

Pengaruh Pendapatan, Gaya Hidup, Dan Preferensi Risiko Terhadap Perilaku Berhutang Pada Konsumen Muslim (Studi Pada Dealer Honda Nusantara Sakti (NSS) Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah)

Egi Sustiawan^{1*} Romi Adetio Setiawan², Yenti Sumarni³

Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Email: amimahoktarina25@gmail.com

Koresponden*

Diterima : 2025-05-04

Direvisi : 2025-05-21

Disetujui : 2025-05-24

Abstract

Each individual has their own responsibility for managing their finances and debts. Debt is one way to overcome a limited budget for something useful. Debt is not always a bad thing. The good or bad of debt depends on the individual themselves as the debt manager. The purpose of this study was to determine and analyze income, lifestyle, and risk preferences that influence debt behavior. This research method is quantitative, data collection using questionnaires to 121 research respondents. The results of the study showed that income influences debt behavior, lifestyle influences debt behavior, risk preferences influence debt behavior, and income, lifestyle, and risk preferences together influence debt behavior.

Keywords: *Income, lifestyle, risk preferences, debt behavior*

Abstrak

Setiap individu memiliki tanggung jawab masing-masing dalam mengelola keuangan dan utangnya. Utang merupakan salah satu cara untuk mengatasi keterbatasan anggaran untuk sesuatu yang bermanfaat. Utang tidak selalu buruk. Baik buruknya utang bergantung pada individu itu sendiri sebagai pengelola utang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pendapatan, gaya hidup, dan preferensi risiko yang memengaruhi perilaku berutang. Metode penelitian ini bersifat kuantitatif, pengumpulan data menggunakan kuesioner kepada 121 responden penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan memengaruhi perilaku berutang, gaya hidup memengaruhi perilaku berutang, preferensi risiko memengaruhi perilaku berutang, dan pendapatan, gaya hidup, dan preferensi risiko secara bersama-sama memengaruhi perilaku berutang.

Kata Kunci: Pendapatan, gaya hidup, preferensi risiko, perilaku berutang

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi serta perubahan pola pikir masyarakat saat ini sangatlah berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan serta pengelolaan utang. Setiap individu memiliki tanggung jawab sendiri untuk pengelolaan keuangan serta utangnya. Utang adalah salah satu cara mengatasi terbatasnya anggaran untuk hal yang bermanfaat. Tidak selamanya utang itu menjadi hal yang buruk. Baik buruknya utang sangatlah bergantung pada individu sendiri sebagai pihak pengelola utang.

Manajemen hutang menarik untuk dikaji karena perilaku berhutang yang ada di tengah kehidupan masyarakat menjadi permasalahan dalam pengelolaan keuangannya yang diikuti dengan kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap literasi keuangan. Sejalan dengan hal tersebut, Almenberg, et.al mengemukakan bahwa perilaku berhutang dapat dilihat dari pengetahuan seseorang, keberanian mengambil risiko dan literasi keuangan.

Hutang merupakan kewajiban satu pihak kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang atau menyerahkan barang atau jasa pada tanggal tertentu. Perilaku berutang adalah perilaku meminjam yang berhubungan dengan finansial dimana peminjam diwajibkan untuk mengembalikan atau membayar kembali pinjaman berupa cicilan kepada pihak yang memberikan pinjaman.

Perilaku berutang tidak hanya dimiliki oleh kalangan menengah ke bawah tetapi juga dimiliki oleh kalangan menengah ke atas. Nurudin dan Ekasari menemukan seseorang yang berutang tidak selalu dalam keadaan dan kondisi kekurangan maupun keterbatasan sumber dana, tetapi dengan kelebihan sumber keuangan seolah-olah orang semakin aman dan mantap berutang.

Bukti empiris menunjukkan bahwa terdapat berbagai faktor yang memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan khususnya dalam berhutang yaitu pendapatan, gaya hidup dan preferensi risiko. Banyak orang yang menjauhi utang agar terhindar dari berbagai risiko buruknya, tetapi sebenarnya utang juga bisa bermanfaat asalkan digunakan dengan bijak. Dana dari utang akan bernilai positif jika digunakan untuk kegiatan produktif misalnya untuk modal usaha sementara utang akan bernilai negatif atau buruk jika digunakan untuk transaksi konsumtif seperti cicilan kartu kredit. Satu hal yang penting di ingat jumlah utang itu sebaiknya tidak melebihi 30% dari pendapatan.

Pendapatan merupakan suatu unsur penting dalam perekonomian yang berperan untuk meningkatkan derajat hidup orang banyak melalui kegiatan produksi barang dan jasa. Besarnya pendapatan tergantung pada jenis pekerjaannya. Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Pengaruh pendapatan terhadap pola konsumsi mempunyai hubungan yang erat, penghasilan seseorang merupakan faktor utama yang menentukan pola konsumsi. Dalam menyusun pola konsumsi, pada umumnya seseorang akan mendahulukan kebutuhan pokok, sedangkan kebutuhan primer dipenuhi pada saat tingkat penerimaan pendapatan meningkat. Pola konsumsi adalah suatu bentuk atau struktur tindakan seseorang dalam memanfaatkan, mengurangi, bahkan menghabiskan, nilai guna barang maupun jasa untuk memenuhi kebutuhannya

Utang telah menjadi alat yang umum digunakan dalam kehidupan keuangan modern. Baik untuk tujuan investasi, pendidikan, atau pemenuhan kebutuhan mendesak, Utang memiliki dampak yang dapat mempengaruhi keuangan pribadi seseorang. Dampak positif berhutang adalah utang dapat digunakan sebagai alat untuk berinvestasi dalam peluang yang berpotensi menghasilkan keuntungan jangka panjang. Misalnya, pinjaman untuk membeli properti atau mendirikan usaha dapat menghasilkan pendapatan dan nilai aset di masa depan. Sedangkan dampak negatif berhutang adalah utang yang tidak terkelola dengan baik dapat menghasilkan beban keuangan yang signifikan. Angsuran dan bunga yang tinggi dapat mempersempit anggaran bulanan dan mengakibatkan stres finansial karena adanya gaya hidup yang ingin dicapai seseorang.

Seiring dengan perkembangan zaman, gaya hidup masyarakat pun berubah. Gaya hidup masyarakat cenderung modern, sebagian orang lebih sering membeli barang-barang di pusat perbelanjaan modern daripada di pasar tradisional. Masyarakat juga mengikuti hal-hal yang trend, tidak terkecuali di kalangan masyarakat Islam. Sebagian besar masyarakat Islam mengikuti perkembangan mode yang sedang banyak diminati, seperti pakaian, sepatu, tas, aksesoris dan alat-alat teknologi tanpa mempertimbangkan syariat yang dianut sebagai seorang yang beragama Islam, padahal kebanyakan dari kemajuan yang ada sekarang karena mengikuti gaya hidup orang non-muslim. Perkembangan trend sangat pesat ini membuat masyarakat tertarik untuk berhutang secara terus menerus.

Kebiasaan pembeli menjadi pembelajaran perihal tentang personal, kelompok, maupun korporasi memilih, membeli, memakai juga cara barang, jasa, ide maupun perjalanan guna mencukupi kebutuhan juga keinginan konsumen. Kotler dan Keller juga menyebutkan bahwa gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup dapat menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup menggambarkan seluruh pola seseorang dalam beraksi dan berinteraksi di dunia. Tindakan pembeli disebabkan dari beragam penyebab seperti sebab budaya, sosial, individu, maupun psikologis.

Preferensi risiko adalah salah satu faktor yang sangat memengaruhi jumlah hutang yang akan dipilih karena berhubungan langsung dengan tingkat risiko yang dapat diambil. Preferensi risiko diduga dapat menjadi salah satu variabel dalam mengetahui perilaku berutang.

Pembeli muslim pada ekonomi islam lebih mempertimbangkan mashlahah daripada utilitas. Untuk dapat memenuhi kebutuhan, Allah SWT sudah mentakdirkan manusia bertukar membutuhkan dan menguntungkan satu dengan lainnya agar mereka dapat saling membantu, menolong, saling menukar kebutuhan, dan lain sebagainya. Guna memenuhi kebutuhannya banyak cara yang bisa ditempuh guna mencukupi keperluan kehidupannya setiap hari satu diantaranya yakni jual beli yang dilaksanakan secara kredit supaya manusia bisa mencukupi seluruh kebutuhan hidupnya hingga seluruhnya dapat mengalir dengan tuntutan dan keinginannya masing-masing. Sebagai contoh, untuk memiliki kendaraan masyarakat dapat menempuh dengan cara sistem kredit. Dealer motor adalah salah satu penyedia jual beli kredit bagi konsumen yang ingin memiliki kendaraan motor dengan cara kredit.

Salah satu dealer yang memberikan pelayanan kepada konsumen muslim adalah Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah. Jumlah konsumen muslim pada NSS ini sangat banyak karena dilihat dari peningkatan permintaan pembelian kredit motor di NSS Pondok Kelapa. Hal ini menunjukkan bahwa adanya perilaku berhutang yang cukup besar di kalangan konsumen muslim NSS Pondok Kelapa. Namun, perilaku ini perlu diketahui sejauh mana pendapatan, gaya hidup dan preferensi risiko konsumen muslim tentang literasi keuangan syariah sehingga perilaku berhutang dalam memilih benda seperti sepeda motor dapat diketahui.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perilaku Berutang

1. Pengertian Perilaku Berutang

Perilaku berutang adalah perilaku meminjam yang berhubungan dengan finansial dimana peminjam diwajibkan untuk mengembalikan atau membayar kembali pinjaman atau tanggungan pembayaran berupa cicilan kepada pihak yang memberikan pinjaman.¹

Seseorang individu melakukan perilaku berutang apabila pendapatan yang didapat lebih kecil daripada transaksi konsumsinya. Menurut Wibowo, apabila pendapatan individu mengalami kenaikan, maka konsumsi yang dilakukan juga akan mengalami kenaikan, namun perubahan tingkat konsumsinya tidak selalu sama besarnya dengan tingkat pendapatan, demikian juga sebaliknya. Apabila suatu pendapatan individu mengalami penurunan, maka penurunan konsumsinya tidak sebesar perubahan turunnya pendapatan.²

Hornby (2015) mengemukakan bahwa utang merupakan pembayaran yang wajib dipenuhi tetapi belum dilakukan pembayaran. Berdasarkan berbagai pendapat yang diungkapkan oleh beberapa pencetus teori, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku berutang adalah perilaku seseorang meminjam yang berhubungan dengan keuangan dimana peminjam diwajibkan untuk mengembalikan atau membayar kembali pinjaman atau tanggungan pembayaran cicilan yang disebabkan oleh kesenjangan antara minimnya pendapatan dengan konsumsi.

Perilaku berutang hadir sebagai fenomena yang sulit. Pertama, adanya korelasi yang terbentuk antara pengeluaran yang lebih dari pendapatan. Kedua, perilaku berutang berhubungan dengan pengeluaran untuk barang yang tahan lama, sehingga pada gilirannya lebih sering jika terdapat peningkatan pada pendapatannya. Ketiga, kebutuhan individu akan menjadi meningkat daripada pendapatan yang diperoleh. Keempat, individu tidak akan terjerumus ke dalam perilaku

¹ Wibowo, K.P. (2016). Hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berutang (*dissaving*). *Jurnal Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang*, (1)2, 1-24.

² Wibowo, K.P. (2016). Hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berutang (*dissaving*). *Jurnal Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang*, (1)2, 1-24.

berutang, apabila individu tersebut memiliki pengelolaan keuangan yang stabil dan kuat.³

2. Dimensi Perilaku Berutang

Dasar dari perilaku berutang menggunakan teori *planned behavior*.⁴ Teori tersebut dimaknai sebagai kemauan seseorang untuk mendapatkan karakter dari keinginan seseorang untuk melakukan pilihan perilaku berutang. Berikut adalah dimensi perilaku berutang:

a) Keputusan berutang

Keputusan berutang merupakan evaluasi seseorang untuk berutang atau tidak berutang guna mengatasi permasalahan keuangan yang sedang dihadapi. Jika seseorang memutuskan untuk mencari dana dari pihak lain, maka mereka akan mempunyai niat untuk berhutang dalam mendanai usaha. Sebaliknya jika seseorang tidak mencari dana dari pihak lain, maka mereka tidak akan mempunyai niat untuk berhutang.

b) Jumlah utang

Jumlah utang merupakan nominal yang menunjukkan besaran utang yang dimiliki seseorang dapat dilihat dari persentasenya terhadap pendapatan yang diperoleh seseorang.

c) Tujuan berutang

Tujuan berutang adalah untuk pencapaian kebutuhan, dan diharapkan dapat membawa dampak positif secara sosial ekonomis bagi seluruh pihak (debitur, kreditur, atau masyarakat).

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Tingkat Pendapatan adalah penghasilan pribadi yang berasal dari berbagai sumber. Komponen terbesar dari total pendapatan adalah upah dan gaji. Income adalah pendapatan perseorangan atau beserta pasangan yang terdiri dari pendapatan inti dan pendapatan lain-lain. Variabel tingkat pendapatan diukur dengan menggunakan skala interval. Pengukuran variabel tingkat pendapatan dalam penelitian ini menggunakan skor.

³ Wibowo, K.P. (2016). Hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berutang (*dissaving*). *Jurnal Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang*, (1)2, 1-24.

⁴ Shohib, M. (2015). Sikap terhadap uang dan perilaku berutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 03, 132-143.

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai *revenue* dan dapat juga diartikan sebagai *income*, maka *income* dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual.⁵

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).⁶ Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.⁷

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.⁸

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi- prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang tergantung jenis pekerjaannya.⁹

Berdasarkan pengertian menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan aktiva dan penurunan kewajiban.

⁵ Soemarso S.R *Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Lima*. Jakarta: Salemba Empat (2009, hal.54)

⁶ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), hal. 185

⁷ BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hal. 230

⁸ Mahyu Danil, “Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen”, *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.

⁹ Djojohadikusumo Sumitro, *Sejarah Pemikiran Islam*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 1990), h 27.

Sedangkan menurut Boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:¹⁰

- 1) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- 2) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.¹¹

Distribusi pendapatan adalah penyaluran atau pembelanjaan masyarakat untuk kebutuhan konsumsi. Kurangnya distribusi pendapatan dapat menimbulkan daya beli rendah, terjadinya tingkat kemiskinan, ketidakadilan, kelaparan dan lain-lain yang akhirnya akan menimbulkan anti pati golongan masyarakat yang berpendapatan rendah terhadap yang berpendapatan tinggi, sehingga akan menimbulkan kecemburuan sosial di dalam masyarakat.

Pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:

- 1) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- 2) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi

¹⁰ Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002), hal. 150

rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.

2. Indikator Pendapatan

Pendapatan diukur dengan tiga indikator dalam penelitian ini, indikator pendapatan menurut Halim (2020), sebagai berikut: ¹¹

a. Peningkatan hasil kemampuan

Pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan keputusan dalam pembelian suatu barang/jasa

b. Kecukupan hasil

Kecukupan hasil ialah usaha yang dilakukan agar dapat menghasilkan pendapatan hingga seseorang merasa cukup akan apa yang telah di dapatkan.

c. Dapat berkembang

Pendapatan bisa dikatakan berkembang jika pendapatan diperoleh dalam jangka waktu yang Panjang cenderung meningkat dan memotivasi dalam melakukan keputusan pembelian suatu barang/jasa.

Selain itu juga Indikator yang dapat mengukur variabel pendapatan Menurut Basri dan Fisal dalam Laily (2020) sebagai berikut:¹²

a. Pendapatan gaji atau upah

b. Pendapatan yang berasal dari transfer rumah tangga lain

c. Pendapatan lain-lain seperti sewa, deviden, pensiun, beasiswa

C. Gaya Hidup

1. Pengertian Gaya Hidup

Menurut Kotler dan Keller gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktifitas, minat dan opininya. Gaya hidup menunjukkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup menggambarkan seluruh pola seseorang dalam beraksi dan berinteraksi di dunia.¹³ Sedangkan menurut Setiadi gaya hidup adalah secara luas diidentifikasi sebagai cara hidup yang diidentifikasi oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka (aktifitas) apa yang mereka

¹¹ Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju.

¹² Laily Muzdalifah dan Moch. Imam Syafi “Pengaruh Pendapatan dan Motivasi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pkl Dijalan Gading Fajar Pada Masa Pandemicovid-19” *Greenomika*, volume 2., No. 1., (2020) h.4

¹³ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 (Jakarta: Erlangga, 2012), 192.

anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga sekitarnya (pendapat).¹⁴

Gaya hidup suatu masyarakat akan berbeda dengan masyarakat yang lainnya. Bahkan dari masa ke masa gaya hidup suatu individu dan kelompok masyarakat tertentu akan bergerak dinamis. Gaya hidup pada dasarnya merupakan suatu perilaku yang mencerminkan masalah apa yang sebenarnya ada di dalam alam pikir pelanggan yang cenderung berbaur dengan berbagai hal yang terkait dengan masalah emosi dan psikologis konsumen.

Gaya hidup adalah konsep yang lebih kontemporer, lebih komprehensif, dan lebih berguna dari pada kepribadian. Karena alasan ini, perhatian yang besar harus dicurahkan pada upaya memahami konsepsi atau kata yang disebut Gaya hidup, bagaimana gaya hidup diukur, dan bagaimana gaya hidup digunakan. Gaya hidup didefinisikan sebagai pola di mana orang hidup dan menghabiskan waktu serta uang. Gaya hidup adalah fungsi motivasi konsumen dan pembelajaran sebelumnya, kelas sosial, demografi, dan variabel lain. Gaya hidup adalah konsepsi ringkasan yang mencerminkan nilai konsumen.

Gaya hidup hanyalah salah satu cara untuk mengelompokkan konsumen secara psikografis. Gaya hidup (Life style) pada prinsipnya adalah bagaimana seseorang menghabiskan waktu dan uangnya. Ada orang yang senang mencari hiburan bersama kawankawannya, ada yang senang menyendiri, ada yang bepergian bersama keluarga, berbelanja, melakukan aktivitas yang dinamis, dan ada pula yang memiliki dan waktu luang dan uang berlebih untuk kegiatan sosial-keagamaan. Gaya hidup dapat mempengaruhi perilaku seseorang dan akhirnya menentukan pilihan-pilihan konsumsi seseorang. Memahami kepribadian tidaklah lengkap jika tidak memahami konsep gaya hidup. Gaya hidup adalah konsep yang lebih baru dan lebih mudah terukur dibandingkan kepribadian. Gaya hidup didefinisikan sebagai pola di mana orang hidup dan menggunakan uang dan waktunya.

Konsep gaya hidup konsumen cukup berbeda dengan kepribadian. Gaya hidup (life style) menunjukkan bagaimana orang hidup, bagaimana mereka membelanjakan uangnya, dan bagaimana mereka mengalokasikan waktu mereka. Oleh karenanya, hal ini berhubungan dengan tindakan dan perilaku sejak lahir, berbeda dengan kepribadian, yang menggambarkan konsumen dari perspektif yang lebih internal yaitu, “karakteristik pola berpikir, perasaan, dan memandang konsumen”.

Gaya hidup dan kepribadian memiliki hubungan yang sangat erat. Konsumen yang dikategorikan memiliki kepribadian yang berisiko rendah tidak mungkin mempunyai gaya hidup seperti berspekulasi di pasar modal atau

¹⁴ J. Setiadi, Nugroho, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Kencana, 2010), 77-79.

melakukan aktivitas-aktivitas kesenangan seperti mendaki gunung, terbang layang, dan menjelajah hutan.

Akan tetapi, jika dihubungkan dengan setiap diri pribadi gaya hidup dan kepribadian perlu dibedakan dengan dua alasan penting. Pertama secara konseptual keduanya berbeda. Kepribadian merujuk pada karakteristik internal seseorang, sedangkan gaya hidup merujuk pada manifestasi eksternal dari karakteristik tersebut atau bagaimana seseorang hidup. Walaupun kedua konsep ini menguraikan individu, namun keduanya menguraikan aspek individu yang berbeda.

Kedua, gaya hidup dan kepribadian memiliki implikasi manajerial yang berbeda. Beberapa penulis telah merekomendasikan bahwa manajer pemasaran yang secara bertahap harus mensegmen pasar dengan pertama-tama mengidentifikasi segmen gaya hidup dan kemudian menganalisis segmen ini pada kepribadian yang berbeda. Dengan pertama-tama mengidentifikasi orang-orang yang menunjukkan pola perilaku pembelian produk yang konsisten, pengguna waktu mereka, dan terlibat dalam berbagai aktivitas, para pemasar dapat mendefinisikan sejumlah besar individu dengan gaya hidup yang serupa. Setelah segmen tersebut diidentifikasi, lalu mereka dapat menggunakan sifat-sifat kepribadian yang sesuai untuk memperdalam pemahaman tentang faktor-faktor internal yang mendasari pola gaya hidup.¹⁵

2. Indikator Gaya Hidup

Menurut Sunarto indikator gaya hidup diantaranya :

- a. activities (kegiatan) adalah mengungkapkan apa yang dikerjakan konsumen, produk apa yang dibeli atau digunakan, kegiatan apa yang dilakukan untuk mengisi waktu luang. Walaupun kegiatan ini biasanya dapat diamati, alasan untuk tindakan tersebut jarang dapat diukur secara langsung.
- b. Interest (minat) mengemukakan apa minat, kesukaan, kegemaran, dan prioritas dalam hidup konsumen tersebut.
- c. Opinion (opini) adalah berkisar sekitar pandangan dan perasaan konsumen.

D. Preferensi Risiko

1. Pengertian Preferensi Risiko

Pada awalnya, *expected utility theory* merupakan salah satu landasan dalam pengambilan keputusan keuangan terkait dengan preferensi risiko yang dikembangkan oleh von Neumann dan Morgenstren. *Expected utility theory*

¹⁵ Jhon C. Mowen dan Michael Mino, *Perilaku Konsumen*, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2002), 282.

mengasumsikan investor menghindari risiko (*risk averse*) di semua tingkat kekayaan (Tawil, 2017).

Expected utility theory tersebut menuntut individu untuk berpikir rasional dalam mengambil keputusan keuangan. Namun pada kenyataannya preferensi investor secara individu tidak didasarkan pada rasionalitas seperti yang diperkirakan oleh keuangan konvensional (Aren & Zengin, 2016) yaitu *expected utility theory*. Oleh sebab itu, *expected utility theory* dianggap gagal mendiskripsikan perilaku seseorang dalam mengambil keputusan terkait risiko.

Persepsi manusia tentang risiko sering disamakan dengan kerugian (Aren & Zengin, 2016). Namun pada kenyataannya risiko mengandung fungsi dari keuntungan maupun kerugian, tidak hanya kerugian saja. Risiko memiliki bentuk ketidakpastian mengenai apa yang akan terjadi di kemudian hari.

2. Indikator Preferensi Risiko

Setiap individu memiliki preferensi risiko yang berbeda. Preferensi risiko akan mempengaruhi mereka dalam pengambilan keputusan keuangan. Bodie *et.al.* (2015) menyebutkan ada tiga jenis perilaku dalam menghadapi risiko, yaitu:

a. *Risk averse*

Investor who are reject investment portfolios that are fair games or worse. Artinya investor yang tidak begitu mengharapkan *return* tinggi karena tidak ingin dan tidak berani untuk menanggung risiko terlalu besar, lebih tepatnya berinvestasi secara aman. Investor tipe ini selalu berusaha memperkecil, serta memperhitungkan segala sesuatunya dengan matang dan melihat kesempatan yang ada untuk dapat melakukan investasi baik dalam jangka waktu menengah maupun jangka waktu panjang. Investor yang *risk averse* biasanya mempunyai toleransi risiko yang kecil sehingga alokasi aset akan lebih banyak pada instrumen pendapatan tetap dan pada saham semakin kecil.

b. *Risk Neutral*

Investor judge risky prospects solely by their expected rate of returns. Artinya investor yang mengharapkan *return* tinggi dengan kondisi yang “*let it flow*” mengikuti kecenderungan naik atau turunya nilai aktiba bersih pada periode tertentu. Jenis investor ini bersedia untuk terus berinvestasi dengan tingkat risiko yang semakin tinggi dengan catatan peningkatan *return* akan diterima adalah sama dengan peningkatan risiko.

c. *Risk Lover*

This investor adjusts the expected return upward to take account the “fun” of confronting the prospects risk. Artinya investor yang berani menanggung risiko. Investor jenis ini akan melakukan investasi semakin besar pada instrumen saham dan semakin kecil pada instrumen berpendapatan tetap.

Nicholson *et al.* (2015) menyebutkan indikator dalam preferensi risiko adalah sebagai berikut:

1. Risiko Keuangan

Risiko Keuangan dihubungkan pada situasi keuangan seseorang. Adapun juga seseorang yang berwirausaha tidak dapat terhindar dari risiko keuangan. Intinya seseorang yang mengalami kebangkrutan termasuk dalam risiko keuangan. Hal tersebut akan mempengaruhi seseorang yang berutang.

2. Risiko Kesehatan

Kesehatan seseorang tentu mempengaruhi dalam menjalankan berbagai aktivitas. Orang yang memiliki penyakit kronis tentu mempengaruhi aktifitasnya bekerjanya. Hal ini akan mengganggu pembayaran hutang tidak dapat berjalan secara maksimal sesuai dengan yang diharapkan.

3. Risiko Sosial

Risiko sosial berkaitan pada keadaan lingkungan masyarakat. Risiko sosial pada penelitian ini lebih menekankan pada hubungan antara penerima hutang dengan pemberi hutang. Hubungan tersebut akan memengaruhi transaksi kedua pihak tersebut.

4. Risiko Pekerjaan

Pekerjaan berperan besar terhadap kehidupan seseorang dan tentunya berperan bagi seseorang yang berutang. Perbedaan jenis maupun jabatan pekerjaan seseorang dapat memberikan perbedaan jumlah hutang dan kepatuhan membayarnya.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif lapangan (field research). Pendekatan penelitian ini adalah kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerical (angka) yang diolah dengan metode statistika. Sedangkan penelitian lapangan adalah penelitian yang menggunakan kehidupan nyata sebagai tempat kajian.. Jadi, penelitian kuantitatif lapangan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penelitian yang menekankan analisisnya pada data-data yang berupa angka dan penelitiannya mengkaji kehidupan nyata di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Responden Penelitian

Berdasarkan hasil pengumpulan data yang diperoleh melalui kuesioner yang diberikan kepada konsumen muslim Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah sebanyak 121 responden, maka diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.1. Data Responden Penelitian

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	57	47
Perempuan	64	53
	121	
Usia	Frekuensi	Persentase
15-24 tahun	19	16
25-35 tahun	57	47
36-50 tahun	34	28
>50 tahun	11	9
	121	
Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD	1	1
SMP	2	2
SMA	33	27
Sarjana	84	69
Magister	1	1
	121	
Pendapatan	Frekuensi	Persentase
0 - Rp 1.499.999	14	12
1.500.000 - 2.999.999	14	12
3.000.000 - 5.000.000	37	31
>5.000.000	56	46
	121	

Sumber: Data diolah, 2025

Data pada tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa responden penelitian ini berjenis kelamin laki-laki sebanyak 57 orang atau 47% dari total responden, sedangkan perempuan berjumlah 64 orang atau 53% dari total responden. Artinya bahwa perempuan yang paling mendominasi melakukan pembelian kredit pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.

Selain itu, usia responden penelitian ini 15-24 tahun sebanyak 19 orang, 25-35 tahun sebanyak 57 orang merupakan usia yang mendominasi

pada penelitian ini, usia 36-50 tahun sebanyak 34 orang dan usia >50 tahun sebanyak 11 orang.

Kualifikasi pendidikan responden penelitian ini yaitu SD sebanyak 1 orang, SMP sebanyak 2 orang, SMA sebanyak 33 orang, Sarjana sebanyak 84 orang dan magister 1 orang. Artinya responden penelitian ini didominasi oleh pendidikan sarjana.

Pendapatan responden pada penelitian ini untuk range pendapatan 0 – 1.499.999 sebanyak 14 orang yang sama jumlahnya dengan range pendapatan 1.500.000-2.999.999. Pendapatan 3.000.000 – 5.000.000 sebanyak 37 orang. Sedangkan pendapatan >5.000.000 sebanyak 56 orang. Artinya responden penelitian ini paling banyak yang memiliki pendapatan >5.000.000 per bulannya.

B. Hasil Penelitian

1. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan melihat nilai probabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut:

- Jika nilai probability < 0,05 maka dinyatakan berpengaruh
- Jika nilai probability > 0,05 maka dinyatakan tidak berpengaruh

Tabel 4.2 Hasil Uji Hipotesis Penelitian

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.535135	2.623527	-3.253305	0.0015
X1	1.146942	0.141973	8.078571	0.0000
X2	0.559083	0.106677	5.240911	0.0000
X3	0.144114	0.087598	1.645160	0.1026
R-squared	0.579485	Mean dependent var	21.98347	
Adjusted R-squared	0.568703	S.D. dependent var	6.587847	
S.E. of regression	4.326450	Akaike info criterion	5.799871	
Sum squared resid	2190.026	Schwarz criterion	5.892294	
Log likelihood	-346.8922	Hannan-Quinn criter.	5.837407	
F-statistic	53.74353	Durbin-Watson stat	1.477123	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan tabel di atas, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Hasil uji t pada variabel pendapatan (X1) diperoleh nilai sig. 0.0000 < 0,05, maka H1 diterima artinya pendapatan berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.
- 2) Hasil uji t pada variabel Gaya Hidup (X2) diperoleh nilai sig. 0,0000 < 0,05, maka H2 diterima artinya gaya hidup berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.
- 3) Hasil uji t pada variabel preferensi risiko (X3) diperoleh nilai sig. 0,1026 > 0,05, maka H3 ditolak artinya preferensi risiko tidak berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.

2. Hasil Uji F

Hasil uji F pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.3. di bawah ini:

Tabel 4.3 Hasil uji F

R-squared	0.579485
Adjusted R-squared	0.568703
S.E. of regression	4.326450
Sum squared resid	2190.026
Log likelihood	-346.8922
F-statistic	53.74353
Prob(F-statistic)	0.000000

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan tabel 4.3 di atas dapat diketahui bahwa nilai sig. 0.000000 < 0,05 maka H4 diterima artinya variabel pendapatan, gaya hidup dan preferensi risiko secara bersama berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.

3. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa nilai adjusted R square sebesar 0.56 atau 56,8%, nilai ini menunjukkan bahwa variabel

independen yang terdiri dari pendapatan, gaya hidup dan preferensi risiko mampu menjelaskan variabel perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah. Sedangkan sisanya 43,2% adalah variabel yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

C. Pembahasan

1. Pengaruh Pendapatan terhadap Perilaku Berutang Konsumen Muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah

Hasil dari pengujian hipotesis pertama dari penelitian ini mengindikasikan bahwa tingkat pendapatan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap perilaku berutang Konsumen Muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah. Artinya bahwa, semakin tinggi tingkat pendapatan yang dimiliki oleh responden maka responden semakin mampu untuk mengelola utangnya, sebaliknya semakin rendah tingkat pendapatan responden maka responden tersebut belum mampu untuk mengelola utangnya. Hal ini dapat dikarenakan orang yang memiliki tingkat pendapatan yang tinggi memiliki dana yang lebih untuk membayar tagihan yang dimiliki.

Dari hasil pengujian sebelumnya menggunakan Eviews 10 dapat disimpulkan bahwa variabel pendapatan memiliki pengaruh terhadap perilaku berhutang. Hal ini dibuktikan dengan nilai $\text{sig } 0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan menjadi faktor yang harus dipertimbangkan seseorang dalam mengalokasikan pengeluarannya karena jika pendapatan tidak sesuai dengan pengeluaran maka sebagian orang memutuskan untuk berhutang demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin baik pula seseorang dalam mengelola keuangan sehingga tidak akan berhutang.

Hasil dari pengujian yang telah dilakukan sebelumnya pada hipotesis kedua mengindikasikan bahwa tingkat pendapatan memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku berhutang. Semakin tinggi tingkat pendapatan maka responden tersebut dapat mengelola hutangnya karena pendapatan cukup, sebaliknya semakin rendah tingkat pendapatan maka responden tersebut tidak

mampu mengelola hutang karena pendapatan tidak cukup. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan tingkat pendapatan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku berhutang karena individu tersebut dapat mengelola keuangannya dengan benar dan bertanggung jawab. Hal ini dapat dibuktikan pada item pertanyaan PB 6 rata-rata responden menjawab tidak pernah mengalami kesulitan ketika melakukan pembayaran kewajiban hutang. Faktor lainnya yang dimungkinkan untuk signifikan adalah tingkat pendapatan yang mayoritas rata-rata sebesar $\geq 5.000.000$. Hal tersebut bisa diidentifikasi bahwa semakin tinggi tingkat pendapatan seseorang maka individu tersebut memiliki dana yang lebih untuk membayar tagihannya sehingga orang tersebut jarang mengalami kesulitan ketika melakukan pembayaran kewajiban hutangnya.

2. Pengaruh Gaya Hidup terhadap Perilaku Berutang Konsumen Muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah

Hasil dari pengujian hipotesis kedua dari penelitian ini mengindikasikan bahwa gaya hidup memiliki pengaruh positif signifikan terhadap perilaku pengelolaan utang. Artinya bahwa, apabila seorang responden memiliki gaya hidup yang hemat maka perilaku pengelolaan utang yang ditunjukkan juga akan baik, sebaliknya apabila seorang responden memiliki gaya hidup yang boros maka perilaku pengelolaan utang yang ditunjukkan akan semakin buruk. Pada penelitian ini responden memiliki gaya hidup yang hemat sehingga menghasilkan perilaku pengelolaan utang yang baik pula. Hal ini dapat dibuktikan dari pernyataan responden pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah yang mana mencerminkan bahwa responden tidak pernah berutang untuk memiliki suatu barang yang diinginkan, yang mana hal ini mengindikasikan bahwa responden mampu untuk memprioritaskan mana yang harus diutamakan untuk dipenuhi agar tidak menimbulkan utang.

Dari hasil pengujian menggunakan bantuan eviews 10 dapat disimpulkan bahwa pada variabel gaya hidup memiliki pengaruh terhadap perilaku berhutang. Dibuktikan dengan nilai $\text{sig } 0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa individu dengan gaya hidup yang bermewahan akan melakukan utang untuk memuaskan

dirinya. Individu yang berasal dari keluarga kaya pun akan berhutang jika dana yang dimiliki lebih kecil daripada pengeluaran. Banyak masyarakat yang tidak menyadari memiliki gaya hidup yang konsumtif seperti menonjolkan kesenangan, kemewahan, berfoya-foya serta menghambur-hamburkan uang.

Apabila seorang individu dengan gaya hidup yang boros dan tidak mampu untuk mengontrol dirinya maka akan menghasilkan perilaku pengelolaan utang yang buruk, karena seseorang dengan perilaku yang konsumtif dan tidak mampu untuk mengendalikan dirinya maka akan terjadi perilaku konsumtif tersebut. Perilaku konsumtif juga ditunjukkan dalam penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal yang memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik sebesar-besarnya. Terjadinya perubahan perilaku atau gaya hidup konsumtif yang mengikuti perkembangan zaman, dimana para perempuan menggunakan sebuah media sosial untuk memenuhi kebutuhannya, membeli berbagai macam barang dengan jumlah yang berlebihan dan bukan atas dasar kebutuhan utama melainkan atas dasar pemenuhan keinginan, kepuasan, dan kesenangan semata untuk mendukung penampilan keseharian.

3. Pengaruh Preferensi Risiko terhadap Perilaku Berutang Konsumen Muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah

Hasil uji hipotesis ketiga pada penelitian ini adalah preferensi risiko tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah dengan nilai $\text{sig } 0,10 > 0,05$. Artinya bahwa seseorang dalam memutuskan untuk berutang tidak mempertimbangkan risiko yang dapat ditimbulkan dari keputusannya tersebut. Responden penelitian ini mengambil keputusan berutang tanpa adanya pertimbangan risiko yang bisa saja terjadi seperti ketidakmampuan membayar.

4. Pengaruh Pendapatan, Gaya Hidup, dan Preferensi Risiko terhadap Perilaku Berutang Konsumen Muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah

Pendapatan, gaya hidup, dan preferensi risiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku berutang. Secara umum, pendapatan yang lebih tinggi cenderung mendorong

perilaku berutang yang lebih bertanggung jawab, sedangkan gaya hidup yang lebih konsumtif dapat meningkatkan kecenderungan berutang. Preferensi risiko juga berperan, dengan individu yang lebih suka menghindari risiko cenderung lebih hati-hati dalam mengambil utang.

Hasil uji F penelitian ini menunjukkan nilai $\text{sig } 0,0000 < 0,05$ artinya Pendapatan, gaya hidup, dan preferensi risiko secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku berutang.

Tingkat pendapatan seseorang adalah faktor utama yang mempengaruhi keputusannya untuk berutang. Orang dengan pendapatan lebih tinggi cenderung memiliki lebih banyak kebebasan dalam mengatur keuangan dan lebih mampu melunasi utang jika diperlukan. Sebaliknya, orang dengan pendapatan rendah mungkin lebih rentan untuk berutang untuk memenuhi kebutuhan dasar, bahkan jika utang tersebut berisiko. Gaya hidup seseorang mencerminkan nilai, perilaku, dan preferensi konsumtifnya. Gaya hidup yang lebih konsumtif, yang mungkin didorong oleh keinginan untuk memiliki barang-barang tertentu atau mengikuti tren, dapat mendorong orang untuk berutang untuk memenuhi keinginan tersebut. Preferensi risiko seseorang juga memengaruhi perilaku berutang. Orang yang cenderung menghindari risiko (risk-averse) akan lebih hati-hati dalam mengambil utang, mungkin memilih utang dengan bunga rendah dan jangka waktu yang lebih pendek. Sebaliknya, orang yang lebih suka mengambil risiko (risk-taker) mungkin lebih cenderung mengambil utang yang lebih besar dengan risiko yang lebih tinggi, misalnya utang untuk investasi atau bisnis.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Hasil uji t pada variabel pendapatan (X1) diperoleh nilai $\text{sig. } 0.0000 < 0,05$, maka H1 diterima artinya pendapatan berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.
- 2) Hasil uji t pada variabel Gaya Hidup (X2) diperoleh nilai $\text{sig. } 0,0000 < 0,05$, maka H2 diterima artinya gaya hidup berpengaruh positif

terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.

- 3) Hasil uji t pada variabel preferensi risiko (X3) diperoleh nilai sig. $0,1026 > 0,05$, maka H3 ditolak artinya preferensi risiko tidak berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.
- 4) Berdasarkan tabel 4.3 di atas dapat diketahui bahwa nilai sig. $0.000000 < 0,05$ maka H4 diterima artinya variabel pendapatan, gaya hidup dan preferensi risiko secara bersama berpengaruh positif terhadap perilaku berutang konsumen muslim pada Dealer Honda NSS Cabang Pondok Kelapa Bengkulu Tengah.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin Keuangan NSS Cabang Pondok Kelapa, *Wawancara*, 05 Januari 2025
- Afrizal. *“Metode Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Rajawali Press, 2016). h. 173
- Almenbergh, J., Lusardi, A., Soderberh, J.S. & Vestman, R. (2018). Attitude towards debt and debt behaviour. *NBER Working Paper*, No. 24935, August.
- BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hal. 230
- Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002), hal. 150
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), hal. 185
- Djojohadikusumo Sumitro, *Sejarah Pemikiran Islam*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 1990), h 27.
- Ekawati Rahayu Ningsih, *Perilaku Konsumen, Pengembangan Konsep, dan Praktek Dalam Pemasaran*, (Kudus: Nora Media Enterprise, 2010), 64-66.
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju.
- J. Setiadi, Nugroho, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Kencana, 2010), 77-79.
- Jhon C. Mowen dan Michael Mino, *Perilaku Konsumen*, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2002), 282.
- Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 (Jakarta: Erlangga, 2012), 192.
- Kukuh prasetyo, hubungan compulsive buying dengan prilaku berhutang(dissaving), universitas muhamadiyah malang: skripsi fakultas psikologi, h.5
- Laily Muzdalifah dan Moch. Imam Syafi “Pengaruh Pendapatan dan Motivasi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pkl Dijalan Gading Fajar Pada Masa Pandemicovid-19” *Greenomika*, volume 2., No. 1., (2020) h.4

- Lopa, Z.L. & Manggu, S.A. (2018). Pengaruh pengetahuan, persepsi, dan preferensi risiko masyarakat di kabupaten majene terhadap minat berinvestasi di pasar modal. *Majalah Neraca*, 17-34.
- Lusardi, A. & Mitcherll, O. (2011). Financial literacy around the world: an overview. Paper dipresentasikan pada *NBER Working Paper Series. Working Paper 17107*.
- Mahyu Danil, “Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen”, *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.
- Nurudin, I.H. & Ekasari, R. (2016). Studi fenomenologi perilaku berutang. *Jurnal Psikologi Mandiri*, 4, 1-30.
- Otoritas Jasa Keuangan, 2024
- Shohib, M. (2015). Sikap terhadap uang dan perilaku berutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 03, 132-143.
- Soemarso S.R *Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Lima*. Jakarta: Salemba Empat (2009, hal.54)
- Suryanto. (2017). Pola perilaku keuangan mahasiswa di perguruan tinggi. *Jurnal Ilmu Politik dan Komunikasi*, 7, 11-20.
- Wibowo, K.P. (2016). Hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berutang (*dissaving*). *Jurnal Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang*, (1)2, 1-24.
- Wibowo, K.P. (2016). Hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berutang (*dissaving*). *Jurnal Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang*, (1)2, 1-24.
- Zahara, A. & Zannati, R. (2018). Pengaruh total utang, modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan sub sektor baru bara terdaftar di bei. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 3(2), 155-164.