masalah keuangan jangka panjang yang dapat muncul akibat penggunaan layanan fintech yang tidak terkendali.

Temuan ini juga dapat membantu penyedia layanan fintech, seperti platform *PayLater*, untuk mengembangkan produk yang lebih bertanggung jawab secara finansial. Penyedia layanan dapat mempertimbangkan untuk menambah fitur-fitur yang dapat membantu konsumen mengelola pembayaran mereka dengan lebih baik, seperti pengingat pembayaran atau memberikan edukasi finansial langsung melalui aplikasi. Selain itu, dengan mengetahui bahwa kontrol diri berperan sebagai variabel moderasi, perusahaan fintech dapat merancang mekanisme yang mendukung pengelolaan keuangan yang lebih terencana dan mengurangi dampak negatif pembelian impulsif.

Bagi praktisi yang terlibat dalam pembimbingan keuangan pribadi di universitas, hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam menyusun strategi intervensi untuk membantu mahasiswa mengurangi pembelian impulsif dan meminimalkan penggunaan layanan *PayLater* secara berlebihan. Universitas juga dapat mengintegrasikan topik-topik terkait pengelolaan keuangan dan pengembangan kontrol diri dalam kurikulum atau kegiatan ekstrakurikuler untuk membantu mahasiswa dalam membuat keputusan finansial yang lebih bijaksana.

Selain itu, penelitian ini dapat memberikan dasar bagi kebijakan pemerintah dalam melindungi konsumen muda dari dampak buruk penggunaan layanan *PayLater*. Pemerintah dapat mengembangkan regulasi yang mendorong penyedia layanan fintech untuk lebih transparan dalam menginformasikan risiko penggunaan layanan mereka dan menyediakan alat edukasi untuk pengelolaan keuangan yang lebih baik. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang besar dalam membentuk kebijakan yang lebih efektif untuk meningkatkan kesejahteraan finansial mahasiswa di Indonesia.

Secara keseluruhan, penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi dalam teori pengelolaan keuangan dan perilaku konsumen, tetapi juga menawarkan solusi praktis yang dapat diterapkan untuk meningkatkan literasi keuangan mahasiswa dan mencegah masalah keuangan yang sering terjadi akibat penggunaan teknologi finansial yang tidak terkendali.

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan kumpulan dari beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya dan memiliki kaitan yang relevan dengan penelitian yang sedang dilakukan, untuk dijadikan sebagai acuan dan bahan perbandingan. Fatia *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *Consideration Through the Psychological, Social Environment, and Technology That the Younger Generation Accepts to Buy Now Pay Later*. Penelitian ini menganalisis faktor psikologis, lingkungan sosial, dan teknologi yang memengaruhi niat generasi muda menggunakan BNPL. Hasil penelitian menunjukkan Financial literacy, performance expectancy, dan social influence berpengaruh positif signifikan terhadap behavioral intention penggunaan BNPL; perceived risk juga berpengaruh positif signifikan, berlawanan dengan hipotesis awal. Selviana & Zulkarnain, (2025) dalam penelitian berjudul menganalisis *perilaku kredit berisiko mahasiswa dalam penggunaan PayLater, khususnya risky borrowing dan risky paying*. Hasil penelitian mahasiswa menunjukkan perilaku kredit berisiko cukup tinggi; 67,68% responden tergoda diskon, 54,46% melakukan pembelian impulsif, dan 50,18% menggunakan *PayLater* tanpa mempertimbangkan kemampuan membayar. Candika *et al.*, (2025) dalam penelitian *kecenderungan penggunaan PayLater di kalangan mahasiswa : Peran perilaku konsumtif dan tekanan sosial*. Penelitian ini menganalisis pengaruh perilaku konsumtif dan tekanan sosial terhadap keputusan penggunaan *PayLater* pada mahasiswa di Surabaya. Hasil penelitian Perilaku konsumtif berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan *PayLater*, sedangkan social influence berpengaruh positif tetapi tidak signifikan.

Dekasari *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *pengaruh kepercayaan dan perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian digital pada mahasiswa pengguna shopee PayLater*. Penelitian ini menganalisis pengaruh kepercayaan dan perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian digital mahasiswa pengguna Shopee *PayLater*. Hasil penelitian kepercayaan terhadap Shopee *PayLater* dan perilaku konsumtif berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian digital mahasiswa. Riefthia *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *faktor penentu*

keputusan pembelian dalam sistem pembayaran berbasis fintech ditinjau berdasarkan *prospect theory*. Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian menggunakan sistem pembayaran fintech Shopee *PayLater* berdasarkan Prospect Theory. Hasil penelitian perilaku konsumtif berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan Shopee *PayLater*, sedangkan persepsi risiko, literasi keuangan, promosi, dan ekuitas merek tidak berpengaruh. Suherman *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *the influence of fintech (PayLater) hedonism on student personal financial management*. Penelitian ini menganalisis pengaruh inovasi fintech *PayLater* dan gaya hidup hedonis terhadap pengelolaan keuangan pribadi mahasiswa di Malang Raya. Hasil dari penelitian inovasi fintech *PayLater* dan gaya hidup berpengaruh positif signifikan terhadap personal financial behavior mahasiswa. Hamidah *et al.*, (2024) penelitian berjudul *analysis of PayLater usage on impulsive buying behavior*. Penelitian ini menganalisis hubungan penggunaan *PayLater* dengan impulsive buying behavior. Hasil penelitian terdapat hubungan kuat antara perilaku impulsive buying dan pengguna *PayLater*.

Putri *et al.*, (2024) penelitian berjudul *analisis perilaku impulsif pembayaran PayLater pada mahasiswa universitas islam indonesia*. Penelitian ini menganalisis perilaku impulsif pembayaran *PayLater* pada mahasiswa universitas islam indonesia. Hasil penelitian media informasi dan pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku impulsif penggunaan *PayLater*, sedangkan kemudahan prosedur dan biaya administrasi tidak signifikan. Tamara & Agustina, (2024) dalam penelitian berjudul *financial management behavior on buy now pay users : does education level mediates the effect*. Penelitian ini menganalisis pengaruh financial literacy dan self-control terhadap financial management behavior pengguna BNPL dengan education level sebagai mediasi. Hasil penelitian financial literacy, self-control, dan education level berpengaruh langsung terhadap financial management behavior, tetapi education level tidak memediasi hubungan financial literacy dan self-control terhadap financial management behavior. Defanko *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *self-control and hedonism : how generation Z PayLater users in Bandar Lampung Manage Their Finances*. Penelitian ini menguji hubungan self-control, hedonism, dan financial management pada gen Z pengguna *PayLater* di Bandar Lampung. Hasil penelitian Self-control dan hedonism berpengaruh

signifikan terhadap financial management; self-control berpengaruh positif, sedangkan hedonism berpengaruh negative. Abed & Alkadi, (2024) dalam penelitian berjudul *sustainable development through fintech: understanding the adoption of buy now pay later (bnpl) applications by generation Z in Saudi Arabia*. Penelitian ini Menganalisis determinan penggunaan aplikasi BNPL pada Gen Z di Arab Saudi dengan integrasi UTAUT dan DeLone & McLean IS Success Model. Hasil penelitian performance expectancy, effort expectancy, dan social influence berpengaruh positif terhadap niat berkelanjutan menggunakan aplikasi BNPL.

Harfian *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *analisis dampak layanan PayLater terhadap perilaku konsumsi mahasiswa di kota makasar (studi kasus mahasiswa unm)*. Penelitian ini menganalisis dampak layanan *PayLater* terhadap perilaku konsumsi mahasiswa Universitas Negeri Makassar. Hasil penelitian terdapat hubungan positif dan signifikan antara layanan *PayLater* dan perilaku konsumsi mahasiswa dengan koefisien korelasi 0,389; *PayLater* juga berkaitan dengan peningkatan pembelian impulsif, perilaku konsumtif, kesulitan mengatur keuangan, dan keterlambatan pembayaran. Parhan & Burhanudin, (2025) dalam penelitian berjudul *eksplorasi pengaruh layanan PayLater terhadap Keputusan pembelian konsumen di Platform E-commerce: Studi pada Kalangan Mahasiswa di Kota Bandung*. Penelitian ini menganalisis pengaruh layanan *PayLater* terhadap keputusan pembelian mahasiswa pada platform e-commerce. Hasil dari penelitian layanan *PayLater* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian mahasiswa, terutama karena kemudahan, keamanan, dan fleksibilitas pembayaran; penggunaan yang tidak terkontrol berpotensi meningkatkan konsumsi impulsif dan risiko finansial. Ningrum & Hermawan, (2025) dalam penelitian berjudul *Financial Literacy Self Control and PayLater Financial Management: Literasi Keuangan, Pengendalian Diri, dan Pengelolaan Keuangan PayLater*. Penelitian ini menganalisis hubungan financial literacy, self-control, dan financial attitude terhadap financial management behavior pada pengguna Shopee *PayLater*. Hasil penelitian Financial literacy, self-control, dan financial attitude berhubungan dengan financial management behavior pengguna Shopee *PayLater*; kontrol perilaku berkaitan dengan pola pengelolaan keuangan pengguna *PayLater*. Ahmad & Firman, (2026) dalam penelitian berjudul *PayLater dan Flash Sale terhadap*

Impulsive Buying Gen Z di Shopee : Peran Mediasi Hedonic Motivates dalam Model SOR. Penelitian ini menguji pengaruh *PayLater* dan flash sale terhadap impulsive buying Gen Z di Shopee dengan hedonic motives sebagai variabel mediasi. Hasil penelitian *PayLater* dan flash sale berpengaruh positif signifikan terhadap impulsive buying, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui hedonic motives. Harjanti *et al.*, (2025) dalam penelitian berjudul *Pengaruh Financial Management Behavior , Lifestyle , dan Self-Control Terhadap Impulsive Buying Pengguna Buy Now Pay Later.* Penelitian ini menganalisis pengaruh financial management behavior dan lifestyle terhadap impulsive buying pengguna BNPL dengan self-control sebagai faktor moderasi. Hasil penelitian financial management behavior dan lifestyle berperan dalam mendorong impulsive buying, serta self-control terbukti memoderasi kekuatan hubungan tersebut.

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian, Nama dan Tahun	Variabel Utama	Metode Penelitian	Hasil
1	<i>Pengaruh Penggunaan Paylater terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E Commerce di Indonesia</i> R. Sari, (2021)	Penggunaan PayLater, impulse buying	Kuantitatif deskriptif, 404 responden pengguna e commerce, analisis regresi	Penggunaan PayLater berpengaruh positif terhadap impulse buying. Hasil ini memperkuat dugaan bahwa PayLater dapat berdampak negatif terhadap pengelolaan keuangan karena mendorong pembelian tidak terencana.

2	<i>Buy Now Pay Later BNPL: Generation Z's Dilemma on Impulsive Buying and Overconsumption Intention</i> , Lia & Natswa, (2021)	BNPL, impulsive buying, overconsumption intention, Gen Z	Kuantitatif, pendekatan perilaku konsumen Gen Z	BNPL dikaitkan dengan impulse buying dan niat overconsumption pada Gen Z. Temuan ini relevan untuk menguatkan risiko negatif PayLater terhadap pengelolaan keuangan anak muda
3	Pengaruh Penggunaan Pay Later, Gaya Hidup, Pendapatan Orang Tua terhadap Financial Management Behavior pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sukabumi Rahayu et al., (2024)	Penggunaan PayLater, gaya hidup, pendapatan orang tua, financial management behavior	Kuantitatif dengan analisis regresi	Penggunaan PayLater, gaya hidup, dan pendapatan orang tua dikaji sebagai faktor yang memengaruhi financial management behavior mahasiswa. Studi ini relevan untuk X1 ke Y karena PayLater ditempatkan sebagai faktor yang dapat memengaruhi perilaku

				pengelolaan keuangan mahasiswa.
4	<i>The Influence of FoMO and Impulsive Buying on Students' Personal Financial Management with Self Control as a Moderating Variable</i> , Hasanah & Sundari, (2025)	FoMO, impulsive buying, self control, personal financial management	Kuantitatif	Impulsive buying dikaji sebagai faktor yang memengaruhi personal financial management mahasiswa. Studi ini relevan sebagai penguat hubungan X2 ke Y karena pembelian impulsif diposisikan sebagai perilaku yang dapat mengganggu pengelolaan keuangan pribadi.
5	Analisis Pengaruh Financial Technology, Financial Self Efficacy, Self Control dan Impulsive Buying terhadap Manajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa Amalia & Yuliati, (2025)	Financial technology, financial self efficacy, self control, impulsive buying, pengelolaan keuangan pribadi	Kuantitatif, fokus pada perilaku pengeluaran dan kebiasaan menabung mahasiswa	Penelitian ini menganalisis pengaruh financial technology, financial self efficacy, self control, dan impulsive buying terhadap

				pengelolaan keuangan pribadi mahasiswa
6	<i>Pengaruh Literasi Keuangan, Impulsive Buying, dan Pengendalian Diri terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi Mahasiswa Jurusan Akuntansi Universitas Ciputra Mustikasari & Septina, (2023)</i>	Literasi keuangan, impulsive buying, pengendalian diri, pengelolaan keuangan pribadi	Kuantitatif, purposive sampling, 123 mahasiswa Akuntansi Universitas Ciputra, regresi linear berganda dengan SPSS 22	Impulsive buying berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap pengelolaan keuangan pribadi.
7	<i>Pengaruh Self Control dan Financial Attitude terhadap Financial Management Behavior Pengguna Layanan Buy Now Pay Later namira maulida eka Putri & Andarini, (2022)</i>	Self control, financial attitude, financial management behavior, pengguna BNPL	Kuantitatif deskriptif, 115 pengguna Shopee PayLater, purposive sampling	Self control berpengaruh signifikan terhadap financial management behavior pengguna BNPL. Hasil ini memperkuat bahwa kontrol diri dapat memperbaiki pengelolaan keuangan dan menekan dampak negatif PayLater.

8	Pengaruh Literasi Keuangan, Self Control dan Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Manajemen FEB Unismuh Makassar Febriani et al., (2026)	<i>Literasi Keuangan sebagai X1, Self Control sebagai X2, Impulsive Buying sebagai X3, dan Perilaku Pengelolaan Keuangan sebagai Y</i>	Penelitian kuantitatif. Data primer diperoleh melalui kuesioner kepada 198 mahasiswa aktif Program Studi Manajemen FEB Universitas Muhammadiyah Makassar angkatan 2022	Self Control berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Literasi Keuangan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Impulsive Buying juga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Secara simultan, ketiga variabel berpengaruh signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan dengan R Square sebesar 46,4 persen
---	--	---	---	---

9	Pengaruh Financial Literacy, Consumptive Behavior, dan Self Control terhadap Penggunaan Shopee PayLater pada Generasi Z Laila & Handayani, (2024)	Financial literacy, consumptive behavior, self control, penggunaan Shopee PayLater	Kuantitatif, kuesioner pada 150 responden pengguna aktif Shopee PayLater	Penggunaan Shopee PayLater pada Generasi Z dipengaruhi oleh kemampuan memahami keuangan, dorongan konsumtif, dan kemampuan mengendalikan diri
10	Godaan PayLater: Peran Kontrol Diri dan FoMO dalam Pembelian Impulsif Pangesti et al., (2025)	Kontrol diri, FoMO, pembelian impulsif, pengguna PayLater	Kuantitatif dengan desain kausal, 385 responden dewasa awal usia 18 sampai 40 tahun, sampling insidental	Kontrol diri dan FoMO berpengaruh signifikan terhadap pembelian impulsif pengguna PayLater. Hasil menunjukkan semakin rendah kontrol diri dan semakin tinggi FoMO, semakin besar kecenderungan pembelian impulsif
11	Analisis Perilaku Impulsif Pembayaran	Media informasi,	Kuantitatif; analisis	Media informasi dan pendapatan

	<i>PayLater</i> pada Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Putri, Priyadi, dan Maulana (2024)	pendapatan, kemudahan prosedur, biaya administrasi, perilaku impulsif <i>PayLater</i>	deskriptif dan Linear Probability Model	berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku impulsif penggunaan <i>PayLater</i> , sedangkan kemudahan prosedur dan biaya administrasi tidak signifikan
12	Financial Management Behavior on Buy Now Pay Later Users: Does Education Level Mediates the Effect Tamara dan Agustina (2024)	Financial literacy, self-control, education level, financial management behavior pengguna BNPL	Kuantitatif; pengguna Shopee <i>PayLater</i> Gen Z di Indonesia	Financial literacy, self-control, dan education level berpengaruh langsung terhadap financial management behavior, tetapi education level tidak memediasi hubungan financial literacy dan self-control terhadap financial management behavior
13	Self-Control and Hedonism: How Generation Z <i>PayLater</i> Users in Bandar Lampung Manage Their	Self-control, hedonism, financial management	Kuantitatif korelasional; 332 responden Gen Z	Self-control dan hedonism berpengaruh signifikan terhadap financial

	Finances Defanko, Nurhayaty, dan Zahra (2025)	pengguna <i>PayLater</i>	pengguna <i>PayLater</i> ; regresi berganda	management; self-control berpengaruh positif, sedangkan hedonism berpengaruh negatif
14	Pengaruh Financial Management Behavior, Lifestyle, dan Self-Control terhadap Impulsive Buying Pengguna Buy Now Pay Later Harjanti, Nur, Noerchoidah, dan Sahetapy (2025)	Financial management behavior, lifestyle, self-control, impulsive buying pengguna BNPL	Kuantitatif; 205 responden; analisis PLS-SEM	Financial management behavior dan lifestyle berperan terhadap impulsive buying, serta self-control terbukti memoderasi hubungan tersebut
15	Pengaruh Financial Management Behavior, Lifestyle, dan Self-Control terhadap Impulsive Buying Pengguna Buy Now Pay Later Harjanti et al., (2025)	Financial management behavior, lifestyle, self-control, impulsive buying, pengguna BNPL	Kuantitatif	Financial management behavior dan lifestyle dikaji terhadap impulsive buying, dengan self control sebagai faktor moderasi. Penelitian ini mendukung posisi kontrol diri sebagai variabel yang dapat

				memperlemah atau memperkuat hubungan antarvariabel.
--	--	--	--	---

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

2.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian

Tabel 1.2 Persamaan dan Perbedaan

Aspek	Persamaan	Perbedaan
Topik umum	Sama sama membahas perilaku keuangan mahasiswa dan generasi muda dalam konteks layanan keuangan digital seperti PayLater atau BNPL.	Penelitian Anda lebih spesifik karena mengkaji mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha atau bisnis.
Variabel utama	Sama sama menggunakan variabel yang berkaitan dengan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan financial management behavior.	Penelitian Anda menggabungkan PayLater dan impulsive buying sebagai variabel independen secara bersamaan, lalu menempatkan kontrol diri sebagai variabel moderasi.
Arah hubungan	Sama sama menilai bahwa penggunaan PayLater dan impulsive buying dapat berdampak pada perilaku keuangan.	Penelitian Anda menegaskan arah hubungan negatif , sedangkan beberapa penelitian terdahulu masih menemukan pengaruh positif atau tidak signifikan.
Kesenjangan penelitian	Sama sama berangkat dari masalah rendahnya pengelolaan keuangan dan pengaruh perilaku konsumtif.	Penelitian Anda mengisi celah karena belum banyak studi yang menguji PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan

		perilaku pengelolaan keuangan dalam satu model pada mahasiswa pelaku usaha.
--	--	---

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan penelitian terdahulu yang digunakan, terdapat persamaan bahwa sebagian besar penelitian sama-sama membahas fenomena penggunaan *PayLater* atau Buy Now Pay Later sebagai bagian dari layanan keuangan digital yang banyak digunakan oleh mahasiswa dan Generasi Z. Penelitian Fatia *et al.*, (2025), Abed & Alkadi, (2024), Candika *et al.*, (2025), Harfian *et al.*, (2025), serta Parhan & Burhanudin, (2025) menunjukkan bahwa *PayLater* berkaitan dengan kemudahan transaksi, keputusan pembelian, perilaku konsumtif, dan kecenderungan penggunaan layanan keuangan digital pada kelompok usia muda. Selain itu, penelitian Hamidah *et al.*, (2024), Ahmad & Firman, (2026), dan Putri *et al.*, (2024) sama-sama menyoroti keterkaitan *PayLater* dengan impulsive buying atau perilaku pembelian impulsif, sedangkan Ningrum & Hermawan, (2025), Tamara & Agustina, (2024), Defanko *et al.*, (2025), serta Suherman *et al.*, (2025) membahas hubungan *PayLater*, self-control, dan financial management behavior. Namun, perbedaan utama penelitian ini terletak pada susunan model variabelnya. Sebagian besar penelitian terdahulu masih menempatkan *PayLater* sebagai faktor yang memengaruhi keputusan pembelian atau impulsive buying, bahkan beberapa menjadikan penggunaan *PayLater* sebagai variabel dependen, sedangkan penelitian ini menempatkan penggunaan *PayLater* dan impulsive buying sebagai variabel independen yang diuji pengaruhnya terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. Selain itu, kontrol diri dalam beberapa penelitian terdahulu lebih banyak diposisikan sebagai variabel independen, sementara dalam penelitian ini kontrol diri digunakan sebagai variabel moderasi yang dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh penggunaan *PayLater* dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Kesenjangan penelitian terlihat dari masih terbatasnya studi yang menggabungkan penggunaan *PayLater*, impulsive buying, perilaku pengelolaan keuangan, dan kontrol diri sebagai moderasi dalam satu model penelitian kuantitatif, khususnya pada konteks mahasiswa di Kota Malang. Oleh karena itu, penelitian ini berkontribusi dalam melengkapi penelitian terdahulu

dengan menguji secara lebih integratif bagaimana penggunaan *PayLater* dan impulsive buying memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, serta menjelaskan peran kontrol diri sebagai faktor psikologis yang dapat menentukan kuat atau lemahnya hubungan antarvariabel tersebut.

2.3 Kajian Teori

2.3.1 Theory Planned Behavior (TPB)

Grand theory pertama yang mendasari penelitian ini adalah Theory of Planned Behavior. Teori ini dikembangkan oleh Ajzen (1991) untuk menjelaskan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh tiga komponen utama, yaitu attitude toward behavior, subjective norm, dan perceived behavioral control. Ajzen (1991) menjelaskan bahwa niat perilaku terbentuk dari sikap individu terhadap perilaku tertentu, tekanan sosial yang dirasakan, serta persepsi individu mengenai kemampuan dirinya untuk melakukan atau mengendalikan perilaku tersebut. Dalam penelitian ini, Theory of Planned Behavior relevan karena perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa tidak hanya ditentukan oleh pengetahuan keuangan, tetapi juga oleh sikap mahasiswa terhadap uang, dorongan lingkungan sosial, serta persepsi kemampuan dalam mengendalikan pengeluaran. Mahasiswa yang memiliki sikap positif terhadap pengelolaan keuangan akan cenderung membuat anggaran, mencatat pemasukan dan pengeluaran, menabung, serta membatasi utang. Sebaliknya, mahasiswa yang memandang pengelolaan keuangan sebagai sesuatu yang tidak penting cenderung lebih mudah mengabaikan pencatatan, menggunakan uang secara spontan, dan tidak memperhatikan konsekuensi jangka panjang.

2.3.1.1 Komponen Utama TPB

1. Komponen attitude toward behavior dalam penelitian ini berkaitan dengan cara mahasiswa menilai penggunaan *PayLater*, impulsive buying, dan pengelolaan keuangan. Jika mahasiswa memandang *PayLater* sebagai fasilitas yang praktis tetapi tetap berisiko, maka ia cenderung menggunakannya secara hati-hati. Namun, jika mahasiswa hanya memandang *PayLater* sebagai kemudahan untuk membeli barang tanpa mempertimbangkan kewajiban pembayaran,

maka penggunaan *PayLater* dapat mengarah pada perilaku konsumtif dan penurunan kualitas pengelolaan keuangan.

2. Komponen subjective norm berkaitan dengan pengaruh lingkungan sosial terhadap perilaku keuangan mahasiswa. Dalam konteks mahasiswa, norma subjektif dapat berasal dari teman sebaya, keluarga, komunitas bisnis, media sosial, influencer, tren konsumsi digital, dan lingkungan kampus. Mahasiswa dapat terdorong menggunakan *PayLater* atau membeli barang secara impulsif karena melihat teman melakukan hal yang sama, mengikuti tren, atau merasa perlu menjaga citra sosial. Dengan demikian, tekanan sosial dapat menjadi faktor yang memperkuat penggunaan *PayLater* dan impulsive buying.
3. Komponen perceived behavioral control berkaitan dengan sejauh mana mahasiswa merasa mampu mengendalikan perilaku keuangannya. Komponen ini sangat erat dengan variabel kontrol diri. Mahasiswa yang memiliki perceived behavioral control tinggi akan merasa mampu menolak pembelian yang tidak penting, mengatur tagihan *PayLater*, dan menjalankan anggaran. Sebaliknya, mahasiswa yang merasa sulit mengontrol dorongan belanja cenderung lebih rentan terhadap pembelian impulsif dan penggunaan *PayLater* secara berlebihan.

Dengan demikian, Theory of Planned Behavior menjadi dasar yang tepat untuk menjelaskan hubungan antarvariabel dalam penelitian ini. Variabel penggunaan *PayLater* berkaitan dengan komponen *attitude toward behavior*, karena sikap mahasiswa terhadap *PayLater* akan menentukan apakah fasilitas tersebut digunakan secara bijak atau justru menjadi sarana konsumsi yang berlebihan. Penelitian Sari, (2021) menunjukkan bahwa penggunaan *PayLater* berpengaruh positif terhadap perilaku *impulse buying* pengguna e-commerce di Indonesia, sehingga kemudahan *PayLater* dapat mendorong pembelian yang kurang terencana apabila tidak disertai pertimbangan keuangan yang matang. Variabel impulsive buying juga berkaitan dengan *attitude toward behavior* dan *subjective norm*, karena pembelian impulsif dapat muncul dari penilaian positif terhadap kemudahan

transaksi serta dorongan lingkungan sosial seperti teman sebaya, tren digital, gaya hidup, dan media sosial. Hal ini didukung oleh Restike *et al.*, (2024) yang menemukan bahwa perilaku pembelian impulsif berpengaruh terhadap penggunaan Shopee *PayLater* pada Gen Z. Sementara itu, variabel kontrol diri berkaitan langsung dengan *perceived behavioral control*, yaitu kemampuan mahasiswa dalam mengendalikan dorongan belanja, membatasi penggunaan *PayLater*, mengatur tagihan, dan mempertahankan perilaku keuangan yang terencana. Marissa, (2024) menemukan bahwa kontrol diri berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, sehingga semakin baik kontrol diri mahasiswa, semakin baik pula kemampuan mereka dalam mengelola keuangan. Dengan demikian, penggunaan *PayLater* dan impulsive buying dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, sedangkan kontrol diri berperan sebagai kemampuan pengendalian perilaku yang dapat memperkuat atau memperlemah dampak kedua variabel tersebut. Keterkaitan ini juga sejalan dengan penelitian A'ni & Setiawati, (2026) yang mengkaji kemudahan penggunaan *PayLater*, pembelian impulsif, kontrol diri, literasi keuangan, dan perilaku pengelolaan keuangan pribadi pada Generasi Z.

2.3.2 Perilaku Pengelolaan Keuangan

2.3.2.1 Pengertian Perilaku Pengelolaan Keuangan

Perilaku pengelolaan keuangan merupakan kemampuan individu dalam merencanakan, mengatur, menggunakan, mengendalikan, dan mengevaluasi sumber daya keuangan yang dimiliki agar dapat memenuhi kebutuhan hidup, kewajiban keuangan, serta tujuan keuangan pada masa depan. Dalam konteks mahasiswa, perilaku pengelolaan keuangan tidak hanya berkaitan dengan bagaimana mahasiswa membelanjakan uang saku atau pendapatan, tetapi juga berkaitan dengan kemampuan membuat keputusan keuangan yang tepat, seperti menentukan prioritas kebutuhan, menghindari pengeluaran yang tidak perlu, menabung, mengelola utang, dan menggunakan uang secara produktif. Triani & Wahdiniwaty, (2024) menjelaskan bahwa perilaku manajemen keuangan merupakan kapasitas individu dalam merencanakan, mengelola, mengalokasikan, mengendalikan, mencari, serta menyimpan dana keuangan

sehari-hari, yang berkaitan dengan tanggung jawab seseorang terhadap keuangannya.

Perilaku pengelolaan keuangan juga dapat dipahami sebagai bentuk tanggung jawab individu terhadap uang dan aset yang dimiliki. Cahyani, (2022) menjelaskan bahwa financial management behavior adalah upaya seseorang dalam mengelola pendapatan yang dimiliki, berkaitan dengan tanggung jawab dalam mengatur, menggunakan, dan memperlakukan sumber daya keuangan. Mereka juga menjelaskan bahwa perilaku pengelolaan keuangan mencakup kemampuan merencanakan keuangan, membuat anggaran, mengelola, mengendalikan, menemukan, dan menyimpan dana.

Dalam penelitian ini, perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa dimaknai sebagai kemampuan mahasiswa dalam mengelola keuangan secara rasional, terencana, dan bertanggung jawab, baik untuk kebutuhan pribadi maupun kebutuhan usaha. Hal ini penting karena subjek penelitian adalah mahasiswa yang sudah memiliki usaha atau bisnis. Mahasiswa dalam kategori ini tidak hanya menghadapi kebutuhan konsumsi pribadi, tetapi juga kebutuhan bisnis seperti modal, stok barang, biaya operasional, promosi, laba usaha, dan pengembangan usaha. Karena itu, pengelolaan keuangan mahasiswa pelaku usaha harus dilihat lebih luas, bukan hanya dari kemampuan membelanjakan uang, tetapi juga dari kemampuan menjaga keberlanjutan usaha.

OJK dalam *Buku Saku Cerdas Mengelola Keuangan* menjelaskan bahwa perilaku keuangan yang baik perlu diwujudkan melalui pengaturan prioritas, penyisihan penghasilan sesuai alokasi, kemampuan menabung dan berinvestasi, serta pengendalian cicilan utang. OJK juga menekankan bahwa prinsip “menyisihkan” lebih baik daripada “menyisakan”, karena penghasilan sering kali habis tanpa sisa apabila tidak dialokasikan sejak awal. Dengan demikian, perilaku pengelolaan keuangan bukan hanya berkaitan dengan pencatatan uang, tetapi juga dengan kemampuan membangun kebiasaan finansial yang disiplin.

Berdasarkan uraian tersebut, dalam penelitian ini perilaku pengelolaan keuangan didefinisikan sebagai kemampuan mahasiswa yang memiliki usaha dalam merencanakan, mengalokasikan, menggunakan, mengendalikan, mencatat, mengevaluasi, dan mempertanggungjawabkan keuangan pribadi serta keuangan usaha agar kebutuhan, kewajiban, dan tujuan keuangan dapat tercapai secara seimbang.

2.3.2.2 Definisi Operasional Perilaku Pengelolaan Keuangan

Secara operasional, perilaku pengelolaan keuangan dalam penelitian ini adalah tingkat kemampuan mahasiswa yang memiliki usaha dalam mengatur keuangan pribadi dan usaha melalui perilaku konsumsi yang terkendali, manajemen arus kas, kebiasaan menabung dan berinvestasi, pengelolaan kredit atau utang, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta evaluasi keuangan secara berkala.

Definisi operasional ini digunakan karena penelitian tidak hanya mengukur pemahaman mahasiswa tentang keuangan, tetapi juga mengukur tindakan nyata mahasiswa dalam mengelola uang. Mahasiswa dapat dikatakan memiliki perilaku pengelolaan keuangan yang baik apabila mampu menggunakan uang sesuai prioritas, mencatat pemasukan dan pengeluaran, menyisihkan dana untuk tabungan atau investasi, membayar kewajiban tepat waktu, menghindari utang konsumtif, serta tidak mencampur modal usaha dengan uang pribadi.

2.3.2.3 Manfaat Perilaku Pengelolaan Keuangan

Perilaku pengelolaan keuangan memiliki manfaat utama dalam membantu mahasiswa menggunakan sumber daya keuangan secara lebih terarah, rasional, dan bertanggung jawab. Mahasiswa yang memiliki perilaku pengelolaan keuangan yang baik akan lebih mampu mengatur pendapatan, membagi pengeluaran sesuai prioritas, memenuhi kebutuhan, menabung, berinvestasi, serta mengendalikan perilaku konsumtif. Cahyani, (2022) menjelaskan bahwa financial management behavior merupakan upaya seseorang dalam mengelola pendapatan yang dimiliki, termasuk bagaimana

seseorang menggunakan dan membagi pendapatan untuk memenuhi kebutuhan, menabung, dan berinvestasi. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa pengendalian diri yang kuat membantu individu mengalokasikan dana sesuai rencana dan tujuan keuangan, sehingga perilaku konsumtif dapat dikontrol tanpa mengganggu pengelolaan keuangan yang telah direncanakan. Dalam konteks mahasiswa, manfaat ini sangat penting karena mahasiswa berada pada fase transisi menuju kemandirian finansial, sehingga kemampuan mengelola uang dapat berdampak pada kestabilan keuangan pribadi, kemampuan memenuhi kebutuhan kuliah, dan kesiapan menghadapi kebutuhan masa depan. Erawati & Kaka, (2024) juga menemukan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa; mahasiswa dengan pemahaman keuangan yang baik cenderung lebih disiplin dalam mengelola keuangan dan lebih mampu mencapai kesejahteraan finansial meskipun memiliki keterbatasan keuangan. Bagi mahasiswa yang sudah memiliki usaha, perilaku pengelolaan keuangan juga berdampak pada kemampuan menjaga keberlanjutan bisnis, karena mahasiswa perlu mengelola modal, pendapatan usaha, biaya operasional, laba, serta dana pengembangan usaha. Pamuji *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa pemisahan keuangan pribadi dan modal usaha penting untuk menjaga stabilitas usaha; kegiatan pelatihan yang mereka lakukan mencakup pembuatan anggaran, pengelolaan utang, pemisahan keuangan, dan pencatatan keuangan sederhana. Dengan demikian, perilaku pengelolaan keuangan berdampak positif terhadap kemampuan mahasiswa dalam mengendalikan pengeluaran, menghindari pemborosan, mencegah penumpukan utang, menjaga arus kas, serta memisahkan keuangan pribadi dan usaha. Sebaliknya, apabila perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa rendah, maka mahasiswa berisiko mengalami pengeluaran tidak terkendali, kesulitan membayar kewajiban, penggunaan dana usaha untuk kebutuhan pribadi, dan terganggunya stabilitas keuangan. Septiarum & Susanti, (2024) juga menegaskan bahwa literasi keuangan, pendapatan, dan self-control berkaitan dengan financial management behavior mahasiswa, sehingga perilaku pengelolaan keuangan

menjadi aspek penting dalam membentuk tanggung jawab finansial mahasiswa . Oleh karena itu, perilaku pengelolaan keuangan dalam penelitian ini dipandang penting karena dapat menjadi dasar untuk memahami bagaimana mahasiswa pengguna *PayLater* dan mahasiswa yang memiliki kecenderungan impulsive buying mampu atau tidak mampu menjaga kondisi keuangan pribadi dan usaha secara sehat.

2.3.2.4 Indikator perilaku pengelolaan keuangan

Indikator pertama adalah pengelolaan konsumsi. Pengelolaan konsumsi menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam menggunakan uang sesuai kebutuhan dan prioritas. Mahasiswa yang memiliki perilaku pengelolaan keuangan baik akan mampu membedakan kebutuhan dan keinginan, menghindari pembelian yang tidak mendesak, serta mempertimbangkan manfaat barang sebelum membeli. Indikator ini penting karena mahasiswa berada pada lingkungan yang dekat dengan promosi digital, tren konsumsi, media sosial, dan kemudahan pembayaran. Apabila konsumsi tidak dikendalikan, mahasiswa dapat mengalami pengeluaran berlebihan yang berdampak pada terganggunya keuangan pribadi maupun usaha. Cahyani dan Rochmawati menyatakan bahwa pemahaman terhadap faktor yang memengaruhi pengelolaan keuangan diharapkan dapat membantu generasi Z meningkatkan perilaku pengelolaan keuangannya untuk mencapai kesejahteraan finansial (cahyani, 2022).

Indikator kedua adalah manajemen arus kas. Manajemen arus kas menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam mengetahui, mencatat, dan mengatur pemasukan serta pengeluaran dalam periode tertentu. Arus kas yang baik menunjukkan bahwa mahasiswa mampu mencatat pemasukan, mencatat pengeluaran, membuat anggaran, mengevaluasi saldo, serta memastikan pengeluaran tidak melebihi pemasukan. Dalam konteks mahasiswa yang sudah memiliki usaha, manajemen arus kas menjadi lebih penting karena mahasiswa perlu mengelola pemasukan dari usaha, biaya operasional, modal, laba, dan kebutuhan pribadi secara terpisah. Erawati dan Kaka menjelaskan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa; hal ini

menunjukkan bahwa semakin baik pemahaman keuangan mahasiswa, semakin baik pula kemampuan mereka dalam mengatur dan mengendalikan keuangan (Erawati & Kaka, 2024).

Indikator ketiga adalah tabungan dan investasi. Tabungan dan investasi menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam mempersiapkan kebutuhan masa depan. Mahasiswa yang memiliki perilaku pengelolaan keuangan baik tidak hanya menggunakan uang untuk kebutuhan saat ini, tetapi juga menyisihkan sebagian dana untuk tabungan, dana darurat, atau pengembangan usaha. Dalam konteks mahasiswa pelaku usaha, investasi dapat dipahami secara luas, misalnya penambahan modal usaha, pembelian peralatan usaha, peningkatan kualitas produk, atau pengembangan strategi pemasaran. Erawati dan Kaka menunjukkan bahwa literasi keuangan dan ajaran Tri-Kon secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, sehingga pemahaman dan nilai pengelolaan keuangan dapat mendorong mahasiswa mengalokasikan dana untuk kepentingan saat ini dan masa depan (Erawati & Kaka, 2024).

Indikator keempat adalah manajemen kredit atau utang. Manajemen kredit atau utang menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam menggunakan fasilitas pinjaman atau pembayaran tunda secara bijak dan bertanggung jawab. Indikator ini penting karena penelitian ini berkaitan dengan penggunaan *PayLater*. Mahasiswa yang menggunakan *PayLater* pada dasarnya memiliki kewajiban pembayaran pada masa mendatang. Oleh karena itu, perilaku pengelolaan keuangan yang baik dapat dilihat dari kemampuan mahasiswa memahami jumlah tagihan, tanggal jatuh tempo, biaya layanan, kemampuan membayar, serta risiko keterlambatan pembayaran. Septiarum dan Susanti menjelaskan bahwa *financial management* merupakan keterampilan yang perlu dimiliki mahasiswa, termasuk kemampuan menyeimbangkan pendapatan dan pengeluaran, memahami aktivitas keuangan, mengendalikan pengeluaran, serta mengelola uang pribadi; penelitian mereka juga menyimpulkan bahwa literasi keuangan, pendapatan, dan *self-control* berpengaruh signifikan terhadap *financial management behavior* mahasiswa (Septiarum & Susanti, 2024).

Indikator kelima adalah pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam membedakan dana yang digunakan untuk kebutuhan pribadi dan dana yang digunakan untuk kegiatan bisnis. Indikator ini digunakan karena responden penelitian adalah mahasiswa yang sudah memiliki usaha atau bisnis. Mahasiswa pelaku usaha perlu mampu membedakan dana pribadi dan dana usaha agar kondisi keuangan bisnis dapat diketahui secara jelas. Pemisahan ini dapat dilakukan melalui pencatatan terpisah, penggunaan rekening berbeda, pemisahan modal dan laba, serta pembatasan penggunaan dana usaha untuk kebutuhan pribadi. Pamuji, Saparinda, Rusdiana, dan Musabaqoh menjelaskan bahwa pemisahan antara keuangan pribadi dan modal usaha penting diperkenalkan kepada pelaku UMKM; kegiatan pelatihan yang mereka lakukan mencakup pembuatan anggaran, pengelolaan utang, dan pemisahan keuangan, serta bertujuan menjaga stabilitas usaha (Pamuji *et al.*, 2025).

Indikator keenam adalah evaluasi dan kedisiplinan keuangan. Evaluasi dan kedisiplinan keuangan menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam meninjau kembali kondisi keuangan dan menjalankan rencana keuangan secara konsisten. Mahasiswa yang memiliki perilaku pengelolaan keuangan baik akan mengecek kembali pengeluaran, menilai apakah anggaran telah dijalankan, membayar kewajiban tepat waktu, dan memperbaiki kebiasaan finansial yang kurang sehat. Kedisiplinan keuangan menunjukkan konsistensi mahasiswa dalam menjalankan rencana keuangan, sedangkan evaluasi keuangan menunjukkan kemampuan mahasiswa menilai kondisi keuangannya secara objektif. Septiarum dan Susanti menegaskan bahwa *self-control* berpengaruh terhadap *financial management behavior* mahasiswa, sehingga kedisiplinan dan evaluasi keuangan dapat dipahami sebagai bentuk nyata pengendalian diri dalam pengelolaan keuangan (Septiarum & Susanti, 2024).

2.3.2.5 Perspektif Islam tentang Perilaku Pengelolaan Keuangan

Islam memandang harta sebagai amanah dari Allah SWT yang harus dikelola secara bertanggung jawab. Harta tidak boleh digunakan secara

berlebihan, tidak boleh dihabur-hamburkan, dan tidak boleh ditahan secara kikir. Islam mengajarkan keseimbangan dalam menggunakan harta, yaitu memenuhi kebutuhan diri, keluarga, sosial, dan masa depan secara proporsional. Prinsip ini sangat sesuai dengan konsep perilaku pengelolaan keuangan karena pengelolaan keuangan menuntut seseorang untuk mampu membelanjakan uang secara bijak, menyusun prioritas, dan menghindari pemborosan.

Ayat yang relevan dengan perilaku pengelolaan keuangan adalah QS. Al-Furqan ayat 67:

قَوَامًا ذَلِكَ بَيْنَ وَكَانَ يَقْتَرُوا وَلَمْ يُسْرِفُوا لَمْ أَنْفَقُوا إِذَا وَالَّذِينَ

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

Dalam perspektif Islam, perilaku pengelolaan keuangan sejalan dengan prinsip keseimbangan, tanggung jawab, dan tidak berlebih lebihan dalam menggunakan harta. Shihab, (2002) menekankan bahwa sikap *qawam* pada QS. Al Furqan ayat 67 menunjukkan pola hidup yang moderat, proporsional, dan tidak condong pada dua sikap yang sama sama keliru, yaitu pemborosan dan kekikiran. Makna ini menegaskan bahwa seorang Muslim tidak boleh menggunakan harta hanya mengikuti keinginan sesaat, tetapi harus menempatkan setiap pengeluaran pada posisi yang benar sesuai kebutuhan dan manfaatnya. Indonesia, (2010) juga menjelaskan bahwa hamba yang baik adalah mereka yang membelanjakan harta secara wajar, sehingga harta tidak habis untuk hal yang tidak penting dan tidak pula ditahan secara kaku sampai mengabaikan kebutuhan yang semestinya dipenuhi. Dari penafsiran ini dapat dipahami bahwa pengelolaan keuangan dalam Islam tidak hanya soal membatasi pengeluaran, tetapi juga soal kemampuan menentukan prioritas, menjaga keseimbangan antara kebutuhan pribadi dan kewajiban lain, serta memastikan bahwa harta digunakan secara produktif dan bertanggung jawab. Dalam konteks mahasiswa, nilai ini menjadi sangat penting karena mereka berada pada fase yang menuntut kemandirian dalam

mengatur uang, baik untuk kebutuhan kuliah, kebutuhan hidup sehari-hari, maupun bila memiliki usaha untuk kebutuhan modal, operasional, dan pengembangan bisnis. Mahasiswa yang mampu menyusun anggaran, mengendalikan konsumsi, menunda pengeluaran yang tidak mendesak, dan memisahkan antara kebutuhan pribadi serta kebutuhan usaha dapat dipandang telah menerapkan prinsip keuangan yang sesuai dengan ajaran Islam. Sebaliknya, mahasiswa yang mudah menghabiskan uang tanpa pertimbangan, tidak memiliki skala prioritas, dan mencampurkan dana pribadi dengan dana usaha menunjukkan kelemahan dalam menerapkan nilai keseimbangan yang ditekankan dalam ayat tersebut. Dengan demikian, perilaku pengelolaan keuangan dalam perspektif Islam bukan hanya tindakan teknis dalam mengatur uang, tetapi juga cerminan sikap moral dan spiritual yang menuntut kedisiplinan, kebijaksanaan, serta kesadaran bahwa harta adalah amanah yang harus dikelola secara benar.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa perilaku keuangan seorang Muslim harus berada pada posisi tengah, yaitu tidak boros dan tidak kikir. Dalam konteks penelitian ini, prinsip tersebut dapat dikaitkan langsung dengan perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. Mahasiswa yang baik dalam mengelola keuangan tidak akan menggunakan uang secara berlebihan untuk konsumsi yang tidak penting, tetapi juga tidak mengabaikan kebutuhan yang memang harus dipenuhi. Sikap pertengahan ini tercermin dalam kemampuan membuat anggaran, menentukan prioritas, menabung, membayar kewajiban, dan menggunakan uang untuk kebutuhan produktif.

Keterkaitan ayat tersebut dengan variabel perilaku pengelolaan keuangan terlihat pada indikator pengelolaan konsumsi. Islam tidak melarang seseorang menikmati rezeki, tetapi Islam melarang perilaku israf, yaitu berlebihan dalam menggunakan harta. Mahasiswa yang sering membeli barang hanya karena promosi, tren, atau dorongan impulsif dapat terjebak pada perilaku boros. Sebaliknya, mahasiswa yang mampu mengontrol pengeluaran sesuai kebutuhan menunjukkan penerapan nilai qawam atau keseimbangan sebagaimana dijelaskan dalam QS. Al-Furqan ayat 67.

Ayat tersebut juga berkaitan dengan indikator tabungan dan investasi. Sikap tidak berlebihan memungkinkan mahasiswa menyisihkan sebagian uang untuk kebutuhan masa depan. Dalam konteks mahasiswa yang memiliki usaha, sikap seimbang dalam menggunakan harta mendorong mahasiswa untuk tidak menghabiskan seluruh pendapatan usaha untuk konsumsi pribadi, tetapi menyisihkannya untuk modal, pengembangan usaha, dana darurat, dan kebutuhan produktif lainnya. Dengan demikian, prinsip Islam tidak hanya mengatur konsumsi, tetapi juga mendorong perencanaan keuangan yang berorientasi pada keberlanjutan.

Selain itu, prinsip “tidak berlebihan dan tidak kikir” juga berkaitan dengan manajemen utang. Mahasiswa yang menggunakan *PayLater* secara berlebihan dapat dikategorikan belum menerapkan prinsip keseimbangan dalam keuangan, karena transaksi yang dilakukan hari ini menimbulkan kewajiban pembayaran pada masa mendatang. Dalam Islam, penggunaan harta harus mempertimbangkan kemampuan dan tanggung jawab. Oleh karena itu, mahasiswa perlu memastikan bahwa setiap penggunaan *PayLater* tidak melampaui kemampuan membayar dan tidak mengganggu kewajiban keuangan lainnya.

2.3.3 Penggunaan *PayLater*

2.3.3.1 Pengertian Penggunaan *PayLater*

PayLater atau *Buy Now Pay Later* merupakan salah satu bentuk inovasi teknologi keuangan yang memberikan fasilitas kepada konsumen untuk melakukan pembelian barang atau jasa terlebih dahulu, kemudian melakukan pembayaran pada waktu berikutnya, baik secara sekali bayar maupun melalui cicilan. Candika *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa *PayLater* merupakan inovasi dalam bidang *financial technology* yang memungkinkan konsumen melakukan pembelian barang atau jasa dengan pembayaran yang ditangguhkan dalam beberapa kali cicilan. Layanan ini semakin populer di kalangan generasi muda karena memberikan fleksibilitas keuangan, kemudahan akses, serta tidak selalu membutuhkan prosedur kredit tradisional yang ketat.

Dalam konteks transaksi digital, *PayLater* memiliki fungsi yang hampir sama dengan kartu kredit, yaitu memberikan kesempatan kepada pengguna untuk membeli barang saat ini dan membayarnya pada masa yang akan datang. Namun, *PayLater* dianggap lebih mudah diakses karena proses pendaftaran, aktivasi, dan penggunaannya relatif lebih sederhana dibandingkan kartu kredit. Felix *et al.*, (2024) menjelaskan bahwa *PayLater* memiliki fungsi yang sama dengan kartu kredit, tetapi kelebihan yang ditawarkan adalah proses pendaftaran yang relatif lebih mudah. Pengguna dapat memenuhi berbagai kebutuhan, mulai dari kebutuhan primer, sekunder, hiburan, pembelian tiket, hingga transaksi lain, kemudian membayar tagihan pada batas waktu yang telah ditentukan.

Penggunaan *PayLater* dalam penelitian ini dipahami bukan hanya sebagai tindakan memakai fitur pembayaran tunda, tetapi juga sebagai perilaku keuangan digital mahasiswa yang mencakup persepsi kemudahan, persepsi manfaat, frekuensi penggunaan, pengaruh promosi, tujuan penggunaan, serta kemampuan mengontrol tagihan. Hal ini penting karena *PayLater* tidak hanya berkaitan dengan kemudahan transaksi, tetapi juga berkaitan dengan kewajiban pembayaran di masa depan. Pada mahasiswa yang sudah memiliki usaha, penggunaan *PayLater* dapat memiliki dua sisi. Di satu sisi, *PayLater* dapat membantu pembelian kebutuhan mendesak atau kebutuhan usaha. Di sisi lain, jika digunakan tanpa perencanaan, *PayLater* dapat memicu konsumsi berlebihan, pembelian impulsif, dan gangguan dalam pengelolaan keuangan.

2.3.3.2 Definisi Penggunaan PayLater

Secara konseptual, penggunaan *PayLater* dalam penelitian ini didefinisikan sebagai perilaku mahasiswa dalam memanfaatkan layanan pembayaran digital tertunda yang memungkinkan pembelian barang atau jasa dilakukan terlebih dahulu, sedangkan pembayaran dilakukan pada waktu berikutnya sesuai ketentuan penyedia layanan. Definisi ini menekankan bahwa *PayLater* merupakan fasilitas transaksi berbasis kredit digital yang memberikan kemudahan dan fleksibilitas, tetapi juga menimbulkan kewajiban pembayaran yang harus dikelola secara bertanggung jawab. Putri *et al.*,

(2024) menjelaskan bahwa mahasiswa pengguna *PayLater* adalah mahasiswa yang memiliki akses dan telah menggunakan layanan *PayLater* untuk melakukan transaksi. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa penggunaan *PayLater* berkaitan dengan faktor informasi, pendapatan, dan perilaku impulsif mahasiswa.

Secara operasional, penggunaan *PayLater* dalam penelitian ini didefinisikan sebagai tingkat pemanfaatan layanan *PayLater* oleh mahasiswa yang memiliki usaha, yang diukur melalui persepsi kemudahan penggunaan, persepsi manfaat, frekuensi penggunaan, pengaruh promosi, tujuan penggunaan, serta kemampuan mengontrol tagihan dan pembayaran. Definisi operasional ini digunakan karena penelitian tidak hanya ingin mengetahui apakah mahasiswa menggunakan *PayLater* atau tidak, tetapi juga ingin mengukur bagaimana pola penggunaan *PayLater* dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. Dengan demikian, semakin tinggi penggunaan *PayLater* yang tidak disertai perencanaan dan kontrol

2.3.3.3 Manfaat Penggunaan PayLater

Penggunaan *PayLater* memiliki manfaat utama dalam memberikan kemudahan, fleksibilitas, dan kecepatan transaksi bagi mahasiswa. Melalui *PayLater*, mahasiswa dapat membeli barang atau jasa terlebih dahulu ketika dana tunai belum tersedia, kemudian membayarnya pada waktu yang telah ditentukan. Candika *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa *PayLater* memberikan fleksibilitas dalam bertransaksi, terutama pada platform e-commerce, dan sesuai dengan kebutuhan generasi muda terhadap kecepatan serta kenyamanan transaksi digital. Dalam konteks mahasiswa yang memiliki usaha, manfaat *PayLater* dapat muncul apabila layanan ini digunakan untuk kebutuhan produktif, seperti membeli stok barang, perlengkapan usaha, alat produksi, atau kebutuhan operasional yang mendukung kegiatan bisnis. Namun, manfaat tersebut hanya dapat tercapai apabila penggunaan *PayLater* dilakukan secara terencana, disesuaikan dengan kemampuan membayar, dan tidak digunakan untuk konsumsi berlebihan.

Di sisi lain, penggunaan *PayLater* juga dapat menimbulkan dampak negatif apabila tidak diimbangi dengan literasi keuangan, kontrol diri, dan perencanaan anggaran. *PayLater* dapat membuat mahasiswa merasa lebih mudah membeli barang meskipun belum memiliki dana yang cukup. Ramadani & Mardiana, (2025) yang menyatakan bahwa financial technology payment memberi kemudahan dalam transaksi dan akses layanan keuangan, tetapi kemudahan tersebut juga dapat menyebabkan seseorang menjadi lebih konsumtif. Oleh karena itu, penggunaan *PayLater* perlu dikaitkan dengan kemampuan mahasiswa dalam mengontrol transaksi, memahami kewajiban pembayaran, dan menjaga arus kas pribadi maupun usaha. Candika *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa kemudahan penggunaan, tampilan aplikasi yang intuitif, proses singkat, kebutuhan mendesak, dan dorongan mengikuti tren gaya hidup dapat memperkuat minat mahasiswa menggunakan *PayLater*. Namun, penggunaan *PayLater* juga menyimpan risiko ketika mahasiswa tidak memahami bunga, jatuh tempo, dan manajemen anggaran, sehingga dapat mengalami kesulitan membayar tagihan. Astuti & Wardani, (2024) juga menemukan bahwa kemudahan penggunaan *PayLater* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif generasi milenial, yang berarti semakin mudah *PayLater* digunakan, semakin tinggi kecenderungan perilaku konsumtif.

Berdasarkan uraian tersebut, penggunaan *PayLater* dalam penelitian ini memiliki manfaat sekaligus dampak. Manfaatnya adalah memberikan kemudahan transaksi, fleksibilitas pembayaran, dan potensi dukungan terhadap kebutuhan usaha apabila digunakan secara produktif. Dampaknya adalah munculnya risiko konsumtif, impulsive buying, penumpukan tagihan, keterlambatan pembayaran, dan terganggunya arus kas apabila digunakan tanpa kontrol. Oleh karena itu, penggunaan *PayLater* perlu dianalisis sebagai variabel independen karena layanan ini dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, khususnya mahasiswa yang sudah memiliki usaha.

2.3.3.4 Indikator Penggunaan PayLater

Indikator penggunaan *PayLater* dalam penelitian ini mencakup persepsi kemudahan penggunaan, persepsi manfaat, frekuensi penggunaan, pengaruh promosi, tujuan penggunaan, serta kemampuan mengontrol tagihan dan pembayaran. Indikator tersebut digunakan karena penggunaan *PayLater* tidak hanya berkaitan dengan keputusan memakai layanan, tetapi juga dengan alasan penggunaan, intensitas penggunaan, dorongan eksternal, dan kemampuan mahasiswa mengelola kewajiban pembayaran. Kartikasari & Fauzi, (2025) menjelaskan bahwa persepsi kemudahan penggunaan, persepsi risiko, dan persepsi manfaat berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan fitur *PayLater*.

Indikator pertama adalah persepsi kemudahan penggunaan. Persepsi kemudahan penggunaan menunjukkan sejauh mana mahasiswa merasa bahwa *PayLater* mudah digunakan dalam transaksi digital. Kemudahan ini dapat berupa proses pendaftaran yang sederhana, aktivasi fitur yang cepat, pilihan pembayaran yang langsung tersedia pada aplikasi, proses transaksi yang praktis, serta kemudahan memantau tagihan. Senangsa & Sirait, (2022) menjelaskan bahwa perkembangan teknologi mendorong pergeseran transaksi keuangan dari pembayaran tunai menuju pembayaran digital, termasuk perubahan dari kredit konvensional menuju kredit online seperti Shopee *PayLater*. Penelitian mereka juga mengkaji hubungan persepsi kemudahan dan promosi terhadap keputusan menggunakan fasilitas *PayLater* pada mahasiswa. Astuti & Wardani, (2024) menemukan bahwa kemudahan penggunaan *PayLater* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif, sehingga semakin mudah layanan digunakan, semakin besar kemungkinan pengguna terdorong untuk berbelanja. Dalam penelitian ini, persepsi kemudahan penting karena kemudahan *PayLater* dapat membantu transaksi, tetapi juga dapat meningkatkan risiko penggunaan berlebihan apabila mahasiswa tidak memiliki kontrol diri.

Indikator kedua adalah persepsi manfaat. Persepsi manfaat menunjukkan sejauh mana mahasiswa merasa bahwa *PayLater* memberikan keuntungan dalam aktivitas keuangannya. Manfaat tersebut dapat berupa

fleksibilitas pembayaran, kemudahan memenuhi kebutuhan mendesak, kemampuan membeli barang saat dana tunai belum tersedia, serta dukungan terhadap transaksi usaha. Candika *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa *PayLater* memberikan fleksibilitas keuangan dan kemudahan akses, sehingga banyak diminati oleh generasi muda. Kartikasari & Fauzi, (2025) juga menemukan bahwa persepsi manfaat memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan fitur *PayLater*. Dalam konteks mahasiswa yang sudah memiliki usaha, persepsi manfaat dapat dilihat dari penggunaan *PayLater* untuk membeli kebutuhan usaha, seperti stok barang atau perlengkapan operasional. Namun, manfaat ini dapat berubah menjadi masalah apabila *PayLater* digunakan untuk kebutuhan konsumtif yang tidak mendesak.

Indikator ketiga adalah frekuensi penggunaan. Frekuensi penggunaan menunjukkan seberapa sering mahasiswa menggunakan *PayLater* dalam periode tertentu. Mahasiswa yang sering menggunakan *PayLater* memiliki potensi lebih besar untuk menambah jumlah tagihan dibandingkan mahasiswa yang jarang menggunakannya. Rahima, (2022) meneliti pola penggunaan fitur Shopee *PayLater* pada mahasiswa dan menjelaskan bahwa mayoritas responden menggunakan fitur tersebut untuk mendapatkan diskon ongkir serta promo khusus. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa intensitas penggunaan menjadi bagian penting dalam melihat pola penggunaan *PayLater* mahasiswa. Dalam penelitian ini, frekuensi penggunaan penting untuk mengetahui apakah *PayLater* digunakan secara wajar sesuai kebutuhan atau justru menjadi kebiasaan transaksi yang dapat meningkatkan risiko beban pembayaran.

Indikator keempat adalah pengaruh promosi. Pengaruh promosi menunjukkan sejauh mana mahasiswa menggunakan *PayLater* karena adanya diskon, cashback, gratis ongkir, flash sale, cicilan ringan, atau penawaran khusus. Promosi dapat mendorong mahasiswa untuk membeli barang yang sebelumnya tidak direncanakan. Senangsa & Sirait, (2022) meneliti promosi sebagai salah satu variabel yang berhubungan dengan keputusan menggunakan *PayLater* pada mahasiswa pengguna Shopee *PayLater*. Rahima, (2022) juga menemukan bahwa sebagian besar responden

menggunakan Shopee *PayLater* untuk memperoleh diskon ongkir dan promo khusus. Dalam penelitian ini, pengaruh promosi menjadi indikator penting karena promosi dapat memperkuat keputusan penggunaan *PayLater* dan berpotensi mendorong impulsive buying.

Indikator kelima adalah tujuan penggunaan *PayLater*. Tujuan penggunaan menunjukkan alasan mahasiswa menggunakan *PayLater*, apakah untuk kebutuhan produktif, kebutuhan mendesak, atau kebutuhan konsumtif. Candika *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa banyak mahasiswa menggunakan *PayLater* untuk keperluan non-prioritas seperti hiburan atau gaya hidup hedonistik, yang sering kali tidak sesuai dengan kemampuan keuangan. Dalam konteks mahasiswa yang sudah memiliki usaha, tujuan penggunaan *PayLater* perlu dibedakan antara penggunaan produktif dan konsumtif. Penggunaan produktif dapat berupa pembelian perlengkapan usaha, bahan baku, atau kebutuhan bisnis. Sebaliknya, penggunaan konsumtif dapat berupa belanja fashion, hiburan, makanan, atau barang yang tidak mendesak. Perbedaan tujuan ini penting karena penggunaan *PayLater* untuk kebutuhan produktif dapat membantu usaha, sedangkan penggunaan konsumtif yang berlebihan dapat mengganggu pengelolaan keuangan.

Indikator keenam adalah kemampuan mengontrol tagihan dan pembayaran. Kemampuan mengontrol tagihan menunjukkan sejauh mana mahasiswa mampu mengetahui jumlah tagihan *PayLater*, tanggal jatuh tempo, biaya layanan, bunga atau biaya tambahan, serta risiko keterlambatan pembayaran. Indikator ini penting karena *PayLater* menimbulkan kewajiban pembayaran pada masa mendatang. Candika *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa penggunaan *PayLater* menyimpan risiko apabila tidak diiringi literasi keuangan yang memadai, terutama karena rendahnya pemahaman tentang bunga, jatuh tempo, dan manajemen anggaran dapat menyebabkan kesulitan membayar tagihan. Nurdina *et al.*, (2024) juga menemukan bahwa persepsi kemudahan penggunaan, persepsi suku bunga, dan persepsi risiko berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pengambilan pinjaman Shopee *PayLater* pada mahasiswa. Dalam penelitian ini, kemampuan mengontrol tagihan menjadi indikator penting karena mahasiswa yang tidak

mampu mengelola tagihan berisiko mengalami keterlambatan pembayaran, penumpukan utang, dan gangguan pada arus kas pribadi maupun usaha.

2.3.3.5 Perspektif Islam tentang Penggunaan PayLater

Dalam perspektif Islam, penggunaan *PayLater* berkaitan dengan konsep muamalah, khususnya transaksi utang-piutang atau pembayaran tertunda. Islam pada dasarnya memperbolehkan transaksi jual beli dan utang-piutang selama dilakukan dengan akad yang jelas, tidak mengandung riba, tidak mengandung penipuan, tidak merugikan salah satu pihak, dan dilaksanakan dengan tanggung jawab. *PayLater* perlu dipahami secara hati-hati karena layanan ini memberikan kemudahan membeli barang saat ini, tetapi menimbulkan kewajiban pembayaran pada masa mendatang. Oleh karena itu, pengguna *PayLater* harus memahami jumlah tagihan, waktu pembayaran, biaya layanan, denda, serta konsekuensi keterlambatan.

Ayat yang relevan dengan penggunaan *PayLater* adalah QS. Al-Baqarah ayat 282:

فَاكْتُبُوهُ يَٰ مُسَمِّى أَجَلٍ إِلَىٰ بَدَيْنٍ نُّتَمِّدَايَ إِذَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَٰ أَيُّهَا

“Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya.”

Penggunaan *PayLater* dalam perspektif Islam berkaitan erat dengan adab muamalah, khususnya transaksi utang piutang. Ibn Kathir, (1999) pada QS. Al Baqarah ayat 282 menjelaskan bahwa setiap transaksi yang memiliki tenggat waktu harus dicatat dengan jelas agar hak dan kewajiban masing masing pihak tidak menimbulkan sengketa. Penafsiran ini menunjukkan bahwa Islam sangat menekankan kejelasan, pencatatan, dan tanggung jawab dalam transaksi keuangan yang bersifat tertunda. Oleh karena itu, penggunaan *PayLater* pada dasarnya dapat dipahami sebagai bentuk transaksi yang boleh saja dilakukan selama memenuhi prinsip kejelasan akad, kemampuan membayar, dan tidak menimbulkan mudarat bagi pengguna. Akan tetapi, jika mahasiswa menggunakan *PayLater* tanpa perencanaan, tanpa mencatat kewajiban, dan tanpa memperhitungkan

kemampuan bayar, maka perilaku tersebut bertentangan dengan semangat ayat tersebut yang menuntut keteraturan dan kehati-hatian. Dengan demikian, penggunaan *PayLater* dalam konteks penelitian ini tidak hanya dilihat sebagai fasilitas pembayaran digital, tetapi juga sebagai praktik muamalah yang harus dikelola secara amanah, transparan, dan bertanggung jawab agar tidak mengganggu stabilitas keuangan pribadi maupun usaha.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa setiap transaksi utang-piutang yang memiliki jangka waktu tertentu harus dicatat dengan benar. Keterkaitan ayat ini dengan penggunaan *PayLater* sangat jelas karena *PayLater* merupakan transaksi yang menunda pembayaran ke masa depan. Mahasiswa yang menggunakan *PayLater* memiliki kewajiban untuk mengetahui dan mencatat jumlah transaksi, tanggal jatuh tempo, biaya tambahan, serta kemampuan membayar. Dengan demikian, pencatatan bukan hanya tindakan administratif, tetapi juga bentuk tanggung jawab moral dan spiritual dalam memenuhi kewajiban.

Dalam konteks penelitian ini, QS. Al-Baqarah ayat 282 memperkuat indikator kemampuan mengontrol tagihan dan pembayaran. Mahasiswa yang menggunakan *PayLater* seharusnya tidak hanya melihat kemudahan transaksi, tetapi juga memperhatikan kewajiban yang muncul setelah transaksi dilakukan. Jika mahasiswa membeli barang dengan *PayLater* tanpa mencatat tagihan dan tidak memperhitungkan kemampuan membayar, maka perilaku tersebut dapat menimbulkan masalah keuangan, seperti keterlambatan pembayaran, denda, atau penumpukan utang. Hal ini bertentangan dengan prinsip Islam yang menekankan kejelasan, keteraturan, dan tanggung jawab dalam transaksi keuangan.

Ayat tersebut juga berkaitan dengan prinsip kehati-hatian dalam menggunakan fasilitas kredit digital. *PayLater* boleh dipahami sebagai sarana pembayaran apabila digunakan untuk kebutuhan yang jelas, halal, dan sesuai kemampuan. Namun, apabila *PayLater* digunakan untuk memenuhi gaya hidup konsumtif, membeli barang yang tidak dibutuhkan, atau menunda pembayaran tanpa kesiapan dana, maka penggunaannya

dapat mendekati perilaku yang tidak sesuai dengan prinsip pengelolaan harta dalam Islam. Islam mengajarkan agar seorang Muslim tidak mudah membebani diri dengan kewajiban yang tidak mampu dipenuhi.

Selain itu, penggunaan *PayLater* dalam perspektif Islam juga harus memperhatikan unsur riba. Jika dalam praktik *PayLater* terdapat tambahan pembayaran karena bunga atau denda keterlambatan yang bersifat riba, maka hal tersebut perlu dihindari. Oleh sebab itu, mahasiswa perlu lebih kritis sebelum menggunakan layanan *PayLater* dengan membaca syarat dan ketentuan, memahami akad, serta memastikan bahwa transaksi tidak mengandung unsur yang dilarang dalam Islam. Dengan demikian, perspektif Islam mengajarkan bahwa penggunaan *PayLater* harus dilakukan secara bijak, transparan, tidak berlebihan, tidak mengandung riba, dan tidak menimbulkan mudarat bagi keuangan pribadi maupun usaha

2.3.4 Impulsive Buying

2.3.4.1 Pengertian Impulsive Buying

Impulsive buying atau pembelian impulsif merupakan perilaku pembelian yang dilakukan secara tiba-tiba, spontan, tidak direncanakan sebelumnya, dan sering kali dipengaruhi oleh dorongan emosional. Dalam konteks belanja digital, perilaku ini muncul ketika konsumen melihat produk, promosi, diskon, tampilan toko online, atau kemudahan pembayaran yang kemudian mendorong keputusan pembelian secara cepat tanpa pertimbangan matang. Padmasari & Widyastuti, (2022) menjelaskan bahwa pembelian impulsif merupakan pembelian yang dilakukan secara tiba-tiba ketika konsumen berada di toko, membuka website, atau melihat produk secara online tanpa adanya perencanaan sebelumnya; indikator yang digunakan dalam penelitian mereka meliputi pembelian spontan, tanpa berpikir panjang, membeli sesuai perasaan saat ini, terobsesi belanja, dan membeli meskipun tidak terlalu membutuhkan barang tersebut.

Pembelian impulsif juga dapat dipahami sebagai perilaku konsumen yang cenderung tidak sepenuhnya rasional karena keputusan pembelian lebih banyak dipengaruhi oleh rangsangan, perasaan, dan situasi sesaat.

Septiana & Widyastuti, (2021) menjelaskan bahwa pembelian impulsif merupakan tindakan pembelian yang sebelumnya tidak direncanakan secara sadar, serta dapat dipengaruhi oleh atribut produk, stimulus pemasaran seperti iklan, dan karakteristik konsumen seperti kepribadian, waktu, serta uang. Penelitian tersebut juga menggunakan indikator spontanitas, kesenangan, dan membeli tanpa memikirkan konsekuensinya.

Dalam konteks mahasiswa, *impulsive buying* menjadi penting untuk dikaji karena mahasiswa berada pada lingkungan yang dekat dengan media sosial, e-commerce, promosi digital, dan fasilitas pembayaran seperti *PayLater*. Cahyani & Artanti, (2021) menjelaskan bahwa *online impulse buying* merupakan perilaku pembelian yang tidak direncanakan, ditandai dengan pengambilan keputusan yang relatif cepat dan adanya keinginan untuk segera memiliki barang melalui pembelian online. Penelitian tersebut juga menjelaskan bahwa pembelian impulsif online dapat terjadi karena stimulus ketika konsumen berada pada toko online.

2.3.4.2 Definisi Impulsive Buying

Secara konseptual, *impulsive buying* dalam penelitian ini didefinisikan sebagai kecenderungan mahasiswa untuk melakukan pembelian secara spontan, tidak direncanakan, kurang mempertimbangkan konsekuensi keuangan, dan lebih banyak dipengaruhi oleh dorongan emosional, promosi, suasana hati, serta kemudahan transaksi digital. Definisi ini menekankan bahwa *impulsive buying* bukan sekadar pembelian biasa, tetapi merupakan pembelian yang terjadi karena adanya dorongan mendadak dan sering kali tidak didahului oleh pertimbangan kebutuhan, kemampuan membayar, atau dampaknya terhadap kondisi keuangan.

Secara operasional, *impulsive buying* dalam penelitian ini didefinisikan sebagai tingkat kecenderungan mahasiswa dalam melakukan pembelian tidak terencana yang diukur melalui pembelian spontan, pembelian tanpa perencanaan, dorongan emosional, kurangnya pertimbangan sebelum membeli, kesulitan menahan keinginan belanja, serta penyesalan setelah pembelian. Definisi operasional ini digunakan

karena penelitian ingin mengukur sejauh mana kecenderungan pembelian impulsif mahasiswa dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan, khususnya pada mahasiswa yang sudah memiliki usaha dan menggunakan fasilitas pembayaran digital.

Definisi tersebut relevan dengan penelitian ini karena *impulsive buying* dapat mengganggu pengelolaan keuangan mahasiswa. Mahasiswa yang sering membeli barang secara spontan berisiko mengalami pengeluaran di luar anggaran, kesulitan menabung, penumpukan tagihan, dan terganggunya modal usaha. Dalam penelitian Batubara *et al.*, (2024), penggunaan *PayLater* terbukti memberikan pengaruh terhadap *impulsive buying* mahasiswa, meskipun masih terdapat faktor lain yang juga memengaruhinya

2.3.4.3 Manfaat Impulsive Buying

Secara umum, *impulsive buying* dapat memberikan manfaat jangka pendek berupa kepuasan emosional, rasa senang, dan perasaan memperoleh kesempatan dari promosi atau diskon. Konsumen dapat merasa puas karena berhasil membeli produk yang menarik perhatian atau produk yang dianggap menguntungkan pada saat itu. Namun, manfaat tersebut lebih bersifat sesaat karena keputusan pembelian impulsif tidak selalu didasarkan pada kebutuhan yang benar-benar penting. Dalam belanja online, perasaan senang, nyaman, dan tertarik terhadap tampilan produk dapat memperkuat dorongan pembelian impulsif. Cahyani & Artanti, (2021) menemukan bahwa *perceived enjoyment* berpengaruh positif terhadap *online impulse buying*, yang berarti konsumen lebih mudah melakukan pembelian impulsif ketika merasa nyaman dan senang dalam aktivitas belanja online.

Dampak negatif *impulsive buying* lebih besar apabila perilaku tersebut terjadi secara berulang dan tidak dikendalikan. Mahasiswa yang sering melakukan pembelian impulsif dapat mengalami pengeluaran tidak terencana, kesulitan menjaga arus kas, berkurangnya tabungan, meningkatnya utang konsumtif, serta terganggunya dana usaha. Septiana & Widyastuti, (2021) menjelaskan bahwa konsumen dalam pembelian online

dapat bertindak tidak logis sehingga terjadi pembelian impulsif; indikator pembelian impulsif meliputi spontanitas, kesenangan, dan membeli tanpa berpikir panjang atas konsekuensinya. Hal ini menunjukkan bahwa *impulsive buying* berisiko mengurangi kemampuan mahasiswa dalam membuat keputusan keuangan yang rasional.

Dalam konteks penelitian ini, *impulsive buying* dipandang sebagai variabel independen yang dapat memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan. Mahasiswa yang memiliki kecenderungan impulsif lebih tinggi cenderung lebih sulit mempertahankan anggaran, memisahkan kebutuhan dan keinginan, serta menjaga modal usaha. Lutfiyah, (2025) menemukan bahwa FoMO dan *PayLater* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulsive buying* pada Gen Z, sedangkan literasi keuangan berpengaruh negatif dan signifikan; artinya, semakin tinggi literasi keuangan, semakin rendah kecenderungan individu melakukan pembelian impulsif

2.3.4.4 Indikator Impulsive Buying

Indikator *impulsive buying* dalam penelitian ini mencakup pembelian spontan, pembelian tanpa perencanaan, dorongan emosional, kurangnya pertimbangan sebelum membeli, kesulitan menahan keinginan belanja, dan penyesalan setelah pembelian. Indikator tersebut digunakan karena pembelian impulsif tidak hanya berkaitan dengan tindakan membeli secara tiba-tiba, tetapi juga berkaitan dengan kondisi psikologis, emosi, serta lemahnya pertimbangan rasional sebelum transaksi. Padmasari & Widyastuti, (2022) menggunakan indikator pembelian spontan, tanpa pikir panjang, membeli sesuai perasaan saat ini, terobsesi belanja, dan membeli meskipun tidak terlalu membutuhkan barang tersebut.

Indikator pertama adalah pembelian spontan. Pembelian spontan menunjukkan kecenderungan mahasiswa membeli barang secara tiba-tiba tanpa rencana sebelumnya. Perilaku ini biasanya muncul ketika mahasiswa melihat produk yang menarik, promosi terbatas, diskon, flash sale, atau rekomendasi produk pada e-commerce dan media sosial. Padmasari & Widyastuti, (2022) menjelaskan bahwa pembelian impulsif dapat terjadi

sewaktu-waktu tanpa perencanaan terlebih dahulu dan didorong oleh perasaan mendadak. Dalam konteks mahasiswa yang memiliki usaha, pembelian spontan dapat mengganggu anggaran karena pengeluaran terjadi di luar rencana yang sudah disusun.

Indikator kedua adalah pembelian tanpa perencanaan. Pembelian tanpa perencanaan menunjukkan bahwa mahasiswa tidak membuat daftar kebutuhan, tidak menetapkan anggaran, dan tidak mempertimbangkan prioritas sebelum membeli. Cahyani & Artanti, (2021) menjelaskan bahwa *online impulse buying* merupakan pembelian yang tidak direncanakan, dengan pengambilan keputusan relatif cepat dan keinginan untuk segera memiliki barang melalui pembelian online. Indikator ini penting karena mahasiswa yang membeli tanpa perencanaan berisiko mengalami pengeluaran melebihi kemampuan keuangan.

Indikator ketiga adalah dorongan emosional. Dorongan emosional menunjukkan bahwa keputusan membeli dipengaruhi oleh perasaan sesaat, seperti senang, tertarik, penasaran, takut kehabisan barang, atau ingin mengikuti tren. Padmasari & Widyastuti, (2022) menjelaskan bahwa pembelian tidak terencana memiliki komponen afektif berupa spontanitas, perasaan, dan kurangnya pengendalian diri. Dalam penelitian ini, indikator dorongan emosional penting karena mahasiswa yang membeli berdasarkan emosi cenderung kurang mempertimbangkan dampak pembelian terhadap keuangan pribadi maupun usaha.

Indikator keempat adalah kurangnya pertimbangan sebelum membeli. Kurangnya pertimbangan menunjukkan bahwa mahasiswa membeli barang tanpa memikirkan manfaat, harga, kualitas, kebutuhan, kemampuan membayar, dan konsekuensi keuangan. Septiana & Widyastuti, (2021) menggunakan indikator membeli tanpa berpikir panjang atas konsekuensinya sebagai salah satu indikator *impulse buying*. Dalam konteks penggunaan *PayLater*, kurangnya pertimbangan sebelum membeli dapat menyebabkan mahasiswa melakukan transaksi meskipun belum memiliki dana yang cukup untuk membayar tagihan di masa depan.

Indikator kelima adalah kesulitan menahan keinginan belanja. Indikator ini menunjukkan lemahnya kemampuan mahasiswa dalam menolak dorongan untuk membeli barang yang menarik perhatian. Mahasiswa yang sulit menahan keinginan belanja akan lebih mudah terpengaruh oleh promosi, media sosial, tampilan produk, dan fasilitas pembayaran digital. Cahyani & Artanti, (2021) menjelaskan bahwa konsumen yang impulsif cenderung melakukan pembelian secara spontan dan tidak berpikir panjang; pembelian impulsif juga berkaitan dengan fungsi psikologis, terutama kontrol diri. Oleh karena itu, indikator ini berkaitan langsung dengan variabel kontrol diri sebagai moderasi dalam penelitian.

Indikator keenam adalah penyesalan setelah pembelian. Penyesalan setelah pembelian menunjukkan kondisi ketika mahasiswa menyadari bahwa barang yang dibeli sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan, terlalu mahal, atau mengganggu kondisi keuangan. Meskipun indikator ini tidak selalu muncul pada setiap pembelian impulsif, penyesalan menjadi konsekuensi yang dapat timbul karena pembelian dilakukan secara cepat dan kurang rasional. Lutfiyah, (2025) menegaskan bahwa literasi keuangan memiliki pengaruh negatif terhadap *impulsive buying*, sehingga pemahaman keuangan dapat menjadi langkah preventif untuk mengurangi pembelian impulsif pada Gen Z. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kemampuan mahasiswa memahami konsekuensi keuangan, semakin kecil kemungkinan mahasiswa menyesali keputusan pembeliannya.

2.3.4.5 Perspektif Islam tentang Impulsive Buying

Dalam perspektif Islam, *impulsive buying* berkaitan erat dengan perilaku berlebih-lebihan, pemborosan, dan lemahnya pengendalian hawa nafsu. Islam tidak melarang manusia memenuhi kebutuhan dan menikmati rezeki yang halal, tetapi Islam melarang penggunaan harta secara boros dan tidak bertanggung jawab. Oleh karena itu, pembelian impulsif yang dilakukan tanpa kebutuhan jelas, hanya karena dorongan emosi, promosi, gengsi, atau tren, dapat bertentangan dengan prinsip konsumsi dalam Islam.

Ayat yang relevan dengan *impulsive buying* adalah QS. Al-Isra' ayat 26–27:

﴿ تَذِيرًا تَبْذِرَ وَلَا السَّيِّئِ وَابْنِ نَ وَالْمَسْكِي حَقَّهُ الْقُرْبَىٰ ذَا وَاتِ
كَفُورًا لِّرَبِّهِ الشَّيْطَانِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ إِخْوَانًا كَانُوا الْمُبْذِرِينَ إِنَّ

“Berikanlah kepada kerabat dekat haknya, juga kepada orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan. Janganlah kamu menghambur-hamburkan hartamu secara boros. Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”

Dalam perspektif Islam, *impulsive buying* berhubungan dengan larangan *tabdzir* dan *israf*. Tafsir pada Indonesia, (2010) QS. Al Isra ayat 26 dan 27 menegaskan bahwa seorang Muslim dilarang menghamburkan harta pada hal yang tidak memiliki kemaslahatan, dan pemborosan dicela karena termasuk perilaku yang mengikuti dorongan setan. Makna ini menunjukkan bahwa pembelian spontan tanpa kebutuhan yang jelas, apalagi hanya karena promosi atau dorongan sesaat, tidak sejalan dengan nilai konsumsi dalam Islam. Dengan demikian, *impulsive buying* dapat dipahami sebagai perilaku yang melemahkan pengelolaan harta karena mendorong pengeluaran yang tidak rasional dan tidak produktif.

Ayat tersebut menjelaskan larangan *tabdzir*, yaitu menghambur-hamburkan harta untuk sesuatu yang tidak bermanfaat. Keterkaitan ayat ini dengan *impulsive buying* terlihat dari karakter pembelian impulsif yang sering dilakukan tanpa perencanaan dan tanpa pertimbangan kebutuhan. Mahasiswa yang membeli barang hanya karena tertarik sesaat, terpengaruh promosi, atau ingin mengikuti tren berisiko menggunakan harta secara tidak proporsional. Apabila pembelian tersebut tidak memberikan manfaat dan justru mengganggu kebutuhan yang lebih penting, maka perilaku tersebut dapat masuk dalam kategori pemborosan.

Keterkaitan ayat tersebut juga dapat dilihat dari aspek tanggung jawab terhadap harta. Dalam Islam, harta bukan hanya alat untuk memenuhi

keinginan, tetapi amanah yang harus digunakan secara benar. Mahasiswa yang sudah memiliki usaha perlu lebih berhati-hati karena dana yang dimiliki tidak hanya berkaitan dengan kebutuhan pribadi, tetapi juga berkaitan dengan modal, operasional, dan keberlanjutan usaha. Jika dana usaha digunakan untuk pembelian impulsif, maka hal tersebut dapat menimbulkan kerugian dan mengganggu tanggung jawab bisnis.

Selain itu, QS. Al-Isra' ayat 26–27 mengajarkan bahwa penggunaan harta harus diarahkan pada kemaslahatan. Mahasiswa perlu memprioritaskan kebutuhan yang bermanfaat, seperti biaya pendidikan, kebutuhan usaha, tabungan, kewajiban pembayaran, dan bantuan sosial, bukan menghabiskan uang untuk pembelian yang bersifat sesaat. Dengan demikian, perspektif Islam memperkuat pentingnya kontrol diri dalam mencegah *impulsive buying*. Semakin baik kemampuan mahasiswa menahan diri dari keinginan konsumtif, semakin besar peluang mahasiswa untuk mengelola keuangan secara sehat dan sesuai nilai Islam.

2.3.5 Kontrol Diri

Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan dorongan, emosi, pikiran, dan perilaku agar tindakan yang dilakukan tetap sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Dalam kehidupan sehari-hari, kontrol diri berperan sebagai kemampuan seseorang untuk menahan keinginan sesaat, mempertimbangkan akibat dari suatu tindakan, serta memilih perilaku yang lebih bermanfaat dalam jangka panjang. Maxentia & Habiburrahman, (2025) menjelaskan bahwa kontrol diri adalah kemampuan untuk mengendalikan emosi, ide, dan tindakan seseorang sesuai dengan tujuan yang diinginkan, meskipun terdapat godaan atau kecenderungan untuk bertindak sebaliknya. Mereka juga menjelaskan bahwa seseorang dengan kontrol diri rendah cenderung lebih mudah melakukan perilaku konsumtif secara berlebihan dan tidak terencana.

Dalam konteks perilaku keuangan, kontrol diri menjadi faktor penting karena keputusan keuangan sering kali melibatkan konflik antara keinginan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Keinginan jangka

pendek dapat berupa membeli barang karena diskon, mengikuti tren, menggunakan *PayLater* untuk memenuhi keinginan, atau melakukan pembelian secara impulsif. Sementara itu, tujuan jangka panjang dapat berupa menabung, menjaga modal usaha, membayar kewajiban tepat waktu, menghindari utang konsumtif, dan menjaga stabilitas keuangan. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri tinggi akan lebih mampu mempertimbangkan kebutuhan dan kemampuan keuangan sebelum mengambil keputusan pembelian.

Kontrol diri juga berkaitan erat dengan kemampuan mahasiswa dalam menghadapi stimulus konsumtif di lingkungan digital. Pangesti *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa pembelian impulsif merupakan perilaku belanja langsung tanpa perencanaan dan pertimbangan kuat, disertai perasaan senang dan puas. Penelitian mereka pada pengguna *PayLater* menunjukkan bahwa kontrol diri dan *FoMO* berpengaruh terhadap pembelian impulsif; semakin rendah kontrol diri dan semakin tinggi *FoMO*, semakin besar kecenderungan pembelian impulsif. Temuan tersebut menunjukkan bahwa kontrol diri memiliki peran penting dalam menekan dorongan konsumtif, terutama ketika mahasiswa menghadapi kemudahan transaksi digital dan layanan *PayLater*.

Dalam penelitian ini, kontrol diri ditempatkan sebagai variabel moderasi. Artinya, kontrol diri berfungsi untuk memperkuat atau memperlemah pengaruh penggunaan *PayLater* dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Mahasiswa dengan kontrol diri tinggi diperkirakan lebih mampu menggunakan *PayLater* secara bijak, menghindari pembelian impulsif, mencatat tagihan, dan menjaga keuangan pribadi maupun usaha. Sebaliknya, mahasiswa dengan kontrol diri rendah lebih rentan menggunakan *PayLater* secara konsumtif dan melakukan pembelian spontan tanpa mempertimbangkan dampaknya terhadap keuangan.

2.3.5.2 Definisi Kontrol Diri

Secara konseptual, kontrol diri dalam penelitian ini didefinisikan sebagai kemampuan mahasiswa untuk mengatur, mengendalikan, dan mengarahkan dorongan, emosi, pikiran, serta perilaku agar keputusan keuangan yang diambil sesuai dengan tujuan keuangan pribadi dan usaha. Definisi ini menekankan bahwa kontrol diri tidak hanya berkaitan dengan menahan keinginan, tetapi juga mencakup kemampuan berpikir sebelum bertindak, mempertimbangkan risiko, menilai konsekuensi keuangan, dan memilih tindakan yang lebih rasional.

Secara operasional, kontrol diri dalam penelitian ini didefinisikan sebagai tingkat kemampuan mahasiswa yang memiliki usaha dalam mengelola perilaku, mengendalikan stimulus, memperoleh informasi, melakukan penilaian, dan membuat keputusan keuangan secara bijak. Definisi operasional ini merujuk pada indikator kontrol diri yang dijelaskan oleh Ghufro dan Risnawita sebagaimana dikutip dalam Maxentia & Habiburrahman, (2025), yaitu kemampuan mengelola perilaku, kemampuan mengendalikan stimulus, kemampuan mendapatkan informasi, kemampuan melakukan penilaian, dan kemampuan membuat keputusan.

Definisi ini sesuai dengan model penelitian karena kontrol diri digunakan untuk melihat apakah mahasiswa mampu menahan dampak negatif dari penggunaan *PayLater* dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri baik akan lebih berhati-hati dalam menggunakan fasilitas pembayaran tunda, tidak mudah tergoda promosi, mampu menunda pembelian yang tidak mendesak, serta lebih disiplin dalam menjalankan anggaran. Sebaliknya, mahasiswa dengan kontrol diri rendah cenderung lebih mudah terdorong untuk melakukan transaksi tanpa perencanaan, sehingga risiko gangguan pengelolaan keuangan menjadi lebih besar.

2.3.5.3 Manfaat Kontrol Diri

Kontrol diri memiliki manfaat utama dalam membantu mahasiswa membuat keputusan keuangan yang lebih rasional, terencana, dan

bertanggung jawab. Mahasiswa dengan kontrol diri yang baik akan lebih mampu menahan dorongan membeli barang yang tidak dibutuhkan, mengatur pengeluaran sesuai anggaran, menghindari penggunaan *PayLater* secara berlebihan, serta menjaga keseimbangan antara kebutuhan pribadi dan kebutuhan usaha. Maxentia & Habiburahman, (2025) menjelaskan bahwa mahasiswa dengan kontrol diri yang kuat cenderung lebih mampu menabung, mempertimbangkan keputusan pembelian, menyadari dampak negatif perilaku boros, menahan godaan berbelanja ketika dana tidak cukup, serta tidak mudah terpicat oleh penawaran atau marketing.

Manfaat kontrol diri juga terlihat dalam konteks penggunaan *PayLater*. Ningrum & Hermawan, (2025) menemukan bahwa *financial literacy*, *self-control*, dan *financial attitude* berkaitan dengan *financial management behavior* pengguna Shopee *PayLater*. Penelitian tersebut menegaskan bahwa kontrol perilaku berkaitan dengan pola pengelolaan keuangan pengguna *PayLater*, sehingga kontrol diri menjadi faktor penting dalam mendorong penggunaan *PayLater* yang bertanggung jawab. Dengan demikian, mahasiswa yang memiliki kontrol diri tinggi akan lebih mampu memperhitungkan jumlah tagihan, jatuh tempo pembayaran, biaya tambahan, dan kemampuan membayar sebelum melakukan transaksi.

Kontrol diri juga berdampak pada kemampuan mahasiswa mengurangi pembelian impulsif. Pangesti *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa pembelian impulsif merupakan perilaku berbelanja secara langsung tanpa adanya perencanaan dan pertimbangan kuat, disertai perasaan senang dan puas. Penelitian mereka pada pengguna *PayLater* menunjukkan bahwa kontrol diri dan FoMO berpengaruh terhadap pembelian impulsif. Semakin rendah kontrol diri dan semakin tinggi FoMO, maka semakin besar kecenderungan pembelian impulsif. Temuan ini menunjukkan bahwa kontrol diri berperan penting dalam menekan dorongan konsumtif, terutama ketika mahasiswa berhadapan dengan kemudahan transaksi digital dan layanan *PayLater*.

Sebaliknya, rendahnya kontrol diri dapat menimbulkan dampak negatif terhadap perilaku keuangan. Mahasiswa yang tidak mampu mengendalikan dorongan konsumtif lebih rentan mengalami pengeluaran berlebihan, penggunaan *PayLater* tanpa perhitungan, keterlambatan pembayaran, penumpukan utang, dan kesulitan memisahkan keuangan pribadi serta usaha. Hapsari & Widiyasti, (2025) menemukan bahwa kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan, serta *financial self-efficacy* mampu memediasi hubungan antara kontrol diri dan *financial management behavior*. Hal ini menunjukkan bahwa kontrol diri tidak hanya berperan sebagai pengendali perilaku konsumsi, tetapi juga sebagai faktor psikologis yang dapat memperkuat kemampuan mahasiswa dalam mengelola keuangan.

2.3.5.4 Indikator Kontrol Diri

Indikator kontrol diri dalam penelitian ini mencakup kemampuan mengelola perilaku, kemampuan mengendalikan stimulus, kemampuan mendapatkan informasi, kemampuan melakukan penilaian, dan kemampuan membuat keputusan. Indikator tersebut digunakan karena kontrol diri tidak hanya berkaitan dengan kemampuan menahan keinginan, tetapi juga berkaitan dengan proses berpikir, menilai situasi, mempertimbangkan risiko, dan memilih tindakan yang lebih tepat. Maxentia & Habiburahman, (2025) mengutip indikator kontrol diri dari Ghufro dan Risnawita, yaitu kemampuan mengelola perilaku, kemampuan mengendalikan stimulus, kemampuan mendapatkan informasi, kemampuan melakukan penilaian, dan kemampuan membuat keputusan.

Indikator pertama adalah kemampuan mengelola perilaku. Kemampuan mengelola perilaku menunjukkan sejauh mana mahasiswa mampu mengatur tindakan yang akan dilakukan agar tidak bertentangan dengan tujuan keuangan. Dalam konteks penelitian ini, kemampuan mengelola perilaku dapat terlihat dari kemampuan mahasiswa menahan diri untuk tidak membeli barang yang tidak dibutuhkan, tidak menggunakan *PayLater* secara berlebihan, serta tetap mengikuti anggaran yang telah dibuat. Maxentia & Habiburahman, (2025) menjelaskan bahwa kontrol diri

berkaitan dengan kemampuan mengendalikan emosi, ide, dan perilaku agar sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Dengan demikian, mahasiswa yang mampu mengelola perilaku akan lebih bijak dalam mengambil keputusan keuangan.

Indikator kedua adalah kemampuan mengendalikan stimulus. Kemampuan mengendalikan stimulus menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam menghadapi rangsangan eksternal yang dapat memengaruhi keputusan keuangan, seperti diskon, cashback, gratis ongkir, flash sale, iklan digital, rekomendasi media sosial, dan kemudahan *PayLater*. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri baik tidak langsung merespons stimulus tersebut dengan membeli, tetapi terlebih dahulu mempertimbangkan kebutuhan dan kemampuan membayar. Pangesti *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa pembelian impulsif pada pengguna *PayLater* berkaitan dengan kontrol diri dan FoMO; semakin rendah kontrol diri, semakin besar kecenderungan pembelian impulsif. Oleh karena itu, kemampuan mengendalikan stimulus menjadi indikator penting karena mahasiswa perlu menahan diri dari dorongan belanja yang muncul akibat promosi dan kemudahan transaksi digital.

Indikator ketiga adalah kemampuan mendapatkan informasi. Kemampuan mendapatkan informasi menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam mencari, memahami, dan menggunakan informasi sebelum mengambil keputusan keuangan. Dalam konteks *PayLater*, mahasiswa perlu mencari informasi mengenai jumlah tagihan, tanggal jatuh tempo, biaya layanan, risiko keterlambatan, denda, dan ketentuan pembayaran. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri baik tidak hanya mengikuti dorongan membeli, tetapi juga mengumpulkan informasi yang dibutuhkan agar keputusan yang diambil tidak merugikan kondisi keuangan. Maxentia & Habiburahman, (2025) menjelaskan bahwa salah satu indikator kontrol diri adalah kemampuan mendapatkan informasi. Indikator ini relevan karena keputusan keuangan yang baik membutuhkan informasi yang cukup sebelum transaksi dilakukan.

Indikator keempat adalah kemampuan melakukan penilaian. Kemampuan melakukan penilaian menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam menilai apakah suatu tindakan keuangan layak dilakukan atau tidak. Penilaian ini mencakup kemampuan membedakan kebutuhan dan keinginan, menilai manfaat pembelian, menghitung kemampuan membayar, serta mempertimbangkan dampak transaksi terhadap keuangan pribadi dan usaha. Maxentia & Habiburahman, (2025) menjelaskan bahwa kontrol diri mencakup kemampuan menilai perilaku berdasarkan standar tertentu, seperti etika dan aturan, dengan tujuan membentuk perilaku positif. Dalam penelitian ini, kemampuan melakukan penilaian sangat penting karena mahasiswa perlu menilai apakah penggunaan *PayLater* dan pembelian tertentu akan mendukung atau justru mengganggu pengelolaan keuangan.

Indikator kelima adalah kemampuan membuat keputusan. Kemampuan membuat keputusan menunjukkan kemampuan mahasiswa dalam memilih tindakan keuangan yang paling sesuai dengan kondisi dan tujuan keuangan. Mahasiswa dengan kontrol diri baik akan mampu memutuskan untuk menunda pembelian, membatalkan transaksi, menggunakan *PayLater* hanya untuk kebutuhan yang penting, atau memprioritaskan dana untuk modal usaha dan kewajiban pembayaran. Maxentia & Habiburahman, (2025) menjelaskan bahwa indikator kontrol diri mencakup kemampuan membuat keputusan. Dalam konteks penelitian ini, kemampuan membuat keputusan menjadi inti dari kontrol diri karena mahasiswa dihadapkan pada pilihan antara kepuasan sesaat dan kestabilan keuangan jangka panjang.

2.3.5.5 Perspektif Islam tentang Kontrol Diri

Dalam perspektif Islam, kontrol diri berkaitan erat dengan kemampuan menahan hawa nafsu, bersikap sabar, dan menggunakan akal serta iman dalam mengambil keputusan. Islam mengajarkan bahwa manusia tidak boleh mengikuti seluruh keinginan tanpa pertimbangan, karena hawa nafsu yang tidak dikendalikan dapat membawa seseorang pada perilaku berlebihan, boros, lalai terhadap kewajiban, dan merugikan diri sendiri.

Dalam konteks keuangan, kontrol diri berarti kemampuan menahan dorongan konsumtif, tidak mudah tergoda promosi, tidak menggunakan utang secara berlebihan, serta tidak membeli barang hanya karena keinginan sesaat.

Ayat yang relevan dengan kontrol diri adalah QS. An-Nazi'at ayat 40–41:

○ الْهَوَىٰ عَنِ النَّفْسِ وَنَهَىٰ رَبِّهِ مَقَامَ خَافَ مَنْ وَأَمَّا

الْمَأْوَىٰ هِيَ الْجَنَّةُ فَإِنَّ

“Adapun orang-orang yang takut pada kebesaran Tuhannya dan menahan diri dari (keinginan) hawa nafsunya, sesungguhnya surgalah tempat tinggalnya.”

Dalam perspektif Islam, kontrol diri merupakan kemampuan menahan hawa nafsu dan memilih tindakan yang sesuai dengan kehendak Allah. Tafsir Kementerian Agama Indonesia, (2010) pada QS. An Nazi at ayat 40 menjelaskan bahwa orang yang takut kepada kebesaran Tuhannya adalah orang yang mampu menahan diri dari keinginan hawa nafsunya dan menaati ajaran agama. Pada ayat berikutnya, surga dijanjikan sebagai tempat kembali bagi orang yang mampu melakukan pengendalian diri tersebut. Makna ini sangat relevan dengan perilaku keuangan, karena mahasiswa yang memiliki kontrol diri kuat akan lebih mudah menolak dorongan konsumtif, menunda pembelian yang tidak mendesak, dan menjaga disiplin dalam penggunaan uang pribadi maupun uang usaha.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa menahan diri dari hawa nafsu merupakan sifat orang yang takut kepada Allah dan memperoleh balasan yang mulia. Keterkaitan ayat ini dengan variabel kontrol diri sangat kuat karena kontrol diri pada dasarnya merupakan kemampuan untuk menahan dorongan yang tidak sesuai dengan nilai, tujuan, dan tanggung jawab. Dalam konteks mahasiswa, hawa nafsu dapat muncul dalam bentuk keinginan membeli barang yang tidak dibutuhkan, mengikuti tren konsumsi,

menggunakan *PayLater* tanpa perhitungan, atau melakukan pembelian impulsif karena promosi.

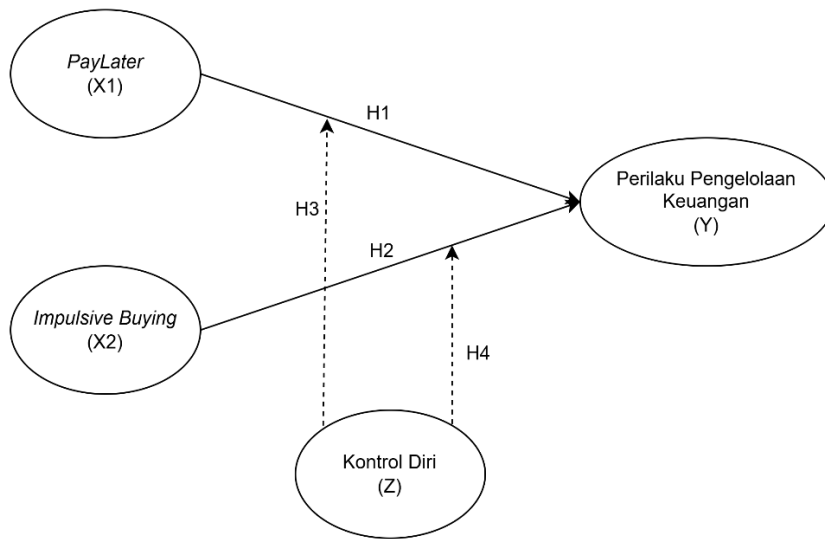
Keterkaitan ayat tersebut dengan penggunaan *PayLater* terlihat pada kemampuan mahasiswa menahan diri agar tidak menjadikan kemudahan pembayaran sebagai alasan untuk membeli barang secara berlebihan. *PayLater* memang memberikan kemudahan transaksi, tetapi kemudahan tersebut harus dikendalikan agar tidak berubah menjadi beban utang. Mahasiswa yang menerapkan nilai kontrol diri dalam Islam akan mempertimbangkan terlebih dahulu apakah pembelian tersebut benar-benar dibutuhkan, apakah mampu membayar tagihan, dan apakah transaksi tersebut tidak mengandung unsur yang dilarang.

Keterkaitan ayat tersebut dengan impulsive buying juga tampak jelas. Impulsive buying terjadi karena adanya dorongan spontan untuk membeli tanpa perencanaan matang. Dalam perspektif Islam, dorongan seperti ini perlu dikendalikan agar tidak mengarah pada pemborosan. Mahasiswa yang mampu menahan hawa nafsu akan lebih berhati-hati dalam belanja, tidak mudah tertarik oleh diskon, dan tidak menjadikan kepuasan sesaat sebagai dasar keputusan keuangan. Dengan demikian, kontrol diri menjadi nilai spiritual yang dapat memperlemah dampak negatif impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Selain itu, kontrol diri dalam Islam juga berkaitan dengan tanggung jawab terhadap amanah harta. Mahasiswa yang memiliki usaha tidak hanya bertanggung jawab atas uang pribadi, tetapi juga atas modal, laba, dan keberlanjutan usaha. Apabila mahasiswa mampu menahan diri dari perilaku konsumtif, maka dana usaha dapat dikelola untuk kebutuhan produktif. Sebaliknya, apabila mahasiswa mengikuti hawa nafsu dalam belanja, maka modal usaha dapat terganggu dan pengelolaan keuangan menjadi tidak stabil. Oleh karena itu, perspektif Islam memperkuat posisi kontrol diri sebagai variabel moderasi dalam penelitian ini, karena kontrol diri dapat memba

2.4 Kerangka Konseptual

Gambar 2.1 kerangka penelitian



Sumber : Data diolah peneliti (2026)

Keterangan:
—————→ Peng. Langsung
-----→ Peng. Moderasi

2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Pengaruh Penggunaan *PayLater* terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Penggunaan *PayLater* merupakan salah satu bentuk layanan keuangan digital yang memberikan kemudahan kepada pengguna untuk melakukan pembelian terlebih dahulu dan membayar pada waktu berikutnya. Kemudahan ini dapat membantu mahasiswa dalam memenuhi kebutuhan tertentu, termasuk kebutuhan usaha, apabila digunakan secara terencana dan sesuai kemampuan membayar. Namun, penggunaan *PayLater* yang tidak disertai perencanaan keuangan dapat menimbulkan risiko berupa peningkatan tagihan, keterlambatan pembayaran, dan gangguan arus kas.

Penggunaan *PayLater* merupakan fasilitas pembayaran yang memberi kemudahan kepada pengguna untuk membeli terlebih dahulu dan membayar kemudian. Dalam konteks mahasiswa, kemudahan ini bisa membantu transaksi,

tetapi juga bisa menjadi sumber masalah jika tidak disertai perencanaan anggaran yang baik. Penelitian Suherman et al., (2025). menunjukkan bahwa PayLater dan hedonisme berhubungan signifikan dengan personal financial management mahasiswa, sedangkan studi lain menegaskan bahwa penggunaan PayLater yang terlalu mudah dapat mendorong konsumsi yang kurang terkontrol dan meningkatkan risiko keuangan. Karena itu, ketika PayLater digunakan secara berlebihan, mahasiswa cenderung lebih sulit menjaga disiplin keuangan, mengatur arus kas, dan membedakan kebutuhan dengan keinginan. Atas dasar itu, hipotesis yang diajukan adalah penggunaan PayLater berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa..

H1: Penggunaan *PayLater* berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

2.4.2 Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Impulsive buying merupakan perilaku pembelian yang dilakukan secara spontan, tidak direncanakan, dan sering dipengaruhi oleh dorongan emosional. Mahasiswa yang memiliki kecenderungan impulsive buying tinggi cenderung lebih mudah membeli barang tanpa mempertimbangkan kebutuhan, kemampuan membayar, dan dampaknya terhadap kondisi keuangan. Perilaku ini dapat mengganggu anggaran, mengurangi tabungan, menambah beban tagihan, serta mengganggu pemisahan keuangan pribadi dan usaha.

Impulsive buying adalah perilaku membeli secara spontan tanpa perencanaan yang matang dan sering dipicu oleh dorongan emosional, promosi, atau kemudahan transaksi digital. Temuan Hamidah et al., (2024) menunjukkan bahwa penggunaan PayLater berkaitan dengan impulsive buying, sementara penelitian lain menemukan bahwa impulsive buying memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap financial management behavior mahasiswa. Secara logis, semakin tinggi kecenderungan impulsive buying, semakin besar peluang terjadinya pengeluaran di luar rencana, berkurangnya tabungan, dan terganggunya pemisahan dana pribadi dan dana usaha. Oleh karena itu, hipotesis yang diajukan adalah

impulsive buying berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa.

H2: Impulsive buying berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

2.4.3 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Penggunaan *PayLater* terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan dorongan, emosi, dan perilaku agar keputusan yang diambil tetap sesuai dengan tujuan keuangan. Dalam penggunaan *PayLater*, kontrol diri berperan penting karena mahasiswa perlu mampu membedakan kebutuhan dan keinginan, mempertimbangkan kemampuan membayar, mencatat tagihan, serta menghindari penggunaan *PayLater* secara berlebihan.

Kontrol diri merupakan kemampuan individu untuk menahan dorongan, menilai risiko, dan memilih tindakan yang lebih rasional dalam keputusan keuangan. Studi Ningrum dan Hermawan menunjukkan bahwa self control berkaitan dengan financial management behavior pada pengguna *PayLater*, sedangkan Pangesti et al., (2025) membuktikan bahwa kontrol diri berpengaruh negatif terhadap pembelian impulsif pada pengguna *paylater*. Ini berarti kontrol diri dapat menjadi rem perilaku konsumtif ketika mahasiswa berhadapan dengan kemudahan *PayLater*. Semakin tinggi kontrol diri, semakin kecil kemungkinan *PayLater* digunakan secara berlebihan dan semakin kecil pula gangguannya terhadap pengelolaan keuangan. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan adalah kontrol diri memperlemah pengaruh negatif penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa.

H3: Kontrol diri memoderasi pengaruh penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

2.4.4 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Kontrol diri juga berperan penting dalam hubungan antara impulsive buying dan perilaku pengelolaan keuangan. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri tinggi cenderung mampu menahan dorongan untuk membeli barang secara spontan, mempertimbangkan manfaat pembelian, dan menyesuaikan pengeluaran dengan anggaran. Sebaliknya, mahasiswa dengan kontrol diri rendah lebih mudah melakukan pembelian impulsif yang dapat mengganggu kondisi keuangan pribadi maupun usaha.

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa impulsive buying memiliki hubungan negatif terhadap pengelolaan keuangan, sedangkan kontrol diri berperan penting dalam menekan perilaku konsumtif tersebut. Febriani et al., (2026) menemukan bahwa impulsive buying berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. Harjanti et al., (2025) juga menunjukkan bahwa self control mampu memoderasi hubungan impulsive buying dengan financial management behavior. Selain itu, Pangesti et al., (2025) membuktikan bahwa semakin rendah kontrol diri, semakin tinggi kecenderungan pembelian impulsif pada pengguna PayLater. Temuan tersebut menegaskan bahwa kontrol diri dapat menjadi mekanisme pengendali yang memperlemah dampak negatif impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Maka hipotesis yang diajukan adalah:

H4: Kontrol diri memperlemah pengaruh negatif impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan eksplanatori dan metode survei atau explanatory survey karena bertujuan untuk menguji hubungan serta pengaruh antarvariabel yang telah dirumuskan dalam hipotesis melalui data berbentuk angka dan dianalisis menggunakan teknik statistik. Menurut Mulyadi, (2011), penelitian kuantitatif umumnya menggunakan desain eksplanasi untuk menguji hubungan, pengaruh, maupun hubungan sebab-akibat antara variabel independen dan variabel dependen. Pendekatan eksplanatori dipilih karena penelitian ini tidak hanya menggambarkan fenomena, tetapi juga menjelaskan hubungan kausal antarvariabel; sebagaimana dijelaskan oleh M. Sari *et al.*, (2023) bahwa penelitian eksplanatori bertujuan menjelaskan hubungan antara dua atau lebih gejala atau variabel serta sebab terjadinya suatu peristiwa. Selain itu, penelitian ini menggunakan metode survei karena data diperoleh langsung dari responden melalui kuesioner; Sofya *et al.*, (2024) menjelaskan bahwa explanatory survey dirancang untuk menjelaskan hubungan kausal antara dua atau lebih variabel dengan pengumpulan data kuantitatif melalui kuesioner atau survei dan dianalisis menggunakan teknik statistik yang relevan. Dalam konteks penelitian ini, pendekatan kuantitatif eksplanatori digunakan untuk menguji pengaruh penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha atau bisnis, serta menganalisis peran kontrol diri sebagai variabel moderasi yang diduga dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh tersebut. Data yang diperoleh akan diolah secara statistik agar hasil penelitian mampu menjelaskan hubungan antarvariabel secara objektif, sistematis, dan terukur.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Malang, Provinsi Jawa Timur, dengan fokus pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha atau bisnis. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Kota Malang merupakan salah satu kota pendidikan yang memiliki jumlah mahasiswa

cukup besar dan didukung oleh perkembangan aktivitas kewirausahaan mahasiswa. Mahasiswa yang memiliki usaha merupakan kelompok yang relevan untuk dikaji karena mereka tidak hanya mengelola keuangan pribadi, tetapi juga harus mengatur keuangan usaha, seperti modal, pendapatan penjualan, biaya operasional, laba, stok barang, promosi, dan kebutuhan pengembangan usaha.

Konteks mahasiswa yang memiliki usaha menjadi penting karena risiko pengelolaan keuangan yang mereka hadapi lebih kompleks dibanding mahasiswa yang hanya mengelola uang pribadi. Mahasiswa pelaku usaha perlu mampu memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha, mencatat pemasukan dan pengeluaran, menjaga arus kas, mengatur pembayaran kewajiban, dan menghindari penggunaan dana usaha untuk kebutuhan konsumtif. Apabila mahasiswa tidak memiliki pengelolaan keuangan yang baik, maka dana yang seharusnya digunakan untuk keberlanjutan usaha dapat terpakai untuk konsumsi pribadi atau pembayaran cicilan yang tidak direncanakan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha atau bisnis dan pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater. Populasi dipahami sebagai keseluruhan objek atau subjek penelitian yang memiliki karakteristik tertentu sesuai dengan fokus penelitian. Abdullah, (2015) menjelaskan bahwa populasi merupakan seluruh unit analisis yang menjadi sasaran penelitian dan memiliki karakteristik yang relevan dengan masalah yang diteliti. Dalam penelitian ini, jumlah populasi tidak diketahui secara pasti karena belum terdapat data resmi yang menunjukkan jumlah mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang secara bersamaan memiliki usaha atau bisnis dan pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater. Oleh karena itu, populasi dalam penelitian ini dikategorikan sebagai populasi tidak diketahui. Pembatasan populasi ini dilakukan karena penelitian tidak meneliti seluruh mahasiswa secara umum, tetapi hanya mahasiswa yang sesuai dengan karakteristik penelitian, yaitu mahasiswa aktif, memiliki usaha atau bisnis yang sedang berjalan, serta memiliki pengalaman menggunakan layanan PayLater.

Populasi tersebut dipilih karena relevan dengan tujuan penelitian, yaitu menganalisis pengaruh penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa dengan kontrol diri sebagai variabel moderasi.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono, (2019), sampel dalam penelitian diambil dari populasi yang memiliki karakteristik tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, perhitungan sampel dilakukan dengan menggunakan rumus yang dikembangkan oleh)Hair *et al.*, (2021) yang dirancang untuk memastikan sampel yang diambil dapat mewakili populasi dengan lebih akurat, terutama dalam penelitian yang menggunakan analisis statistik seperti regresi atau model struktural. Rumus yang digunakan adalah:

$$n = 10 \times k$$

Keterangan:

1. n = jumlah sampel yang diperlukan
2. k = jumlah indikator yang digunakan untuk setiap konstruk (variabel) dalam penelitian

$$n = 10 \times 22 = 220 \text{ responden}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, jumlah sampel yang diperlukan adalah sekitar 220 responden. Dengan menggunakan rumus ini, penulis memastikan bahwa sampel yang diambil dapat mewakili populasi mahasiswa UIN MALANG pelaku usaha yang menggunakan *PayLater* di Kota Malang secara representatif.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan non-probability sampling dengan metode purposive sampling. Teknik ini digunakan karena tidak semua anggota populasi memiliki peluang yang sama untuk menjadi sampel, melainkan dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Etikan *et al.*, (2016) menjelaskan bahwa purposive sampling termasuk

teknik non-probability sampling yang digunakan untuk memilih subjek berdasarkan pertimbangan tertentu. Selain itu, Tongco, (2007) menyatakan bahwa purposive sampling efektif digunakan ketika peneliti membutuhkan responden yang memiliki pengalaman atau karakteristik khusus sesuai fokus penelitian.

Metode purposive sampling dipilih karena penelitian ini hanya membutuhkan responden yang sesuai dengan karakteristik penelitian, yaitu mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki usaha atau bisnis dan pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater. Lenaini, (2021) menjelaskan bahwa purposive sampling dilakukan dengan menetapkan kriteria tertentu agar sampel yang dipilih benar-benar sesuai dengan kebutuhan penelitian.

Adapun kriteria responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan uang saku di atas 3 juta rupiah. Kriteria ini digunakan karena objek penelitian berfokus pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Mahasiswa aktif dipilih agar data yang diperoleh sesuai dengan kondisi mahasiswa yang masih menjalani aktivitas perkuliahan dan memiliki keterkaitan langsung dengan konteks penelitian.
2. Memiliki usaha atau bisnis yang sedang berjalan. Kriteria ini digunakan karena penelitian ini mengkaji perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa yang tidak hanya berkaitan dengan keuangan pribadi, tetapi juga keuangan usaha. Mahasiswa yang memiliki usaha memiliki tanggung jawab finansial yang lebih kompleks, seperti mengatur modal, pendapatan usaha, biaya operasional, laba, dan kebutuhan pribadi.
3. Pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater. Kriteria ini digunakan karena salah satu variabel utama dalam penelitian adalah penggunaan PayLater. Responden yang pernah atau sedang menggunakan PayLater dianggap memiliki pengalaman langsung sehingga mampu memberikan jawaban yang relevan mengenai penggunaan, manfaat, risiko, tagihan, dan pengaruh PayLater terhadap pengelolaan keuangan.

4. Bersedia mengisi kuesioner penelitian. Kriteria ini digunakan untuk memastikan bahwa responden memberikan data secara sukarela dan sesuai dengan kebutuhan penelitian. Ketersediaan responden penting agar jawaban yang diberikan lebih objektif, jujur, dan dapat digunakan sebagai data penelitian.

Layanan PayLater yang dimaksud dalam penelitian ini dapat berupa Shopee PayLater, GoPayLater, Kredivo, Akulaku, Traveloka PayLater, atau layanan sejenis lainnya yang memberikan fasilitas pembayaran tunda. Sementara itu, usaha atau bisnis yang dimaksud dapat berupa usaha online maupun offline, seperti kuliner, fashion, jasa, reseller, dropshipper, produk digital, atau jenis usaha lain yang menghasilkan pendapatan.

Dengan demikian, purposive sampling digunakan agar responden yang diperoleh benar-benar sesuai dengan tujuan penelitian dan mampu memberikan data yang relevan mengenai penggunaan PayLater, impulsive buying, perilaku pengelolaan keuangan, dan kontrol diri sebagai variabel moderasi.

3.5 Data dan Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama, yaitu responden penelitian. Abdullah, (2015) menjelaskan bahwa data primer dikumpulkan langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitian tertentu. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui jawaban kuesioner yang diberikan kepada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki usaha atau bisnis dan menggunakan atau pernah menggunakan layanan PayLater.

Data primer dalam penelitian ini mencakup dua jenis informasi. Pertama, data identitas responden, seperti usia, jenis kelamin, fakultas atau program studi, jenis usaha, lama menjalankan usaha, jenis layanan PayLater yang digunakan, serta intensitas penggunaan PayLater. Kedua, data utama penelitian yang berkaitan dengan jawaban responden terhadap pernyataan mengenai penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan. Data tersebut

kemudian diolah secara kuantitatif untuk menjawab rumusan masalah dan menguji hipotesis penelitian.

Berdasarkan sifatnya, data dalam penelitian ini termasuk data kuantitatif. Data kuantitatif diperoleh dari jawaban responden yang diberi skor menggunakan skala Likert. Setiap pernyataan dalam kuesioner akan menghasilkan skor numerik yang menunjukkan tingkat persetujuan responden terhadap pernyataan tersebut. Data numerik tersebut kemudian dianalisis menggunakan metode statistik berbasis SEM-PLS. Penggunaan data kuantitatif sesuai dengan tujuan penelitian ini karena peneliti ingin mengetahui pengaruh antarvariabel secara objektif dan terukur.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner dipilih karena penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang membutuhkan data numerik dari responden untuk mengukur variabel penelitian. Ardiansyah *et al.*, (2023) menjelaskan bahwa dalam penelitian kuantitatif, teknik pengumpulan data yang umum digunakan adalah angket atau kuesioner, observasi terstruktur, dan eksperimen. Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data melalui pertanyaan yang telah disusun sebelumnya, sehingga jawaban responden dapat digunakan untuk mengukur variabel penelitian secara sistematis. Oleh karena itu, kuesioner dianggap sesuai digunakan dalam penelitian ini karena variabel penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan dapat diukur melalui pernyataan-pernyataan yang disusun berdasarkan indikator masing-masing variabel.

Penyebaran kuesioner dalam penelitian ini dilakukan kepada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha atau bisnis dan pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater. Kuesioner dapat disebarluaskan secara online maupun offline. Penyebaran secara online dapat dilakukan melalui Google Form, WhatsApp, Instagram, atau media sosial lainnya agar dapat menjangkau responden secara lebih luas. Sementara itu, penyebaran secara offline dapat dilakukan secara langsung kepada mahasiswa yang memenuhi kriteria penelitian. Sebelum responden mengisi kuesioner, peneliti perlu memastikan

bahwa responden telah memenuhi kriteria, yaitu mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, memiliki usaha atau bisnis, dan pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater.

Instrumen kuesioner dalam penelitian ini menggunakan skala Likert lima poin. Skala Likert digunakan karena mampu mengukur sikap, pendapat, dan persepsi responden terhadap fenomena yang diteliti. Santika et al. (2023) menjelaskan bahwa skala Likert merupakan skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang. Sejalan dengan itu, Joshi *et al.*, (2015) menyatakan bahwa skala Likert merupakan salah satu alat psikometrik yang paling mendasar dan paling sering digunakan dalam penelitian pendidikan dan ilmu sosial. Oleh karena itu, skala Likert sesuai digunakan dalam penelitian ini karena variabel yang diteliti berkaitan dengan persepsi dan perilaku responden terhadap penggunaan PayLater, pembelian impulsif, kontrol diri, dan pengelolaan keuangan.

Skala Likert yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas lima alternatif jawaban, yaitu sangat tidak setuju, tidak setuju, ragu-ragu, setuju, dan sangat setuju. Setiap jawaban diberi skor mulai dari 1 sampai 5. Jawaban sangat tidak setuju diberi skor 1, tidak setuju diberi skor 2, ragu-ragu diberi skor 3, setuju diberi skor 4, dan sangat setuju diberi skor 5. Penggunaan skala lima poin ini bertujuan untuk memberikan ruang kepada responden dalam menyatakan tingkat persetujuannya terhadap setiap pernyataan secara lebih terukur.

Tabel 2.1 Skala Likert

No	Pilihan Jawaban	Skor
1	Sangat setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Kurang setuju (KS)	3
4	Tidak setuju (TS)	2
5	Sangat tidak setuju (STS)	1

Pernyataan dalam kuesioner disusun berdasarkan indikator setiap variabel penelitian. Variabel penggunaan PayLater diukur melalui pernyataan mengenai frekuensi penggunaan, kemudahan penggunaan layanan, manfaat yang dirasakan, kecenderungan menggunakan PayLater saat berbelanja, serta kemampuan mengontrol tagihan dan pembayaran. Variabel impulsive buying diukur melalui pernyataan mengenai pembelian spontan, pembelian tanpa perencanaan, dorongan emosional untuk membeli, kurangnya pertimbangan sebelum transaksi, dan kesulitan menahan keinginan belanja. Variabel kontrol diri diukur melalui pernyataan mengenai kemampuan menahan dorongan membeli, mengendalikan emosi dalam keputusan keuangan, disiplin mengikuti anggaran, menunda kepuasan, dan konsistensi terhadap tujuan keuangan. Sementara itu, variabel perilaku pengelolaan keuangan diukur melalui pernyataan mengenai pengelolaan konsumsi, manajemen arus kas, tabungan dan investasi, manajemen kredit atau utang, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta evaluasi keuangan secara berkala.

3.7 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel digunakan untuk memberikan batasan yang jelas terhadap setiap variabel penelitian agar dapat diukur secara empiris melalui indikator dan item pernyataan dalam kuesioner. Menurut Sugiyono, (2019), variabel penelitian merupakan segala sesuatu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi mengenai hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Oleh karena itu, setiap variabel dalam penelitian perlu dijelaskan secara operasional agar tidak menimbulkan perbedaan penafsiran antara konsep teoritis dan pengukuran di lapangan. Dalam penelitian ini terdapat empat variabel utama, yaitu penggunaan PayLater sebagai variabel independen pertama, impulsive buying sebagai variabel independen kedua, perilaku pengelolaan keuangan sebagai variabel dependen, dan kontrol diri sebagai variabel moderasi. Setiap variabel diukur menggunakan indikator yang disesuaikan dengan teori dan penelitian terdahulu, kemudian dijabarkan ke dalam item pernyataan yang akan diberikan kepada responden melalui kuesioner dengan skala Likert.

Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Item Pertanyaan	Sumber
1.	Penggunaan PayLater (X1)	Kemudahan penggunaan PayLater	1. Saya merasa layanan PayLater mudah digunakan dalam melakukan transaksi.	(Suryowati & Alifah, 2025)
			2. Saya dapat memahami cara menggunakan fitur PayLater tanpa mengalami kesulitan.	
			3. Proses pembayaran menggunakan PayLater menurut saya cepat dan praktis.	
		Intensitas penggunaan PayLater	1. Saya cukup sering menggunakan PayLater ketika melakukan pembelian secara online.	
			2. Saya menggunakan PayLater ketika membutuhkan	

			metode pembayaran yang lebih fleksibel.	
			3. Saya pernah memilih PayLater sebagai metode pembayaran karena dapat membayar di kemudian hari.	
2		Pembelian spontan	1. Saya sering membeli barang secara tiba-tiba tanpa direncanakan sebelumnya.	(Cahyani & Artanti, 2021)
			2. Saya pernah membeli barang hanya karena tertarik saat melihat produk tersebut.	
			3. Saya sering melakukan pembelian secara langsung ketika merasa produk tersebut menarik.	
		Kurangnya pertimbangan	1. Saya sering membeli barang tanpa mempertimbangkan	

		sebelum membeli	kondisi keuangan terlebih dahulu.	
			2. Saya mudah membeli barang ketika ada promo, meskipun barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan.	
			3. Saya sering membeli barang tanpa memikirkan dampaknya terhadap pengeluaran saya.	
3	Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	Manajemen arus kas	1. Saya mencatat pemasukan dan pengeluaran pribadi maupun usaha secara rutin.	(Sampoerno & Asamdimitra, 2021)
			2. Saya berusaha memastikan pengeluaran tidak melebihi pemasukan yang saya miliki.	
			3. Saya membuat perencanaan agar uang pribadi dan	

			usaha dapat digunakan sesuai kebutuhan.	
		Pemisahan keuangan pribadi dan usaha	1. Saya memisahkan uang pribadi dan uang usaha agar tidak tercampur.	
			2. Saya menggunakan dana usaha sesuai kebutuhan usaha, bukan untuk konsumsi pribadi.	
			3. Saya berusaha tidak memakai modal usaha untuk membeli kebutuhan pribadi yang tidak mendesak.	
4	Kontrol Diri (Z)	Kemampuan menahan dorongan membeli	1. Saya mampu menahan diri untuk tidak membeli barang yang tidak terlalu dibutuhkan.	(Utami & Isbanah, 2021)
			2. Saya dapat mengendalikan keinginan belanja meskipun terdapat	

			promo atau diskon menarik.	
			3. Saya mampu menunda pembelian barang apabila kondisi keuangan belum memungkinkan.	
		Disiplin mengikuti anggaran	1. Saya berusaha menggunakan uang sesuai dengan anggaran yang telah saya buat.	
			2. Saya berusaha tidak menggunakan uang di luar rencana keuangan yang telah ditetapkan.	
			3. Saya tetap mengikuti rencana keuangan meskipun ada keinginan untuk membeli barang tambahan.	

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

3.8 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode Structural Equation Modeling berbasis Partial Least Squares (SEM-PLS) dengan bantuan software SmartPLS. SEM-PLS digunakan karena penelitian ini memiliki beberapa variabel laten yang diukur melalui indikator, serta melibatkan pengujian hubungan langsung dan hubungan moderasi. Variabel dalam penelitian ini terdiri atas penggunaan PayLater sebagai variabel independen pertama, impulsive buying sebagai variabel independen kedua, perilaku pengelolaan keuangan sebagai variabel dependen, dan kontrol diri sebagai variabel moderasi. Analisis data dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu analisis statistik deskriptif, pengujian outer model, pengujian inner model, uji hipotesis, dan uji moderasi.(Mardiana et al., 2025)

3.8.1 Uji Pengukuran Model atau Outer Model

Uji outer model digunakan untuk menguji validitas dan reliabilitas indikator dalam mengukur variabel laten. Pengujian outer model dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian layak digunakan.

Pengujian outer model meliputi:

1. *Convergent Validity*: *Convergent validity* digunakan untuk mengetahui sejauh mana indikator mampu menjelaskan konstruk yang diukur. Indikator dinyatakan valid apabila nilai loading factor lebih besar dari 0,70.
2. *Average Variance Extracted (AVE)*: AVE digunakan untuk mengukur validitas konstruk. Konstruk dinyatakan memenuhi validitas apabila nilai AVE lebih besar dari 0,50.
3. *Discriminant Validity*: *Discriminant validity* digunakan untuk memastikan bahwa suatu konstruk berbeda dengan konstruk lainnya. Pengujian dapat dilakukan dengan melihat nilai cross loading, Fornell-Larcker Criterion, atau HTMT.

4. *Composite Reliability*: *Composite reliability* digunakan untuk mengukur konsistensi internal konstruk. Konstruk dinyatakan reliabel apabila nilai *composite reliability* lebih besar dari 0,70.
5. *Cronbach's Alpha*: *Cronbach's alpha* digunakan untuk mengukur reliabilitas instrumen. Nilai *cronbach's alpha* yang baik adalah lebih besar dari 0,70.

3.8.2 Uji Struktur Model atau Inner Model

Uji inner model digunakan untuk menguji hubungan antarvariabel laten dalam penelitian. Pengujian ini dilakukan setelah outer model dinyatakan valid dan reliabel.

Pengujian inner model meliputi:

1. R-Square (R^2): R-Square digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 sebesar 0,75 menunjukkan model kuat, 0,50 menunjukkan model moderat, dan 0,25 menunjukkan model lemah.
2. Effect Size (f^2): Effect size digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai f^2 sebesar 0,02 menunjukkan pengaruh kecil, 0,15 menunjukkan pengaruh sedang, dan 0,35 menunjukkan pengaruh besar.
3. Predictive Relevance (Q^2): Q^2 digunakan untuk mengetahui kemampuan prediksi model. Model dinyatakan memiliki predictive relevance apabila nilai Q^2 lebih besar dari 0.

3.8.3 Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah hubungan antarvariabel dalam penelitian signifikan atau tidak. Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan metode bootstrapping pada SmartPLS.

Kriteria pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai t-statistic lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis diterima.
2. Jika nilai t-statistic lebih kecil dari 1,96 dan p-value lebih besar dari 0,05, maka hipotesis ditolak.

Adapun hipotesis yang diuji dalam penelitian ini adalah:

H1: Penggunaan PayLater berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

H2: Impulsive buying berpengaruh negatif terhadap perilaku keuangan pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

H3: Kontrol diri memoderasi pengaruh penggunaan Paylater terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

H4: Kontrol diri memoderasi pengaruh impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Malang yang sudah memiliki usaha.

3.8.4 Uji Moderasi

Uji moderasi dilakukan untuk mengetahui apakah kontrol diri mampu memperkuat atau memperlemah pengaruh penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Dalam penelitian ini, kontrol diri berperan sebagai variabel moderasi. Artinya, kontrol diri dapat memengaruhi kuat atau lemahnya hubungan antara penggunaan PayLater terhadap perilaku pengelolaan keuangan, serta hubungan antara impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Model persamaan moderasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 Z + \beta_4 (X_1 \times Z) + \beta_5 (X_2 \times Z) + e$$

Keterangan:

Y = Perilaku Pengelolaan Keuangan

X1 = Penggunaan PayLater

X2 = Impulsive Buying

Z = Kontrol Diri

X1×Z = Interaksi antara Penggunaan PayLater dan Kontrol Diri

X2×Z = Interaksi antara Impulsive Buying dan Kontrol Diri

β_0 = Konstanta

β_1 – β_5 = Koefisien regresi

e = Error

Jika nilai interaksi X1×Z signifikan, maka kontrol diri terbukti memoderasi pengaruh penggunaan PayLater terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Jika nilai interaksi X2×Z signifikan, maka kontrol diri terbukti memoderasi pengaruh impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Kontrol diri dapat dikatakan memperlemah pengaruh negatif apabila mahasiswa dengan kontrol diri tinggi mampu mengurangi dampak buruk penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Sebaliknya, apabila kontrol diri rendah, maka penggunaan PayLater dan impulsive buying berpotensi semakin mengganggu pengelolaan keuangan mahasiswa

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang berada di Kota Malang, Provinsi Jawa Timur. UIN Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan perguruan tinggi keagamaan Islam negeri yang berkembang sebagai lembaga pendidikan tinggi dengan karakter integrasi antara ilmu pengetahuan, nilai keislaman, dan pembentukan kepribadian mahasiswa. Secara historis, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang berdiri berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 50 tanggal 21 Juni 2004, setelah melalui perkembangan kelembagaan dari Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Surabaya di Malang.

Pemilihan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai lokasi penelitian didasarkan pada kesesuaian antara karakteristik lingkungan kampus dan fokus penelitian. Penelitian ini tidak meneliti mahasiswa secara umum, tetapi secara khusus meneliti mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha atau bisnis serta pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater. Dalam proposal penelitian, lokasi ini dipilih karena mahasiswa yang memiliki usaha tidak hanya mengelola keuangan pribadi, tetapi juga mengatur modal, pendapatan penjualan, biaya operasional, laba, stok barang, promosi, dan kebutuhan pengembangan usaha.

Konteks mahasiswa pelaku usaha menjadi penting karena mereka memiliki tanggung jawab keuangan yang lebih kompleks dibandingkan mahasiswa yang hanya mengelola uang pribadi. Mahasiswa yang menjalankan usaha perlu mampu memisahkan dana pribadi dan dana usaha, mencatat pemasukan serta pengeluaran, menjaga arus kas, mengatur kewajiban pembayaran, dan memastikan dana usaha tidak digunakan untuk kebutuhan konsumtif. Apabila pengelolaan keuangan tidak dilakukan secara disiplin, maka modal usaha dapat terganggu, laba sulit diketahui secara jelas, dan keberlanjutan usaha menjadi kurang stabil. Kondisi ini selaras dengan fokus penelitian yang menguji perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa melalui penggunaan PayLater, impulsive buying, dan kontrol diri.

Lingkungan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang juga relevan dengan penelitian ini karena kampus memiliki perhatian terhadap pengembangan kemampuan ekonomi dan kewirausahaan mahasiswa. Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, misalnya, menekankan pengembangan kemampuan mahasiswa dalam bidang ekonomi berbasis nilai keislaman serta membekali mahasiswa dengan jiwa kewirausahaan yang kuat untuk menjawab tantangan ekonomi regional, nasional, dan internasional. Hal ini memperkuat alasan bahwa mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan subjek yang tepat untuk dikaji dalam penelitian mengenai perilaku keuangan mahasiswa yang sudah memiliki usaha.

Selain itu, perkembangan transaksi digital dan layanan keuangan berbasis teknologi membuat mahasiswa semakin dekat dengan berbagai fasilitas pembayaran modern, termasuk PayLater. Bagi mahasiswa pelaku usaha, PayLater dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan tertentu, baik kebutuhan pribadi maupun kebutuhan usaha. Namun, penggunaan yang tidak disertai perencanaan dapat menimbulkan risiko berupa peningkatan tagihan, keterlambatan pembayaran, dan gangguan terhadap arus kas. Oleh karena itu, lokasi penelitian ini memiliki relevansi yang kuat karena mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki usaha berada pada posisi yang menuntut kemampuan pengelolaan keuangan secara lebih hati-hati, terencana, dan bertanggung jawab.

Dengan demikian, gambaran umum lokasi penelitian ini menunjukkan bahwa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan lokasi yang sesuai untuk mengkaji pengaruh penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa dengan kontrol diri sebagai variabel moderasi. Lokasi ini memiliki kesesuaian dengan karakter responden, konteks kewirausahaan mahasiswa, serta fenomena penggunaan layanan keuangan digital di kalangan mahasiswa. Narasi ini juga mendukung arah penelitian karena objek yang diteliti memiliki pengalaman langsung dalam mengelola keuangan pribadi, keuangan usaha, dan kewajiban pembayaran digital.

4.2 Gambaran Umum Responden

4.2.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase
1	Laki laki	98	44,55 persen
2	Perempuan	122	55,45 persen
	Jumlah	220	100 persen

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Berdasarkan jenis kelamin, responden dalam penelitian ini terdiri atas 98 mahasiswa laki laki atau 44,55 persen dan 122 mahasiswa perempuan atau 55,45 persen. Data tersebut menunjukkan bahwa responden perempuan lebih banyak dibandingkan responden laki laki. Selisih jumlah tersebut menunjukkan bahwa mahasiswa perempuan memiliki partisipasi yang lebih dominan dalam pengisian kuesioner penelitian.

Komposisi ini penting untuk menggambarkan latar belakang responden secara umum. Jenis kelamin tidak dijadikan sebagai variabel utama dalam penelitian, tetapi tetap perlu ditampilkan karena dapat memberikan informasi awal mengenai sebaran responden. Dengan adanya responden laki laki dan perempuan, penelitian ini tetap mencerminkan keterwakilan dari kedua kelompok mahasiswa dalam konteks penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan

4.2.2 Responden Berdasarkan Angkatan

Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Angkatan

No	Angkatan	Jumlah	Persentase
1	2022	78	35,45 persen
2	2023	62	28,18 persen
3	2024	48	21,82 persen
4	2025	32	14,55 persen

	Jumlah	220	100 persen
--	--------	-----	------------

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Berdasarkan angkatan, responden terbanyak berasal dari angkatan 2022, yaitu sebanyak 78 orang atau 35,45 persen. Selanjutnya, responden angkatan 2023 berjumlah 62 orang atau 28,18 persen, angkatan 2024 berjumlah 48 orang atau 21,82 persen, dan angkatan 2025 berjumlah 32 orang atau 14,55 persen.

Data tersebut menunjukkan bahwa responden paling banyak berasal dari angkatan yang lebih lama menjalani aktivitas perkuliahan. Mahasiswa angkatan 2022 dan 2023 cenderung telah memiliki pengalaman lebih panjang dalam mengatur kebutuhan kuliah, kebutuhan pribadi, dan aktivitas usaha. Pengalaman tersebut dapat membuat mereka lebih memahami persoalan keuangan, termasuk penggunaan PayLater, pembelian impulsif, serta pemisahan keuangan pribadi dan usaha.

Sementara itu, responden angkatan 2024 dan 2025 tetap penting karena mewakili mahasiswa yang relatif lebih baru dalam lingkungan kampus. Keikutsertaan mereka dapat menunjukkan bahwa penggunaan layanan keuangan digital dan aktivitas usaha tidak hanya terjadi pada mahasiswa tingkat akhir, tetapi juga mulai muncul sejak awal masa perkuliahan.

4.2.3 Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Jenis Usaha

No	Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
1	Bidang Jasa	46	20,91 persen
2	Bidang Perdagangan	58	26,36 persen
3	Bidang Industri dan Manufaktur	20	9,09 persen
4	Bidang Kuliner	72	32,73 persen
5	Bidang Agraris dan Ekstraktif	24	10,91 persen
	Jumlah	220	100 persen

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Berdasarkan jenis usaha, responden paling banyak menjalankan usaha pada bidang kuliner, yaitu sebanyak 72 orang atau 32,73 persen. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha kuliner menjadi bidang yang paling banyak diminati oleh mahasiswa. Usaha kuliner relatif mudah dijalankan karena dekat dengan kebutuhan harian mahasiswa, memiliki pasar yang luas di lingkungan kampus, dan dapat dimulai dengan modal yang beragam.

Responden yang menjalankan usaha bidang perdagangan berjumlah 58 orang atau 26,36 persen. Bidang perdagangan juga menjadi pilihan yang cukup dominan karena mahasiswa dapat menjalankan usaha melalui sistem jual beli barang, baik secara langsung maupun melalui media digital. Jenis usaha ini dapat berupa penjualan pakaian, aksesoris, produk kecantikan, perlengkapan kuliah, atau produk lain yang memiliki permintaan di kalangan mahasiswa.

Responden yang menjalankan usaha bidang jasa berjumlah 46 orang atau 20,91 persen. Usaha jasa biasanya berkaitan dengan kemampuan atau keahlian tertentu, seperti desain, fotografi, jasa pengetikan, jasa promosi, les privat, atau layanan digital. Bidang ini menunjukkan bahwa sebagian mahasiswa tidak hanya menjalankan usaha berbasis barang, tetapi juga memanfaatkan keterampilan pribadi sebagai sumber pendapatan.

Responden pada bidang agraris dan ekstraktif berjumlah 24 orang atau 10,91 persen, sedangkan responden pada bidang industri dan manufaktur berjumlah 20 orang atau 9,09 persen. Jumlah ini lebih kecil dibandingkan bidang kuliner dan perdagangan. Hal tersebut dapat terjadi karena kedua bidang tersebut biasanya membutuhkan modal, alat, bahan, tempat produksi, atau proses operasional yang lebih khusus. Meski demikian, keberadaan responden dari bidang ini tetap penting karena menunjukkan keragaman jenis usaha mahasiswa.

Secara keseluruhan, data jenis usaha menunjukkan bahwa responden memiliki latar belakang usaha yang beragam. Keragaman ini penting karena setiap jenis usaha memiliki pola pengelolaan keuangan yang berbeda. Mahasiswa yang bergerak dalam bidang kuliner dan perdagangan cenderung berhadapan dengan

perputaran kas harian, sedangkan mahasiswa yang bergerak dalam bidang jasa lebih banyak mengelola pendapatan berdasarkan layanan yang diberikan.

4.2.4 Responden Berdasarkan Status Penggunaan PayLater

Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Jenis Usaha

No	Status Penggunaan PayLater	Jumlah	Persentase
1	Pernah menggunakan PayLater	130	59,09 persen
2	Sedang menggunakan PayLater	90	40,91 persen
	Jumlah	220	100 persen

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Berdasarkan status penggunaan PayLater, responden yang pernah menggunakan PayLater berjumlah 130 orang atau 59,09 persen. Sementara itu, responden yang sedang menggunakan PayLater berjumlah 90 orang atau 40,91 persen. Data ini menunjukkan bahwa seluruh responden memiliki pengalaman langsung dengan layanan PayLater, baik sebagai pengguna pada masa sebelumnya maupun sebagai pengguna yang masih aktif saat penelitian dilakukan.

Responden yang pernah menggunakan PayLater dapat memberikan gambaran berdasarkan pengalaman penggunaan sebelumnya. Mereka dapat menilai bagaimana PayLater memengaruhi keputusan pembelian, pengeluaran, tagihan, dan pengelolaan keuangan setelah penggunaan layanan tersebut. Pengalaman ini tetap relevan meskipun mereka tidak sedang menggunakan PayLater pada saat penelitian dilakukan.

Responden yang sedang menggunakan PayLater memiliki pengalaman yang lebih aktual karena masih berhadapan langsung dengan tagihan, jatuh tempo pembayaran, dan keputusan penggunaan layanan tersebut. Kelompok ini penting karena dapat memberikan gambaran mengenai perilaku penggunaan PayLater yang masih berlangsung dan dampaknya terhadap pengelolaan keuangan pribadi maupun usaha.

Dengan demikian, karakteristik responden berdasarkan status penggunaan PayLater menunjukkan bahwa seluruh responden memenuhi syarat utama

penelitian. Hal ini memperkuat relevansi data karena responden tidak hanya mengetahui PayLater secara umum, tetapi memiliki pengalaman langsung dalam menggunakan layanan pembayaran tertunda.

4.3 Analisis Model PLS 3

Analisis model PLS 3 dalam penelitian ini digunakan untuk menguji hubungan antara penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha. Pengujian dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu uji outer model untuk menilai validitas dan reliabilitas indikator, uji inner model untuk melihat kekuatan hubungan antarvariabel, uji hipotesis melalui bootstrapping untuk mengetahui pengaruh signifikan antarvariabel, serta uji moderasi untuk menilai peran kontrol diri dalam memperlemah atau memperkuat pengaruh penggunaan PayLater dan impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Model ini dinilai sesuai karena penelitian tidak hanya mengukur pengaruh langsung, tetapi juga menguji apakah kontrol diri mampu menjadi faktor pengendali dalam perilaku keuangan mahasiswa. Dengan demikian, hasil analisis PLS 3 menjadi dasar untuk menjawab rumusan masalah, membuktikan hipotesis, dan menjelaskan apakah penggunaan PayLater serta impulsive buying dapat menurunkan kualitas pengelolaan keuangan mahasiswa, terutama ketika tidak diimbangi dengan kontrol diri yang baik.

4.4 Pengujian Model Pengukuran atau Outer Model

4.2.1 Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan untuk memastikan bahwa setiap indikator yang digunakan dalam kuesioner mampu mengukur variabel penelitian secara tepat, yaitu penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan. Pengujian validitas dilakukan melalui model pengukuran atau outer model dengan melihat nilai convergent validity dan discriminant validity. Convergent validity dinilai dari nilai outer loading dan Average Variance Extracted, dengan ketentuan bahwa indikator dinyatakan valid apabila nilai outer loading lebih dari 0,70 dan nilai AVE lebih dari 0,50. Sementara

itu, discriminant validity digunakan untuk memastikan bahwa setiap konstruk memiliki perbedaan yang jelas dengan konstruk lainnya, sehingga indikator pada suatu variabel benar benar lebih kuat menjelaskan variabelnya sendiri dibandingkan variabel lain. Dengan demikian, uji validitas diperlukan agar data yang diperoleh dari responden dapat dipercaya dan benar benar mencerminkan konsep yang diteliti sebelum dilakukan pengujian model struktural dan hipotesis.berpotensi tidak menggambarkan kondisi sebenarnya dari fenomena yang sedang diteliti.

4.4.1 Uji Validitas Konvergen

Uji outer loading digunakan untuk melihat apakah setiap item pertanyaan mampu menggambarkan variabel yang diukur. Dalam penelitian berbasis SmartPLS, item dinilai baik apabila memiliki nilai loading yang tinggi, karena nilai tersebut menunjukkan bahwa item memang kuat dalam merepresentasikan konstruknya. Dengan kata lain, uji ini menjawab apakah butir pernyataan pada variabel PayLater, Impulsive Buying, Perilaku Pengelolaan Keuangan, dan Kontrol Diri layak digunakan sebagai alat ukur penelitian.

Tabel 4.5 Loading Factor

Variabel	Item	Nilai	Keterangan
PayLater (X1)	X1.1.1	0,880	Valid
	X1.1.2	0,872	
	X1.1.3	0,883	
	X1.2.1	0,848	
	X1.2.2	0,883	
	X1.2.3	0,857	
Impulsive Buying (X2)	X2.1.1	0,870	Valid
	X2.1.2	0,881	
	X2.1.3	0,860	
	X2.2.1	0,843	
	X2.2.2	0,837	
	X2.2.3	0,814	

Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	Y1.1.1	0,829	Valid
	Y1.1.2	0,816	
	Y1.1.3	0,831	
	Y1.2.1	0,796	
	Y1.2.2	0,781	
	Y1.2.3	0,825	
Kontrol Diri (Z)	Z1.1.1	0,840	Valid
	Z1.1.2	0,892	
	Z1.1.3	0,852	
	Z1.2.1	0,888	
	Z1.2.2	0,872	
	Z1.2.3	0,815	

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Berdasarkan tabel outer loading, seluruh item pada variabel PayLater, Impulsive Buying, Perilaku Pengelolaan Keuangan, dan Kontrol Diri memiliki nilai loading di atas batas kelayakan. Nilai PayLater berada pada rentang 0,848 sampai 0,883, Impulsive Buying berada pada rentang 0,814 sampai 0,881, Perilaku Pengelolaan Keuangan berada pada rentang 0,781 sampai 0,831, dan Kontrol Diri berada pada rentang 0,815 sampai 0,892. Artinya, seluruh item dinyatakan valid dan dapat digunakan untuk mengukur masing masing variabel penelitian.

Uji Average Variance Extracted atau AVE digunakan untuk menilai validitas konvergen pada setiap variabel. Maksud dari uji ini adalah melihat seberapa besar kemampuan indikator dalam menjelaskan variabel laten yang diukur. Nilai AVE yang baik menunjukkan bahwa sebagian besar informasi pada indikator benar benar berasal dari variabel yang sama, bukan dari kesalahan pengukuran atau faktor lain di luar variabel penelitian.

Tabel 4.6 Average Variance Extracted

Variabel	Nilai AVE	Keterangan
----------	-----------	------------

PayLater (X1)	0.758	Valid
<i>Impulsive Buying</i> (X2)	0.725	Valid
Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	0.661	Valid
Kontrol Diri (Z)	0.740	Valid

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai AVE di atas 0,50. PayLater memperoleh nilai 0,758, Impulsive Buying memperoleh nilai 0,725, Perilaku Pengelolaan Keuangan memperoleh nilai 0,661, dan Kontrol Diri memperoleh nilai 0,740. Artinya, setiap variabel telah memenuhi validitas konvergen. Dengan kata lain, indikator pada masing masing variabel sudah cukup kuat untuk menjelaskan konstruk yang diteliti..

4.4.2 Uji Validitas Diskriminan

Hasil tabel menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai AVE di atas 0,50. PayLater memperoleh nilai 0,758, Impulsive Buying memperoleh nilai 0,725, Perilaku Pengelolaan Keuangan memperoleh nilai 0,661, dan Kontrol Diri memperoleh nilai 0,740. Artinya, setiap variabel telah memenuhi validitas konvergen. Dengan kata lain, indikator pada masing masing variabel sudah cukup kuat untuk menjelaskan konstruk yang diteliti.

Tabel 4.7 Fornell-Larcker Criterion

Variabel	Nilai FORNEL	Keterangan
PayLater (X1)	0.871	Valid
<i>Impulsive Buying</i> (X2)	0.851	Valid
Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	Y1.1.1	Valid
Kontrol Diri (Z)	Y1.1.2	Valid

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan nilai Fornell pada PayLater sebesar 0,871, Impulsive Buying sebesar 0,851, Perilaku Pengelolaan Keuangan sebesar 0,813, dan Kontrol Diri sebesar 0,860. Nilai tersebut menunjukkan bahwa masing masing konstruk memiliki nilai yang kuat. Namun, pada tabel asli masih terdapat penamaan variabel yang perlu diseragamkan, yaitu Kinerja Keuangan sebaiknya diganti menjadi Perilaku Pengelolaan Keuangan, dan Pengelolaan Keuangan sebaiknya diganti menjadi Kontrol Diri. Secara hasil, data menunjukkan bahwa konstruk telah memenuhi validitas diskriminan.

4.4.3 Uji Reliabilitas

Uji composite reliability digunakan untuk menilai reliabilitas atau konsistensi internal indikator dalam mengukur variabel. Maksud uji ini adalah memastikan bahwa setiap indikator dalam satu variabel memiliki hubungan yang stabil dan konsisten. Apabila nilai composite reliability tinggi, maka instrumen penelitian dapat dipercaya untuk mengukur variabel yang sama secara berulang.

Tabel 4.8 Composite Reliability

Variabel	Nilai COMPOSITE	Keterangan
PayLater (X1)	0.950	Valid
<i>Impulsive Buying</i> (X2)	0.940	Valid
Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	Y1.1.1	Valid
Kontrol Diri (Z)	Y1.1.2	Valid

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan bahwa nilai composite reliability seluruh variabel berada di atas 0,70. PayLater memperoleh nilai 0,950, Impulsive Buying memperoleh nilai 0,940, Perilaku Pengelolaan Keuangan memperoleh nilai 0,921, dan Kontrol Diri memperoleh nilai 0,945. Nilai tersebut menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki reliabilitas yang sangat baik. Dengan demikian, instrumen penelitian dapat dikatakan konsisten dalam mengukur PayLater, Impulsive Buying, Perilaku Pengelolaan Keuangan, dan Kontrol Diri.

Uji Cronbach Alpha digunakan untuk mengukur tingkat konsistensi jawaban responden terhadap item dalam satu variabel. Uji ini melihat apakah item item dalam satu konstruk saling mendukung dan mengarah pada konsep yang sama. Semakin tinggi nilai Cronbach Alpha, semakin tinggi pula tingkat keandalan instrumen dalam mengukur variabel penelitian.

Tabel 4.9 Cronbach's alpha

Variabel	Nilai cronbach	Keterangan
PayLater (X1)	0.936	Valid
<i>Impulsive Buying</i> (X2)	0.924	Valid
Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	Y1.1.1	Valid
Kontrol Diri (Z)	Y1.1.2	Valid

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan bahwa nilai Cronbach Alpha seluruh variabel berada di atas 0,70. PayLater memperoleh nilai 0,936, Impulsive Buying memperoleh nilai 0,924, Perilaku Pengelolaan Keuangan memperoleh nilai 0,897, dan Kontrol Diri memperoleh nilai 0,930. Hasil ini menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki tingkat reliabilitas yang kuat. Artinya, responden menjawab item item dalam setiap variabel secara relatif konsisten, sehingga instrumen layak digunakan untuk analisis berikutnya.

4.5 Pengujian Model Struktural atau Inner Model

4.5.1 Uji R Square

Uji R Square digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel bebas dan variabel moderasi dalam menjelaskan variabel terikat. Dalam penelitian ini, R Square digunakan untuk melihat seberapa besar PayLater, Impulsive Buying, dan Kontrol Diri mampu menjelaskan perubahan pada Perilaku Pengelolaan Keuangan. Semakin besar nilai R Square, semakin besar pula kemampuan model penelitian dalam menjelaskan variabel Y.

Tabel 4.10 R-Square

Variabel	R-Square
Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)	0.701

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan bahwa nilai R Square pada Perilaku Pengelolaan Keuangan adalah 0,701. Artinya, sebesar 70,1 persen variasi Perilaku Pengelolaan Keuangan dapat dijelaskan oleh PayLater, Impulsive Buying, dan Kontrol Diri. Sementara itu, sisanya sebesar 29,9 persen dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti literasi keuangan, pendapatan, lingkungan sosial, gaya hidup, pengalaman usaha, atau faktor pribadi mahasiswa lainnya.

4.5.2 Uji Effect Size

Uji F Square digunakan untuk melihat besar kecilnya pengaruh masing masing variabel terhadap variabel terikat. Berbeda dengan R Square yang melihat kekuatan model secara keseluruhan, F Square melihat kontribusi setiap variabel secara lebih spesifik. Uji ini membantu peneliti mengetahui variabel mana yang paling besar perannya dalam menjelaskan Perilaku Pengelolaan Keuangan.

Tabel 4.11 F-Square

Variabel	Nilai F-Square	Keterangan
X1 terhadap Y	0.304	Valid
X2 terhadap Y	0.517	Valid
M terhadap Y	0.576	Valid

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan bahwa pengaruh PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan memiliki nilai 0,304, Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan memiliki nilai 0,517, dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan memiliki nilai 0,576. Berdasarkan hasil tersebut, Kontrol Diri memiliki kontribusi paling besar terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan, diikuti oleh Impulsive Buying, lalu PayLater. Artinya, kemampuan mahasiswa

dalam mengendalikan diri menjadi faktor penting dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan yang lebih baik.

4.5.3 Uji Predictive Relevance

Uji Q Square Predictive Relevance digunakan untuk melihat kemampuan model dalam memprediksi indikator pada variabel terikat. Dalam penelitian ini, uji Q Square digunakan untuk mengetahui apakah model yang melibatkan PayLater, Impulsive Buying, dan Kontrol Diri memiliki kemampuan prediksi terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan. Nilai Q Square yang lebih besar dari nol menunjukkan bahwa model memiliki relevansi prediktif.

Tabel 4.12 Q-Square

VARIABEL	NILAI Predictive Relevance	Keterangan
Y1.1.1	0.452	Valid
Y1.1.2	0.444	Valid
Y1.1.3	0.508	Valid
Y1.2.1	0.423	Valid
Y1.2.2	0.417	Valid
Y1.2.3	0.483	Valid

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

Hasil tabel menunjukkan bahwa seluruh indikator pada variabel Perilaku Pengelolaan Keuangan memiliki nilai Q Square di atas nol. Nilai terendah terdapat pada indikator Y1.2.2 sebesar 0,417, sedangkan nilai tertinggi terdapat pada indikator Y1.1.3 sebesar 0,508. Hal ini menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan prediksi yang baik terhadap indikator Perilaku Pengelolaan Keuangan. Dengan demikian, model tidak hanya mampu menjelaskan hubungan antar variabel, tetapi juga memiliki kemampuan memprediksi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa.

4.6 Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui apakah pengaruh antar variabel dalam penelitian terbukti secara statistik. Dalam penelitian ini, uji hipotesis melihat pengaruh PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dan pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan. Pengaruh dinyatakan

signifikan apabila nilai T Statistics lebih besar dari 1,96 dan nilai P Values lebih kecil dari 0,05.

Tabel 4.13 Uji Hipotesis

	Original Sampel (O)	T – Statistics	P - Values
X1>Y	-0.307	7.404	0.000
X2>Y	-0.417	8.871	0.000

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

4.6.1 Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Pengaruh *PayLater* terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan menunjukkan nilai original sample sebesar negatif 0,307, nilai T Statistics sebesar 7,404, dan nilai P Values sebesar 0,000. Hasil ini berarti bahwa *PayLater* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan. Arah negatif menunjukkan bahwa semakin tinggi penggunaan *PayLater*, maka perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa cenderung semakin menurun. Kondisi ini dapat terjadi karena penggunaan *PayLater* memberi kemudahan dalam bertransaksi tanpa pembayaran langsung, sehingga mahasiswa lebih mudah melakukan konsumsi yang tidak selalu sesuai dengan kemampuan keuangannya. Dengan nilai P Values yang lebih kecil dari 0,05 dan T Statistics yang lebih besar dari 1,96, maka pengaruh tersebut terbukti signifikan. Artinya, hipotesis yang menyatakan bahwa *PayLater* berpengaruh negatif terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dapat diterima.

4.6.2 Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Pengaruh *Impulsive Buying* terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan menunjukkan nilai original sample sebesar negatif 0,417, nilai T Statistics sebesar 8,871, dan nilai P Values sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa *Impulsive Buying* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan. Arah negatif berarti bahwa semakin tinggi kecenderungan mahasiswa melakukan pembelian secara impulsif, maka semakin rendah kemampuan mahasiswa dalam mengelola keuangannya. Pembelian impulsif dapat membuat mahasiswa kurang mempertimbangkan prioritas kebutuhan, kurang memperhatikan

perencanaan keuangan, dan lebih mudah menggunakan uang untuk keinginan sesaat. Nilai T Statistics yang tinggi dan P Values sebesar 0,000 menunjukkan bahwa hubungan ini kuat secara statistik. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa Impulsive Buying berpengaruh negatif terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dapat diterima.

4.7 Uji Moderasi

Uji moderasi digunakan untuk mengetahui apakah Kontrol Diri mampu memperkuat atau memperlemah pengaruh PayLater dan Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan. Dalam penelitian ini, Kontrol Diri berperan sebagai variabel moderasi. Maksudnya, hubungan antara PayLater dan Perilaku Pengelolaan Keuangan, serta hubungan antara Impulsive Buying dan Perilaku Pengelolaan Keuangan, dapat berubah tergantung pada tinggi atau rendahnya Kontrol Diri mahasiswa.

Tabel 4.14 Uji Moderasi

	Original Sampel (O)	T – Statistics	P - Values
$Z * X_1 > Y$	0.222	4.396	0.000
$Z * X_2 > Y$	0.181	5.573	0.000

(sumber: Data diolah peneliti 2026)

4.7.1 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Pengaruh moderasi Kontrol Diri pada hubungan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan menunjukkan nilai original sample sebesar 0,222, nilai T Statistics sebesar 4,396, dan nilai P Values sebesar 0,000. Hasil ini berarti bahwa Kontrol Diri mampu memoderasi pengaruh PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan secara signifikan. Karena pengaruh langsung PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan bernilai negatif, sedangkan nilai interaksi Kontrol Diri dengan PayLater bernilai positif, maka Kontrol Diri dapat dipahami sebagai variabel yang memperlemah dampak negatif PayLater terhadap Perilaku

Pengelolaan Keuangan. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri baik cenderung lebih mampu menahan keinginan untuk menggunakan PayLater secara berlebihan. Mereka juga lebih mampu mempertimbangkan kebutuhan, kemampuan membayar, dan risiko tagihan di masa mendatang. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa Kontrol Diri memoderasi pengaruh PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dapat diterima.

4.7.2 Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Pengaruh moderasi Kontrol Diri pada hubungan Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan menunjukkan nilai original sample sebesar 0,181, nilai T Statistics sebesar 5,573, dan nilai P Values sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa Kontrol Diri juga mampu memoderasi pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan secara signifikan. Karena pengaruh langsung Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan bernilai negatif, sedangkan nilai interaksi Kontrol Diri dengan Impulsive Buying bernilai positif, maka Kontrol Diri berperan memperlemah dampak negatif pembelian impulsif terhadap pengelolaan keuangan. Mahasiswa dengan kontrol diri yang baik cenderung lebih mampu menunda keinginan membeli, menilai manfaat barang sebelum membeli, serta membedakan antara kebutuhan dan keinginan. Dengan demikian, semakin baik Kontrol Diri mahasiswa, semakin kecil dampak buruk Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan. Hipotesis yang menyatakan bahwa Kontrol Diri memperlemah pengaruh negatif Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dapat diterima.

4.8 Pembahasan Hasil Penelitian

4.8.1 Pembahasan Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama, penggunaan PayLater berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha. Hal ini ditunjukkan oleh nilai original sample sebesar negatif 0,307, nilai t statistic sebesar 7,404, dan nilai p value sebesar 0,000. Nilai t statistic lebih besar dari 1,96

dan nilai p value lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis pertama diterima. Artinya, semakin tinggi penggunaan PayLater, maka perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa cenderung menurun. Hasil ini menunjukkan bahwa PayLater dapat menjadi faktor yang melemahkan kemampuan mahasiswa dalam mengatur keuangan apabila digunakan tanpa perencanaan, tanpa pencatatan tagihan, dan tanpa pertimbangan kemampuan membayar.

Temuan ini perlu dipahami secara khusus dalam konteks mahasiswa yang sudah memiliki usaha. Sumber dana mahasiswa pelaku usaha tidak hanya berasal dari uang saku atau dukungan keluarga, tetapi juga dari pendapatan penjualan, laba usaha, modal berputar, dan dana operasional. Karena itu, penggunaan PayLater tidak hanya memengaruhi ruang konsumsi pribadi, tetapi juga dapat memengaruhi stabilitas kas usaha. Ketika PayLater dipakai tanpa perhitungan, kewajiban pembayaran pada masa berikutnya dapat mengambil bagian dari dana yang seharusnya digunakan untuk membeli stok, membayar biaya operasional, atau menambah modal. Kondisi ini sejalan dengan Asmarani, (2022), Buderini *et al.*, (2023), serta Hasbullah & Hermanto, (2026) yang menegaskan bahwa mahasiswa pelaku usaha perlu memisahkan dana pribadi dan dana usaha, mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta menjaga arus kas agar usaha tetap berjalan.

Hasil penelitian ini juga selaras dengan beberapa penelitian terdahulu pada Bab II. Harfian *et al.*, (2025) menemukan bahwa layanan PayLater berkaitan dengan perilaku konsumsi mahasiswa, peningkatan pembelian impulsif, kesulitan mengatur keuangan, dan keterlambatan pembayaran. Suherman *et al.*, (2025) menunjukkan bahwa fintech PayLater berhubungan dengan personal financial management mahasiswa. Rahayu *et al.*, (2024) juga menempatkan penggunaan PayLater sebagai faktor yang memengaruhi financial management behavior mahasiswa, sedangkan Selviana & Zulkarnain, (2025) menunjukkan adanya perilaku kredit berisiko pada mahasiswa pengguna PayLater, seperti penggunaan tanpa mempertimbangkan kemampuan membayar. Temuan Candika *et al.*, (2025) dan Parhan & Burhanudin, (2025) turut menguatkan bahwa kemudahan dan fleksibilitas PayLater dapat mendorong keputusan pembelian yang semakin konsumtif apabila tidak diimbangi pengendalian keuangan.

Dengan demikian, pada mahasiswa yang memiliki usaha, dampak negatif PayLater lebih tajam karena kesalahan pengelolaan tidak hanya menurunkan kemampuan memenuhi kebutuhan pribadi, tetapi juga dapat mengganggu modal, stok barang, laba, dan keberlanjutan usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa mahasiswa pelaku usaha perlu bersikap lebih hati-hati dibandingkan mahasiswa yang hanya menerima uang saku. Mereka perlu memeriksa tagihan, mencatat tanggal jatuh tempo, menghitung kemampuan bayar dari sumber dana yang tersedia, dan memastikan pembayaran PayLater tidak mengambil dana operasional usaha. Jika langkah tersebut tidak dilakukan, PayLater dapat menurunkan kualitas perilaku pengelolaan keuangan, terutama pada aspek arus kas, pemisahan uang pribadi dan usaha, pengendalian utang, dan kedisiplinan pembayaran.

Dalam perspektif Islam, penggunaan PayLater dapat dikaitkan dengan konsep utang piutang karena terdapat transaksi yang pembayarannya ditunda sampai waktu tertentu. Ayat yang paling relevan untuk menjelaskan hal ini adalah QS Al Baqarah ayat 282:

فَاكْتُبُوهُ ۚ مُمْسَمَّ آجَلٍ إِلَىٰ بَدَيْنٍ نَّتَمَرَّدَايَ إِذَا أَمَّنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا

Artinya, wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang telah ditentukan, maka catatlah transaksi tersebut.

Menurut Ibn Kathir, (1999) dalam Tafsir Al Quran Al Azim, ayat ini menjadi dasar penting dalam muamalah karena Allah memerintahkan agar transaksi utang piutang yang memiliki batas waktu dicatat secara jelas. Pencatatan tersebut tidak hanya bersifat administratif, tetapi berfungsi menjaga keadilan, menghindari kelalaian, dan mencegah perselisihan antara pihak yang memiliki hak dan pihak yang memiliki kewajiban. Dalam pandangan Ibn Katsir, perintah mencatat utang menunjukkan bahwa Islam sangat memperhatikan kepastian akad, kejelasan jumlah kewajiban, serta tanggung jawab pihak yang berutang. Dengan demikian, transaksi yang pembayarannya ditunda tidak boleh dilakukan secara sembarangan, melainkan harus disertai kesadaran penuh terhadap jumlah utang, waktu pembayaran, dan kemampuan untuk melunasinya.

Pandangan tersebut sangat relevan dengan hasil penelitian ini. PayLater memang memberikan kemudahan transaksi, tetapi kemudahan tersebut tetap melahirkan kewajiban pembayaran pada masa mendatang. Ketika mahasiswa menggunakan PayLater tanpa mencatat tagihan, tanpa memahami jatuh tempo, dan tanpa menghitung kemampuan bayar, maka perilaku tersebut bertentangan dengan semangat QS Al Baqarah ayat 282 yang menekankan keteraturan dan tanggung jawab dalam utang piutang. Dalam konteks mahasiswa pelaku usaha, kelalaian tersebut dapat mengganggu stabilitas keuangan karena dana yang seharusnya dipakai untuk modal, stok, atau operasional usaha dapat terpakai untuk membayar tagihan konsumtif. Oleh karena itu, penggunaan PayLater seharusnya dilakukan secara amanah, terukur, dan bertanggung jawab agar tidak menurunkan perilaku pengelolaan keuangan.

4.8.2 Pembahasan Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua, impulsive buying berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha. Hal ini ditunjukkan oleh nilai original sample sebesar negatif 0,417, nilai t statistic sebesar 8,871, dan nilai p value sebesar 0,000. Nilai t statistic lebih besar dari 1,96 dan nilai p value lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis kedua diterima. Artinya, semakin tinggi kecenderungan mahasiswa melakukan impulsive buying, maka semakin rendah perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa.

Pada mahasiswa yang sudah memiliki usaha, impulsive buying tidak cukup dipahami sebagai perilaku belanja pribadi yang spontan. Perilaku ini juga berkaitan dengan cara mahasiswa menjaga sumber dana yang berasal dari uang saku, pendapatan penjualan, laba, dan modal usaha. Ketika mahasiswa membeli barang secara tiba tiba karena promosi, tampilan produk, diskon, atau kemudahan pembayaran, dana yang semestinya diarahkan untuk stok barang, operasional usaha, promosi, atau tabungan usaha dapat berubah menjadi pengeluaran konsumtif. Karena itu, impulsive buying pada mahasiswa pelaku usaha dapat

menurunkan kualitas pengelolaan keuangan dalam dua sisi sekaligus, yaitu keuangan pribadi dan keuangan bisnis.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Hamidah *et al.*, (2024) yang menunjukkan adanya hubungan kuat antara penggunaan PayLater dan impulsive buying. Artinya, kemudahan pembayaran digital dapat memperbesar peluang terjadinya pembelian yang tidak direncanakan. Hasil ini juga mendukung Febriani *et al.*, (2026) yang menemukan bahwa impulsive buying berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. Hasanah & Sundari, (2025) menempatkan impulsive buying sebagai faktor yang dapat memengaruhi personal financial management mahasiswa, sedangkan Amalia & Yuliati, (2025) serta Mustikasari & Septina, (2023) juga mengkaji impulsive buying dalam hubungannya dengan pengelolaan keuangan pribadi mahasiswa. Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat pandangan bahwa pembelian impulsif merupakan perilaku yang dapat menurunkan kemampuan mahasiswa pelaku usaha dalam mengelola keuangan secara rasional dan terencana.

Dalam konteks mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, impulsive buying dapat berdampak lebih serius karena responden harus menjaga kesinambungan antara kebutuhan pribadi dan kebutuhan bisnis. Mahasiswa pelaku usaha perlu menjaga modal, mencatat pemasukan dan pengeluaran, mengatur laba, serta memastikan dana usaha tidak tercampur dengan kebutuhan konsumtif pribadi. Pamuji *et al.*, (2025) menegaskan bahwa pemisahan keuangan pribadi dan modal usaha penting untuk menjaga stabilitas usaha. Jika mahasiswa sering membeli barang secara spontan, maka dana yang semestinya digunakan untuk kebutuhan usaha dapat berkurang. Hal ini dapat mengganggu arus kas, menurunkan kemampuan menyimpan dana, dan membuat mahasiswa sulit menilai kondisi keuangan usaha secara objektif.

Dalam perspektif Islam, impulsive buying berkaitan dengan larangan tabdzir atau pemborosan. Ayat yang paling relevan untuk menjelaskan hal ini adalah QS Al Isra ayat 26 sampai 27:

تَبَذِّرْ تَبْذِيرًا ۚ لَا السَّبِيلَ ۚ وَأَبْنِ ۚ وَالْمَسْكِينِ ۚ حَقَّهُ الْقُرْبَىٰ ذَاتِ ۚ

كَفُورًا لِرَبِّهِ الشَّيْطَانُ وَكَانَ الشَّيْطَانُ إِخْوَانَ كَانُوا الْمُبْذِرِينَ إِنَّ

Artinya, berikanlah hak kepada kerabat dekat, orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan, serta jangan menghambur hamburkan harta secara boros. Sesungguhnya para pemboros merupakan saudara setan, dan setan sangat ingkar kepada Tuhannya.

Menurut Shihab, (2002) dalam Tafsir Al Mishbah, larangan tabdzir pada ayat tersebut tidak hanya berarti menghabiskan harta dalam jumlah besar, tetapi menggunakan harta pada tempat yang tidak semestinya. Seseorang dapat disebut boros bukan hanya karena banyaknya uang yang dikeluarkan, melainkan karena pengeluaran tersebut tidak tepat sasaran, tidak membawa manfaat yang benar, atau dilakukan tanpa pertimbangan yang wajar. Quraish Shihab menjelaskan bahwa harta memiliki fungsi yang harus diarahkan pada kemaslahatan, sehingga penggunaannya perlu ditimbang berdasarkan kebutuhan, manfaat, dan tanggung jawab. Dengan demikian, pemborosan bukan sekadar persoalan nominal pengeluaran, tetapi persoalan ketepatan dalam menggunakan harta.

Tafsir tersebut sangat sesuai dengan hasil penelitian ini karena impulsive buying terbukti berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Pembelian impulsif sering terjadi bukan karena kebutuhan yang mendesak, tetapi karena dorongan sesaat, promosi, rasa tertarik, atau keinginan mengikuti tren. Jika perilaku tersebut dilakukan berulang, maka mahasiswa akan sulit menjaga prioritas keuangan. Dalam konteks mahasiswa yang memiliki usaha, dampaknya dapat lebih besar karena dana yang seharusnya digunakan untuk modal, operasional, atau pengembangan usaha dapat terpakai untuk pembelian yang tidak direncanakan. Oleh karena itu, hasil penelitian ini sejalan dengan pesan QS Al Isra ayat 26 sampai 27 bahwa harta harus digunakan secara tepat, tidak dihaburkan, dan tidak dikendalikan oleh dorongan konsumtif yang tidak membawa manfaat jelas.

4.8.3 Pembahasan Peran Kontrol Diri dalam Hubungan Penggunaan PayLater dan Perilaku Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis ketiga, kontrol diri terbukti memoderasi pengaruh penggunaan PayLater terhadap perilaku pengelolaan

keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha. Hal ini ditunjukkan oleh nilai original sample sebesar 0,222, nilai t statistic sebesar 4,396, dan nilai p value sebesar 0,000. Nilai t statistic lebih besar dari 1,96 dan nilai p value lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis ketiga diterima. Arah koefisien interaksi yang positif menunjukkan bahwa kontrol diri mampu memperlemah pengaruh negatif penggunaan PayLater terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa meskipun penggunaan PayLater dapat menurunkan perilaku pengelolaan keuangan, dampak negatif tersebut dapat dikurangi apabila mahasiswa memiliki kontrol diri yang baik. Kontrol diri berperan sebagai kemampuan mahasiswa untuk menahan dorongan, mempertimbangkan risiko, dan mengambil keputusan keuangan secara lebih rasional. Dalam penggunaan PayLater, kontrol diri menjadi penting karena mahasiswa berhadapan dengan kemudahan transaksi yang dapat mendorong pembelian secara cepat. Mahasiswa dengan kontrol diri tinggi cenderung tidak langsung menggunakan PayLater hanya karena adanya promosi atau kemudahan pembayaran. Mereka akan mempertimbangkan apakah barang tersebut benar benar dibutuhkan, apakah tagihan dapat dibayar tepat waktu, dan apakah transaksi tersebut tidak mengganggu dana pribadi maupun dana usaha.

Hasil ini sejalan dengan Ningrum & Hermawan, (2025) yang menunjukkan bahwa self control berkaitan dengan financial management behavior pada pengguna Shopee PayLater. Temuan ini juga didukung oleh Tamara & Agustina, (2024) yang menemukan bahwa financial literacy, self control, dan education level berpengaruh terhadap financial management behavior pengguna Buy Now Pay Later. Selain itu, Pangesti *et al.*, (2025) menunjukkan bahwa kontrol diri berpengaruh terhadap pembelian impulsif pada pengguna PayLater. Semakin rendah kontrol diri, semakin besar kecenderungan pengguna melakukan pembelian impulsif. Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat peran kontrol diri sebagai faktor psikologis yang mampu mengendalikan dampak negatif penggunaan PayLater.

Dalam perspektif Islam, kontrol diri berkaitan dengan kemampuan menahan hawa nafsu. Ayat yang paling sesuai adalah QS An Naziat ayat 40 sampai 41:

الْهَوَىٰ عَنِ النَّفْسِ وَنَهَىٰ رَبِّهِ مَقَامَ خَافَ مِنْ وَأَمَّا

الْمَأْوَىٰ هِيَ الْجَنَّةُ فَإِنَّ

Artinya, adapun orang yang takut kepada kebesaran Tuhannya dan menahan diri dari keinginan hawa nafsunya, maka sesungguhnya surgalah tempat tinggalnya.

Menurut Shihab, (2002), frasa menahan diri dari hawa nafsu menunjukkan kemampuan manusia untuk tidak membiarkan keinginan sesaat menguasai keputusan hidupnya. Hawa nafsu dalam konteks ini tidak selalu berarti sesuatu yang besar dan tampak buruk, tetapi dapat berupa dorongan yang membuat seseorang mengabaikan pertimbangan akal, nilai, dan tanggung jawab. Quraish Shihab menekankan bahwa manusia yang mampu mengendalikan hawa nafsunya adalah manusia yang tidak menjadikan keinginan sebagai pemimpin dalam bertindak. Ia tetap menimbang akibat, mempertimbangkan nilai moral, dan memilih tindakan yang lebih selamat bagi dirinya.

Tafsir tersebut relevan dengan hasil penelitian ini karena kontrol diri terbukti memperlemah pengaruh negatif penggunaan PayLater terhadap perilaku pengelolaan keuangan. PayLater memberikan kemudahan yang dapat menggoda mahasiswa untuk membeli barang dengan cepat, meskipun dana belum tersedia. Tanpa kontrol diri, kemudahan tersebut dapat mendorong mahasiswa menggunakan PayLater secara berlebihan. Namun, mahasiswa yang memiliki kontrol diri akan lebih mampu menahan dorongan tersebut. Ia tidak hanya melihat kemudahan pembayaran, tetapi juga mempertimbangkan tagihan, jatuh tempo, kemampuan bayar, dan dampaknya terhadap modal usaha. Dengan demikian, kontrol diri dalam perspektif Islam menjadi bentuk penjagaan diri agar mahasiswa tidak diperbudak oleh kemudahan transaksi dan tetap mampu mengelola harta secara bertanggung jawab.

4.8.4 Pembahasan Peran Kontrol Diri dalam Hubungan Impulsive Buying dan Perilaku Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis keempat, kontrol diri terbukti memoderasi pengaruh impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha. Hal ini ditunjukkan oleh nilai original sample sebesar 0,181, nilai t statistic sebesar 5,573, dan nilai p value sebesar 0,000. Nilai t statistic lebih besar dari 1,96 dan nilai p value lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis keempat diterima. Arah koefisien interaksi yang positif menunjukkan bahwa kontrol diri mampu memperlemah pengaruh negatif impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan.

Artinya, pada mahasiswa yang memiliki usaha, kontrol diri bukan hanya berfungsi menahan keinginan belanja pribadi, tetapi juga menjaga agar dana usaha tidak bergeser untuk pengeluaran konsumtif. Mahasiswa pelaku usaha yang memiliki kontrol diri tinggi akan lebih mampu memisahkan uang pribadi dan uang usaha, menunda pembelian yang tidak mendesak, serta mempertimbangkan apakah transaksi tertentu akan mengganggu modal, stok barang, biaya operasional, atau kewajiban pembayaran. Ketika mereka melihat promosi, diskon, atau produk yang menarik, kontrol diri membantu proses penilaian sebelum membeli, sehingga keputusan keuangan tetap mengikuti anggaran dan tujuan usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Febriani *et al.*, (2026) yang menunjukkan bahwa impulsive buying berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, sedangkan self control berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Temuan ini menunjukkan bahwa kontrol diri dapat membantu mahasiswa mengurangi dampak buruk dari pembelian impulsif. Hasil ini juga didukung oleh Harjanti *et al.*, (2025) yang menemukan bahwa self control mampu memoderasi hubungan yang berkaitan dengan impulsive buying pada pengguna Buy Now Pay Later. Selain itu, Pangesti *et al.*, (2025) menjelaskan bahwa semakin rendah kontrol diri, semakin tinggi kecenderungan pembelian impulsif pada pengguna PayLater. Dengan demikian, hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian terdahulu yang menempatkan kontrol diri sebagai faktor penting dalam menekan perilaku konsumtif.

Dalam perspektif Islam, hasil penelitian ini juga dapat dijelaskan melalui QS An Naziat ayat 40 sampai 41:

الْهَوَىٰ عَنِ النَّفْسِ وَنَهَىٰ رَبِّهِ مَقَامَ خَافَ مَنْ وَأَمَّا
الْمَأْوَىٰ هِيَ الْجَنَّةُ فَإِنَّ

Artinya, adapun orang yang takut kepada kebesaran Tuhannya dan menahan diri dari keinginan hawa nafsunya, maka sesungguhnya surgalah tempat tinggalnya.

Menurut Ibn Kathir, (1999), ayat ini menjelaskan bahwa orang yang takut kepada kedudukan Tuhannya akan menahan dirinya dari hawa nafsu yang dapat menjerumuskannya. Ketakutan kepada Allah tidak hanya tampak dalam ibadah ritual, tetapi juga dalam kemampuan seseorang mengendalikan dirinya dari dorongan yang merugikan. Ibn Katsir menegaskan bahwa menahan hawa nafsu merupakan tanda kesadaran seorang hamba terhadap pertanggungjawaban di hadapan Allah. Dalam konteks keuangan, tafsir ini menunjukkan bahwa setiap keputusan menggunakan harta harus disertai kesadaran moral, bukan hanya mengikuti keinginan sesaat.

Pandangan Ibn Katsir tersebut sangat sesuai dengan hasil penelitian ini. Impulsive buying muncul ketika mahasiswa membeli barang karena dorongan cepat, seperti tertarik pada diskon, takut kehabisan barang, mengikuti tren, atau merasa ingin segera memiliki produk tertentu. Jika dorongan tersebut tidak dikendalikan, mahasiswa dapat melakukan pengeluaran yang tidak sesuai kebutuhan dan tidak sesuai kemampuan keuangan. Namun, ketika mahasiswa memiliki kontrol diri, dampak negatif impulsive buying terhadap perilaku pengelolaan keuangan dapat ditekan. Mahasiswa menjadi lebih mampu menunda pembelian, mempertimbangkan manfaat barang, menjaga dana usaha, dan mengikuti anggaran yang telah dibuat. Dengan demikian, kontrol diri dalam perspektif Islam bukan hanya kemampuan psikologis, tetapi juga bentuk tanggung jawab spiritual dalam menjaga amanah harta agar tidak digunakan secara gegabah dan merugikan diri sendiri

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Penggunaan *PayLater* terbukti berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, sehingga hipotesis pertama diterima. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin intensif mahasiswa menggunakan *PayLater*, maka kemampuan mereka dalam mengelola keuangan secara terencana dan disiplin cenderung semakin melemah. Hal tersebut terjadi karena kemudahan fasilitas pembayaran tertunda menciptakan kesan bahwa transaksi terasa ringan pada saat pembelian, sehingga mahasiswa lebih mudah melakukan konsumsi yang tidak selalu sesuai dengan kemampuan finansialnya, tidak mencatat kewajiban tagihan secara tertib, dan kurang memperhatikan tanggal jatuh tempo. Kondisi ini pada akhirnya mengganggu arus kas, menurunkan kedisiplinan dalam menyusun anggaran, serta dalam konteks mahasiswa yang menjalankan usaha, berpotensi mengalihkan dana yang seharusnya digunakan untuk modal, stok barang, maupun operasional bisnis menjadi beban pembayaran konsumtif yang tidak direncanakan sebelumnya.

2. Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Impulsive buying terbukti berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, sehingga hipotesis kedua diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kecenderungan mahasiswa melakukan pembelian secara spontan, tidak terencana, dan didorong oleh emosi sesaat, maka semakin rendah kualitas perilaku pengelolaan keuangannya. Perilaku tersebut mendorong mahasiswa mengabaikan prioritas kebutuhan, melampaui batas anggaran yang telah disusun, serta mengurangi kapasitas menabung karena pengeluaran yang tidak terkendali, terlebih dalam lingkungan digital yang mempermudah transaksi melalui berbagai promosi dan kemudahan pembayaran. Bagi mahasiswa yang telah memiliki usaha, dampaknya menjadi lebih serius karena

pembelian impulsif dapat menggeser dana yang seharusnya diperuntukkan bagi modal atau operasional bisnis menjadi pengeluaran konsumtif pribadi, sehingga mengganggu pemisahan keuangan pribadi dan usaha serta menyulitkan penilaian kinerja keuangan bisnis secara objektif.

3. Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Penggunaan PayLater terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Kontrol diri terbukti secara signifikan memoderasi pengaruh penggunaan *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, sehingga hipotesis ketiga diterima. Karena nilai interaksi kontrol diri dengan *PayLater* bersifat positif sementara pengaruh langsung *PayLater* terhadap perilaku pengelolaan keuangan bersifat negatif, maka kontrol diri berperan memperlemah dampak negatif tersebut. Artinya, semakin tinggi kontrol diri yang dimiliki mahasiswa, semakin kecil kemungkinan penggunaan *PayLater* mengganggu kualitas pengelolaan keuangannya. Mahasiswa dengan kontrol diri yang baik tidak langsung merespons kemudahan transaksi dengan tindakan pembelian, melainkan terlebih dahulu mempertimbangkan apakah barang benar-benar dibutuhkan, apakah tagihan dapat dilunasi tepat waktu, serta apakah transaksi tersebut tidak mengganggu keseimbangan antara dana pribadi dan dana usaha yang sedang dikelola.

4. Peran Kontrol Diri dalam Memoderasi Pengaruh Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan

Kontrol diri terbukti secara signifikan memoderasi pengaruh *impulsive buying* terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, sehingga hipotesis keempat diterima. Karena nilai interaksi kontrol diri dengan *impulsive buying* bersifat positif sementara pengaruh langsung *impulsive buying* terhadap perilaku pengelolaan keuangan bersifat negatif, maka kontrol diri berperan memperlemah dampak negatif pembelian impulsif tersebut. Artinya, mahasiswa yang memiliki kontrol diri tinggi lebih mampu menahan keinginan membeli secara spontan, membedakan kebutuhan dan keinginan, serta mempertimbangkan secara rasional dampak setiap transaksi terhadap kondisi keuangannya. Dengan demikian, meskipun dorongan *impulsive buying* tetap ada, kemampuan mengendalikan diri mencegah perilaku

tersebut berujung pada gangguan serius terhadap anggaran, tabungan, modal usaha, maupun keberlanjutan finansial mahasiswa secara keseluruhan

5.2 Saran

Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan memperluas cakupan variabel dan populasi. Dari sisi variabel, penelitian ini hanya melibatkan penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan. Padahal masih terdapat faktor lain yang berpotensi memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa, seperti literasi keuangan, gaya hidup hedonis, financial self efficacy, pendapatan orang tua, sikap keuangan, pengalaman usaha, dan pemisahan keuangan pribadi serta usaha. Peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel tersebut agar model penelitian lebih komprehensif dan mampu menjelaskan perilaku keuangan mahasiswa pelaku usaha secara lebih utuh.

Dari sisi populasi dan metode, penelitian ini hanya berfokus pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sudah memiliki usaha, sehingga generalisasi hasil penelitian masih terbatas. Penelitian berikutnya disarankan melibatkan mahasiswa dari berbagai perguruan tinggi di Kota Malang atau kota lain di Indonesia agar hasilnya dapat dibandingkan secara lebih luas. Selain itu, pendekatan kualitatif atau metode campuran dapat digunakan untuk menggali alasan mahasiswa menggunakan PayLater, melakukan pembelian impulsif, dan mengelola dana pribadi serta dana usaha. Instrumen penelitian juga perlu diperbarui sesuai perkembangan layanan fintech dan PayLater agar indikator yang digunakan tetap relevan dengan kondisi terbaru.

DAFTAR PUSTAKA

- A'ni, A. wahyu nur, & Setiawati, E. (2026). *Kemudahan Penggunaan Paylater , Pembelian Impulsif , Kontrol Diri dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi : Survei Terhadap Generasi Z di Kota Surakarta*. 7(1), 695–707.
- Abdullah, M. (2015). *metodologi penelitian kuantitatif*.
- Abed, S. S., & Alkadi, R. S. (2024). Sustainable Development through Fintech: Understanding the Adoption of Buy Now Pay Later (BNPL) Applications by Generation Z in Saudi Arabia. *Sustainability (Switzerland)*, 16(15). <https://doi.org/10.3390/su16156368>
- Agustina, nur riska, & Mardiana. (2020). *The Effect of Financial Knowledge and Financial Attitude on Financial Management Behavior Mediated with Locus of Control*. 4(3), 273–284.
- Ahmad, F., & Firman. (2026). *Paylater dan Flash Sale terhadap Impulsive Buying Gen Z di Shopee : Peran Mediasi Hedonic Motivates dalam Model SOR*. 9(1), 989–1002.
- Amalia, D. S., & Yuliati, A. (2025). *PENGARUH FINANCIAL TECHNOLOGY , FINANCIAL SELF EFFICACY , SELF CONTROL DAN IMPULSIVE BUYING TERHADAP MANAJEMEN KEUANGAN PRIBADI MAHASISWA*. 14(2), 878–889.
- Anggraeni, V. F., Zen, F., Subagyo, & Istanti, L. N. (2024). *Impulse Buying Tendency Moderates Financial Knowledge and Self Control in Nomadic Students Using Shopee Paylater (Issue Bistic)*. Atlantis Press International BV. <https://doi.org/10.2991/978-94-6463-576-8>
- Ardiansyah, Risnita, & Jailani, M. S. (2023). *Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. 1, 1–9.
- Asmarani, A. (2022). *Pengaruh Manajemen Keuangan dan Pembelajaran Kewirausahaan Terhadap Intensi Wirausaha Mahasiswa Universitas Jambi*. 18(3), 248–256.
- Astuti, M. D., & Wardani, M. K. (2024). *Pengaruh Kemudahan Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Konsumtif dengan Lifestyle sebagai Pemoderasi Pendahuluan*. 4(2), 147–154.
- Bai, R. (2023). *Impact of financial literacy , mental budgeting and self control on financial wellbeing : Mediating impact of investment decision making*. 1–18. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0294466>
- Batubara, M., Putri, M., & Addin, miftah rizki. (2024). *PENGARUH PENGGUNAAN PAYLATER TERHADAP PERILAKU IMPULSE BUYING PENGGUNA E- COMMERCE SHOPEE (STUDI KASUS PADA MAHASISWA FEBI UIN SUMATERA UTARA)*. 9(204), 422–429.
- Botetzagias, I., Grigoraki, E., & Kokkoris, G. D. (2024). *Using the Theory of*

Planned Behavior for Explaining Mobile Phone Recycling: The Role of Subjective Norms. 1–11.

- Buderini, L., Gama, A. W. S., & Astiti, N. P. Y. (2023). *Pengaruh literasi keuangan, gaya hidup, dan pendapatan terhadap kemampuan pengelolaan keuangan pribadi mahasiswa generasi z 1,2,3.* 15(1), 90–101.
- cahyani, novia regita. (2022). *Pengaruh financial literacy, locus of control, income, dan hedonism lifestyle terhadap financial management behavior generasi z.* 10, 420–432.
- Cahyani, S. R., & Artanti, Y. (2021). *Pengaruh online customer trust dan online store environment terhadap online impulse buying produk fashion melalui perceived enjoyment pada konsumen TikTok shop.* 11, 252–265.
- Candika, Y. I., Riadi, F. S., Lestari, E., Putri, H., & Bahtera, N. T. (2025). *Kecenderungan penggunaan paylater di kalangan mahasiswa: Peran perilaku konsumtif dan tekanan sosial.* 5(2), 685–702.
- Davydenko, M., Kolbuszewska, M., & Peetz, J. (2021). *A meta-analysis of financial self-control strategies: Comparing empirical findings with online media and lay person perspectives on what helps individuals curb spending and start saving.* 1–25. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0253938>
- Defanko, V. A., Nurhayaty, A., Zahra, F., & Lampung, U. M. (2025). *Self-Control and Hedonism: How Generation Z Paylater Users in Bandar Lampung Manage Their Finances.* 9(2), 199–216. <https://doi.org/10.26623/philanthropy.v9i2.12782>
- Dekasari, Y., Pradana, K. C., Daffallah, H. W., Sang, U., & Ruwa, B. (2025). *PENGARUH KEPERCAYAAN DAN PERILAKU KONSUMTIF TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DIGITAL PADA MAHASISWA PENGGUNA SHOPEE PAYLATER.* 264–277.
- Dew, J., & Xiao, jing jian. (2011). *The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation.* 22(1), 43–59.
- Erawati, T., & Kaka, novita elsa. (2024). *Pengelolaan keuangan mahasiswa, trikon dan literasi keuangan.* 13(04), 1367–1375.
- Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). *Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling.* 5(1), 1–4. <https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11>
- Fatia, ayunda listi, Dahniar, & Ayu, putri puspita. (2025). *CONSIDERATION THROUGH THE PSYCHOLOGICAL, SOCIAL ENVIRONMENT, AND TECHNOLOGY THAT THE YOUNGER GENERATION ACCEPTS TO BUY NOW PAY LATER.* 8(3), 11612–11623.
- Febriani, N. D., Nasrullah, & Japar, R. (2026). *Pengaruh Literasi Keuangan, Self Control Dan Impulsive Buying Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Feb*

Unismuh Makassar). 4, 346–364.

- Febrianti, D., & Prima, A. putra. (2024). *Pengaruh Literasi Keuangan, Financial Technology, dan Lingkungan Sosial Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa di Kota Batam*. 1194–1207.
- Felix, A., Lyem, R., Alexander, F., & Sutrisno, J. (2024). *Pengaruh Shopee PayLater terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa : Antara Kemudahan dan Perangkap The Impact of Shopee PayLater on Students ' Consumptive Behavior : Between Convenience and Traps*. 4(2), 33–43.
- Hair, J., F., J., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.
- Hair Jr., J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). SAGE Publications, Inc. <https://uk.sagepub.com/en-gb/eur/a-primer-on-partial-least-squares-structural-equation-modeling-pls-sem/book270548>
- Hamidah, syifa fauziah, Pratama, roro arinda reswanti julian, & Permana, rezi muhammad taufik. (2024). *Analysis of Paylater Usage on Impulsive Buying Behavior*. 8(1), 187–193. <https://doi.org/10.36555/almana.v8i1.2514>
- Hapsari, prima dita, & Widiyasti, baiq dinna. (2025). *Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dengan Financial Self- Efficacy sebagai Variabel Mediasi Pendahuluan Sebagian masyarakat belum menyadari akan pentingnya Usaha Kecil dan*. 28(2).
- Harfian, Bado, B., Astuty, S., Retno, D., Astuti, D., & Rajab, A. (2025). *ANALISIS DAMPAK LAYANAN PAYLATER TERHADAP PERILAKU KONSUMSI MAHASISWA DI KOTA MAKASSAR (STUDI KASUS MAHASISWA UNM)*. 1, 181–187.
- Harjanti, D., Nur, P. A., & Sahetapy, W. L. (2025). *Pengaruh Financial Management Behavior , Lifestyle , dan Self-Control Terhadap Impulsive Buying Pengguna Buy Now Pay Later*. 31(1), 90–101.
- Hasanah, S., & Sundari, S. (2025). *The Influence Of Fomo And Impulsive Buying On Students ' Personal Financial Management Moderated By Self Control*. 6(2), 767–774.
- Hasbullah, A., & Hermanto, A. (2026). *Pelatihan Manajemen Keuangan Dasar bagi UMKM Perempuan di Kota Medan : Penerapan Pemisahan Keuangan Pribadi dan Usaha Basic Financial Management Training for Women-Owned MSMEs in Medan-North Sumatra : Separating of Personal and Business Finances Practices*. 3.
- Hayati, R., Lubis, W. U., & Harahap, J. Y. (2022). *Hubungan Penyesuaian Diri Dan Kontrol Diri Dengan Motivasi Berprestasi Mahasiswa*. 4(1), 586–591.
- Hung, K., Yeo, K., Marc, W., & Yii, K. J. (2024). *Financial planning behaviour : a*

systematic literature review and new theory development. *Journal of Financial Services Marketing*, 29(3), 979–1001. <https://doi.org/10.1057/s41264-023-00249-1>

Ibn Kathir, I. bin U. (1999). *Tafsir Al-Qur'an Al-'Azim*. Dar al-Tayyibah.

Indonesia, K. A. R. (2010). *Al-Qur'an dan Tafsirnya*. Kementerian Agama Republik Indonesia.

Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. K. (2015). *Likert Scale : Explored and Explained*. 7(4), 396–403. <https://doi.org/10.9734/BJAST/2015/14975>

Juita, V., Pujani, V., Rahim, R., & Rahayu, R. (2027). *UNDERSTANDING IMPULSIVE BUYING BEHAVIOUR AMONG BUY NOW PAY (BNPL) USERS AND ITS IMPLICATION FOR OVERCONSUMPTION AND THE ENVIRONMENT* © 2023 Universitas Negeri Semarang. 12(4), 433–440.

Kartikasari, H., & Fauzi, I. (2025). *DILEMA PENGGUNA PAYLATER : ANALISIS PERSEPSI KEMUDAHAN, RISIKO, DAN MANFAAT DENGAN KEBUTUHAN INDIVIDU SEBAGAI MODERASI*. 18(1), 122–138.

Laila, E. S. N., & Handayani, A. (2024). *Pengaruh Financial Literacy , Consumptive Behavior , Dan Self- Control Terhadap Penggunaan Shopee Paylater Pada Generasi Z*. 427–437.

Lenaini, I. (2021). *TEKNIK PENGAMBILAN SAMPEL PURPOSIVE DAN snowball sampling*. 6(1), 33–39.

Lia, della ayu zonna, & Natswa, salsabila lu'ay. (2021). *Buy-Now-Pay-Later (BNPL): Generation Z ' s Dilemma on Impulsive Buying and Overconsumption Intention*. 193(Bistic), 130–137.

Lutfiyah, Z. (2025). *Pengaruh Fear of Missing Out, Paylater, dan Literasi Keuangan terhadap Impulsive Buying pada Gen Z*. 1(2), 519–530.

Mardiana, Supriyanto, achmad sani, Diana, ilfi nur, Suprayitno, E., & Ekowati, vivin maharani. (2025). *GROWING THE PERFORMANCE OF SMEs WITH ISLAMIC FINANCIAL LITERACY AND SPIRITUALITY*. 23(1), 63–74.

Marissa, D. (2024). *PENGARUH KONTROL DIRI DAN EFIKASI DIRI TERHADAP PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN MAHASISWA DI KOTA PALEMBANG*. 3(3), 744–756.

Maxentia, C., & Habiburahman. (2025). *Pengaruh sikap terhadap uang dan kontrol diri terhadap perilaku manajemen keuangan mahasiwi rantau kost putri griya hijau*. 7(1), 101–111.

Mulyadi, M. (2011). *PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF SERTA PEMIKIRAN DASAR MENGGABUNGKANNYA*. 15(1), 127–138.

Mustikasari, A., & Septina, F. (2023). *PENGARUH LITERASI KEUANGAN , IMPULSIVE BUYING , DAN PENGENDALIAN DIRI TERHADAP PENGELOLAAN KEUANGAN PRIBADI MAHASISWA JURUSAN AKUNTANSI UNIVERSITAS CIPUTRA*.

<https://doi.org/10.29407/jae.v8i2.20179>

- Mutanafisa, T. Al, & Retnaningsih. (2021). *The Effect of Sales Promotion and Knowledge on Impulsive Buying of Online Platform Consumers*. 06(01), 77–91.
- Ningrum, ayu stya, & Hermawan, S. (2025). *Financial Literacy Self Control and PayLater Financial Management: Literasi Keuangan, Pengendalian Diri, dan Pengelolaan Keuangan PayLater*. 20(3). <https://doi.org/10.21070/ijler.v20i3.1472>
- Nurdina, Sidharta, R. Y., & Irawati, A. D. (2024). *Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Suku Bunga, Persepsi Risiko Terhadap Keputusan Pengambilan Pinjaman Shopee Paylater (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya Program Studi Akuntansi)*. 29(1), 54–61.
- Padmasari, D., & Widyastuti. (2022). *Pengaruh fashion involvement, shopping lifestyle, dan sales promotion terhadap impulse buying pada pengguna e-commerce*. 10, 123–135.
- Pamuji, rita sri silvia pamuji, Saparinda, R. wulan, Rusdiana, A., & Musabaqoh, tiara siti. (2025). *Penguatan UMKM Melalui Pemisahan Keuangan Pribadi dan Modal Usaha: Pemberdayaan Masyarakat di Desa Juntinyuat, Kec. Juntinyuat Kab. Indramayu, Provinsi Jawa Barat*. 7, 114–121.
- Pangesti, G. I., Rohayati, N., & Pertiwi, A. (2025). *Godaan Paylater : Peran Kontrol Diri Dan Fomo Dalam Pembelian Impulsif Paylater Temptation : The Role Of Self-Control And Fomo On Impulse Buying*. 6(3), 1223–1231.
- Parhan, & Burhanudin, R. (2025). *Eksplorasi Pengaruh Layanan Paylater terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Platform E-commerce: Studi pada Kalangan Mahasiswa di Kota Bandung*. 11(June), 151–162.
- Putri, namira maulida eka, & Andarini, S. (2022). *PENGARUH SELF CONTROL DAN FINANCIAL ATTITUDE TERHADAP FINANCIAL MANAGEMENT BEHAVIOR PENGGUNA LAYANAN BUY NOW PAY LATER (Studi Pengguna Shopee Paylater di Kota Surabaya)*. 21(1), 60–74.
- Putri, A. R., Priyadi, U., & Maulana, C. (2024). *Jurnal Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Analisis perilaku impulsif pembayaran paylater pada mahasiswa Universitas Islam Indonesia*. 3(2), 124–135. <https://doi.org/10.20885/JKEK.vol3.iss2.art2>
- Rahayu, D., Eriswanto, E., & Suherman, A. (2024). *Pengaruh Penggunaan Pay Later , Gaya Hidup , Pendapatan Orang Tua terhadap Financial Management Behavior pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sukabumi*. 111–122.
- Rahima, P. (2022). *Pengaruh Fitur Shopee Paylater terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Mataram*. 4(1), 39–50.
- Ramadani, suci K., & Mardiana. (2025). *Entrepreneurship Bisnis Manajemen*

Akuntansi The influence of locus of control and financial technology payment on financial management behavior with financial self-efficacy as an moderating variable among MSMEs in Malang City. 6(1), 132–148.

Restike, karina putri, Prasasti, D., Fitriani, desfi intan, & Ciptani, monika kussetya. (2024). *Pengaruh Literasi Keuangan, Perilaku Pembelian Impulsif, Dan Gaya Hidup Terhadap Penggunaan Shopee Paylater Gen Z* Karina. 22(1), 100–113.

Rieftia, R. I., Sari, N. K., & Ananta, C. (2025). *FAKTOR PENENTU KEPUTUSAN PEMBELIAN DALAM SISTEM PEMBAYARAN BERBASIS FINTECH DITINJAU BERDASARKAN PROSPECT THEORY.* 0173. <https://doi.org/10.29407/jae.v10i1.25063>

Rosilawati, A. S., Oktafiyani, M., Pratiwi, R. D., & Suhartono. (2025). *Perilaku Pengelolaan Keuangan Penggemar Produk Kolaborasi di Kalangan Mahasiswa: Pengaruh Financial Literacy, Lifestyle, Self-Control, dan Sikap Keuangan.* 7, 3396–3413. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v7i8.8876>

Sampoerno, alfrin erman, & Asamdimitra, N. (2021). *Pengaruh financial literacy , income , hedonism lifestyle , self- control , dan risk tolerance terhadap financial management behavior pada generasi milenial.* 9, 1002–1014.

Sari, M., Rachman, H., Astuti, noni juli, Afgani, muhammad win, & Siroj, rusdy abdullah. (2023). *Explanatory Survey dalam Metode Penelitian Deskriptif Kuantitatif.* 3(1), 10–16.

Sari, R. (2021). *Pengaruh Penggunaan Paylater Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce di Indonesia.* 7(1), 44–57.

Selviana, N., & Zulkarnain. (2025). *Studi perilaku kredit berisiko mahasiswa dalam penggunaan layanan paylater.* 258–272. <https://doi.org/10.24034/jiaku.v4i4.7437>

Senangsa, P., & Sirait, G. M. (2022). *FASILITAS PAYLATER (STUDI PADA MAHASISWA ATMA JAYA PENGGUNA SHOPEE PAYLATER).* 14(2), 1–15.

Septiana, I., & Widyastuti. (2021). *Pengaruh sales promotion, product quality, dan hedonic behavior pada impulse buying.* 9, 698–707.

Septiarum, A. fitriani kusuma, & Susanti. (2024). *Pengaruh Literasi Keuangan , Pendapatan , dan Self Control terhadap Financial Management Behavior pada Mahasiswa .* 13(3), 162–169.

Shihab, M. Q. (2002). *Tafsir Al-Mishbah: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an.* Lentera Hati.

Sofya, A., Novita, nusyahbani chusnul, Afgani, muhammad win, & Isnaini, M. (2024). *Metode Survey : Explanatory Survey dan Cross Sectional dalam Penelitian Kuantitatif.* 4(3), 1695–1708.

Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (13th (ed.)). Alfabeta.

- Suherman, B., Nasir, M. J. A., & Utama, B. I. (2025). *The Influence of Fintech (Paylater) Hedonism on Student Personal Financial Management*. 4(1), 42–49.
- Suryowati, B., & Alifah, D. M. (2025). *Price Discount , Paylater , Shopping Lifestyle and Impulse Buying Shopee Users*. 8(1), 133–141.
- Tamara, A. P., & Agustina, Y. (2024). *FINANCIAL MANAGEMENT BEHAVIOR ON BUY NOW PAY LATER USERS: DOES EDUCATION LEVEL MEDIATES THE EFFECT ?* 3(3), 675–693.
- Tarigan, S., Rosanti, R., & Ginting, J. (2025). *Kemampuan Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Akuntansi Politeknik Negeri Medan*.
- Tawakkal, M. R., Gusti, G. P., Yulianto, R. T., Zaini, M., Rinaldi, U., & Tanjungpura, U. (2023). *PERMASALAHAN DAN SOLUSI PERILAKU KEUANGAN MAHASISWA DI INDONESIA : STUDI DESKRIPTIF*. 8(1), 140–146.
- Tongco, M. D. C. (2007). *Purposive Sampling as a Tool for Informant Selection*. 5, 147–158.
- Triani, A., & Wahdiniwaty, R. (2024). *PENGARUH PENGETAHUAN KEUANGAN DAN SIKAP KEUANGAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Program Studi Manajemen Universitas Komputer Indonesia)*.
- Utami, nabila ganes putri, & Isbanah, Y. (2021). *Pengaruh financial literacy, financial attitude, financial technology, self- control, dan hedonic lifestyle terhadap financial behavior*. 11, 506–521.
- Wang, Y., Pan, J., Xu, Y., Luo, J., & Wu, Y. (2022). *The Determinants of Impulsive Buying Behavior in Electronic Commerce*.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Peneliti

BIODATA PENELITIAN

Nama : Muhammad Aulia Abdurrahman
Tempat, tanggal lahir : Belakang Padang, 19 September 2003
Alamat Asal : Pulau sekanak Kel Sekanak Raya Kecamatan
Belakang Padang Kota Batam
Telpon/Hp : 087818797679
E-mail : abdddur250@gmail.com

Riwayat Pendidikan Formal :

2008-2010 : TK Kemala Bhayangkari II
2010-2016 : SDN 004 Belakang Padang
2016-2019 : SMPIT Ulil Albab Batam
2019-2022 : SMAIT Al-Multazam 2 Linggajati Kuningan
2022-2026 : S1 Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Riwayat Pendidikan Non-Formal

2022-2023 : Progam Khusus Perkuliahan Bahasa Arab (PKPBA)
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
2023-2024 : Progam Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris (PKPBI)
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang

Lampiran 2 Kuisioner Penelitian

Pengaruh Penggunaan PayLater dan Impulsive Buying terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa di Kota Malang dengan Kontrol Diri sebagai Variabel Moderasi

(Studi pada Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang Sudah Memiliki Usaha atau Bisnis)

A. Pengantar

Dengan hormat, saya memohon kesediaan Saudara/i untuk mengisi kuesioner penelitian ini. Kuesioner ini disusun untuk memperoleh data mengenai penggunaan PayLater, impulsive buying, kontrol diri, dan perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa yang memiliki usaha atau bisnis. Seluruh jawaban yang diberikan akan digunakan hanya untuk kepentingan akademik dan dijaga kerahasiaannya.

B. Kriteria Responden

No.	Pertanyaan Penyaring	Ya	Tidak
1	Saya merupakan mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.		
2	Saya memiliki atau sedang menjalankan usaha/bisnis.		
3	Saya pernah atau sedang menggunakan layanan PayLater.		
4	Saya bersedia mengisi kuesioner ini secara sukarela.		

C. Identitas Responden

1	Nama/Inisial	:
2	Jenis Kelamin	: Laki-laki / Perempuan
3	Usia	: tahun
4	Angkatan	:
5	Program Studi/Fakultas	:
6	Jenis Usaha/Bisnis	:
7	Platform PayLater yang Digunakan	: Shopee PayLater / GoPayLater / Kredivo / Akulaku / lainnya
8	Frekuensi Penggunaan PayLater	: Jarang / Kadang-kadang / Sering / Sangat sering

D. Petunjuk Pengisian

1. Bacalah setiap pernyataan dengan cermat sebelum memberikan jawaban.
2. Pilih salah satu jawaban yang paling sesuai dengan kondisi Saudara/i.
3. Tidak ada jawaban benar atau salah. Jawaban yang diharapkan adalah jawaban yang paling menggambarkan keadaan Saudara/i.
4. Skala penilaian yang digunakan adalah sebagai berikut:

Kode	Keterangan	Skor
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
N	Netral	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

E. Daftar Pernyataan Kuesioner

1. Variabel Penggunaan PayLater (X1)

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya merasa fitur PayLater mudah digunakan saat melakukan transaksi digital.					
2	Proses aktivasi dan penggunaan PayLater menurut saya tidak rumit.					
3	PayLater membantu saya melakukan transaksi ketika dana tunai belum tersedia.					
4	PayLater memberikan fleksibilitas pembayaran dalam memenuhi kebutuhan tertentu.					
5	Saya menggunakan PayLater dalam transaksi belanja atau kebutuhan usaha.					
6	Saya cukup sering memilih PayLater dibandingkan metode pembayaran langsung.					
7	Promo seperti diskon, cashback, gratis ongkir, atau cicilan ringan mendorong saya menggunakan PayLater.					
8	Saya tertarik menggunakan PayLater ketika ada penawaran khusus dari aplikasi belanja digital.					
9	Saya menggunakan PayLater untuk kebutuhan yang saya anggap penting atau mendesak.					
10	Saya pernah menggunakan PayLater untuk menunjang kebutuhan usaha atau bisnis.					
11	Saya memperhatikan jumlah tagihan PayLater sebelum melakukan transaksi.					
12	Saya selalu mempertimbangkan kemampuan membayar sebelum menggunakan PayLater.					

2. Variabel Impulsive Buying (X2)

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya sering membeli barang secara tiba-tiba ketika melihat produk yang menarik.					
2	Saya pernah membeli barang tanpa rencana sebelumnya karena merasa produk tersebut menarik.					
3	Saya sering berbelanja tanpa membuat daftar kebutuhan terlebih dahulu.					
4	Saya mudah membeli barang meskipun barang tersebut tidak termasuk kebutuhan utama.					
5	Saya terdorong membeli barang ketika sedang merasa senang, penasaran, atau ingin mengikuti tren.					

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
6	Saya mudah tergoda untuk membeli barang karena suasana hati atau dorongan emosional sesaat.					
7	Saya sering membeli barang tanpa mempertimbangkan dampaknya terhadap kondisi keuangan.					
8	Saya pernah melakukan pembelian tanpa membandingkan harga, manfaat, atau kebutuhan terlebih dahulu.					
9	Saya sulit menahan keinginan belanja ketika melihat promo, flash sale, atau diskon terbatas.					
10	Saya merasa sulit menunda pembelian ketika sudah tertarik pada suatu produk.					
11	Saya pernah menyesal setelah membeli barang karena sebenarnya tidak terlalu membutuhkannya.					
12	Saya pernah merasa pengeluaran saya terganggu setelah melakukan pembelian spontan.					

3. Variabel Kontrol Diri (M)

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya mampu menahan diri untuk tidak membeli barang yang tidak sesuai kebutuhan.					
2	Saya dapat menolak dorongan belanja meskipun sedang ada promosi menarik.					
3	Saya berusaha tidak mengambil keputusan keuangan saat emosi saya sedang tidak stabil.					
4	Saya mempertimbangkan konsekuensi keuangan sebelum melakukan pembelian.					
5	Saya berusaha menggunakan uang sesuai anggaran yang telah saya tetapkan.					
6	Saya disiplin membatasi pengeluaran agar tidak melebihi kemampuan keuangan.					
7	Saya mampu menunda pembelian sampai kondisi keuangan saya lebih memungkinkan.					
8	Saya lebih mengutamakan kebutuhan utama daripada keinginan sesaat.					
9	Saya tetap konsisten terhadap tujuan keuangan meskipun ada godaan belanja.					
10	Saya berusaha menyisihkan uang untuk kebutuhan penting sebelum berbelanja.					
11	Saya mampu membatasi penggunaan PayLater agar tidak menimbulkan beban tagihan.					

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
12	Saya selalu mengecek kemampuan membayar sebelum menggunakan fasilitas pembayaran tunda.					

4. Variabel Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya menggunakan uang sesuai prioritas kebutuhan, bukan sekadar keinginan.					
2	Saya berusaha menghindari pembelian yang tidak mendesak agar keuangan tetap stabil.					
3	Saya mencatat pemasukan dan pengeluaran pribadi maupun usaha secara berkala.					
4	Saya memantau arus kas agar pengeluaran tidak melebihi pemasukan.					
5	Saya menyisihkan sebagian uang untuk tabungan, dana darurat, atau kebutuhan masa depan.					
6	Saya mengalokasikan sebagian pendapatan untuk pengembangan usaha atau investasi produktif.					
7	Saya membayar tagihan atau kewajiban keuangan tepat waktu.					
8	Saya mempertimbangkan kemampuan membayar sebelum menggunakan kredit, cicilan, atau PayLater.					
9	Saya memisahkan uang pribadi dengan uang usaha agar tidak tercampur.					
10	Saya menggunakan modal atau laba usaha sesuai kebutuhan bisnis, bukan untuk konsumsi pribadi yang tidak penting.					
11	Saya mengevaluasi kondisi keuangan secara berkala untuk memperbaiki kebiasaan pengeluaran.					
12	Saya berusaha menjalankan rencana keuangan secara konsisten dan disiplin.					

Lampiran 3 Hasil Kuisisioner

Hasil Kuisisioner *Paylater* (X1)

X1.1.1	X1.1.2	X1.1.3	X1.2.1	X1.2.2	X1.2.3
5	4	5	3	5	5
2	1	3	1	2	3
5	5	5	5	5	5
3	2	3	3	2	2
3	1	2	3	2	2
1	1	2	2	2	2

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

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

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

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

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

Hasil Kuisioner *Impulsibe Buying* (X2)

/	X2.1.2	X2.1.3	X2.2.1	X2.2.2	X2.2.3
2	4	2	3	2	2
4	4	4	2	4	3
2	3	3	4	2	3
4	4	5	5	5	3
2	2	2	2	4	2
2	2	2	3	3	2
3	4	4	3	4	4
5	5	4	4	4	4
2	2	3	3	2	2
2	2	2	2	5	2
2	2	3	2	2	3
2	2	1	2	2	1
3	1	2	3	2	2
3	4	3	3	3	3
4	4	4	4	5	4
2	2	3	2	4	4
3	4	4	3	4	3
2	1	1	1	2	2
2	4	3	4	4	3
4	4	4	3	3	3
4	3	5	4	3	4
3	3	3	5	3	3
4	5	5	5	5	4
1	1	1	2	1	3
4	4	4	3	5	4
2	1	2	2	1	2
4	4	4	4	4	5
3	4	2	4	2	5
2	4	4	3	3	2
3	3	4	5	3	3
4	2	4	3	4	2
2	3	2	3	4	3
2	3	2	2	3	2
2	2	4	2	2	1
3	4	4	4	3	5
3	4	4	3	4	5
3	3	2	1	2	2
2	4	4	5	4	4
2	2	1	2	2	2
3	4	2	3	4	4

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

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

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

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

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

Hasil Kuisioner Pengelolaan Keuangan (Y)

Y1.1.1	Y1.1.2	Y1.1.3	Y1.2.1	Y1.2.2	Y1.2.3
2	2	2	1	1	2
1	2	2	2	1	2
3	3	4	2	3	3
1	1	1	1	1	2
4	5	4	3	4	4
3	4	3	3	4	4
1	2	2	4	2	2
3	1	2	3	3	3
1	2	2	2	2	2
4	4	3	5	4	5
2	3	3	3	2	3
3	4	3	5	4	3
3	4	4	4	4	4
3	2	2	3	2	3
3	2	3	2	2	2
4	4	4	5	5	4
3	2	2	3	4	3
4	4	5	4	4	2
3	3	3	5	3	5
4	4	3	2	2	3
3	4	3	3	5	3
3	2	3	3	3	2
3	4	3	3	3	2
5	5	5	5	5	5
4	4	2	4	3	4
3	4	3	3	3	4
4	2	2	3	3	2
5	4	4	3	2	4
3	4	3	3	3	4
3	4	3	3	4	3
1	2	1	1	1	1
3	3	3	2	3	3

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

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

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

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

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

Hasil Kuisisioner Kontrol Diri (M)

M1.1.1	M1.1.2	M1.1.3	M1.2.1	M1.2.2	M1.2.3
2	1	1	2	3	1
1	1	1	1	1	1
3	3	4	4	2	3
2	1	1	1	1	1
4	5	4	5	4	4
3	2	2	1	2	2
1	1	1	1	1	2
3	3	4	3	3	4
3	4	3	4	3	3
3	4	5	3	4	4
2	2	2	1	4	3
3	3	3	4	4	2
5	5	5	5	5	4
2	2	2	2	2	3
3	2	2	2	3	3
5	5	5	4	5	4
2	2	3	3	3	3
4	2	2	3	4	2
3	3	5	3	4	4
4	4	3	4	3	5
2	4	3	2	2	3
2	3	3	2	1	2
5	4	5	4	5	5
3	4	2	2	3	3

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

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

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

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

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