

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. Gambaran Umum kota Banjarmasin

Kota Banjarmasin merupakan kota Provinsi Kalimantan Selatan yang dikenal luas dengan sebutan Kota Seribu Sungai Julukan tersebut tidak terlepas dari kondisi geografis Banjarmasin yang memiliki banyak sungai dan menjadikan sungai sebagai bagian penting dari kehidupan masyarakat, baik dalam aktivitas ekonomi, mobilitas, maupun interaksi sosial. Berdasarkan profil resmi Pemerintah Kota Banjarmasin, wilayah ini memiliki luas sekitar 98,46 km² dan terdiri atas lima kecamatan, yaitu Banjarmasin Selatan, Banjarmasin Timur, Banjarmasin Barat, Banjarmasin Utara, dan Banjarmasin Tengah.

Secara administratif, Kota Banjarmasin menjadi pusat pemerintahan, perdagangan, dan jasa di Kalimantan Selatan. Letaknya yang strategis menjadikan kota ini sebagai wilayah perkotaan dengan aktivitas ekonomi yang cukup padat dan pertumbuhan penggunaan layanan digital yang terus berkembang. Kondisi tersebut juga terlihat dari semakin luasnya akses masyarakat terhadap teknologi komunikasi, internet, *e-commerce*, dan berbagai layanan keuangan digital. Dalam konteks penelitian ini, karakteristik Kota Banjarmasin yang urban dan adaptif terhadap perkembangan digital menjadi alasan penting mengapa kota ini relevan sebagai lokasi penelitian mengenai penggunaan *paylater* di kalangan Generasi Z. Dari sisi sejarah, Banjarmasin memiliki perjalanan panjang yang erat hubungannya dengan

berkembangnya Kerajaan Banjar. Sejarah awal kota ini bermula dari wilayah Kuin yang dipimpin oleh Patih Masih dari Desa Oloh Masih. Wilayah tersebut kemudian berkembang menjadi kampung Banjarmasin yang dipimpin oleh Pangeran Samudera, putra Kerajaan Daha. Setelah memeluk Islam dan bergelar Sultan Suriansyah pada tanggal 24 September 1526 atau 6 Dzulhijjah 932 H, peristiwa tersebut kemudian ditetapkan sebagai Hari Jadi Kota Banjarmasin. Sejarah ini menunjukkan bahwa Banjarmasin memiliki identitas sosial dan budaya yang kuat, serta perkembangan kota yang sejak awal bertumpu pada aktivitas perdagangan melalui jalur sungai.

Dalam konteks penelitian ini, karakteristik Banjarmasin sebagai kota urban dan digital sangat berkaitan dengan profil informan yang menjadi subjek penelitian. Informan dalam penelitian ini berasal dari berbagai wilayah di Kota Banjarmasin, yaitu Banjarmasin Timur, Banjarmasin Selatan, Banjarmasin Utara, Banjarmasin Tengah, dan Banjarmasin Barat. Mereka terdiri dari rentang usia 18–25 tahun, sehingga secara umum mewakili Generasi Z yang aktif menggunakan layanan digital dalam kehidupan sehari-hari.

Sebaran informan tersebut menunjukkan bahwa penggunaan *paylater* tidak hanya terjadi di satu wilayah tertentu, tetapi tersebar di berbagai kecamatan di Banjarmasin. Hal ini memperkuat bahwa layanan *paylater* telah menjadi bagian dari pola konsumsi generasi muda perkotaan, khususnya pada informan yang memiliki akses tinggi terhadap *e-commerce*, media sosial, dan layanan keuangan digital. Dengan demikian, kondisi geografis dan sosial Kota Banjarmasin

mendukung munculnya perilaku konsumtif berbasis digital yang menjadi fokus penelitian ini.

2. Profil Informan Penelitian

Penelitian ini dilakukan terhadap beberapa informan Generasi Z di kota Banjarmasin yang menggunakan *paylater* dalam aktivitas konsumsi sehari-hari. Informan tersebut terdiri dari mahasiswa dan pekerja dengan rentan usia 18-25 tahun. Seluruh informan dalam penelitian ini merupakan pengguna aktif layanan *paylater*.

Adapun profil singkat informan penelitian sebagai berikut:

Table 4.1 data informan

NO	USIA	INISIAL	ALAMAT	STATUS
1	NH	20	Banjarmasin Tengah	Mahasiswa
2	JM	23	Banjarmasin Selatan	Mahasiswa
3	SM	23	Banjarmasin Timur	Mahasiswa
4	AR	22	Banjarmasih Selatan	Mahasiswa
5	JR	24	Banjarmasin Utara	Pekerja
6	MD	25	Banjarmasin Tengah	Pekerja
7	FH	23	Banjarmasin Selatan	Pekerja
8	RH	25	Banjarmasin Barat	Pekerja
9	MH	23	Banjarmasin Timur	Mahasiswa
10	FA	23	Banjarmasin Barat	Mahasiswa
11	AS	21	Banjarmasin Utara	Mahasiswa
12	DP	24	Banjarmasin Selatan	Mahasiswa

Meskipun kriteria awal subjek penelitian mencakup rentang usia 18–25 tahun, seluruh informan yang berhasil ditemui dan memenuhi kriteria penggunaan

paylater secara aktif selama minimal 6 bulan berada pada rentang usia 20–25 tahun. Hal ini dikarenakan kelompok usia di bawah 20 tahun di lokasi penelitian mayoritas belum memenuhi syarat administrasi mandiri atau belum mencapai durasi penggunaan aktif selama 6 bulan.

3. Hasil wawancara

a. Inisial	:NH
Usia	:20 Tahun
Status	:Mahasiswa
Domisili	:Banjarmasin Tengah
Tanggal Wawancara	:5 Mei 2026
Lama Menggunakan	: 2,5 Tahun

Informan pertama dalam penelitian ini adalah NH, seorang mahasiswi yang berdomisili di kawasan Banjarmasin Tengah dan telah aktif menggunakan fasilitas *paylater* selama 2,5 tahun. Perkenalan awal informan dengan sistem pembayaran ini terjadi secara digital melalui paparan iklan yang intensif di dalam aplikasi Shopee. Dalam pandangan informan, *paylater* dinilai sebagai sebuah instrumen pinjaman daring yang sangat efisien dan tidak berbelit-belit, mengingat proses pengajuannya hanya mensyaratkan kartu identitas berupa KTP untuk mendapatkan persetujuan limit kredit. Pemanfaatan layanan ini oleh informan memiliki intensitas yang cukup teratur, yakni satu kali dalam setiap bulan, dengan komoditas utama yang ditransaksikan berupa produk perawatan kulit (*skincare*) bulanan serta pakaian. Secara kontekstual, informan cenderung menggunakan *paylater* dalam

situasi yang relatif santai atau tidak mendesak, utamanya ketika persediaan produk pribadi miliknya sudah mulai menipis dan ingin segera melakukan pengisian ulang.

Berdasarkan hasil wawancara, informan mengonfirmasi bahwa penggunaan *paylater* telah menjelma menjadi sebuah tren yang sangat masif di kalangan Generasi Z di Kota Banjarmasin. Fenomena ini dinilai berkaitan erat dengan karakteristik psikologis Generasi Z masa kini yang memiliki kecenderungan *Fear of Missing Out* (FOMO) serta dorongan kuat untuk mengonsumsi barang-barang yang secara fungsional sebenarnya tidak terlalu mendesak. Popularitas layanan ini di mata Generasi Z juga diperkuat oleh jargon pemasaran "*beli sekarang bayar nanti*" yang sangat persuasif. Kehadiran utang digital ini diakui membawa implikasi perubahan yang signifikan terhadap pola manajemen keuangan informan. Sebelum mengadopsi *paylater*, informan sempat menyusun anggaran bulanan meskipun tidak konsisten dalam penerapannya. Namun, setelah memiliki kewajiban cicilan, informan terpaksa mengubah prioritas keuangannya secara drastis dengan menempatkan pelunasan utang sebagai pengeluaran nomor satu, yang berkonsekuensi pada terpengkasnya pos anggaran hiburan atau jajan mingguannya.

Dalam pengelolaan risiko, informan mengambil skema cicilan per bulan dengan beban bunga sebesar 0% dan membatasi pengeluarannya dengan maksimal sebesar Rp500.000, sesuai dengan batas limit yang disediakan oleh sistem. Sepanjang pengalamannya, informan belum pernah mengalami keterlambatan pembayaran karena selalu disiplin menempatkan tagihan tersebut sebagai prioritas utama guna menghindari kecemasan psikologis (*overthinking*). Meskipun demikian, informan tidak menampik bahwa kemudahan transaksi dan ketersediaan

limit kredit sering kali memicu perilaku konsumtif yang membuat dirinya merasa terdorong untuk membeli barang-barang yang kurang diperlukan akibat pengaruh tren di media sosial dan lingkungan pertemanan sekitarnya yang juga mayoritas menggunakan layanan serupa. Secara umum, informan menyadari adanya risiko sistemik yang besar dari kelalaian penggunaan *paylater*, seperti sanksi peringatan hingga potensi masuknya data pengguna ke dalam catatan hitam Bank Indonesia (BI).

b. Inisial : JM
 Usia : 23 Tahun
 Status : Mahasiswi
 Domisili : Banjarmasin Selatan
 Tanggal Wawancara : 8 Mei 2026
 Lama Menggunakan : 1 tahun

Informan kedua dalam penelitian ini adalah JM, seorang mahasiswi yang menetap di wilayah Banjarmasin Selatan dan telah aktif menggunakan fasilitas *paylater* selama 1 tahun. Informan pertama kali mengenal keberadaan layanan kredit digital ini melalui tayangan promosi di platform Shopee serta diperkuat oleh testimoni atau cerita dari lingkaran pertemanannya. Informan memandang *paylater* sebagai skema pembiayaan digital yang sangat praktis dan sangat adaptif terhadap karakteristik Generasi Z yang menyukai kecepatan, sebab mekanisme aktivasinya hanya membutuhkan dokumen KTP. Dalam satu bulan terakhir, informan tercatat menggunakan layanan ini sebanyak satu kali dengan alokasi transaksional untuk membiayai komoditas dengan nilai nominal yang cukup besar, yakni berupa

perangkat telepon genggam (*gadget*). Transaksi tersebut dilakukan dalam kondisi keuangan yang sebenarnya tidak terlalu mendesak, namun keberadaan fitur pembayaran tertunda ini diakui memberikan fleksibilitas finansial yang tinggi bagi dirinya.

Berdasarkan pemaparan informan, penggunaan *paylater* memang telah menjadi bagian integral dari gaya hidup Generasi Z di lingkungan sekitarnya. Hal ini didorong oleh persepsi bahwa layanan tersebut sangat praktis serta menawarkan beban bunga yang relatif terjangkau. Kehadiran fasilitas utang instan ini diakui mengubah total cara informan dalam mengelola arus kasnya. Sebelum mengenal *paylater*, informan memiliki pola perencanaan keuangan yang teratur dengan menetapkan anggaran belanja sekitar satu juta rupiah per bulan. Pasca-penggunaan *paylater*, informan harus melakukan adaptasi finansial yang ketat guna menyesuaikan pengeluaran dan memprioritaskan pelunasan cicilan agar tidak menumpuk. Strategi pelunasan yang diambil oleh informan adalah dengan memilih tenor pembayaran selama enam bulan, yang dinilai paling proporsional dan sesuai dengan tingkat kesanggupan finansial serta pendapatan yang dimilikinya saat ini.

Dalam aspek mitigasi risiko, informan memiliki rekam jejak pembayaran yang sangat baik dan bahkan sering kali melakukan pelunasan sebelum tanggal jatuh tempo guna menghindari kecemasan personal. Pemilihan tenor enam bulan juga berfungsi sebagai instrumen pembatasan mandiri agar utang tersebut tidak berubah menjadi beban pikiran yang berat. Informan menilai bahwa kehadiran *paylater* memberikan kemudahan yang signifikan, meskipun di sisi lain juga memiliki dampak negatif tersembunyi berupa risiko terlena yang memicu

pemborosan finansial. Keputusan belanja informan banyak dipengaruhi oleh intensitasnya dalam mengakses media sosial yang sarat akan tayangan iklan produk menarik. Kendati menyadari bahwa kelalaian dalam membayar dapat berakibat fatal pada reputasi kredit pengguna di BI check, informan secara subjektif tidak merasa menyesal telah mengadopsi *paylater* karena dirasa sangat membantu, dan dirinya menyatakan akan tetap memilih untuk menggunakan layanan ini secara bijak di masa mendatang.

c. Inisial : SM
 Usia : 23 Tahun
 Status : Mahasiswi
 Domisili : Banjarmasin Timur
 Tanggal Wawancara : 8 Mei 2026
 Lama Menggunakan : 11 bulan

Informan ketiga dalam penelitian ini adalah SM, seorang mahasiswi yang berdomisili di Banjarmasin Timur dan mulai memanfaatkan layanan *paylater* selama 11 bulan. Pengetahuan awal mengenai fitur ini diperoleh langsung dari materi promosi yang tertera di dalam aplikasi belanja digital. Informan memiliki pola pemakaian yang tidak terlalu intensif, di mana dalam satu bulan terakhir dirinya hanya melakukan transaksi sebanyak dua kali. Berbeda dengan pola konsumsi informan sebelumnya, informan ini mengalokasikan pembiayaan *paylater* untuk komoditas harian dengan nominal kecil, seperti baju, makanan, serta camilan ringan. Penggunaan layanan ini didorong oleh pola intervensi krisis finansial, di mana informan menjadikannya sebagai dana talangan alternatif ketika

kiriman uang saku bulanan dari orang tua mengalami keterlambatan, sehingga jika kondisi keuangannya sedang mencukupi, informan memilih untuk tidak menggunakannya.

Informan berpendapat bahwa *paylater* memiliki tingkat koherensi yang sangat tinggi dengan realitas kehidupan finansial mahasiswa di Kota Banjarmasin saat ini, sehingga tidak mengherankan jika layanan ini menjadi tren yang sangat populer karena menawarkan kepraktisan yang tinggi. Sebelum menggunakan *paylater*, informan telah terbiasa menerapkan perencanaan keuangan terstruktur dengan mengalokasikan 50% dana untuk kebutuhan akomodasi indekos dan sisanya untuk keperluan konsumsi. Keberadaan cicilan *paylater* diakui mengganggu kestabilan anggaran tersebut karena membuat pengeluaran bulanan menjadi tidak lagi sesuai dengan rencana awal. Sebagai strategi penyelesaian tagihan, informan menerapkan pola penyesihan dana secara berkala setiap minggu dari uang saku yang diterimanya, sehingga dana dapat terkumpul secara utuh sebelum tanggal jatuh tempo tiba.

Sejauh ini, informan berhasil mempertahankan performa pembayaran yang lancar dan menghindari keterlambatan. Motivasi utama di balik kedisiplinan ini adalah ketakutan personal akan sanksi akumulasi bunga yang dapat membengkak serta kecemasan psikologis apabila utang mulai menumpuk. Informan mengakui bahwa *paylater* memberikan kemudahan akses belanja di saat kritis, namun juga berpotensi memicu pembelian impulsif minor akibat godaan konten media sosial dan pengaruh lingkungan pertemanan sebaya. Untuk mengontrol diri, informan menerapkan prinsip penahanan transaksi, di mana ia baru akan menggunakan

layanan kembali setelah seluruh cicilan sebelumnya dinyatakan lunas. Pengalaman dibayangi oleh beban tagihan bulanan membuat informan merefleksikan bahwa jika waktu dapat diputar kembali, dirinya memilih untuk tidak terlibat dengan layanan *paylater* demi kenyamanan finansial jangka panjang.

d. Inisial : AR
 Usia : 22 Tahun
 Status : Mahasiswi
 Domisili : Banjarmasin Selatan
 Tanggal Wawancara : 22 Mei 2026
 Lama Menggunakan : 4 tahun

Informan keempat dalam penelitian ini adalah AR, seorang mahasiswi yang tinggal di wilayah Banjarmasin Selatan dan memiliki riwayat penggunaan *paylater* yakni 4 tahun. Motivasi awal keikutsertaan informan murni didorong oleh rasa penasaran setelah berulang kali terpapar penawaran fasilitas cicilan dan program promosi di dalam aplikasi *e-commerce*. Objek pertama yang dibeli menggunakan fasilitas ini adalah produk kosmetik berupa pencuci wajah dan serum yang secara fungsional belum terlalu dibutuhkannya saat itu, namun dibeli karena daya tarik diskon. Pola pemakaian informan saat ini berada pada tingkat intensitas yang tinggi, di mana ia menggunakan layanan hampir setiap bulan dengan frekuensi dua hingga tiga kali transaksi, terutama ketika mendapati momentum promosi tanggal kembar (*double date*) atau saat kondisi keuangan di akhir bulan mulai menipis.

Informan memandang bahwa *paylater* telah bertransformasi menjadi fenomena gaya hidup yang lumrah dan normal di kalangan Generasi Z karena

menjanjikan kemudahan memperoleh barang tanpa modal finansial yang siap di awal. Namun, informan memberikan catatan kritis bahwa kemudahan operasional tersebut tidak linear dengan kemudahan dalam mengelola keuangannya. Sebelum menggunakan *paylater*, informan tidak pernah menyusun rencana anggaran keuangan bulanan secara formal. Setelah terjebak dalam siklus utang, barulah muncul kesadaran akan pentingnya akuntansi pribadi akibat adanya kewajiban bayar yang menanti setiap bulan. Informan menceritakan bahwa transaksi yang cenderung dilakukan secara spontan dan tanpa perencanaan sering kali membuat dirinya terkejut, cemas, hingga mengalami stres intens ketika melihat akumulasi total tagihan yang membengkak saat mendekati tanggal jatuh tempo.

Risiko buruk dari pola konsumsi yang kurang terkontrol ini pernah memaksa informan untuk mengorbankan atau menunda pemenuhan kebutuhan pokok lainnya demi mengamankan pembayaran tagihan, bahkan dalam kondisi kritis ia pernah terpaksa meminta bantuan finansial darurat dari orang tua. Informan juga memiliki pengalaman jika terkena sanksi denda akibat keterlambatan pembayaran yang dipicu oleh kelalaian penggunaan dana bulanan. Pengalaman buruk tersebut menjadi titik balik bagi informan untuk merubah pola perilakunya menjadi lebih selektif dengan cara menangguhkan proses *checkout* barang selama beberapa hari guna menguji urgensi kebutuhan. Saat ini, pengaturan cicilan dilakukan secara defensif dengan langsung memotong dana kiriman bulanan di awal, serta membatasi jumlah transaksi paralel agar tidak menumpuk, sebagai bentuk pembelajaran berharga dari risiko perilaku konsumtif yang dipicu oleh media sosial dan normalisasi lingkungan pertemanan.

e. Inisial : JR

Usia : 24 Tahun

Status : Pekerja

Domisili : Banjarmasin Utara

Tanggal Wawancara : 22 Mei 2026

Lama Menggunakan : 4 tahun

Informan kelima dalam penelitian ini adalah JR, seorang Pekerja berdomisili di Banjarmasin Utara yang telah mengadopsi sistem *paylater* selama 4 tahun. Informan mendefinisikan *paylater* secara objektif sebagai bentuk fasilitas kredit jangka pendek atau utang konvensional yang dikemas secara modern dan praktis di dalam platform digital. Latar belakang pertama kali informan memutuskan menggunakan layanan ini didasarkan pada urgensi kebutuhan mendesak (*emergency coping mechanism*), yakni untuk membiayai pembelian bahan pangan pokok di kos ketika persediaan telah habis dan dana bulanan (gaji) belum didapatkan. Pola pemakaian informan tergolong sangat konservatif dan selektif, di mana ia hanya menggunakan fitur ini sebanyak satu hingga dua kali saja dalam rentang waktu beberapa bulan, dengan fokus komoditas utama berupa pemenuhan kebutuhan pangan atau hal-hal yang bersifat esensial.

Menurut pengamatan informan, *paylater* telah diakui sebagai tren yang sangat menjamur di kalangan Generasi Z Kota Banjarmasin karena menawarkan kecepatan operasional berbasis aplikasi serta didukung oleh masifnya visualisasi gaya hidup di media sosial. Kendati demikian, informan menampilkan karakteristik perilaku konsumen yang sangat matang dan berbeda dari mayoritas Generasi Z

lainnya. Sebelum bersentuhan dengan *paylater*, informan sudah memiliki kebiasaan disiplin dalam menyusun perencanaan anggaran bulanan yang ketat, yang terbagi ke dalam pos kebutuhan pokok, tabungan, serta dana cadangan. Oleh karena itu, pasca-penggunaan *paylater*, pola pengelolaan keuangannya sama sekali tidak mengalami guncangan atau perubahan negatif karena informan secara konsisten mengkategorikan transaksi *paylater* sebagai utang berjalan yang wajib diperhitungkan ke dalam kalkulasi anggaran sejak awal transaksi dilakukan.

Prinsip kehati-hatian ini membuat informan memiliki pola mitigasi risiko yang sangat aman. Informan selalu memastikan ketersediaan sumber dana pelunasan sebelum memutuskan untuk melakukan transaksi, serta memanfaatkan fitur pengingat digital untuk mengeksekusi pembayaran tepat pada hari jatuh tempo, sehingga ia tidak pernah sekalipun mengalami keterlambatan ataupun penumpukan utang. Informan secara sadar melakukan kontrol diri yang ketat untuk menghindari perilaku belanja impulsif terhadap barang-barang non-esensial demi mencegah ketergantungan finansial yang buruk. Risiko terbesar *paylater* bagi generasi muda dalam pandangan informan terletak pada bias psikologis, di mana kemasan teknologi yang mudah sering kali mengaburkan fakta bahwa layanan tersebut adalah beban utang nyata yang harus dipertanggung jawabkan. Karena mampu mempertahankan kedisiplinan ini, informan tidak merasakan dampak buruk dalam jangka panjang dan menilai fitur ini tetap bermanfaat sebagai instrumen keuangan alternatif.

f. Inisial : MD

Usia : 25 Tahun

Status : Pekerja

Domisili : Banjarmasin Tengah

Tanggal Wawancara : 21 Mei 2026

Lama Menggunakan : 2 tahun

Informan keenam dalam penelitian ini adalah MD, seorang pekerja yang menetap di Banjarmasin Tengah dengan lama 2 tahun. Informan memiliki pemahaman yang komprehensif mengenai hakikat *paylater*, yang diartikannya sebagai sebuah fasilitas pembiayaan digital yang memberikan hak kepada konsumen untuk mengonsumsi barang atau jasa terlebih dahulu dengan kewajiban penyelesaian pembayaran di masa depan melalui metode angsuran berkala. Informan mulai mengintegrasikan fitur ini ke dalam aktivitas ekonominya sejak layanan tersebut mulai marak diadopsi oleh berbagai *platform e-commerce* dan aplikasi pembayaran digital. Frekuensi pemakaian fitur ini oleh informan berada pada koridor yang sangat rendah dan terkontrol, di mana transaksi hanya akan diaktifkan untuk mengakomodasi kebutuhan mendesak yang belum dapat diselesaikan dengan likuiditas tunai, namun tetap berada dalam kalkulasi batas kemampuan bayarnya.

Informan tidak memungkiri bahwa *paylater* telah mengkristal sebagai bagian dari gaya hidup Generasi Z saat ini karena daya tarik fleksibilitas operasional serta limpahan insentif berupa program promosi dan potongan harga. Namun, informan menggarisbawahi adanya dikotomi fungsional di kalangan Generasi Z,

yakni kelompok yang mampu mendudukan *paylater* sebagai alat bantu manajemen keuangan (*financial tools*) dan kelompok yang justru menjadikannya sebagai legitimasi atas perilaku konsumtif yang destruktif. Sebagai seorang pekerja, informan menerapkan prinsip pengelolaan keuangan yang solid, dengan formula pembagian pendapatan statis 50% untuk kebutuhan primer, 20% hingga 30% untuk alokasi tabungan serta dana darurat, dan sisanya dialokasikan untuk pemenuhan keinginan sekunder.

Melalui formula tersebut, setiap bentuk cicilan *paylater* yang timbul secara otomatis dimasukkan ke dalam pos kebutuhan utama, sehingga kestabilan finansialnya pasca-penggunaan layanan tetap terjaga dan tidak mengalami distorsi. Kedisiplinan akuntansi ini berbanding lurus dengan catatan pembayaran informan yang bersih dari keterlambatan atau sanksi denda. Informan memitigasi risiko pembengkakan tagihan dengan cara membatasi total akumulasi cicilan bulanan agar tidak pernah melewati angka 20% hingga 30% dari total penghasilan bersihnya, suatu langkah preventif agar tidak mengganggu stabilitas tabungan masa depan. Informan berkesimpulan bahwa risiko jangka panjang dari *paylater* bersifat relatif, tergantung pada kecakapan literasi keuangan individu; layanan ini akan sangat bernilai positif jika dikelola secara bijak dan rasional, namun dapat berujung pada bencana finansial apabila digunakan tanpa kontrol diri yang kuat.

g. Inisial	: AS
Usia	: 21 Tahun
Status	: Mahasiswi
Domisili	: Banjarmasin Utara

Tanggal Wawancara : 21 Mei 2026

Lama Menggunakan : 10 bulan

Informan ketujuh dalam penelitian ini adalah AS, seorang mahasiswi yang berdomisili di Banjarmasin Utara dan memanfaatkan *paylater* selama 10 bulan. Informasi awal mengenai keberadaan layanan ini diperoleh melalui terpaan konten di media sosial serta berbagai kampanye promosi digital. Pola pemakaian yang ditunjukkan oleh informan ini berada pada intensitas rendah, di mana ia hanya mengaktifkan fitur kredit ketika mendapati kebutuhan terhadap komoditas tertentu dengan nilai nominal harga yang relatif tinggi, seperti perangkat elektronik dan paket produk perawatan kulit (*skincare*). Transaksi dilakukan secara kondisional, tepatnya saat informan dihadapkan pada situasi kebutuhan yang dinilai penting namun ketersediaan dana tunai miliknya pada momen tersebut belum mencukupi.

Informan memvalidasi tren *paylater* yang tengah melanda Generasi Z di Banjarmasin sebagai refleksi dari tuntutan pemenuhan gaya hidup, pengaruh visual media sosial, serta adanya dorongan konformitas sosial untuk mengikuti arus perkembangan zaman yang sedang populer. Pengaruh lingkungan sosial berupa saran dan intensitas penggunaan yang tinggi oleh teman-teman sebaya diakui menjadi faktor determinan yang mengubah sikap informan dari yang awalnya tidak tertarik menjadi ikut mencoba layanan tersebut. Dalam hal tata kelola keuangan, informan yang sudah terbiasa menyusun anggaran bulanan sebelum mengenal *paylater* ini harus melakukan re-alokasi dana, di mana sebagian dari pendapatan atau uang sakunya kini wajib dipisahkan untuk mendanai pos cicilan bulanan.

Mengenai strategi pelunasan, informan menerapkan pola adaptif terhadap besaran nominal transaksi jika tagihan bernilai kecil, ia memilih skema pelunasan penuh pada bulan berikutnya, namun jika nominalnya besar, ia memanfaatkan opsi cicilan beberapa bulan guna mereduksi tekanan terhadap arus kas bulannya. Kedisiplinan pembayaran tetap dipertahankan oleh informan dengan selalu menempatkan tagihan di prioritas teratas, sehingga ia belum pernah mengalami keterlambatan pembayaran. Meskipun demikian, informan mengakui adanya tekanan psikologis berupa stres ringan jika jumlah kewajiban mulai merangkak naik, yang direspons dengan tindakan penahanan diri berupa penghentian total penggunaan layanan untuk sementara waktu. Informan memandang risiko terbesar dari instrumen ini bagi Gen Z adalah stimulasi perilaku konsumtif berlebih yang menormalisasi budaya berutang dalam kehidupan sehari-hari.

h. Inisial : FH
 Usia : 23 Tahun
 Status : Pekerja
 Domisili : Banjarmasin Selatan
 Tanggal Wawancara : 9 Mei 2026
 Lama Menggunakan : 1 tahun

Informan kedelapan dalam penelitian ini adalah FH, seorang pekerja yang menetap di kawasan Banjarmasin Selatan dan telah aktif menggunakan fasilitas *paylater* selama 1 tahun. Pemahaman informan terhadap *paylater* bersandar pada fungsi layanan sebagai instrumen pembayaran alternatif yang memberikan keleluasaan bagi konsumen untuk menguasai atau menikmati barang terlebih

dahulu dan menyelesaikannya di kemudian hari saat dana operasional telah tersedia. Akses informasi awal mengenai kemudahan fitur ini diperoleh melalui interaksi dengan aplikasi belanja daring serta observasi terhadap lingkungan sosial sekitarnya yang memperlihatkan tingkat adopsi yang tinggi terhadap teknologi pembiayaan ini. Informan membatasi frekuensi penggunaan *paylater* pada tingkat yang sangat moderat, hanya menggunakannya pada situasi-situasi spesifik di mana terdapat kebutuhan mendesak akan suatu barang namun kapasitas dana tunai yang dipegangnya pada saat itu sedang tidak mencukupi.

Secara sosiologis, informan mengonfirmasi status *paylater* sebagai tren yang dominan di kalangan Generasi Z Kota Banjarmasin, sebuah fenomena yang diakselerasi oleh efisiensi prosedur penggunaan serta tawaran diskon insentif yang menarik dari pihak penyedia layanan. Pengaruh lingkungan nyata dan gempuran promosi di media sosial diakui membentuk persepsi kolektif bahwa berbelanja menggunakan utang digital merupakan suatu tindakan yang wajar dan lumrah dilakukan. Risiko dari adopsi teknologi ini terhadap perilaku keuangan informan terlihat dari meningkatnya derajat kehati-hatian dalam mengelola arus pengeluaran bulanan. Informan yang sebelumnya telah terbiasa membuat perencanaan anggaran sederhana kini harus mengkalkulasi setiap potensi cicilan baru agar beban keuangan tidak melampaui batas kemampuan bayar riil yang dimilikinya dari upah bekerja.

Komitmen terhadap stabilitas keuangan ditunjukkan dengan rekam jejak pembayaran yang bersih dari keterlambatan, yang dicapai melalui strategi penempatan tagihan sebagai prioritas pengeluaran utama. Informan secara sadar melakukan mitigasi risiko dengan cara menolak perilaku belanja impulsif dan

secara ketat menerapkan batas penggunaan mandiri berdasarkan analisis kapasitas finansial pribadi sebelum melakukan transaksi *checkout*. Menurut analisisnya, kegagalan dalam mengendalikan intensitas pemakaian *paylater* akan bermuara pada penumpukan tagihan yang merusak tatanan keuangan jangka panjang penggunanya. Walaupun melihat adanya bahaya konsumtif tersebut, informan secara pribadi menilai kehadiran layanan ini tidak membawa penyesalan karena digunakan secara terkontrol, dan ia menyatakan kesiapan untuk tetap memanfaatkannya di masa depan dengan tingkat kewaspadaan yang lebih tinggi.

- i. Inisial : DP
- Usia : 24 Tahun
- Status : Mahasiswi
- Domisili : Banjarmasin Selatan
- Tanggal Wawancara : 21 Mei 2026
- Lama Menggunakan : 2,2 tahun

Informan kesembilan dalam penelitian ini adalah DP, seorang mahasiswi yang berdomisili di Banjarmasin selatan dan telah aktif menggunakan fasilitas *paylater* selama 2,2 tahun. Informan mendefinisikan *paylater* sebagai sebuah metode pembayaran kontemporer yang memfasilitasi aktivitas akuisisi barang di masa sekarang dengan penundaan pelunasan di masa depan melalui skema cicilan berjadwal. Ketertarikan awal informan untuk mengaktifkan fitur ini berakar dari terpaan iklan digital di *e-commerce* serta adanya efek penularan sosial (*social contagion*) dari teman-teman sejawatnya yang telah lebih dahulu menggunakan layanan tersebut. Berbeda dengan profil informan yang konservatif, informan ini

menunjukkan pola pemakaian yang cukup intensif, terutama ketika konstelasi pasar digital menyajikan momentum promosi besar seperti festival tanggal kembar (*double date*) atau program diskon tematik lainnya, di mana alokasi belanjanya didominasi oleh produk *fashion* serta barang kebutuhan pribadi non-esensial.

Informan memandang bahwa *paylater* telah sepenuhnya terserap ke dalam gaya hidup generasi Z di Banjarmasin dan dipandang sebagai fasilitas yang normal untuk memenuhi keinginan secara instan tanpa perlu mengeluarkan uang tunai secara langsung saat transaksi terjadi. Perilaku konsumsi yang cenderung impulsif dan didorong oleh stimulus promo ini membawa risiko yang disruptif terhadap kondisi finansial informan. Sebelum mengadopsi *paylater*, informan tidak memiliki rekam jejak dalam menyusun perencanaan anggaran bulanan secara tertulis. Akibatnya, pasca-penggunaan layanan, informan mengalami disorientasi keuangan karena sebagian besar fokus pendapatan atau dana bulanannya terpaksa dialihkan untuk menghadapi tagihan cicilan yang datang secara berkala.

Pola pelunasan yang diterapkan oleh informan tergolong berisiko, di mana ia cenderung memanfaatkan sisa dana yang dipegangnya menjelang hari jatuh tempo tanpa adanya penyesuaian yang terstruktur di awal bulan. Imbas dari manajemen keuangan yang kurang matang ini membuat informan pernah berada dalam situasi pelik dan mengalami kesulitan likuiditas untuk melunasi kewajibannya, meskipun ia tetap mengusahakan agar tagihan tersebut diselesaikan. Secara psikologis, informan mengakui adanya tekanan batin, rasa tertekan, serta penyesalan yang mendalam ketika akumulasi tagihan mulai membumbung tinggi akibat ketidaksadarannya di awal transaksi. Pengalaman traumatis tersebut

mendorong informan untuk mulai belajar membatasi penggunaan sesuai kemampuan dan bersikap lebih skeptis terhadap tawaran promo di media sosial demi menghindari risiko perilaku konsumtif kronis.

j. Inisial : RH
 Usia : 25 Tahun
 Status : Pekerja
 Domisili : Banjarmasin Barat

Tanggal Wawancara : 11 Mei 2026

Lama Menggunakan : 3,6 tahun

Informan kesepuluh dalam penelitian ini adalah RH, seorang pekerja yang bertempat tinggal di wilayah Banjarmasin Barat dan telah aktif menggunakan fasilitas *paylater* selama 3,6 tahun. Dalam kerangka berpikir informan, *paylater* diidentifikasi sebagai instrumen kredit digital yang menawarkan fungsionalitas tinggi dan kemudahan prosedural untuk memiliki komoditas idaman tanpa hambatan keharusan mengumpulkan modal finansial terlebih dahulu. Saluran informasi pertama yang memperkenalkannya pada sistem ini adalah media sosial serta tayangan iklan di platform belanja daring. Informan memiliki pola pemakaian yang terukur dan dibatasi dengan frekuensi maksimal dua kali transaksi dalam satu bulan. Uniknya, objek konsumsi yang dibiayai menggunakan fasilitas utang ini memiliki karakteristik yang spesifik, yaitu berupa perlengkapan penunjang aktivitas olahraga serta kebutuhan kegiatan luar ruangan (*outdoor*), yang dibeli dalam situasi mendesak atau untuk mendukung hobi personalnya.

Informan menilai popularitas *paylater* di kalangan Generasi Z Banjarmasin telah mencapai taraf sebagai sebuah tren kultural baru yang normal. Fenomena ini dipercepat oleh kemudahan aksesibilitas pendaftaran yang hanya mengandalkan verifikasi identitas KTP, serta diperkuat oleh paparan konten-konten digital yang mengonstruksikan gaya hidup modern. Terkait pengaruh finansial, informan mengindikasikan bahwa struktur pengelolaan keuangan pribadinya tidak mengalami pergeseran radikal karena dari awal ia sudah menetapkan pagu batas maksimal penggunaan mandiri sebesar Rp500.000 per bulan. Namun, perubahan tetap terjadi pada pola alokasi dana pasca-menerima upah bulanan, di mana informan langsung menerapkan sistem pemotongan gaji di awal untuk mengamankan dana tagihan sebelum dialokasikan ke pos pengeluaran lainnya.

Strategi pemotongan dana di awal terbukti efektif dalam menjaga performa kredit informan, terbukti dengan nihilnya riwayat keterlambatan pembayaran selama masa penggunaan layanan. Tindakan disiplin tersebut didorong oleh keinginan menghindari dampak psikologis berupa kegelisahan dan kekhawatiran personal seandainya utang tersebut lepas kendali. Meskipun sempat merasakan penyesalan di awal masa adaptasi akibat keterkejutan terhadap munculnya pos kewajiban bulanan baru yang memotong keutuhan pendapatannya, informan kini telah mencapai tahap penyesuaian perilaku yang lebih disiplin. Informan berpandangan bahwa risiko laten terbesar dari teknologi ini bagi Generasi Z adalah jebakan pemborosan yang tidak disadari karena ringannya beban psikologis saat bertransaksi di awal, sehingga ia menyarankan pentingnya memelihara kontrol diri agar tidak terjebak dalam krisis finansial jangka panjang.

k. Inisial : MH
 Usia : 23 Tahun
 Status : Mahasiswa
 Domisili : Banjarmasin Timur
 Tanggal Wawancara : 23 Mei 2026
 Lama Menggunakan : 3,5 tahun

Informan kesebelas dalam penelitian ini adalah MH, seorang mahasiswa yang tinggal di kawasan Banjarmasin Timur dan tercatat telah menggunakan fasilitas *paylater* selama 3,5 tahun. Pemahaman informan terhadap esensi layanan ini mengacu pada sistem transaksi berbasis penundaan pembayaran dengan mekanisme pelunasan secara angsuran berkala yang memberikan kemudahan likuiditas di awal transaksi. Pola pengenalan dengan ekosistem ini berawal dari eksplorasi aplikasi belanja daring yang secara konsisten menyajikan stimulus promo. Informan memperlihatkan pola konsumsi rutin bulanan dengan frekuensi berkisar antara dua hingga tiga kali transaksi, di mana objek pembelian pertamanya berupa produk perawatan kulit pria (*skincare*) seperti pembersih wajah dan serum, yang kemudian polanya meluas untuk membiayai aktivitas belanja daring lainnya pada saat dana bulanan mulai menipis atau ketika menjumpai program diskon besar.

Informan menegaskan bahwa eksistensi *paylater* telah melekat kuat sebagai bagian dari gaya hidup kontemporer Generasi Z di Kota Banjarmasin akibat daya tarik efisiensi operasional serta ekosistem promo yang agresif. Adopsi layanan ini mempunyai risiko yang signifikan terhadap transformasi perilaku keuangan informan jika sebelum menggunakan *paylater* ia mengelola dana secara acak tanpa

adanya penyusunan anggaran yang jelas, maka pasca-penggunaan layanan muncul kesadaran baru mengenai urgensi regulasi pengeluaran. Hal ini dipicu oleh keharusan untuk menyisihkan sebagian uang saku bulanan di awal guna memastikan tagihan dapat terbayar secara tepat waktu.

Meskipun telah berupaya menyusun strategi penyesihan dana, informan memiliki riwayat kegagalan manajemen keuangan berupa keterlambatan pembayaran yang disebabkan oleh pengalihan dana tagihan untuk membiayai kebutuhan konsumtif lain yang tidak direncanakan. Kelalaian finansial ini berdampak langsung pada munculnya guncangan psikologis berupa cemas, stres, dan beban pikiran akibat bayang-bayang sanksi denda keterlambatan serta penumpukan tagihan. Pengalaman empiris tersebut memicu rasa penyesalan karena informan terpaksa melakukan penghematan ekstrem pada kebutuhan lain demi melunasi utang berjalan. Saat ini, informan berupaya melakukan pemulihan perilaku dengan menerapkan strategi penundaan transaksi belanja serta menghindari pengambilan keputusan cicilan ganda dalam waktu yang bersamaan guna mereduksi risiko finansial yang dipicu oleh stimulasi iklan di media sosial.

1. Inisial : FA
 Usia : 23 Tahun
 Status : Pekerja
 Domisili : Banjarmasin Barat
 Tanggal Wawancara : 23 Mei 2026
 Lama Menggunakan : 5 tahun

Informan kedua belas dalam penelitian ini adalah FA, seorang pekerja yang berdomisili di Kota Banjarmasin Barat dan telah menggunakan layanan *paylater* selama 5 tahun. Informan mengartikan *paylater* sebagai instrumen pembiayaan digital terintegrasi yang berfungsi untuk mengakuisisi komoditas barang atau jasa dengan sistem pelunasan yang ditangguhkan di masa depan berdasarkan kesepakatan tenor tertentu. Adopsi awal layanan ini dipicu oleh pengaruh sosiologis berupa rekomendasi dari lingkaran pertemanan dekatnya. Saat ini, informan telah menurunkan intensitas pemakaiannya menjadi satu kali dalam sebulan, dengan alokasi transaksi yang terbagi menjadi dua kategori: kebutuhan esensial berkala (kuota internet dan pulsa) serta pemenuhan keinginan impulsif (pakaian/baju). Kondisi krisis keuangan atau ketiadaan dana tunai di saat keinginan belanja muncul menjadi situasi utama yang mendorong informan mengaktifkan fitur kredit ini.

Menurut estimasi informan, penetrasi *paylater* telah menguasai sekitar 60% dari total dinamika gaya hidup Generasi Z saat ini, sebuah indikator kuantitatif yang menunjukkan betapa lumrahnya perilaku berutang digital di kalangan Generasi Z. Pengaruh akumulatif dari paparan iklan visual *fashion* di media sosial serta normalisasi perilaku di lingkungan pertemanan diakui memperlemah pertahanan finansial informan. Dari aspek tata kelola keuangan, informan menunjukkan profil yang kurang terstruktur karena tidak pernah menyusun instrumen anggaran bulanan formal baik sebelum maupun sesudah mengenal *paylater*. Pola pengelolaan pasca-utang hanya mengandalkan pemotongan reaktif sebagian dari gaji bulanan untuk diserahkan sebagai dana pelunasan cicilan secara berkesinambungan.

Ketidakadaan perencanaan finansial yang matang ini pernah menyebabkan informan mengalami gagal bayar (telat bayar) karena dana pelunasan yang telah disisihkan justru terpakai secara tidak sengaja untuk kebutuhan lain. Konsekuensi dari kelalaian tersebut memaksa informan menerima sanksi denda keterlambatan sebesar 5% serta didera rasa gelisah dan kebingungan psikologis yang intens akibat akumulasi tagihan yang mengganggu kesehatan arus kas jangka panjangnya. Informan secara kritis mengidentifikasi risiko fatal dari kelalaian ini, mulai dari sanksi finansial hingga ancaman pemblokiran akses kredit masa depan akibat pendaftaran KTP yang masuk SLIK OJK. Sebagai bentuk resolusi penahanan diri yang ekstrem guna memutus rantai perilaku konsumtif belanja impulsif tersebut, informan kini menerapkan pola penghapusan (*uninstall*) aplikasi *paylater* dari perangkat ponselnya segera setelah seluruh kewajiban cicilan berjalan dinyatakan lunas.

Tabel 4.2 matrik temuan lapangan

Informan	Tren Penggunaan <i>Paylater</i>	Pola Penggunaan <i>Paylater</i>	Risiko terhadap Perilaku Keuangan
NH	Menganggap <i>paylater</i> sebagai tren Generasi Z	Skincare dan pakaian setiap bulan	Cenderung konsumtif, namun pembayaran lancar
JM	Dipengaruhi Shopee dan teman	Membeli gadget dengan cicilan	Harus menyesuaikan anggaran bulanan
SM	Tren karena praktis bagi mahasiswa	Digunakan saat uang saku terlambat	Mengganggu perencanaan keuangan

AR	Menjadi bagian gaya hidup Generasi Z	Belanja saat promo dan akhir bulan	Pernah stres dan terkena denda
JR	Tren karena kemudahan digital	Untuk kebutuhan pokok mendesak	Risiko rendah karena disiplin anggaran
MD	Tren karena fleksibilitas pembayaran	Hanya untuk kebutuhan mendesak	Risiko rendah karena kontrol keuangan baik
AS	Dipengaruhi media sosial dan teman	Elektronik dan skincare	Muncul stres saat tagihan meningkat
FH	Tren karena promosi dan kemudahan	Digunakan saat dana tidak cukup	Berusaha menghindari belanja impulsif
DP	Sudah menjadi gaya hidup Generasi Z	Fashion dan kebutuhan pribadi	Pernah mengalami kesulitan keuangan
RH	Tren karena akses yang mudah	Perlengkapan olahraga dan hobi	Harus menyisihkan dana khusus cicilan
MH	Tren karena promo <i>e-commerce</i>	Belanja online dan skincare	Pernah terlambat bayar dan stres
FA	pengaruh sosiologis berupa lingkaran pertemanan	Beli kouta, pulasa, dan pakaian	Gelisah, bingung saat terlambat bayar

B. Pembahasan

1. Tren Penggunaan Layanan *Paylater* di Kalangan Generasi Z di Kota Banjarmasin

Berdasarkan data yang dihimpun di lapangan, seluruh informan (NH, JM, SM, AR, JR, MD, AS, FH, DP, RH, MH, dan FA) sepakat bahwa *paylater* telah menjadi bagian dari tren kultural dan gaya hidup yang melekat pada Generasi Z di Kota Banjarmasin. Informan FA bahkan memperkirakan bahwa penggunaan *paylater* telah memengaruhi sekitar 60% pola gaya hidup generasi muda di lingkungan sekitarnya. Temuan ini menunjukkan bahwa *paylater* tidak lagi dipandang sekadar sebagai metode pembayaran alternatif, melainkan telah menjadi bagian dari kebiasaan konsumsi masyarakat digital.

Faktor pertama yang menjadi daya tarik utama adalah kemudahan akses kredit dan manfaat yang dirasakan. Informan seperti NH, JM, RH, dan MH mengungkapkan bahwa proses registrasi hanya bermodalkan KTP, tanpa syarat berbelit ala perbankan konvensional. Fakta lapangan ini sejalan dengan konsep *Buy Now Pay Later* (BNPL) bahwa *paylater* menjadi jembatan inklusi bagi kelompok digital natives yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan formal (*unbanked*). Kemudahan teknis ini mempercepat adopsi teknologi finansial di tingkat lokal. Kehadiran tren ini tidak terjadi secara spontan, melainkan dibentuk oleh konstruksi lingkungan berupa pengaruh sosial dan efek penularan perilaku. Informan JM, AS, dan FA berterus terang bahwa keputusan mereka mengaktifkan *paylater* berawal dari testimoni, saran, serta pengamatan terhadap pengalaman pengguna lain di lingkaran pertemanan (*peer group*), serta tingginya intensitas penggunaan layanan tersebut di lingkungan pergaulan mereka. Pola ini paling tepat dijelaskan melalui

Social Learning Theory yang dikemukakan oleh Bandura (1977), yang menjelaskan bahwa perilaku individu banyak terbentuk melalui proses pengamatan dan peniruan (*modeling*) terhadap perilaku orang lain di lingkungan sosialnya, bukan semata melalui pengalaman langsung. Ketika seorang individu menyaksikan rekan sebayanya memperoleh manfaat dari penggunaan *paylater* tanpa konsekuensi yang tampak merugikan, kemungkinan besar ia akan meniru perilaku tersebut.

Temuan ini juga sejalan dengan penelitian (Meriyana dkk. 2025) yang menyatakan bahwa penggunaan *paylater* berkembang melalui proses normalisasi sosial, di mana kredit digital dianggap sebagai sesuatu yang wajar dan lazim digunakan oleh Generasi Z. Fenomena tersebut menggambarkan adanya efek penularan sosial (*social contagion*), yaitu kondisi ketika perilaku penggunaan suatu layanan menyebar melalui interaksi sosial dan lingkungan pertemanan. Hal ini sejalan pula dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991), khususnya pada aspek norma subjektif, yang menjelaskan bahwa keputusan seseorang sering dipengaruhi oleh persepsi mengenai bagaimana orang-orang penting di sekitarnya memandang suatu perilaku. Ketika penggunaan *paylater* dianggap sebagai hal yang biasa oleh kelompok pergaulan, individu cenderung ikut menggunakannya.

Tren ini kian diperkuat oleh strategi pemasaran agresif *platform e-commerce*. Gempuran promo tanggal kembar (*double date*), potongan harga, serta jargon "beli sekarang bayar nanti" diakui oleh AR, MH, dan FH sebagai stimulus luar yang sulit ditepis. Merujuk pada temuan (Hidayat dkk.2024), persepsi kenyamanan dan kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*) yang ditawarkan

platform digital terbukti menjadi alasan utama dalam melahirkan niat berbelanja berbasis utang digital di Banjarmasin. dengan demikian, tren penggunaan *paylater* di kalangan Generasi Z Kota Banjarmasin terbentuk melalui kombinasi tiga kekuatan yang saling memperkuat kemudahan akses teknologi finansial, proses peniruan sosial (*social learning*), dan norma subjektif dari lingkungan pergaulan.

2. Pola Penggunaan Layanan *Paylater* di Kalangan Generasi Z di Kota Banjarmasin

Hasil penelitian menunjukkan adanya perbedaan pola penggunaan *paylater* di kalangan Generasi Z Kota Banjarmasin. Berdasarkan hasil wawancara, informan dapat dikelompokkan ke dalam dua kategori utama, yaitu kelompok yang menjadikan *paylater* sebagai sarana pemenuhan keinginan dan gaya hidup, serta kelompok yang menempatkannya sebagai instrumen untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat penting atau mendesak. Perbedaan pola ini paling tepat dipahami melalui teori hedonic dan utilitarian consumption yang dikemukakan oleh Hirschman dan Holbrook (1982), yang membedakan perilaku konsumsi berdasarkan orientasi motif yang mendasarinya konsumsi hedonis yang digerakkan oleh pencarian kesenangan, emosi, dan stimulasi sensorik dari proses membeli itu sendiri, berbeda dengan konsumsi utilitarian yang digerakkan oleh pertimbangan rasional dan fungsional atas kebutuhan yang jelas.

Kelompok pertama ditandai dengan frekuensi penggunaan *paylater* yang cukup rutin, yaitu sekitar dua hingga tiga kali transaksi dalam satu bulan. Pola ini banyak ditemukan pada informan berstatus mahasiswa, yaitu NH, AR, DP, AS, JM, RH, dan MH. Barang yang dibeli umumnya berupa produk perawatan diri, kosmetik, pakaian, perangkat elektronik, serta perlengkapan hobi dan olahraga jenis

barang yang tergolong kebutuhan tersier (*tahsiniyat*), yakni kebutuhan yang berfungsi memberi kenyamanan dan meningkatkan kualitas hidup, namun bukan kebutuhan utama.

Pola ini selaras dengan orientasi konsumsi hedonis dari Hirschman dan Holbrook (1982), di mana nilai yang dicari bersifat pengalaman (*experiential value*) kepuasan diperoleh dari sensasi berbelanja dan gratifikasi instan, terlepas dari apakah barang yang dibeli benar-benar dibutuhkan secara fungsional. Kecenderungan ini diperkuat oleh mekanisme kognitif yang dijelaskan Prospect Theory Kahneman & Tversky (1979), yang menunjukkan bahwa individu cenderung lebih memperhatikan manfaat yang diperoleh saat ini dibandingkan konsekuensi yang akan dihadapi di masa mendatang. Skema cicilan dengan nominal kecil dalam *paylater* membuat pembelian terasa lebih ringan dan terjangkau, sehingga sebagian pengguna kurang mempertimbangkan akumulasi total biaya yang harus dibayarkan kemudian. Kemudahan akses kredit digital turut menghilangkan hambatan keterbatasan uang tunai dalam berbelanja.

Temuan ini sejalan dengan penelitian (Karisma Salsabilla dkk. 2024) yang menemukan bahwa penggunaan *paylater* di kalangan mahasiswa tidak semata untuk memenuhi kebutuhan, melainkan juga berkaitan erat dengan gaya hidup dan keinginan mengikuti tren sosial. Dengan demikian, *paylater* berpotensi mendorong perilaku konsumtif apabila tidak diimbangi dengan kemampuan mengelola keuangan secara bijak. ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam, pola konsumsi kelompok ini menunjukkan pergeseran prioritas kebutuhan. Islam membagi kebutuhan manusia ke dalam tiga tingkatan, yaitu *dharuriyat* (primer), *hajiyyat*

(sekunder), dan *tahsiniyat* (tersier), dengan kebutuhan primer yang seharusnya didahulukan atas kebutuhan sekunder maupun tersier (Dini, Dinda, & Hanifuloh El'Aliy, 2025). Penggunaan *paylater* untuk kebutuhan tahsiniyat sesungguhnya bukan masalah selama kemampuan finansial pengguna memadai. Namun, ketika pembelian tersebut ditempuh melalui utang dan berpotensi mengganggu pemenuhan kebutuhan yang lebih penting, kondisi ini dapat menimbulkan masalah keuangan.

Temuan ini menunjukkan bahwa sebagian informan lebih mengutamakan keinginan daripada kebutuhan, padahal konsumsi dalam Ekonomi Islam idealnya diarahkan pada pencapaian kemaslahatan melalui prinsip *hifz al-mal* (menjaga harta), yang menuntut pengelolaan keuangan secara bijak agar terhindar dari pemborosan. Konsumsi dalam Islam pada dasarnya tidak hanya bertujuan memperoleh kepuasan, tetapi juga harus memberi manfaat dan ketenangan bagi individu (Zakiah, 2022). di sisi lain, penelitian ini juga menemukan pola penggunaan *paylater* yang lebih hati-hati dan rasional, yang terlihat pada kelompok kedua yaitu informan JR, MD, SM, FH, dan FA. Kelompok ini hanya menggunakan *paylater* ketika menghadapi kebutuhan mendesak, misalnya untuk membeli bahan makanan saat kondisi keuangan terbatas, membayar kuota internet yang diperlukan untuk belajar atau bekerja, maupun sebagai dana sementara ketika kiriman uang dari orang tua belum diterima. Pola ini mencerminkan orientasi konsumsi utilitarian (Hirschman & Holbrook, 1982) yang murni *paylater* diposisikan sebagai alat bantu keuangan jangka pendek, bukan sarana pemenuhan keinginan konsumtif. Pengguna dalam kelompok ini tetap mempertimbangkan kebutuhan riil, kemampuan

membayar, serta konsekuensi yang akan dihadapi setelah menggunakan layanan tersebut ciri utama dari proses pengambilan keputusan yang terencana dan terkendali sebagaimana didefinisikan dalam konsumsi utilitarian. dalam perspektif Ekonomi Islam, penggunaan utang untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat dharuriyat atau hajiyat dapat dibenarkan selama dilakukan secara bertanggung jawab dan disertai komitmen untuk melunasinya. Oleh karena itu, pola penggunaan *paylater* oleh kelompok JR, MD, SM, FH, dan FA dinilai lebih sesuai dengan prinsip kemaslahatan, karena bertujuan membantu memenuhi kebutuhan yang benar-benar diperlukan sekaligus menghindarkan mereka dari kesulitan ekonomi sementara.

3. Risiko Penggunaan Layanan *Paylater* terhadap Perilaku Keuangan Generasi Z di Kota Banjarmasin

Tabel 4.3 Kriteria Klasifikasi Tingkat Risiko

Tingkat Risiko	Kriteria
Risiko Rendah	Tidak pernah telat bayar dan memiliki perencanaan anggaran yang konsisten (sebelum maupun sesudah menggunakan <i>paylater</i>).
Risiko sedang	Tidak pernah telat bayar, namun tidak memiliki perencanaan anggaran yang konsisten dan/atau menunjukkan kecenderungan konsumtif akibat pengaruh promosi/lingkungan sosial.
Risiko Tinggi	Pernah mengalami keterlambatan pembayaran, denda, gangguan arus kas yang signifikan, dan/atau tekanan psikologis berat (stres, cemas, penyesalan mendalam).

Tabel 4.4 Hasil Klasifikasi Risiko Dua Belas Informan

Kategori	Informan	Jumlah
Risiko Rendah	JR, MD, RH, FH	4 orang
Risiko Sedang	NH, JM, SM, AS	4 orang
Risiko Tinggi	AR, DP, MH, FA	4 orang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak risiko penggunaan *paylater* terhadap perilaku keuangan informan sangat bergantung pada tingkat literasi keuangan (*financial literacy*) serta orientasi kendali diri masing-masing individu. Berdasarkan kedalaman data yang diperoleh, sebagaimana dirangkum pada Tabel 4.3 dan Tabel 4.4, risiko finansial ini terbagi menjadi tiga kelompok yang berjenjang. Perbedaan ini dapat dipahami secara konsisten melalui *Locus of Control Theory* yang dikemukakan oleh Rotter (1966), yang membedakan individu berdasarkan orientasi kendali atas hasil hidupnya: individu dengan *internal locus of control* meyakini bahwa hasil, termasuk kondisi keuangannya, ditentukan oleh usaha dan keputusannya sendiri, sedangkan individu *dengan external locus of control* cenderung menganggap hasil hidupnya ditentukan oleh faktor di luar kendalinya.

Kelompok pertama menunjukkan adanya transformasi adaptasi keuangan yang positif dengan tingkat risiko yang relatif rendah. Bagi informan yang dibekali pemahaman literasi keuangan yang baik (JR, MD, RH, dan FH), tuntutan membayar cicilan bulanan justru mendorong mereka membentuk kebiasaan akuntansi pribadi yang lebih rapi. Informan JR dan MD secara konsisten memasukkan pos tagihan ke dalam perencanaan anggaran bulanan, dengan membatasi total utang agar tidak

melebihi 20–30% dari pemasukan. Informan RH meningkatkan kewaspadaan terhadap risiko dengan langsung memotong upah kerjanya di awal bulan (*pay yourself first*) khusus untuk mengamankan dana pelunasan sebelum terpakai untuk keperluan lain.

Pola ini mencerminkan orientasi *internal locus of control* keyakinan bahwa hasil keuangan berada dalam kendali diri sendiri mendorong individu membangun sistem proaktif untuk mengendalikannya, alih-alih pasrah pada godaan atau tekanan eksternal. Kelompok ini berhasil meredam risiko keuangan karena memiliki benteng kontrol diri (*self-control*) yang kuat dari godaan belanja impulsif. Fenomena ini menguatkan temuan (Lusardi dan Mitchell 2014) yang menyatakan bahwa individu dengan tingkat literasi keuangan yang baik umumnya lebih mampu memahami konsekuensi penggunaan kredit serta menyusun strategi pelunasan secara terencana. Kemampuan tersebut membantu mereka menghindari berbagai permasalahan keuangan dan tetap menjaga prinsip keseimbangan (*tawazun*) dalam pengelolaan harta.

Kelompok kedua menunjukkan pola risiko yang tergolong sedang, yaitu informan yang memiliki rekam jejak pembayaran bersih dari keterlambatan, namun tidak didukung oleh perencanaan anggaran yang konsisten sehingga tetap rentan terhadap risiko konsumtif di masa mendatang. Informan NH dan JM tidak pernah mengalami keterlambatan pembayaran karena selalu menempatkan tagihan sebagai prioritas utama, tetapi keduanya mengakui bahwa kemudahan transaksi dan paparan tren di media sosial sering kali mendorong pembelian barang yang kurang diperlukan. Informan SM menggunakan paylater sebagai dana talangan saat uang

saku terlambat dan berhasil melunasi tepat waktu melalui penyisihan dana mingguan, namun pola ini tetap bersifat reaktif dan tidak didahului oleh perencanaan anggaran yang baku sejak awal. Informan AS juga tidak pernah telat bayar, tetapi mengalami tekanan psikologis ringan ketika akumulasi tagihan mulai meningkat, yang direspons dengan penghentian sementara penggunaan layanan.

Keempat informan pada kelompok ini menunjukkan bahwa kepatuhan membayar semata tidak cukup menjadi indikator keamanan finansial apabila tidak disertai perencanaan yang konsisten. Mereka berada pada posisi transisional dan rentan bergeser ke kategori risiko tinggi apabila tekanan konsumsi dari lingkungan sosial dan promosi digital terus berlanjut tanpa disertai perbaikan pada sisi perencanaan keuangan.

Kelompok ketiga menunjukkan dampak risiko tinggi berupa tekanan psikologis, buruknya pengelolaan anggaran, hingga kegagalan bayar akibat lemahnya kontrol diri. Bagi informan yang mengelola keuangan secara acak tanpa perencanaan (AR, DP, MH, dan FA), kepraktisan *paylater* justru berubah menjadi bumerang yang memicu tindakan *israf* (berlebihan) dan *tabzir* (pemborosan). Transaksi digital yang terasa "tidak kasat mata" karena tidak mengurangi uang tunai secara langsung membuat pertahanan pengeluaran runtuh, sehingga arus kas bulanan AR dan DP sering kali harus mengalokasikan sebagian besar pendapatan untuk membayar tagihan yang menumpuk akibat berbagai transaksi kecil sebelumnya.

Kurangnya perencanaan keuangan menyebabkan AR, MH, dan FA mengalami keterlambatan pembayaran tagihan sehingga dikenakan denda. FA,

misalnya, harus menanggung denda sebesar 5% akibat keterlambatan pembayaran. Sementara itu, AR mengalami kondisi keuangan yang cukup berat hingga harus mengurangi alokasi dana untuk kebutuhan pokok dan meminta bantuan orang tua guna melunasi kewajibannya serta memperbaiki riwayat kreditnya, sementara DP mengalami disorientasi keuangan dan tekanan batin yang mendalam akibat akumulasi tagihan yang tidak disadari sejak awal transaksi. Pola ini konsisten dengan orientasi *external locus of control*, di mana individu cenderung lebih pasif dalam mengelola risiko dan lebih mudah terseret oleh tekanan eksternal seperti kemudahan akses aplikasi dan godaan promosi, alih-alih mengambil kendali proaktif atas keputusan finansialnya sendiri. Studi (Purwaningsih dkk. 2025) sangat relevan dalam konteks ini, yang menunjukkan bahwa penggunaan kredit digital secara berulang tanpa kontrol berujung pada penumpukan utang terselubung, karena nominal cicilan yang terlihat kecil di awal cenderung mengaburkan akumulasi beban sesungguhnya.