

# BAB I

## PENGANTAR

### A. Latar belakang

Perkembangan era digital yang terus berkembang pesat saat ini membuat *fintech* telah menjadi salah satu perubahan besar dalam dunia keuangan. *Fintech*, singkatan dari *Financial Technology*, menunjukkan penggunaan teknologi untuk menyediakan layanan keuangan yang inovatif, efisien, dan mudah diakses.

Finpay.id (2021), perkembangan *fintech* telah membawa dampak yang signifikan pada cara kita mengelola keuangan kita sehari-hari. Mulai dari pembayaran digital, pinjaman *online*, investasi otomatis, hingga asuransi berbasis teknologi, *fintech* telah merevolusi bagaimana individu berinteraksi dengan uang dan membuat transaksi keuangan lebih efisien.

Melihat fenomena perkembangan *fintech* dan kebutuhan masyarakat akan kredit keuangan, muncul tuntutan akan inovasi-inovasi baru yakni dengan membuat teknologi aplikasi *fintech P2P lending* atau pinjaman uang *online*. Penelitian yang dilakukan oleh Wibowo, (2016) menyatakan bahwa *peer-to-peer lending* (P2P) adalah model pembiayaan berbasis teknologi finansial yang menawarkan solusi pembiayaan yang efektif, efisien dan mudah.

Berdasarkan artikel yang ditulis pada website dataindonesia.id, Pada tahun 2022, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat bahwa total penyaluran pinjaman *online* oleh perusahaan *fintech lending* di Indonesia mencapai Rp 225,55 triliun. Jumlah ini meningkat 44,6% dari tahun sebelumnya yang mencapai Rp 15,97 triliun. Sementara itu, jumlah penerima pinjaman *fintech* mencapai 178 juta

entitas pada tahun 2022. Mayoritas penerima pinjaman berasal dari Jawa Barat dengan jumlah 47,16 juta entitas dengan nilai pinjaman sebesar Rp55,88 triliun. Sementara di Jakarta sebanyak 42,91 juta peminjam dengan nilai pinjaman sebesar Rp60,67 triliun. Jumlah peminjam di Jawa Timur sebanyak 19,54 juta entitas dengan nilai pinjaman Rp18,6 triliun. Jumlah penyaluran kredit ke sektor produktif mencapai Rp105,18 triliun pada tahun 2022. Nilai tersebut setara dengan 46,63% dari total penyaluran pinjaman *fintech*.

Salah satu keuntungan utama dari teknologi *fintech* adalah kemudahan akses. Dengan aplikasi seluler dan *platform online*, pengguna dapat mengelola keuangan mereka secara *real-time*, dimanapun dan kapanpun. Ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar dan menghilangkan kebutuhan untuk mengunjungi kantor bank fisik atau lembaga keuangan tradisional.

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 77/POJK.1/2016 dan Lembaran Negara Republik Indonesia No. 6005, istilah jasa pinjam mengacu pada layanan keuangan yang memungkinkan para pihak untuk terlibat dalam komunikasi berkelanjutan dan melakukan transaksi keuangan menggunakan mata uang rupiah melalui sistem elektronik, khususnya internet.

Pinjaman online, sering dikenal sebagai *fintech*, adalah jenis pinjaman yang menggunakan teknologi internet untuk berbagi informasi dan di mana perjanjian dibuat tanpa komunikasi penuh dan terbuka antara pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi. (Hidayat dkk., 2022). Pinjaman *online* menjadi populer dalam beberapa tahun terakhir karena kemudahannya dan aksesibilitasnya yang tinggi. Pinjaman *online* dapat diakses melalui *platform* digital seperti situs web, aplikasi seluler, atau *platform fintech*. Layanan ini menyediakan pinjaman *online* yang

memungkinkan individu atau bisnis untuk mengajukan pinjaman dengan cepat dan mudah. Proses pengajuannya pun hanya melibatkan pengisian formulir data diri secara *online*. Peminjam diminta untuk mengisi informasi pribadi dan keuangan, seperti identitas, penghasilan, pekerjaan, dan riwayat kredit. Beberapa aplikasi menggunakan teknologi kecerdasan buatan untuk menganalisis kredit secara otomatis, dalam artikel Kemenkeu (Tantri Dewayani 2021).

Pinjaman *online* dibedakan menjadi dua pinjaman *online* yaitu legal dan ilegal keduanya memiliki perbedaan dalam hal keabsahan, regulasi, dan perlindungan konsumen. Pinjaman *online* legal adalah lembaga yang memiliki lisensi resmi dan tunduk pada regulasi serta pengawasan otoritas keuangan (Umami, 2022). Mereka memberikan perlindungan konsumen, transparansi, dan informasi yang jelas. Di sisi lain, pinjaman *online* ilegal beroperasi tanpa izin, melanggar peraturan, dan tidak memberikan perlindungan yang memadai kepada konsumen. Konsumen harus berhati-hati dalam memilih pinjaman *online* agar terhindar dari penipuan dan penyalahgunaan data pribadi.

Tim Satuan Tugas Waspada Investasi (SWI) yang merupakan bagian dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menemukan adanya perusahaan yang menyediakan layanan pinjaman *online* secara ilegal dan legal. Beberapa contoh aplikasi pinjaman *online* ilegal yang perlu diwaspadai antara lain Dana Pinjam Randoric, Dana Pinjam, Tunai Harian Lite, Tunai Cair, dan Rupiah Now. Namun, sebaliknya, ada juga aplikasi pinjaman *online* legal yang telah mendapatkan lisensi resmi dan memiliki reputasi yang baik, seperti Kredivo, Akulaku, Danamas, Kredit Pintar, dan Tunaiku.

Munawaroh, (2023), pembelian pinjaman online legal harus dilakukan. Hal ini terkait dengan persyaratan bagi pemilik pinjaman untuk memberikan utang kepada pemilik pinjaman. Utang piutang diatur dalam Pasal 1754 KUH Perdata yang berbunyi: *"Pinjam pakai habis adalah suatu perjanjian, yang menentukan pihak pertama menyerahkan sejumlah barang yang dapat habis terpakai kepada pihak kedua dengan syarat bahwa pihak kedua itu akan mengembalikan barang sejenis kepada pihak pertama dalam jumlah dan keadaan yang sama"*. Jika pemegang pinjaman tidak menerima pembayaran, organisasi pinjaman online harus memberikan bantuan kepada pemegang pinjaman dengan memberikan pesan pengganti yang sesuai dengan waktu dan persyaratan.

Risiko jika pinjaman online tidak dibayar, karena biaya pinjaman yang besar akan dihasilkan. Penagih utang akan menghubungi Anda jika Anda tidak membuka kunci akun pinjaman online. Meskipun demikian, pemesanan pinjaman online mematuhi semua hukum yang berlaku selama periode reservasi pin. Ketika pinjaman online tidak dibeli, seseorang dapat memperoleh pinjaman dari SLIK OJK dengan kualitas di bawah standar, seperti pembiayaan ganda, tetapi ini akan mengakibatkan kekambuhan jika pinjaman diajukan lagi.

Bunga dan biaya pinjaman *online* seringkali memiliki tingkat administrasi yang tinggi dibandingkan dengan pinjaman dari lembaga keuangan kantor bank fisik maupun lembaga keuangan tradisional ini disebabkan karena tidak adanya jaminan fisik atau proses verifikasi intens. Keamanan dan privasi pada pinjaman *online* biasanya mengambil langkah-langkah yang ketat untuk melindungi data pribadi peminjam. Meskipun pinjaman *online* dapat memberikan akses cepat ke dana, ada risiko tertentu yang harus diperhatikan. Peminjam perlu memastikan bahwa mereka dapat membayar kembali pinjaman sesuai dengan kesepakatan.

Jika gagal membayar terdapat resiko yang harus ditanggung oleh penerima pinjaman dengan menghadapi denda, riwayat kredit yang jelek dan blacklist pada data OJK (Lena Astari, 2023).

Dalam artikel yang ditulis oleh Tantik Sumarlin, (2021), resiko yang ditimbulkan jika gagal bayar, pihak pinjaman *online* melakukan perilaku yang tidak manusiawi. Penagihan dilakukan dengan menggunakan setiap akun yang telah ditinjau oleh sistem pada saat menyelesaikan pinjaman *online*. Pengambilan data pribadi dari kontak, sms, panggilan, dan lain-lain.

Dampak psikologis yang bisa dialami oleh korban atau individu yang terjerat hutang pinjaman *online* adalah perasaan panik, gelisah, dan bingung. Mereka mungkin kehilangan akal sehat dan tidak memikirkan konsekuensi yang lebih buruk jika pembayaran terhenti. Tekanan dari penagih hutang, yang seringkali menggunakan intimidasi dan ancaman, dapat memperburuk kondisi psikologis peminjam. Mereka menjadi semakin terpuruk, takut, cemas, bingung, dan khawatir secara ekstrem, yang dapat menyebabkan gangguan psikologis dan fisiologis.

Hening, seorang ahli dalam keuangan berbasis *online* menyarankan agar peminjam yang terjerat pinjol segera menyelesaikan pembayaran jika memungkinkan, bahkan lebih baik jika dapat melunasi utang dengan segera. Jika tidak mampu, pembayaran harus dilakukan dengan tertib sampai lunas. Penting juga untuk berkomitmen untuk tidak mengulangi pengambilan pinjaman *online* di masa depan. Jika mengalami masalah dengan penyedia pinjaman *online*, sebaiknya segera mencari bantuan dari lembaga bantuan hukum yang dapat

memberikan pendampingan dan membantu menyelesaikan masalah ini (Holy, 2021).

Setiap orang memiliki nilai yang berbeda tergantung dari sudut pandang, niat, motivasi, dan kebutuhannya terhadap suatu hal. Minat dapat menandakan suatu rasa suka atau tidak suka terhadap sesuatu dengan cara yang lebih halus. Seperti yang dinyatakan oleh Syah, (1999), minat mengacu pada perubahan sikap dan tingkat kepedulian terhadap sesuatu, atau peningkatan yang signifikan dalam tingkat kepedulian seseorang. Minat adalah perasaan yang lebih positif dan antusias terhadap suatu tindakan atau aktivitas tertentu tanpa ada pertentangan. Hal ini kurang lebih sejalan dengan penjelasan Slameto (2013).

Pendapat lain diungkapkan oleh Pupu (2018), ketika seseorang melihat sesuatu yang ada di sekitar dengan keinginan untuk memahami, memiliki, mempelajari, dan memverifikasinya, dikatakan minat. Minat meningkatkan potensi manusia dalam berbagai bidang, termasuk hubungan interpersonal, prestasi akademik dan profesional, partisipasi dalam kegiatan rekreasi, dan rutinitas sehari-hari. Minat mempengaruhi kecenderungan seseorang dalam berbagai cara relatif terhadap objek tertentu.

Ketika sikap seseorang terhadap suatu objek tertentu menjadi lebih kuat, maka akan lebih banyak aktivitas yang dilakukan terhadap objek tersebut secara umum. Sesuai dengan beberapa faktor penarik yang telah disebutkan di atas, sesuatu yang menarik akan meningkatkan hasil yang positif, dan sebaliknya, sesuatu yang kurang dalam faktor penarik dapat mengakibatkan kelesuan, mungkin juga keseganan. Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa minat adalah komitmen untuk merasa senang,

gembira, dan memiliki terhadap sesuatu, baik berupa proyek, orang, benda, atau rangkaian kegiatan yang berkaitan. Orang tersebut kemudian akan bersemangat untuk mempelajari lebih lanjut tentang minat yang dimaksud.

Dewasa awal adalah tahap di mana individu mampu mengendalikan emosinya sendiri, memiliki kesadaran dalam membuat keputusan, dan menunjukkan sikap kritis dalam tindakan mereka. Masa dewasa awal umumnya dimulai pada usia 18 tahun dan berlangsung hingga sekitar usia 40 tahun. Selama periode ini, terjadi perubahan fisik dan psikologis yang terkait dengan penurunan kemampuan reproduksi (Hurlock, 1997).

Pada dewasa awal secara fisik menunjukkan kematangan dalam hal pertumbuhan dan perkembangan aspek fisiologis yang mencapai puncaknya. Mereka memiliki kondisi kesehatan dan stamina yang optimal, yang memungkinkan mereka untuk tampil inisiatif, kreatif, energik, responsif, dan proaktif dalam menjalankan berbagai aktivitas (Putri, 2018). Dewasa awal lebih dominan menggunakan pinjaman *online* daripada dewasa madya karena mereka lebih terbiasa dengan teknologi, pinjaman *online* lebih mudah dan cepat, memiliki persyaratan yang lebih fleksibel, mereka menghadapi kebutuhan finansial yang mendesak, dan pinjaman *online* umumnya menawarkan jumlah pinjaman yang lebih kecil.

Dalam studi kasus yang dilakukan oleh Ferdiansyah, (2022) dewasa madya yaitu masa dimana seorang individu sudah mulai menunjukkan tanda-tanda penurunan kapasitas khususnya pada domain fisik. Sehingga dalam hal teknologi dewasa awal lebih cenderung paham dari pada dewasa madya. Pinjaman *online* sering kali memiliki persyaratan yang lebih fleksibel dan proses

yang lebih sederhana dibandingkan dengan pinjaman tradisional. Mereka juga tidak perlu menghadapi proses yang rumit seperti pengecekan kredit yang ketat atau menyiapkan dokumen-dokumen yang rumit.

Pinjaman *online* memudahkan masyarakat untuk melakukan pembelian barang atau untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka, tak jarang ada beberapa juga yang menggunakannya untuk dana darurat dan kebutuhan mendesak. Kemudahan pinjaman uang tunai secara *online* juga dapat menimbulkan perilaku *impulsive buying*. Verplanken & Herabadi, (2001) berpendapat bahwa *impulsive buying* adalah sebuah kegiatan membeli sebuah produk tanpa perencanaan sebelumnya dengan tidak rasional dan pembelian tersebut muncul karena adanya dorongan emosional.

Kalla & Arora (2011) *Impulsive buying* merupakan tindakan pembelian yang terjadi secara tiba-tiba dan tidak direncanakan sebelumnya. Dewasa awal, yang merupakan masa transisi dari remaja ke dewasa, dapat mempengaruhi minat seseorang dalam mengajukan pinjaman *online*. Beberapa faktor yang mempengaruhi hubungan antara kedua hal tersebut adalah situasi keuangan pribadi, aksesibilitas teknologi, kurangnya sejarah kredit, dan kurangnya kesadaran finansial yang matang. Pinjaman *online* menawarkan akses yang mudah dan cepat, tetapi juga memiliki risiko yang perlu diperhatikan, seperti suku bunga tinggi dan biaya tersembunyi.

Minat pinjaman *online* dapat memiliki hubungan dengan perilaku *impulsive buying*, meskipun tidak selalu demikian dalam setiap situasi. Ketersediaan dana yang cepat seringkali menawarkan proses yang cepat dan mudah untuk mendapatkan dana. Hal ini dapat membuat individu menjadi lebih cenderung

untuk membuat pembelian *impulsive buying* karena mereka memiliki akses langsung ke uang yang mereka butuhkan. Minat penggunaan pinjaman *online* juga dapat mengganggu proses pengambilan keputusan yang rasional. Ketika seseorang terburu-buru untuk mendapatkan dana atau tergoda oleh penawaran diskon atau promosi, mereka rentan terhadap perilaku *impulsive buying*.

Kebutuhan gaya hidup menjadi faktor minat dewasa awal untuk melakukan pinjam *online* dimana individu cenderung membeli barang dan layanan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pribadi, dapat mempengaruhi minat seseorang untuk melakukan pinjaman *online*. Dalam upaya memenuhi keinginan segera, seseorang mungkin cenderung mengambil pinjaman *online* untuk memenuhi untuk membeli barang-barang mewah, perjalanan liburan, atau pengalaman yang diinginkan. Pengelolaan keuangan pribadi pada dewasa awal menjadi faktor minat pinjaman *online* untuk kebutuhan gaya hidup dalam mengelola keuangan pribadi. Jika seseorang memiliki kebiasaan pengeluaran yang tidak terkendali atau kurangnya kebiasaan menabung, mereka mungkin lebih cenderung mengambil pinjaman *online* untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup.

Minat terhadap pinjaman *online* untuk kebutuhan dana darurat meningkat karena kemudahan akses, kecocokan dengan kebutuhan darurat, persyaratan yang lebih longgar, dan fleksibilitas yang ditawarkan. Meskipun ada keuntungan dalam penggunaan pinjaman *online*, penting untuk berhati-hati dan bertanggung jawab dalam mengelola pinjaman tersebut. Memahami ketentuan dan biaya yang terkait, memiliki rencana pengembalian yang jelas, dan mempertimbangkan kemampuan keuangan adalah langkah penting.

Dewasa awal suka membeli sesuatu yang mendukung penampilan mereka, biasanya mereka membeli barang yang tidak sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan mereka. Namun, hal ini disebabkan oleh kekhawatiran bahwa jika mereka tidak segera membeli, mereka mungkin tidak akan memiliki kesempatan lain untuk mendapatkan barang tersebut. Remaja ingin tampil trendy dan selalu mengikuti tren yang sedang berlaku, sehingga mereka cenderung tidak pernah merasa puas dengan apa yang mereka miliki (Suryani, 2013). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sazali & Rozi, (2020) mengungkapkan bahwa salah satu opsi untuk memberikan kemudahan dalam mendapatkan dana pinjaman adalah melalui penggunaan layanan pinjaman *online*.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mardikaningsih dkk., (2020) tentang hubungan perilaku konsumtif dan minat mahasiswa menggunakan jasa Pinjaman *online* mengemukakan bahwa dimasa digital saat ini, kehadiran *financial technology* telah merubah kehidupan masyarakat dalam hal keuangan, termasuk para mahasiswa, keberadaan *fintech* diatur sedemikian rupa untuk mempermudah akses bagi mahasiswa. Kenyamanan yang dirasakan justru menjadi penyebab munculnya perilaku konsumen.

Menurut Miranda, (2016) pada dasarnya, *impulsive buying* dipengaruhi oleh dua jenis faktor utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Banyak penelitian sebelumnya telah mengkaji *impulsive buying* dan faktor-faktor yang memengaruhinya.

Penelitian Larasati, (2014) dalam sebuah penelitian berjudul hubungan antara kontrol diri dan pembelian impulsif yang dilakukan oleh seorang mahasiswa pascasarjana psikologi di sebuah Universitas Surabaya yang

melakukan pembeliannya secara online, hasilnya menunjukkan bahwa ketika tingkat kontrol diri meningkat, tingkat pembelian impulsif juga meningkat.

Hasil survei awal pra penelitian yang dilakukan peneliti pada 53 partisipan dengan rentang usia 18-35 tahun mendapatkan hasil bahwa menunjukkan minat yang tinggi terhadap pinjaman *online* untuk gaya hidup sehari-hari dan kebutuhan dana darurat sebanyak 98%. Mereka merasa bahwa pinjaman *online* dapat memberikan akses cepat dan mudah terhadap dana yang dibutuhkan dalam menghadapi kebutuhan sehari-hari, gaya hidup, dan keadaan darurat. Partisipan merasa dengan adanya pinjaman *online* sebagai solusi yang membantu mereka memenuhi kebutuhan dan mencapai gaya hidup yang diinginkan.

Berdasarkan fenomena yang sudah dijabarkan di atas, dapat diketahui bahwa penelitian mengenai minat penggunaan pinjaman *online* dan *impulsive buying* penting untuk dilakukan dengan alasan bahwa, di masa sekarang dimana pinjaman *online* semakin mudah diakses oleh dewasa awal dapat menimbulkan perilaku *impulsive buying* pada dewasa awal, karena dewasa awal belum memiliki pemikiran yang labil sehingga mudah untuk terpengaruh.

Terdapat konsekuensi negatif dari *impulsive buying*, antara lain peningkatan pengeluaran yang tidak terkendali, penyesalan terkait dengan masalah keuangan, dorongan berbelanja yang berlebihan yang jika tidak terpenuhi dapat menyebabkan stres, serta kekecewaan akibat pembelian produk yang tidak perlu atau berlebihan (Tinarbuko, 2006). Pentingnya dalam minat pinjaman *online* dengan perilaku *impulsive buying* terkait dengan risiko dan konsekuensi negatif yang dapat timbul. Ketika individu dewasa awal menggunakan pinjaman *online*

secara impulsif untuk memenuhi keinginan segera mereka, mereka rentan terjebak dalam siklus utang yang berkelanjutan. Hal ini dapat menyebabkan masalah keuangan jangka panjang, termasuk meningkatnya beban utang, kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran, dan merugikan kondisi keuangan secara keseluruhan.

*Impulsive buying* juga dapat mengarah pada pembelian barang atau layanan yang tidak diperlukan, menyebabkan pemborosan dan kesulitan dalam mengatur keuangan secara efektif. Oleh karena itu, urgensinya terletak pada perlunya kesadaran dan pengelolaan yang lebih baik terkait penggunaan pinjaman *online* dan kontrol diri dalam menghadapi dorongan belanja impulsif. Sehingga penelitian ini mampu memberikan informasi kepada dewasa awal untuk dapat menjadi pertimbangan apabila melakukan pembelian dengan cara menggunakan pinjaman *online*.

Dewasa awal yang tertarik dengan minat pinjaman *online* dapat memiliki kecenderungan untuk melakukan pembelian impulsif. Faktor-faktor seperti kemudahan akses, dampak psikologis, dan pengelolaan keuangan yang kurang matang dapat mempengaruhi hubungan antara minat pinjaman *online* dan pembelian impulsif pada dewasa awal. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi *impulsive buying*, peneliti memiliki ketertarikan untuk membahas lebih lanjut mengenai hubungan perilaku *impulsive buying* dengan minat penggunaan pinjaman *online* pada masa dewasa awal. Harapannya, penelitian ini akan memberikan kontribusi berharga bagi perkembangan ilmu psikologi, serta hasil penelitian nantinya akan bermanfaat dan berbagi informasi tentang bagaimana perilaku *impulsive buying* terkait dengan minat penggunaan pinjaman *online*.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan paparan yang sudah dijelaskan pada bagian sebelumnya, sehingga dapat dirumuskan bahwa: Apakah adanya hubungan perilaku *impulsive buying* dengan minat penggunaan pinjaman *online* pada masa dewasa awal.

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan perilaku *impulsive buying* dengan minat penggunaan pinjaman *online* pada masa dewasa awal.

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini adalah:

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pembaruan serta mengembangkan penelitian yang sudah ada sebelumnya bagi ilmu psikologi, khususnya psikologi perilaku konsumen dan psikologi positif mengenai minat penggunaan pinjaman *online* dan *impulsive buying*.

### **2. Manfaat Praktis**

#### 1) Dewasa awal

Pada penelitian ini peneliti mengharapkan adanya manfaat yang didapatkan dari penelitian ini diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan kepada dewasa awal sehingga muncul pengetahuan mengenai hubungan perilaku *impulsive buying* dengan minat penggunaan pinjaman *online* pada masa dewasa awal, sehingga dapat menjadi hal untuk mengevaluasi diri dan pertimbangan untuk mengambil langkah selanjutnya.

#### **D. Perbedaan dengan Penelitian Sebelumnya**

Beberapa penelitian terdahulu membahas mengenai hubungan perilaku konsumtif dan minat mahasiswa menggunakan jasa pinjaman *online* oleh (Mardikaningsih dkk., 2020) tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki apakah terdapat korelasi antara perilaku konsumtif dan minat mahasiswa dalam menggunakan layanan pinjaman *online*. Peneliti menggunakan 100 mahasiswa yang dipilih untuk dijadikan partisipan. Teknik yang dilakukan dalam penelitian tersebut dalam menentukan sampel adalah *accidental sampling*. Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bukti yang mendukung adanya korelasi antara perilaku konsumtif dan minat mahasiswa dalam memanfaatkan layanan pinjaman *online*.

Penelitian selanjutnya oleh Miranda, (2016) kajian terhadap faktor yang mempengaruhi *impulsive buying* dalam *online shopping* membagi dua faktor yang mempengaruhi *impulsive buying* yang pertama faktor internal yang memengaruhi *impulsive buying* pada belanja *online* adalah emosi positif atau suasana hati yang gembira dan perbedaan jenis kelamin konsumen adalah faktor-faktor yang mempengaruhi impulse buying dalam konteks belanja *online*. Faktor-faktor ini bersumber dari individu konsumen itu sendiri, sehingga penjual *online* tidak memiliki pengaruh langsung terhadap minat beli konsumen karena interaksi terbatas dalam lingkungan toko virtual.

Kedua yaitu faktor eksternal yang mempengaruhi *impulsive buying* pada *online shopping* adalah kualitas promosi dan pelayanan. Pentingnya kualitas pelayanan dan strategi promosi dalam meningkatkan impulse buying dalam belanja *online* telah terbukti memiliki pengaruh yang signifikan. Oleh karena itu,

karakteristik pembelian produk melalui internet memiliki potensi untuk mempengaruhi konsumen agar membeli produk yang sebenarnya tidak mereka perlukan.

Penelitian selanjutnya oleh Larasati, (2014). Tujuan penelitian ini adalah untuk menyelidiki dan menguji korelasi antara tingkat kontrol diri dan kecenderungan pembelian impulsif pakaian di kalangan mahasiswi. Subjek penelitian terdiri dari mahasiswi yang mengikuti program studi psikologi di Universitas Negeri Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan melibatkan sampel sebanyak 180 mahasiswi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya hubungan antara tingkat kontrol diri dan perilaku pembelian impulsif produk pakaian di lingkungan Universitas Negeri Surabaya, terutama pada mahasiswi yang melakukan pembelian secara online.

Pada penelitian yang dilakukan Aprilia, (2018) Tujuan penelitian ini adalah untuk meneliti kecenderungan *impulsive buying* di antara mahasiswa yang tinggal di Banda Aceh. Subjek penelitian terdiri dari 100 mahasiswa berusia 18-21 tahun yang terdaftar di Universitas Syiah Kuala. Metode pengumpulan data menggunakan skala *impulsive buying* yang terdiri dari 48 item. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan metode statistik, dengan menggunakan teknik komparasi menggunakan uji *t independent samples*. Hasil analisis menunjukkan nilai t-test sebesar 0,030, yang lebih kecil daripada nilai t tabel yang berjumlah 1,664.

Penelitian oleh Irwanto, (2016) yang berjudul gaya hidup remaja pengguna *smarthphone* di kota Malang mengatakan bahwa gaya hidup remaja di kota Malang tergantung dengan perkembangan teknologi dan sosial media yang ada

di *smartphone*, sehingga mereka dapat membeli apa yang diinginkan untuk memenuhi gaya hidup. Sehingga hal tersebut dapat menjadi peluang remaja melakukan *impulsive buying*.

Perbedaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dengan penelitian sebelumnya adalah terletak pada subjek dewasa awal dengan rentang usia 18-35. Peneliti meninjau minat pinjaman *online* dari *impulsive buying* yang dilakukan oleh dewasa awal.