

# Komunikasi Interpersonal Orang Tua pada Anak dalam Edukasi Pinjaman Online: Studi Kasus Terkait *Interpersonal Power* Orang Tua pada Keluarga Ekonomi Menengah ke Bawah

Panggah Lesmantoro <sup>1\*</sup>, Arif Surya Kusuma <sup>2</sup>

<sup>1\*,2</sup> Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Komunikasi dan Informatika, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Kabupaten Sukoharjo, Provinsi Jawa Tengah, Indonesia.

*Corresponding Email:* 1100210223@student.ums.ac.id <sup>1\*</sup>

## Histori Artikel:

*Dikirim* 22 November 2025; *Diterima dalam bentuk revisi* 20 Desember 2025; *Diterima* 1 Januari 2025; *Diterbitkan* 10 Januari 2026. Semua hak dilindungi oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) STMIK Indonesia Banda Aceh.

## Abstrak

Asumsi dalam penelitian ini adalah bagaimana Generasi Z sebagai digital native menjadi generasi yang akrab dan mudah dalam mengakses media seperti aplikasi pinjaman online. Beberapa riset telah menunjukkan pro dan kontra dalam budaya pinjaman online. Terlebih berdasarkan data OJK yang menunjukkan Gen Z sebagai penyumbang kredit macet terbesar menjadi urgensi dilakukan penelitian ini. Dalam proses literasi media digital terdapat beberapa kesenjangan antara orang tua dengan Gen Z sebagai fenomena digital divide. Melalui kondisi tersebut, inovasi pinjaman online muncul sebagai problematika khususnya dalam konteks keluarga. Fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana kecenderungan komunikasi interpersonal orang tua kepada anak dalam konteks Interpersonal Power dan power manakah yang paling cocok dalam mengedukasi anak tentang pinjaman online pada kelas keluarga menengah ke bawah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif serta teori Interpersonal Power yang digagas oleh John R. P. French and Bertram Raven dan diadaptasi oleh Joseph A. Devito dalam menjelaskan proses-proses edukasi pinjaman online yang dilakukan orang tua kepada Gen Z. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tidak semua jenis kekuasaan yang dimiliki orang tua dapat diterapkan dalam kondisi keluarga menengah ke bawah. Reward power, coercive power dan expert power tidak relevan untuk diterapkan dalam keluarga sedangkan referent power dan legitimate power terbukti menjadi kekuasaan dominan untuk digunakan dalam lingkup keluarga menengah ke bawah. Kedua kekuasaan ini menghasilkan pendekatan sosial yang sesuai dengan realitas sosial ekonomi keluarga menengah ke bawah dengan referent power untuk membentuk kesadaran dan legitimate power sebagai pengawasan.

**Kata Kunci:** Edukasi; Pinjaman Online; Interpersonal Power; Komunikasi Keluarga.

## Abstract

The assumption in this research is how Generation Z, as digital natives, has become a generation that is familiar and easily accesses media such as online lending applications. Several studies have shown the pros and cons within the online lending culture. Furthermore, data from the OJK indicating that Gen Z is the largest contributor to bad credit highlights the urgency of conducting this research. In the process of digital media literacy, there are gaps between parents and Gen Z, known as the digital divide phenomenon. Within these conditions, online lending innovation emerges as problematic issue, particularly in a family context. The focus of this research is the tendency of interpersonal communication between parents and children regarding Interpersonal Power and which type of power is most suitable for educating children about online lending in lower-middle-class families. This study uses a qualitative method with a descriptive approach and the Interpersonal Power theory initiated by John R. P. French and Bertram Raven, adapted by Joseph A. Devito, to explain the online lending education processes conducted by parents for Gen Z. The results of this study indicate that not all types of power possessed by parents can be applied in lower-middle-class family conditions. Reward power, coercive power, and expert power are irrelevant to be applied in these families, whereas referent power and legitimate power proved to be the dominant powers used within the lower-middle-class family scope. These two powers produce a social approach that aligns with the socio-economic reality of lower-middle-class families, with referent power used to build awareness and legitimate power used for supervision.

**Keyword:** Education; Online Lending; Interpersonal Power; Family Communication.

## 1. Pendahuluan

Perkembangan internet dan teknologi telah menjadi pilar utama dalam transformasi kehidupan manusia, tidak hanya di Indonesia tetapi juga di seluruh dunia. Fenomena ini mencerminkan betapa pentingnya peran teknologi dalam mendukung berbagai sektor kehidupan, termasuk sektor keuangan. Di era digital, berbagai inovasi hadir untuk memenuhi kebutuhan efisiensi di berbagai aspek, salah satunya dalam pengelolaan keuangan. Transformasi digital telah mengubah cara individu maupun kelompok mengakses dan mengelola keuangan mereka. Sebelumnya, transaksi keuangan konvensional mengharuskan individu untuk melakukan transaksi secara langsung di lokasi tertentu menggunakan uang tunai atau melalui perbankan. Hal ini tentu saja menyulitkan mereka yang berada jauh dari akses layanan perbankan. Kini, berkat kemajuan teknologi, layanan seperti *digital banking* dan *e-money* memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk mengakses layanan keuangan kapan saja dan di mana saja. Generasi Z (*Gen Z*), yang lahir antara tahun 1997 hingga 2012, merupakan kelompok yang paling banyak terpapar dan terbiasa menggunakan teknologi digital, menjadikan mereka sebagai *digital native*. Teknologi telah memberi dampak signifikan terhadap kehidupan mereka, terutama di sektor keuangan. Salah satu perubahan besar yang terjadi adalah perkembangan *financial technology* (*fintech*), yang menggabungkan teknologi dengan layanan keuangan, yang membawa perubahan signifikan dari model bisnis konvensional ke model digital (Suharyati, 2019). Perubahan ini telah mendorong banyak perusahaan untuk berinovasi dalam menghadirkan bisnis baru, salah satunya adalah layanan peminjaman online (*peer-to-peer lending*). *Fintech* ini berkembang pesat di Indonesia dan diterima dengan baik oleh masyarakat (Harahap *et al.*, 2017). Pertumbuhan yang positif ini menyebabkan banyak perusahaan startup *fintech* bermunculan di Indonesia, seiring dengan pesatnya adopsi teknologi yang mampu mempengaruhi gaya hidup masyarakat, terutama *Gen Z* yang sangat menginginkan segala sesuatu yang cepat dan mudah. *Generasi Z* menyambut baik *fintech* sebagai sarana untuk mempermudah transaksi keuangan yang lebih efektif dan efisien (Wajuba *et al.*, 2021). Perkembangan teknologi finansial yang paling signifikan adalah *peer-to-peer lending*, yang semakin banyak dikenal oleh masyarakat.

Hal ini muncul sebagai solusi karena semakin meningkatnya kebutuhan transaksi dan pendanaan yang tidak bisa dipenuhi oleh sistem perbankan konvensional. Pada tahun 2020, tercatat sebanyak 157 perusahaan *fintech* terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), dengan 146 di antaranya merupakan platform konvensional dan 11 lainnya merupakan platform berbasis syariah. Namun, hingga Juli 2024, jumlah perusahaan *fintech lending* yang terdaftar dan berizin di OJK berkurang menjadi 98 perusahaan (OJK, 2024). Pinjaman online (*pinjol*), sebagai produk lembaga keuangan non-bank hasil dari inovasi sektor keuangan *digital 4.0*, saat ini banyak diminati oleh masyarakat (Savitri *et al.*, 2021). Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan bahwa pada periode Desember 2024, industri *fintech lending* mengalami pendanaan bermasalah sebesar Rp2,01 triliun, dengan mayoritas masalah terjadi pada peminjam individu, yang mencapai 74,74%. Data OJK menunjukkan bahwa *generasi Z* merupakan kelompok usia dengan utang terbanyak dibandingkan generasi lainnya, mencatatkan diri mereka sebagai pengguna utama pinjaman online. Meski demikian, meskipun akses terhadap media semakin mudah, *Gen Z* menghadapi tantangan besar dalam literasi keuangan. Peningkatan literasi keuangan di Indonesia masih menghadapi kendala, dengan tingkat literasi keuangan yang terbilang rendah (Primasari *et al.*, 2024). Literasi keuangan sangat penting untuk mengatasi berbagai permasalahan yang muncul akibat penggunaan pinjaman online. Minimnya pemahaman masyarakat, khususnya di kalangan *Generasi Z*, tentang pengelolaan keuangan, menjadi tantangan besar dalam proses edukasi. Dalam hal ini, orang tua memegang peranan penting dalam mendidik anak-anak mereka mengenai pengelolaan keuangan. Sebagai orang terdekat, orang tua perlu memahami pinjaman online agar mereka dapat mencegah anak-anak mereka terjerat utang berisiko (Tiara Pujianti, Ernawulan Syaodih, 2019). Namun, ada hambatan besar dalam proses edukasi ini, salah satunya adalah kesenjangan digital antara generasi orang tua dan anak, di mana pemahaman orang tua mengenai literasi digital terbatas, sehingga sering kali mereka kesulitan menjelaskan masalah keuangan digital kepada anak-anak mereka (Winarsih *et al.*, 2024).

Perbedaan pandangan antara orang tua yang lebih konservatif dalam mengelola keuangan dan anak yang lebih terbuka terhadap layanan *fintech* menambah kompleksitas kesenjangan ini (Sandri *et al.*, 2023). Komunikasi interpersonal antara orang tua dan anak memainkan peran penting dalam membentuk pola pikir dan kebiasaan finansial anak. Orang tua sering kali menjadi figur utama dalam memberikan edukasi mengenai keuangan sejak usia dini. Komunikasi yang terbuka dan suportif antara orang tua dan anak dapat meningkatkan literasi digital anak serta membantu mereka memahami risiko penggunaan *teknologi finansial* (Aprilia, 2021). Namun, perkembangan *teknologi digital* memberikan tantangan dalam berkomunikasi, karena orang tua kesulitan mengikuti perkembangan platform digital yang digunakan oleh anak-anak mereka akibat kurangnya pengetahuan orang tua mengenai teknologi tersebut. Anak-anak, di sisi lain, lebih memilih berkomunikasi melalui platform digital daripada berbicara langsung dengan orang tua mereka (Lawang *et al.*, 2021). Perbedaan gaya hidup yang didominasi oleh kemudahan *teknologi* ini menyebabkan kesulitan komunikasi antara orang tua dan anak, terutama terkait gaya komunikasi *Gen Z* yang lebih menyukai pendekatan santai dan bersahabat dibandingkan gaya komunikasi yang otoriter dan penuh aturan yang lebih sering diterapkan oleh generasi orang tua (Christiani & Ikasari, 2020). Interpersonal power orang tua memiliki pengaruh yang besar terhadap sikap anak dalam menghadapi pinjaman online. Kepercayaan yang dibangun antara orang tua dan anak, berdasarkan kedekatan emosional, menjadi sumber kekuatan bagi orang tua untuk mempengaruhi anak mereka dalam memberikan edukasi mengenai *teknologi* dan informasi yang berkembang pesat di era ini. Pengaruh orang tua terhadap anak sangat penting, karena meskipun *Gen Z* menguasai *teknologi*, mereka rentan terhadap dampak psikologis yang muncul, seperti gangguan mental, depresi, dan kecemasan akibat tekanan media sosial dan kesepian akibat kurangnya interaksi yang bermakna (Wahdi *et al.*, 2023). Fokus penelitian ini adalah keluarga dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah. Berdasarkan klasifikasi Mandiri Institute, keluarga menengah ke bawah memiliki pendapatan bulanan antara Rp1,5 juta hingga Rp3,5 juta, yang secara finansial masih rentan terhadap perubahan ekonomi. Dengan kondisi ekonomi yang kurang stabil, banyak keluarga menengah ke bawah yang terpaksa memanfaatkan pinjaman online untuk memenuhi kebutuhan mendesak, meskipun pinjaman ini membawa risiko yang besar (Dantowi, 2024). Praktik ini memperburuk kondisi ekonomi keluarga, menyebabkan lingkaran kemiskinan melalui beban utang yang berkelanjutan. Dampak negatif pinjaman online tidak hanya berpengaruh pada ekonomi keluarga, tetapi juga pada aspek sosial dan psikologis.

Penelitian sebelumnya tentang dampak pinjaman online terhadap keharmonisan keluarga di Kabupaten Kediri Lombok Barat mengungkapkan dampak negatif pinjaman online terhadap rumah tangga, termasuk krisis identitas agama dan lingkaran kemiskinan. Namun, penelitian tersebut belum mengulas tentang komunikasi dan edukasi dalam keluarga. Penelitian lain yang relevan adalah studi tentang kesejahteraan keluarga peminjam bank keliling yang membahas bagaimana pinjaman memengaruhi keluarga, meskipun ini lebih berfokus pada pinjaman konvensional daripada layanan *fintech lending*. Berbagai problematika yang dihadapi oleh *Gen Z*, sebagai *digital native*, menunjukkan betapa pentingnya edukasi terkait penggunaan pinjaman online. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada rumusan masalah: "Bagaimana kecenderungan komunikasi interpersonal orang tua kepada anak dalam konteks *Interpersonal Power* dan jenis kekuasaan mana yang paling efektif dalam mengedukasi anak tentang pinjaman online di keluarga kelas menengah ke bawah?" Penelitian ini mengadopsi perspektif *Interpersonal Power* yang dikemukakan oleh John R. P. French dan Bertram Raven, serta diadaptasi oleh Joseph A. Devito, untuk menjelaskan proses edukasi pinjaman online yang dilakukan orang tua kepada anak-anak *generasi Z*.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan paradigma *konstruktivisme*, di mana peneliti berusaha untuk memahami bagaimana proses komunikasi antara orang tua dan anak dalam konteks edukasi pinjaman online. Paradigma ini merupakan cara pandang individu untuk memahami dunia (Umanailo, 2019).

Konstruktivisme memandang bahwa realitas bukanlah sesuatu yang tetap, melainkan merupakan hasil dari interaksi antara individu atau kelompok dengan lingkungannya berdasarkan perspektif, latar belakang, dan pengalaman masing-masing. Paradigma ini dipilih untuk menggali bagaimana individu membangun realitas mereka secara subyektif dan bagaimana makna sosial terbentuk dari interaksi tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Menurut Creswell (2012), penelitian kualitatif adalah sebuah proses pemahaman makna dalam perilaku individu dan kelompok, serta menggambarkan masalah sosial dan kemanusiaan. Pendekatan kualitatif dipilih dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman lebih dalam tentang fenomena komunikasi antara orang tua dan anak. Penggunaan metode studi kasus memungkinkan peneliti untuk menganalisis fenomena pinjaman online secara lebih mendalam dalam kehidupan nyata. Robert K. Yin (2003) dalam bukunya *Case Study Research: Design and Methods* menyatakan bahwa studi kasus adalah metode penelitian yang didasarkan pada pengalaman nyata, dengan fokus pada bagaimana dan mengapa fenomena tertentu terjadi. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data *purposive non-probability sampling*. Teknik ini tidak memberi kesempatan yang sama bagi setiap elemen dalam populasi untuk dipilih sebagai sampel. Salah satu bentuk teknik non-probability sampling adalah *purposive sampling*, di mana sampel dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2013). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah keluarga dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah, yang terdiri dari orang tua yang memiliki anak berusia Generasi Z, yaitu kelahiran 1997–2012. Informan penelitian ini difokuskan pada orang tua yang memegang peran dominan dalam mengedukasi anak-anak mereka, dengan fokus utama pada perspektif orang tua. Penelitian ini dilaksanakan di wilayah pinggiran kota dengan perbedaan ekonomi yang signifikan, mencakup pekerjaan, pendapatan, dan pendidikan, untuk memperluas pemahaman mengenai bagaimana *power* orang tua beroperasi dalam berbagai kondisi ekonomi.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur. Esterberg (2002) menyatakan bahwa wawancara semi-terstruktur digunakan untuk mengumpulkan data jika peneliti sudah mengetahui informasi yang perlu diperoleh. Oleh karena itu, peneliti menyiapkan instrumen penelitian berupa pedoman wawancara dengan pertanyaan yang telah disusun sebelumnya. Wawancara ini dilaksanakan dengan pendekatan yang lebih bebas dan terbuka, di mana responden diminta untuk mengemukakan pendapat dan ide-ide mereka mengenai permasalahan yang dibahas. Pengumpulan data berlangsung selama dua bulan, menggunakan instrumen berupa pedoman wawancara semi-terstruktur yang mencakup pertanyaan mengenai pengetahuan umum tentang pinjaman online, *Interpersonal Power* orang tua, dan edukasi pinjaman online. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model Miles and Huberman (1984). Analisis data dilakukan secara berkelanjutan, baik selama proses pengumpulan data maupun setelah data terkumpul. Model Miles and Huberman melibatkan tiga langkah utama: pertama, reduksi data, yang merupakan proses pemilihan dan peringkasan data yang relevan untuk memberikan gambaran yang jelas. Kedua, penyajian data dalam bentuk uraian atau naratif untuk memudahkan pemahaman fenomena yang terjadi. Ketiga, penarikan kesimpulan dan verifikasi kesimpulan berdasarkan bukti yang mendukung. Proses ini memastikan bahwa kesimpulan yang diambil dapat menjawab rumusan masalah (Sugiyono, 2013). Penelitian ini juga menggunakan teknik triangulasi data untuk memastikan validitas data. Triangulasi, menurut Fraenkel and Wallen (2006), adalah prosedur untuk memvalidasi data dengan menggunakan berbagai sumber dan metode untuk menguji keabsahan data. Triangulasi yang diterapkan dalam penelitian ini mencakup triangulasi sumber, metode, dan waktu. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dengan membandingkan data yang diperoleh dari berbagai sumber. Data yang terkumpul kemudian dideskripsikan dan dibagi menjadi beberapa kategori untuk mengidentifikasi kesamaan dan perbedaan pendapat atau ide, yang selanjutnya dianalisis untuk menarik kesimpulan.

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1 Hasil

Pada bagian ini, penelitian akan memfokuskan diri pada konsep *Interpersonal Power* dari perspektif Joseph A. Devito. Konsep ini digunakan untuk menganalisis pola komunikasi antara orang tua dan anak dalam konteks edukasi pinjaman online. Melalui teori ini, penelitian ini mengkaji bagaimana kekuasaan interpersonal (*Interpersonal Power*) berperan dalam membentuk pola komunikasi dan sejauh mana pengaruh orang tua terhadap anak dalam keluarga kelas ekonomi menengah ke bawah. Devito mengungkapkan bahwa kekuasaan interpersonal merupakan dinamika yang muncul dalam interaksi sosial dan dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi yang terjadi. Penelitian ini menggambarkan hubungan komunikasi antara orang tua dan anak serta mekanisme edukatif yang diterapkan dalam mencegah penyalahgunaan pinjaman online di kalangan keluarga dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah.

Pinjaman online telah berkembang pesat di era digital ini, memberikan kemudahan dalam mengakses layanan keuangan yang cepat, terutama dalam menghadapi kondisi darurat keuangan. Namun, kemudahan yang ditawarkan ini juga disertai dengan risiko yang perlu ditanggung oleh para pelaku pinjaman online. Oleh karena itu, edukasi mengenai pinjaman online sangat diperlukan, dimulai dari lingkup keluarga. Penelitian Dantowi (2024) mengungkapkan bahwa sebagian besar pelaku pinjaman online berasal dari keluarga dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah. Data global menunjukkan bahwa 65-70% pelaku pinjaman online berasal dari kelompok keluarga menengah ke bawah, dengan tingkat gagal bayar pada kelompok ini mencapai 30-40%. Dalam penelitian ini, terdapat empat informan yang terdiri dari orang tua yang memegang peran dominan dalam mengedukasi anak-anak mereka dalam konteks keluarga kelas menengah ke bawah, yang memiliki anak-anak dalam rentang usia *Gen Z*.

Tabel 1. Data Informan Penelitian

No	Nama (Inisial)	Usia	Jenis Kelamin	Profesi	Penghasilan
1	S	56	L	Buruh Bangunan	1,5-2 juta
2	M	53	P	Buruh Pabrik	2,2 juta
3	R	51	P	Wiraswasta	3-4 Juta
4	B	55	L	Wiraswasta	3-4 Juta

##### 3.1.1 Pengetahuan Orang Tua Mengenai Pinjaman Online

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari informan, diketahui bahwa mereka memiliki pengetahuan dasar mengenai pinjaman online, meskipun pemahaman mereka tentang literasi keuangan masih terbatas. Sebagian orang tua dan anak menunjukkan pemahaman yang cukup mengenai pinjaman online, namun hanya sebatas pada mekanisme dan aturan yang diterapkan oleh aplikasi. Mereka tidak memiliki pemahaman yang mendalam, seperti mengenai pentingnya cek BI (Bank Indonesia) yang berfungsi untuk mengevaluasi kelayakan kredit. Keterbatasan akses terhadap literatur keuangan di kalangan keluarga menengah ke bawah menyebabkan kesadaran akan pentingnya literasi keuangan untuk pengelolaan keuangan pribadi masih rendah. Sebagian besar informan mengetahui bahwa pinjaman online merupakan layanan keuangan digital yang memungkinkan pengguna memperoleh dana secara cepat melalui aplikasi di smartphone. Pemahaman orang tua terkait pinjaman online sebagian besar didasarkan pada pengalaman pribadi mereka serta nasihat yang diberikan berdasarkan kondisi finansial yang pernah mereka alami. Dalam interaksi dengan anak-anak, orang tua cenderung menggunakan pengalaman pribadi untuk membentuk persepsi dan pemahaman anak mengenai keputusan finansial yang akan diambil. Hal ini terlihat dari pengakuan beberapa informan yang menyatakan bahwa meskipun mereka memberikan ruang bagi anak untuk mengakses media digital, orang tua tetap berusaha memantau dan memberikan arahan berdasarkan pengalaman mereka sendiri terkait potensi risiko yang terkait dengan pinjaman online.

Contoh pernyataan dari informan adalah sebagai berikut:

"Saya tidak pernah mengambil pinjaman online karena jujur saya orangnya tidak melek teknologi. Yang saya tahu tentang pinjaman online ya hanya pinjaman lewat aplikasi. Dan soal risikonya, ya bunganya ada yang sangat tinggi. Terus kalau terlambat bayar, kita bisa dikejar-kejar debt collector bahkan sampai ke tempat kerja yang tentunya akan berdampak buruk pada pandangan orang." (M, Agustus 2025)

Pernyataan ini menunjukkan bahwa pemahaman yang diberikan oleh orang tua lebih berfokus pada pengalaman pribadi mereka dan sering kali berfungsi sebagai bentuk peringatan moral. Dalam hal ini, orang tua berusaha membantu anak membangun kesadaran mengenai potensi risiko yang timbul dari penggunaan pinjaman online, khususnya terkait dengan dampak sosial seperti tekanan psikologis, penurunan reputasi, dan gangguan terhadap kestabilan keuangan keluarga. Hal ini diperkuat dengan pernyataan lain dari informan yang menegaskan bahwa meskipun pinjaman online memberikan akses cepat, bunga yang tinggi tetap menjadi masalah yang mendasar.

"Pinjaman online itu adalah pinjaman yang diberikan lewat online dengan risiko bunga yang tinggi. Sebenarnya, pinjaman online ini memudahkan bagi nasabah, tapi kendalanya adalah bunga yang terlalu tinggi." (B, Agustus 2025)

### 3.1.2 Interpersonal Power Orang Tua

Penelitian ini menggunakan Model *Power* yang dikemukakan oleh French dan Raven, yang membagi kekuasaan menjadi lima kategori: *Referent Power*, *Legitimate Power*, *Expert Power*, *Reward Power*, dan *Coercive Power*. Berikut ini adalah analisis mengenai masing-masing kategori kekuasaan yang diterapkan orang tua dalam edukasi pinjaman online.

#### 1) Referent Power

Kategori pertama adalah *Referent Power*, di mana orang tua berpendapat bahwa mereka belum dapat menjadi teladan yang baik bagi anak-anak mereka dalam mengelola keuangan. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan dalam mengelola keuangan pribadi, sehingga mereka merasa tidak dapat memberikan contoh yang ideal. Salah seorang informan menyatakan:

"Menjadi teladan sepertinya masih kurang karena saya pribadi mengelola keuangan hanya untuk bisa cukup sehari-hari dan menghindari pembelian yang berlebihan, apalagi untuk hal-hal yang tidak dibutuhkan." (R, Agustus 2025)

Beberapa informan lainnya juga menyampaikan bahwa orang tua kelas menengah ke bawah sering kali hanya dapat berbagi pengalaman buruk mereka tentang keuangan, seperti kesulitan membayar utang dan terjebak dalam lingkaran hutang, sebagai cara untuk mencegah anak-anak mereka mengalami hal yang sama. Salah satu informan mengatakan:

"Pengalaman pribadi saya yang sudah terjebak dalam lingkaran pinjaman. Ambil pinjaman buat nutup pinjaman lain, atau istilahnya gali lubang tutup lubang..." (S, Agustus 2025)

Dengan berbagi pengalaman tersebut, orang tua berharap anak-anak mereka bisa lebih berhati-hati dan tidak terjerumus dalam situasi yang sama. Respon anak-anak juga menunjukkan bahwa mereka lebih cenderung untuk mendengarkan peringatan orang tua karena hal tersebut adalah pengalaman nyata yang mereka alami, bukan sekadar ketakutan yang tidak berdasar.

#### 2) Legitimate Power

Kekuasaan kedua adalah *Legitimate Power*, yang merupakan kekuasaan yang sah dimiliki oleh orang tua sebagai figur yang berperan dalam mendidik anak. Dalam hal ini, orang tua tidak merasa memiliki kuasa penuh dalam mengatur keuangan anak mereka, terutama ketika anak sudah dewasa dan bekerja. Namun, mereka tetap memberikan arahan dan saran untuk membantu anak menghindari risiko negatif, seperti terjerat pinjaman online. Salah seorang informan menyatakan:

"Bukan mengatur, ya, cuma bisa mengarahkan dan memberi saran saja, apalagi karena anak sudah besar." (S, Agustus 2025)

Meskipun anak sudah mandiri, orang tua merasa bahwa mereka tetap memiliki tanggung jawab untuk memberi nasihat dan mengingatkan anak-anak mereka akan risiko yang mungkin timbul dari keputusan finansial yang diambil. Namun, orang tua juga mengakui bahwa keuangan anak sudah menjadi tanggung jawab pribadi mereka. Seperti yang disampaikan oleh informan lain:

"Itu merupakan tanggung jawab seorang anak, dan saya tidak memiliki hak untuk mengaturnya." (R, Agustus 2025)

Meski demikian, orang tua tetap berusaha untuk membimbing anak mereka agar memahami risiko dari pinjaman online yang ilegal dan mengarahkan mereka agar tidak terjerat oleh pinjaman yang berisiko tinggi.

"Sebagai orang tua, sudah menjadi tugas saya untuk membimbing dan memberitahu risiko-risiko yang akan terjadi, apalagi di zaman sekarang banyak orang yang ingin serba instan padahal risikonya sangat besar..." (R, Agustus 2025)

### 3) Reward Power

Kekuasaan berikutnya adalah *Reward Power*, yaitu kekuasaan untuk memberi hadiah atau penguatan positif kepada anak. Penelitian ini menunjukkan bahwa orang tua dari keluarga menengah ke bawah tidak merasa perlu memberikan hadiah ketika anak mereka bertanggung jawab dalam mengelola keuangan atau tidak mengambil pinjaman saat menghadapi krisis keuangan. Sebagaimana disampaikan oleh salah satu informan:

"Tidak ada karena sudah menjadi hal yang wajib setiap orang bisa mengelola keuangan." (R, Agustus 2025)

Orang tua melihat bahwa mengelola keuangan dengan bijak adalah tanggung jawab yang seharusnya dilakukan anak tanpa perlu diberi hadiah. Namun, mereka tetap memberikan apresiasi dalam bentuk dukungan moral, seperti pujian, ketika anak tidak terjerat pinjaman saat krisis keuangan. Seperti yang disampaikan oleh informan lain:

"Saya pikir anak nggak perlu dikasih hadiah untuk hal seperti ini, cukup apresiasi saja." (M, Agustus 2025)

Selain itu, orang tua merasa bangga apabila anak dapat membantu keluarga dalam mengelola keuangan.

### 4) Coercive Power

*Kekuasaan Coercive* atau kekuasaan untuk memberikan hukuman atau sanksi digunakan oleh orang tua untuk mencegah anak terlibat dalam pinjaman online yang berisiko. Dalam penelitian ini, beberapa orang tua menyatakan bahwa mereka memperingatkan anak-anak mereka tentang risiko yang timbul dari pinjaman online dan memberlakukan larangan jika anak mereka telah mengalami dampak negatif, seperti gagal bayar. Salah satu informan menyatakan:

"\*Sebagai orang tua, kalau anak gagal bayar, saya akan larang, tapi tetap sebagai orang tua saya bayar terlebih dahulu pinjamannya..." (M, Agustus 2025)

Namun, orang tua juga mengakui bahwa meskipun mereka melarang anak mereka mengambil pinjaman online, anak tersebut kadang masih tetap melakukannya tanpa memberitahukan orang tua. Seperti yang disampaikan oleh informan lain:

"Ya, kalau saya larang anak saya, tahunya sudah, tapi belum tentu mau menuruti. Malah bisa saja ambil pinjaman dan tidak bilang." (S, Agustus 2025)

Sebagian orang tua memilih untuk membiarkan anak mereka merasakan akibat dari gagal bayar untuk memberi pelajaran, dengan harapan anak akan belajar dari pengalaman tersebut.

### 5) Expert Power

Kekuasaan terakhir adalah *Expert Power*, yang berhubungan dengan pengetahuan atau keahlian orang tua dalam mengelola keuangan. Dalam penelitian ini, sebagian besar orang tua mengaku bahwa mereka memiliki pengetahuan terbatas mengenai literasi keuangan dan bahkan merasa anak mereka lebih mengerti soal keuangan. Salah satu informan mengatakan:

"Pengetahuan saya soal keuangan gitu minim, jadi paling cuma dari pengalaman pribadi atau yang saya tahu aja." (S, Agustus 2025)

Meskipun keterbatasan pengetahuan mengenai literasi keuangan, orang tua tetap berbagi pengalaman pribadi mereka tentang bagaimana mereka mengelola pinjaman dan bagaimana menghindari risiko-risiko yang muncul. Salah satu informan berbagi pengalaman:

"Saya memanfaatkan pengalaman saya bertahun-tahun untuk ngarahin anak gimana biar keuangannya itu sehat." (M, Agustus 2025)

Orang tua berharap anak mereka dapat memverifikasi pinjaman online yang legal melalui lembaga resmi seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk memastikan bahwa pinjaman tersebut sah dan tidak menambah risiko keuangan keluarga.

### 3.1.3 Edukasi Orang Tua Pada Anak

Edukasi mengenai pinjaman online dalam keluarga berkembang melalui proses komunikasi interpersonal yang berlangsung secara berkelanjutan antara orang tua dan anak. Komunikasi ini berfungsi sebagai saluran utama dalam penyampaian informasi terkait mekanisme pinjaman online, serta sebagai ruang untuk membentuk kesadaran akan risiko dan menguatkan tanggung jawab finansial anak terhadap keputusan yang diambil. Dalam konteks ini, orang tua berperan sebagai pihak yang memiliki pengalaman empiris terkait masalah finansial, sementara anak berperan sebagai pihak yang lebih terpapar pada perkembangan teknologi. Oleh karena itu, edukasi yang terbentuk bersifat timbal balik, di mana orang tua menentukan arah komunikasi, namun anak juga turut berperan aktif dalam memahami dan menerima informasi tersebut. Dalam penelitian ini, komunikasi yang terjadi antara anak dan orang tua dalam membicarakan masalah keuangan, khususnya terkait pinjaman online, berjalan dengan baik. Orang tua dan anak sama-sama saling terbuka dan berusaha untuk memahami satu sama lain mengenai permasalahan keuangan. Salah seorang informan menyatakan:

"Caranya langsung to the point menanyakan soal pinjaman online, dan kalau pernah, saya cuma bisa pesan untuk hati-hati." (M, Agustus 2025)

Hal ini menunjukkan bahwa orang tua sejak dini telah membiasakan diri untuk berkomunikasi dengan anak-anak mereka mengenai masalah keuangan, meskipun terkadang hal ini dapat mengganggu kepentingan pribadi anak. Namun, orang tua merasa bahwa mereka tetap memiliki tanggung jawab untuk membimbing anak-anak mereka agar dapat mengelola keuangan dengan bijak. Seperti yang diungkapkan oleh informan lain:

"Membiasakan anak untuk berkomunikasi mulai dari hal-hal sederhana dan membangun kepercayaan anak kepada orang tua, terlebih masalah pengelolaan keuangan, pasti anak perlu bimbingan." (R, Agustus 2025)

Dengan membiasakan anak untuk terbuka dalam berkomunikasi dengan orang tua, mereka menjadi lebih nyaman untuk membicarakan masalah lainnya, termasuk pinjaman online dan risikonya. Meskipun ada perasaan kurang nyaman, terutama ketika anak sudah dewasa dan memiliki tanggung jawab keuangan sendiri, komunikasi yang terbuka tetap terjalin. Sebagaimana disampaikan oleh salah satu informan:

"Nyaman dan tidak nyaman, karena anak yang sudah dewasa pasti punya kepentingannya sendiri. Namun, jika itu terjadi, saya harus membimbing untuk lebih berhati-hati." (R, Agustus 2025)

Dalam hal ini, orang tua menyadari dampak dan risiko yang muncul ketika pinjaman online mengalami masalah seperti macet atau gagal bayar. Meskipun mereka belum tentu mengalami hal tersebut secara langsung, orang tua memposisikan diri sebagai pihak yang memiliki pengalaman dan pemahaman terkait masalah finansial, sementara anak memiliki akses langsung terhadap kemajuan teknologi. Oleh karena itu, edukasi mengenai risiko finansial tersebut bersifat timbal balik, dengan orang tua menjadi dasar dalam memberikan arahan, namun anak juga diharapkan untuk memahami serta bertanggung jawab terhadap keputusan keuangan mereka. Sebagaimana diungkapkan oleh informan:

"Perihal keuangan anak itu menjadi tanggung jawab pribadi seorang anak, karena menurut saya setiap anak harus bisa mengelola keuangannya sendiri secara optimal untuk hal-hal yang memang dibutuhkan." (B, Agustus 2025)

Orang tua juga memahami bagaimana cara untuk mengakses pinjaman online dan syarat-syarat yang perlu dipenuhi, seperti tahapan pengajuan, verifikasi identitas, hingga pencairan dana. Meskipun banyak orang tua tidak memiliki pemahaman teknis yang mendalam mengenai teknologi, mereka berusaha memberikan gambaran umum kepada anak mengenai prosedur pinjaman online. Seperti yang disampaikan oleh salah satu informan:

"Yang saya tahu soal pinjaman online ya pinjaman lewat aplikasi gitu, tinggal kirim beberapa dokumen seperti KTP, KK, slip gaji itu udah bisa buat ambil pinjaman dan cepat cair." (M, Agustus 2025)

Pernyataan ini menunjukkan bahwa meskipun ada keterbatasan dalam pemahaman teknis, proses edukasi yang dilakukan orang tua memberikan pondasi dasar bagi anak dalam memahami pinjaman online. Hal ini sangat penting, terutama mengingat banyaknya kasus pinjaman online ilegal yang berawal dari kurangnya pemahaman tentang prosedur yang benar. Orang tua juga menyampaikan peringatan mengenai risiko pinjaman online, seperti penagihan agresif, penyebaran data pribadi, dan dampak psikologis yang bisa timbul. Salah satu informan memberikan peringatan:

"Jika belum bisa bayar, biasanya orang-orang terdekat atau keluarga juga diteror dengan panggilan, bahkan ada yang sampai datang ke rumah. Itu juga akan mempengaruhi tetangga, apalagi sekarang informasi cepat menyebar, dan itu bisa mempengaruhi pekerjaan di tempatnya bekerja ataupun pekerjaan selanjutnya." (R, Agustus 2025)

Dari hasil wawancara, orang tua memahami cara untuk mendaftar pinjaman online serta risiko yang mungkin terjadi setelah mengambil pinjaman. Mereka juga menyadari bahwa jika anak gagal membayar pinjaman, informasi pribadi dapat tersebar ke pihak penagih utang dan dapat menimbulkan sanksi sosial baik di lingkungan masyarakat maupun di tempat kerja. Orang tua juga mengetahui perbedaan antara pinjaman online yang legal dan ilegal, dengan cara mengenali aplikasi yang terdaftar di OJK dan yang ilegal, yang biasanya ditemukan melalui tautan atau SMS yang tidak jelas.

"Biasanya kalau legal itu ada labelnya OJK dan ada iklan di beberapa aplikasi, bisa juga di televisi atau radio. Kalau ilegal itu biasanya dari link-link di Google yang tiba-tiba mengarahkan ke sana." (R, Agustus 2025)

Orang tua mendiskusikan dengan anak-anak mereka mengenai bahaya pinjaman online yang bisa diterima keluarga dan menyerahkan tanggung jawab kepada anak dalam pengambilan keputusan terkait keuangan pribadi. Meskipun begitu, mereka tetap mengawasi dan membimbing anak agar tidak mengambil keputusan yang salah.

### 3.2 Pembahasan

Penelitian ini berfokus pada komunikasi interpersonal dalam keluarga menengah ke bawah, khususnya mengenai pengaruh *Interpersonal Power* orang tua terhadap anak-anak Generasi Z dalam konteks edukasi pinjaman online. Berdasarkan hasil wawancara, orang tua menghadapi keterbatasan dalam memahami literasi keuangan, terutama karena kesulitan mengakses teknologi digital. Meskipun demikian, mereka tetap berperan sebagai pendidik dengan memberikan edukasi melalui pengalaman pribadi dan nasihat berdasarkan situasi yang mereka hadapi sebelumnya. Orang tua berupaya membimbing anak-anak mereka melalui komunikasi yang terjalin sejak dini, dimulai dengan pembicaraan tentang hal-hal sederhana untuk membangun kepercayaan. Dengan cara ini, komunikasi yang terbuka terbentuk, dan anak-anak menjadi nyaman untuk membicarakan masalah keuangan, termasuk risiko pinjaman online, meskipun ada kecanggungan, terutama ketika anak-anak sudah dewasa dan memiliki tanggung jawab keuangan sendiri. Dalam menghadapi risiko pinjaman online, orang tua dengan kemampuan finansial yang baik dapat memberikan solusi alternatif selain pinjaman, seperti menggunakan tabungan. Namun, keterbatasan keuangan membuat orang tua tidak bisa sepenuhnya mengandalkan *Reward Power* dan *Coercive Power* untuk memengaruhi perilaku anak-anak mereka. Dalam keluarga dengan ekonomi menengah ke bawah, *Reward Power* tidak efektif karena keterbatasan finansial, dan *Coercive Power* berpotensi berdampak negatif, menurunkan kualitas interaksi orang tua dan anak, serta menambah stres pada anak. *Expert Power* juga kurang relevan, karena orang tua sering kali merasa kurang paham dalam literasi digital, dan anak-anak lebih menguasai teknologi dibandingkan mereka. Penerapan *Referent Power* dan *Legitimate Power* menjadi strategi utama orang tua dalam mengedukasi anak mengenai pinjaman online. *Referent Power* tercermin ketika orang tua menggunakan pengalaman pribadi mereka sebagai cara untuk mengedukasi anak, terutama tentang kesulitan finansial yang pernah mereka alami, sehingga anak lebih mudah menerima nasihat orang tua. Meskipun orang tua merasa tidak bisa menjadi teladan yang sempurna, pengalaman hidup mereka memberi dampak yang besar terhadap anak.

Sementara itu, *Legitimate Power* diterapkan dalam bentuk arahan dan nasihat, meskipun anak-anak sudah memiliki penghasilan sendiri. Orang tua tetap memberikan petunjuk agar anak-anak mereka memahami risiko pinjaman online, meskipun tetap memberikan kebebasan dalam pengambilan keputusan. Penerapan *Reward Power* tidak terjadi dalam keluarga menengah ke bawah karena tidak relevan dengan kondisi ekonomi keluarga, sementara *Coercive Power* hanya diterapkan dalam situasi darurat, ketika anak sudah merasakan dampak dari pinjaman online. Orang tua menggunakan *Coercive Power* untuk memberikan sanksi setelah anak gagal membayar pinjaman, tetapi penerapan ini lebih bersifat reaktif dan tidak menjadi fokus utama dalam proses edukasi. Dalam hal *Expert Power*, meskipun orang tua tidak memiliki pengetahuan teknis tentang pinjaman online, mereka tetap dapat memberikan informasi dasar mengenai prosedur pinjaman dan risiko yang ada. Orang tua mengajarkan anak-anak mereka untuk memverifikasi pinjaman online yang legal melalui lembaga resmi seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Penelitian ini menemukan bahwa kombinasi *Referent Power* dan *Legitimate Power* memberikan pendekatan yang lebih efektif dalam mendidik anak mengenai pinjaman online. *Referent Power* bekerja pada ranah afektif, memberikan pengaruh berdasarkan pengalaman dan hubungan emosional, sementara *Legitimate Power* berfungsi dalam ranah struktural, memberikan otoritas moral untuk mengarahkan perilaku anak. Kedua jenis kekuasaan ini saling menguatkan dan membantu orang tua dalam membimbing anak-anak mereka untuk membuat keputusan finansial yang bijak, meskipun terbatas oleh kondisi ekonomi keluarga. Hal ini mengonfirmasi bahwa edukasi keuangan dalam keluarga yang efektif memerlukan komunikasi yang mendalam dan pengaturan perilaku yang jelas (Gudmunson & Danes, 2011).

## 4. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai komunikasi interpersonal orang tua pada anak dalam edukasi pinjaman online dengan menggunakan perspektif model *interpersonal power* dari French dan Raven, penelitian ini menemukan bahwa pinjaman online merupakan fenomena yang berdampak signifikan terhadap kondisi finansial keluarga kelas menengah ke bawah. Kemudahan akses dan tekanan ekonomi yang tidak diimbangi dengan kemampuan finansial yang memadai menjadikan pinjaman online sebagai solusi alternatif yang berisiko tinggi. Dalam hal ini, keluarga berperan sebagai lini edukasi utama dalam membentuk pemahaman dan perilaku anak terkait dengan pinjaman online. Studi kasus ini menunjukkan bahwa tidak semua jenis kekuasaan yang dimiliki orang tua dapat diterapkan dalam konteks keluarga menengah ke bawah. *Reward power*, *coercive power*, dan *expert power* tidak relevan untuk diterapkan dalam keluarga tersebut karena keterbatasan dalam sumber daya, respons anak terhadap hukuman, dan kurangnya keahlian orang tua dalam bidang tersebut. Oleh karena itu, jenis kekuasaan ini kurang efektif dalam edukasi pinjaman online.

Sebaliknya, *referent power* terbukti menjadi bentuk kekuasaan dominan yang dapat digunakan dalam keluarga menengah ke bawah. Melalui pengalaman hidup dan kedekatan emosional, orang tua mampu mempengaruhi anak-anak mereka tidak dengan paksaan, tetapi dengan rasa hormat dan kepercayaan. *Legitimate power* juga memiliki peran penting dalam memberikan pengendalian dan otoritas sosial budaya, yang memungkinkan orang tua mengarahkan anak-anak mereka dalam pengambilan keputusan finansial untuk mencegah penggunaan pinjaman online yang impulsif dan berisiko tinggi. Kedua jenis kekuasaan ini saling melengkapi, dengan *referent power* digunakan untuk membentuk kesadaran anak dan *legitimate power* berfungsi sebagai pengawasan terhadap perilaku anak. Kedua jenis kekuasaan ini bekerja bersama untuk membentuk kesadaran internal dan pengendalian perilaku anak, di mana orang tua tidak hanya berfungsi sebagai teladan, tetapi juga sebagai pengambil keputusan dalam keluarga guna menjaga stabilitas finansial. Penelitian ini menegaskan bahwa dalam proses edukasi pinjaman online, hubungan interpersonal dan otoritas orang tua merupakan strategi yang realistis dan kontekstual dalam menghadapi permasalahan pinjaman online, khususnya di keluarga kelas menengah ke bawah. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk memahami pengaruh orang tua dalam mengedukasi anak, terutama terkait pinjaman online. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan model *interpersonal power* dengan pendekatan metodologis yang lebih beragam. Selain itu, penelitian ini memiliki keterbatasan dalam fokus penelitian yang terbatas pada keluarga kelas menengah ke bawah, sehingga hasilnya tidak bisa digeneralisasikan secara luas. Penelitian lebih lanjut disarankan untuk mengkaji kelas ekonomi keluarga yang berbeda dan melibatkan perspektif anak-anak, guna memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai edukasi pinjaman online dalam keluarga.

## 5. Daftar Pustaka

- Aprilia, R. (2021). *Komunikasi interpersonal orang tua dan anak dalam menanamkan pengetahuan literasi digital di Madrasah Ibtidaiyah (MI) Yayasan Lembaga Pendidikan Islam (YLPI) Mujahiddin* (pp. 1–70).
- Christiani, L. C., & Ikasari, P. N. (2020). Generasi Z dan pemeliharaan relasi antar generasi dalam perspektif budaya Jawa. *Jurnal Komunikasi Dan Kajian Media*, 4(2), 84–105.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(1), S95–S120. <https://doi.org/10.1086/228943>.
- Conger, R. D., Conger, K. J., Elder, G. H., Lorenz, F. O., Simons, R. L., & Whitbeck, L. B. (1992). A family process model of economic hardship and adjustment of early adolescent boys. *Child Development*, 63(3), 526–541. <https://doi.org/10.2307/1131344>.

- Conger, R. D., Ge, X., Elder, G. H., Lorenz, F. O., & Simons, R. L. (1994). Economic stress, coercive family process, and developmental problems of adolescents. *Child Development, 65*(2), 541–561. <https://doi.org/10.2307/1131401>.
- Dantowi, D. (2024). Literacy dan income terhadap pinjaman online pada generasi milenial. *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam, 2*(2), 79–87.
- Daulay, N., Assingily, M. S., & Munthe, A. K. (2022). The relationship between gratitude and well-being: The moderating effect of religiosity on university freshmen during the COVID-19 pandemic. *Psychology, 7*(1), 51–64. <https://doi.org/10.21580/pjpp.v7i1.11055>.
- Evans, G. W., & Kim, P. (2013). Childhood poverty, chronic stress, self-regulation, and coping. *Child Development Perspectives, 7*(1), 43–48. <https://doi.org/10.1111/cdep.12013>.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues, 32*(4), 644–667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>.
- Harahap, B. A., Idham, P. B., Kusuma, A. C. M., & Rakhman, R. N. (2017). Perkembangan financial technology terkait central bank digital currency (CBDC) terhadap transmisi kebijakan moneter dan makroekonomi. *Bank Indonesia, 2*, 1–80.
- Haryono, M. T., Iii, L., Damai, K., Utara, B., Khairunisapril, D., Wahyu, M., & Indrianti, N. (2025). Tantangan orang tua dalam mendidik anak di era digital di jalan. *Jurnal Pendidikan, 02*, 706–715.
- Lawang, R. M. Z., Meilani, N. L., Puteri, B. P. T., & Ekoriano, M. (2021). Kesenjangan digital pada keluarga Jawa di Kabupaten Wonosobo. *Jurnal Analisa Sosiologi, 10*(2), 374–395. <https://doi.org/10.20961/jas.v10i2.50502>.
- Lehman-Frisch, S. (2011). Annette Lareau (2003), *Unequal childhoods: Class, race and family life*. *Carnets de Géographes, 3*. <https://doi.org/10.4000/cdg.2421>.
- OJK. (2024). *Perusahaan fintech lending berizin*. Otoritas Jasa Keuangan, 1–2.
- Primasari, N. S., Rizki Amalia Elfita, & Luluk Khoiriyah. (2024). Peningkatan kesadaran keuangan digital melalui literasi berbasis web untuk mengatasi risiko pinjaman online. *Jurnal Abdimas Mandiri, 8*(2), 91–97. <https://doi.org/10.36982/jam.v8i2.4350>.
- Sandri, S. H., Misral, M., Rahmayanti, S., Rahayu, N. I., Ardi, H. A., & Algusti, J. (2023). Edukasi keamanan data diri dari bahaya pinjaman online bagi generasi Z di Kota Pekanbaru. *ABDIMAS EKODIKSOSIORA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Ekonomi, Pendidikan, Dan Sosial Humaniora, 3*(2), 89–93. <https://doi.org/10.37859/abdimasekodiksosiora.v3i2.6412>.
- Savitri, I., Wicaksono, A. S., & Fastari, C. (2021). The effect of Big Five personality on fear of missing out. *Journal Universitas Muhammadiyah Gresik Engineering, Social Science, and Health International Conference (UMGESHIC), 1*(2), 956–965. <https://doi.org/10.30587/umgeshic.v1i2.3499>.
- Skinner, B. F. (2014). *Science and human behavior*.
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode penelitian manajemen*. Alfabeta, CV.

- Suharyati. (2019). Edukasi fintech dan kewirausahaan bagi pelaku UMKM Kecamatan Parung, Kabupaten Bogor. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 2(2), 219–228.
- Tiara Pujianti, Ernawulan Syaodih, H. D. (2019). Peran orang tua dalam melakukan financial education pada anak usia dini. *Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 16(229), 99–108.
- Umanailo, M. C. B. (2019). *Paradigma konstruktivis*. <https://doi.org/10.31219/osf.io/9ja2t>.
- Wahdi, A. E., Wilopo, S. A., & Erskine, H. E. (2023). The prevalence of adolescent mental disorders in Indonesia: An analysis of Indonesia – National Mental Health Survey (I-NAMHS). *Journal of Adolescent Health*, 72(3), S70. <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2022.11.143>.
- Wajuba, L., Fisabilillah, P., & Hanifa, N. (2021). Analisis pengaruh fintech lending terhadap perekonomian Indonesia. *Indonesian Journal of Economics, Entrepreneurship and Innovation*, 1(3), 2721–8287. <https://doi.org/10.31960/ijoei.v1i3.866>.
- Winarsih, B. D., Widyaningsih, H., Fatmawati, Y., Hartini, S., & Faidah, N. (2024). Peningkatan peran orang tua dalam pengawasan penggunaan gadget pada anak usia dini. *Jurnal Pendidikan*, 1(25–32).
- Yin, R. K. (2003). *Case study research: Design and methods* (3rd ed.). Applied Social Research Methods Series, Vol 5, 1–181.
- Yuliana, S., Zuhro'Fitriana, A. Q., & Agustin, F. M. (2025). Pengaruh dana pinjaman bank keliling terhadap kesejahteraan keluarga peminjam. *Complex: Jurnal Multidisiplin Ilmu Nasional*, 2(2), 160–165.