E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 1833-1847
Volume 3 Nomor 3 Tahun 2026

Evaluasi Efektivitas Anggaran Pribadi Berbasis Kebutuhan Versus Keinginan pada Mahasiswa Kos di Kota Pontianak

Lisa Susanti[1], Muhammad Fahmi[2], Ayu Umyana[3]
[123]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura
e-mail: b1033231008@student.untan.ac.id,
muhammad.fahmi@ekonomi.untan.ac.id, ayuumyana@ekonomi.untan.ac.id

Abstrak

Penelitian ini mengevaluasi efektivitas penerapan anggaran pribadi yang membedakan secara tegas antara pos kebutuhan dan keinginan pada mahasiswa kos di Kota Pontianak. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan rancangan studi kasus instrumental, data dikumpulkan dari 30 mahasiswa aktif melalui kuesioner daring terstruktur yang mencakup 18 pertanyaan terbuka dan tertutup. Analisis tematik Braun dan Clarke (2006) dengan bantuan NVivo 14 mengungkapkan bahwa seluruh partisipan secara konseptual mampu membedakan kebutuhan (makan 100%, biaya kos 100%, kuota internet 90%) dari keinginan (nongkrong di kafe 93,3%, belanja impulsif 70%). Namun, kesenjangan implementasi (knowing-doing gap) menjadi tantangan utama: 76,7% partisipan tidak memiliki catatan anggaran tertulis. Mid-month crisis terjadi pada 70% partisipan, dipicu oleh front-loading spending dan akumulasi pengeluaran sosial. Teknologi finansial memperparah perilaku boros pada 77,8% penggunanya akibat efek pain-free payment. Faktor protektif meliputi pengiriman uang bertahap, penggunaan aplikasi pencatat keuangan, dan pengalaman negatif masa lalu. Penelitian ini merekomendasikan integrasi pelatihan digital envelope budgeting ke dalam program orientasi mahasiswa baru.

Kata kunci: *Anggaran pribadi, kebutuhan, keinginan, mahasiswa kos, mid-month crisis, teknologi finansial.*

Abstract

This study evaluates the effectiveness of personal budget implementation that strictly distinguishes between needs and wants among boarding house students in Pontianak City. Using a qualitative descriptive approach with an instrumental case study design, data were collected from 30 active students through a structured online questionnaire covering 18 open-ended and closed-ended questions. Thematic analysis by Braun and Clarke (2006) using NVivo 14 revealed that all participants conceptually distinguished needs (food 100%, housing costs 100%, internet quota 90%) from wants (cafe hangouts 93.3%, impulsive shopping 70%). However, the knowing-doing gap remained the primary challenge: 76.7% had no written budget records. The mid-month crisis occurred in 70% of participants, triggered by front-loading spending and accumulated social expenditures. Financial technology exacerbated wasteful behavior among 77.8% of its users due to the pain-free payment effect. Protective factors included gradual money transfers, use of financial tracking applications, and past negative experiences. This study recommends integrating digital envelope budgeting training into new student orientation programs.

Keywords : *Personal budget, needs, wants, boarding house students, mid-month crisis, financial technology*

LATAR BELAKANG

Fenomena kebocoran keuangan di kalangan mahasiswa kos telah menjadi perhatian serius dalam literatur perilaku keuangan personal. Berbeda dengan mahasiswa yang tinggal bersama orang tua, populasi kos menghadapi tuntutan kemandirian finansial total: mereka harus mengalokasikan dana terbatas untuk biaya

hunian, konsumsi harian, transportasi, kebutuhan akademik, sekaligus menghadapi tekanan sosial dari lingkungan pertemanan (Elisabet, 2025; Hanifah & Fauziah, 2025). Di Kota Pontianak, kompleksitas ini diperkuat oleh tingginya tingkat konsumsi kafe dan layanan pesan-antar makanan yang mudah diakses melalui platform digital.

Fenomena awal kebocoran keuangan ini makin parah karena sekarang hampir semua mahasiswa kos pakai dompet digital kayak OVO, GoPay, dan ShopeePay. Berdasarkan hasil kuesioner terhadap 30 mahasiswa kos di Pontianak, ditemukan bahwa 60% dari mereka menggunakan dompet digital atau PayLater, dan dari pengguna tersebut, 77,8% mengaku lebih boros karena transaksinya nggak terasa secara fisik. Buat kami mahasiswa, bayar tinggal gesek atau scan, diskon menggiurkan, plus fitur cicilan dari e-wallet bikin kami makin gampang belanja impulsif. Akhirnya, uang jajan yang tadinya cukup cepat habis tanpa dicatat, dan kesenjangan antara pemasukan sama pengeluaran tiap bulan makin terasa terutama karena 70% responden mengalami krisis keuangan di pertengahan bulan.

Pemisahan antara kebutuhan (needs) dan keinginan (wants) merupakan fondasi fundamental dalam manajemen keuangan personal. Kebutuhan didefinisikan sebagai pengeluaran yang bersifat vital tanpa pemenuhannya, aktivitas akademik dan kelangsungan hidup terganggu. Sebaliknya, keinginan bersifat suplemen, dapat ditunda, dan sering kali didorong oleh faktor emosional atau sosial (Witono, 2024; Ramadhan & Haryanto, 2024). Namun, penelitian pendahuluan menunjukkan bahwa kemampuan teoretis membedakan kedua konsep ini tidak serta-merta menjamin perilaku penganggaran yang disiplin.

Kesenjangan antara pengetahuan dan praktik ini yang dalam literatur dikenal sebagai knowing-doing gap (Pfeffer & Sutton, 2000) menjadi fokus utama penelitian. Studi-studi terdahulu (Nababan & Sadalia, 2012; Widayati, 2012) cenderung mengukur literasi keuangan secara umum tanpa mengeksplorasi secara mendalam mekanisme kegagalan implementasi anggaran harian. Padahal, pemahaman tentang kapan, mengapa, dan dalam kondisi apa mahasiswa gagal mempertahankan

komitmen anggarannya sangat krusial untuk merancang intervensi yang efektif (Darmawan & Susanto, 2024; Firmansyah & Lestari, 2025).

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) memetakan pemahaman subjektif mahasiswa kos di Pontianak tentang batas kebutuhan-keinginan; (2) mendeskripsikan proses penyusunan, implementasi, dan evaluasi anggaran yang sebenarnya terjadi; (3) mengidentifikasi faktor-faktor yang memfasilitasi serta menghambat efektivitas anggaran berbasis pemisahan kedua kategori tersebut; serta (4) mengevaluasi peran teknologi finansial dalam membentuk pola pengeluaran impulsif. Kebaruan penelitian ini terletak pada lokasi penelitian di kota sekunder, fokus pada mekanisme kegagalan, dan pengujian empiris pengaruh teknologi finansial terhadap cashless effect pada populasi muda.

Data awal dari 30 responden mengonfirmasi adanya kesenjangan antara pengetahuan dan praktik, meskipun seluruh responden secara konseptual mampu membedakan kebutuhan (seperti makan dan biaya kos) dari keinginan (seperti nongkrong di kafe), namun dalam praktiknya 76,7% responden mengaku terpaksa ikut nongkrong karena tekanan sosial dan tidak enak menolak ajakan teman. Kedua, sebanyak 76,7% responden tidak memiliki catatan anggaran tertulis dan hanya mengandalkan perkiraan di kepala, yang berujung pada mid-month crisis yang dialami 70% responden. Ketiga, penggunaan dompet digital dan PayLater (60% responden) memperparah kondisi, di mana 77,8% penggunanya mengaku lebih boros karena transaksi digital terasa "tidak nyata" dibanding uang tunai. Keempat, faktor protektif seperti pengiriman uang mingguan (seluruh penggunanya melaporkan kontrol lebih baik) dan pengalaman pahit masa lalu (50% mengubah perilaku) masih belum dimanfaatkan secara optimal. Kelima, belum adanya intervensi sistematis dari kampus maupun orang tua dalam melatih manajemen keuangan praktis bagi mahasiswa kos.

Kajian Pustaka dan Perumusan Hipotesis

Penelitian ini didasarkan pada integrasi empat teori utama dari psikologi keuangan dan ekonomi perilaku (behavioral economics). Teori Perilaku Keuangan

(Mien & Thao, 2015; Prihartono & Asandimitra, 2018) mendefinisikan perilaku keuangan sebagai kemampuan individu dalam mengelola dana sehari-hari, menabung, berinvestasi, dan menggunakan kredit. Dalam konteks mahasiswa kos, perilaku keuangan diwujudkan dalam keputusan alokasi anggaran antara kebutuhan (makan, kos, kuota) dan keinginan (nongkrong, belanja impulsif). Penelitian ini mengadopsi kerangka tersebut untuk mengevaluasi kesenjangan antara pengetahuan dan tindakan nyata.

Teori Proses Ganda (Kahneman, 2011) membedakan dua sistem dalam pengambilan keputusan. Sistem 1 bersifat cepat, otomatis, emosional, dan tidak membutuhkan usaha kognitif. Sistem 2 bersifat lambat, terkendali, rasional, analitis, dan membutuhkan usaha kognitif tinggi. Keputusan impulsif mahasiswa kos (tergoda diskon, ikut ajakan teman, upgrade gawai) dikategorikan sebagai dominasi Sistem 1, sementara keberhasilan menahan diri merupakan aktivasi Sistem 2. Teori ini menjelaskan mengapa mahasiswa yang secara kognitif mengetahui prinsip anggaran tetap gagal mengimplementasikannya.

Teori Rasa Sakit Membayar (Soman, 2003) menemukan bahwa semakin abstrak bentuk pembayaran, semakin rendah rasa sakit psikologis saat uang berkurang. Uang tunai memiliki tingkat pain tertinggi, kartu debit sedang, dompet digital rendah, dan PayLater hampir nol. Fenomena ini disebut cashless effect. Teori Perbandingan Sosial (Festinger, 1954) menjelaskan bahwa individu membandingkan gaya hidup dengan kelompok rujukan. Tekanan untuk konformitas dapat menggeser batas subjektif antara kebutuhan dan keinginan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan rancangan studi kasus instrumental (Yin, 2018). Lokasi penelitian mencakup kawasan kos di sekitar Universitas Tanjungpura, IAIN Pontianak, dan Politeknik Negeri Pontianak. Pengumpulan data berlangsung selama Februari hingga Mei 2026.

Partisipan berjumlah 30 mahasiswa aktif yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria: telah tinggal di kos minimal 6 bulan, memiliki

pendapatan bulanan maksimal Rp3.000.000, dan bersedia mengisi kuesioner lengkap. Karakteristik partisipan: perempuan 23 orang (76,7%), laki-laki 7 orang (23,3%); usia 18-22 tahun dominan (93,4%); lama tinggal di kos 6-12 bulan (40%) dan lebih dari 2 tahun (30%).

Instrumen utama berupa kuesioner daring dengan 18 pertanyaan menggabungkan item tertutup dan terbuka. Analisis data menggunakan model tematik Braun dan Clarke (2006) melalui enam fase: familiarisasi, pengkodean terbuka, pencarian tema, peninjauan tema, pendefinisian tema final, dan penulisan laporan. Proses pengkodean dibantu NVivo 14. Keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber, member checking, dan peer debriefing (Lincoln & Guba, 1985).

Secara keseluruhan, kisi-kisi instrumen mencakup tujuh bagian utama dengan total 18 item pertanyaan. Bagian pertama adalah profil responden yang terdiri dari 7 item meliputi nama lengkap, jenis kelamin, usia, perguruan tinggi, lama tinggal di kos, rata-rata pendapatan bulanan, dan sumber pendapatan. Bagian kedua adalah pemahaman kebutuhan dan keinginan yang terdiri dari 3 item, yaitu identifikasi kebutuhan pokok, identifikasi keinginan, serta pergeseran persepsi antara kebutuhan dan keinginan. Bagian ketiga adalah proses penyusunan anggaran yang terdiri dari 2 item, yaitu cara mengatur uang setiap bulan dan alokasi persentase pendapatan untuk berbagai pos pengeluaran. Bagian keempat adalah implementasi anggaran yang terdiri dari 3 item, meliputi alur pengeluaran dari awal hingga akhir bulan, pengalaman kehabisan uang di tengah bulan (mid-month crisis), serta pembelian impulsif beserta pemicunya. Bagian kelima adalah evaluasi anggaran yang terdiri dari 2 item, yaitu praktik meninjau ulang pengeluaran di akhir bulan dan perbandingan antara rencana pengeluaran dengan realita. Bagian keenam adalah faktor penghambat yang terdiri dari 2 item, yaitu tekanan sosial dari lingkungan pertemanan serta penggunaan dompet digital dan PayLater. Bagian ketujuh adalah faktor pendukung yang terdiri dari 3 item, meliputi pola kiriman uang dari orang tua, pengalaman pahit akibat salah kelola keuangan, serta penggunaan aplikasi pengelolaan keuangan. Bagian kedelapan adalah penutup dan saran yang terdiri dari

2 item, yaitu satu nasihat untuk mahasiswa kos lain dan saran untuk kampus atau orang tua.

Secara lebih rinci, pada bagian implementasi anggaran, kisi-kisi instrumen dikembangkan berdasarkan tiga periode pola pengeluaran bulanan yang teridentifikasi dari data pendahuluan. Periode pertama adalah minggu pertama (tanggal 1-7) di mana instrumen mengukur kecenderungan front-loading spending, yaitu perilaku membayar biaya kos, membeli stok kebutuhan pokok, dan membeli kuota internet di awal bulan. Risiko utama pada periode ini adalah habisnya 40-60 persen pendapatan dalam satu minggu. Periode kedua adalah minggu kedua dan ketiga (tanggal 8-21) di mana instrumen mengukur akumulasi pengeluaran sosial seperti jajan, nongkrong di cafe, dan ikut ajakan teman. Risiko utama pada periode ini adalah godaan tertinggi untuk berperilaku impulsif. Periode ketiga adalah minggu keempat (tanggal 22-30) di mana instrumen mengukur kondisi scarcity mindset, yaitu ketika uang hampir habis dan responden terpaksa mengonsumsi makanan sederhana serta menunda pembelian kebutuhan penting. Instrumen juga mengukur mekanisme coping yang digunakan responden saat kehabisan uang, seperti meminjam uang dari teman, meminta kiriman tambahan dari orang tua, atau bertahan dengan makan seadanya.

Hasil dan Pembahasan

Dari 30 partisipan, 26 orang (86,7%) mengandalkan kiriman orang tua. Rata-rata pendapatan bulanan Rp1.000.000-Rp1.500.000 (46,7%). Temuan penting: partisipan dengan pendapatan di bawah Rp1.000.000 justru melaporkan financial distress lebih rendah, mengindikasikan lifestyle inflation.

Seluruh partisipan mampu membedakan kebutuhan (makan 100%, biaya kos 100%, kuota internet 90%) dari keinginan (nongkrong di kafe 93,3%, belanja impulsif 70%). Namun, hanya 23,3% memiliki catatan anggaran tertulis; 76,7% mengandalkan perkiraan mental. Mid-month crisis terjadi pada 70% partisipan, dengan pola: minggu 1 front-loading spending, minggu 2-3 akumulasi pengeluaran sosial, minggu 4 scarcity mindset.

Seorang partisipan (R9) menyatakan: "Saya tidak pernah bikin catatan khusus. Cuma kira-kira saja: untuk makan segini, untuk kos segini, sisanya buat jajan."

Faktor penghambat utama: tekanan sosial (76,7% terpaksa ikut nongkrong karena tidak enak menolak). Teknologi finansial: 60% menggunakan dompet digital atau PayLater, 77,8% di antaranya mengaku lebih boros karena efek pain-free payment. Faktor pendukung: pengiriman uang mingguan (seluruh pengguna melaporkan kontrol lebih baik), pengalaman negatif masa lalu (50% mengubah perilaku permanen), dan aplikasi pencatat keuangan (13,3% dengan tingkat keberhasilan tertinggi). *Seorang partisipan (R3) mengungkapkan:*
"Saya tahu ini keinginan, tapi karena bisa bayar pakai PayLater, saya tetap beli. Rasanya tidak terlalu berat di awal."

Kutipan di atas menunjukkan bahwa tingkat pain yang hampir nol pada PayLater membuat responden kehilangan mekanisme inhibisi alami yang seharusnya muncul saat uang fisik berkurang. Responden R3 secara sadar mengakui bahwa pembelian tersebut sebenarnya adalah keinginan, namun karena tidak ada rasa sakit psikologis saat membayar, ia tetap melakukannya.
"*Lebih boros karena tinggal scan dan pay, udah sesimpel itu. Makin simpel makin suka." (Responden R28)*

Kutipan ini menunjukkan bahwa kemudahan transaksi (satu sentuh, scan) justru menjadi faktor yang memperkuat cashless effect. Responden R28 mengakui bahwa semakin sederhana proses pembayaran, semakin besar kecenderungan untuk bertransaksi tanpa berpikir panjang.

Berdasarkan data responden, ditemukan bahwa 76,7% mahasiswa kos mengaku terpaksa ikut nongkrong, makan di luar, atau belanja bareng teman meskipun sedang sadar hemat. Alasan utama yang dikemukakan adalah "tidak enak menolak ajakan teman", "takut dianggap tidak solid", dan "ingin menjaga hubungan pertemanan". Temuan ini secara kuat mendukung Teori Perbandingan Sosial Festinger (1954).

"Pengaruh teman-teman di kos atau kampus cukup besar. Saya pernah merasa tidak terlalu butuh minuman kekinian atau nongkrong di kafe. Namun ketika teman-teman sering mengajak dan hampir semua dari mereka ikut, saya jadi merasa 'harus' ikut juga supaya tidak ketinggalan momen atau dianggap tidak asik." (Responden R1)

Kutipan di atas dengan jelas menunjukkan mekanisme upward social comparison: responden R1 membandingkan dirinya dengan kelompok teman yang "semua ikut", lalu merasa perlu menyesuaikan diri (conformity). Yang awalnya hanya keinginan (minuman kekinian, nongkrong di kafe) bergeser menjadi sesuatu yang terasa "harus" dilakukan karena tekanan sosial.

Berdasarkan data responden, ditemukan bahwa 76,7% mahasiswa kos mengaku terpaksa ikut nongkrong, makan di luar, atau belanja bareng teman meskipun sedang sadar hemat. Alasan utama yang dikemukakan adalah "tidak enak menolak ajakan teman", "takut dianggap tidak solid", dan "ingin menjaga hubungan pertemanan". Temuan ini secara kuat mendukung Teori Perbandingan Sosial Festinger (1954).

"Karena tidak enak untuk menolak ajakan teman." (Responden R2)

Kutipan singkat namun padat ini mewakili sentimen mayoritas responden. Rasa "tidak enak" adalah manifestasi psikologis dari tekanan konformitas—individu lebih memilih mengorbankan disiplin keuangannya daripada mengorbankan hubungan sosialnya.

Pembahasan

Temuan Penelitian Ini: Penelitian ini mengonfirmasi adanya knowing-doing gap yang persisten pada mahasiswa kos di Pontianak. Berdasarkan Dual-Process Theory (Kahneman, 2011), keputusan pembelian mahasiswa kos lebih sering dimediasi oleh Sistem 1 yang cepat dan emosional. Promosi diskon (33,3% pemicu impulsif), ajakan teman (40% pemicu), dan kemudahan transaksi digital (77,8%) semuanya bekerja pada Sistem 1, sementara pertimbangan anggaran membutuhkan aktivasi Sistem 2.

Kutipan pendukung: *“Saya tidak pernah bikin catatan khusus. Cuma kira-kira saja: untuk makan segini, untuk kos segini, sisanya buat jajan." (Responden R9)*
"Pernah diajak teman nongkrong padahal lagi hemat. Awalnya mau nolak, tapi karena takut dianggap tidak solid, akhirnya tetap ikut." (Responden R7)
Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu:

Temuan ini sejalan dengan Pratama & Nasrulloh (2024) di Yogyakarta yang menemukan bahwa pengetahuan konsumen tidak berpengaruh terhadap keputusan pembayaran non-tunai mahasiswa, sementara kemudahan berpengaruh positif signifikan . Penelitian di UIN Suska Riau (2024) juga mengkonfirmasi bahwa ease of use dan sales promotion berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan ShopeePay dengan nilai R^2 sebesar 70,2% . Artinya, kemudahan dan promosi (Sistem 1) jauh lebih dominan daripada pertimbangan rasional (Sistem 2).

Hasil penelitian ini sejalan sekaligus memperluas temuan Widayati (2012) yang menyatakan bahwa pendidikan pengelolaan keuangan keluarga berpengaruh positif signifikan terhadap literasi finansial aspek kognitif dan sikap mahasiswa. Riset terbaru mengonfirmasi bahwa mahasiswa kos di Pontianak secara kognitif mampu membedakan kebutuhan dan keinginan, namun mengalami knowing-doing gap yang persisten: 76,7% tidak memiliki catatan anggaran tertulis dan 70% mengalami mid-month crisis. Temuan ini memperjelas mengapa Widayati menemukan bahwa status sosial ekonomi orang tua tidak berpengaruh langsung terhadap literasi finansial—karena tanpa pendidikan keuangan keluarga yang aplikatif, pengetahuan teoretis tidak cukup untuk mengubah perilaku.
Kutipan pendukung:
R1 (Ester)"Awal bulan aku catat uang masuk di notes HP, lalu langsung bagi: bayar kos dulu, sisihkan untuk makan harian, terus transport & kuota. Sisanya baru buat jajan, kalau ada lebih masuk tabungan."

responden menunjukkan perilaku keuangan yang terencana dengan membagi anggaran, memprioritaskan kebutuhan, dan menyisihkan tabungan di awal. Ini sesuai dengan definisi perilaku keuangan yang baik.

Hasil penelitian Ramadhan & Clara (2025) memperkuat temuan ini dalam tiga hal penting. Pertama, secara kuantitatif dibuktikan bahwa intensitas penggunaan e-wallet berkorelasi positif signifikan dengan gaya hidup konsumtif ($r = 0{,}497$; $p < 0{,}01$), di mana e-wallet mampu menjelaskan 24,7% variasi perilaku konsumtif responden. Temuan ini mengonfirmasi klaim subjektif 77,8% responden Lisa Susanti yang mengaku lebih boros setelah menggunakan dompet digital atau PayLater. Dengan kata lain, apa yang dilaporkan secara kualitatif oleh mahasiswa kos di Pontianak terbukti secara statistik pada populasi mahasiswa dan pekerja muda di wilayah urban.

kedua penelitian saling melengkapi dalam menjelaskan mekanisme kausal di balik perilaku boros tersebut. Ramadhan & Clara (2025) mengidentifikasi faktor sistemik dari sisi platform digital, yaitu fitur kenyamanan (checkout cepat, penyimpanan kartu) dan paparan promosi (diskon, cashback) yang menurunkan hambatan psikologis untuk bertransaksi. Sementara itu, pada penelitian ini melengkapi dengan faktor psikososial dari sisi pengguna, yaitu cashless effect (transaksi digital tidak terasa "nyata" sehingga kehilangan pain of paying) dan tekanan sosial (76,7% responden terpaksa ikut nongkrong karena tidak enak menolak ajakan teman). Kombinasi faktor sistemik dan psikososial ini menciptakan kondisi yang sangat rentan bagi pengelolaan keuangan mahasiswa, di mana kemudahan transaksi digital bertemu dengan konformitas sosial dan lemahnya kontrol diri

Kutipan pendukung:

R28 (Grace)"awalnya hanya mau mengantar teman saja... tapi setelah itu saya melihat casing hp ada yang lucu jadi saya beli"

Kontribusi baru penelitian ini: Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang umumnya menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini secara kualitatif mengungkap mengapa dominasi Sistem 1 terjadi—karena tidak ada catatan anggaran tertulis (76,7%) dan tidak ada mekanisme cooling-off period sebelum bertransaksi. Penelitian ini juga menemukan bahwa front-loading spending (83% responden) adalah manifestasi spesifik dari dominasi Sistem 1 di awal bulan.

Temuan bahwa 77,8% pengguna dompet digital atau PayLater mengaku lebih boros memperkuat cashless effect (Soman, 2003) melalui tiga mekanisme: tidak ada transfer fisik, kecepatan transaksi yang menghambat refleksi, dan temporal discounting pada PayLater

Kutipan pendukung:

"Saya tahu ini keinginan, tapi karena bisa bayar pakai PayLater, saya tetap beli. Rasanya tidak terlalu berat di awal." (Responden R3)

"Pernah pakai QRIS buat bayar makan... Rasanya praktis banget, tinggal scan langsung jadi. Tapi iya, lebih bikin boros. Soalnya nggak kerasa duitnya keluar." (Responden R15)

Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu:

Faktor protektif yang teridentifikasi: pengiriman uang mingguan menciptakan artificial scarcity yang memaksa aktivasi Sistem 2; pengalaman negatif masa lalu sesuai experiential learning (Kolb, 1984); dan aplikasi pencatat keuangan dengan visualisasi serta notifikasi.

Kutipan pendukung:

"Orang tua saya kirim tiap minggu Rp300 ribu. Dengan begitu, saya lebih bisa ngatur. Kalau dikirim sekaligus sejuta, pasti habis dalam dua minggu." (Responden R22)

"Pernah kehabisan uang di pertengahan bulan sampai harus mengurangi makan dan hanya makan seadanya. Dari situ saya belajar harus lebih disiplin mengatur pengeluaran." (Responden R18)

Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu:

Temuan tentang pengiriman uang mingguan sebagai faktor protektif belum banyak dibahas dalam literatur. Namun, penelitian tentang artificial scarcity sebagai choice architecture (Thaler & Sunstein, 2008) mendukung temuan ini—membagi kiriman menjadi porsi lebih kecil menciptakan batasan psikologis yang memaksa perencanaan.

Kontribusi baru penelitian ini: Penelitian ini adalah salah satu yang pertama mengidentifikasi tiga faktor protektif secara simultan dalam konteks manajemen

keuangan mahasiswa kos. Temuan bahwa pengiriman uang mingguan lebih efektif daripada bulanan memiliki implikasi kebijakan langsung bagi orang tua mahasiswa. Temuan bahwa 50% responden mengubah perilaku setelah pengalaman pahit menunjukkan bahwa intervensi berbasis loss aversion mungkin lebih efektif daripada edukasi keuangan konvensional.

SIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa mahasiswa kos di Pontianak memiliki kapasitas kognitif baik dalam membedakan kebutuhan dan keinginan, namun menghadapi knowing-doing gap yang persisten. Praktik penganggaran informal dominan (76,7% tanpa catatan tertulis) menyebabkan mid-month crisis pada 70% partisipan. Teknologi finansial memperparah perilaku boros pada 77,8% penggunanya, sementara tekanan sosial menjadi faktor penghambat utama (76,7%). Faktor protektif meliputi pengiriman uang bertahap, pengalaman negatif masa lalu, dan penggunaan aplikasi pencatat keuangan.

Keterbatasan penelitian ini meliputi cakupan geografis terbatas pada Kota Pontianak, penggunaan instrumen kuesioner mandiri tanpa observasi partisipatif, ukuran sampel yang terbatas (n=30), serta tidak diukurnya variabel psikologis seperti locus of control dan financial self-efficacy.

DAFTAR PUSTAKA

Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology,* 3(2), 77-101. https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa

Darmawan, R., & Susanto, T. (2024). Rasionalisasi konsumsi mahasiswa di era digital: Antara kebutuhan dan keinginan. *Jurnal Ekonomi dan Perilaku Sosial,* 8(1), 23-37.

Elisabet. (2025). Pengaruh literasi keuangan dan gaya hidup terhadap pengelolaan keuangan mahasiswa di Kota Pontianak. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Pontianak*, 3(1), 12-29.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140. https://doi.org/10.1177/001872675400700202

Firmansyah, D., & Lestari, M. (2025). Kesalahan umum pengelolaan keuangan mahasiswa kos di daerah perkotaan. *Jurnal Finansial Edukasi,* 5(2), 67-82.

Hanifah, N., & Fauziah, I. (2025). Faktor-faktor yang mempengaruhi pengelolaan anggaran mahasiswa perantauan di UIN Sunan Gunung Djati. *Jurnal Psikologi dan Ekonomi,* 9(1), 44-60.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow.* New York: Farrar, Straus, and Giroux.

Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry.* Beverly Hills, CA: Sage Publicati

Mien, N. T. N., & Thao, T. P. (2015). *Factors affecting personal financial management behaviors*: Evidence from Vietnam. Proceedings of the Second Asia-Pacific Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences, 1-16.

Nababan, D., & Sadalia, I. (2012). Analisis personal financial literacy dan financial behavior mahasiswa strata I Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara. *Jurnal Keuangan dan Bisnis,* 4(1), 58-73.

Pfeffer, J., & Sutton, R. I. (2000). *The knowing-doing gap: How smart companies turn knowledge into action.* Boston, MA: Harvard Business School Press.

Prihartono, M. R. D., & Asandimitra, N. (2018). Analisis pengaruh financial literacy, financial attitude, income, locus of control, dan financial self-efficacy terhadap financial management behavior masyarakat di Kota Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen,* 6(3), 1-11.

Ramadhan, F., & Haryanto, T. (2024). Strategi penerapan anggaran berbasis kebutuhan pada generasi muda: Sebuah tinjauan literatur. *Jurnal Perencanaan Keuangan,* 7(3), 99-115.

Ramadhan, B., & Clara, P. A. (2025). *Pengaruh e-wallet dan gaya hidup konsumtif: Tantangan manajemen keuangan pribadi di era digital. Jurnal Manajemen dan Keuangan*.https://doi.org/10.61132/prosemnasimkb.v2i2.289

Soman, D. (2003). The effect of payment transparency on consumption: Evidence from a field experiment. *Journal of Consumer Research*, 30(1), 83-95. https://doi.org/10.1086/374700

Widayati, I. (2012). Faktor-faktor yang mempengaruhi literasi keuangan mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Brawijaya. Jurnal Akuntansi dan Pendidikan, 1(1), 89-99.

Witono, P. H. (2024). *Kebutuhan dan keinginan: Dua hal yang tak boleh tertukar*. Jakarta: BINUS University Publishing.

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods (6th ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.