

Pengaruh Tipe Kepribadian dan Daya Juang Terhadap Pilihan Skema Pembayaran Pinjaman Nasabah Bank saat Pandemi Covid-19

by Barbara Nining Widiyanti

Submission date: 01-Apr-2023 01:24PM (UTC+0700)

Submission ID: 2052744110

File name: prosiding_Pengaruh_Type_Kepribadian-15-22.pdf (682.17K)

Word count: 3339

Character count: 21528

PENGARUH TIPE KEPERIBADIAN DAN DAYA JUANG TERHADAP PILIHAN SKEMA PEMBAYARAN PINJAMAN NASABAH BANK SAAT PANDEMI COVID-19

Barbara Nining Widiyanti¹, Andreas Ronald Setianan², Wika Harisa Putri³

¹ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Janabadra, Yogyakarta,

² Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Janabadra, Yogyakarta
andre@janabadra.ac.id

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Janabadra, Yogyakarta

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic has brought fundamental changes to various aspects of human life, one of which is financial resilience. In this case, the impact in the form of a decrease in purchasing power, a decrease in the ability and carrying capacity to survive on community members will be a challenge in itself to move the economy. One of the community groups at risk of being affected by financial resilience is borrowing customers who have loans at banks during economic conditions and people's purchasing power decreases. In this case, bank debtors are also one of the groups capable of triggering systemic economic risk if they fail to pay their loans. Therefore, the government through the Financial Services Authority has also made policy adjustments to minimize the systemic risk in the form of providing alternative payment schemes for loans owned by customers. This study aims to prove empirically whether personality type and individual fighting power affect the choice of loan repayment schemes, considering that the main consideration in providing bank credit is one of the main elements in the 5C context. By using multinomial logit or logit politomus analysis, it is concluded that the financial preparedness personality type affects the choice of loan repayment schemes.

Keywords: banking, fighting ability, payment scheme, personality type

ABSTRAK

Pandemi Cov-19 membawa perubahan mendasar pada berbagai aspek kehidupan manusia, salah satunya adalah ketahanan keuangan. Dalam hal ini, dampak berupa penurunan daya beli, penurunan kemampuan dan daya dukung untuk bertahan hidup pada anggota masyarakat akan menjadi tantangan tersendiri untuk menggerakkan perekonomian, Salah satu kelompok masyarakat yang beresiko terdampak pada ketahanan keuangan adalah nasabah peminjam yang memiliki pinjaman di bank saat kondisi perekonomian dan daya beli masyarakat menurun. Dalam hal ini, debitur perbankan juga merupakan salah satu kelompok yang mampu memicu resiko sistemik perekonomian jika mereka gagal bayar atas pinjamannya. Oleh karena itu, pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan juga melakukan penyesuaian kebijakan untuk meminimalisir resiko sistemik tersebut berupa pemberian alternatif skema pembayaran atas pinjaman yang dimiliki nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan secara empiris apakah tipe kepribadian dan daya juang individu berpengaruh pada pilihan skema pembayaran pinjaman, mengingat pertimbangan utama pemberian kredit perbankan salah satu unsur utamanya adalah character dalam konteks 5C. Dengan menggunakan analisis multinomial logit atau logit politomus, dihasilkan kesimpulan bahwa tipe kepribadian financial preparedness berpengaruh terhadap pemilihan skema pembayaran pinjaman.

Kata kunci: daya juang, perbankan, skema pembayaran, tipe kepribadian, 5C

PENDAHULUAN

Pandemic Cov-19 membawa konsekuensi perubahan perilaku individu sebagai hal yang lazim dijumpai sebagai reaksi alamiah manusia dalam mempertahankan kehidupannya [1]. Salah satu perilaku individu yang berubah pada saat pandemic Cov-19 melanda adalah financial well-being atau kehidupan keuangan individu. Menurunnya daya beli, meningkatnya resiko finansial karena kewajiban yang beresiko untuk tidak terpenuhi karena harus mendahulukan prioritas mempertahankan hidup adalah contoh beberapa resiko yang meningkat yang dijumpai saat pandemic Cov-19.

Financial well-being atau kehidupan keuangan merupakan hal yang tidak bisa dilepaskan dari kehidupan manusia. Dengan berbagai motivasi dan latar belakang, individu selalu berpayu untuk memaksimalkan derajat kesejahteraan [2–4]. Adapun beberapa hal yang dianggap berpengaruh terhadap orientasi finansial salah satu yang paling terkemuka adalah pola pengelolaan uang yang dianggap tidak bisa dilepaskan dari tipe kepribadian seseorang [3–5].

Upaya seseorang yang memberikan penekanan dan perhatian lebih pada kepemilikan benda-benda materi dikenal dengan sikap materialisme [4]. Seseorang yang memiliki sikap materialisme diketahui sulit menabung, memiliki manajemen keuangan yang buruk, dan sering dibebani oleh kecemasan terhadap uang. Selain itu, sikap materialisme juga dapat mempengaruhi perilaku konsumsi konsumen atas keputusan dalam berhutang [6,7]. Penelitian terdahulu menemukan bahwa individu dengan derajat materialisme yang tinggi akan diikuti pula oleh pengeluaran dan keinginan berhutang yang tinggi. Sebaliknya, individu yang memiliki pola pengelolaan uang yang baik akan cenderung lebih baik dalam merencanakan masa depan dan sekaligus memiliki perencanaan untuk menyisihkan sebagian dananya untuk kebutuhan darurat [6,8].

Dalam situasi pandemic Cov-19, mengelola keuangan dari pendapatan yang didapatkan merupakan suatu hal yang sangat penting, karena

pertumbuhan pendapatan biasanya diiringi dengan peningkatan keinginan yang tidak ada batasnya, kebutuhan dan keinginan manusia selalu beragam dan selalu meningkat namun kemampuan untuk memenuhinya terbatas. Semakin tinggi tingkat konsumsi yang dilakukan maka akan berpengaruh terhadap perilaku keuangan serta dapat mendorong individu dalam berhutang. Karena hal tersebut tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan saja, melainkan untuk menciptakan kesejahteraan dan kebahagiaan. Selisih perbandingan antara pendapatan dan tingkat pemenuhan kesejahteraan dan kebahagiaan akan mengarah pada pilihan perilaku berhutang.

Penelitian yang dilakukan oleh Braga (2020) [6] menemukan bahwa perilaku berhutang yang secara finansial merusak dan beresiko terhadap kontinjensi finansial, perlu dimitigasi jika nasabah bank secara berlebihan dan tidak bertanggung jawab mengambil risiko mengambil hutang yang berdampak mengakibatkan kesalahpahaman persepsi batas kredit/hutang. Hal ini penting agar tidak terjadi kondisi gagal bayar, terutama dalam menghadapi situasi yang tidak terduga seperti pandemic Cov-19.

Dalam konteks Indonesia, menurut keterangan yang diberikan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil, situasi pandemic Cov-19 ini telah membawa dampak pada 185.184 usaha kecil menengah yang mengalami penurunan permintaan/penjualan produk secara drastis, kesulitan modal, kesulitan bahan baku dan hambatan distribusi. Hal ini tentu saja membawa resiko yang cukup besar pada perbankan yang menyalurkan kredit pada individu maupun kelompok masyarakat yang bergerak pada sektor UMKM. Bahkan dalam konteks yang lebih luas, kondisi ini tentu saja sangat berpengaruh pada kualitas kehidupan keuangan individu.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah dalam menghadapi situasi ini adalah merilis Kebijakan Stimulus Ekonomi Nasional (SPN), melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Strategi ini menyebar sebagai Countercyclical Effect terhadap Covid-19 sebagai upaya meningkatkan ketahanan UMKM terdampak

Covid-19. Debitur UKM dapat memperoleh peluang dengan restrukturisasi untuk menjaga stabilitas pasarnya dan bank dapat secara aktif membantu debitur untuk menstabilkan keuangan. Restrukturisasi penjaminan kredit terhadap debitur ke UKM tidak otomatis. Mereka harus mengajukan aplikasi sesuai dengan bank masing-masing/terkait seperti mekanisme lembaga keuangan. Namun upaya ini dinilai sangat membantu dalam mencegah kondisi gagal bayar masal yang dapat membahayakan stabilitas perekonomian negara [9].

Tindakan tersebut menjadi jalan keluar bagi perbankan untuk meminimalisir resiko gagal bayar. Oleh karena itu, berbagai tawaran skema pembayaran disosialisasikan sebagai jalan keluar bagi permasalahan penurunan kemampuan keuangan saat pandemic Cov-19, khususnya bagi nasabah perbankan.

Berdasarkan pada kondisi tersebut, maka peneliti merasa perlu untuk melakukan penelitian, apakah jalan keluar tersebut cukup direspon oleh para debitur bank, dengan cara memilih skema pembayaran yang paling sesuai dengan kondisi keuangan debitur, sekaligus dihubungkan dengan karakter personal/tipe kepribadian yang dimiliki oleh masing-masing individu.

Penelitian terdahulu menemukan bahwa tipe kepribadian yang cenderung suka mengambil resiko tinggi akan berimplikasi pada pola pengelolaan keuangan yang melahirkan perilaku berhutang yang beresiko, impulsive buying dan cenderung tidak memiliki perencanaan keuangan yang baik [6–8]. Sebaliknya, tipe kepribadian yang berhati-hati, akan cenderung memiliki pola perencanaan keuangan yang baik, fokus pada penyelesaian kewajiban finansial, dan memiliki kesiapan keuangan/financial preparedness dalam situasi darurat [6,10].

Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk melihat respon dari masing-masing tipe kepribadian terhadap pemilihan skema pembayaran pinjaman, dengan responden nasabah bank yang memiliki pinjaman saat pandemic Cov-19 melanda. Kontribusi penelitian ini diharapkan mampu menjadi basis temuan empiris bagi

perbankan dalam mempertahankan pertimbangan 5C, khususnya character dalam melakukan persetujuan kredit.

METODE

² Jenis penelitian ini adalah penelitian survei sedangkan metodenya adalah deskriptif analitis. Metode survei deskriptif berupaya menjelaskan atau mencatat kondisi atau sikap untuk menjelaskan apa yang ada saat ini [11]. Metode survei deskriptif adalah suatu metode penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuisioner sebagai alat pengumpulan data. Jadi dalam penelitian ini akan dilakukan analisis secara deskriptif untuk melihat pilihan skema pembayaran pinjaman bagi nasabah bank pada masa pandemic Cov-19 berdasarkan tipe kepribadian dan daya juang individu. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya [12]. Populasi yang diambil adalah seluruh nasabah bank yang memiliki/pernah memiliki pinjaman selama masa pandemic Cov-19.

³ Metode pengambilan sampel yang akan digunakan untuk menentukan responden dalam penelitian ini adalah metode non-probabilitas (non probability sampling). Metode non-probabilitas adalah probabilitas setiap elemen populasi untuk terpilih menjadi sampel tidak diketahui [13]. Metode non probability sampling yang digunakan adalah purposive random sampling. Purposive random sampling adalah teknik pengambilan sampel di mana pengambilan sampel didasarkan pada kriteria yang telah ditetapkan peneliti dalam mengambil atau memilih sampel [14].

Adapun penentuan jumlah sampel didasarkan pada kaidah yang ditentukan oleh Hair [15] yang menentukan bahwa jumlah sampel adalah 5 kali dari jumlah indikator. Adapun jumlah indikator adalah 14, sehingga jumlah sampel minimal yang dicari dalam penelitian ini adalah 70 responden.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pilihan skema pembayaran yang didefinisikan sebagai alternatif harapan yang paling dipilih untuk penyelesaian pembayaran pinjaman oleh pihak bank. Ada 4 alternatif pilihan skema pembayaran yaitu dilakukan perpanjangan jangka waktu/perpanjangan tenor, pengurangan tunggakan, geser angsuran/*reschedule*, atau pengecilan angsuran/*reconditioning*.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah tipe kepribadian, yang secara spesifik diarahkan pada perilaku hutang beresiko (*risky indebtness behaviour*), kesediaan dana darurat (*financial preparedness*) dan variabel karakter daya juang yang diprosikan dengan penyelesaian masalah (*problem solving*).

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung melalui responden penelitian. Data primer diperoleh dari responden melalui kuesioner yang didistribusikan kepada nasabah bank yang pernah/saat ini memiliki pinjaman pada masa pandemic Cov-19.

Dalam kuesioner, peneliti mengajukan 14 pertanyaan dengan sifat pernyataan tertutup karena responden hanya tinggal memberikan tanda pada salah satu jawaban yang dianggap benar. Adapun data umum responden seperti nama, usia, jenis kelamin, domisili, jumlah penghasilan dan kepemilikan atas pinjaman bank saat pandemic Cov-19 diletakkan di bagian awal kuesioner untuk melakukan identifikasi atas faktor demografi responden.

Sedangkan kuesioner indikator-indikator dari variabel independen ini menggunakan pengukuran skala Likert. Skala Likert adalah suatu skala psikometrik yang umum digunakan dalam angket dan merupakan skala yang paling banyak digunakan dalam riset berupa survei. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Skala Likert 5 poin. Untuk variabel dependen, penelitian ini menggunakan data nominal kategorik yang menunjukkan pilihan skema pembayaran pinjaman selama masa pandemic Cov-19 dengan 4 kategori yaitu dilakukan perpanjangan jangka waktu/perpanjangan tenor, pengurangan tunggakan,

geser angsuran/*reschedule*, atau pengecilan angsuran/*reconditioning*.

Adapun penilaian Skala Likert tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Skala Likert

Skor	Jumlah
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Ragu-Ragu (R)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian pertama adalah uji parameter. Dalam pengujian ini dilakukan dua macam uji, yaitu Pengujian Parameter dengan Uji Simultan (Uji G) dan Pengujian Parameter dengan Uji Parsial (Uji Wald). Adapun tabel hasil Uji menggunakan penduga parameter menggunakan metode maximum likelihood. Berdasarkan hasil Uji Parameter, diketahui variabel independen mana yang berpengaruh terhadap variabel dependen dilihat dari nilai signifikansi kurang dari $\alpha = 0,05$. Variabel independen yang memiliki konstruk yang signifikan antara lain adalah *problem solving* dan *financial preparedness*.

Pendugaan parameter berfungsi untuk membentuk model penelitian. Hasil menunjukkan bahwa untuk prediksi pilihan skema pembayaran pengurangan tunggakan dibandingkan dengan skema perpanjangan waktu, daya juang personal berupa *problem solving* berpengaruh terhadap

pemilihan skema pembayaran. Hasil kedua adalah untuk prediksi pilihan skema pembayaran geser waktu angsuran/*reschedule* dibandingkan dengan skema perpanjangan waktu, tipe kepribadian yang cenderung berhati-hati diprosi dengan penyediaan dana darurat, menunjukkan dua konstruk yang berpengaruh signifikan terhadap pemilihan skema pembayaran.

Pengujian model penelitian dilihat dari tabel *goodness of fit* tampak pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Goodness of Fit

	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	319.285	351	.887
Deviance	282.606	351	.997

Hasil nilai signifikansi Pearson menunjukkan nilai $0.887 > 0.05$, sehingga dinyatakan bahwa model fit.

Berikutnya setelah model dinyatakan fit, analisis berikutnya adalah uji pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen. Uji pengaruh variabel ini menggunakan Likelihood Ratio Test, dan hasilnya terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 3. Likelihood Ratio Test

	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.
Intercept	302.825 ^a	.000	0	.
Problem Solving	328.770	25.946	27	.522
Risky Indebtness Behaviour	390.691	87.867	69	.062
Financial Preparadness	351.338	48.513	33	.040

Dari tabel diatas, terlihat bahwa nilai signifikansi pada variabel financial preparadness $0,040 < 0.05$, menunjukkan bahwa dalam model terdapat pengaruh antara variabel financial preparadness dengan pilihan skema pembayaran pinjaman saat pandemic Cov-19. Sedangkan 2 variabel yang lain, yaitu risky indebttness behaviour dan daya juang-problem solving secara umum tidak berpengaruh terhadap pilihan skema pembayaran pinjaman saat pandemic Cov-19. Namun dalam penelitian ini, masih bisa digali lebih lanjut pilihan-pilihan relatif dalam pemilihan skema pembayaran dari masing-masing nasabah.

Hal tersebut menunjukkan bahwa individu yang memiliki tipe kepribadian yang cenderung berhati-hati (ditunjukkan dengan variabel financial preparadness) juga memiliki preferensi dalam memilih skema pembayaran pinjaman, karena

mereka tidak mau mengalami gagal bayar. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menemukan bahwa individu yang memiliki sikap finansial yang positif memiliki orientasi yang jelas untuk masa depannya dengan cara pengelolaan keuangan yang baik [4,16].

Namun pada tipe kepribadian yang kedua, yaitu tipe kepribadian yang lebih beresiko (ditunjukkan dengan variabel risky indebttness behaviour), terlihat bahwa tipe tersebut tidak berpengaruh terhadap pilihan skema pembayaran pinjaman. Hal ini bisa diduga karena mereka memang sudah siap dengan segala resiko apapun, karena mereka juga sering mengambil keputusan atas hal-hal yang beresiko dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini selaras dengan temuan penelitian yang menyatakan bahwa literasi finansial memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap keamanan finansial masa depan dan sama sekali tidak berpengaruh pada stress dalam pengelolaan keuangan /money management stress [3].

Adapun nilai signifikansi pada variabel daya juang yang diproksi dengan problem solving juga tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan pada pilihan skema pembayaran. Hal ini sangat mungkin terjadi, karena tipe personality problem solving sangat fokus untuk menyelesaikan masalahnya, dan tidak tergantung pada cara untuk menyelesaikan masalahnya. Sehingga dalam penelitian ini bisa disimpulkan tipe problem solving tidak memiliki preferensi pada skema pembayaran pinjaman, namun fokus pada keberhasilan pengembalian pinjaman itu sendiri.

Koefisien determinasi menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang ada dalam model. Adapun besaran koefisien determinasi dalam penelitian ini terlihat dalam Nagelkerke Score dalam tabel Pseudo R-Square pada tabel berikut:

Tabel 4. Koefisien Determinasi

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	.594
Nagelkerke	.638
McFadden	.337

Dari tabel terlihat bahwa angka Nagelkerke 0.638 artinya bahwa pengaruh variabel independen tipe kepribadian (perilaku hutang beresiko/RIB, kesediaan dana darurat/FP) dan daya juang (penyelesaian masalah/PS) berpengaruh secara simultan terhadap pilihan skema pembayaran pinjaman saat pandemic Cov-19 sebesar 63.8%.

Tabel 5. Odd Ratio

Payment Scheme ^a		Parameter Estimates							
		B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp(B)/ Odds Ratio Lower Bound	95% Confidence Interval for Exp(B)	
								Upper Bound	
Pengurangan Tunggakan	[Problem Solving=13]	-2.608	1.214	4.620	1	.032	.074	.007	.795
Reschedule/ Geser Waktu Angsuran	[Financial Preparedness=7]	4.985	1.912	6.801	1	.009	146.270	3.451	6199.569
	[Financial Preparedness=9]	3.449	1.574	4.802	1	.028	31.470	1.439	688.046

Adapun nilai Odd Ratio ditunjukkan dalam tabel 5 yaitu tabel penduga parameter. Nilai Odds Ratio terdapat dalam kolom Exp(B), dan disitu kita akan melihat terlebih dahulu konstruk yang signifikan dalam mempengaruhi pilihan skema pembayaran pinjaman saat pandemic Cov-19. Terlihat bahwa hanya ada 3 konstruk yang signifikan, dengan potongan tabel diatas.

Dari tabel diatas terlihat nilai Odds Ratio 3 konstruk variabel bebas yang signifikan, yaitu untuk nilai rata-rata problem solving pada angka 13 (kategori daya juang-problem solving rendah), pilihan skema pembayaran pinjaman dengan pengurangan tunggakan lebih dipilih 0.074 kali dibandingkan dengan pilihan skema pembayaran pinjaman perpanjangan waktu. Hal itu cukup masuk akal, mengingat nilai problem solving yang rendah, akan membuat nasabah lebih memilih cara-cara instan berupa pengurangan tunggakan jika dibandingkan dengan perpanjangan waktu, karena mereka sendiri tidak yakin apakah perpanjangan waktu adalah solusi yang tepat untuk menyelesaikan pinjamannya.

Fenomena kedua ada pada konstruk variabel bebas kesiapan dana darurat pada level sedang

(7 dan 9) menunjukkan bahwa pilihan skema pembayaran dengan cara reschedule/geser angsuran lebih dipilih dibandingkan dengan skema pembayaran pinjaman perpanjangan waktu, dengan nilai Odds Ratio sebesar 146.27 kali dan 31.47 kali. Hal ini kemungkinan disebabkan bahwa mereka yang secara moderat setuju untuk mempersiapkan dana darurat merasakan bahwa dampak pandemic Cov-19 cukup beresiko dalam menurunkan kemampuan bayar mereka atas pinjaman yang dimiliki sehingga mereka lebih memilih untuk membayar pinjaman dengan cara geser angsuran/reschedule sampai pandemic Cov-19 dapat mereka atasi.

Temuan penelitian ini cukup masuk akal jika dihubungkan dengan berbagai teori tentang tipe kepribadian, meskipun sangat sedikit peneliti yang melakukan penelitian-penelitian spesifik semacam ini.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan dua hal. Pertama, tipe kepribadian (*risky indebtness behaviour dan financial*

preparadness) dan daya juang (*problem solving*) secara simultan berpengaruh terhadap pilihan skema pembayaran pinjaman pada nasabah bank. Kedua, *Financial peparadness* berpengaruh secara parsial pada pemilihan skema pembayaran pinjaman pada nasabah bank.

Dari hasil penelitian ini dapat disarankan bahwa diperlukan pengujian lebih lanjut untuk menemukan tipe-tipe kepribadian yang akan mempengaruhi keputusan finansial individu dalam menyelesaikan kewajibannya menyelesaikan pinjaman, maupun dalam konteks yang lebih luas bisa dilakukan untuk memetakan perilaku finansial berdasarkan kebiasaan masing-masing individu berdasarkan tipe kepribadiannya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sugiura M, Sato S, Nouchi R, Honda A, Abe T, Muramoto T and Imamura F 2015 Eight personal characteristics associated with the power to live with disasters as indicated by survivors of the 2011 Great East Japan Earthquake Disaster PLoS One 10 1–14
- [2] Parrotta J L and Johnson P J 1998 The impact of financial attitudes and knowledge on financial management and satisfaction of recently married individuals J. Financ. Couns. Plan. 9 59–75
- [3] Netemeyer R, Warmath D, Fernandes D and Lynch J 2017 How Am I Doing? Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Psychological / Emotional Well-Being Adv. Consum. Res. 45 780–1
- [4] Donnelly G, Iyer R and Howell R T 2012 The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers J. Econ. Psychol. 33 1129–42
- [5] John O P and Srivastava S 1999 John Srivastava 1999 The Big Five trait taxonomy Handb. Personal. Theory Res. 2 102–38
- [6] Abrantes-Braga F D M A and Veludo-de-Oliveira T 2020 Help me, I can't afford it! Antecedents and consequence of risky indebtedness behaviour Eur. J. Mark. 54 2223–44
- [7] Rahman M, Azma N, Masud M A K and Ismail Y 2020 Determinants of indebtedness: Influence of behavioral and demographic factors Int. J. Financ. Stud. 8
- [8] Alexandra L, Németh Erzsébet and Boglárka Z 2017 Financial Personality Types and Attitudes that Affect Financial Indebtedness Int. J. Soc. Sci. Econ. Res. 2 6089–111
- [9] Tejomurti K, Nurhidayatulloh and Handayani I 2020 Application of the Proportionality Principle in the Credit Restructuring Policy for the SMEs Financial Performance During the Covid-19 Pandemic in Indonesia Proceedings of the 2nd International Conference of Law, Government and Social Justice (ICOLGAS 2020) vol 499 pp 685–91
- [10] Sabri M F, Wijekoon R and Rahim H A 2020 The influence of money attitude, financial practices, self-efficacy and emotion coping on employees' financial well-being Manag. Sci. Lett. 10 889–900
- [11] Morissan 2014 Metode Penelitian Survei. Indonesia (Prenadamedia Group)
- [12] Sugiyono 2011 Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D . Bandung: Alfabeta.
- [13] Cooper D R and Schindler P S 2011 Qualitative research Bus. Res. methods 4 160–82
- [14] Abdillah W and Hartono J 2015 Partial Least Square (PLS): alternatif structural equation modeling (SEM) dalam penelitian bisnis Yogyakarta Penerbit Andi 22 103–50
- [15] Hair J F, Black W C, Babin B J and Anderson R E 2010 Multivariate Data Analysis vol 7th Ed.
- [16] Ponchio M C, Cordeiro R A and Gonçalves V N 2019 Personal factors as antecedents of perceived financial well-being: evidence from Brazil Int. J. Bank Mark. 37 1004–24

Pengaruh Tipe Kepribadian dan Daya Juang Terhadap Pilihan Skema Pembayaran Pinjaman Nasabah Bank saat Pandemi Covid-19

ORIGINALITY REPORT

8%

SIMILARITY INDEX

8%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

siat.ung.ac.id

Internet Source

5%

2

eprints.akakom.ac.id

Internet Source

2%

3

eprints.upgris.ac.id

Internet Source

2%

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On