

## **BAB 5**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini menunjukkan pengetahuan serta kemampuan Generasi Z dalam pinjaman online yang ditandai dengan kemahiran mereka dalam menggunakan aplikasi serta memilih aplikasi pinjaman online yang didasari oleh kebutuhan mereka. Kemahiran mereka dalam menggunakan aplikasi ditandai dengan jawaban para informan yang mengatakan bahwa penggunaan aplikasi pinjaman online merupakan hal yang sangat mudah. Selain itu, Generasi Z juga memiliki pengetahuan yang mumpuni dalam melakukan pinjaman online. Hal ini ditandai dengan pengetahuan mereka tentang aplikasi-aplikasi mana saja yang memiliki lebih banyak promo dan tenor pinjaman yang fleksibel.

Penelitian ini juga menunjukkan pola penggunaan dana pinjaman online yang dilakukan oleh Generasi Z. Pola penggunaan ini ditandai dengan transaksi yang sering mereka lakukan, frekuensi peminjaman, dan jumlah aplikasi yang digunakan. Berdasarkan jawaban para informan, mayoritas dari mereka melakukan transaksi yang sifatnya konsumtif, seperti jalan-jalan, belanja, hingga pembelian barang-barang tren tertentu. Berdasarkan jawaban para informan, terlihat bahwa mereka cenderung meminjam dalam jumlah besar yang dialokasikan untuk kegiatan non-produktif. Mayoritas informan juga terlihat menggunakan lebih dari satu aplikasi pinjaman online. Pola penggunaan pinjaman online yang berpusat kepada hal-hal konsumtif membuat para informan seringkali mengalami kesulitan bayar hingga jatuh tempo. Hal ini terlihat dari mayoritas jawaban para informan yang mengalami sulit bayar hingga jatuh tempo yang diakibatkan pola konsumsi berlebihan.

Selain itu, penelitian ini juga menunjukkan makna konsumsi bagi Generasi Z yang ditandai dari alasan mereka menggunakan pinjaman online, penggunaan pinjaman online untuk hal yang sifatnya tersier, dan penggunaan pinjaman online yang terpicu iklan

media sosial. Berdasarkan jawaban mereka, mayoritas menjawab alasan menggunakan pinjaman online untuk hal-hal yang sifatnya konsumtif sehingga berdampak pada pola pengelolaan keuangan yang tidak sehat. Selain itu, 3 dari 5 informan mengaku pernah terpicu kebutuhan tersier dalam pinjaman online dan hampir semua informan mengaku kalau pernah terpicu melakukan perilaku konsumsi yang sifatnya konsumtif dari iklan-iklan yang ada di media sosial.

## **B. Rekomendasi**

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat rekomendasi yang dapat dilakukan. Karena skripsi ini menggunakan pendekatan berbasis sosiologi ekonomi, diharapkan penelitian selanjutnya bisa menggunakan pendekatan lain seperti psikologis maupun filosofis yang mempengaruhi perilaku konsumtif dalam pinjaman online untuk memberikan sudut pandang lain terkait perilaku konsumtif dengan mempertimbangkan perbedaan latar belakang ekonomi, pendidikan, dan wilayah tempat tinggal sebagai variabel tambahan.