

Edukasi Perbankan-Keluangan

Persembahkan **FAJAR** dan **STIM Nt**

Kartu Kredit dan Pembelian Kompulsif

Saat ini, perilaku belanja kompulsif telah menjadi salahsatuopkemenarik bagi sejumlah peneliti di bidang pemasaran, karena dianggap sebagaiakibatdari materialisme dan dampak buruk dari konsumertisme. Alasannya, kardampak sangat serius, baik itu secara perseorangan mau-

pun bagi publik. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa memiliki kartu kredit (KK) merupakan faktor yang paling berpengaruh disamping haerat membeli barang-barang modis yang ditawarkan pada pembeli perumahan (home shopper) melalui TV.

Perilaku belanja kompulsif dengan menggunakan KK berdampak terhadap risiko gagal bayar karena berbagai fasilitas seperti kemudahan dan kenyamanannya yang diberikan, pada banyak kasus membuat pemilik KK tidak menyadari dan tidak dapat mengontrol penggunaannya. Raveendran (2008) menemukan bahwa pembelian kompulsif berpengaruh positif terhadap peluang terjadinya gagal bayar KK. Perilaku pembayarannya KK kurang atau sebesar 10 persen dapat digolongkan dalam gagal bayar.

Menurut Father and O'Guinn (1992), basanyapembelian kompulsif adalah seseorang yang tidak dapat mengendalikan atau mengatasi dorongan untuk membeli sesuatu, spontan, tanpa menghiraukan risiko, misalnya risiko keuangan keluarga. Beberapa diantara mereka menunjukkan pembelian secara elemen atau yang disebut juga pembelian kompulsif (compulsive buying).

Perilaku pembelian kompulsif juga tidak terlepas dari hubungannya sosial individu dengan lingkungan sekitarnya. Informasi yang didapatkan dari lingkungan akan mempengaruhi keputusan untuk melakukan pembelian tertentu. Dengan demikian, informasi yang didapatkan mengenai fungsi kartu kredit, kuatnya daya tarik dan kemudahan mendapatkan kartu kredit dalam menjamin terpenuhinya kebutuhan secara tiba-tiba, akan makin meningkatkan perilaku kompulsif, karena tidak lagi bertimbang-timbang.

Beberapa kepustakaan penelitian yang dilakukan maka semakin tinggi peluang terjadinya perilaku pembelian impulsif.

Tentu saja tidak ngan menggunakan mun demikian, bisa mungkin ti dalam berperilaku rhindar dari ken terjadinya perilaku yang berisiko. Konrus bisa membuat yang keinginan, namun juga harus ngatur ketangant secara finansial si dengan batas ke maka konsumen maksakan untuk nya. (*)



KASNENY KARIM

KUNJUNGI PAMERAN KAMI DI TRANS STUDIO MALL
25 NOV - 04 DES 2016
GROUND FLOOR (DEPAN FAT DRAGON)