

## **BAB II**

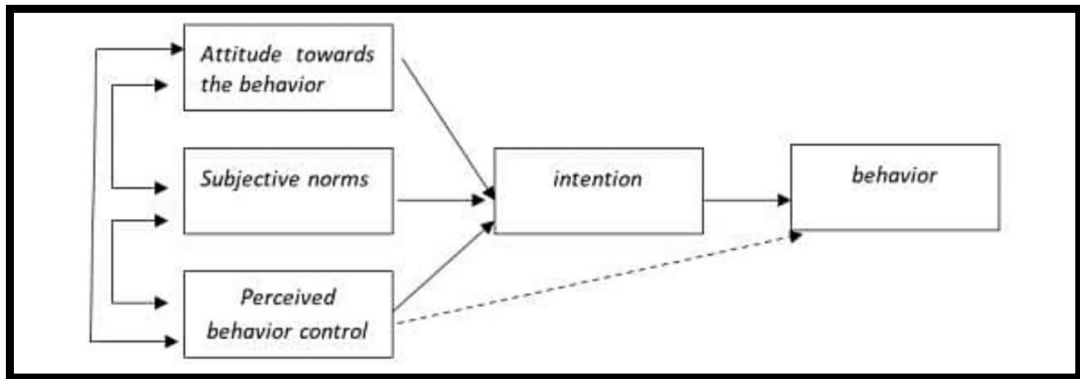
### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Tinjauan Teoritis**

##### **1. *Theory Planned Behavior***

Teori Perilaku Terencana (TPB), yang dikembangkan oleh Icek Ajzen, adalah kerangka konseptual yang dirancang untuk menjelaskan dan memprediksi perilaku manusia melalui faktor-faktor psikologis yang mendasarinya. Menurut TPB, perilaku individu dipengaruhi secara langsung oleh niat untuk melakukan tindakan, yang dibentuk oleh tiga komponen utama: sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Sikap mencerminkan evaluasi positif atau negatif terhadap perilaku yang dimaksud, norma subjektif mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau menghindari perilaku tersebut, sedangkan kontrol perilaku yang dirasakan menunjukkan sejauh mana individu percaya bahwa mereka mampu melakukan tindakan tersebut (Ajzen, 1991).

Dalam penelitian lainnya juga mengungkapkan bahwa tindakan manusia dipengaruhi oleh beberapa pertimbangan yaitu keyakinan tentang konsekuensi yang mungkin terjadi sebagai akibat dari perilaku ini yang akan menghasilkan sikap yang menguntungkan atau tidak menguntungkan terhadap perilaku, keyakinan tentang ekspektasi normatif orang lain yang akan menghasilkan tekanan sosial atau norma subjektif, keyakinan tentang keberadaan faktor yang dapat memfasilitasi atau menghambat kinerja perilaku ini (Jonathan & Bertuah, 2025).



**Gambar 2.1 Kerangka Konseptual TPB dari Buku Purwanto dkk. (2022)**

Teori ini mencakup 3 konsep yaitu Sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai orientasi yang dibentuk oleh keyakinan mengenai konsekuensi dari suatu tindakan, diinterpretasikan sebagai keyakinan perilaku, yang terkait dengan evaluasi subjektif individu terhadap lingkungan sekitarnya. Norma subjektif ialah persepsi individu terhadap ekspektasi dari pihak yang berpengaruh dalam kehidupan mengenai pertimbangan pelaksanaan dari suatu tindakan (Purwanto dkk., 2022). Dalam keuangan, sikap terhadap uang tunai, seperti keamanan dan kemudahan penggunaannya, serta norma subjektif yang dipengaruhi oleh lingkungan sosial, berperan besar dalam menentukan niat masyarakat untuk terus menggunakan uang tunai. Dalam ranah perilaku keuangan, TPB telah berkembang sebagai kerangka kerja utama untuk menganalisis berbagai jenis keputusan keuangan, termasuk perencanaan keuangan, praktik menabung dan akumulasi, serta pilihan metode pembayaran (Eriksson dkk., 2025). TPB dapat memudahkan memahami cara aspek psikologis dan sosial ekonomi mempengaruhi perilaku keuangan masyarakat, khususnya dalam konteks preferensi terhadap uang tunai yang masih tinggi meskipun ada perkembangan pembayaran elektronik (Bahri dkk., 2025).

## 2. *Continuous Intention to Use Cash*

Menurut (Ajzen, 1991), niat diasumsikan sebagai tanda motivasi seseorang yang menunjukkan seberapa besar keinginan atau upaya mereka lakukan untuk melakukan tindakan tertentu yang dianggap sebagai faktor utama dalam memprediksi apakah seseorang akan benar-benar melakukan tindakan tersebut.

*Continuous intention* adalah ketika seseorang menetapkan atau menyetujui suatu tindakan hanya berdasarkan keinginannya sendiri (Ardhiansyah dkk., 2024). Pada penelitian sebelumnya telah dijelaskan bahwa variabel ini dijelaskan sebagai niat atau keinginan berkelanjutan dari individu untuk tetap menggunakan uang tunai dalam aktivitas sehari-hari (Bahri dkk., 2025).

Menurut Nusantara, (2022) kelebihan uang tunai yang mempengaruhi orang masih memakai tunai adalah:

### a. Karakteristik Indonesia sebagai Negara Berkembang

Sebagai negara berkembang yang dicirikan oleh banyaknya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan pasar tradisional, masyarakat Indonesia masih sangat bergantung pada uang tunai sebagai instrumen pembayaran utama. Selain itu, tidak semua masyarakat Indonesia terbiasa atau bersedia mengadopsi metode pembayaran non-tunai, karena berbagai faktor, seperti kurangnya rekening bank dan keterbatasan pengetahuan teknologi.

### b. Data Pribadi Lebih Aman

Transaksi tanpa uang tunai menggunakan kartu ATM dan pembayaran digital rentan terhadap penyalahgunaan. Situasi ini tentu tidak akan terjadi jika uang tunai digunakan sebagai metode pembayaran.

c. Tidak Memiliki Batas Minimal Pembayaran

Uang tunai tidak memiliki batas minimum, serta dapat melakukan pembelian kurang dari Rp 20.000 menggunakan uang tunai.

d. Tidak Dikenakan Biaya Transaksi

Banyak *e-commerce* atau bank yang membebani dengan biaya transaksi meski hanya sekedar membeli pulsa atau pembayaran lainnya, serta saat menarik uang dari mesin ATM di bank yang berbeda, sedangkan uang tunai tidak memiliki biaya transaksi.

Menurut Ryan (2024), kekurangan uang tunai adalah sebagai berikut:

a. Risiko Kehilangan

Membawa uang tunai dalam jumlah besar meningkatkan risiko kehilangan atau pencurian. Karena uang tunai bersifat fisik dan mudah dibawa, sangat sulit untuk melacak atau memulihkannya jika hilang.

b. Tidak Efisien Untuk Transaksi Besar

Dalam transaksi pembelian properti, kendaraan bermotor, atau berbagai jenis barang mewah lainnya, pada umumnya lebih memilih menggunakan instrumen pembayaran non-tunai, karena dianggap lebih praktis dan mampu memfasilitasi nilai transaksi besar secara efisien.

c. Tidak Praktis Dalam Situasi Tertentu

Membawa uang tunai dalam jumlah besar menjadi tidak praktis, dikarenakan saat berpergian atau situasi tertentu, uang fisik itu rentan terhadap kerusakan fisik seperti sobek atau basah.

Faktor-faktor yang berpengaruh positif terhadap *continuous intention to use cash* pada penelitian Bahri dkk. (2025) adalah:

- a. *Attitude* (sikap), menghasilkan pengaruh yang positif dan signifikan dikarenakan individu yang memiliki sikap positif terhadap uang tunai (menganggap efektif, efisien, dan dapat diandalkan), oleh karena itu cenderung berniat untuk terus menggunakannya.
- b. *Subjective norm*, menghasilkan pengaruh positif dan signifikan, dikarenakan faktor lingkungan sosial, misalnya orang-orang di sekitar pengguna lebih suka *cash*, teman menyarankan penggunaan tunai, toko lebih memilih tunai yang sangat mempengaruhi niat berkelanjutan.

Penelitian dari Ajzen (1991) mengungkapkan tiga indikator variabel, diantaranya adalah keinginan atau kemauan untuk melakukan perilaku tertentu, motivasi dan tekad untuk melaksanakan perilaku, dan komitmen untuk melakukan perilaku di masa mendatang. Berdasarkan penelitian dari Bahri dkk. (2025) , didapatkan pernyataan untuk indikator variabel *continuous intention to use cash*: (1) niat penggunaan berkelanjutan, (2) konsistensi niat menggunakan uang tunai, dan (3) niat jangka panjang.

### **3. *Attitude***

*Attitude* atau sikap merupakan konstruksi yang menggambarkan kecenderungan individu terhadap suatu objek atau perilaku, yang berarti sikap ini dapat berupa aspek positif maupun negatif yang mempengaruhi niat seseorang dalam bertindak (Slamet & Sari, 2022).

Menurut Adiputra *et al.*, (2021) adalah respons terhadap kondisi keuangan yang dialami oleh individu, dimana sikap keuangan seseorang merupakan manifestasi dari penerapan prinsip-prinsip keuangan yang tepat untuk mempertahankan nilai melalui pengambilan keputusan dan manajemen sumber daya yang sesuai.

Penelitian dari Ajzen (1991) menyatakan indikator variabel yaitu:

- a. Kognitif: keyakinan seseorang tentang objek tersebut.
- b. Afektif: Perasaan atau emosi yang dimiliki seseorang terhadap objek tersebut.
- c. Perilaku: Cara seseorang cenderung bertindak berdasarkan sikap mereka.

Berdasarkan penelitian Bahri dkk., (2025), diperoleh pernyataan untuk indikator variabel *attitude*: (1) keyakinan tentang uang tunai, (2) pandangan terhadap kinerja dan manfaat uang tunai (3) preferensi perilaku menggunakan uang tunai di berbagai situasi, dan (4) nilai intrinsik uang tunai.

#### **4. Subjective Norm**

Menurut Ajzen (1991) dalam teori asli TPB, menjelaskan bahwa tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu, yang mencerminkan sejauh mana individu berpikir bahwa orang-orang penting bagi mereka menginginkan mereka untuk melakukan perilaku yang dimaksud. Pengertian lainnya merujuk pada persepsi personal tentang tekanan sosial yang dikenakan untuk mengadopsi perilaku tertentu, dimana norma subjektif terdiri dari dua komponen kunci yaitu persepsi individu tentang apa yang diharapkan orang lain

dari mereka dan motivasi mereka untuk mematuhi ekspektasi tersebut (Bosnjak dkk., 2020). Ajzen (1991) menyatakan indikator variabelnya adalah persepsi terhadap tekanan sosial dari orang terdekat atau kelompok tertentu, motivasi kepatuhan terhadap harapan sosial, dan keyakinan tentang apakah orang penting mendukung perilaku tersebut.

Sejalan dengan penelitian Bahri dkk. (2025) mencetuskan indikator variabelnya adalah: (1) keselarasan perilaku pembayaran pribadi dengan preferensi dominan di lingkungan sosial, (2) dorongan langsung dari orang-orang terdekat, (3) tekanan sosial dari orang-orang yang dianggap penting, dan (4) penerimaan sosial penggunaan uang tunai.

## **5. *Financial Anxiety***

Putri (2025) mengemukakan bahwa kondisi psikologis di mana individu mengalami perasaan cemas, khawatir, atau tekanan emosional yang berkaitan secara spesifik dengan situasi finansial mereka, termasuk kekhawatiran mengenai kemampuan memenuhi kebutuhan saat ini maupun masa depan.

Kartiko dkk. (2024) memaparkan tentang ini yakni tingkat kecemasan atau ketidaknyamanan emosional yang dirasakan seseorang tentang masalah keuangan pribadi. Menurut Lee dkk. (2023) mengungkapkan kondisi kecemasan yang berhubungan dengan aspek keuangan dan merupakan persepsi personal tentang tekanan sosial yang dikenakan untuk mengadopsi perilaku tertentu.

Menurut Dickson & Mulligan (2023), indikator variabelnya adalah: (1) kecemasan terkait situasi keuangan secara umum dan (2) kesulitan mengendalikan kekhawatiran terhadap kestabilan keuangan. Menurut pendapat Kartiko dkk. (2024)

mengemukakan indikator variabelnya adalah: (1) kekhawatiran terhadap kestabilan keuangan, (2) kecemasan tidak dapat mengendalikan pengeluaran, (3) kekhawatiran terhadap peningkatan utang. Berdasarkan penelitian An dkk. (2025) menyatakan indikator variabelnya adalah: (1) kekhawatiran terhadap masalah keuangan pribadi, (2) mengukur kekhawatiran tentang kehilangan kontrol atas pengeluaran dan potensi *overspending*.

## **6. *Perceived Behavioral Control***

Ajzen (1991) menyatakan persepsi subjektif individu tentang tingkat kontrol yang mereka miliki terhadap pelaksanaan perilaku itu sendiri, berbeda dari *outcome expectation*, PBC ini lebih kepada kemampuan untuk melakukan perilaku daripada hasil yang diharapkan dari perilaku itu. Penelitian lainnya menyebutkan sebagai persepsi seseorang terhadap kemampuannya untuk melakukan suatu perilaku tertentu, bergantung pada ketersediaan sumber daya dan peluang yang diperlukan untuk melaksanakan perilaku (Young & Wibowo, 2025).

Dalam perkembangan TPB, para ahli memiliki dua cara pandang yang berbeda dalam memahami bagaimana PBC bekerja mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Cara pandang pertama adalah PBC sebagai faktor yang berdiri sendiri dan sejajar dengan *attitude* dan *subjective norm* yang bekerja sama seperti tiga pilar yang saling menopang.

Cara pandang kedua adalah PBC tidak hanya berdiri sendiri, tetapi juga dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh *attitude* dan *subjective norm* terhadap niat seseorang, yang disebut sebagai peran moderator (Ho dkk., 2022). Penelitian Ajzen (1991) menyatakan indikator variabel yaitu keyakinan tentang ketersediaan sumber daya dan peluang, perasaan tentang kemampuan diri untuk

melakukan perilaku tertentu, dan persepsi tentang hambatan dan kemudahan dalam melakukan perilaku tersebut.

Bersumber pada penelitian Bahri dkk. (2025) dinyatakan pernyataan untuk indikator variabel ini adalah: (1) keyakinan diri terhadap kemampuan dalam menggunakan uang tunai secara efektif, (2) kemampuan individu dalam mengelola aspek keuangan pribadi, dan (3) keyakinan pada daya tahan individu dalam menghadapi masalah tak terduga.

## B. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Berikut adalah penelitian terdahulu yang terkait dalam penelitian ini dalam rentang tahun 2020-2025 yang menjadikan sebagai landasan empiris bagi peneliti dalam bentuk tabel sebagai berikut:

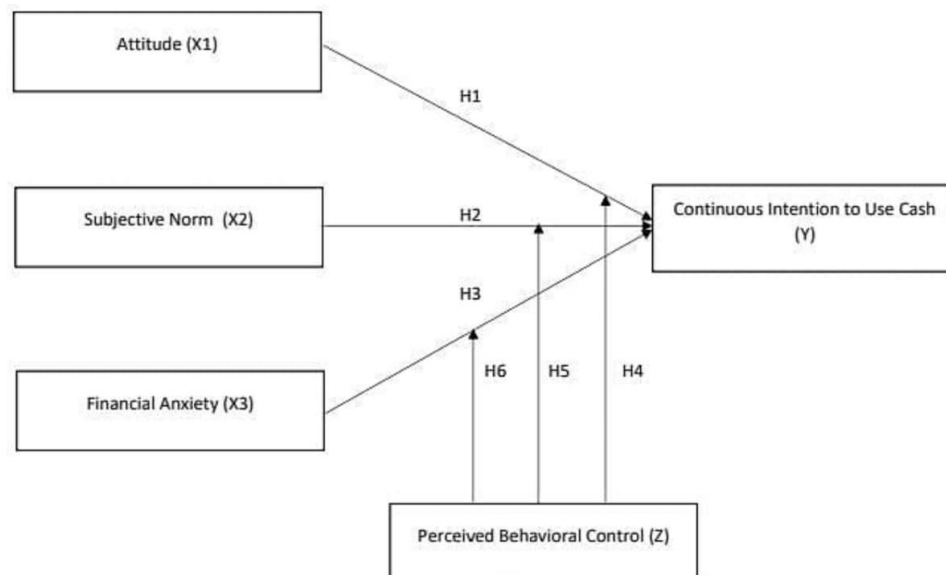
**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

No	Penulis (Tahun/Judul)	Variabel	Metode	Populasi/Sa mpel	Hasil
1	Bahri, Suroso, Suhendi, dan Sari (2025) dengan judul “Examining Cash Usage Behavior in Metropolitan Greater Jakarta Societies”	<p><b>a.</b> Dependen: <i>Continuous intention to use cash.</i></p> <p><b>b.</b> Independen: <i>Attitude, subjective norm, perceived behavioral control, satisfaction, perceived usefulness.</i></p> <p><b>c.</b> Mediator: <i>Perceived ease of use, perceived risk, and perceived quality attribute</i></p>	Kuantitatif dengan <i>SmartPLS</i>	<p><b>a.</b> Populasi: Masyarakat di wilayah metropolitan Jakarta Raya.</p> <p><b>b.</b> Sampel: 400 responden</p> <p><b>c.</b> Teknik sampling : <i>Purposive sampling</i></p>	Sikap dan norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berkelanjutan untuk menggunakan uang tunai, sedangkan kepuasan berpengaruh negatif. Kemudian persepsi kualitas atribut uang tunai dan persepsi risiko mempengaruhi sikap. Persepsi kemudahan penggunaan juga mempengaruhi kepuasan dan persepsi kegunaan.

2	Ho, S.S., Goh, T.J., & Chuah, A.S.F. (2022) dengan judul “ <i>Perceived Behavioral Control as a Moderator: Attitudes, Norms, and Scientists' Willingness to Engage the Public</i> ”.	<p>Dependen: <i>Willingness to engage the public</i></p> <p>Independen: <i>attitude toward public engagement, perceived descriptive norms, perceived positive media influence, perceived negative external norms, and personal norms</i></p> <p>Moderator: <i>Perceived Behavioral Control</i></p>	Kuantitatif dengan SPSS v.25	<p>a. Populasi: Ilmuwan STEM di Singapura</p> <p>b. Sampel: 706 responden.</p> <p>c. Teknik sampling: <i>Purposive sampling</i></p>	<p>a. Sikap positif &amp; norma pribadi signifikan memprediksi kesediaan (H1, H4 didukung).</p> <p>b. PBC berpengaruh positif signifikan (H5 didukung)</p> <p>c. Norma sosial tidak signifikan (H2, H3 tidak didukung)</p> <p>d. PBC memoderasi: sikap, norma deskriptif, pengaruh media positif, norma eksternal negatif, dan norma pribadi terhadap kesediaan</p>
3	Setiartiti & Maziyyah (2023) dengan judul “ <i>Reason to Use Cash Payment</i> ”	<p>Dependen: <i>Cash Usage</i></p> <p>Independen: <i>Manageable, flexibility, transaction volume, and charge for non-cash</i></p>	Kuantitatif dengan SPSS metode analisis regresi linier berganda	<p>a. Populasi: Masyarakat Yogyakarta yang berbelanja di Super Indo.</p> <p>b. Sampel: 100 responden</p> <p>c. Teknik Sampling: <i>Purposive sampling</i></p>	<p>a. <i>Manageable</i> berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penggunaan uang tunai.</p> <p>b. <i>Flexibility</i> berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap penggunaan uang tunai.</p> <p>c. <i>Transaction volume</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan uang tunai.</p>
4	Rumtutuly (2025) dengan judul	<p>Dependen: Perilaku Konsumtif</p>	Kuantitatif dengan <i>SmartPLS</i>	a. Populasi: mahasiswa yang aktif di	Pengguna digital merasa cemas terhadap kondisi keuangan mereka,

	“Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan: Kecemasan Finansial Terhadap Perilaku Konsumtif”	Independen: Kecemasan Finansial Moderasi: Literasi Keuangan		Universitas Pattimura b. Sampel 130 responden c. Teknik <i>Purposive sampling</i>	karena cenderung menahan diri dari konsumsi berlebihan
5	Ting An dkk. (2024) dengan judul “ <i>Mobile Payment, Financial Behavior and Financial Anxiety: A Multi-Group Structural Equation Modeling Study</i> ”	Dependen: <i>Mobile Payment usage</i> Independen: <i>Financial Anxiety</i> Mediasi: <i>Overspending</i>	Kuantitatif dengan CB-SEM	Populasi: Semakin sering menggunakan mobile payment, semakin besar kemungkinan mereka mengalami <i>overspending</i> , dan pada akhirnya merasakan kecemasan tentang kondisi keuangan mereka. Konsumen di Amerika Serikat yang berpartisipasi dalam NFCS. Sampel: 18.584 responden	

### C. Kerangka Pemikiran



Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran

#### D. Pengembangan Hipotesis

Hipotesis dapat diartikan sebagai pernyataan sementara yang bersifat dapat diuji, meramalkan apa yang diharapkan peneliti yang ditemukan dalam data empiris atau dugaan logis mengenai hubungan antara dua atau lebih variabel, yang dinyatakan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji yang diharapkan penulis dapat menemukan solusi (Murhadi, 2025).

Bersumber pada (Ajzen, 1991) menekankan bahwa semakin positif *attitude* dan *subjective norm*, dan semakin tinggi *perceived behavioral control*, semakin kuat *intention* (niat) individu untuk melakukan suatu perilaku. Dalam konteks penelitian ini, TPB digunakan untuk menjelaskan *continuous intention to use cash*.

Sikap terhadap penggunaan uang tunai mencerminkan sejauh mana uang tunai dianggap aman, praktis, dan mampu membantu mengendalikan pengeluaran. Studi empiris pada masyarakat metropolitan Jakarta menunjukkan bahwa sikap positif terhadap uang tunai berpengaruh signifikan memengaruhi niat untuk terus menggunakannya (Bahri dkk., 2025). Oleh karena itu, sikap yang semakin positif diasumsikan akan memperkuat niat individu untuk terus menggunakan uang tunai. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dihasilkan adalah:

**H1: *Attitude* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *continuous intention to use cash*.**

Selain sikap, norma subjektif juga berperan penting dalam membentuk niat. Norma subjektif menggambarkan tekanan sosial dari lingkungan, seperti keluarga, teman atau komunitas, yang memengaruhi preferensi pembayaran. Dalam masyarakat yang masih

banyak melakukan transaksi tatap muka, dukungan sosial terhadap penggunaan uang tunai terbukti mendorong individu untuk mempertahankan perilaku tersebut (Bahri dkk., 2025). Oleh karena itu, hipotesis yang didapatkan berdasarkan uraian tersebut adalah:

**H2: *Subjective norm* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *continuous intention to use cash*.**

Di sisi lain, faktor berupa *financial anxiety* turut memengaruhi keputusan pembayaran. Kecemasan finansial mencerminkan perasaan cemas dan tidak aman terkait kondisi keuangan pribadi, yang membuat individu untuk lebih berhati-hati dalam mengelola pengeluaran mereka. Penelitian menunjukkan individu dengan tingkat kecemasan finansial tinggi cenderung menghindari metode pembayaran digital yang berpotensi memicu *overspending*, dan memilih uang tunai karena memberikan kontrol yang lebih nyata terhadap arus keluar dana (An dkk., 2025).

Dengan demikian hipotesis yang diperoleh adalah:

**H3: *Financial anxiety* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *continuous intention to use cash*.**

Selanjutnya, dalam TPB, *perceived behavioral control* tidak hanya berperan sebagai variabel independen, tetapi juga dapat berfungsi sebagai variabel yang memperkuat atau melemahkan hubungan antara variabel (Ho dkk., 2022).

La Barbera & Ajzen (2020) menegaskan variabel PBC secara teoritis dan empiris dapat bertindak sebagai moderator, yang menghasilkan pengaruh *attitude* dan *subjective norm* terhadap *intention* akan lebih kuat ketika individu memiliki *perceived behavioral control* yang tinggi terhadap perilaku tersebut.

Dalam konteks penggunaan uang tunai, PBC menggambarkan keyakinan individu bahwa mereka dapat memperoleh, menyimpan, dan menggunakan uang tunai tanpa hambatan yang signifikan. Ketika PBC tinggi, sikap positif terhadap cash tidak hanya mencerminkan preferensi, tetapi juga didukung oleh rasa mampu untuk melakukannya, sehingga dampaknya terhadap niat berkelanjutan menjadi lebih kuat, maka diperoleh hipotesisnya adalah:

**H4: *Perceived behavioral control memoderasi pengaruh attitude terhadap continuous intention to use cash.***

Demikian juga pada pengaruh norma subjektif terhadap niat sangat bergantung pada tingkat kontrol yang dirasakan. La Barbera & Ajzen (2020) menunjukkan bahwa PBC memoderasi hubungan norma subjektif dan niat, bahkan ketika kontrol yang dirasakan tinggi, individu cenderung lebih mengandalkan penilaian dan kemampuannya sendiri dibanding tekanan sosial. Oleh karena itu, PBC diposisikan sebagai faktor yang menentukan kuat atau lemahnya pengaruh norma subjektif terhadap niat menggunakan uang tunai.

**H5: *Perceived behavioral control memoderasi pengaruh subjective norm terhadap continuous intention to use cash.***

Pada individu dengan tingkat *financial anxiety* tinggi, keyakinan akan kemampuan mengontrol transaksi menjadi sangat penting. PBC yang kuat memberikan rasa mampu dan terkendali dalam menggunakan uang tunai, sehingga kecemasan finansial tidak hanya mendorong preferensi terhadap cash, tetapi juga memperkuat niat untuk terus menggunakannya.

Sejalan dengan kerangka TPB yang diperluas oleh La Barbera & Ajzen (2020), PBC berfungsi sebagai kondisi batas yang memperkuat faktor psikologis termasuk kecemasan, ke dalam niat perilaku, maka hipotesis yang dihasilkan adalah:

**H6: *Perceived behavioral control* memoderasi pengaruh *financial anxiety* terhadap *continuous intention to use cash*.**