

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Inklusi Keuangan

2.1.1.1 Pengertian Inklusi Keuangan

Inklusi keuangan merupakan suatu konsep yang mengacu pada upaya penyediaan akses yang luas dan merata terhadap layanan keuangan bagi seluruh masyarakat, termasuk masyarakat yang berasal dari kelompok berpenghasilan rendah, masyarakat di daerah terpencil, serta kelompok rentan lainnya. Dengan adanya inklusi keuangan, setiap individu memiliki kesempatan yang sama untuk menggunakan layanan keuangan formal, seperti perbankan, tabungan, kredit, asuransi, dan investasi, guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Dalam praktiknya, inklusi keuangan tidak hanya sekedar menyediakan akses terhadap layanan keuangan, tetapi juga memastikan bahwa layanan tersebut mudah untuk digunakan, terjangkau, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Inklusi keuangan dapat didefinisikan sebagai proses yang mempermudah akses terhadap layanan keuangan yang tepat dan terjangkau, termasuk penyediaan pinjaman untuk kelompok ekonomi minoritas dengan biaya yang dapat mereka bayar. Inklusi keuangan dianggap sebagai salah satu faktor kunci untuk mencapai pembangunan berkelanjutan di masa depan. Inklusi keuangan merupakan strategi pembangunan nasional dan daerah yang berpusat pada masyarakat ini perlu memfokuskan pada kelompok yang mengalami hambatan untuk mengakses layanan keuangan (Wardhono et al., 2018).

Salah satu aspek penting dari inklusi keuangan adalah aksesibilitas. Banyak masyarakat, terutama yang tinggal di daerah terpencil atau memiliki keterbatasan ekonomi, tidak memiliki akses terhadap layanan perbankan konvensional. Dengan demikian, untuk mengatasi hal tersebut berbagai inovasi seperti *digital banking*, layanan keuangan berbasis teknologi (fintech), dan program bantuan sosial berbasis rekening bank telah dikembangkan untuk menjangkau kelompok masyarakat yang sebelumnya sulit dijangkau oleh sistem keuangan konvensional.

Akyuwen dan Waskito (2018) berpendapat bahwa inklusi keuangan adalah membantu masyarakat dan perekonomian karena inklusi keuangan mempunyai kemampuan untuk menciptakan eksternalitas positif yang berarti inklusi keuangan bersumber dari peningkatan tabungan dan investasi, sehingga mendorong proses pertumbuhan ekonomi. Inklusi keuangan berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan mengurangi kesenjangan sosial. Ketika masyarakat memiliki akses terhadap layanan keuangan yang aman dan terjangkau, masyarakat dapat memanfaatkan kredit untuk mengembangkan usaha kecil, menyimpan uang dengan aman, serta mendapatkan perlindungan finansial melalui asuransi. Hal ini tidak hanya meningkatkan kesejahteraan individu, akan tetapi dapat memperkuat perekonomian secara keseluruhan dengan memperluas basis pelanggan perbankan dan meningkatkan stabilitas keuangan nasional.

2.1.1.2 Indikator Inklusi Keuangan

Menurut (Yanti, 2019) terdapat indikator-indikator yang memengaruhi inklusi keuangan, yaitu:

1. Adanya akses, yaitu faktor yang digunakan untuk mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan agar dapat melihat potensi hal-hal yang menjadi hambatan dalam membuka dan menggunakan rekening bank, seperti bentuk fisik layanan jasa keuangan (kantor bank, ATM, dan lain-lain);
2. Dimensi penggunaan, yaitu faktor yang digunakan untuk mengukur penggunaan jasa dan produk keuangan, seperti frekuensi, waktu/lama penggunaan dan keteraturan.;
3. Dimensi kualitas, yaitu faktor yang digunakan untuk mengetahui ketersediaan produk dan jasa keuangan telah pelanggan;
4. Dimensi kesejahteraan, yaitu faktor yang digunakan untuk mengukur dampak layanan keuangan terhadap tingkat kehidupan pengguna jasa dan produk keuangan.

2.1.2 Mental Accounting

2.1.2.1. Pengertian Mental Accounting

Mental accounting merupakan sebuah konsep perilaku ekonomi yang menggambarkan bagaimana individu secara subjektif mengelompokkan,

mengelola, dan mempersepsikan uang berdasarkan kategori tertentu, meskipun secara ekonomi setiap uang memiliki nilai yang sama. Dalam praktiknya, seseorang dapat memperlakukan uang gaji, bonus, atau hadiah secara berbeda karena perbedaan persepsi psikologis terhadap sumber penghasilan tersebut. Misalnya, seseorang berpikir menggunakan gaji untuk kebutuhan pokok seperti makan atau tagihan, tetapi ketika menerima bonus atau hadiah, ia cenderung berpikir membelanjakannya untuk hal-hal konsumtif karena dianggap sebagai “uang tambahan” yang bebas digunakan.

Konsep *mental accounting* pertama kali diperkenalkan oleh Richard Thaler pada tahun 1985. Teori ini menyatakan bahwa, seperti halnya sebuah perusahaan, setiap individu mencatat dan mengelompokkan pengeluarannya ke dalam berbagai kategori dalam pikirannya. *Mental accounting* adalah proses kognitif di mana individu - individu mencatat, meringkas, menganalisis, dan melaporkan transaksi atau kejadian finansial untuk menelusuri aliran uang dan mengendalikan pengeluaran (Rospitadewi & Efferin, 2018). *Mental accounting* merupakan sikap individu dalam melakukan klasifikasi dana yang dimiliki serta berbeda dimana dalam hal ini untuk menghindari sikap yang rentan dalam mengambil keputusan keuangan yang tidak rasional baik dalam pengeluaran ataupun investasi (Mariska et al., 2024).

Menurut (Mandasari & Fietroh, 2022) *mental accounting* merupakan kemampuan membuat keputusan yang berdasarkan kategorisasi dimana seseorang akan melakukan penghitungan secara psikologis mengenai keuntungan dan kerugian dari situasi atau pilihan yang dihadapi. Setiap orang akan melakukan pengelompokan pendapatan dan pengeluaran menjadi beberapa kategori dalam pikirannya. Sehingga hal ini memengaruhi bagaimana individu melakukan pengelolaan keuangannya. Pada *mental accounting*, komponen-komponen yang terlibat meliputi *framing effect*, *specific accounts*, *self control*, *pengambilan keputusan*, *self report*, dan *hedonic treadmill*. Manusia menganggap pengeluaran sebagai pengalaman untuk dievaluasi.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa *mental accounting* merupakan proses kognitif di mana individu secara subjektif mencatat,

mengategorikan, dan mengevaluasi pengeluaran serta pendapatan mereka dalam berbagai akun mental. Proses ini memengaruhi cara seseorang mengelola keuangan, mengambil keputusan finansial, dan mengendalikan pengeluaran. *Mental accounting* juga melibatkan berbagai aspek, seperti *framing effect*, *self-control*, dan pengambilan keputusan, yang dapat menyebabkan perilaku keuangan yang tidak selalu rasional. Dengan *mental accounting*, individu cenderung membuat klasifikasi dana untuk menghindari keputusan keuangan yang impulsif, baik dalam pengeluaran maupun investasi.

2.1.2.2. Indikator *Mental Accounting*

Mental accounting mengacu pada perilaku yang memiliki kecenderungan mengelompokkan dan memperlakukan uang dengan cara yang berbeda berdasarkan dari mana uang tersebut diperoleh (Mubarokah & Rita, 2020). Misalnya gaji seseorang (setiap hari atau bulanan) akan diperlakukan berbeda dengan uang yang diperoleh dari bonus maupun hadiah. Penghasilan dari bonus maupun hadiah akan dianggap sebagai pendapatan tambahan, sehingga mudah bagi seseorang untuk mengabiskannya.

Berdasarkan penelitian Santi et al (2019) terdapat tiga indikator untuk mengukur *mental accounting*, yaitu sebagai berikut:

1. Pengalokasian penghasilan ke beberapa akun. Hal ini menunjukkan bagaimana seseorang membagi pendapatannya ke dalam kategori-kategori tertentu, seperti kebutuhan pokok, tabungan, investasi, dan hiburan. Dalam praktiknya, individu sering kali memisahkan uang dalam bentuk fisik atau secara mental untuk tujuan yang berbeda, meskipun dari segi ekonomi, uang tersebut sebenarnya bersifat *fungible* atau dapat saling menggantikan.
2. Perlakuan yang berbeda pada penghasilan dan bonus. Hal ini mencerminkan kecenderungan seseorang dalam mempersepsikan uang berdasarkan sumbernya. Biasanya, gaji atau pendapatan rutin dianggap sebagai uang yang harus digunakan dengan lebih bijak, sementara bonus, hadiah, atau pendapatan tambahan sering kali diperlakukan lebih fleksibel dan cenderung digunakan untuk konsumsi atau pengeluaran yang bersifat lebih *hedonistik*.

3. Menghitung biaya yang harus dikeluarkan dari uang bulanan. Hal ini mencerminkan cara individu secara mental mengelompokkan pendapatan ke dalam kategori tertentu, seperti kebutuhan pokok, hiburan, atau tabungan. Proses ini menunjukkan bagaimana seseorang menetapkan batasan dan prioritas pengeluaran di dalam pikirannya sebelum menggunakan uang, berdasarkan persepsi pribadi terhadap fungsi atau tujuan dari tiap kategori pengeluaran.

Mental accounting ini menunjukkan bahwa individu tidak selalu bersikap rasional dalam pengelolaan keuangan mereka, tetapi cenderung mengkategorikan uang secara subjektif berdasarkan persepsi dan preferensi pribadi. Konsep ini berperan dalam memahami perilaku keuangan masyarakat, termasuk bagaimana mereka menabung, berinvestasi, dan membelanjakan uang dalam kehidupan sehari-hari.

2.1.3. *Locus of Control*

2.1.3.1. Pengertian *Locus of Control*

Locus of control adalah konsep psikologis yang menggambarkan sejauh mana seseorang merasa memiliki kendali atas peristiwa dalam hidupnya, termasuk dalam hal pengambilan keputusan finansial. Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh Julian B. Rotter pada tahun 1954 dalam teori pembelajaran sosialnya. Dalam kehidupan sehari-hari, *locus of control* memengaruhi bagaimana seseorang merespons tantangan, peluang, serta faktor eksternal yang memengaruhi kehidupannya. *Locus of control* merupakan kepribadian seseorang mengenai pengendalian dirinya agar mampu bersikap secara etis sehingga tidak berdampak buruk dimasa yang akan datang (Dewanti & Asandimitra, 2021).

Menurut Rotter seorang ahli teori pembelajaran sosial dalam penelitian Fadilah dan Mahyuni (2018) mendefinisikan bahwa *locus of control* merupakan persepsi seseorang terhadap sumber-sumber yang mengontrol kejadian-kejadian dalam hidupnya, sedangkan menurut pendapat dari tokoh berikutnya yaitu Buss menyatakan bahwa *locus of control* sebagai suatu konsep yang menunjuk pada keyakinan individu mengenai peristiwa-peristiwa yang terjadi dalam hidupnya.

Locus of control menggambarkan seberapa jauh seseorang memandang hubungan antara perbuatan yang dilakukannya (*action*) dengan akibat/hasilnya (*outcome*).

Locus of control menggambarkan persepsi seseorang akan kemampuan dirinya untuk mengatur tindakan yang akan dilakukan serta hasilnya (Rismarina & Maulana, 2024). *Locus of control* mengacu pada keyakinan, harapan, atau sikap yang berkaitan dengan kepribadian individu dan berpengaruh terhadap kehidupannya. *Locus of control* adalah kepribadian seseorang dalam mengendalikan dirinya agar mampu bersikap dengan cara yang benar, sehingga tidak menimbulkan dampak negatif dikemudian hari (Aisyah et al., 2024). Dengan pengendalian diri dapat menjadi penghubung dalam memberikan arahan mengenai pengelolaan keuangan, agar lebih teratur dalam membelanjakan uang dan tidak boros (Fatimah & Fathihani, 2023).

Berdasarkan berbagai uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa *locus of control* adalah konsep psikologis yang menggambarkan keyakinan individu mengenai sejauh mana dirinya dapat mengendalikan suatu peristiwa atau hasil yang terjadi dalam hidupnya. *Locus of control* berkaitan erat dengan persepsi individu terhadap hubungan antara tindakan yang dilakukan (*action*) dengan dampak atau hasil yang diperoleh (*outcome*). Konsep ini juga mencakup kemampuan seseorang dalam mengelola diri, mengambil keputusan, mengatasi masalah, serta mengatur aspek kehidupan, termasuk dalam pengelolaan keuangan. Individu dengan *locus of control* yang kuat cenderung memiliki keyakinan bahwa mereka mampu memengaruhi masa depannya melalui usaha dan pengendalian diri yang efektif.

2.1.3.2. Jenis-Jenis *Locus of Control*

Locus of control terbagi menjadi dua, yaitu *locus of control* internal dan *locus of control* eksternal. Menurut Rotter yang dikutip dari (Fadilah & Mahyuni, 2018) mengungkapkan bahwa *intern locus of control* merupakan sebuah metode individu melihat peristiwa yang mungkin bisa ditebak, perilaku pribadi berpengaruh di dalamnya, sehingga beberapa orang mengira bahwa kesuksesan atau kegagalan terjadi itu tergantung dari sikap, tanggung jawab, apa adanya sesuai usaha yang dilakukannya sendiri.

Seseorang dengan *locus of control* internal meyakini bahwa mereka memiliki kendali penuh atas keberhasilan atau kegagalan yang mereka alami, sehingga mereka cenderung merasa bertanggung jawab atas apa yang terjadi dalam hidupnya. Individu dengan *locus of control* internal cenderung lebih giat berusaha dengan mengandalkan kemampuan pribadi, seperti memiliki etos kerja yang tinggi, inisiatif yang kuat, serta selalu berupaya mencari solusi untuk setiap permasalahan. Mereka juga berusaha berpikir secara efektif dalam menghadapi berbagai situasi. Ketika mengalami kegagalan, mereka cenderung menyalahkan diri sendiri karena merasa kurang maksimal dalam berusaha. Sebaliknya, saat meraih kesuksesan, mereka akan merasa bangga atas pencapaian tersebut dan lebih menghargai hasil kerja keras yang telah dicapai.

Dalam konteks perilaku keuangan, individu dengan *locus of control* internal biasanya lebih disiplin dalam mengatur pengeluaran, membuat perencanaan keuangan, dan bertanggung jawab atas keputusan finansialnya. Menurut Robbins yang dikutip dari (Hidayah & Bowo, 2018) indikator *locus of control* internal antara lain, yaitu:

1. Kemampuan. Menurut Stephan P. Robbins kemampuan adalah kapasitas serta kapabilitas yang dimiliki oleh setiap orang secara individu untuk menjalankan tugas dalam pekerjaan yang telah menjadi tanggung jawabnya. Individu dengan *internal locus of control* cenderung melihat dunia sebagai sesuatu yang bisa diatur dan dikendalikan, di mana perilaku serta kemampuan pribadi memiliki peran penting dalam menentukan hasilnya.
2. Minat. Minat merupakan gabungan antara keinginan dan kemauan terhadap suatu hal. Individu dengan *locus of control* internal cenderung memiliki minat yang lebih kuat dalam mengendalikan perilaku, peristiwa, dan tindakan mereka.
3. Usaha. Usaha adalah aktivitas yang melibatkan tenaga, pikiran, atau fisik untuk meraih suatu tujuan. Individu dengan *locus of control internal* meyakini bahwa berbagai peristiwa dalam hidupnya merupakan konsekuensi dari upaya dan tindakan yang dilakukannya sendiri.

Robbins dalam penelitian Hidayah & Bowo (2018) mendefinisikan *locus of control* sebagai tingkat dimana individu yakin bahwa mereka adalah penentu nasib mereka sendiri. *Locus of control* menggambarkan hubungan antara hasil dari suatu kejadian dengan faktor eksternal seperti takdir dan keberuntungan, ataupun faktor internal seperti perilaku masing-masing individu (Mutlu, 2021).

Individu dengan *locus of control* eksternal meyakini bahwa segala sesuatu yang terjadi dalam hidup mereka dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti keberuntungan atau kesempatan. Individu dengan *external locus of control* cenderung melihat dunia sebagai sesuatu yang sulit diprediksi, begitu pula dalam upaya mencapai tujuan, sehingga mereka merasa bahwa perilaku pribadi tidak memiliki peran signifikan. Mereka biasanya lebih mengandalkan orang lain untuk memenuhi harapan mereka dan cenderung mencari serta memilih situasi yang dianggap menguntungkan bagi diri mereka.

Individu dengan *locus of control* eksternal cenderung mengaitkan kegagalan yang mereka alami dengan faktor lingkungan, karena mereka meyakini bahwa keberhasilan maupun kegagalan dipengaruhi oleh hal-hal di luar kendali dirinya sendiri. Mereka cenderung memiliki inisiatif yang rendah, beranggapan bahwa hubungan antara usaha dan kesuksesan sangat terbatas, kurang termotivasi untuk berusaha karena meyakini bahwa keberhasilan ditentukan oleh faktor eksternal, serta jarang mencari informasi untuk menyelesaikan suatu permasalahan.

Dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam hal pengambilan keputusan atau perilaku keuangan, individu dengan *locus of control* eksternal mungkin lebih sulit mengatur keuangan secara disiplin karena merasa bahwa kondisi finansial mereka bergantung pada faktor di luar kendali pribadi, seperti fluktuasi ekonomi atau keberuntungan. Adapun indikator *locus of control* eksternal menurut Robbins yang dikutip dari (Hidayah & Bowo, 2018), yaitu:

1. Nasib. Nasib dipandang sebagai sesuatu yang telah ditetapkan oleh Tuhan untuk setiap individu. Orang dengan *locus of control eksternal* meyakini bahwa berbagai peristiwa dalam hidup mereka merupakan akibat dari faktor-faktor di luar kendali pribadi, seperti nasib.

2. Keberuntungan. Keberuntungan merupakan situasi yang menguntungkan seseorang atau peristiwa yang membawa kabar baik. Individu dengan *locus of control* eksternal cenderung melihat dunia sebagai sesuatu yang sulit diprediksi, termasuk dalam hal pencapaian tujuan, sehingga mereka merasa bahwa perilaku pribadi tidak memiliki peran penting. Mereka juga cenderung meyakini bahwa keberuntungan memiliki pengaruh besar dalam kehidupan mereka.
3. Pengaruh Orang Lain. Pengaruh orang lain dapat diartikan sebagai kemampuan atau kekuatan yang dimiliki seseorang untuk memengaruhi pikiran, emosi, dan tindakan individu lain. Individu dengan *locus of control eksternal* meyakini bahwa hasil dan perilaku mereka dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar dirinya sendiri. Mereka merasa memiliki sedikit kendali atas apa yang terjadi dalam hidupnya, sehingga cenderung mudah terpengaruh oleh orang lain. Karakteristik ini menunjukkan bahwa mereka memiliki *locus of control* eksternal.

2.1.4. *Financial Behaviour*

Financial behaviour atau perilaku keuangan adalah segala bentuk tindakan, keputusan, dan kebiasaan individu atau kelompok dalam mengelola, menggunakan, dan mengatur sumber daya keuangan mereka. Perilaku ini mencakup cara seseorang mengelola pendapatan, pengeluaran, tabungan, investasi, serta bagaimana mereka mengambil keputusan terkait utang, perencanaan keuangan, dan pengelolaan risiko.

Financial behaviour mempelajari bagaimana manusia berperilaku secara aktual dalam sebuah penentuan keuangan, khususnya mempelajari bagaimana psikologi memengaruhi keputusan keuangan, perusahaan dan pasar keuangan (Nofranita et al., 2024). Kedua konsep yang diuraikan secara jelas menyatakan bahwa perilaku keuangan merupakan suatu pendekatan yang menjelaskan bagaimana manusia melakukan investasi atau berhubungan dengan keuangan dipengaruhi oleh faktor psikologi (W. & Saputra, 2021).

Perilaku keuangan adalah kunci untuk menangkap semua pengambilan keputusan individu, keluarga, masyarakat, atau negara dengan membantu memahami bagaimana pilihan-pilihan ini akan memengaruhi situasi tertentu dan

membantu mereka membuat keputusan keuangan terbaik yang akan memungkinkan mereka untuk merencanakan pengeluaran atau tabungan mereka (Ahmad et al., 2019). Hal ini juga mencakup tindakan, keputusan, dan sikap individu terhadap uang, yang dibentuk oleh faktor psikologis, kognitif, sosial, dan budaya (Pokharel & Maharjan, 2024).

Dalam konteks psikologis, perilaku keuangan melakukan usaha mengerti mengenai emosi serta penyimpangan kognitif menentukan keputusan keuangan individu. Ini mencakup pengelolaan tabungan, pengeluaran, dan anggaran dengan tujuan mencapai kesuksesan finansial, serta melibatkan aspek seperti pengelolaan risiko, emosi terkait uang, dan keputusan investasi (Siregar & Pratiwi, 2024).

Perilaku keuangan yang baik ditandai dengan pengendalian pengeluaran, keseimbangan antara kebutuhan dan keinginan, serta perencanaan keuangan jangka panjang, sedangkan perilaku keuangan yang kurang baik sering terlihat pada kecenderungan konsumtif berlebihan atau kurangnya perencanaan (Nugroho et al., 2023). Aspek-aspek perilaku keuangan meliputi perencanaan, penganggaran, pemeriksaan/evaluasi, pengelolaan/pengaturan, pencarian, dan penyimpanan/*saving* uang. Terdapat tiga komponen utama dalam pengelolaan keuangan, yaitu investasi, tabungan, dan pengeluaran.

Berdasarkan uraian di atas, menurut penelitian Dew & Xiao yang dikutip dari (Ramadanti et al., 2021) perilaku keuangan dapat dilihat dari empat indikator diantaranya, yaitu:

1. Konsumsi, merujuk pada bagaimana seseorang mengalokasikan pendapatannya untuk kebutuhan sehari-hari seperti makanan, pakaian, transportasi, hiburan, dan lain-lain. Pola konsumsi yang sehat mencerminkan keseimbangan antara kebutuhan dan keinginan.
2. Manajemen keuangan pribadi, mencakup perencanaan dan pengelolaan keuangan individu, termasuk penyusunan anggaran, pencatatan pengeluaran, serta strategi untuk mencapai tujuan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.
3. Tabungan dan investasi, merujuk pada bagaimana seseorang menyisihkan sebagian pendapatannya untuk dana darurat, tabungan jangka panjang, atau

investasi di berbagai instrumen keuangan seperti deposito, saham, obligasi, atau properti.

4. Manajemen kredit, berkaitan dengan penggunaan utang dan kredit, seperti kartu kredit, pinjaman bank, atau kredit lainnya. Manajemen kredit yang baik berarti seseorang mampu membayar utang tepat waktu dan menjaga rasio utang tetap sehat.

2.1.5. Generasi Z

Dalam penelitian Wahyuningsih et al.,(2024) Generasi Z mengarah terhadap kelompok demografis yang lahir pada tahun 1995 sampai 2012. Menurut (Dimock, 2019) generasi Z adalah mereka yang lahir antara tahun 1997 dan berakhir pada tahun 2012 dimana fase ini menunjukkan kemajuan sosioekonomi yang lebih stabil dan perkembangan teknologi informasi yang begitu cepat.

Generasi Z, sering disebut sebagai "generasi internet" atau "*I-generation*," merupakan kelompok demografis yang sangat bergantung pada teknologi digital (Siregar & Pratiwi, 2024). Mereka adalah generasi yang lahir ketika komputer pribadi (*personal computer*) telah menjadi kebutuhan yang tidak bisa dilepaskan dari kehidupan (Kamil & Laksmi, 2023). Karakteristik utama Generasi Z adalah keterlibatannya dengan media sosial dan teknologi yang mendalam.

Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII, 2024) mengumumkan jumlah pengguna internet Indonesia tahun 2024 mencapai 221.563.479 jiwa dari total populasi 278.696.200 jiwa penduduk Indonesia tahun 2023. Dari data tersebut, mayoritas pengguna internet di Indonesia adalah Generasi Z sebanyak 34,40%, kemudian generasi milenial sebanyak 30,62%. Dengan demikian, Generasi Z cenderung sangat mahir dalam penggunaan teknologi dan memiliki ekspektasi tinggi terhadap konektivitas dan aksesibilitas informasi.

Berdasarkan sensus penduduk yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Gen-Z merupakan kelompok penduduk tertinggi di Indonesia. Hasil sensus tersebut menunjukkan bahwa 26,46% penduduk Indonesia saat ini adalah Gen-Z, disusul Gen-Y 25,80%, gen-X 20,93%, dan Generasi *Post* Gen-Z 13,07%, Boomer 12,03%, dan *Pre* Boomer 1,71% dari total penduduk Indonesia. Kondisi ini menunjukkan bahwa Gen-Z memiliki pengaruh terhadap kondisi perekonomian

Indonesia, terutama ketika sudah memasuki dunia kerja dan melakukan pengelolaan keuangan individu secara mandiri (Rismarina & Maulana, 2024). Selain itu tingginya jumlah penduduk Gen-Z dapat menjadi peluang untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi Indonesia (Pratama et al., 2023).

Dalam kehidupan sehari-hari, Gen Z memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan dengan generasi sebelumnya. Mereka cenderung lebih mandiri dalam mencari informasi, mempelajari hal-hal baru, dan mengambil keputusan, karena mereka memiliki akses cepat ke berbagai sumber informasi melalui internet. Media sosial menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan mereka, baik untuk berkomunikasi, mengekspresikan diri, maupun membangun jejaring sosial. Platform seperti Instagram, TikTok, YouTube, dan Twitter menjadi wadah utama bagi mereka dalam mendapatkan informasi, hiburan, dan bahkan edukasi.

Menurut Henderson dalam penelitian (Kamil & Laksmi, 2023) setidaknya terdapat tujuh ciri Generasi Z yang menjadikan mereka sebagai *digital native generation* yaitu berorientasi pada uang dan ambisius, senang berpetualang, rentan terhadap kecemasan, suka menetapkan batasan-batasan yang tegas, pemain *game online* (*gamers*) yang ulung, menyukai nostalgia, serta menggunakan media sosial dengan berbagai cara. Dengan tujuh karakteristik ini, Generasi Z menjadi generasi yang sangat unik, fleksibel, dan adaptif terhadap perubahan teknologi serta tren sosial yang terus berkembang.

2.1.6. Teori Yang Mendukung (*Grand Theory*) *Expectancy-Value Theory*

Expectancy Value Theory (EVT) atau teori harapan nilai adalah sebuah teori yang menjelaskan bahwa individu mengambil keputusan dan melakukan suatu tindakan berdasarkan ekspektasi mereka terhadap keberhasilan tindakan tersebut serta nilai atau manfaat yang mereka peroleh dari tindakan tersebut. Teori harapan nilai menjelaskan motivasi seseorang dalam konteks tertentu untuk menyelesaikan suatu tugas dan mencapai tujuan. Motivasi seseorang mencapai puncaknya ketika mereka menghadapi tantangan yang dianggap menantang tetapi tetap dapat dicapai.

Teori harapan nilai menilai motivasi berdasarkan dua aspek utama, yaitu keyakinan harapan dan keyakinan nilai terhadap suatu tugas. Keyakinan harapan merujuk pada sejauh mana individu merasa mampu menyelesaikan tugas tersebut,

termasuk kepercayaan mereka terhadap kemampuan diri sendiri. Keyakinan nilai berkaitan dengan seberapa penting tugas tersebut bagi individu, yang mencakup kesenangan dalam melakukannya, manfaat yang diperoleh, serta sejauh mana tugas tersebut diperlukan untuk mencapai tujuan mereka.

Expectancy value theory menurut J.S Eccles & Wigfield dalam penelitian (Burcher et al., 2018) memberikan kerangka teoritis untuk menguji bagaimana faktor internal dan eksternal memengaruhi perilaku keuangan. Asumsi utama dari EVT adalah ekspektasi dan nilai diasumsikan secara langsung memengaruhi kinerja, ketekunan, dan pilihan tugas. Atas dasar ini, penulis memilih untuk menyamakan perilaku keuangan dengan pilihan tugas.

Menurut Wigfield & Eccles yang dikutip dari (Burcher et al., 2018) ekspektasi didefinisikan sebagai keyakinan seseorang bahwa melakukan suatu tugas akan menghasilkan hasil tertentu. Sementara itu, Feather dalam penelitian (Burcher et al., 2018) mendefinisikan nilai sebagai keyakinan seseorang bahwa hasil yang diharapkan dari sebuah perilaku adalah sesuatu yang diinginkan. Nilai berfungsi sebagai sumber motivasi untuk perilaku, mengarahkan seseorang untuk membuat pilihan diantara tujuan yang berbeda dan dengan demikian melakukan perilaku tertentu. Meskipun nilai-nilai memotivasi perilaku, harapan tentang kemampuan seseorang untuk melakukan perilaku juga harus diperhitungkan ke dalam keyakinan seseorang tentang kemampuan untuk berhasil.

Burcher et al., (2018) membuktikan bahwa ekspektasi dan nilai menentukan perilaku keuangan dan kesejahteraan keuangan. Hal ini berarti keyakinan bahwa nasib seseorang ditentukan oleh apa yang orang tersebut upayakan, yang merupakan karakteristik lokus pengendalian internal, akan memotivasi orang tersebut untuk mengelola keuangannya dengan baik agar sejahtera secara finansial. Demikian juga, harapan untuk hidup sejahtera secara finansial mendorong seseorang menggunakan produk keuangan dan melakukan perencanaan keuangan dengan baik (Suryadie & Lutfi, 2023).

2.2. Hasil Penelitian yang Relevan

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian yang Relevan

No.	Sumber	Judul	Hasil Penelitian
1.	(Rismarina & Maulana, 2024) Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Finansial Indonesia, Volume 8, Issue 1, E-ISSN: 2684-8244, Halaman 52-66, Tahun 2024.	Pengaruh Gaya Hidup, Literasi Keuangan, <i>Mental accounting</i> dan <i>Locus of control</i> terhadap Pengelolaan Keuangan Gen-Z	Penelitian ini menunjukkan bahwa gaya hidup dan literasi keuangan tidak berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan Gen-Z. Sementara itu, <i>mental accounting</i> dan <i>locus of control</i> berpengaruh positif terhadap pengelolaan keuangan Gen-Z dengan nilai P-Value <i>mental accounting</i> 0,011 <0,05 dan P-Value <i>locus of control</i> 0,000 <0,05.
2.	(Kowtal et al., 2025) <i>Journal of Information Systems Engineering and Management</i> , Volume 10, Issue 11, e-ISSN: 2468-4376, Halaman 289-297, Tahun 2025.	<i>Enhancing Financial Management Behaviour through Knowledge, Attitudes, and Locus of control: Insights for the Digital Age</i>	Penelitian ini menunjukkan bahwa Terdapat hubungan positif antara pengetahuan keuangan dan perilaku manajemen keuangan. Sikap keuangan juga berpengaruh terhadap perilaku manajemen keuangan, meskipun pengaruhnya tidak sekuat pengetahuan keuangan. <i>Locus of control</i> memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku manajemen keuangan. Mahasiswa dengan <i>locus of control</i> internal lebih cenderung untuk mengelola keuangan mereka dengan baik. <i>Locus of control</i> memiliki nilai <i>p</i> kurang dari 0,05 yang menunjukkan pengaruh signifikan terhadap perilaku manajemen keuangan.
3.	(Septiani, Adelia, Wati, Dharma, et al., 2024) <i>Journal of Management</i> , Volume 7, Issue 2, ISSN : 2614-851X (Online), Halaman 6242-	Analisis Pengaruh Literasi Dan Inklusi Keuangan Terhadap Perilaku Financial Gen Z Di PT Mandiri Andalan Utama	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Generasi Z bertindak secara positif dan signifikan terhadap keuangan di PT Mandiri Utama terkait literasi keuangan (X1) dan inklusi keuangan (X2). Berdasarkan hasil penelitian ini, diperoleh hasil bahwa literasi keangan dan inklusi keuangan berpengaruh positif dan signifikan

No.	Sumber	Judul	Hasil Penelitian
	6247, Tahun 2024.		terhadap perilaku <i>financial</i> Gen-Z di PT Mandiri Andalan Utama dengan nilai koefisien regresi masing-masing 0,317 dan 0,178.
4.	(Sheda, 2023) Jurnal Papatung, Volume 6, Issue 1, ISSN: 2715-0186, Halaman 25-33, Tahun 2023.	Analisis Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Lifestlye Terhadap Perilaku Finansial Pada Igeneration (Z)	Berdasarkan hasil penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu pada variabel literasi keuangan (X1), inklusi keuangan (X2), <i>lifestlye</i> (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku finansial pada iGeneration Z di Kota Surakarta. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka diharapkan para generasi Z dapat mempertahankan perilaku finansial mereka dan tentu juga meningkatkan literasi keuangan serta memperhatikan lifestyle yang sesuai kebutuhan bukan keinginan, agar dalam perilaku finansial keuangan mereka akan terus meningkat baik
5.	(Susanti & Wangdra, 2024) Jurnal eCo-Buss, Volume 6, Issue 3 Halaman 1152-1164, Tahun 2024.	Pengaruh Literasi Keuangan, Sikap Keuangan dan <i>Locus of control</i> Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Mahasiswa Jurusan Akuntansi	Penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan (uji-t) dari literasi keuangan diperoleh nilai signifikansi $0,751 > 0,05$ artinya variabel X1 tidak berpengaruh terhadap Variabel Y. Berdasarkan (uji-t) dari sikap keuangan diperoleh nilai signifikansi $0,041 < 0,05$ artinya variabel X2 berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Y. Berdasarkan (uji-t) dari <i>locus of control</i> diperoleh nilai signifikan $0,004 < 0,05$ artinya varibel X3 berpengaruh positif dan signifikasi terhadap variabel Y. Literasi keuangan tidak berpengaruh terhadap perilaku manajemen keuangan berkemungkinan karena seseorang yang berliterasi keuangan tidak serta merta artinya ia mampu memanajemen keuangannya dengan baik.

Berdasarkan berbagai penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa inklusi keuangan, *mental accounting*, dan *locus of control* memiliki pengaruh terhadap perilaku keuangan.

Berdasarkan tabel diatas, terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan diteliti. Adapun persamaan dan perbedaannya disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 2. 2 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Sebelumnya

Persamaan	Perbedaan
<p>Persamaan dengan kelima penelitian sebelumnya, yaitu menggunakan variabel inependen yang sama diantaranya inklusi keuangan, <i>mental accounting</i>, dan <i>locus of control</i>. Selain itu, kelima penelitian sebelumnya menggunakan metode penelitian yang sama, yaitu metode penelitian kuantitatif survei.</p>	<p>Perbedaan dari kelima penelitian sebelumnya yaitu berbeda subjek dan tempat penelitian. Selain itu, kelima penelitian sebelumnya tidak mengintegrasikan ketiga variabel independen (inklusi keuangan, <i>mental accounting</i>, <i>locus of control</i>) dalam satu penelitian. Penelitian ini mencoba mengintegrasikan ketiga variabel tersebut dalam satu penelitian untuk meneliti pengaruh inklusi keuangan, <i>mental accounting</i>, dan <i>locus of control</i> terhadap <i>financial behaviour</i> Gen-Z dalam konteks <i>cashless society</i>. Penelitian sebelumnya menggunakan <i>theory of planned behaviour</i> sebagai <i>grand theory</i>, sementara penelitian ini menggunakan <i>expectancy value theory</i> sebagai landasan penelitian.</p>

2.3. Kerangka Pemikiran

Menurut (Hardani et al., 2020) “Kerangka berpikir adalah model atau gambaran konseptual yang menggambarkan hubungan antara dua variabel”. Maka, dapat disimpulkan bahwa kerangka pemikiran merupakan suatu konsep yang menggambarkan keterkaitan antara teori dengan faktor-faktor utama yang telah diidentifikasi dalam suatu permasalahan. Dalam kerangka pemikiran, hubungan antara variabel yang akan diteliti dijelaskan secara teoritis, kemudian dirumuskan dalam bentuk paradigma penelitian. Kerangka pemikiran berfungsi sebagai alur

logis yang mendasari penelitian, memberikan landasan teoritis, serta menjadi pedoman dalam pelaksanaan penelitian.

Dalam konteks psikologis, perilaku keuangan melakukan usaha mengerti mengenai emosi serta penyimpangan kognitif menentukan keputusan keuangan individu. Ini mencakup pengelolaan tabungan, pengeluaran, dan anggaran dengan tujuan mencapai kesuksesan finansial, serta melibatkan aspek seperti pengelolaan risiko, emosi terkait uang, dan keputusan investasi (Siregar & Pratiwi, 2024). Perilaku keuangan yang baik ditandai dengan pengendalian pengeluaran, keseimbangan antara kebutuhan dan keinginan, serta perencanaan keuangan jangka panjang, sedangkan perilaku keuangan yang kurang baik sering terlihat pada kecenderungan konsumtif berlebihan atau kurangnya perencanaan (Nugroho et al., 2023).

Seiring dengan berkembangnya zaman, perkembangan teknologi keuangan telah mendorong masyarakat pada penggunaan sistem pembayaran digital, seperti *e-wallet*, *mobile banking*, dan kartu debit/kredit. Generasi Z, yang dikenal sebagai *digital natives*, memiliki *exposure* yang tinggi terhadap teknologi keuangan serta cara pandang dan kebiasaan keuangan yang berbeda dibandingkan generasi sebelumnya. Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya terdapat berbagai faktor yang dapat memengaruhi *financial behaviour*. Beberapa faktor diantaranya adalah inklusi keuangan, *mental accounting*, dan *locus of control*. Perbedaan terhadap akses layanan keuangan (*financial inclusion*), pola pengelolaan uang secara kognitif (*mental accounting*), serta kontrol pribadi dalam pengambilan keputusan keuangan (*locus of control*) dapat memengaruhi *financial behaviour* Generasi Z. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh inklusi keuangan, *mental accounting*, dan *locus of control* terhadap perilaku keuangan generasi Z, dengan menggunakan *Expectancy Value Theory* (EVT) sebagai kerangka teoritis.

Expectancy value theory yang dikembangkan oleh Eccles & Wigfield menjelaskan bahwa individu mengambil keputusan berdasarkan dua faktor utama, yaitu ekspektasi keberhasilan (*expectancy*) dan nilai yang diberikan (*value*). Harapan menunjukkan keyakinan bahwa melakukan tugas akan mengarah pada hasil tertentu, sementara nilai berkaitan dengan keyakinan seseorang bahwa hasil

yang diharapkan dari suatu perilaku diinginkan (Suryadie & Lutfi, 2023). Harapan untuk memiliki kinerja lebih baik meningkatkan motivasi seseorang untuk berperilaku lebih baik yang selanjutnya meningkatkan kinerja sesungguhnya.

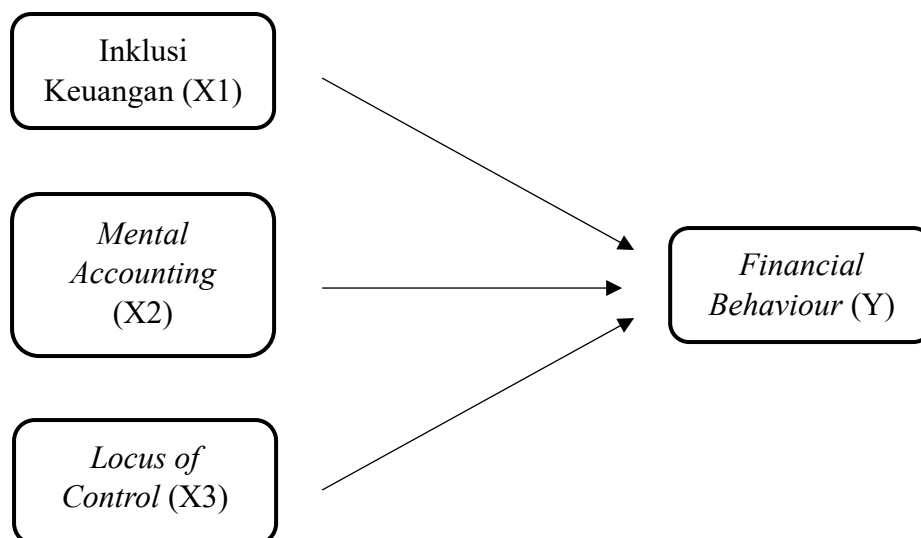
Ekspektasi berkaitan dengan seberapa besar individu percaya bahwa mereka mampu melakukan suatu tindakan dengan sukses. Sementara, nilai yang diberikan berkaitan dengan seberapa penting atau bermanfaat suatu tindakan bagi individu tersebut untuk dilakukan. Inklusi keuangan berperan dalam meningkatkan ekspektasi keberhasilan individu dalam menggunakan layanan keuangan digital. Akses yang lebih luas terhadap layanan keuangan formal, seperti *mobile banking* dan *e-wallet*, menjadikan individu merasa lebih percaya diri dalam mengelola keuangannya. Semakin mudah akses terhadap layanan keuangan, semakin tinggi pula harapan seseorang untuk dapat menggunakan sistem pembayaran digital dengan efektif.

Mental accounting memengaruhi nilai yang diberikan oleh individu terhadap penggunaan uang dalam bentuk digital dibandingkan uang tunai. Individu cenderung mengategorikan uang mereka ke dalam akun mental yang berbeda, yang dapat berdampak pada bagaimana mereka mengatur pengeluaran dan tabungan di era digital. Jika seseorang menganggap uang digital lebih mudah diakses, maka mereka mungkin akan lebih boros dalam pengeluaran. Sebaliknya, jika individu mampu mengelola akun mental mereka dengan baik, maka *financial behaviour* mereka akan lebih terkontrol.

Sementara itu, *locus of control* berkaitan dengan ekspektasi keberhasilan dan kontrol diri dalam pengelolaan keuangan digital. Individu dengan *internal locus of control* cenderung memiliki ekspektasi yang lebih tinggi bahwa mereka dapat mengendalikan keuangan mereka dengan baik, sehingga mereka lebih disiplin dalam menggunakan uang digital. Sebaliknya, individu dengan *external locus of control* mungkin lebih rentan terhadap perilaku konsumtif dan kurang mampu mengendalikan pengeluarannya.

Berdasarkan perspektif *expectancy value theory*, keputusan keuangan individu dipengaruhi oleh bagaimana mereka memandang manfaat dan konsekuensi dari sistem pembayaran digital. Jika individu memiliki ekspektasi

tinggi terhadap keberhasilan dalam mengelola uang digital dan melihat nilai positif dalam penggunaannya, maka mereka akan cenderung mengadopsi perilaku keuangan yang bijaksana. Sebaliknya, jika individu memiliki ekspektasi rendah terhadap keberhasilannya dalam mengelola uang digital atau tidak melihat manfaatnya, maka mereka akan cenderung ceroboh dalam perilaku keuangannya. Dengan demikian, inklusi keuangan, *mental accounting*, dan *locus of control* berperan dalam membentuk *financial behaviour* Generasi Z, sesuai dengan prinsip Teori Harapan Nilai (EVT). Untuk mempermudah pola berpikir dalam penelitian ini, maka disajikan dalam gambar berikut ini:



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis

Menurut (Zakariah, Askari dan Afriani, 2021) “hipotesis adalah suatu pernyataan mengenai nilai suatu parameter yang sudah diketahui yang dimaksudkan untuk di uji atau suatu kesimpulan sementara yang perlu dipastikan kebenarannya agar dapat membantu dalam pengambilan keputusan”.

Berdasarkan rumusan masalah penelitian yang telah penulis kemukakan di atas, maka dalam penelitian ini peneliti dapat merumuskan hipotesis sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh inklusi keuangan terhadap *financial behaviour* Generasi Z.

2. Terdapat pengaruh *mental accounting* terhadap *financial behaviour* Generasi Z.
3. Terdapat pengaruh *locus of control* terhadap *financial behaviour* Generasi Z.
4. Terdapat pengaruh inklusi keuangan, *mental accounting*, dan *locus of control* secara simultan terhadap *financial behaviour* Generasi Z.