



SATU DIMENSI, DUA WAJAH: MEMETAKAN ORIENTASI KEUANGAN GENERASI Z DI SULAWESI TENGGARA ANTARA PERBANDINGAN SOSIAL DAN KEHATI-HATIAN FINANSIAL

**Wa Ode Sartika^{*1}, Samsul Bachri Soamole², Sitti Hadijah³, Harpiang Wardingsih⁴
Muhammad Suriyadarman Rianse⁵, Muhammad Fajar Salemak⁶**

^{1,3,4,5,6} Universitas Karya Persada Muna, Muna, Indonesia

² Politeknik Paramata Raha, Muna Indonesia

*Corresponding Author: waodesartika.ukpm@gmail.com

Info Article	
Received :	
01 April 2026	
Revised :	
04 Mei 2026	
Accepted :	
02 Juni 2026	
Publication :	
30 Juni 2026	
Keywords:	
<i>Discriminant</i>	
<i>Validity, Financial</i>	
<i>Management</i>	
<i>Behavior, Financial</i>	
<i>Prudence,</i>	
<i>Generation Z, Social</i>	
<i>Comparison</i>	
<i>Orientation</i>	
Kata Kunci:	
<i>Generasi Z, Kehati-</i>	
<i>Hatian Finansial,</i>	
<i>Pengelolaan</i>	
<i>Keuangan, Social</i>	
<i>Comparison</i>	
<i>Orientation,</i>	
<i>Validitas</i>	
<i>Diskriminan</i>	
Licensed Under a	
<i>Creative Commons</i>	
<i>Attribution 4.0</i>	
<i>International</i>	
<i>License</i>	
	

Abstract: *This study aims to examine whether social comparison orientation, financial prudence, and financial management behavior form distinct constructs or merge into a single dimension among Generation Z in Southeast Sulawesi. The research method involved a questionnaire survey distributed to Gen Z respondents, analyzed through confirmatory factor analysis, the Fornell - Larcker criterion, the heterotrait-monotrait ratio, and Harman's single-factor test. The results indicate that discriminant validity failed across all construct pairs due to overlapping item contents. Consequently, the three constructs merged into a single bipolar continuum of financial orientation, ranging from social comparison to prudence. Furthermore, this financial orientation behavior is cross-segmental, showing no significant differences across demographic backgrounds. These findings highlight the critical importance of discriminant validity testing in financial behavior research & underscore the need for comprehensive financial education interventions to mitigate social comparison pressures.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah social comparison orientation, kehati-hatian finansial, dan perilaku pengelolaan keuangan membentuk konstruk terpisah atau melebur menjadi satu dimensi pada Generasi Z di Sulawesi Tenggara. Metode penelitian yang digunakan adalah survei kuesioner terhadap responden Gen Z, yang dianalisis menggunakan confirmatory factor analysis, kriteria Fornell-Larcker, rasio heterotrait-monotrait, dan uji Harman single-factor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa validitas diskriminan gagal terpenuhi pada semua pasangan konstruk karena adanya konten item yang hampir identik. Ketiga konstruk tersebut terbukti melebur dan membentuk satu kontinum bipolar orientasi keuangan, dari kutub perbandingan sosial hingga kutub kehati-hatian. Selain itu, perilaku orientasi keuangan ini bersifat lintas-segmen tanpa perbedaan signifikan berdasarkan latar belakang demografis. Temuan ini menegaskan pentingnya uji validitas diskriminan dalam riset perilaku keuangan dan perlunya intervensi edukasi finansial yang komprehensif untuk menahan tekanan sosial.

INTRODUCTION

Bayangkan seorang mahasiswa di Raha yang membuka Instagram sebelum tidur. Dalam hitungan menit, layarnya dipenuhi unggahan teman-teman yang berbelanja tas bermerek, makan di kafe kekinian, atau memamerkan gadget terbaru. Tanpa disadari, muncul dorongan untuk tidak mau tertinggal dan akhirnya ia membuka aplikasi *paylater* untuk membeli sesuatu yang sebenarnya tidak begitu ia butuhkan. Skenario seperti ini bukan sekadar cerita fiksi. Inilah realita yang dihadapi jutaan anak muda Indonesia setiap hari, termasuk Generasi Z di Sulawesi Tenggara, mereka yang lahir sekitar 1997 hingga 2012 dan tumbuh sebagai generasi pertama yang benar-benar tidak bisa dipisahkan dari dunia digital.

Penelitian selama beberapa dekade sudah menunjukkan bahwa manusia memang punya kecenderungan alami untuk membandingkan diri dengan orang lain, terutama ketika tidak ada tolok ukur yang jelas (Festinger, 1954). Di era media sosial, kecenderungan ini yang oleh (Gibbons & Buunk, 1999) disebut *social comparison orientation* atau SCO, menjadi jauh lebih intens. Setiap hari, anak muda terpapar pada gambaran ideal kehidupan orang lain, dan penelitian membuktikan paparan semacam ini berkaitan dengan meningkatnya konsumsi demi penampilan serta perilaku finansial yang kurang bijak (Dittmar et al., 2014; Vogel et al., 2014).

Di sisi lain, ada kualitas yang bisa melindungi seseorang dari jebakan itu: kehati-hatian finansial (*financial prudence*). Kemampuan menunda gratifikasi, memahami risiko, dan merencanakan masa depan yang berakar pada teori regulasi diri (Baumeister & vhos, 2016) dan literasi keuangan (Lusardi & Mitchell, 2014), adalah benteng yang membantu seseorang tidak terseret arus konsumsi berlebih. Di Sulawesi Tenggara, ketegangan antara kedua kutub ini tampak nyata.

Kemudahan layanan *paylater* dan tekanan *fear of missing out* (FOMO) berpotensi mendorong pengeluaran berbasis penampilan (Kumar et al., 2024; Lia & Natswa, 2021; Yudistira et al., 2025), sementara literasi keuangan yang belum merata membuat sebagian anak muda rentan mengambil keputusan finansial yang kurang tepat (OJK & BPS, 2025; *Women's World Banking*, 2022). Memahami bagaimana perbandingan sosial dan kehati-hatian finansial berkaitan dengan perilaku keuangan Generasi Z di wilayah ini menjadi relevan, baik secara akademik maupun untuk merancang program edukasi keuangan yang efektif.

METHOD

Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain *cross-sectional survey*. Data dikumpulkan satu kali pada satu titik waktu melalui kuesioner *self-report*. Konsekuensi metodologis dari desain satu-sumber/satu-waktu ini yakni kerentanan terhadap *common method bias*, diantisipasi secara eksplisit melalui uji Harman *single-factor* (lihat 3.5).

Populasi penelitian adalah Generasi Z (lahir kira-kira 1997–2012) di Sulawesi Tenggara. Pengambilan sampel dilakukan secara non-probabilitas (*purposive/convenience sampling*) melalui penyebaran kuesioner daring. Ukuran sampel akhir ditetapkan melalui *sample funnel* yang dapat direplikasi: 340 entri mentah → 0 duplikat → 45 responden non-Gen Z dikeluarkan → pemeriksaan kelengkapan dan *screening careless responding* → N final = 295. Kriteria inklusi: termasuk rentang usia Gen Z dan mengisi kuesioner secara lengkap.

Instrumen berupa kuesioner tertutup dengan skala Likert 1–5 (1 = sangat tidak setuju hingga 5 = sangat setuju). Item disusun untuk mengukur tiga konsep awal yakni *social comparison orientation* (SCO), *financial prudence*, dan perilaku pengelolaan keuangan. Dua item perilaku bersifat *reverse-scored* ($Q7R = 6 - Q7$; $Q8R = 6 - Q8$) karena berbunyi negatif (belanja demi penampilan). Item Q6 dan Q9 dikeluarkan karena kinerja psikometrik yang lemah. Untuk analisis dimensi-tunggal (RQ2–RQ3), seluruh 14 item disatukan menjadi skor komposit Orientasi Keuangan (FO) dengan menyamakan arah (item kutub gengsi dibalik), sehingga skor tinggi berarti makin hati-hati.

Tabel 1. Definisi Operasional

Konstruk	Definisi operasional (rujukan)	Item	Penskalaan
Social Comparison Orientation (SCO)	Kecenderungan disposisional membandingkan diri dengan orang lain (Gibbons & Buunk, 1999)	Q1–Q5, Q10 (6 item)	Likert 1–5
Financial Prudence	Kehati-hatian dan disiplin finansial; menunda gratifikasi (Baumeister & vhos, 2016; Lusardi & Mitchell, 2014)	Q12, Q14 (2 item)	Likert 1–5
Perilaku Pengelolaan Keuangan	Praktik menabung, menganggarkan, mengendalikan utang (Dew & Xiao, 2011)	Q13, Q7R, Q8R (3 item; Q7 & Q8 dibalik)	Likert 1–5
Orientasi Keuangan (FO) skor komposit	Kontinum bipolar gengsi/perbandingan sosial ↔ kehati-hatian finansial (hasil reposisi studi)	14 item (kutub gengsi dibalik)	Rerata 1–5

Catatan: Q6 dan Q9 dikeluarkan dari seluruh analisis.

Kuesioner disebarikan secara daring kepada responden Gen Z di Sulawesi Tenggara. Partisipasi bersifat sukarela dan jawaban bersifat anonim. Data yang masuk diekspor, lalu melewati prosedur pembersihan dan penyaringan sebelum dianalisis. Analisis ditata mengikuti urutan pengujian yang dilakukan dan dipetakan ke tiap pertanyaan penelitian. Seluruh komputasi dijalankan dengan perangkat lunak statistik berbasis Python (antara lain pandas, numpy, scipy, statsmodels, dan factor_analyzer).

Table 2. Teknik Analisis

Tujuan / Pertanyaan	Teknik analisis	Kriteria keputusan
Reliabilitas instrumen	Cronbach's α ; Spearman-Brown (untuk konstruk 2 item)	α minimal 0,70
Validitas konvergen	Loading terstandar (CFA), Average Variance Extracted (AVE), Composite Reliability (CR)	AVE minimal 0,50; CR minimal 0,70
Validitas diskriminan (RQ1)	Kriteria Fornell-Larcker dan rasio Heterotrait-Monotrait (HTMT)	$\sqrt{\text{AVE}}$ melebihi korelasi antar-konstruk; HTMT di bawah 0,85
Common method bias	Uji Harman single-factor	Varians faktor pertama di bawah 50%
Profil orientasi keuangan (RQ2)	Statistik deskriptif (mean, SD, rentang) dan korelasi Pearson antar-konstruk	—
Uji beda demografi (RQ3)	One-way ANOVA pada skor FO menurut usia, pekerjaan, dan tingkat pengeluaran	Signifikan bila p di bawah 0,05
Model ilustratif (Lampiran analitis A1–A3)	Uji asumsi (Shapiro-Wilk untuk normalitas residual, Breusch-Pagan untuk homoskedastisitas, VIF untuk multikolinearitas); regresi moderasi hierarkis dengan mean-centering dan suku interaksi; simple slope pada ± 1 SD; estimasi ulang robust (SE HC3 dan bootstrap 5.000 sampel)	Bukan uji kausal; hanya ilustrasi redundansi pengukuran

Urutan logis pengujian penting: validitas diskriminan (RQ1) diuji lebih dulu. Karena konstruk terbukti tidak terpisah secara empiris, regresi moderasi hierarkis beserta uji asumsinya tidak ditafsirkan sebagai uji hubungan/kausal antar-konstruk, melainkan dipertahankan pada Lampiran analitis untuk menunjukkan bagaimana redundansi pengukuran memunculkan R^2 yang tampak tinggi namun menyesatkan.

RESULT AND DISCUSSION

Bab ini menyajikan hasil analisis dari dataset terverifikasi ($N = 295$), disusun mengikuti urutan tiga pertanyaan penelitian: pengujian struktur pengukuran (RQ1), pemetaan profil orientasi keuangan (RQ2), dan uji beda demografi (RQ3).

Catatan penting: Analisis regresi dan moderasi yang tersedia di Lampiran analitis (Tabel A1–A3) tidak ditafsirkan sebagai uji kausal. Karena ketiga konstruk terbukti tidak terpisah secara empiris, analisis itu hanya disajikan sebagai ilustrasi redundansi pengukuran.

Profil Responden

Tabel 3. Alur Seleksi Sampel (Sample Funnel) dan Profil Responden

Tahap Seleksi	n Tersisa	Gugur
Entri mentah	340	—
Setelah hapus duplikat	340	0
Setelah filter usia Gen Z	295	45
Setelah cek kelengkapan	295	0
Setelah screening careless	295	0
N FINAL	295	—

Karakteristik	Kategori	n	%
Usia	20–30 tahun	239	81,0
	Di bawah 20 tahun	56	19,0
Pekerjaan	Mahasiswa	191	64,7
	Karyawan	62	21,0
	Freelance	36	12,2
	Wirausaha	3	1,0
Pengeluaran/bln	Lainnya	3	1,0
	Di bawah Rp2 juta	229	77,6
	Rp2–5 juta	63	21,4
	Rp5–10 juta	3	1,0

Catatan: Responden tersebar di wilayah Muna dan sekitarnya (Raha, Muna Barat, Kambara, Madodo, Wakobalu Agung, Kontunaga, Mantobua). Rincian domisili akan dihitung ulang setelah kolom data dibersihkan.

Reliabilitas dan Konsistensi Internal

Sebelum memeriksa hubungan antarkonstruk, langkah pertama adalah memastikan bahwa setiap instrumen pengukuran bekerja dengan baik. Hasilnya sangat memuaskan.

Tabel 4. Reliabilitas dan Korelasi Item-Total

Konstruk	Korelasi Item-Total (r)	Reliabilitas
SCO (X, 6 item)	Q1 .767; Q2 .766; Q3 .765; Q4 .763; Q5 .749; Q10 .767	$\alpha = 0,916$
Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y, 3 item)	Q13 .743; Q7R .741; Q8R .728	$\alpha = 0,861$
Financial Prudence (M, 2 item)	$r(Q12, Q14) = .827$	Spearman-Brown = 0,905

Ketiga konstruk memiliki reliabilitas yang sangat baik ($\alpha > 0,85$). Ini berarti instrumen yang digunakan konsisten dan stabil. Namun, reliabilitas yang baik baru merupakan syarat perlu dan bukan syarat cukup. Pertanyaan yang lebih penting adalah apakah ketiga konstruk ini benar-benar mengukur hal yang berbeda.

Uji Validitas: Di Sinilah Temuan Mengejutkan Muncul (RQ1)

Tabel berikut menampilkan tiga hal sekaligus: statistik deskriptif, korelasi antarkonstruk, dan hasil uji validitas diskriminan.

Tabel 5. Statistik Deskriptif dan Korelasi Antarkonstruk

Konstruk (skala 1–5)	Mean	SD	SCO	Fin. Prudence	Perilaku Keu.
SCO	3,042	1,028	1		
Financial Prudence	2,827	1,164	−0,842	1	
Perilaku Pengelolaan Keuangan	2,896	1,081	−0,894	0,870	1

Perhatikan angka korelasi di kolom kanan: semua berada di kisaran 0,84 hingga 0,89. Ini angka yang sangat tinggi dan terlalu tinggi untuk konstruk yang seharusnya berbeda. Untuk mengkonfirmasinya secara formal, penelitian menerapkan uji CFA.

Tabel 6. Validitas Konvergen dan Diskriminan (CFA, N = 295)

(a) Validitas konvergen dan reliabilitas — semua terpenuhi ✓

Konstruk	Loading	AVE ($\geq 0,50$)	CR ($\geq 0,70$)	$\sqrt{AVE}$
SCO	0,79–0,81	0,646 ✓	0,916 ✓	0,803
Financial Prudence	0,908–0,910	0,827 ✓	0,905 ✓	0,909
Perilaku Pengelolaan Keuangan	0,79–0,87	0,671 ✓	0,859 ✓	0,819

(b) Uji Fornell-Larcker diagonal ($\sqrt{AVE}$, cetak tebal) harus lebih besar dari korelasi di barisnya. GAGAL untuk SCO & Perilaku ✗

	SCO	Fin. Prudence	Perilaku
SCO	0,803		
Financial Prudence	−0,842	0,909	
Perilaku Pengelolaan Keuangan	−0,894	0,870	0,819

(c) HTMT — idealnya $< 0,85$. GAGAL semua pasangan ✗

	SCO	Fin. Prudence	Perilaku
SCO	—	0,925	1,007
Financial Prudence	0,925	—	0,986
Perilaku Pengelolaan Keuangan	1,007	0,986	—

Apa arti semua ini? Validitas diskriminan TIDAK terpenuhi. Korelasi antarkonstruk (0,84–0,89) melampaui akar AVE-nya, semua nilai HTMT di atas 0,85, bahkan SCO–Perilaku mendekati 1,0. Lebih lanjut, uji Harman *single-factor* menunjukkan bahwa faktor pertama menjelaskan 70,31% varian jauh melampaui ambang 50% yang mengindikasikan common method bias serius. Akar permasalahannya dapat ditelusuri ke konten item: dua dari tiga indikator Perilaku Keuangan (Q7R, Q8R) mengukur belanja penampilan/bermerek yang dibalik konten yang secara konseptual

hampir identik dengan manifestasi perilaku SCO. Dengan kata lain, SCO dan Perilaku Pengelolaan Keuangan praktis mengukur dimensi yang sama dari arah yang berbeda. Kesimpulan untuk RQ1: ketiga konstruk tidak terpisah secara empiris. Mereka membentuk satu kontinum bipolar yang kita sebut orientasi keuangan yang membentang dari kutub perilaku berbasis perbandingan sosial/gengsi di satu sisi, hingga kutub kehati-hatian finansial di sisi lain. Skala 14 item yang merepresentasikan kontinum ini memiliki reliabilitas sangat tinggi ($\alpha = 0,968$).

Profil Orientasi Keuangan dan Perbedaan Demografi (RQ2 & RQ3)

Dengan menerima bahwa ketiga konstruk membentuk satu dimensi, penelitian kemudian membentuk Skor Orientasi Keuangan (FO) dari 14 item pada satu skala. Item yang mengarah ke kutub gengsi dibalik sehingga skor tinggi mencerminkan kecenderungan lebih hati-hati secara finansial.

Tabel 7. Profil Orientasi Keuangan dan Uji Beda Demografi (N = 295)

Variabel	Kategori	n	Mean FO	SD
Usia	20–30 tahun	239	2,868	1,033
	Di bawah 20 tahun	56	3,023	1,109
Pekerjaan	Mahasiswa	191	2,957	1,064
	Karyawan	62	2,839	1,033
	Freelance	36	2,673	1,016
	Wirausaha	3	3,267	1,106
	Lainnya	3	2,617	0,315
Pengeluaran/bln	Di bawah Rp2 juta	229	2,910	1,050
	Rp2–5 juta	63	2,835	1,034
	Rp5–10 juta	3	3,275	1,442

Uji beda (one-way ANOVA): *Usia* $F = 0,991$; $p = 0,320$. *Pekerjaan* $F = 0,763$; $p = 0,550$. *Pengeluaran* $F = 0,321$; $p = 0,726$. *Ketiganya tidak signifikan*. Membaca hasil ini: orientasi keuangan Generasi Z Sultra rata-rata sedikit di bawah titik tengah skala ($M = 2,90$ pada skala 1–5), yang berarti secara umum sampel condong tipis ke kutub perbandingan sosial/gengsi namun dengan variasi individual yang sangat lebar ($SD = 1,05$; rentang 1,05–4,85). Yang paling menarik adalah bahwa orientasi ini merata lintas usia, pekerjaan, dan tingkat pengeluaran, semua nilai p jauh di atas 0,30. Ini bukan ciri khas mahasiswa atau pekerja bergaji tinggi saja. Ini fenomena yang tampaknya umum pada Generasi Z di wilayah ini.

Catatan: Kategori Wirausaha, Lainnya, dan pengeluaran Rp5–10 juta masing-masing hanya $n = 3$, sehingga estimasinya tidak stabil dan tidak diinterpretasi lebih jauh.

Discussion

Orientasi Keuangan Gen Z: Satu Dimensi, Bukan Tiga

Temuan psikometrik utama penelitian ini adalah sesuatu yang jarang diakui secara terbuka dalam literatur perilaku keuangan: tiga konsep yang secara teoritis berbeda dari social comparison orientation, kehati-hatian finansial, dan perilaku pengelolaan keuangan ternyata tidak dapat dibedakan secara empiris pada sampel ini. Validitas konvergen setiap konstruk sendiri sangat baik (AVE 0,65–0,83; CR 0,86–0,92). Artinya, setiap skala mengukur sesuatu dengan konsisten dan akurat. Masalahnya adalah bahwa "sesuatu" yang diukur masing-masing skala itu ternyata sama. Korelasi antarkonstruk yang sangat tinggi (r 0,84–0,89), kegagalan semua kriteria HTMT, dan faktor tunggal yang menjelaskan 70,31% varian, semuanya menunjuk pada kesimpulan yang sama: ini adalah satu kontinum bipolar.

Kontinum itu membentang dari satu ujung yang kita sebut kutub gengsi/perbandingan sosial (mudah terpengaruh, suka konsumsi demonstratif, lemah dalam pengelolaan keuangan), ke ujung lain yang kita sebut kutub kehati-hatian (tidak mudah terpengaruh tren, bijak secara finansial, disiplin dalam pengelolaan keuangan). Skala 14 item yang merepresentasikan kontinum ini memiliki reliabilitas luar biasa ($\alpha = 0,968$).

Mengapa Konstruk Gagal Terpisah, dan Apa Artinya

Akar permasalahannya bisa dilacak ke desain instrumen. Dua dari tiga item Perilaku Keuangan (Q7R dan Q8R) mengukur belanja penampilan dan pembelian barang bermerek yang dibalik konten yang hampir identik dengan manifestasi perilaku dari SCO. Dengan kata lain, kita tidak sengaja memasukkan dua cermin yang mengukur hal yang sama dari sisi yang berbeda. Akibatnya, ketika kedua "konstruk" itu diregresikan, R^2 yang tampak sangat tinggi ($\approx 0,85$) bukan bukti daya prediksi yang kuat, melainkan cerminan dari tautologi pengukuran. Ini seperti memprediksi tinggi badan seseorang menggunakan panjang kakinya: korelasinya tinggi, tapi kita tidak sedang mengukur dua hal berbeda. Upaya menyelamatkan dengan menggabungkan item menjadi model dua-konstruk (perilaku berbasis perbandingan sosial vs. kehati-hatian) juga gagal diskriminan (HTMT 0,925; Fornell-Larcker tidak terpenuhi; $r = -0,878$), meski reliabilitasnya tetap sangat tinggi ($\alpha = 0,95$). Ini menegaskan bahwa permasalahannya bukan pada cara mengelompokkan item, melainkan pada konten item itu sendiri.

Tentang Interaksi yang Tidak Signifikan

Suku interaksi SCO $\times$ kehati-hatian yang tidak signifikan ($\beta = 0,016$; $p = .520$; 95% CI $[-0,030, 0,061]$) tidak seharusnya dibaca sebagai "kehati-hatian gagal memoderasi pengaruh SCO." Pembacaan yang lebih tepat adalah bahwa *premis moderasi itu sendiri gugur*: ketika prediktor dan moderator berasal dari satu dimensi yang sama, suku interaksi kehilangan makna konseptual. Temuan null ini bukan kegagalan hipotesis, ia adalah bagian dari bukti yang mengarahkan kita untuk merumuskan ulang pertanyaan penelitian.

Profil Orientasi Keuangan: Rentan Tapi Merata

Rata-rata orientasi keuangan ($M = 2,90$; $SD = 1,05$; skala 1–5) menunjukkan bahwa sampel secara umum sedikit condong ke kutub gengsi ketimbang kehati-hatian namun kesenjangannya tidak dramatis, dan variasi antarindividu sangat besar. Temuan yang paling signifikan dari RQ3 adalah justru ketiadaan perbedaan yang signifikan: usia, pekerjaan, dan tingkat pengeluaran tidak secara bermakna membedakan orientasi keuangan. Ini mengisyaratkan bahwa kerentanan finansial berbasis gengsi bukanlah masalah satu kelompok demografis tertentu. Ia lintas-segmen dari mahasiswa hingga karyawan, dari yang berpenghasilan rendah hingga menengah.

Implikasi Temuan

Implikasi praktis: Karena orientasi keuangan merupakan satu kontinum, intervensi yang paling efektif adalah yang menggarap kedua sisi sekaligus menurunkan kerentanan terhadap tekanan perbandingan sosial (misalnya melalui literasi media dan manajemen ekspektasi sosial) sekaligus menumbuhkan disiplin dan kehati-hatian finansial. Dan karena fenomena ini lintas-segmen, program edukasi sebaiknya menjangkau Generasi Z secara luas, bukan menargetkan satu kelompok saja.

Implikasi teoretis: Temuan ini menegaskan sebuah peringatan metodologis yang penting: dua konsep yang secara teoritis berbeda bisa runtuh menjadi satu dimensi pada tataran pengukuran. Validitas diskriminan harus diperiksa sebagai prasyarat, bukan sebagai formalitas belaka.

Implikasi metodologis: Hindari klaim kausal dalam desain cross-sectional. Hindari pula klaim hubungan antarkonstruksi hingga instrumen didesain ulang, lolos uji validitas diskriminan, dan studi direplikasi dengan data baru.

CONCLUSION

Pada Generasi Z di Sulawesi Tenggara (N = 295), social comparison orientation, kehati-hatian finansial, dan perilaku pengelolaan keuangan tidak terpisah secara empiris. Ketiganya membentuk satu dimensi bipolar dengan orientasi keuangan yang sangat reliabel ($\alpha = 0,968$). Rata-rata orientasi sedikit condong ke kutub perbandingan sosial ($M = 2,90$; skala 1–5), dan fenomena ini merata lintas usia, pekerjaan, serta tingkat pengeluaran. Ini bukan persoalan satu segmen demografis ini adalah kondisi umum Generasi Z di wilayah ini. Program edukasi keuangan sebaiknya dirancang untuk menggeser orientasi ke arah kehati-hatian dengan cara yang komprehensif: tidak hanya mengajarkan literasi dan disiplin finansial, tetapi juga membangun ketahanan terhadap tekanan sosial dan budaya gengsi. Dan karena fenomena ini lintas-segmen, jangkauan program sebaiknya luas dan tidak hanya menyasar mahasiswa atau kelompok berpenghasilan tertentu.

REFERENCES

- Baumeister, & vhos,. (2016). *HANDBOOK OF SELF-REGULATION: RESEARCH, THEORY, AND APPLICATIONS—UQ ESPACE*.
<https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:577576>
- Dew, J. P., & Xiao, J. J. (2011). *THE FINANCIAL MANAGEMENT BEHAVIOR SCALE: DEVELOPMENT AND VALIDATION*. 22(1).
- Dittmar, H., Bond, R., Hurst, M., & Kasser, T. (2014). THE RELATIONSHIP BETWEEN MATERIALISM AND PERSONAL WELL-BEING: A META-ANALYSIS. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(5), 879–924.
<https://doi.org/10.1037/a0037409>
- Festinger, L. (1954). A THEORY OF SOCIAL COMPARISON PROCESSES. *Human Relations*, 7(2), 117–140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>
- Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). INDIVIDUAL DIFFERENCES IN SOCIAL COMPARISON: DEVELOPMENT OF A SCALE OF SOCIAL COMPARISON ORIENTATION. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(1), 129–142. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.1.129>
- Kumar, A., Salo, J., & Bezawada, R. (2024). THE EFFECTS OF BUY NOW, PAY LATER (BNPL) ON CUSTOMERS' ONLINE PURCHASE BEHAVIOR. *Journal of Retailing*, 100(4), 602–617.
<https://doi.org/10.1016/j.jretai.2024.09.004>

- Lia, D. A. Z., & Natswa, S. L. (2021). *BUY-NOW-PAY-LATER (BNPL): GENERATION Z'S DILEMMA ON IMPULSIVE BUYING AND OVERCONSUMPTION INTENTION*. 130–137. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.211115.018>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). THE ECONOMIC IMPORTANCE OF FINANCIAL LITERACY: THEORY AND EVIDENCE. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- OJK, & BPS. (2025). *SISTEM LAYANAN INFORMASI KEUANGAN (SLIK)*. <https://ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Sistem-Layanan-Informasi-K keuangan-SLIK.aspx>
- Vogel, E. A., Rose, J. P., Roberts, L. R., & Eckles, K. (2014). SOCIAL COMPARISON, SOCIAL MEDIA, AND SELF-ESTEEM. *Psychology of Popular Media Culture*, 3(4), 206–222. <https://doi.org/10.1037/ppm0000047>
- Women's World Banking: Empowering Women Through Financial Inclusion*. (2022, November 7). <https://www.womensworldbanking.org/>
- Yudistira, C. G. P., Widianara, I. M., Muderana, I. K., Saputra, U. W. E., & Wirga, I. W. (2025). *THE EFFECT OF FEAR OF MISSING OUT (FOMO) ON STUDENT CONSUMPTIVE BEHAVIOR IN E-COMMERCE LIVE SHOPPING*. 668–677. https://doi.org/10.2991/978-94-6463-882-0_76