

## PENGARUH KECERDASAN BUATAN, GAYA HIDUP, PEMBELIAN IMPULSIF, DAN HEDONISME TERHADAP KEPUTUSAN PINJAMAN MENGGUNAKAN SPAYLATER MELALUI KONTROL DIRI

Nanda Sri Utami<sup>1\*</sup>, Nadia Fathurrahmi Lawita<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Politeknik Negeri Batam

\*Korespondensi: [nandasriutami8@gmail.com](mailto:nandasriutami8@gmail.com)

### Abstrak

Tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh dari kecerdasan buatan, gaya hidup, pembelian impulsif dan hedonisme terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater, dan untuk mengetahui pengaruh dari variabel independent terhadap variabel dependen yang dimediasi dengan variabel kontrol diri. Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kuantitatif dan sumber data primer yang diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh 386 responden dari generasi Z yang lahir antara tahun 1995-2010 yang tinggal di Kota Batam, dan menggunakan SPayLater. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis jalur. Analisis jalur menggunakan aplikasi *Structural Equation Model* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kecerdasan buatan, pembelian impulsif, dan hedonisme secara signifikan memengaruhi keputusan menggunakan SPayLater, baik secara langsung maupun melalui kontrol diri sebagai mediator. Namun, kontrol diri tidak mampu memediasi pengaruh hedonisme terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater, dan gaya hidup juga tidak memiliki pengaruh langsung yang signifikan.

**Kata kunci:** Gaya Hidup, Hedonisme, Kecerdasan Buatan, Keputusan Pinjaman, Kontrol Diri, Pembelian Impulsif, SPayLater.

### Abstract

*The purpose of this study is to determine the effect of artificial intelligence, lifestyle, impulse buying and hedonism on lending decisions using SPayLater, and to determine the effect of independent variables on the dependent variable mediated by self-control variables. This research uses a quantitative approach and primary data sources obtained from questionnaires filled out by 386 respondents from Generation Z born between 1995-2010 who live in Batam City, and use SPayLater. The data obtained was analyzed using path analysis. Path analysis uses the Structural Equation Model (SEM) application based on Partial Least Square (PLS). The results showed that artificial intelligence, impulse buying, and hedonism significantly influenced the decision to use SPayLater, both directly and through self-control as a mediator. However, self-control is unable to mediate the effect of hedonism on the loan decision to use SPayLater, and lifestyle also has no significant direct effect.*

**Keywords:** Artificial Intelligence, Hedonism, Impulse Buying, Lifestyle, Loan Decision, SelfControl, SPayLater.

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi menyebabkan kemudahan dalam kegiatan berbelanja. Hal ini karena adanya *platform e-commerce* yang menjadi wadah dalam menghubungkan penjual dengan pembeli dan disertai dengan jaminan perlindungan konsumen (Sari, 2019). Berdasarkan data yang dipublikasikan oleh Adi Ahdiat dalam (Databoks,2022) Shopee mengalami kunjungan tertinggi dengan 179 juta kunjungan. Metode pembayaran awalnya menggunakan bank transfer, minimarket, dan COD, tetapi memiliki kekurangan.

Bank transfer sulit bagi pengguna e-commerce tanpa rekening, pembayaran melalui minimarket merepotkan, dan COD tidak efektif untuk konsumen yang sibuk. Inovasi metode pembayaran paylater muncul sebagai solusi atas masalah tersebut.

Berdasarkan laporan *Fintech 2021* oleh Daily Social yang dipublikasikan melalui dataindonesia.id (2021) bahwa SPayLater menjadi layanan bayar nanti atau paylater yang paling banyak digunakan masyarakat Indonesia. Tercatat ada 78,4% responden yang menggunakan aplikasi tersebut pada tahun lalu (DailySosial.id, 2022). Terdapat beberapa faktor yang melatarbelakangi menggunakan SPayLater yaitu kecerdasan buatan, gaya hidup, pembelian impulsif dan perilaku hedonism (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022)

Kecerdasan buatan di Shopee menciptakan logaritma yang menampilkan produk paling diminati dengan paparan promosi untuk membangkitkan niat beli. Penelitian yang dilakukan oleh (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) menunjukkan bahwa kecerdasan buatan berpengaruh terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater.

Selain faktor di atas, Gaya hidup mempengaruhi keputusan menggunakan SPayLater. Persepsi itu didasarkan pada kemudahan dan praktisnya. Penelitian yang dilakukan oleh (waroka and fadila, 2022) bahwa gaya hidup memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap menggunakan SPayLater dalam berbelanja.

Faktor lainnya yang dapat mempengaruhi menggunakan SPayLater yaitu pembelian impulsif. Pembelian impulsif adalah pembelian yang keputusannya di ambil secara tiba-tiba atau secepatnya tanpa memilih konsekuensi. Pembelian impulsif merupakan bentuk aksi yang disebabkan karena emosi (Arifianti and Gunawan, 2021). Didukung penelitian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa Pembelian impulsif mempengaruhi keputusan pinjaman menggunakan SPayLater.

Faktor terakhir yang dapat mempengaruhi keputusan pinjaman menggunakan SPayLater yaitu perilaku hedonisme. Perilaku hedonisme adalah ketika seseorang menghabiskan waktunya untuk mengejar kesenangan dan kepuasan diri, seperti berbelanja barang mahal. SPayLater menawarkan pengaturan pembayaran yang mudah, menyediakan jangka waktu pelunasan 1 bulan hingga 12 bulan. Fitur ini memungkinkan konsumen yang hedonis membeli barang mahal dengan sistem cicilan, bahkan jika mereka tidak memiliki uang saat ini. Jadi, perilaku hedonisme dapat mempengaruhi keputusan pengguna SPayLater. Pernyataan ini didukung oleh penelitian (Kurniasari and Fisabilillah, 2021) bahwa hedonisme mempengaruhi keputusan menggunakan SPayLater.

Keempat faktor diatas terjadi karena pengaruh dari kontrol diri. Kontrol diri termasuk ke dalam kemampuan dalam menguasai diri untuk tidak berperilaku impulsif pada keputusan pengguna SPayLater. Didukung penelitian (Istianingsih et al., 2022) bahwa kontrol diri mampu memediasi pengaruh kecerdasan buatan, gaya hidup, pembelian impulsif dan hedonisme terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater.

Penelitian ini dilakukan pada konsumen Shopee di Kota Batam. Kota Batam memegang peranan penting sebagai lokasi penelitian yang sangat relevan. Data yang dihimpun dari Liputan6.com menunjukkan bahwa Batam termasuk dalam lima kota

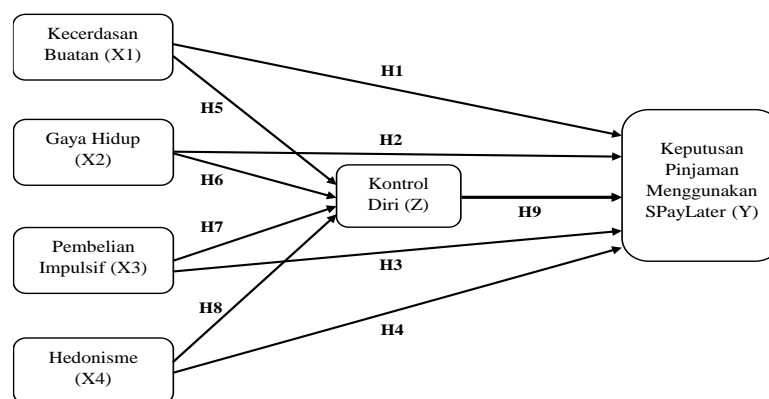
dengan penggunaan paylater tertinggi di Indonesia pada tahun 2021 (Liputan6, 2022). Kota Batam merupakan salah satu kota yang terdapat dalam list penggunaan Paylater terbanyak (Reddyson *et al.*, 2022)

Generasi Z di Kota Batam memiliki hubungan erat dengan penelitian ini karena kecenderungan mereka sebagai pecandu internet dengan akses lebih dari 7 jam sehari (DataIndonesia.id, 2022). Penelitian ini memberikan pengetahuan dengan mengeksplorasi hubungan antara penggunaan *paylater* serta tingkat ketergantungan internet di antara Generasi Z di Kota Batam. Meskipun pada penelitian sebelumnya yang mengkaji penggunaan aplikasi *FinTech* online di DKI Jakarta, masih ada kebutuhan untuk memahami bagaimana pola perilaku konsumen dan penggunaan layanan *FinTech* bervariasi di wilayah lain, terutama di Kota Batam. Dengan fokus pada kelompok demografis generasi Z yang tinggal di Kota Batam, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi penggunaan SPayLater

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang dilakukan Istianingsih, Kamil and Suraji, (2022). Perbedaan dengan penelitian ini bahwa penelitian Istianingsih dan Suraji meneliti subjek pengguna aplikasi pinjaman *friend money*, *innovative credit*, *KTAKilat*, *fast credit*, dan *community capital* di DKI Jakarta. Berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu meneliti pengguna SPayLater.

Berdasarkan pada penjelasan latar belakang dan fenomena penelitian ini, maka peneliti memutuskan untuk meneliti topik dengan judul **“Pengaruh Kecerdasan Buatan, Gaya Hidup, Pembelian Impulsif, dan Hedonisme terhadap Keputusan Pinjaman menggunakan SPayLater melalui Kontrol Diri di Kota Batam”**.

Model penelitian merupakan gambaran hipotesis yang diajukan, seperti yang disajikan pada gambar 1. Sebagai berikut:



**Gambar 1. Model Penelitian**

Sumber: (Istianingsih et al., 2022)

Pendapat Pomerol (1996) yang dikutip dalam (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa dalam mengambil keputusan, individu akan melihat pandangan ke depan. Hal ini berhubungan di mana kecerdasan buatan memiliki banyak hubungan dengan penalaran kasus meskipun tidak menggunakan preferensi yang tepat. Dalam penelitian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa kecerdasan buatan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan FinTech.

## **H1: Kecerdasan Buatan Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater**

Dulu, transaksi tatap muka menjadi norma, tapi sekarang jual beli online mengambil alih. Kemajuan teknologi internet menciptakan perubahan perilaku masyarakat. Semakin banyak yang senang berbelanja *online* karena kenyamanan *e-commerce*. Munculnya berbagai marketplace seperti Shopee adalah contoh kemajuan teknologi dalam memenuhi kebutuhan perdagangan (Waroka and Fadila, 2022). Hasil penelitian (Waroka and Fadila, 2022) bahwa gaya hidup memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penggunaan SPayLater dalam berbelanja.

## **H2: Gaya Hidup Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater**

Pembelian impulsif berhubungan dengan kepribadian seseorang yang mencari kepuasan dengan cara berbelanja, dengan adanya penggunaan SPayLater kecenderungan pembelian impulsif semakin didukung dengan kemudahan metode pembayaran (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022). Dalam penelitian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa pembelian impulsif mampu mempengaruhi keputusan pinjaman menggunakan SPayLater.

## **H3: Pembelian Impulsif Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater**

Perilaku hedonisme memengaruhi keputusan belanja dengan mencari kepuasan instan. *Online shopping* menawarkan gratis ongkir. Dengan mudahnya akses melalui ponsel dan fitur seperti SPayLater, belanja menjadi lebih praktis. Hal ini bisa meningkatkan perilaku hedonisme dengan memberikan kebebasan finansial dan kenyamanan yang mirip dengan pembayaran kredit (Kurniasari and Fisabilillah, 2021). Dalam penelitian (Kurniasari and Fisabilillah, 2021) bahwa hedonisme mempengaruhi keputusan penggunaan SPayLater.

## **H4: Hedonisme Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater**

Sistem pakar dalam kecerdasan buatan mempermudah pekerjaan manusia, seperti dalam *e-commerce* di mana orang bisa berbelanja hanya dengan mengklik barang dan menunggu pengiriman tanpa harus keluar rumah. Namun, untuk menghindari berbelanja berlebihan, konsumen perlu memiliki pengendalian diri yang baik. Dalam penelitian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa kecerdasan buatan berpengaruh terhadap keputusan pinjam menggunakan SPayLater melalui kontrol diri.

## **H5: Kecerdasan buatan Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater Melalui Kontrol Diri**

Gaya hidup yang mewah sering kali menjerumuskan seseorang untuk gemar berbelanja demi memenuhi gaya hidupnya. Hal ini juga dilakukan agar diterima di lingkungan sosial (Prastiwi and Fitria, 2020). Dalam penelitian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater melalui kontrol diri.

## **H6: Gaya Hidup Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater Melalui Kontrol Diri**

Pembelian impulsif memiliki kaitan yang erat dengan kemampuan dalam mengendalikan diri untuk tidak melakukan pembelian secara tiba-tiba baik karena rangsangan apapun (Aprianur, 2020). Individu yang memiliki kontrol diri yang baik akan terhindar dari pembelian impulsif. Dalam penelitian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa pembelian impulsif berpengaruh terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater melalui kontrol diri.

#### **H7: Pembelian Impulsif Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater Melalui Kontrol Diri**

Hedonisme merupakan perilaku di mana individu hanya berorientasi terhadap pemenuhan kepuasan. Hedonisme dapat dikendalikan jika seseorang tidak memiliki uang. Tetapi dengan adanya SPayLater, tidak memiliki uang bukan sebuah kendala karena belanja dilakukan dengan sistem hutang. Jika seseorang memiliki pengendalian yang buruk, perilaku hedonisme akan menghawatirkan (Caruana, Glozer and Eckhardt, 2020). Dalam (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022) bahwa hedonisme berpengaruh terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater melalui kontrol diri.

#### **H8: Hedonisme Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater Melalui Kontrol Diri**

Pengendalian diri mencakup kemampuan mengatur proses fisik, psikologis, dan perilaku individu. Ini adalah aspek kepribadian yang memengaruhi keputusan pembelian (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022). Semakin buruk kontrol diri seseorang maka semakin tinggi minat perilaku berutang untuk melakukan pembelian. Dalam penelitian (Nurmalina and Sulastri, 2019) bahwa pengendalian diri mempengaruhi keputusan pengguna pinjaman menggunakan SPayLater.

H9: Kontrol Diri Berpengaruh Terhadap Keputusan Pinjaman Menggunakan SPayLater

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menerapkan metode kuantitatif dengan menyebarkan survei dan mengumpulkan jawaban responden melalui pengisian kuesioner secara online. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari responden terkait niat menggunakan SPayLater. Populasi penelitian terdiri dari generasi Z yang lahir antara tahun 1995-2010 dan menggunakan SPayLater, dengan sampel sebanyak 386 responden yang dipilih berdasarkan rumus Lemeshow. Melalui teknik *purposive sampling*, sampel dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, termasuk riwayat transaksi terbaru dalam tiga bulan terakhir di akun Shopee, penggunaan SPayLater sebelumnya, verifikasi akun Shopee selama minimal tiga bulan, kepemilikan KTP, dan memiliki penghasilan. Kuesioner disusun dengan lima opsi jawaban, yaitu sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, dan sangat tidak setuju. Analisis data menggunakan *Structural Model Equation* (SEM) dengan bantuan *software Partial Least Square* (PLS) untuk menguji pengukuran dan model structural.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Hasil Pengujian Outer Model**

a. Uji Validitas

Hasil uji validitas yang dilakukan pada *smart PLS convergent validity* seluruh konstruk menunjukkan nilai AVE yang > antara 0,6-0,7 sehingga memenuhi syarat dan valid dan *discriminant validity* menunjukkan nilai *loading* atas akar AVE setiap konstruk lebih besar dari nilai korelasi antar variabel sehingga telah memenuhi syarat validitas diskriminan.

b. Uji Reliabilitas

Hasil uji reabilitas yang lakukan pada smart PLS yaitu bahwa semua variabel memiliki nilai *Composite Reliability* > 0,7 dan nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6. Hal ini mengindikasikan bahwa pengukuran dapat dikatakan bahwa semua instrumen dalam penelitian ini reliabel.

2. Hasil Pengujian Inner Model

a. Uji R-square

**Tabel 1. Nilai R-square**

	R Square (R <sup>2</sup> )	R Square Adjusted
Y KPS	0,577	0,572
Z KD	0,525	0,520

Sumber: Data SmartPLS 3.2.9 (2024)

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa variabel Y (keputusan pinjam menggunakan SPaYLater), variasi dalam variabel Y dapat dijelaskan sebesar 57,7% dan variabel Z dapat dijelaskan sebesar 52,5% oleh variabel-variabel independen yang ada dalam model. sisanya di pengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti. Dengan demikian bahwa variabel-variabel independen pada penelitian ini memiliki kemampuan yang cukup baik untuk menjelaskan variabel y dan z.

b. Uji Model Fit

**Tabel 2. Model Fit**

	Saturated Model	Estimated Model
NFI	0,894	0,894

Sumber: Data SmartPLS 3.2.9 (2024)

Berdasarkan tabel 2 dapat disimpulkan bahwa penelitian ini memiliki tingkat kecocokan model sebesar 0,894 atau setara dengan 89,4%. Hal ini menunjukkan bahwa model yang digunakan dalam penelitian tersebut dapat dianggap baik dalam menjelaskan fenomena yang diamati.

3. Hasil Pengujian *Indirect Effect*

**Tabel 3. Indirect Effect**

	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
X1 KB -> Z KD -> Y KPS	1,994	0,047
X2 GH -> Z KD -> Y KPS	1,987	0,047
X3 PI -> Z KD -> Y KKPS	1,702	0,089
X4 H-> Z KD -> Y KPS	0,775	0,439

Sumber: Data SmartPLS 3.2.9 (2024)

Keterangan:

KB : kecerdasan buatan

GH : gaya hidup

PI : pembelian impulsive

H : hedonism

KPS : keputusan pinjaman menggunakan SPayLater

KD : kontrol diri

Berdasarkan tabel 3 pengaruh tidak langsung dari variabel KB->KD->KPS dan GH->KD->KPS dan variabel GH->KD->KPS dengan nilai *t-statistic* > dari 1,96 (*t-table*) dan nilai signifikansi (*p-value*) < dari tingkat alpha 0,05, dengan demikian terdapat pengaruh tidak langsung yang signifikan dari variabel independen ke variabel dependen melalui variabel mediasi atau variabel KD berperan baik dalam memediasi pengaruh antara variabel independen dan dependen.

Sedangkan pada variabel PI->KD->KPS dan variabel H->KD->KPS memiliki nilai *t-statistic* < dari 1,96 (*t-table*) dan nilai signifikansi (*p-value*) > dari tingkat alpha 0,05, yang artinya pengaruh tidak langsung ini tidak signifikan dari variabel independen ke variabel dependen melalui variabel mediasi atau variabel KD belum mampu berperan baik dalam memediasi pengaruh antara variabel independen dan dependen.

#### 4. Hasil Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan berdasarkan hasil pengujian *inner model*, yang mencakup *output* seperti *R-square*, *koefisien parameter*, dan *t-statistic*. Penentuan penerimaan atau penolakan suatu hipotesis dilakukan dengan mempertimbangkan signifikansi antara konstruk, *t-statistic* dan nilai *p-values*. Dalam penelitian ini, kriteria yang digunakan adalah nilai *t-statistic* yang lebih besar dari 1.96 (*t-table*), Jika menggunakan probabilitas untuk menolak atau menerima hipotesis maka  $H_a$  diterima jika  $p < 0,05$ .

##### a. Uji Hipotesis

**Tabel 4. Uji Hipotesis**

Hip	Variabel	<i>T Statistics</i> ( O/STDEV )	<i>P Values</i>	Deskripsi
H1	KB->KPS	4,644	0,000	Berpengaruh dan signifikan
H2	GH->KPS	1,704	0,089	Tidak berpengaruh dan tidak signifikan
H3	PI->KPS	4,984	0,000	Berpengaruh dan signifikan
H4	H->KPS	6,562	0,000	Berpengaruh dan signifikan
H5	KB->KD ->KPS	6,631	0,000	Berpengaruh dan signifikan
H6	GH->KD ->KPS	7,642	0,000	Berpengaruh dan signifikan

Dilanjutkan

**Lanjutan Tabel 4. Uji Hipotesis**

Hip	Variabel	T Statistics ( O/STDEV )	P Values	Deskripsi
H7	PI->KD ->KPS	3,416	0,001	Berpengaruh dan signifikan
H8	H->KD->KPS	0,945	0,345	Tidak berpengaruh dan tidak signifikan
H9	KD->KPS	2,116	0,035	Berpengaruh dan signifikan

Sumber: Data SmartPLS 3.2.9 (2024)

**b. Pembahasan Hasil Uji Hipotesis**

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kecerdasan buatan (X1) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $4,644 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,000 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 1 diterima. Hubungan antara kecerdasan buatan dan keputusan pinjaman menggunakan SPayLater lebih terkait dengan Technology Acceptance Model (TAM). Menurut TAM, persepsi kebermanfaatan teknologi dan persepsi kemudahan penggunaan teknologi memengaruhi niat dan perilaku pengguna terhadap teknologi (Mulyanto *et al.*, 2020). Kecerdasan buatan dapat dianggap sebagai bagian dari teknologi yang memberikan kebermanfaatan dan kemudahan penggunaan, sehingga memengaruhi niat dan perilaku pengguna terhadap SPayLater. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa kecerdasan buatan memengaruhi keputusan penggunaan layanan *FinTech* (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis gaya hidup (X2) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut tidak berpengaruh dimana *t-statistic*  $1,704 < 1,96$  dan dapat dikatakan tidak signifikan dikarenakan *p-value*  $0,089 > 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 2 tidak diterima. Meskipun hipotesis ini tidak terbukti dalam penelitian ini, konsep gaya hidup dapat dihubungkan dengan teori psikologi perilaku keuangan. Teori tersebut menunjukkan bahwa aspek-aspek psikologis individu, yang dapat memengaruhi perilaku keuangan, termasuk keputusan untuk menggunakan layanan pinjaman seperti SPayLater (Xiao, 2019). Hasil ini tidak konsisten dengan penelitian terdahulu yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan antara gaya hidup dan penggunaan *FinTech* (Waroka and Fadila, 2022)

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pembelian impulsif (X3) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $4,984 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,000 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 3 diterima. Hubungan antara pembelian impulsif dan keputusan pinjaman menggunakan SPayLater sesuai dengan teori psikologi perilaku keuangan. Pembelian impulsif dapat dipahami sebagai hasil dari faktor-faktor

psikologis, seperti kontrol diri dan impulsivitas, yang memengaruhi perilaku keuangan individu (Xiao, 2019). Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa pembelian impulsif memengaruhi keputusan penggunaan *FinTech* (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pembelian impulsif (X4) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $6,562 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,000 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 4 diterima. Temuan bahwa hedonisme berpengaruh terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater konsisten dengan teori psikologi perilaku keuangan. Konsep hedonisme mengacu pada kecenderungan individu untuk mencari kesenangan dan kepuasan instan, yang dapat mempengaruhi perilaku keuangan seperti penggunaan layanan pinjaman (Xiao, 2019). Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa hedonisme memengaruhi keputusan penggunaan layanan *FinTech* (Kurniasari & Fisabilillah, 2021).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kecerdasan buatan (X1) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) melalui kontrol diri (Z) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $6,631 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,000 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 5 diterima. Hipotesis ini juga terkait dengan Technology Acceptance Model (TAM), terutama dalam konteks persepsi pengguna terhadap teknologi dan faktor-faktor psikologis seperti kontrol diri. Kontrol diri dapat memediasi hubungan antara persepsi kebermanfaatan dan kemudahan penggunaan teknologi (termasuk kecerdasan buatan) dengan niat dan perilaku pengguna terhadap SPayLater (Mulyanto *et al.*, 2020). Dalam hal ini, kontrol diri berperan sebagai mediator antara faktor-faktor psikologis dan penerimaan teknologi. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa kontrol diri memediasi hubungan antara faktor-faktor psikologis, termasuk kecerdasan buatan, dan perilaku konsumen (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis gaya hidup (X2) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) melalui kontrol diri (Z) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $7,642 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,000 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 6 diterima. Hipotesis ini menunjukkan bahwa kontrol diri memediasi hubungan antara gaya hidup dan keputusan penggunaan SPayLater. Teori ini mendukung konsep bahwa faktor-faktor psikologis, seperti gaya hidup dan kontrol diri, saling terkait dalam membentuk perilaku keuangan individu (Xiao, 2019). Temuan ini memberikan tambahan bukti bahwa kontrol diri memediasi hubungan antara gaya hidup dan keputusan penggunaan *FinTech* (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pembelian impulsif (X3) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) melalui kontrol diri (Z) dapat

dikatakan hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $3,416 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,001 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa hipotesis 7 diterima. Temuan ini sejalan dengan teori bahwa kontrol diri memediasi hubungan antara perilaku impulsif dan perilaku keuangan. Kontrol diri memainkan peran penting dalam mengendalikan impulsivitas dan memoderasi efeknya terhadap keputusan keuangan (Xiao, 2019) Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa kontrol diri memediasi hubungan antara perilaku impulsif dan perilaku keuangan (Istianingsih, Kamil and Suraji, 2022).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 8 tidak diterima, pembelian impulsif (X4) terhadap keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) melalui kontrol diri (Z) dapat dikatakan hubungan antara variabel tersebut tidak berpengaruh dimana *t-statistic*  $0,945 < 1,96$  dan dapat dikatakan tidak signifikan dikarenakan *p-value*  $0,345 > 0,05$ . Meskipun hipotesis ini tidak terbukti dalam penelitian ini, konsep bahwa kontrol diri memediasi hubungan antara hedonisme dan keputusan keuangan didukung oleh teori psikologi perilaku keuangan. Kontrol diri diyakini memoderasi pengaruh faktor-faktor psikologis terhadap perilaku keuangan individu (Xiao, 2019). Temuan ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menemukan pengaruh positif dan signifikan dari hedonisme terhadap keputusan penggunaan SPayLater melalui kontrol diri (Kurniasari & Fisabilillah, 2021).

Berdasarkan hasil tabel 4 hipotesis 9 diterima hubungan antara variabel tersebut berpengaruh dimana *t-statistic*  $2,116 > 1,96$  dan dapat dikatakan signifikan dikarenakan *p-value*  $0,035 < 0,05$ . Kesimpulannya bahwa. Hubungan antara kontrol diri dan keputusan pinjaman menggunakan SPayLater didukung oleh teori yang menunjukkan bahwa kontrol diri memengaruhi kemampuan individu untuk mengendalikan perilaku keuangan mereka. Teori ini menekankan peran penting kontrol diri dalam membentuk perilaku keuangan yang sehat (Xiao, 2019). Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa kecerdasan buatan memengaruhi kemampuan individu untuk mengendalikan perilaku mereka (Nurmalina and Sulastri, 2019).

## SIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa terdapat beberapa temuan penting terkait pengaruh variabel independen terhadap keputusan penggunaan SPayLater (Y), baik secara langsung maupun melalui variabel mediasi kontrol diri (Z). Kecerdasan buatan (KB), pembelian impulsif (PI), dan hedonisme (H) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan penggunaan SPayLater. Sementara gaya hidup (GH) tidak memiliki pengaruh yang signifikan secara langsung terhadap keputusan tersebut.

Pengaruh variabel-variabel tersebut juga dipengaruhi oleh variabel mediasi kontrol diri (KD), dimana kontrol diri berperan sebagai mediator antara kecerdasan buatan, gaya hidup, pembelian impulsif, dan hedonisme terhadap keputusan

penggunaan SPayLater. Namun, pengaruh tidak langsung dari pembelian impulsif dan hedonisme melalui kontrol diri tidak berperan baik dalam memediasi antara variabel independent dan variabel dependen

## KETERBATASAN DAN SARAN

Adapun saran yang dapat peneliti berikan yaitu Dari hasil analisis hipotesis dalam penelitian ini, terlihat bahwa beberapa hipotesis tidak diterima, menandakan potensi untuk memperkuat hasil dengan perluasan populasi dan peningkatan kekuatan bukti. Menariknya, dari tabel *R-square*, dapat dilihat bahwa variabel keputusan pinjaman menggunakan SPayLater (Y) dapat dijelaskan sebesar 57,7% oleh variabel independen dalam model, dan variabel kontrol diri (Z) sebesar 52,5%. Namun, masih ada sebagian variasi yang tidak dapat dijelaskan oleh variabel yang telah diteliti.

Saran teoritis dapat difokuskan pada pengembangan model kuantitatif yang lebih komprehensif dengan mempertimbangkan penambahan variabel seperti pendapatan, tingkat pendidikan, dan kepercayaan untuk memperluas cakupan analisis.

Secara praktis, hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi penyedia layanan *FinTech* dalam mengoptimalkan produk dan layanan mereka untuk lebih memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen. Selain itu, pemerintah dan lembaga keuangan dapat menggunakan temuan ini untuk merancang program edukasi finansial yang lebih cermat dan efektif, serta meningkatkan kesadaran konsumen tentang risiko dan manfaat penggunaan layanan *FinTech* seperti SpayLater.

## DAFTAR RUJUKAN

- Aprianur, R. (2020) 'Hubungan Keterlibatan Fashion Dengan Pembelian Impulsif Produk Fashion Pada Dewasa Awal', *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 8(2), p. 156. Available at: <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v8i2.4895>.
- Arifianti, R. and Gunawan, W. (2021) 'Perilaku Impulse Buying Di Masa Pandemi', *SosioGlobal: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Sosiologi*, 5(1), p. 43. Available at: <https://doi.org/10.24198/jsg.v5i1.30759>.
- Caruana, R., Glozer, S. and Eckhardt, G.M. (2020) "Alternative Hedonism": Exploring the Role of Pleasure in Moral Markets', *Journal of Business Ethics*, 166(1), pp. 143-158. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04123-w>.
- Istianingsih, Kamil, I. and Suraji, R. (2022) *The Role of Self-Control in the Impact of Artificial Intelligence Innovation on Lending Decisions in Online Fintech*, *International Journal of Applied Engineering and Technology*. London.
- Kurniasari, I. and Fisabilillah, L.W.P. (2021) 'Fenomena Perilaku Berbelanja Menggunakan Spaylater Serta Dampaknya Terhadap Gaya Hidup Mahasiswa Ilmu Ekonomi', *Independent: Journal Of Economics*, 1(3), pp. 207-218.
- Liputan6 (2022) *Daftar 5 Kota Indonesia dengan Pemakaian Paylater Tertinggi di Tokopedia pada 2021 - Tekno Liputan6.com*. Available at: <https://www.liputan6.com/tekno/read/4858284/daftar-5-kota-indonesia->

dengan-pemakaian-paylater-tertinggi-di-tokopedia-pada-2021 (Accessed: 17 September 2023).

- Mulyanto, A. *et al.* (2020) 'Penerapan Technology Acceptance Model (TAM) dalam Pengujian Model Penerimaan Aplikasi MasjidLink', *Semesta Teknika*, 23(1), pp. 27-38. Available at: <https://doi.org/10.18196/st.231253>.
- Nurmalina and Sulastri (2019) 'Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Berhutang Pada Mahasiswa Fakultas X Universitas Muhammadiyah Lampung Nurmalina Sulastri Pendahuluan Indonesia adalah negara yang sedang berkembang dan memiliki berbagai macam tingkat permasalahan pada pendudukn', 2(1), pp. 31-40.
- Prastiwi, I.E. and Fitria, T.N. (2020) 'Budaya Hedonisme dan Konsumtif dalam Berbelanja Online Ditinjau dari Perpektif Ekonomi Syariah', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), p. 731. Available at: <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1486>.
- Reddyson *et al.* (2022) 'Pengaruh Fitur Paylater terhadap Sifat Belanja yang Konsumtif pada Remaja di Kota Batam', *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 6(2), pp. 261-268. Available at: <https://doi.org/10.31294/eco.v6i2.13092>.
- Sari, I.P. (2019) 'Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Dalam Transaksi E-Commerce Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik Beserta Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan konsumen', *Pamulang Law Review*, 2(1).
- Waroka, Silvy and Fadila, Arif (2022) 'Pengaruh Kepercayaan dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Menggunakan Pinjaman Online Shopee Paylater', *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(12), pp. 619-624.
- Xiao, jian jing (2019) 'The Psychology of Financial Consumer Behavior', in, pp. 1-21. Available at: [https://doi.org/10.1007/978-3-030-10570-9\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-030-10570-9_4).