

PENGARUH PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF, KONTROL DIRI, GAYA HIDUP, DAN RELIGIUSITAS TERHADAP PENGGUNAAN PAYLATER PADA GENERASI Z

Oleh:

Nur Amiliyah Safara

Aisha Hanif

Progam Studi Akuntansi

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Mei 2026

Pendahuluan

Perkembangan teknologi finansial di Indonesia telah menghadirkan inovasi pembayaran baru yang dikenal dengan istilah PayLater atau Buy Now, Pay Later (BNPL). Layanan ini memungkinkan pengguna membeli barang atau jasa terlebih dahulu dan membayarnya di kemudian hari. Berbagai layanan Paylater saat ini tersedia di berbagai aplikasi dan platform digital seperti GoPaylater, Shopee, Kredivo, Akulaku, Traveloka, Home Credit, Indodana, dan BRI Ceria. Banyaknya penyedia layanan tersebut menunjukkan bahwa Paylater mengalami pertumbuhan yang pesat dan telah dimanfaatkan secara luas oleh masyarakat, terutama dari kalangan Generasi Z dan Milenial.

Tingginya penggunaan PayLater didorong oleh kemudahan akses, proses aktivasi yang cepat, dan fleksibilitas cara pembayaran yang ditawarkan. Namun, meningkatnya penggunaan tersebut sering tidak diimbangi dengan literasi keuangan yang memadai. Masih banyak mahasiswa yang kurang menyadari risiko keuangan dari penggunaan Paylater, seperti adanya bunga keterlambatan, denda, dan pemakaian limit yang berlebihan, yang dapat berdampak pada kondisi keuangan dalam jangka panjang.

Research Gap dan Teori

Beberapa penelitian di Indonesia pada periode 2020-2025 telah mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi penggunaan layanan PayLater atau Buy Now, Pay Later (BNPL) di kalangan Generasi Z. Meskipun penelitian terdahulu telah membahas perilaku pembelian impulsif, kontrol diri, gaya hidup, dan religiusitas dalam penggunaan PayLater, hasil penelitian tersebut masih menunjukkan temuan yang beragam, khususnya pada variabel religiusitas. Selain itu, sebagian besar penelitian masih menguji variabel tersebut secara terpisah, sehingga belum memberikan gambaran yang utuh bagaimana keempat faktor tersebut berperan secara bersama-sama dalam memengaruhi keputusan penggunaan PayLater pada Generasi Z. Berdasarkan celah tersebut, Penelitian ini menawarkan kebaruan dengan menguji perilaku pembelian impulsif, kontrol diri, gaya hidup, dan religiusitas secara bersama-sama untuk memberikan gambaran yang lebih utuh mengenai penggunaan PayLater pada Generasi Z.

Penelitian ini menggunakan Theory of Planned Behavior (TPB) karena teori ini menjelaskan bahwa perilaku individu merupakan hasil dari sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Dalam kerangka TPB, perilaku pembelian impulsif mencerminkan sikap terhadap perilaku, yaitu penilaian individu terhadap aktivitas konsumsi sebagai sesuatu yang menyenangkan dan mudah dilakukan. Kontrol diri berkaitan dengan persepsi kontrol perilaku yang menunjukkan sejauh mana individu mampu menahan dorongan konsumsi dan mengelola risiko finansial dari penggunaan PayLater. Sementara itu, gaya hidup mencerminkan norma subjektif yang terbentuk dari lingkungan sosial dan budaya digital, religiusitas berperan sebagai kontrol internal yang didasarkan pada nilai-nilai agama dalam mengarahkan perilaku individu, sehingga religiusitas dapat dikaitkan dengan persepsi kontrol perilaku yang mendorong individu untuk lebih berhati-hati, menghindari perilaku konsumtif yang berlebihan, serta membatasi penggunaan PayLater

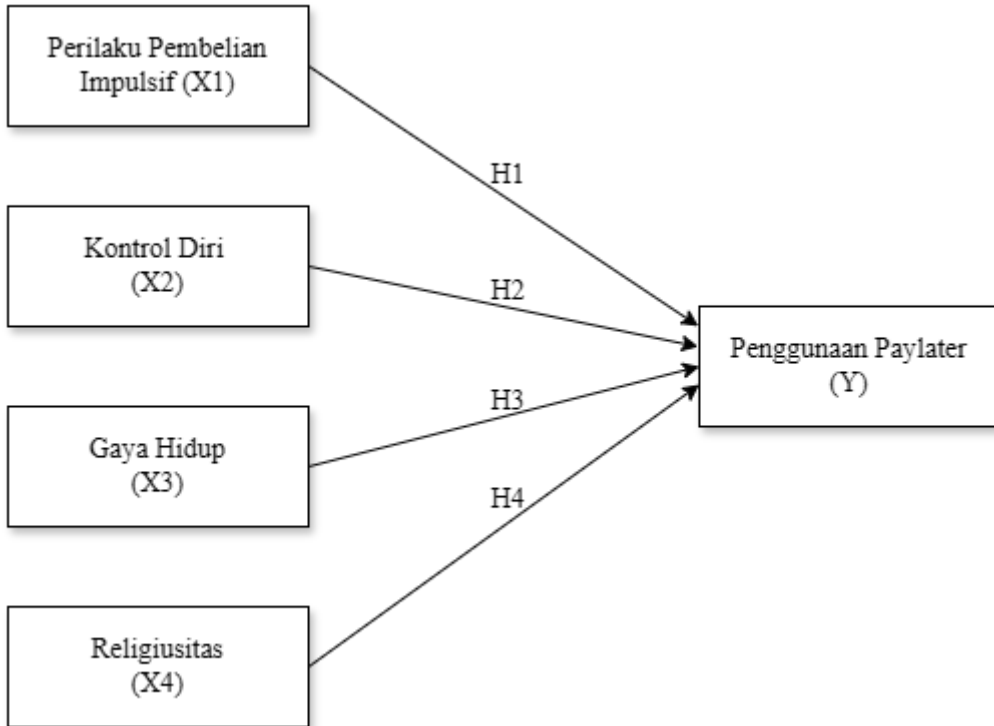
Rumusan Masalah, Tujuan, kontribusi

Berdasarkan fenomena dan permasalahan yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah perilaku pembelian impulsif, kontrol diri, gaya hidup, dan religiusitas berpengaruh terhadap penggunaan PayLater pada Generasi Z.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh perilaku pembelian impulsif, kontrol diri, gaya hidup, dan religiusitas terhadap penggunaan Paylater pada Generasi Z. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diketahui faktor-faktor yang memengaruhi penggunaan layanan Paylater, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi masyarakat agar lebih bijak dan berhati-hati dalam menggunakan layanan pinjaman di era modern.

Penelitian ini memberikan kontribusi teoretis dengan menambah pemahaman mengenai penggunaan layanan PayLater pada Generasi Z melalui pengujian perilaku pembelian impulsif, kontrol diri, gaya hidup, dan religiusitas secara simultan, yang membedakannya dari penelitian sebelumnya yang cenderung mengkaji variabel tersebut secara parsial. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi penyedia layanan PayLater dalam meningkatkan fitur pengelolaan keuangan pengguna, seperti notifikasi batas pengeluaran, pengingat sebelum melakukan pembelian impulsif, serta penyediaan informasi risiko finansial dan panduan penggunaan sesuai nilai agama. Dengan demikian, penelitian ini berkontribusi dalam menjelaskan peran faktor psikologis, sosial, dan nilai individu dalam membentuk perilaku penggunaan PayLater pada Generasi Z di era digital.

Hipotesis



H1 : Perilaku Pembelian Impulsif Berpengaruh Positif Terhadap Penggunaan Paylater

H2 : Kontrol Diri Berpengaruh Negatif Terhadap Penggunaan PayLater

H3 : Gaya hidup Berpengaruh Positif Terhadap Penggunaan PayLater

H4 : Religiusitas Berpengaruh Negatif Terhadap Penggunaan PayLater

Metode Penelitian

Jenis Penelitian

1. Jenis Penelitian ini adalah kuantitatif
2. Menggunakan data primer dengan cara menyebar kuisioner menggunakan google form
3. Pengukuran dari penelitian ini menggunakan skala likert

Populasi dan Sampel

1. Populasi dalam penelitian adalah mahasiswa aktif di universitas muhammadiyah sidoarjo
2. Jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 100 responden
3. Penelitian ini menggunakan probability sampling, di mana setiap anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel penelitian. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah simple random sampling, yaitu pemilihan sampel yang dilakukan secara acak dan mudah tanpa mempertimbangkan perbedaan atau tingkatan tertentu dalam populasi

Analisis Data

1. Menggunakan Aplikasi SPSS Versi 26
2. Uji Kualitas Data Dengan Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas
3. Uji hipotesis dengan uji Analisis Regresi Linier Berganda, Uji T, dan Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil Uji Validitas

X1 Perilaku Pembelian Impulsif

No	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X1.1	0,691	0,196	Valid
2	X1.2	0,692	0,196	Valid
3	X1.3	0,674	0,196	Valid
4	X1.4	0,625	0,196	Valid
5	X1.5	0,736	0,196	Valid
6	X1.6	0,631	0,196	Valid
7	X1.7	0,626	0,196	Valid
8	X1.8	0,729	0,196	Valid
9	X1.9	0,671	0,196	Valid

X2 Kontrol Diri

No	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X2.1	0,731	0,196	Valid
2	X2.2	0,616	0,196	Valid
3	X2.3	0,745	0,196	Valid
4	X2.4	0,759	0,196	Valid
5	X2.5	0,534	0,196	Valid
6	X2.6	0,698	0,196	Valid
7	X2.7	0,627	0,196	Valid
8	X2.8	0,673	0,196	Valid
9	X2.9	0,602	0,196	Valid

X3 Gaya Hidup

No	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X3.1	0,597	0,196	Valid
2	X3.2	0,701	0,196	Valid
3	X3.3	0,682	0,196	Valid
4	X3.4	0,622	0,196	Valid
5	X3.5	0,723	0,196	Valid
6	X3.6	0,651	0,196	Valid
7	X3.7	0,618	0,196	Valid
8	X3.8	0,679	0,196	Valid
9	X3.9	0,754	0,196	Valid

X4 Religiusitas



No	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X4.1	0,647	0,196	Valid
2	X4.2	0,605	0,196	Valid
3	X4.3	0,511	0,196	Valid
4	X4.4	0,556	0,196	Valid
5	X4.5	0,547	0,196	Valid
6	X4.6	0,609	0,196	Valid
7	X4.7	0,546	0,196	Valid
8	X4.8	0,619	0,196	Valid
9	X4.9	0,486	0,196	Valid

No	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Y1	0,647	0,196	Valid
2	Y2	0,513	0,196	Valid
3	Y3	0,582	0,196	Valid
4	Y4	0,653	0,196	Valid
5	Y5	0,542	0,196	Valid
6	Y6	0,604	0,196	Valid
7	Y7	0,553	0,196	Valid
8	Y8	0,638	0,196	Valid
9	Y9	0,611	0,196	Valid

Y Penggunaan Paylater



Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Nilai Cronbach's Alpha	Standar	Keterangan
1	X1 Perilaku Pembelian Implusif	0,851	0,70	Reliabel
2	X2 Kontrol Diri	0,843	0,70	Reliabel
3	X3 Gaya Hidup	0,846	0,70	Reliabel
4	X4 Religiusitas	0,739	0,70	Reliabel
5	Y Penggunaan Paylater	0,771	0,70	Reliabel

Hasil Uji Hipotesis

Hasil Uji Regresi Linear Berganda



Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	4.578	2.999
	Perilaku Pembelian Impulsif	.335	.069
	Kontrol Diri	.145	.072
	Gaya Hidup	.468	.075
	Religiusitas	-.159	.078

Hasil Uji T



Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	4.578	2.999		1.527	.130
	Perilaku Pembelian Impulsif	.335	.069	.357	4.824	.000
	Kontrol Diri	.145	.072	.156	2.024	.046
	Gaya Hidup	.468	.075	.479	6.237	.000
	Religiusitas	-.159	.078	-.143	-2.044	.044

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)



Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.747 ^a	.558	.540	3.54755

Pembahasan



Pengaruh Perilaku Pembelian Impulsif Terhadap Penggunaan Paylater

Berdasarkan hasil pengujian, perilaku pembelian impulsif berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater sehingga H1 dinyatakan diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi perilaku pembelian impulsif, maka semakin tinggi pula penggunaan PayLater. Perilaku pembelian impulsif tercermin dari kecenderungan individu melakukan pembelian secara spontan tanpa perencanaan, mengambil keputusan secara terburu-buru tanpa mempertimbangkan konsekuensi, serta mudah terpengaruh oleh promosi dan tawaran menarik seperti diskon, cashback, dan kemudahan cicilan. Kondisi tersebut menyebabkan individu lebih memilih PayLater sebagai metode pembayaran karena dianggap praktis, fleksibel, dan dapat digunakan secara instan tanpa harus menunggu ketersediaan dana.



Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Penggunaan Paylater

Berdasarkan hasil pengujian, kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater sehingga H2 dinyatakan ditolak. Hasil ini menunjukkan bahwa kontrol diri tidak selalu menjadi penghambat penggunaan PayLater, tetapi lebih berperan dalam mengarahkan penggunaan agar tetap terkontrol dan tidak berlebihan. Kontrol diri tercermin dari kemampuan individu dalam mengendalikan dorongan sesaat, memiliki disiplin diri, serta mengambil keputusan dengan pertimbangan yang baik. Individu dengan kontrol diri yang tinggi cenderung mampu mengelola kewajiban pembayaran dengan baik serta mempertimbangkan manfaat dan risiko penggunaan PayLater. Dengan demikian, penggunaan PayLater tetap dilakukan, namun disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan finansial.

Pembahasan



Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Penggunaan Paylater

Berdasarkan hasil pengujian, gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater sehingga H3 dinyatakan diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kecenderungan individu dalam mengikuti gaya hidup modern, maka semakin tinggi pula penggunaan PayLater. Gaya hidup tercermin melalui aktivitas, minat, dan opini individu. Aktivitas seperti berbelanja dan penggunaan platform digital mendorong pemanfaatan PayLater, minat terhadap produk yang sedang tren membuat individu tetap bertransaksi meskipun dana terbatas, serta anggapan bahwa PayLater merupakan metode pembayaran yang praktis dan fleksibel semakin memperkuat penggunaannya.



Pengaruh Religiusitas Terhadap Penggunaan Paylater

Berdasarkan hasil pengujian, religiusitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater sehingga H4 dinyatakan diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat religiusitas seseorang, maka semakin rendah kecenderungan penggunaan PayLater. Religiusitas mencakup keyakinan, pemahaman, pengalaman, dan komitmen beragama. Keyakinan terhadap nilai agama mendorong sikap lebih berhati-hati terhadap utang, pemahaman mengenai riba dan konsumsi dalam Islam membuat individu lebih selektif dalam menggunakan layanan keuangan, serta komitmen beragama mendorong penerapan nilai-nilai tersebut dalam kehidupan sehari-hari, termasuk dalam mengambil keputusan penggunaan PayLater.

Kesimpulan

Perilaku pembelian impulsif berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater. Artinya pembelian yang dilakukan secara spontan tanpa perencanaan dapat mempengaruhi penggunaan PayLater. Semakin tinggi kecenderungan pembelian impulsif maka akan semakin tinggi pula penggunaan PayLater.

Kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater. Artinya kemampuan seseorang dalam mengendalikan diri dapat mempengaruhi penggunaan PayLater. Semakin baik kontrol diri, maka individu cenderung tetap menggunakan PayLater, namun dengan lebih bijak, terencana, dan terkendali.

Gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater. Artinya gaya hidup yang konsumtif dan mengikuti tren dapat mempengaruhi penggunaan PayLater. Semakin tinggi gaya hidup konsumtif maka akan semakin tinggi pula penggunaan PayLater.

Religiusitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penggunaan PayLater. Artinya tingkat religiusitas dapat mempengaruhi penggunaan PayLater. Semakin tinggi religiusitas maka akan semakin rendah penggunaan PayLater.

TERIMA KASIH



Referensi

- ❑ K. Mariyani and M. Risanta, “Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup, dan Perilaku Pembelian Impulsif Terhadap Penggunaan Shopee Paylater Pada Generasi Z di Banjarmasin,” *eCo-Fin*, vol. 7, no. 2, pp. 1169–1180, 2025, doi: 10.32877/ef.v7i2.2529.
- ❑ A. S. S. Amaliya Fitriyana, Amalia Nur Chasanah, Pradana Jati Kusuma, “Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup Hedonis, dan Self-Control Terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Shopee Paylater,” *Al-Kharaj J. Ekon. , Keuang. Bisnis Syariah*, vol. 6, no. 2, pp. 2547–2562, 2024, doi: 10.47467/alkharaj.v8i3.11158.
- ❑ D. D. Silvialorensa, Hartono, and T. H. Dwihandoko, “Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup terhadap Penggunaan SPaylater pada Generasi Z di Kecamatan Magersari Kota Mojokerto,” *EBISMAN eBisnis Manaj.*, vol. 2, no. 3, pp. 51–66, 1991.
- ❑ H. Hafiz, “Pengaruh Religiusitas Terhadap Penggunaan Shopee Pay Later Degan Moderasi Financial Management Behavior, Riba Dan Pertimbangan Syari’ah (Studi Kasus Mahasiswa Universitas Islam Indonesia),” *Bussiness Law binus*, vol. 7, no. 2, pp. 33–48, 2023.
- ❑ N. T. Akib, I. Yuliana, R. Anggriani, and L. J. Jati, “Impulsive Buying pada Pengguna Shopee Generasi Z: Gaya Hidup, Fitur Spaylater dan Word of Mouth,” *Akad. J. Mhs. Ekon. Bisnis*, vol. 5, no. 2, pp. 937–946, 2025, doi: 10.37481/jmeh.v5i2.1375.

