

# PENGGUNAAN KARTU KREDIT DAN PERILAKU BELANJA KOMPULSIF: DAMPAKNYA PADA RISIKO GAGAL BAYAR

**Sumarto**

Progdi Manajemen FE UPNV Jawa Timur  
Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Surabaya  
Email: sumarto\_upnjatim@yahoo.com

**Andi Subroto**

Konsultan Supoyo Group  
Email: andi\_subroto@yahoo.com

**Adil Arianto**

Alumni MM UPNV Jawa Timur

**Abstract:** Realization of Non-Performing Loans (NPL) credit cards in the period 2007 to 2010 has experienced a rising trend. An increase of NPL have been caused by the use of credit cards and compulsive buying. The purpose of this study was to determine the effect of credit card use and compulsive buying against default risk. Variables consisted of: the use of credit cards (independent variable), compulsive buying, and default risk (dependent variable). By using the method of sampling purpose, the respondents of this study is the user's credit card Bank X in Surabaya, and the number of samples are 120 respondents. The analytical method used is descriptive analysis and inferential statistical approach using SEM Approach. Research conclusions are: the use of credit cards have significant effect on compulsive buying, the use of credit cards have no significant effect on default risk and compulsive buying significantly influence to default risk.

**Keywords:** use of credit cards, compulsive buying, default risk.

## PENDAHULUAN

Kartu kredit (KK) adalah alat pembayaran pengganti uang tunai, berbentuk kartu yang memberikan fasilitas kredit kepada pemilikinya, di mana saat jatuh tempo dapat dibayar dengan jumlah minimum dan sisanya dijadikan kredit. Pertumbuhan bisnis KK sangat pesat, yaitu mulai banyaknya pasar swalayan dan juga toko-toko kecil yang mulai menerima KK sebagai alternatif alat pembayaran dibandingkan dengan uang tunai. Selain dari fitur-fiturnya semakin beragam dan berkembang, maka fleksibilitasnya juga sudah sangat tinggi.

Pemilik KK mempunyai alasan-alasan yang mendasar dalam menggunakan KK. Sistem pembayaran tunai dianggap dapat mengurangi Kenyamanan dalam melakukan transaksi manakala nilai transaksinya besar. Pembeli merasa mempunyai risiko keamanan yang relatif tinggi. Oleh karenanya, dunia perbankan menawarkan fasilitas KK untuk menarik masyarakat menjadi nasabahnya. Dengan KK, sistem pembayaran menjadi lebih praktis, cepat, aman dan nyaman. Berbagai macam perilaku pemegang KK yang muncul dapat disebabkan karena berbagai kemudahan dan fasilitas yang diberikan oleh penerbit kepada pemegang KK. Hal ini mendorong setiap pemegang KK dapat memiliki motivasi yang berbeda dalam penggunaan KK dan perilaku belanja.

Perilaku belanja kompulsif merupakan proses pengulangan yang sering dan berlebihan dalam berbelanja yang dikarenakan oleh rasa ketagihan, tekanan atau rasa bosan (Solomon, 2002). Perilaku belanja kompulsif merupakan pembelian kronis yang berulang yang menjadi respon utama terhadap kejadian atau perasaan negatif (O'Guinn & Faber, 1992). Seperti dikutip Park & Burns (2005), biasanya pembelanja kompulsif adalah seseorang yang tidak dapat mengendalikan atau mengatasi dorongan untuk membeli sesuatu. Beberapa diantara mereka menunjukkan pembelian secara ekstrim atau yang disebut juga pembelian kompulsif (*compulsive buying*).

Perilaku belanja kompulsif dewasa ini menjadi salah satu topik menarik bagi sejumlah peneliti di bidang konsumsi maupun bidang pemasaran. Karena dianggap sebagai akibat dari materialisme dan dampak buruk dari konsumerisme. Alasannya, karena kedua hal tersebut berpengaruh sangat serius, baik itu secara perseorangan maupun bagi publik. Meskipun beberapa langkah terinci telah dibuat mengidentifikasi faktor-faktor pembelian kompulsif. Park (2003) menemukan bahwa penggunaan KK merupakan faktor yang paling berpengaruh disamping hasrat membeli barang-barang modis pada pembeli rumahan (*home shopper*) melalui TV.

Perilaku belanja kompulsif dengan menggunakan KK dapat berdampak terhadap risiko gagal bayar.

Hal ini disebabkan karena erbagai fasilitas, kemudahan, dan kenyamanan yang diberikan membuat pemegang KK tidak menyadari dan tidak dapat mengontrol penggunaan. Raveendran (2008) menemukan bahwa pembelian kompulsif berpengaruh positif terhadap peluang terjadinya gagal bayar KK.

Perilaku pembayaran KK adalah perilaku pengguna KK pada saat mendapatkan jatuh tempo tagihan. Tagihan tersebut harus dibayarkan kembali dengan kondisi antara lain: pembayaran penuh (*full payment*), pembayaran minimal sebesar 10% dari total tagihan yang sisanya dikenakan bunga, pembayaran kurang dari 10%. Perilaku pembayaran kurang atau sebesar 10% dapat digolongkan dalam gagal bayar KK (Sayono, 2009).

## KAJIAN PUSTAKA

### Penggunaan KK

Pemegang KK memiliki beberapa motif yang berbeda dalam menggunakan KK. Beberapa nasabah menggunakan KK karena nyaman sebagai alat pembayaran (Chebat et al., 1988; Chien & DeVaney, 2001). Ada juga yang menggunakan untuk membiayai konsumsi mereka (Lee & Kwon, 2002). Berbagai macam motif ini mendorong setiap pemegang KK memiliki perilaku yang berbeda seperti intensitas penggunaan (Chan, 1997), di mana KK sering digunakan, produk-produk tertentu yang dibeli (Lindley et al. 1989). Kaynak & Harcar (2001) menemukan bahwa penggunaan KK berhubungan positif dengan pendidikan dan pendapatan. Temuan Baker & Sekeraya (1992) menyatakan bahwa golongan umur menengah cenderung lebih sering menggunakan KK daripada golongan umur yang lebih muda dan lebih tua. Di sebuah negara yang terdiri dari beberapa etnis, maka etnis juga dapat memiliki pengaruh signifikan pada penggunaan KK (Chebat et al. 1988).

Slocum & Matthews (1969) menemukan bahwa nasabah dengan kelas ekonomi lebih rendah menggunakan KK nya untuk pembiayaan cicilan. Sedangkan nasabah dengan kelas ekonomi lebih tinggi menggunakan KK nya untuk alasan Kenyamanan. Lebih lanjut lagi, Canner & Cyrnak (1986) menunjukkan alasan utama dari penggunaan KK adalah untuk kenyamanan likuiditas keuangan, dan berkorelasi positif dengan pendapatan dan umur. Kinsey (1981) menemukan bahwa kemudahan dalam membayar dan risiko membawa uang secara tunai adalah alasan utama dari menggunakan KK.

Jika dilihat dari segi pendapatan, Kaynak et al. (1995) menemukan bahwa nasabah dengan pendapatan menengah dan kelas bawah lebih mengutamakan

menggunakan KK karena manfaat yang bisa didapat. Sedangkan nasabah dengan pendapatan tinggi lebih mengutamakan layanan yang diberikan oleh KK, seperti keamanan dan kenyamanan bertransaksi. Hasil ini didukung oleh Chan (1997) yang menyatakan bahwa faktor ekonomis seperti "pembayaran cicilan bunga secara tahunan" dan "iuran tahunan yang rendah" menjadi faktor utama bagi nasabah di Hongkong dalam memutuskan untuk menggunakan KK. Gan, et al. (2006) juga menemukan bahwa bunga yang rendah dan pembebasan iuran tahunan merupakan faktor ekonomis yang utama dalam pemilihan KK di Singapore.

Pola konsumsi dengan menggunakan KK terlihat ada kaitannya dengan kelas sosial, tingkat penghasilan dan gaya hidup seseorang. Menurut Ingene & Levy (1982), ada tiga alasan mengapa seseorang memilih untuk memakai KK daripada membayar tunai. Pertama, karena pemegang KK membutuhkan kredit untuk mampu membeli barang atau jasa yang diinginkan. Kedua, pemegang KK ingin memanfaatkan kenyamanan untuk tidak perlu membawa uang tunai. Ketiga, pemegang KK merupakan orang yang sangat perhitungan dan memahami keuntungan yang diperoleh dari membeli sekarang dan membayar kemudian. Menurut Hamilton & Khan (2001) ada dua faktor yang mempengaruhi penggunaan KK, yaitu faktor keunggulan dan kemudahan, sedangkan menurut Safakli (2007) Motivasi kepemilikan dan penggunaan KK dapat dipengaruhi oleh faktor kenyamanan, kemudahan dan keamanan.

### Risiko Gagal Bayar KK

Kredit bermasalah menggambarkan suatu situasi dimana persetujuan pengembalian kredit mengalami risiko kegagalan, bahkan menunjukkan kepada bank akan memperoleh kerugian yang potensial. Norum (2008) menguraikan bahwa kredit bermasalah merupakan kredit dimana cidera janji dalam pembayaran kembali sesuai perjanjian. Dengan demikian terdapat tunggakan, atau ada potensi kerugian di perusahaan penerbit KK.

Perilaku pembayaran KK adalah perilaku pengguna KK pada saat mendapatkan jatuh tempo tagihan. Tagihan tersebut harus dibayarkan kembali dengan kondisi antara lain pembayaran penuh (*full payment*), pembayaran minimal sebesar 10% dari total tagihan yang sisanya dikenakan bunga, dan pembayaran kurang dari 10%. Menurut Sayono (2009) Perilaku pembayaran kurang atau sebesar 10% ini dapat digolongkan dalam gagal bayar KK. Dari Hasil kajian memperlihatkan bahwa terdapat satu karakteristik

faktor demografi yaitu status responden yang sudah menikah dan faktor motivasi responden yang mempengaruhi responden terkena denda akibat terlambat dalam membayar tagihan.

### **Penggunaan KK dan Perilaku Belanja Kompulsif**

KK telah berdampak pada perilaku belanja pemegang KK. Dalam dunia perilaku pemegang KK, KK pasti bisa ditafsirkan sebagai mempromosikan belanja dengan membuat transaksi sederhana atau dengan menghilangkan kebutuhan yang mendesak (Chien & DeVaney, 2001). Gan et al. (2008) menemukan bahwa memiliki KK lebih mungkin untuk membeli, memutuskan untuk membeli lebih cepat. Pembelian kompulsif telah meningkatkan pertumbuhan bisnis KK. KK mudah diakses masyarakat dan dipasarkan secara agresif di lingkungan masyarakat (Faber & O'Guinn, 1992).

Pemilikan dan penggunaan KK menyebabkan peralihan penggunaan uang tunai. Bahkan KK menyebabkan peningkatan perilaku pembelian kompulsif (Roberts & Jones, 2001). Beberapa peneliti misalnya Pinto et al. (2000); Roberts & Jones (2001). Peningkatan dramatis dari pemakaian KK oleh masyarakat beberapa tahun belakangan telah mempercepat perubahan status pemegang KK menjadi masyarakat konsumtif. Hal ini berkaitan dengan strategi pemasaran dan pengembangan pasar yang agresif oleh perusahaan-perusahaan penerbit KK. Kenyamanan dalam menggunakan KK, meningkatkan jumlah pengguna KK untuk berbelanja. Kemudahan bertransaksi dengan menggunakan KK dapat memberikan keleluasaan secara finansial kepada masyarakat dalam berbelanja memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan perilaku belanja kompulsif. Masyarakat menjadi lebih sering berbelanja dengan menggunakan fasilitas KK yang mereka miliki.

**Hipotesis 1:** Dengan demikian, semakin intensif berbelanja menggunakan KK maka semakin kompulsif perilaku belanja pemegang KK.

### **Penggunaan KK dan Risiko Gagal Bayar**

Berbagai Bank sedang berlomba untuk menawarkan KK melalui para *sales* yang sering dijumpai di berbagai pusat perbelanjaan. Dengan tawaran dalam kemudahan dan fasilitas serta hadiah sehingga menarik pemegang KK untuk memiliki fasilitas KK. Fungsi KK hanyalah sebagai alat pembayaran dan bukan sebagai tambahan penghasilan. Hanya saja manfaat dari KK yang dapat kita

gunakan adalah fasilitas kemudahan bertransaksi. Sebagian orang menggunakan KK secara berlebihan dengan segala fasilitas beserta kemudahannya. Sehingga pada akhirnya mereka berhutang dan kesulitan untuk membayar hutang dan bunganya. Oleh karena itu penggunaan KK yang berlebihan dan tidak mampu untuk mengendalikan diri terhadap berbagai godaan dapat menyebabkan terjadinya kegagalan bayar. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ditmar (2005) menunjukkan bahwa adanya hubungan yang positif antara hutang KK dan kegagalan bayar pemegang KK. Hal terjadinya gagal bayar yang diakibatkan karena tingkat suku bunga yang lebih tinggi dan biaya tagihan yang timbul akibat penggunaan KK tersebut.

**Hipotesis 2:** Dengan demikian, semakin intensif berbelanja menggunakan KK maka semakin tinggi risiko gagal bayar KK nya.

### **Perilaku Belanja Kompulsif dan Risiko Gagal Bayar KK**

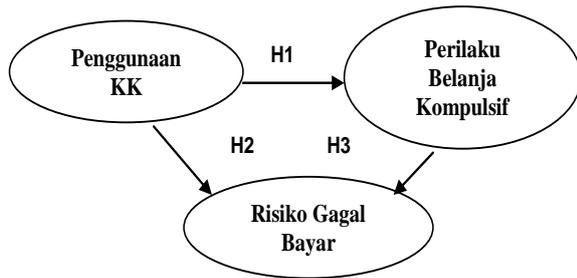
Perilaku belanja kompulsif menurut Solomon (2002) merupakan proses pengulangan yang sering dan berlebihan dalam berbelanja yang dikarenakan oleh rasa ketagihan, tertekan atau rasa bosan. Perilaku belanja kompulsif merupakan pembelian kronis yang berulang yang menjadi respon utama terhadap kejadian atau perasaan negatif. Faber & O'Guinn (1992) menyatakan bahwa, biasanya pembelian kompulsif adalah seseorang yang tidak dapat mengendalikan atau mengatasi dorongan untuk membeli sesuatu. Beberapa diantara mereka menunjukkan pembelian secara ekstrim atau yang disebut juga pembelian kompulsif (*compulsive buying*).

Perilaku belanja kompulsif dengan menggunakan KK dapat berdampak terhadap peluang terjadinya gagal bayar, hal ini disebabkan karena berbagai fasilitas, kemudahan dan kenyamanan yang diberikan membuat pemegang KK tidak menyadari dan tidak dapat mengontrol pemakaian. Raveendran et al. (2008) menemukan bahwa pembelian kompulsif berpengaruh signifikan terhadap peluang terjadinya gagal bayar KK.

**Hipotesis 3:** Dengan demikian, semakin intensif perilaku belanja kompulsif maka semakin tinggi risiko gagal bayar KK nya.

### **Kerangka Konseptual**

Berdasarkan kajian teori hubungan antar variabel, dan penelitian terdahulu sebagaimana uraian di atas, maka dikembangkan kerangka konseptual penelitian sebagaimana Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Konseptual

**METODE PENELITIAN**

**Populasi dan Sampel**

Dalam penelitian ini anggota populasi dari objek penelitian adalah pengguna KK Bank X di Surabaya, dimana jumlah pemegang KK Bank X di Surabaya adalah ± 200 ribu. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah probability sampling dengan tehnik random sampling. Jumlah sampel minimal sebanyak 100 dan maksimal sebanyak 200 responden. Sebanyak 130 kuesioner diberikan kepada pada pengguna KK Bank X di Surabaya berpedoman 5 dikali jumlah indikator yaitu  $5 \times 24 = 120$  sesuai anjuran menggunakan teknik analisis SEM (Ferdinand, 2005).

**HASIL**

Hasil penelitian yang dilakukan dapat dilihat seperti pada Tabel 1. Dari tingkat probabilitas dan arah hubungan kausal, maka hasil penelitian secara statistik menunjukkan:

- a. Penggunaan Kartu Kredit berpengaruh positif signifikan terhadap Perilaku Belanja Kompulsif, (Prob. kausalnya  $0,048 \leq 0,10$ : signifikan, positif).
- b. Penggunaan Kartu Kredit tidak berpengaruh positif terhadap Risiko Gagal bayar, (Prob. Kausalnya  $0,911 > 0,10$ : tidak signifikan, positif).
- c. Perilaku Belanja Kompulsif berpengaruh positif terhadap Risiko Gagal Bayar, (Prob. kausalnya  $0,081 \leq 0,10$ : signifikan, positif).

Tabel 1. Uji Kausalita

Faktor	←	Faktor	Ustd Estimate	Std. Estimate	Probabilitas
Perilaku Belanja Kompulsif	←	Penggunaan Kartu Kredit	0,822	0,475	0,048
Risiko Gagal Bayar	←	Penggunaan Kartu Kredit	0,022	0,013	0,911
Risiko Gagal Bayar	←	Perilaku Belanja Kompulsif	0,319	0,358	0,081
Batas Signifikansi					$\leq 0,10$

**PEMBAHASAN**

**Pengaruh Penggunaan KK terhadap Perilaku Belanja Kompulsif**

Berdasarkan hasil pengujian statistik pada Tabel 1 bahwa Penggunaan Kartu Kredit berpengaruh positif terhadap Perilaku Belanja Kompulsif. Berarti hipotesis pertama yang menyatakan: semakin intensif berbelanja menggunakan KK maka semakin kompulsif perilaku belanja pemegang KK, dapat diterima. Hasil ini sesuai dengan temuan Norum (2008) bahwa penggunaan KK berpengaruh signifikan terhadap pembelian kompulsif. Demikian juga temuan Robert & Jones (2001) bahwa perilaku belanja kompulsif sangat dipengaruhi oleh penggunaan KK.

Menurut Ritzer (Robert & Jones, 2001) menggunakan KK mendorong pengeluaran bila dibandingkan dengan uang tunai. KK menyebabkan kecerobohan yang lebih besar. Sebagai contoh, pengenalan KK ke restoran cepat saji menghasilkan lebih banyak penjualan dan transaksi 50 hingga 100 persen lebih besar dari transaksi tunai. Menurut penelitian Ditmar (2005), pelaku pembeli kompulsif adalah usia rata-rata antara 30 dan 31 tahun, perempuan lebih cenderung memiliki perilaku belanja kompulsif dibandingkan laki-laki.

Dari persepsi responden dari faktor keunggulan KK pengaruh penggunaan KK terhadap perilaku belanja kompulsif adalah mendapatkan diskon khusus dimana dari faktor keunggulan ini pengguna KK akan mendapatkan keuntungan berupa diskon khusus saat berbelanja. Dari faktor kemudahan, pengguna KK tidak perlu berpikir bagaimana akan membayar belanjaan dikarenakan dengan menggunakan KK dapat beli sekarang dan bayar kemudian atau dengan kata lain bayar bulan depan pada saat jatuh tempo tagihan. Dari faktor kenyamanan pemegang KK akan merasa lebih nyaman apabila berbelanja dengan menggunakan KK dibandingkan dengan uang tunai. Sedangkan dari faktor keamanan dengan menggunakan KK akan lebih aman dibandingkan membawa uang tunai.

Berdasarkan pernyataan responden saat penelitian bahwa responden banyak yang menyatakan kemudahan ketika berbelanja dengan menggunakan KK. Hal ini dapat dilihat dari deskripsi responden yang paling banyak memilih pernyataan tidak perlu berpikir bagaimana akan membayar belanjanya saat itu adalah dari usia 31–40 tahun, jenjang pendidikan S1, jenis kelamin perempuan, sudah menikah dan penghasilan per bulan 5-10 juta. Hasil ini menyatakan bahwa responden tersebut adalah kriteria yang sering melakukan belanja kompulsif.

### **Pengaruh Penggunaan KK terhadap Risiko Gagal Bayar**

Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa Penggunaan Kartu Kredit tidak berpengaruh terhadap Risiko Gagal Bayar, berarti hipotesis kedua yang menyatakan: Semakin intensif berbelanja menggunakan KK maka semakin tinggi risiko gagal bayar KK nya, ditolak. Berarti penggunaan KK berpengaruh terhadap risiko gagal bayar, tidak cocok dengan fakta. Menurut Sayono (2009) penggunaan KK dapat menyebabkan risiko gagal bayar apabila penggunaannya terlalu berlebihan atau terlalu sering, dan dari gaya hidup yang memilih memiliki KK karena didasari oleh faktor gengsi, mengikuti trend, sebagai tambahan dana atau cadangan uang, dapat berbelanja lebih konsumtif dan mudah untuk berhutang. Dari pernyataan Sayono (2009) tersebut fakta mengindikasikan bahwa penggunaan KK belum sampai pada taraf intensif/terlalu sering.

Dari penelitian dapat dilihat bahwa faktor-faktor pertimbangan dalam menggunakan KK sangat diperhatikan oleh pemegang KK. Karena jika tidak maka akan berujung pada risiko gagal bayar. Misalnya dari faktor keunggulan KK diskon khusus akan membuat pemegang KK melakukan transaksi tanpa memperhatikan risiko gagal bayar. Dari faktor kemudahan KK, menggunakan KK akan lebih mudah tanpa harus menghitung uang tunai saat berbelanja dengan tidak memperhatikan risiko dari gagal bayar. Dari faktor kenyamanan, pemegang KK tidak suka membawa uang tunai tidak pernah memperhatikan akan risiko gagal bayar. Dari faktor-faktor tersebut ternyata faktor keamanan memiliki pengaruh terbesar dalam pertimbangan penggunaan KK. Pemegang KK akan merasa lebih aman apabila menggunakan KK dibandingkan dengan membawa uang tunai. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa karakteristik pengguna KK Bank X di Surabaya adalah sebagai *transactor* yang memiliki kemampuan untuk membayar tagihannya secara lunas 100%. Oleh karena itu peluang terjadinya risiko gagal bayar KK sangatlah minim.

### **Pengaruh Perilaku Belanja Kompulsif Terhadap Risiko Gagal Bayar**

Hasil pengujian ketiga, bahwa perilaku belanja kompulsif berpengaruh positif terhadap Risiko Gagal Bayar. Berarti hipotesis ketiga yang menyatakan: semakin intensif perilaku belanja kompulsif maka semakin tinggi risiko gagal bayar KK nya, dapat diterima. Hasil ini sesuai dengan temuan Raveendran (2008) dalam penelitiannya yang berjudul *Does Compulsive Buying Affect Credit Card Default*, bahwa pembelian kompulsif berpengaruh signifikan terhadap risiko gagal bayar.

Perilaku kompulsif adalah dorongan gangguan, ketidakmampuan untuk menahan dorongan. Menurut Rook & Hoch (Raveendran, 2008) Perilaku kompulsif dapat didefinisikan sebagai berikut (i) tiba-tiba dan spontan berkeinginan untuk mendapatkan (ii) keadaan ketidakseimbangan psikologis (iii) terjadinya psikologis mewakili konflik pertempuran dalam pikiran (iv) pengurangan dalam evaluasi rasional atribut produk (v) dan kurangnya penyangkalan atas konsekuensi dalam perilaku sejauh mana pemegang KK cenderung untuk menggunakan KK menentukan *compulsivity* mereka.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa perilaku pemegang KK cenderung menghabiskan uang, merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap risiko gagal bayar. Ketika menggunakan KK akan berbelanja lebih banyak dibandingkan dengan uang tunai, Sedangkan dari aspek reaktif pelaku belanja kompulsif akan membeli saat melihat produk di toko adalah tanpa rencana sebelumnya, hanya karena merasa harus memiliki, dari kecenderungan untuk menghabiskan uang dan aspek reaktif dari perilaku belanja kompulsif. Pada akhirnya pengguna KK akan merasa menyesal karena barang yang telah dibeli dirasakan kurang masuk akal. Dari faktor-faktor tersebut maka pengguna KK akan mengalami gagal bayar.

Dari ketiga pengujian hipotesis ditemukan bahwa pemegang KK di Surabaya berperilaku belanja kompulsif. Namun memiliki karakteristik sebagai *transactor* (mampu membayar tagihannya secara lunas). Sehingga dalam penggunaan KK tidak menyebabkan gagal bayar. Fenomena tersebut dapat dilihat dari pertimbangan dominan memiliki KK atas alasan keamanan. Responden terbanyak dalam penelitian ini adalah berumur 31-40 tahun, pendidikan sarjana dan penghasilan 5-10 juta per bulan yang memiliki kemampuan untuk membayar tagihan secara lunas 100%. Sesuai temuan Sayono (2009) bahwa pemegang KK dengan penghasilan tinggi, pendidikan sarjana atau pascasarjana memilih memiliki KK untuk alasan keamanan.

Berdasarkan penggunaan KK kemungkinan pemegang KK Bank X di Surabaya menggunakan KK untuk kepentingan kantor atau dinas, dimana tagihannya akan dibayarkan oleh perusahaan. Kemungkinan juga, pemegang KK Bank X di Surabaya memiliki rasa takut apabila mendapat peringatan dari bank tentang jatuh tempo pembayaran tagihan, sehingga akan membayar tagihannya secara lunas 100%. Hal ini dapat dikatakan bahwa personality (karakter) pemegang KK Bank X di Surabaya cukup baik.

## PENUTUP

Penelitian ini menganalisis tentang dampak penggunaan KK dan perilaku belanja kompulsif terhadap risiko gagal bayar. Dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan:

1. Semakin intensif berbelanja menggunakan KK maka semakin kompulsif perilaku belanja pemegang KK. Semakin sering seorang pemegang KK menggunakan KK nya untuk berbelanja, karena pemegang KK merasa nyaman sebagai alat pembayaran non tunai, dan untuk membiayai konsumsi non tunai, dapat dicicil dengan pembayaran minimal, maka semakin tidak mampu menghentikan napsu belanjanya. Pada akhirnya akan membentuk perilaku belanja yang kompulsif tanpa pertimbangan-pertimbangan rasional lagi.
2. Semakin intensif berbelanja menggunakan KK, ternyata tidak berdampak pada semakin tinggi risiko gagal bayar KK nya. Karena pemegang KK memiliki karakteristik sebagai *transactor* yang selalu melakukan pembayaran lunas 100%. Ini menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pertimbangan penggunaan KK sangat diperhatikan. Jika tidak maka akan menyebabkan risiko gagal bayar. Selain itu pemegang KK lebih memilih memiliki KK dengan alasan keamanan, dan memiliki personality (karakter) yang cukup baik.
3. Semakin intensif perilaku belanja kompulsif ternyata semakin tinggi risiko gagal bayar KK nya. Perilaku belanja kompulsif disebabkan oleh keleluasaan menggunakan tanpa kontrol. Sehingga tanpa dirasakan belanja semakin menumpuk karena seringnya belanja menggunakan KK tanpa kendali. Tiba-tiba saja tanpa disadari tagihan semakin membengkak. Situasi ini dapat memicu risiko gagal bayar KK nya. Ujung-ujungnya adalah penyesalan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Augusty, 2005. Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen, Edisi 3: Semarang, Badan Penerbitan UNDIP.
- Barker, T. and Sekerkaya, A. 1992. Globalization of credit card usage. *International Journal of Bank Marketing*. 10(6): 27-31.
- Basu, S. dan Handoko, H. 1997. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perilaku Pemegang KK*, BPFE, Yogyakarta.
- Canner, G. B. and Cymak, A.W. 1986. Determinants of consumer credit card usage patterns. *Journal of Retail Banking*. 8(1 and 2): 9-18.
- Chan, R.Y. 1997. Demographic and attitudinal difference between active and inactive credit cardholders—the case in Hong Kong. *International Journal of Bank Marketing*. 15(4): 117-125.
- Chebat, J.C., Michel, L. and Helen, M. 1988. A cross cultural comparison of the attitudes towards and usage of credit cards. *International Journal of Bank Marketing*. 6(4): 42-53.
- Chien, Y.W. and DeVaney, S. A. 2001. The effects of credit attitude and socio economic factors on credit card and installment debt. *The Journal of Consumer Affair*. 35(1): 162-179.
- Ditmar, H. 2005. Compulsive buying—a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors, *British Journal of Psychology*, 96: 467–491.
- Faber, R.J. & O’Guinn, T.C. 1992. A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 19, 459–469
- Gan, L., Maysami, R.C., Koh, H.C. 2008. Singapore credit cardholders: Ownership, usage patterns, and perceptions. *Journal of Service Marketing*. 22(4): 267-279.
- Hamilton, R. and Khan, M. 2001. Revolving credit card holders: Who are they and how can they be identified ?. *The Service Industries Journal*. 21(3): 37-48.
- Ingene, C. & Levy, M. 1982. Cash Discounts to Retail Customers: An Alternative to Credit Card Sales. *Journal of Marketing*, 46, 92-103.
- Japri, P. 2010. Dampak penggunaan credit card pada consumer credit dan gagal bayar pemegang KK, *Tesis Universitas Indonesia*.

- Kaynak, E., Kucrukemiroglu, O. and Ozmen, A. 1995. Correlates of credit card acceptance and usage in an advanced Middle Eastern country. *Journal of Services Marketing*, 9: 52-63.
- Kaynak, E. and Harcar, T. 2001. Consumers attitudes and intention towards credit card usage in an advanced developing country. *Journal of Financial Service Marketing*. 6(1): 24-36.
- Kinsey, J. 1981. Determinants of credit card accounts: an application of probit analysis. *Journal of Consumer Research*. 8(2): 177-182.
- Kotler, P. 2005. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 11, PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Lee, J. and Kwon, K.N. 2002. Consumers use of credit cards: store credit card usage as an alternative payment and financing medium. *The Journal of Consumer Affairs*. 36(2): 239-262.
- Lindley, J. Patricia, R. and Edward, S. 1989. Credit card possession and use : changes over time, *Journal of Economic and Business*. 41: 127-142.
- Mowen, J.C. 1990. *Consumer Behavior*. Macmillan Publishing Company, New York.
- Nastiti, A. 2007. Pengaruh bauran pemasaran terhadap kepuasan pemegang kartu kredit dengan perilaku pemegang kartu kredit sebagai variabel intervening (Studi Kasus Pengguna kartu kredit Citibank Silver Wilayah Surabaya). *Jurnal Akuntansi, Manajemen Bisnis dan Sektor Publik*. 14(1): 1-15.
- Nirmalawati, D. and Pratiwi, M.D. 2009. Factors influencing the credit card default: an empirical analysis, *Department of Management, Asian Banking Finance and Informatics Institute Perbanas*. 1-11.
- Norum, P.S. 2008. The role of time preference and credit card usage in compulsive buying behavior, *International Journal of Consumer Studies*. 32: 260-275.
- Pinto, M.B., Parente, D.H., Palmer, T.S. 2000. Materialism and credit card use by college students. *Psychological Reports* 86:643-652.
- Raveendran, J., Alex. N and P.T. 2008. Does compulsive buying affect credit card default?’, *The Journal of Business Perspective*. 12: 23-32.
- Robert, J.A. and Jones, E. 2001. Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students’, *The Journal of Consumer Affairs*. 35(21): 45-58.
- Safakli, O.V. 2007. Motivating factors of credit card usage and ownership: evidence from Northern Cyprus, *Investment Management and Financial Innovations*. 4(4): 123-136.
- Sayono, J.A. 2009. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kepemilikan, penggunaan, pembayaran dan peluang terjadinya gagal bayar dalam bisnis KK, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 3(1): 61-80.
- Slocum, J.W. and Matthews, H.L. 1969. Social class and commercial bank credit card usage. *Journal of Marketing*. 33(1): 71-81.
- Solomon, M.R. 2001. *Consumer Behaviour*. Prentice Hall International, Inc, New York.
- Valence, G., d’Astous, A. and Fortier, 1988, *Compulsive Buying: Concept and Measurement*, *Journal of Consumer Policy*. 11: 419-433.
- [www.kompas.com/read/2008/09/21/1550591/keranjingan.shopping.pertanda.tekanan.jiwa](http://www.kompas.com/read/2008/09/21/1550591/keranjingan.shopping.pertanda.tekanan.jiwa)