

Faktor-faktor Psikologis Perilaku Berhutang pada Karyawan Berpenghasilan Tetap

*Theda Renanita*¹

Fakultas Psikologi
Universitas Ciputra Surabaya

*Rahmat Hidayat*²

Fakultas Psikologi
Universitas Gadjah Mada

Abstract

The purpose of this study is to understand the debt behavior based on internal factors, social factor and functional factors in the environment. Theory of planned behavior is used as theoretical base. The study was conducted to test the hypothesis that opinions toward debt behavior, subjective norms, and perceived behavioral control influence directly and / or indirectly to the debt behavior, where the intention act as a mediator between the exogenous variables to the dependent variable. Subjects of the study were 182 civil servants at City Government of Yogyakarta who participated voluntarily. Path analysis showed that debt behavior is influenced by debt intention with value of $b=0.359$, $p=0.004$ ($p<0.05$). From the three exogenous variables, it is found that only subjective norm has a direct influence to the debt intentions with value of $b=0.014$, $p=0.007$ ($p<0.05$), and none of the three variables directly influence the debt behavior. This finding can be interpreted from the point of view that the debt behavior of people with fixed-income like the research subject is not a volitional behavior. Socio-cultural background that filled with collectivistic-culture is presumed as the base influence of subjective norms towards the debt behavior.

Keywords: theory of planned behavior, the debt behavior, fixed-income

Hutang sangat erat dengan kehidupan masyarakat Indonesia. Pasalnya hutang tidak hanya dilakukan secara individu namun juga negara. Harian Bisnis Indonesia yang terbit Kamis, 16 September 2010 menyebutkan jika berdasarkan data dan informasi Direktorat Kredit, BPR, dan UMKM Bank Indonesia, kontribusi terbesar pada ekspansi kredit usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), yaitu kredit konsumsi sebesar Rp 47,1 triliun (46,1%).

Penyaluran dana kredit konsumsi ini lebih besar dari kredit modal kerja dan kredit investasi. Kredit modal kerja berjumlah Rp 35,8 triliun (35%) dan kredit investasi berjumlah Rp 19,3 triliun (18,9%). Besarnya penyaluran dana kredit ini menunjukkan jika kredit konsumsi mendominasi penyaluran kredit di sektor perbankan.

Seseorang memerlukan kredit untuk memenuhi kebutuhannya sebab manusia adalah *Homo economicus* (Suyatno, Chalik, Sukada, Ananda, & Marala, 2007). Kebutuhannya selalu beragam dan selalu meningkat namun kemampuan untuk mem-

¹ Korespondensi dengan penulis dapat dilakukan melalui: renanita_t@yahoo.com

² Atau melalui: r.hidayat@ugm.ac.id

nuhinya terbatas. Dalam konsep ekonomi yang dikemukakan Setyowati, Damayanti, Subagyo, Badrudin, Suryawati, Algifari, Subiyakto, Fatmawati dan Purnamawati (2003) ada istilah kebutuhan (*need*) dan keinginan (*want*). Oleh karena itu manusia membutuhkan bantuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut dalam bentuk permodalan yang disebut kredit.

Upaya pemenuhan kebutuhan manusia terkait dengan produksi, konsumsi dan distribusi sehingga ada kepentingan dari pihak produsen, konsumen juga pemerintah. Hutang membentuk keseimbangan antara tiga kepentingan yakni kepentingan pemerintah, kepentingan masyarakat (rakyat) dan kepentingan pemilik modal (pengusaha) (Suyatno, *et al.*, 2007).

Hutang merupakan salah satu kebijakan ekonomi modern agar tetap berlangsung. Manning (dalam Manara, 2011) menjelaskan bahwa sistem kredit dan hutang merupakan salah satu kebijakan sistem ekonomi kapital agar proses produksi dan konsumsi tetap berjalan. Penyaluran kredit konsumsi juga diperlukan agar membantu meningkatkan daya beli masyarakat untuk mengkonsumsi barang dan jasa yang diproduksi. Penyaluran kredit terhadap konsumen dapat meningkatkan daya beli masyarakat (Ludvigson, 1999).

Hutang dapat memberi manfaat positif bagi perekonomian namun juga dapat menimbulkan problem tersendiri manakala debitur tidak mampu memenuhi kewajibannya. Di Bandarlampung, beban keuangan Pemerintah Kota (Pemkot) Bandarlampung akibat hutang Pegawai Negeri Sipil (PNS) semakin kritis. Untuk tahun 2008 utang pemkot hanya untuk menalangi 10.727 PNS di seluruh satuan kerja yang mencapai Rp 90 miliar.

Amerika Serikat mengalami krisis keuangan yang sangat luar biasa dan men-

jadi masalah yang serius. Krisis yang terjadi di Amerika diawali dengan *sub-prime mortgage* atau pemberian kredit perumahan (Sunarsip, 2008). Penerima kredit adalah orang-orang yang sebenarnya tidak layak atau tidak dapat menyelesaikan tanggungan kredit misalnya mereka yang tidak berpenghasilan, tidak memiliki pekerjaan dan tidak memiliki aktivitas. Karena kredit perumahan jatuh kepada mereka yang tidak mampu mengembalikan kredit maka akibatnya terjadi kredit macet di sektor properti ini.

Tingginya tingkat kredit konsumsi ini tentu menimbulkan risiko. Menurut Paquette dalam Fan (Fitriani, Sjabadhini, & Meinarno, 2009) risiko yang ditimbulkan dari tingginya tingkat kredit konsumsi ini antara lain adalah (1) mengurangi tingkat konsumsi di masa depan dan mengganggu aktivitas ekonomi, (2) meningkatkan kebangkrutan perorangan dan tingginya tingkat kelalaian pembayaran. Bagi debitur yang memiliki hutang akibat penggunaan kredit secara berlebihan dan tidak mampu membayar konsekuensi kreditnya umumnya akan mengalami konsekuensi finansial negatif seperti penyitaan rumah, serta dapat mengalami stres dan depresi sebagai konsekuensi psikologis negatif (Jenkins, Bhugra, Bebbington, Brugha, Farrell, Coid, Fryers, Weich, Singleton & Meltzer, 2008). Hasil penelitian Cooke, Barkham, Audin, dan Bradley (2004) menunjukkan jika subjek dengan hutang yang tinggi mengalami kecemasan dan gugup serta sulit tidur jika dibandingkan dengan subjek yang memiliki hutang dengan jumlah yang lebih sedikit. Menurut Fitch, Simpson, Collard, dan Teasdale (2007) ternyata masalah kesehatan mental dialami oleh mereka yang memiliki hutang daripada yang tidak memiliki hutang.

Teori perilaku terencana ini mengatakan jika perilaku didorong oleh intensi.

Intensi ini dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan *perceived behavioral control* (Ajzen, 1991). Penelitian terdahulu menunjukkan penerapan teori ini. Lin dan Chen (2010) melakukan penelitian mengenai ketidakjujuran di tempat kerja dengan mengaplikasikan teori “perilaku terencana”. Penelitian dengan melibatkan 1535 mahasiswa ini menunjukkan jika ternyata variabel dalam teori perilaku terencana yakni sikap, norma subjektif dan *perceived behavioral control* menjelaskan mengenai intensi. Demikian juga pada norma subjektif dan *perceived behavioral control*. Ketiga faktor tersebut menjadi pendorong munculnya intensi untuk berperilaku.

Ramdhani (2009) melakukan penelitian terhadap penggunaan surat elektronik. Menurut hasil penelitian Ramdhani, sikap, norma subjektif dan *perceived behavioral control* secara bersama-sama mempengaruhi intensi dalam menggunakan surat elektronik. Dari ketiga variabel tersebut yang paling besar dalam memberi sumbangan terhadap intensi adalah sikap kemudian *perceived behavioral control* dan yang paling lemah adalah norma subjektif.

Norma subjektif, sikap dan *perceived behavioral control* merupakan faktor intensi dalam teori perilaku terencana. Menurut teori ini intensi dapat memicu munculnya perilaku. Perilaku berhutang semestinya didorong oleh intensi untuk berhutang yang mana intensi tersebut dipengaruhi ketiga faktor diatas. Oleh karena itu menarik untuk diteliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku berhutang melalui tinjauan teori perilaku terencana ini.

Berdasarkan latar belakang di atas ternyata terdapat unsur-unsur yang kompleks terkait hutang. Pertanyaan yang muncul adalah apakah terdapat sebuah model atau teori psikologis yang sederhana dan memuaskan yang dapat menjelas-

kan atau memprediksi kapan dan bagaimana serta dalam situasi seperti apa seseorang berhutang? Tujuannya adalah menjelaskan perilaku berhutang melalui sebuah model yang dapat menggambarkan kapan dan bagaimana serta situasi yang dapat mendorong munculnya perilaku berhutang.

Metode

Subjek penelitian adalah masyarakat berpenghasilan tetap. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *convenience sampling*. *Convenience sampling* merupakan teknik pengumpulan informasi dari anggota subjek yang dapat dengan mudah ditemui (Sekaran, 2000). Pemilihan teknik ini didasarkan pada pertimbangan efisiensi biaya dan waktu. Jumlah subjek penelitian adalah sebanyak 182 orang.

Ada lima skala yang digunakan dalam penelitian ini yaitu skala sikap terhadap perilaku berhutang, skala norma subjektif, skala *perceived behavioral control*, skala intensi dan skala perilaku. Aitem-aitem skala disusun berdasarkan hasil *focus group discussion* (FGD). Koefisien reliabilitas *Alpha Cronbach* skala sikap terhadap perilaku berhutang adalah 0,886. Koefisien reliabilitas *Alpha Cronbach* skala norma subjektif perilaku berhutang adalah 0,732. Skala *perceived behavioral control* memiliki koefisien reliabilitas *Alpha* sebesar 0,706. Skala intensi berhutang memiliki koefisien reliabilitas *Alpha Cronbach* sebesar 0,805. Validitas yang digunakan adalah validitas isi (*content analysis*).

Analisis yang digunakan adalah dengan *path analysis*. *Path analysis* digunakan untuk menganalisis pola hubungan antar variabel dengan tujuan mengetahui pengaruh langsung maupun tidak langsung dari seperangkat variabel bebas terhadap variabel terikat (Riduwan & Sunarto, 2007). Pengaruh variabel bebas terhadap variabel

terikat tampak dari koefisien jalur (*path coefficient*) (Kerlinger, 1992). Analisis data dilakukan dengan bantuan AMOS 7. Dengan demikian, dapat diperoleh model pengaruh baik langsung atau tidak langsung dari faktor psikologis intensi berhutang pada karyawan dengan penghasilan tetap.

Hasil dan Diskusi

Berdasarkan data hasil penelitian, dilakukan perbandingan secara deskriptif antara keadaan hipotetik (keadaan yang mungkin terjadi) dan keadaan empirik (keadaan yang diperoleh dari data penelitian). Perbandingan hasil perhitungan antara skor hipotetik dan skor empirik dari masing-masing variabel dapat dilihat pada Tabel 1.

Perangkat lunak AMOS 7 digunakan untuk menguji hipotesis penelitian ini. Hasil pengujian model menghasilkan nilai estimasi seperti yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2 menunjukkan jika hanya terjadi pengaruh langsung antara norma sub-

jektif perilaku berhutang terhadap intensi berhutang dan pengaruh langsung intensi berhutang terhadap perilaku berhutang. Pengaruh langsung norma subjektif perilaku berhutang terhadap intensi berhutang ditunjukkan dengan nilai estimasi $b=0,014$, $p=0,007$ ($p<0,05$). Pengaruh langsung intensi berhutang terhadap perilaku berhutang ditunjukkan dengan nilai estimasi $b=0,359$, $p=0,004$ ($p<0,05$). Dengan demikian maka terdapat pengaruh yang signifikan antara norma subjektif perilaku berhutang terhadap intensi berhutang dan terdapat pengaruh yang signifikan antara intensi berhutang terhadap perilaku berhutang.

Sikap terhadap perilaku berhutang dan *perceived behavioral control* (PBC) tidak memiliki pengaruh terhadap intensi berhutang. Nilai estimasi pengaruh sikap terhadap perilaku berhutang $b=0,004$, $p=0,172$ ($p>0,05$) dan nilai estimasi pengaruh PBC terhadap intensi berhutang $b=-0,010$, $p=0,077$ ($p>0,05$).

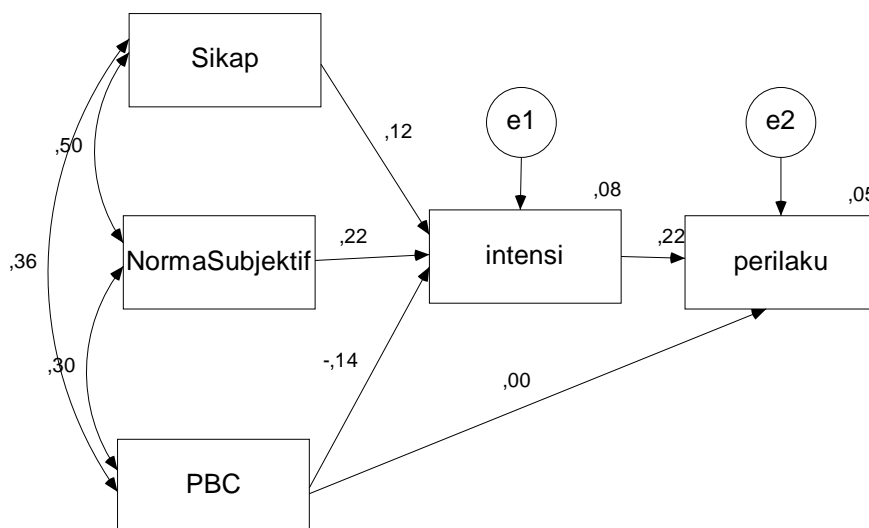
Hasil analisis jalur terhadap seluruh variabel dapat dilihat pada Gambar 1.

Tabel 1
Deskripsi Data Penelitian

Variabel	Skor Hipotetik				Skor Empirik			
	Min	Maks	Mean	SD	Min	Maks	Mean	SD
Sikap terhadap perilaku berhutang	11	539	275	88	111	424	260,61	62,559
Norma Subjektif	6	294	150	48	53	234	141,39	34,121
PCB	5	245	125	40	31	172	105,40	30,707
Intensi berhutang	6	18	12	2	6	16	8,18	2,190
Perilaku berhutang	0	20	10,5	3,16	0	16	3,11	3,608

Tabel 2
Nilai estimasi analisis jalur

Pengaruh antar variabel	Nilai Estimasi Tidak Terstandarisasi		Terstandarisasi (β)
	b	p	
Norma Subjektif -> intensi	0,014	0,007	0,223
Sikap -> intensi	0,004	0,172	0,117
PBC -> intensi	-0,010	0,077	-0,137
PBC -> perilaku	0,00	0,978	0,002
Intensi -> perilaku	0,359	0,003	0,218



Gambar 1. Diagram hasil analisis jalur

Analisis juga dilakukan untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan melibatkan variabel mediator. Besar pengaruh langsung dan tidak langsung dilihat dari nilai β . Rangkuman pengaruh langsung dan tidak langsung dapat dilihat di Tabel 3.

Besar pengaruh langsung sikap terhadap intensi berhitung sebesar $\beta=0,117$. Pengaruh langsung norma subjektif perilaku berhitung terhadap intensi berhitung ditunjukkan dengan $\beta=0,223$. Pengaruh langsung PBC terhadap intensi berhitung sebesar $\beta=-0,137$. Pengaruh langsung PBC terhadap perilaku berhitung adalah sebesar $\beta=0,002$. Pengaruh tidak langsung-

nya atau melalui intensi berhitung ditunjukkan dengan $\beta=-0,030$. Pengaruh total PBC terhadap perilaku berhitung sebesar $\beta=-0,028$. Intensi berhitung memiliki pengaruh sebesar $\beta=0,218$ terhadap perilaku berhitung.

Nilai *chi-square* diperoleh sebesar 3,606 dengan derajat kebebasan dua. Artinya, input matrik kovarian antara prediksi dan observasi tidak berbeda secara signifikan. Indeks ketepatan model yang digunakan adalah GFI (*goodness of fit index*), CFI (*comparative fit index*) dan NFI (*Normed fit index*). Indeks GFI sebesar 0,992. Indeks CFI sebesar 0,984. Indeks NFI model ini sebesar 0,967. Keseluruhan indeks GFI, CFI dan NFI menunjukkan jika model *fit*.

Tabel 3

Rangkuman pengaruh variabel sikap terhadap perilaku berhitung, norma subjektif, PBC, intensi berhitung dan perilaku berhitung

Pengaruh variabel	Pengaruh kausal		Total
	Langsung	Tidak langsung (melalui Intensi)	
Sikap terhadap intensi	0,117	-	0,117
Norma subjektif terhadap intensi	0,223	-	0,223
PBC terhadap intensi	-0,137	-	-0,137
PBC terhadap perilaku	0,002	-0,030	-0,028
Intensi terhadap perilaku	0,218	-	0,218

Hasil analisis menunjukkan jika model jalur dalam penelitian ini adalah model yang *fit*. Analisis jalur membuktikan jika hanya norma subjektif yang dapat berpengaruh terhadap intensi berhutang. Intensitas berhutang berpengaruh terhadap perilaku berhutang. Sikap dan PBC tidak memiliki pengaruh terhadap intensi berhutang dan perilaku berhutang.

Penelitian ini menguji perilaku berhutang dari beberapa variabel. Seperti model yang dikemukakan Ajzen maka penelitian ini melibatkan perilaku berhutang sebagai variabel dependen. Variabel sikap terhadap perilaku berhutang, norma subjektif, dan PBC sebagai variabel independen. Intensitas berhutang menjadi variabel mediator.

Aitem-aitem skala yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui *Focus Grup Discussion*. Sikap terhadap perilaku berhutang terkait dengan pandangan individu mengenai hutang yakni sebagai kemudahan, peluang, tren, alternatif dalam pemenuhan kebutuhan dan upaya menambah kepemilikan. Norma subjektif berisi aitem mengenai dukungan individu dari kawan, rekan atau orang tua individu. Aitem tersebut adalah pandangan positif tentang hutang yang disebabkan karena desakan kebutuhan, gengsi di mata masyarakat mengenai hutang, munculnya empati dari sekeliling individu yang berhutang, dorongan dari pihak keluarga untuk berhutang, dan izin dari keluarga untuk berhutang dengan syarat harus melunasi. PBC diukur dengan aitem mengenai mudah atau sulitnya berhutang, penggunaan jaminan dalam berhutang, proses penilaian dari pihak pemberi hutang, pelayanan dari pemberi hutang, dan kemampuan memenuhi penilaian dari pihak pemberi hutang.

Hasil pengujian terhadap model melalui indeks GFI, CFI, dan NFI menunjukkan

jika model *fit*. Dengan demikian maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara model yang diprediksi dengan data empirik.

Pengujian terhadap hipotesis pertama menunjukkan jika intensitas berhutang berpengaruh secara langsung terhadap perilaku berhutang dengan $\beta=0,216$ ($p<0,05$). Pengujian terhadap hipotesis kedua menunjukkan jika hanya norma subjektif yang berpengaruh secara signifikan terhadap intensitas berhutang. Ini ditunjukkan dengan $\beta=0,223$ ($p<0,05$). Sikap terhadap perilaku berhutang dan PBC tidak berpengaruh terhadap intensitas berhutang. Pengujian dibuktikan dengan koefisien masing-masing jalur $\beta=0,117$ dan $\beta=-0,137$ ($p>0,05$).

Teori "perilaku terencana" yang dikemukakan Ajzen menjelaskan jika sikap, norma subjektif dan PBC mendorong munculnya intensitas. Intensitas menjadi antecedent munculnya perilaku. Akan tetapi hasil pengujian terhadap keseluruhan faktor menyajikan gambaran yang berbeda dari yang dikemukakan Ajzen. Menurut hasil analisis yang dilakukan dengan regresi ini faktor pendorong munculnya intensitas hanyalah norma subjektif. Sikap dan PBC tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap munculnya intensitas.

Penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda dari penelitian Xiao dan Wu (2008) yang meneliti tentang manajemen perencanaan hutang dengan tinjauan yang sama dengan penelitian ini yakni teori "perilaku terencana". Hasil penelitian keduanya menunjukkan jika intensitas dipengaruhi oleh sikap, PBC dan kepuasan. Namun faktor norma subjektif ternyata tidak mengaruhi intensitas. Hasil temuan Xiao dan Wu berbeda dari hasil penelitian ini. Penelitian ini malah menunjukkan jika hanya norma subjektif yang berpengaruh

terhadap intensi sementara sikap dan PBC tidak berpengaruh.

Fitriani, et al., (2009) meneliti tipe nilai motivasional dan perilaku berhutang pada masyarakat Betawi. Hasil penelitian mereka menunjukkan jika tipe nilai yang dianggap penting sebagai prinsip yang menjadi pedoman hidup masyarakat Betawi secara berturut-turut adalah tipe nilai kepatuhan, kebajikan, keamanan, pengarahan sendiri, keuniversalan, dan pencapaian. Sementara itu, tipe nilai yang dianggap cukup penting secara berturut-turut adalah tipe nilai tradisi, stimulasi, kekuatan, dan hedonisma. Tiga tipe nilai teratas dalam hierarki prioritas tipe nilai menunjukkan bagaimana norma masyarakat memegang peranan penting dalam perilaku berhutang. Jika dilihat dari nilai yang berkembang di masyarakat maka pada masyarakat Betawi nilai-nilai kolektifis lebih penting dibandingkan nilai-nilai individualis (Fitriani, et al., 2009). Kondisi tersebut semakin mendukung temuan penelitian ini jika norma masyarakat menjadi bagian vital dalam memunculkan intensi berhutang.

Peneliti mencoba mencari kemungkinan-kemungkinan yang mendasari perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian sebelumnya melalui perspektif budaya. Penelitian di Cina yang *notabene* masyarakatnya memiliki budaya kolektifis tinggi menunjukkan jika masyarakat Cina memiliki penghormatan yang tinggi terhadap otoritas. Mereka juga meminta petunjuk atau mendengar saran dari para pemegang otoritas. Oleh karena itu iklan yang efektif perlu melibatkan para pemimpin masyarakat (Yau, 1988). Dengan demikian maka untuk mendorong munculnya perilaku tertentu maka bagi penyedia produk atau jasa harus mampu menarik minat dari orang-orang disekitar target pasar dari produk atau jasa mereka. Hal

ini disebabkan karena target pasar cenderung merujuk pada orang-orang disekeliling mereka.

Jung dan Kau (2004) mengatakan jika perilaku konsumsi dapat dipengaruhi oleh budaya. Menurut Trafimow dan Finlay, terkait dengan sikap atau norma subjektif terhadap perilaku pada masyarakat individualis, perilaku mereka lebih dipengaruhi oleh sikap. Sementara itu pada masyarakat kolektifis perilaku mereka lebih dipengaruhi oleh norma subjektif (Franzino, 2003). Secara terpisah uji hipotesis sikap terhadap perilaku hutang, norma subjektif dan PBC terhadap intensi juga menunjukkan jika hanya norma subjektif saja yang memiliki pengaruh terhadap intensi berhutang. Dengan kondisi demikian maka bisa jadi perilaku masyarakat dalam berhutang juga disebabkan karena pengaruh budaya kolektifis masyarakat mengingat subjek dalam penelitian ini juga memiliki budaya kolektifis yang tinggi.

Indonesia memiliki beragam jaringan sosial yang dapat memberi pengaruh terhadap akses hutang. Dalam kaitannya dengan akses hutang Okten dan Osili (2004) melakukan survei mengenai bagaimana keluarga dan jaringan komunitas mempengaruhi akses seseorang terhadap hutang. Partisipasi terhadap komunitas meningkatkan familiaritas terhadap hadirnya sumber hutang yang baru. Komunitas sosial yang ada memungkinkan difusi pengetahuan mengenai kesempatan berhutang. Kondisi ini tentu sangat mempengaruhi keputusan seseorang untuk berhutang.

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Inan dan Karaca (2011) terhadap perilaku konsumen dalam belanja *online* dengan tinjauan teori "perilaku terencana". Dalam belanja *online* ternyata norma subjektif menjadi prediktor terbesar dalam model yang dikemukakan Ajzen. Norma subjek-

tif menjadi prediktor terbesar terhadap munculnya intensi. Dalam kaitannya dengan penelitian Inan dan Karaca (2011) perilaku konsumen yang demikian dapat disebabkan karena pola konsumen yang berorientasi terhadap orang lain (*others oriented*) daripada berorientasi terhadap diri sendiri (*self oriented*). Tekanan sosial dan perasaan memiliki memainkan peran penting dalam memprediksi perilaku.

Perspektif rumah tangga juga digunakan untuk mencoba menjelaskan mengenai temuan dalam penelitian ini. Kirchler, Hoelzl dan Kamleitner (2008) melakukan penelitian mengenai hutang rumah tangga. Penelitian ini meneliti proses pengambilan kredit dalam rumah tangga. Hasil penelitian menunjukkan jika pengambilan keputusan untuk berhutang dalam rumah tangga melibatkan pasangan. Pengambilan keputusan berhutang dalam rumah tangga tidak hanya melibatkan keputusan dari dua orang saja namun juga tergantung pada kualitas hubungan dan status pernikahan. Dalam tahap pelunasan hutang representasi mental dipengaruhi komunikasi di antara pasangan. Temuan ini semakin menunjukkan betapa peran keluarga dalam memunculkan intensi dalam berperilaku sangat besar.

Hasil penelitian ini memberikan gambaran jika ternyata dalam konteks perilaku berhutang, perilaku berhutang tersebut didorong oleh adanya intensi yang mana intensi dipengaruhi oleh norma subjektif. Norma subjektif terkait dengan penerimaan lingkungan sosial, budaya juga keluarga. Individu akan cenderung untuk berupaya memenuhi harapan orang lain di sekelilingnya dan berkonformitas dengan harapan orang lain tersebut (Franzoi, 2003). Sehingga, apakah seseorang akan berhutang atau tidak berhutang lebih dipengaruhi oleh lingkungan normatif orang tersebut.

Penelitian ini menghasilkan model perilaku berhutang yang lebih sederhana dari yang dikemukakan Ajzen. Menurut Ajzen, perilaku berhutang dipengaruhi oleh intensi berhutang. Intensi itu sendiri dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku berhutang, norma subjektif dan PBC. Hasil penelitian ini mengatakan jika perilaku berhutang dipengaruhi oleh intensi berhutang. Intensi berhutang itu sendiri hanya dipengaruhi oleh norma subjektif perilaku berhutang.

Teori "perilaku terencana" menggambarkan suatu perilaku sebagai *volitional behavior* atau perilaku yang didasarkan atas kehendak. Sementara itu perilaku berhutang nampaknya bukan termasuk perilaku *volitional*. "Kalo aku siy lebih melihat sebagai jalan terakhir ketika kita membutuhkan bantuan dana gitu ya itu jalan terakhir yang bisa kita tempuh untuk mendapatkan dana itu." (Komunikasi Personal, 12 Desember 2011). Dari jawaban subjek maka perilaku berhutang muncul karena terdesak bukan karena kehendak yang muncul untuk berhutang.

Penelitian ini merupakan aplikasi teori "perilaku terencana" dalam konteks perilaku berhutang. Teori ini berkembang di barat yang tentunya ada perbedaan karakteristik antara subjek di barat dengan di timur khususnya Indonesia. Untuk lebih memperkaya temuan maka hendaknya peneliti yang akan melakukan penelitian serupa dapat melakukan tinjauan dari perspektif budaya maupun nilai yang berkembang di masyarakat terhadap perilaku berhutang. Bagi pemberi kredit hendaknya lebih berhati-hati dalam mengidentifikasi kondisi psikologis calon debitur. Hal ini bermanfaat untuk menghindari terjadinya kredit macet yang dapat mempengaruhi perekonomian negara.

Kepustakaan

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Cooke R., Barkham M., Audin K., Bradley M., & Davy J. Source. (2004) Student debt and it's relation to mental health. *Jurnal of Further of Further and Higher Education*, 28(1), 53-66.
- Fitch, C., Simpson, A., Collard, S., & Teasdale, M. (2007). Mental health and debt: challenges for knowledge, practice and identity. *Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing*, 14, 128-133.
- Fitriani, A., Sjabadhini, B., & Meinarno, E.A. (2009). Prioritas tipe nilai motivasi dan perilaku berhutang pada etnis Betawi. *Jurnal Psikologi*, 3(1), 39-47.
- Franzoi, S.L. (2003). *Social psychology* 3rd. ed. New York: McGraw Hill.
- Inan, E.A., & Karaca, B. (2011). Planned behaviour of young consumers shopping on the internet. *European Journal of Social Sciences*, 19(4), 58-537.
- Jenkins, R., Bhugra, D., Bebbington, P., Brugha, T., Farrell, M., Coid, J., Fryers, T. Weich, S., Singleton, N., & Meltzer, H. (2008). Debt, income and mental disorder in the general population. *Psychological Medicine*, 38, 1485-1493.
- Jung, K., & Kau, A.K. (2004). Culture's influence on consumer behaviors: differences among ethnic groups in a multi-racial Asian Country. *Advances in Consumer Research*. 31, 366-372.
- Kerlinger, F.N. (1992). *Asas-asas penelitian behavioral*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Kamleitner, B. (2008). Spending and credit use in the private household. *The Journal of Socio-Economical*. 37, 519-532.
- Lea, W., & Levine (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
- Lin, C.H.S., & Chen, C.F. (2010). Application of Theory of Planned Behavior on the Study of Workplace Dishonesty. *International Conference on Economics, Business and Management*, 66-69.
- Ludvigson, S. (1999). Consumption and credit: A model of time-varying liquidity constraints. *The Review of Economics and Statistics*, 81, 434-447.
- Manara, M.U. (2011). Sistem tujuan konsumen pada tawaran berhutang. *Tesis* (Tidak Dipublikasikan). Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM.
- Okten, C., & Osili, U.K. (2004). Social networks and credit access in Indonesia. *World Development*, 32(7), 1225-1246.
- Ramdhani, N. (2009). Model Teoritis Perilaku Penggunaan surat elektronik. *Disertasi*. (Tidak Dipublikasikan). Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM.
- Riduwan & Sunarto. (2007). *Pengantar statistika untuk penelitian pendidikan, sosial, ekonomi, komunikasi dan bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Setyowati, E., Damayanti, R., Subagyo, Badrudin, R., Suryawati, Algifari, & Purnamawati, A. (2003). *Ekonomi mikro pengantar edisi dua*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Sunarsip (2008). Membedah anatomi krisis keuangan di Amerika Serikat. *Republika*. Diunduh dari: <http://www.iei.or.id/publicationfiles/Membedah%20Anatomi%20Krisis%20Keuangan%20di%20Amerika%20Serikat.pdf>
- Sekaran, U. (2000). *Research methods for business: a skill building approach. third edition*. New York: John Wiley & Sons.
- Suyatno, T., Chalik, H.A., Sukada, Ananda, C.T.Y., & Marala. D.T. (2007).

- Dasar-dasar perkreditan (Edisi Keempat)*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Xiao, J.J., & Wu, J. (2008). Completing Debt Management Plans in Credit Counseling: An Application of the Theory of Planned Behavior. *Association for Financial Counseling and Planning Education*. 19(2), 29-45.
- Yau, O.H.M. (1988), "Chinese cultural values: Their dimensions and marketing implications," *European Journal of Marketing*, 22(5), 44-57.
- 90% PNS di Lebak terlilit utang bank. (2010). Diunduh dari: <http://www.menkokesra.go.id/content/90-pns-di-lebak-terlilit-utang-bank>. Kementerian Koordinator Bidang Kesejahteraan Rakyat