

financial threat

by Axel Avila

Submission date: 24-Dec-2021 11:15PM (UTC+0700)

Submission ID: 1735518656

File name: Axel-JMT_ITB.docx (165.08K)

Word count: 6720

Character count: 43875

Pengaruh *Financial Threat* terhadap *Willingness to Change Financial Behavior* pada *Driver Go-Jek* di Surabaya, Indonesia

Njo Anastasia* dan Axel Avila

Program Finance & Investment, Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Kristen Petra

Abstrak. Selama pandemic Covid-19, driver go-jek mengalami kesulitan ekonomi disebabkan sulit mendapatkan pesanan secara online dari konsumen. Aktivitas pesanan online yang menurun serta ketakutan tertular virus mendorong driver go-jek untuk berusaha berbagai cara agar tetap dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh financial threat terhadap willingness to change financial behavior pada driver go-jek di Surabaya. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner yang disebarluaskan secara online menggunakan google form serta offline, sehingga diperoleh 100 responden. Setelah data terkumpul, maka data diolah menggunakan SEM-PLS untuk menguji hubungan economic hardship, debt, anxiety, financial threat terhadap willingness to change financial behavior. Hasil analisis menunjukkan debt dan anxiety berpengaruh signifikan terhadap financial threat. Financial threat berpengaruh signifikan terhadap willingness to change financial behavior. Sebaliknya, economic hardship tidak berpengaruh signifikan terhadap financial threat. Kondisi keuangan yang sulit mempengaruhi kondisi psikologi individu, sehingga dibutuhkan kerelaan untuk mengubah perilaku keuangan agar tetap dapat bertahan. Faktor psikologi memiliki pengaruh pada diri individu untuk dapat mengambil keputusan dengan bijaksana.

Katakunci: *Economic hardship, debt, anxiety, financial threat, willingness to change financial behavior*

Abstract. During the Covid-19 pandemic, go-jek drivers experienced economic difficulties due to the difficulty of getting online orders from consumers. The declining activity of online orders and the fear of contracting the virus have prompted go-jek drivers to try various ways to be able to meet their daily needs. This study aims to determine the effect of financial threats on willingness to change financial behavior on go-jek drivers in Surabaya. Data was collected through questionnaires distributed online using google form and offline, so that 100 respondents were obtained. After the data collected, the data is processed using SEM-PLS to examine the relationship between economic hardship, debt, anxiety, financial threat to willingness to change financial behavior. The results of the analysis show that debt and anxiety have a significant effect on the financial threat. Financial threat has a significant effect on willingness to change financial behavior. On the other hand, economic hardship has no significant effect on the financial threat. Difficult financial conditions affect individual psychological conditions, so it takes a willingness to change financial behavior in order to survive. Psychological factors have an influence on individuals to be able to make decisions wisely.

Keywords: *Economic hardship, debt, anxiety, financial threat, willingness to change financial behavior*

Pendahuluan

Uang merupakan alat pembayaran yang dibutuhkan setiap individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Setiap individu berusaha menempuh berbagai cara untuk mendapatkan uang tersebut meskipun menghadapi berbagai ancaman, seperti ancaman perubahan ekonomi ke arah resesi, pemutusan hubungan kerja, serta berbagai ancaman lain. Kesulitan tersebut dinamakan *financial threat*. Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass (2017) menyatakan *financial threat* adalah kecemasan akibat ketidakpastian terhadap kondisi ekonomi sekarang maupun kondisi ekonomi di masa depan. *Financial threat* yang dialami seseorang dipengaruhi *economic hardship*, *debt*, dan *anxiety*. Pengaruh dari *economic hardship* sendiri adalah bagaimana kondisi perekonomian di suatu negara atau wilayah itu sendiri. Kondisi tersebut dapat menambah atau mengurangi tingkat dari *financial threat* yang muncul pada masing – masing individu. Sejak peristiwa pandemic COVID-19 dari wilayah Wuhan, China ke berbagai Negara menunjukkan bahwa kondisi perekonomian mengalami penurunan secara signifikan, sehingga tiap individu merasakan ancaman finansial (Fahrika & Roy, 2020). Tiap individu dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, dengan ancaman yang meningkat, akibatnya individu kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami penurunan di triwulan 1 sebesar -0,74%, dibandingkan tahun 2020 triwulan 1 pertumbuhan ekonomi masih tercatat 2,97% (BPS, 2021). Kondisi tersebut menyebabkan daya beli masyarakat terus menurun. Konsumsi rumah tangga pada tahun 2020 triwulan 1 tercatat 2,83%, sedangkan pada tahun 2021 triwulan 1 konsumsi rumah tangga mencatat -2,23%. Penurunan pertumbuhan ekonomi dan konsumsi

rumah tangga meningkatkan tingkat *economic hardship* individu. Peningkatan *economic hardship* individu dikarenakan awalnya individu memiliki pendapatan tetap namun kemudian menurun bahkan tidak memiliki pendapatan sama sekali (BPS, 2021).

Kemampuan individu sendiri dalam mengatur keuangan diperlukan agar dapat terhindar dari masalah keuangan. Ketidakmampuan individu mengatur keuangan yang dimiliki akan membuat pendapatan yang diperoleh individu tidak dapat digunakan secara maksimal, akibatnya individu tersebut tidak memiliki pendapatan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pendapatan yang tidak cukup untuk kebutuhan hidup mendorong individu memilih utang (*debt*) dengan tujuan untuk menutupi kekurangan kebutuhan (Yushita, 2017). *Debt* yang dilakukan individu untuk menutupi kebutuhan hidup merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *financial threat* individu. Meningkatnya *debt* pada individu berarti meningkat pula ancaman–ancaman keuangan atau *financial threat* individu (Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass, 2017), peningkatan *debt* yang tidak disertai peningkatan pendapatan menyebabkan individu tanpa kemampuan pengelolaan keuangan mengalami kesulitan membayar *debt* tersebut.

Anxiety, kecemasan pada diri seseorang mempengaruhi *financial threat*. Kecemasan terhadap keuangan sendiri diartikan sebagai ketidakpastian individu akan masa depan (Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass, 2017), sebab tiap individu akan selalu berpikir apakah pekerjaan yang dilakukan atau pendapatan yang didapatkan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya maupun keluarga yang dimiliki. Uang merupakan faktor utama yang mempengaruhi tingkat kecemasan tiap individu. Kecemasan ini sendiri akan membuat individu merasa

stress, sulit mengatur atau mengelola keuangan yang dimiliki. Individu tersebut cenderung menjauh saat membicarakan hal – hal yang berkaitan dengan keuangan dengan harapan dapat mengelola tingkat *anxiety* yang dirasakannya (Grable, Heo, & Rabbani, 2015).

Menurut Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass (2017), kesediaan mengubah perilaku keuangan (*willingness to change financial behavior*) adalah kerelaan individu membuat perilakunya dalam mengatur keuangan yang dimiliki untuk mengubah situasi keuangan yang dialami agar mampu menghadapi *financial threat* yang ada. Individu memiliki keinginan untuk meningkatkan pendapatannya agar mampu menghadapi *economic hardship* dan membayar utang yang dimiliki. Peningkatan pendapatan membuat individu memiliki tingkat *anxiety* lebih rendah. Seseorang yang mengalami kesulitan ekonomi, stress atau cemas dan memiliki utang yang cukup tinggi membuat orang tersebut memiliki keinginan untuk mengubah perilaku keuangannya dibandingkan orang lain yang tidak memilikinya.

Financial threat selama pandemi berdampak cukup besar bagi *driver go – jek*. Pendapatan mengalami penurunan, akibat rendahnya pemesanan secara online. Hasil wawancara singkat yang dilakukan saat pandemi, beberapa *driver* mengungkapkan bahwa untuk kehidupan sehari – hari, pendapatannya sering tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri atau keluarganya. Selain itu beberapa *driver go – jek* masih terikat utang cicilan kendaraan dan utang lain seperti pembayaran uang kos untuk tempat tinggal. Pendapatan satu hari yang tidak cukup untuk kebutuhan sehari-hari, beban bertambah saat pembayaran utang jatuh tempo. Akibatnya, *driver go – jek* melakukan taktik “gali lubang, tutup lubang” melalui utang. Kondisi tersebut turut mendorong

kecemasan *driver*, perasaan bingung mencari cara untuk memenuhi kebutuhan hidup sendiri ataupun keluarga yang ditanggung agar tetap dapat terpenuhi. Peristiwa ini menarik untuk ditelusuri terutama pada periode pandemic Covid-19, sehingga *willingness to change pada financial behavior driver go – jek* perlu diteliti lebih lanjut. Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi pengaruh *economic hardship, debt, dan anxiety* terhadap *financial threat*. Selanjutnya, menguji pengaruh *financial threat* terhadap *willingness to change financial behavior* pada *driver go – jek* di Surabaya.

Money Management

Menurut Yushita (2017) money management berarti bagaimana individu mengatur keuangan yang dimiliki atau sumber pendapatan yang dimiliki. Mengatur berarti bagaimana individu menyeimbangkan kekayaan dan pendapatan yang dimiliki terhadap pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan, keinginan dan tujuan finansial. Warsono (2011) menyatakan *money management* adalah cara mengalokasikan uang atau penggunaan uang secara tepat agar dapat memenuhi kebutuhan individu. Alokasi uang disusun berdasarkan prioritas dari kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Prioritas pertama yaitu kebutuhan primer yaitu sandang (pakaian), pangan (makanan dan minuman), dan papan (tempat tinggal). Prioritas kedua adalah kebutuhan sekunder seperti kendaraan, hiburan, komunikasi dan lain – lain. Prioritas ketiga adalah kebutuhan tersier seperti berlibur ke luar negeri atau memiliki mobil mewah. Pengalokasian harus dilakukan agar uang yang dimiliki tidak habis hanya untuk kebutuhan sehari – hari saja, namun meliputi 70% untuk kebutuhan sehari – hari, 20% berupa tabungan atau dana darurat, dan 10% berupa dana investasi. Raaij (2016) menyatakan tujuan *money management* adalah memenuhi kebutuhan hidup dan menghindari utang. *Money*

management yang buruk akan membuat individu atau rumah tangga tidak dapat mencapai tujuan finansial yang direncanakan. Akibatnya terjadi *stress* pada individu ataupun anggota keluarga, sebab individu tersebut lebih sering menggunakan waktu dan pikirannya untuk menyelesaikan masalah keuangan yang mendesak dengan utang. Namun himpitan ekonomi yang dialami tidak selalu disebabkan kondisi internal individu atau keluarga tersebut, faktor perubahan ekonomi dan peristiwa wabah pandemic Covid-19 juga mempengaruhi kestabilan finansial. Perubahan pada faktor makro ekonomi sulit untuk dikontrol sehingga dibutuhkan perencanaan agar dapat mengatasi perubahan tersebut. Tiap individu atau keluarga akan menghadapi dengan cara yang berbeda akibat tekanan ekonomi (*economic hardship*) maupun *financial threat* yang terjadi selama pandemic.

Financial Threat

Financial Threat adalah peristiwa yang tidak menguntungkan bagi individu atau keluarga akibat adanya ancaman yaitu ancaman keuangan, mereka mengalami desakan finansial. Bentuk ancaman keuangan seperti kehilangan pekerjaan atau hilangnya pendapatan sehingga mengganggu perencanaan keuangan individu atau keluarga. Ancaman keuangan yang datang semakin besar dan semakin sulit akan membuat individu atau keluarga memiliki perasaan terancam akan masa depan. Selain itu, individu atau keluarga akan secara terus – menerus memikirkan tentang bagaimana buruknya kondisi keuangan yang dimiliki (Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass, 2017). *Financial threat* dapat dipengaruhi perubahan lingkungan dari individu, kepribadian individu dan harapan individu untuk masa depan. Pengukuran *financial threat* yang dialami menggunakan *financial threat scale* (FTS) digunakan. *Financial threat*

scale (FTS) terdiri dari lima indikator yang mengukur bagaimana kekhawatiran individu terhadap situasi keuangannya, keyakinan individu terhadap kondisi keuangannya, perasaan terancam akibat kondisi keuangannya, resiko dari kondisi keuangan yang dimiliki, dan bagaimana individu memikirkan kondisi keuangannya.

Tekanan Ekonomi (*Economic Hardship*)

Conger, Wallace, Sun, Simon, McLoyd & Brody (2002) menyatakan *economic hardship* diartikan sebagai kenyataan yang tidak menyenangkan bagi individu dikarenakan kondisi yang sulit untuk memenuhi kebutuhan – kebutuhan pokok yang diperlukan dan layanan – layanan penting seperti layanan kesehatan ataupun proteksi (asuransi). Pengeluaran sehari-hari untuk kebutuhan hidup dikurangi dikarenakan sumber pendapatan yang berkurang, serta kesulitan-kesulitan lain yang terjadi setiap bulan yaitu membayar kewajiban atau utang. Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass (2017) menyatakan *economic hardship* atau kekurangan sumber daya keuangan sering dialami individu yang jenjang karirnya menengah ke bawah dan berisiko tinggi. Saat terjadi *economic hardship*, maka individu maupun keluarga sering mengalami stress, yang disebabkan ketidakmampuan individu atau keluarga dalam membayar tagihan – tagihan yang ada maupun kebutuhan hidupnya.

Lempers, Clark – Lempers, & Simons (1989) melakukan pengukuran *economic hardship* menggunakan *economic hardship questionnaire* (EHQ) sebanyak 10 indikator. Indikator tersebut mengukur kemampuan individu membeli makanan yang diinginkan, kemampuan individu membeli pakaian yang diinginkan, memotong biaya hiburan untuk menghemat uang, kemampuan individu membeli peralatan rumah tangga,

mengubah pola penggunaan transportasi untuk menghemat uang, mengurangi sumbangan/ amal, mengurangi penggunaan utilitas seperti listrik dan air dalam rumah tangga, menjual beberapa barang yang dimiliki, dan menunda perawatan medis. Selanjutnya, Marjanovic, Fiksenbaum, & Greenglass (2018) membuktikan pengaruh *economic hardship* terhadap *financial threat*. Penurunan ekonomi mengakibatkan keuangan individu atau keluarga terganggu karena pendapatan yang berkurang atau hilangnya pekerjaan yang mendorong *financial threat* individu meningkat. Kebutuhan pokok untuk hidup seperti makanan, pakaian, dan tempat tinggal meningkat namun pendapatan berkurang maka *financial threat* meningkat.

H₁: *Economic hardship* berpengaruh signifikan terhadap *financial threat*.

Utang (*Debt*)

Graeber (2011) menjelaskan bahwa sejak dulu sistem perhitungan uang dan perhitungan *debt* memiliki kompleksitas. Rendahnya pendapatan akan membuat kebutuhan yang ada sulit terpenuhi, maka diperlukan *debt*. *Debt* merupakan kewajiban yang terjadi karena meminjam uang pada pihak lain dan kewajiban tersebut harus dibayarkan kembali dalam jangka waktu tertentu, terkadang disertai bunga. Perjanjian antara pemberi pinjaman dan peminjam disebut surat kontrak yang berisi syarat - syarat pinjaman, syarat pembayaran bunga, dan pelunasan serta syarat bahwa peminjam harus menyediakan jaminan. Livingstone & Lunt (1992) menyebutkan *personal debt* adalah utang oleh individu untuk memenuhi kebutuhan – kebutuhan yang diperlukan seperti makanan, pakaian dan tempat tinggal baik secara personal maupun keluarga atau rumah tangga. Peningkatan *personal debt* yang tinggi akan menimbulkan masalah bagi individu atau

rumah tangga yaitu ketidak-mampuan membayar utang. Meltzer, Bebbington, Brugha, Jenkins, McManus, & Dennis (2011) menyebutkan *personal debt* yang dilakukan individu dibagi menjadi tiga bagian utama, meliputi utang untuk belanja kebutuhan sehari – hari (makanan, minuman dan pakaian), utang terkait tempat tinggal atau perumahan seperti utang sewa untuk tempat tinggal, dan terakhir adalah utang terkait utilitas seperti tarif air dan listrik. Indikator *debt* mengukur bagaimana individu lebih memilih melakukan *debt* atau tidak untuk memenuhi kebutuhan hidup yang dibutuhkan, membayar tagihan – tagihan atau utang daripada manabung, dan melihat bagaimana usaha individu mengatur pengeluaran agar tidak sampai meminjam (Lusardi & Tufano, 2015). Fiksenbaum, Marjanovic dan Greenglass (2017) membuktikan *debt* berpengaruh signifikan terhadap *financial threat*. Penelitian dilakukan pada mahasiswa di Kanada yang belum lulus dan masih menjalankan studinya menggunakan *student loan*, padahal mereka belum memiliki pendapatan sehingga ancaman keuangan yang dialami semakin meningkat. Greenglass dan Mara (2012) juga menunjukkan bahwa *debt* yang meningkat menyebabkan ancaman keuangan lebih besar. Mahasiswa semakin terllilit *student loan* disebabkan ketidak-mampuan membayar *debt* tersebut, akibatnya semakin tinggi *debt* maka *financial threat* yang dialami individu semakin tinggi.

H₂: *Debt* berpengaruh signifikan terhadap *financial threat*.

Kecemasan (*Anxiety*)

Anxiety pada keuangan secara utama dilihat sebagai ketidakjelasan dan ketidakpastian tentang hal – hal yang ada terutama tentang masa depan. Dugas, Buhr, & Ladouceur (2004) menjelaskan kecemasan prospektif (*prospective anxiety*)

dan kecemasan penghambatan (*inhibitory anxiety*). Kecemasan prospektif menunjukkan kecemasan atas ketidakpastian pada peristiwa yang terjadi di masa depan. Sedangkan kecemasan penghambatan merupakan kecemasan atas ketidakpastian yang memberikan dampak negatif dimana individu tidak memiliki keinginan untuk maju kedepannya. Archuleta, Dale, & Spann (2013) menyebutkan *financial anxiety* merupakan perasaan takut, cemas, atau khawatir terhadap kondisi keuangan yang dimiliki masing – masing individu. *Financial anxiety* adalah situasi yang membuat individu tidak fokus terhadap pikirannya, dimana pikiran tersebut berhubungan dengan pengelolaan keuangannya (Grable, Heo, & Rabbani, 2015). Faktor utama pada *financial anxiety* adalah uang. Jika kondisi keuangannya berkurang atau memburuk akan membuat individu menghadapi ketidakpastian tentang masa depan keuangannya (Greenglass, Marjanovic, & Fiksenbaum, 2013). Untuk mengukur *financial anxiety* digunakan *Financial Anxiety Scale* (FAS) yaitu mengukur bagaimana kecemasan individu terhadap situasi keuangannya, kesulitan tidur akibat kondisi keuangan yang dimiliki, sulit berkonsentrasi dalam pekerjaan, mudah tersinggung terhadap kondisi keuangan yang dimiliki, perasaan khawatir terhadap kondisi keuangan, perasaan tegang terhadap kondisi keuangan, dan lelah yang diakibatkan khawatir secara terus – menerus akibat kondisi keuangan. Fiksenbaum, Marjanovic dan Greenglass (2017) menunjukkan pengaruh *anxiety* secara signifikan terhadap *financial threat*. Ketidakmampuan individu memenuhi kebutuhan hidup sehari – hari terutama makanan, pakaian dan tempat tinggal menyebabkan individu tersebut memiliki tingkat *anxiety* tinggi. Kecemasan yang meningkat menyebabkan *financial threat* juga meningkat. H₃: *Anxiety* berpengaruh signifikan terhadap *financial threat*.

1

Willingness to Change Financial Behavior (WTCFB)

Willingness to change dijelaskan sebagai akibat adanya tekanan dari luar yang datang terhadap seseorang, sehingga individu tersebut memiliki panggilan untuk melakukan perubahan melalui tindakan yang menghasilkan inovasi secara efektif (Ballet & Kelchtermans, 2008). Ajzen (1991) menyatakan *willingness to change* merupakan niat pada individu untuk melakukan tindakan atau tingkah laku. Setiap individu memiliki motivasi berbeda sehingga seberapa keras individu ingin melakukan tindakan atau tingkah laku akan berbeda – beda. Perbedaan tersebut membuat individu memiliki dorongan lebih atau kesediaan untuk berubah, namun tidak menutup kemungkinan akan bersikap sebaliknya yaitu tidak bersedia berubah (Metselaar, 1997).

Financial Behavior adalah perilaku yang berkaitan dengan bagaimana individu mengatur keuangan yang dimiliki. Shefrin (2000) mendefinisikan *financial behavior* sebagai studi tentang tingkah laku keuangan pada individu yang dipengaruhi faktor atau fenomena psikologi. Nofsinger (2001) mengutarakan bahwa *financial behavior* adalah ilmu yang mempelajari perilaku individu secara aktual pada keputusan keuangan, khususnya bagaimana faktor psikologi mempengaruhi pengambilan keputusan keuangan personal, perusahaan, dan pasar keuangan. Nababan & Sadalia (2012) menjelaskan indikator *financial behavior* yang pertama yaitu membayar tagihan tepat waktu. Kedua, membuat anggaran dari pengeluaran – pengeluaran yang dilakukan saat belanja. Ketiga yaitu mencatat pengeluaran dan belanja. Keempat yaitu menyediakan dana untuk situasi darurat atau tidak terduga. Kelimayaitu menabung.

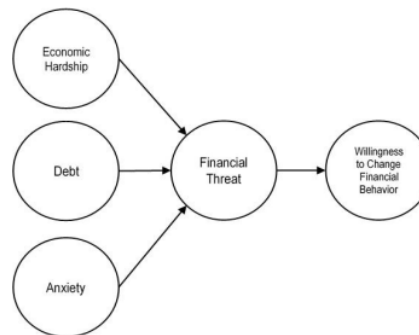
Lajuni, Abdullah, Bujang, & Yacob (2018) menyebutkan *willingness to change financial behavior* (WTCFB) individu dipengaruhi tekanan dari lingkungan sosial individu. Tekanan sosial membuat individu memiliki WTCFB dikarenakan individu memiliki preferensi dari lingkungan sekitar, seperti pasangan, keluarga, atau rekan kerja. Perilaku individu yang berubah dalam mengatur keuangan dikarenakan situasi keuangannya serta tekanan dari lingkungan sosial, sehingga individu tersebut berharap mampu menghadapi *financial threat* (Marjanovic, Fiksenbaum, & Greenglass, 2018). WTCFB diukur menggunakan WTCFB *Scale* yang terdiri dari 15 indikator tentang bagaimana individu memiliki niat untuk mengubah perilaku keuangannya dalam pendapatan, hutang, dan kecemasan.

Ishtiaq, Tufail, Shahzad, & Naseer (2019) menjelaskan adanya *financial threat* seperti penurunan kondisi perekonomian, *debt*, dan kecemasan dapat mendorong *willingness to change financial behavior* pada diri individu. López-Mosquera, García, & Barrena (2014) menjelaskan bahwa *willingness* pada individu muncul karena adanya keinginan atau niat untuk melakukan suatu tindakan. Individu yang memiliki niat tinggi akan memiliki kemungkinan untuk melakukan tindakan atau perilaku. *Financial threat* mendorong individu yang memiliki keinginan atau niat akan berusaha mengatasi ancaman tersebut. *Financial behavior* yang dimiliki akan membuat individu bertahan dari *financial threat* yang terjadi. *Willingness to change financial behavior* yang dilakukan dengan mengurangi pengeluaran yang tidak utama atau meningkatkan pendapatan agar dapat menghadapi tekanan ekonomi serta mencari cara untuk mengatasi *debt* yang dimiliki, dengan demikian kecemasan pada individu akan menurun. Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass (2017) membuktikan pengaruh *financial threat* terhadap *willingness*

to change financial behavior secara signifikan. Penelitian dilakukan pada mahasiswa di Kanada yang mengalami *financial threat* saat kondisi perekonomian menurun, hutang yang tinggi karena mahasiswa tersebut menggunakan *student loan*, sehingga kecemasan muncul² dan mendorong mahasiswa untuk *willingness to change financial behavior*-nya.

H₁: *Financial threat* berpengaruh signifikan terhadap *willingness to change financial behavior* pada *driver go – jek* di Surabaya.

Sesuai Theory Planned Behavior oleh Ajzen (1991) yang merupakan perluasan dari Theory of Reasoned Action oleh Fishbein dan Ajzen (1975), kemauan untuk bertindak dan niat berperilaku mampu memprediksi perilaku yang sebenarnya. Model yang akan diuji menggabungkan prediktor ekonomi, emosional, dan motivasi dari *financial anxiety* dan tekanan psikologis.



Gambar 1. Model Penelitian

Metodologi Penelitian

Jenis penelitian asosiatif digunakan untuk menjelaskan pengaruh *economic hardship*, *debt* dan *anxiety* terhadap *financial threat* dan menjelaskan pengaruh *financial threat* terhadap *willingness to change financial behavior* pada *driver go – jek* di Surabaya. Populasi

penelitian adalah *driver go – jek*, sebab *go – jek* merupakan perusahaan nomer satu di Indonesia di bidang penyedia jasa layanan online (Listiorini, 2020) yang berjumlah 2.000.000 *driver* (Stephanie, 2020) sehingga dipilih teknik *snowball sampling* dimulai di awal berjumlah sedikit yang lama – lama bertambah semakin besar.

Data dikumpulkan menggunakan kuisioner yang disebarkan secara *online* melalui instagram, *google forms* dan secara *offline* pada komunitas *go – jek*. Kuisioner mulai disebarkan pada bulan Mei hingga Juni 2020. Kuesioner terbagi menjadi dua bagian yang pertama merupakan data diri *driver* dan bagian kedua merupakan pernyataan terkait variabel yang diteliti. Pengukuran variabel menggunakan skala Likert lima poin, angka 1 menunjukkan sangat tidak setuju hingga angka 5 menunjukkan sangat setuju. Pengolahan data menggunakan *Partial Least Square Structural Equation Modelling* (PLS-SEM) dengan program *smartPLS 3.0*. Teknik *Structural Equation Modelling* adalah teknik diagram *path* yang menggambarkan hubungan variabel eksogen dan variabel endogen dengan indikator – indikator yang digunakan. Evaluasi dilakukan menggunakan tahapan *outer model* dan *inner model*.

Evaluasi *outer model* pada PLS-SEM digunakan untuk menguji validitas dan reliabilitas terhadap indikator – indikator dari variabel eksogen dan variabel endogen, meliputi *Convergent Validity* (CV), *Discriminant Validity* (DV) dan *Composite Reliability* (CR). CV digunakan untuk mengukur seberapa tinggi tingkat variabel dapat diukur oleh indikator yang digunakan dengan nilai *outer loading* dan *Average Variant Extracted* (AVE) lebih besar dari 0,5 agar dinyatakan valid. DV dilakukan untuk menguji suatu variabel benar – benar berbeda dari variabel lain. Nilai *discriminant validity* dilihat dari nilai *cross loading* dan nilai *formell-larcker criterion*.

Nilai *cross loading* indikator dari sebuah variabelnya harus lebih besar daripada nilai variabel lain, dan nilai *formell-larcker criterion* harus memiliki nilai *square foot AVE* dari masing – masing variabel lebih besar dari korelasinya dengan variabel lain agar dapat dinyatakan valid. CR dilakukan untuk menguji reliabilitas suatu konstruk yang digunakan dalam penelitian dengan nilai *composite reliability* (alpha Cronbach) dengan nilai keandalan komposit 0,60 - 0,70 agar dapat dikatakan reliabel (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2017).

Evaluasi *inner model* melalui prosedur bootstrapping untuk memperoleh Estimate for Path Coefficients melalui uji t-statistic. Uji t berfungsi menguji variabel endogen dari variabel-variabel eksogen dengan melihat p-value atau confidence interval. Penelitian ini menggunakan jumlah subsampel bootstrap 5.000 dan jumlah responden sebesar 100. Penggunaan subsampel bootstrap dalam jumlah besar sangat penting untuk memastikan stabilitas hasil. Nilai-t value untuk uji dua sisi adalah 1,65 (confidence interval 90%), 1,96 (confidence interval 95%) dan 2,58 (confidence interval 99%). Langkah selanjutnya dilakukan pemilihan jalur menggunakan *R-square* yaitu mengukur seberapa besar variabel endogen dijelaskan oleh variabel eksogen secara serentak. Semakin besar nilai *R-squared* maka semakin besar pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen. Pada evaluasi *inner model* juga menggunakan *Q-square* untuk melihat pengaruh relatif model struktural terhadap pengukuran observasi untuk variabel – variabel laten yang digunakan. Jika nilai *Q – square* lebih besar dari 0 maka nilai – nilai yang diobservasi sudah memiliki *predictive relevance* (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2017).

Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini menggunakan kuesioner untuk perolehan data yang dibagikan pada *driver go – jek* melalui link *google forms*, *instagram* dan kusioner bentuk fisik. Jumlah responden yang merespon sejumlah 117 responden, namun setelah diseleksi 17 responden tidak memenuhi syarat sehingga hanya 100 kuisisioner yang dapat

diolah, seperti yang ditampilkan pada Tabel 1.

Deskripsi responden dapat dilihat pada Tabel 2 menampilkan data jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, alasan terpaksa menjadi *go – jek*, lama bekerja, jumlah tanggungan, rata – rata pendapatan dalam satu hari, rata – rata pengeluaran dalam satu hari dan faktor utama menjadi *go – jek*.

Table 1. Proses Seleksi Kuesioner

Keterangan	Jumlah
Kuisisioner yang disebarkan melalui goole forms	87
Kuisisioner yang disebarkan secara fisik	30
Kuisisioner yang tidak memenuhi kriteria	17
Tidak berdomisili di Surabaya	9
Mengisi kuisisioner dengan angka skala <i>likert</i> yang sama	3
Mengisi kuisisioner tidak lengkap	5
Kuisisioner yang digunakan	100

Sumber: data diolah

Tabel 2. Profil Responden

Informasi	Jumlah	Presentase
Jenis kelamin		
Laki – laki	100	100%
Perempuan	0	0%
Usia		
19 – 29	34	34%
30 – 40	43	43%
di atas 40 tahun	23	23%
Pendidikan Terakhir		
di bawah atau setara SMA	91	91%
Diploma dan Sarjana S1	9	9%
Lain – lain	0	0%
Terpaksa Menjadi Go – jek		
Ya	27	27%
Tidak	73	73%
Lama Bekerja		
di bawah 1 tahun	14	14%
1 – 2 tahun	22	22%
3 – 4 tahun	52	52%
Diatas 4 tahun	12	12%
Jumlah Tanggungan		
1 – 2 orang	34	34%
3 – 4 orang	57	57%
> 4 orang	9	9%
Pendapatan per hari		
Dibawah Rp. 50.000	5	5%
Rp. 50.001 – 100.000	58	58%
Rp. 100.001 – 150.000	34	34%

Informasi	Jumlah	Presentase
Diatas Rp. 150.000	3	3%
Pengeluaran		
Dibawah Rp. 50.000	2	2%
Rp. 50.001 – 100.000	68	68%
Rp. 100.001 – 150.000	26	26%
Diatas Rp. 150.000	4	4%
Faktor Utama menjadi <i>driver go - jek</i>		
Membutuhkan penghasilan segera (sangat mendesak)	57	57%
Tidak mendapatkan pekerjaan yang sesuai harapan	24	24%
Untuk mengisi waktu sambil menunggu panggilan wawancara pekerjaan yang diinginkan	18	18%
Lain – lain	1	1%
Total	100	100%

Sumber: data diolah

Tabel 2 menunjukkan 100% *driver go - jek* yang menjadi responden berjenis kelamin laki – laki. Usia responden pada kisaran 19 – 29 tahun (34%) dan usia 30 – 40 tahun (43%) memiliki pendidikan terakhir dibawah atau setara SMA (91%). 73% responden menyatakan tidak terpaksa menjadi *driver go – jek*. Jumlah tanggungan

3 – 4 orang (57%) dan mayoritas berpendapatan Rp.50.001 – 100.000 (58%) dan Rp.100.001 – 150.000 (34%) per hari. Sebaliknya, mayoritas rata-rata pengeluaran per hari Rp.50.001 – 100.000 (68%) dan Rp.100.001 – 150.000 (26%).

Tabel 3 Deskriptif Variabel Penelitian

Variabel	Indikator	Mean	Standar Deviasi
<i>Economic Hardship</i> (Lempers, Clark-Lempers, & Simons, 1989)	EH 1 Saya kesulitan membeli makanan untuk kebutuhan sehari-hari	3,83	1,129
	EH 2 Saya menunda membeli pakaian yang untuk dipakai sehari-hari	3,90	0,948
	EH 3 Saya mengurangi biaya - biaya untuk hiburan	3,70	1,283
	EH 4 Saya mengurangi penggunaan listrik dan air untuk menghemat biaya rumah tangga	3,73	1,325
	EH 5 Saya berpindah-pindah tempat tinggal untuk mengurangi biaya	3,44	1,131
	EH 6 Saya merubah pola penggunaan transportasi untuk menghemat biaya	3,69	1,212
	EH 7 Saya mengurangi dana untuk amal	3,47	1,159
	EH 8 Saya menjual beberapa barang berharga untuk memenuhi kebutuhan keluarga	3,48	1,374
	EH 9 Saya menunda perawatan medis untuk menghemat biaya	3,60	1,326
	EH 10 Secara keseluruhan, keluarga saya sedang mengalami kesulitan keuangan	3,60	1,341
<i>Economic Hardship</i>		3,644	1,232
<i>Debt</i> (Lusardi & Tufano, 2015)	D 1 Saya memilih berhutang daripada cara lain untuk memenuhi kebutuhan hidup	3,58	1,312
	D 2 Saya memilih berhutang pada keluarga untuk memenuhi kebutuhan hidup	3,74	1,353
	D 3 Saya memilih berhutang pada teman untuk memenuhi kebutuhan hidup	3,76	1,264

Variabel		Indikator	Mean	Standar Deviasi
	D 4	Saya memilih berhutang melalui media online meskipun bunganya tinggi	3,60	1,435
	D 5	Saya memilih berhutang pada BPR (Bank Pengkreditan Rakyat) dengan jaminan aset	3,52	1,306
	Debt		3,640	1,333
<i>Anxiety</i> (Archuleta, Dale, & Spann, 2013)	A 1	Saya merasa cemas terhadap kondisi keuangan saya	3,84	1,187
	A 2	Saya kesulitan tidur akibat kondisi keuangan saya	3,86	1,326
	A 3	Saya sulit berkonsentrasi pada pekerjaan dikarenakan kondisi keuangan saya	3,89	1,286
	A 4	Saya mudah tersinggung dikarenakan kondisi keuangan saya	3,55	1,388
	A 5	Saya sulit mengontrol perasaan khawatir dikarenakan kondisi keuangan saya	3,60	1,198
	A 6	Saya merasa tegang dikarenakan kondisi keuangan saya	3,72	1,232
	A 7	Saya merasa lelah (sakit kepala) karena khawatir secara terus – menerus terhadap kondisi keuangan saya	3,67	1,272
	Anxiety		3,733	1,272
<i>Financial Threat</i> (Marjanovic, Greenglass, & Fiksenbaum, & Bell, 2013)	FT 1	Saya merasa tidak yakin dengan kondisi keuangan saya	3,66	1,148
	FT 2	Saya merasa kondisi keuangan saya sangat beresiko	3,91	1,016
	FT 3	Saya merasa terancam dikarenakan kondisi keuangan saya	3,71	1,113
	FT 4	Saya selalu khawatir dengan kondisi keuangan saya	4,07	1,018
	FT 5	Saya selalu kepikiran terus – menerus dikarenakan kondisi keuangan saya	3,87	1,143
	Financial Threat		3,844	1,095
<i>Willingness To Change Financial Behavior</i> (Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass, 2017)	FB 1	Dalam situasi sulit saya mencari bantuan pada pihak pemerintah	3,50	1,193
	FB 2	Dalam situasi sulit saya mencari bantuan dari keluarga	3,82	1,067
	FB 3	Dalam situasi sulit saya mencari bantuan dari teman	3,67	1,164
	FB 4	Jika terdesak, saya akan menjual beberapa barang berharga untuk mendapatkan uang tambahan (mis: motor, perhiasan, furnitur)	3,71	1,365
	FB 5	Saya bersedia melakukan pekerjaan sampingan untuk mendapatkan uang tambahan	3,96	1,109
	FB 6	Saya akan menyewakan sebagian rumah saya untuk mendapatkan uang tambahan	3,45	1,123
	FB 7	Jika terdesak, saya bersedia mengurangi beberapa pengeluaran seperti nonton film, jalan-jalan, jajan makanan	4,12	1,066
	FB 8	Jika memungkinkan, saya bersedia membeli barang yang lebih murah untuk menghemat uang	3,66	1,249
	FB 9	Saya akan mencari tempat tinggal yang lebih murah	3,57	1,217
	FB 10	Saya lebih memilih menggunakan tabungan untuk melakukan pembelian daripada utang	3,78	1,276
	FB 11	Saya akan mengajukan tambahan hutang	3,41	1,264
	FB 12	Saya berusaha mengurangi jumlah hutang saya dengan dicicil tiap bulan	3,65	1,226
	FB 13	Saya ingin mengambil pinjaman dari bank	3,56	1,131
	FB 14	Saya meminta saran dari pihak yang berpengalaman untuk mendapatkan solusi tentang penyelesaian hutang	3,68	1,230
	FB 15	Saya berusaha menggabungkan seluruh hutang saya menjadi satu kali pembayaran	3,36	1,375
	Willingness To Change Financial Behavior		3,660	1,218

Sumber: data diolah

Tabel 3 menampilkan deskripsi pernyataan variabel eksogen dan variabel endogen pada penelitian ini. Tahapan selanjutnya, olah data menggunakan

program smartPLS 3.0 untuk uji hipotesa. Pada uji Convergent Validity (CV) menampilkan dari 42 indikator yang digunakan hanya 36 indikator yang

digunakan, sebab 6 indikator (EH 5, EH 7, FB 1, FB 6, FB 11, FB 13) memiliki nilai outer loading < 0,5 tidak digunakan pada analisa selanjutnya. Jika nilai AVE > 0,5,

maka indikator – indikator tersebut dinyatakan valid untuk uji selanjutnya seperti pada Tabel 4.

Tabel 4. Nilai *Outer Loading*, Nilai AVE, *Composite Reliability*, dan *Cronbach's Alpha*

Variabel	Indikator	<i>Outer Loading</i>	AVE	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>
<i>Economic Hardship</i> (EH)	EH 1	0,755	0,534	0,901	0,884
	EH 2	0,747			
	EH 3	0,652			
	EH 4	0,707			
	EH 6	0,736			
	EH 8	0,746			
	EH 9	0,749			
	EH 10	0,745			
<i>Debt</i> (D)	D 1	0,736	0,679	0,913	0,881
	D 2	0,842			
	D 3	0,817			
	D 4	0,812			
	D 5	0,903			
<i>Anxiety</i> (A)	A 1	0,726	0,630	0,922	0,901
	A 2	0,798			
	A 3	0,752			
	A 4	0,728			
	A 5	0,879			
	A 6	0,818			
	A 7	0,843			
<i>Financial Threat</i> (FT)	FT 1	0,782	0,653	0,904	0,866
	FT 2	0,850			
	FT 3	0,729			
	FT 4	0,818			
	FT 5	0,856			
4. <i>Willingness To Change Financial Behavior</i> (FB)	FB 2	0,822	0,596	0,942	0,933
	FB 3	0,826			
	FB 4	0,789			
	FB 5	0,778			
	FB 7	0,784			
	FB 8	0,756			
	FB 9	0,726			
	FB 10	0,756			
	FB 12	0,694			
	FB 14	0,784			
	FB 15	0,765			

Sumber: data diolah

Tabel 4 juga menampilkan uji *Discriminant Validity*. DV dilihat pada *forrell-larcker criterion*. Jika nilai seluruh variabel sudah memiliki nilai *square foot* AVE lebih besar

dari korelasi dengan variabel lain, maka dinyatakan valid. Nilai *Composite Reliability* > 0.6 untuk setiap variabel.

Tabel 5. Nilai *Fornell-Larcker Criterion*

	EH	D	A	FT	FB
<i>Economic Hardship</i> (EH)	0,731				
<i>Debt</i> (D)	0,489	0,824			
<i>Anxiety</i> (A)	0,386	0,633	0,794		
<i>Financial Threat</i> (FT)	0,427	0,682	0,735	0,808	
<i>Willingness to change financial behavior</i> (FB)	0,330	0,474	0,506	0,529	0,772

Sumber: data diolah

Pada *inner model* perhitungan *R-Square* dan perhitungan *Q-Square* menampilkan *Financial Threat* dengan R^2 0,622 dan *Willingness to change financial behavior* dengan R^2 0,280. Perhitungan Q^2 menampilkan

nilai 0,728 atau 72,8%, jadi model yang digunakan sudah *fit* dan memiliki *predictive relevance*. Selanjutnya, uji hipotesa dilihat dari nilai *t-statistic* seperti Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Uji Hipotesa

	Hipotesa	Original Sample	t-statistic	p-values	Kesimpulan
1	<i>Economic Hardship</i> → <i>Financial Threat</i>	0,072	0,974	0,331	Tidak Signifikan
2	<i>Debt</i> → <i>Financial Threat</i>	0,333	3,502	0,001	Signifikan
3	<i>Anxiety</i> → <i>Financial Threat</i>	0,496	6,175	0,000	Signifikan
4	<i>Financial Threat</i> → <i>Willingness To Change Financial Behavior</i>	0,529	9,750	0,000	Signifikan

Sumber: data diolah

Pembahasan

Pengaruh *Economic Hardship*, *Debt*, *Anxiety* Terhadap *Financial Threat*

Pada penelitian ini, *economic hardship* tidak berpengaruh terhadap *financial threat* secara signifikan. Para driver merasa khawatir dengan kondisi keuangannya, namun kehidupan sehari-hari dengan keterbatasan dan tekanan ekonomi dihadapi driver tiap hari sehingga kondisi tersebut dianggap hal yang umum, dianggap bukan ancaman finansial. Prioritas utama adalah memenuhi kebutuhan pangan dari penghasilan yang diterima tiap hari, sehingga kebutuhan pakaian, hiburan bahkan kesehatan disesuaikan dan ditekan seminimal mungkin. Jika biaya tempat tinggal terlalu mahal maka dipilih lokasi lain yang lebih terjangkau serta disesuaikan dengan biaya transportasi. Dengan demikian, hasil studi ini bertentangan dengan Marjanovic,

Fiksenbaum, & Greenglass (2018) yang membuktikan *economic hardship* berpengaruh signifikan terhadap *financial threat*. Tekanan ekonomi mempengaruhi keuangan individu atau keluarga yang mengalami gangguan disebabkan pendapatan yang berkurang atau hilangnya pekerjaan. Individu yang kehilangan pekerjaan atau kesulitan keuangan mengalami kecemasan, penyalahgunaan alkohol, dan bunuh diri (Kaplan, et al., 2015). Namun, Conger, Wallace, Sun, Simon, McLoyd & Brody (2002) membuktikan *economic hardship* pada individu atau keluarga dapat berkurang jika ada bantuan atau dukungan dari keluarga besar selama masa – masa sulit sehingga dapat meningkatkan ketahanan diri.

Debt berpengaruh terhadap *financial threat* secara signifikan, semakin tinggi *debt* tanpa adanya perhitungan bagaimana cara untuk

membayarnya akan meningkatkan *financial threat* individu atau keluarga. Para *driver go – jek* selama pandemic pendapatannya turun sehingga tidak cukup memenuhi kebutuhan sehari-hari, kondisi tersebut mendesak driver melakukan utang pada saudara atau teman bahkan melalui media online yang menawarkan bunga tinggi sehingga makin meningkatkan ancaman finansial dan kekhawatiran atas kondisi keuangan tersebut. Jasa pinjam meminjam uang melalui media digital (*peer to peer lending*) terjadi dikarenakan tidak perlu melalui perantara bank, sehingga mudah prosesnya (Soegesty, Fahmi, & Novianti, 2020). Dampak negatifnya, *debt* yang meningkat akan membuat individu memiliki tingkat *financial threat* tinggi (Greenglass & Mara, 2012; Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass, 2017).

Pengaruh *anxiety* terhadap *financial threat* ditunjukkan ada hubungan secara signifikan. Semakin tinggi *anxiety* pada diri individu berarti semakin tinggi tingkat *financial threat* pada diri individu tersebut. Individu dengan kondisi keuangan buruk akan menyebabkan sulit memenuhi kebutuhan hidup yang baik untuk diri sendiri maupun keluarga yang ditanggung. *Anxiety* terjadi akibat kondisi keuangan saat ini tidak bisa menjamin apakah kedepannya kondisi keuangan akan membaik atau memburuk. Para *driver go – jek* sulit berkonsentrasi pada pekerjaannya disebabkan kondisi keuangan yang dimilikinya. Kesulitan tidur, selalu merasa cemas dan tegang, mudah lelah akibat sering sakit kepala dan mudah tersinggung merupakan *anxiety* yang juga dialami para *driver*. Kecemasan tersebut menciptakan kekhawatiran dan pemikiran akan risiko-risiko yang terikat pada kondisi keuangan selama pandemic. Secara paralel, *driver* mengalami kecemasan prospektif (*prospective anxiety*), kekhawatiran terhadap peristiwa masa depan disebabkan penurunan ekonomi oleh faktor-faktor di luar kendali (dampak pandemi). Pada saat

yang sama, *driver* juga mengalami kecemasan “penghambatan” (*inhibitory anxiety*) mengacu pada ketidakpastian yang dapat melumpuhkan, membuat individu tidak dapat bertindak karena kecemasan yang tinggi, sebagai reaksi akibat pandemic karena ketidakpastian tentang masa depan dan diri sendiri. Seperti pada penelitian Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass (2017) juga menemukan bahwa *anxiety* muncul karena ketidakyakinan individu terhadap kondisi masa depan. Greenglass, Marjanovic, & Fiksenbaum (2013) menegaskan *financial anxiety* merupakan ketidakpastian di masa yang akan datang terutama pada kondisi keuangan yang dimiliki. Beban yang ditanggung individu terkait pemenuhan kebutuhan hidup yang selalu terjadi dan terus meningkat semakin mendorong tingkat *anxiety* individu tersebut semakin tinggi. Hal ini dikarenakan setiap individu memikirkan bagaimana cara untuk menghadapi masalah - masalah tersebut sehingga mengalami stress atau kecemasan yang tinggi (Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass, 2017).

Financial Threat Terhadap Willingness To Change Financial Behavior

Pengaruh *financial threat* terhadap *willingness to change financial behavior* terbukti secara signifikan. *Willingness to change* sendiri terjadi karena adanya tekanan dari luar. Pada *driver go – jek* *willingness to change financial behavior* muncul karena adanya *financial threat*. Penurunan ekonomi selama wabah *covid – 19* menyebabkan transaksi online berkurang sehingga pendapatan *driver* juga mengalami penurunan, namun *debt* tidak dapat dikurangi bahkan untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari dipenuhi dengan cara berhutang. Cicilan kendaraan atau sewa tempat tinggal tetap harus dibayar, akibatnya timbul kecemasan akan kondisi finansial yang tidak stabil. Banyaknya anggota keluarga

yang harus ditanggung serta keterbatasan finansial mendorong individu atau keluarga tersebut *willingness to change* pada *financial behavior*nya agar mampu menghadapi tekanan – tekanan yang ada dari *financial threat*. *Willingness to change financial behavior* dimulai dari diri sendiri yaitu mengurangi pengeluaran yang bukan kebutuhan utama (seperti nonton film, jalan – jalan), berusaha mencari pekerjaan sampingan lain untuk meningkatkan pendapatan agar tetap dapat mengurangi debt, serta berunding atau berdiskusi dengan teman atau keluarga agar mendapatkan solusi akibat tekanan-tekanan keuangan saat ini. Sejalan dengan hasil penelitian ini diperkuat oleh Fiksenbaum, Marjanovic, & Greenglass (2017) yang juga menunjukkan *financial threat* berpengaruh signifikan terhadap *willingness to change financial behavior*. Individu yang mengalami *financial threat* cenderung mengungkapkan niat untuk mengubah situasi dirinya, namun pernyataan driver dalam perilaku tersebut tidak berarti pada akhirnya para driver akan melakukannya. Hubungan antara niat dan perilaku tetap menjadi perdebatan pada bidang psikologi (Kraus, 1995).

Simpulan

Hasil penelitian membuktikan *debt* dan *anxiety* berpengaruh signifikan pada *financial threat*, kecuali *economic hardship*. *Financial threat* berpengaruh signifikan terhadap *willingness to change financial behavior* pada *driver go – jek*. Wabah pandemic menciptakan emosi keputusan di antara *driver go – jek* karena pendapatan yang menurun tetapi pengeluaran bertambah akibat biaya kebutuhan hidup dan biaya kesehatan selama pandemic yang mengalami peningkatan. Perbedaan antara pendapatan dan utang sangat berperan penting dalam kehidupan driver. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terkait pengaruh negatif dari *financial threat* sehingga

mendorong terjadinya *willingness to change* pada *driver go – jek* sebagai salah satu perilaku untuk dapat bertahan selama pandemic. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan dapat memperluas penelitian pada responden yang terlanjur berutang sebelum pandemic dan perubahan perilaku keuangan yang terjadi untuk keluar dari masalah finansial, seperti pelaku usaha mikro atau UMKM. Lebih lanjut, semakin besar ketidaknyamanan finansial akan menimbulkan motivasi dalam diri individu untuk tertib dalam keuangannya, sehingga diperlukan penelitian lebih lanjut peran literasi keuangan agar dapat membantu penciptaan lapangan kerja untuk mengurangi kemiskinan melalui pengelolaan keuangan secara efisien. Masalah tersebut antara lain keluarga yang tidak mampu mengelola keuangannya, karena orang tua tidak memiliki pengetahuan yang cukup untuk mengajarkan pengelolaan keuangan.

Daftar Pustaka

- 1 Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. doi:10.1016/0749-5978(91)90020-T
- 1 Archuleta, K. L., Dale, A., & Spann, S. M. (2013). College students and financial distress: Exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(2), 50-62.
- Ballet, K., & Kelchtermans, G. (2008). Workload and willingness to change: Disentangling the Experience of intensification. *Journal Of Curriculum Studies*, 40(1), 47 - 67. doi:10.1080/00220270701516463
- BPS. (2021, Mei 5). *Ekonomi indonesia triwulan i-2021 turun 0,74 persen (y-on-y)*. Retrieved from bps.go.id: https://www.bps.go.id/website/materi_ind/materiBrsInd-20210505113458.pdf
- Conger, R. D., Wallace, L. E., Sun, Y., Simon, R. L., McLoyd, V. C., & Brody, G. H. (2002). Economic pressure in african american families: A Replication and

- extension of the Family stress model. *Journal of Developmental Psychology*, 38(2), 179-193. doi:10.1037/0012-1649.38.2.179
- ¹ Dugas, M., Buhr, K., & Ladouceur, R. (2004). The Role of intolerance of uncertainty in etiology and maintenance. *Generalized Anxiety Disorder: Advances in Research and Practice*, 143 - 163.
- Fahrika, A. I., & Roy, J. (2020). Dampak pandemi covid 19 terhadap perkembangan makro ekonomi di indonesia dan respon kebijakan yang ditempuh. *Journals of Economics and Business Mulawarman*, 16(2), 206-213. doi:10.29264/jinv.v16i2.8255
- ¹ Fiksenbaum, L., Marjanovic, Z., & Greenglass, E. (2017). Financial threat and individuals' willingness to change financial behavior. *Review of Behavioral Finance*, 9(2), 128-147. doi:10.1108/RBF-09-2016-0056
- ² Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Grable, J., Heo, W., & Rabbani, A. (2015). Financial anxiety, physiological arousal, and planning intention. *Journal of Financial Therapy*, 5(2), 1-18. doi:https://doi.org/10.4148/1944-9771.1083
- ³ Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5,000 years*. New York: Melville House.
- ² Greenglass, E., & Mara, C. (2012). Self-efficacy as a Psychological resource in difficult economic times. In K. Moore, K. Kaniasty, & P. Buchwald, *Stress and anxiety: Application to economic hardship, occupational demands, and developmental challenges* (pp. 29 - 38). Berlin: Logos Verlag.
- ² Greenglass, E., Marjanovic, Z., & Fiksenbaum, L. (2013). The Impact of the recession and its aftermath on individual health and well-being. *The Psychology of the Recession in the Workplace*, 42 - 58. doi:10.4337/9780857933843.00012
- Hair, J. F., Hult, G. T., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). Los Angeles: SAGE Publications, Inc.
- Ishtiaq, M., Tufail, M. S., Shahzad, K., & Naseer, M. A. (2019). Impact of financial threat on individual's willingness to change financial behavior. *The Dialogue*, 14(2), 265-281.
- ¹ Kaplan, M. S., Huguet, N., Caetano, R., Giesbrecht, N., Kerr, W. C., & McFarland, S. (2015). Economic contraction, alcohol intoxication and suicide: Analysis of the National Violent Death Reporting System. *Injury Prevention*, 21, 35-41. doi:10.1136/injuryprev-2014-041215
- Kraus, S. (1995). Attitudes and the prediction of behavior: A meta-analysis of the empirical literature. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(1), 58-75. doi:10.1177/0146167295211007
- Lajuni, N., Abdullah, N., Bujang, I., & Yacob, Y. (2018). Examining the Predictive power of financial literacy and theory of planned behavior on intention to change financial behavior. *International Journal of Business and Management Invention (IJBMI)*, 7(3), 60-66.
- ¹ Lempers, J. D., Clark-Lempers, D., & Simons, R. L. (1989). Economic hardship, parenting, and distress in adolescence. *Child Development*, 60(1), 25-39. doi:https://doi.org/10.2307/1131068
- Listiorini. (2020, Juli 4). *15 aplikasi ojek online terbaik dan terpopuler di indonesia*. Retrieved from carisinyal.com: https://carisinyal.com/aplikasi-ojek-online/
- ³ Livingstone, S. M., & Lunt, P. K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 111-134. doi:https://doi.org/10.1016/0167-4870(92)90055-C
- López-Mosquera, N., García, T., & Barrena, R. (2014). An Extension of the Theory of planned behavior to predict willingness to pay for the conservation of an Urban park. *Journal of Environmental Management*, 135, 91-99. doi:https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2014.01.019
- ³ Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics & Finance*, 14(4), 332-368. doi:10.1017/S1474747215000232
- Marjanovic, Z., Fiksenbaum, L., & Greenglass, E. (2018). Financial threat correlates with acute economic hardship and behavioral intentions that can improve

- one's personal finances and health. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 77, 151-157. doi:<https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.09.012>
- ¹ Marjanovic, Z., Greenglass, E., Fiksenbaum, L., & Bell, C. M. (2013). Psychometric evaluation of the Financial threat scale (fts) in the Context of the Great recession. *Journal of Economic Psychology*, 36, 1-10. doi:10.1016/j.joep.2013.02.005
- ³ Meltzer, H., Bebbington, P. E., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S., & Dennis, M. S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41(4), 771-778. doi:10.1017/S0033291710001261
- Metselaar, E. (1997). *Assessing the Willingness to change: Construction and validation of the Dinamo*. Vrije Universiteit Amsterdam.
- Nababan, D., & Sadalia, I. (2012). Analisis personal financial literacy dan financial behavior mahasiswa strata I fakultas ekonomi Universitas Sumatera Utara. *Jurnal Media Informasi Manajemen*.
- Nofsinger, J. R. (2001). *Investment madness : How psychology affects your investing and what to do about it*. New Jersey: Prentice Hall ³
- Raaij, W. V. (2016). *Understanding consumer financial behavior: Money management in an Age of financial illiteracy*. Berlin: Palgrave Macmillan US.
- ³ Shefrin, H. (2000). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and psychology of investing*. Colombia: Harvard Business School Press. doi:10.1093/0195161211.001.0001
- Soegesty, N. B., Fahmi, I., & Novianti, T. (2020). Kajian Faktor Yang Memengaruhi Adopsi Sistem Pinjaman Peer To Peer Lending. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 19(1), 59-79. doi:10.12695/jmt.2020.19.1.4
- Stephanie, C. (2020, November 12). *Satu dekade beroperasi, gojek punya 2 juta mitra pengemudi di asia tenggara*. Retrieved from Kompas.com: <https://tekno.kompas.com/read/2020/11/12/18090947/satu-dekade-beroperasi-gojek-punya-2-juta-mitra-pengemudi-di-asia-tenggara?page=all>
- Warsono. (2011). Prinsip - prinsip dan praktik keuangan pribadi. *Jurnal Salam*, 13(2).
- Yushita, A. N. (2017). Pentingnya literasi keuangan bagi pengelolaan keuangan pribadi. *Jurnal Nominal*, 6(1), 11-26. doi:<https://doi.org/10.21831/nominal.v6i1.14330>

financial threat

ORIGINALITY REPORT

3%

SIMILARITY INDEX

2%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

www.qurtuba.edu.pk

Internet Source

1%

2

www.emeraldinsight.com

Internet Source

1%

3

dokumen.pub

Internet Source

1%

4

Submitted to Forum Komunikasi
Perpustakaan Perguruan Tinggi Kristen
Indonesia (FKPPTKI)

Student Paper

1%

Exclude quotes On

Exclude bibliography Off

Exclude matches < 1%