Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi dan Keuangan Syariah
Volume. 4, Nomor. 4, November 2026
e-ISSN :2988-134X ; p-ISSN :2988-148X; Hal. 79-94
DOI: https://doi.org/10.59059/jupiekes.v4i4.3510
Tersedia: https://journal.staiypiqbaubau.ac.id/index.php/jupiekes

Memaknai Perilaku Nasabah Pembiayaan Cicil Emas Berbasis Gender: Perspektif Mental Accounting

Eko Irianto[1*], Driana Leniwati[2]
[1,2]Pascasarjana, Magister Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Malang, Malang, Jawa Timur, Indonesia
**Penulis Korespondensi: ekoirianto@webmail.umm.ac.id*

Abstract. *Gold installment financing has currently become one of the flagship products of banking institutions and is highly sought after by the public. This phenomenon has driven an increase in the customer base of banks, particularly in terms of growth in outstanding consumer financing, further supported by the fact that gold installment financing does not require additional collateral, thereby making it accessible to anyone wishing to take up the product. This study aims to interpret customer behavior in collateral-free gold installment financing based on gender with a mental accounting perspective. The research employs a qualitative approach using a case study method at Bank Syariah XYZ, Sorong City. Data were collected through semi-structured interviews, observation, and documentation, and were analyzed using data reduction, data display, and conclusion drawing, complemented by triangulation. The findings indicate that from a mental accounting perspective, customers tend to separate their financial allocations (earmarking) and perceive gold installments as a form of investment, thereby assigning them high priority. The framing effect further reinforces this perception and encourages payment discipline. In terms of self-control and self-evaluation, customers demonstrate good self-regulation and tend to make corrective efforts following instances of late payment. When examined from a gender perspective, women tend to be more adaptive, whereas men tend to be more systematic; nevertheless, both groups exhibit a balanced approach in their decision-making.*

Keywords: *Gender; Gold Installment Financing; Mental Accounting; Risk Perception; Saving Behavior*

Abstrak. Pembiayaan cicil emas saat ini menjadi salah satu produk andalan dari perbankan dan banyak diminati oleh masyarakat, fenomena ini membuat peningkatan *customer base* bagi perbankan kususnya dalam hal peningkatan *outstanding* pembiayaan konsumtif dan ditambah lagi pembiyaan cicil emas ini tidak memerlukan agunan tambahan sehingga memudahkan siapapun untuk mengambil produk ini. Penelitian ini bertujuan untuk memaknai perilaku nasabah dalam pembiayaan cicil emas tanpa agunan berbasis *gender* dengan perspektif *mental accounting*. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus di Bank Syariah XYZ Kota Sorong. Data diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur, observasi, dan dokumentasi, dengan analisis melalui reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan serta triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari perspektif *mental accounting*, nasabah melakukan pemisahan pos keuangan (*earmarking*) dan memandang cicilan emas sebagai investasi sehingga memiliki prioritas tinggi. *Framing effect* memperkuat persepsi tersebut dan mendorong kedisiplinan pembayaran. Dalam aspek *self-control* dan *self-evaluation*, nasabah menunjukkan pengendalian diri yang baik serta melakukan perbaikan setelah mengalami keterlambatan. Ditinjau dari *gender*, perempuan cenderung adaptif, sedangkan laki-laki lebih sistematis, namun keduanya menunjukkan keseimbangan dalam pengambilan keputusan.

Kata Kunci: Cicil Emas; Gender; Mental Accounting; Persepsi Risiko; Perilaku Menabung

1. LATAR BELAKANG

Pengambilan keputusan keuangan merupakan inti dari fungsi akuntansi manajemen, baik pada level organisasi maupun pada level individu atau rumah tangga, karena keduanya melibatkan proses perencanaan, penganggaran, alokasi sumber daya, dan pengendalian guna mencapai tujuan keuangan tertentu (Prasetijo & Ihalauw, 2005). Pada level personal, nasabah lembaga keuangan senantiasa dihadapkan pada keputusan bagaimana mengalokasikan pendapatan yang terbatas ke berbagai pos kebutuhan, termasuk kewajiban pembiayaan, sehingga proses tersebut pada dasarnya mencerminkan praktik akuntansi manajemen keperilakuan (*behavioral management accounting*) dalam skala mikro atau rumah tangga

Naskah Masuk: 15 Agustus 2026; Revisi: 10 September 2026; Diterima: 07 Oktober 2026; Terbit: 01 November 2026

(Sangadji & Sopiah, 2012). Keputusan tersebut melibatkan alokasi sumber daya seperti waktu, uang, dan usaha untuk mencapai manfaat ekonomi tertentu, sehingga menuntut nasabah menjalankan fungsi perencanaan dan pengendalian keuangan pribadinya secara mandiri.

Salah satu produk pembiayaan yang menuntut nasabah melakukan perencanaan dan pengendalian keuangan secara disiplin adalah pembiayaan cicil emas tanpa agunan yang ditawarkan oleh bank syariah. Perbedaan pemahaman ekonomi dan tingkat literasi keuangan menyebabkan nasabah menetapkan skala prioritas yang berbeda-beda dalam menyusun anggaran dan memenuhi kewajibannya, termasuk pembayaran angsuran pembiayaan. Fenomena ini semakin kompleks ketika dikaitkan dengan *gender*, karena laki-laki dan perempuan cenderung menunjukkan pola perencanaan dan pengendalian keuangan yang berbeda. Laki-laki umumnya lebih berani mengambil risiko, sedangkan perempuan cenderung lebih berhati-hati dan berorientasi pada stabilitas keuangan jangka panjang (Novianti & Salam, 2021). Perbedaan ini memengaruhi cara nasabah menyusun anggaran serta menetapkan prioritas atas pembiayaan cicil emas, apakah diperlakukan sebagai kebutuhan, investasi, atau sekadar pilihan gaya hidup dan ditambah lagi kategori produk pembiayaan cicil emas ini tidak ada keterikatan nasabah secara signifikan dikarenakan nasabah tidak diwajibkan memiliki agunan yang dijaminkan sehingga secara psikologis untuk pembayaran angsuran cicil emas nasabah dapat dengan mudah untuk menggampangkan sehingga perlu adanya tinjauan secara *mental accounting* untuk mengetahui karakteristik nasabah yang mengambil pembiayaan tersebut.

Dalam praktiknya, cara nasabah menyusun anggaran dan menetapkan prioritas pembayaran ini bukan semata-mata persoalan teknis, melainkan juga hasil dari proses kognitif dalam mengategorikan dan mengevaluasi sumber daya keuangan. Teori *mental accounting* yang dikembangkan oleh Thaler (1985, 1999) menawarkan perspektif yang relevan untuk memahami proses pengambilan keputusan keuangan nasabah dalam konteks ini. *Mental accounting* menjelaskan bagaimana individu mengkategorikan, mengevaluasi, dan melacak aktivitas keuangan mereka secara mental ke dalam akun-akun terpisah yang saling memengaruhi keputusan keuangan (Thaler, 1985). Konsep *Specific account, framing effect, self-control, dan self-evaluation* dalam teori ini pada dasarnya merepresentasikan fungsi-fungsi akuntansi manajemen personal, yaitu penganggaran, perencanaan, pengendalian, dan evaluasi kinerja, sehingga relevan untuk menganalisis bagaimana nasabah memprioritaskan pembayaran cicil emas di antara berbagai kewajiban keuangan lainnya.

Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan *mental accounting* dan *gender* dalam konteks keuangan telah dilakukan oleh Nurul & Hamidah (2021) yang mengungkap makna

investasi berdasarkan *mental accounting* dan *gender*. Sementara itu, kajian mengenai pembiayaan cicil emas umumnya masih berfokus pada aspek teknis pembiayaan dan manajemen risiko perbankan (Sari & Anshori, 2017; Pratiwi, 2019; Rahman & Hidayah, 2021). Kajian yang secara spesifik menempatkan proses pengambilan keputusan keuangan nasabah cicil emas sebagai objek analisis akuntansi manajemen. Keperilakuan berbasis *gender* masih sangat terbatas, khususnya di wilayah Indonesia Timur seperti Kota Sorong. Kesenjangan ini memberikan justifikasi kuat bagi penelitian ini untuk mengisi kekosongan literatur tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini memiliki dua pokok permasalahan yaitu bagaimana pengambilan keputusan keuangan nasabah pembiayaan cicil emas berdasarkan perspektif *mental accounting* dan bagiamana perbedaan karakteristik *gender* memengaruhi pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan cicil emas, kemudian penelitian ini juga bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan keuangan nasabah pembiayaan cicil emas tanpa agunan dari perspektif *mental accounting*, serta mengkaji bagaimana perbedaan *gender* membentuk pola perencanaan, penganggaran, dan pengendalian keuangan nasabah, dalam kerangka akuntansi manajemen keperilakuan.

2. KAJIAN TEORITIS

Mental Accounting

Teori *mental accounting* (Thaler, 1985, 1999) menjelaskan bahwa individu cenderung mengkategorikan keuangan ke dalam akun *mental* terpisah. Setiap pengeluaran atau kewajiban keuangan ditempatkan dalam kategori *mental* berbeda, sehingga memengaruhi prioritas alokasi anggaran. Dalam konteks pembiayaan cicil emas, nasabah dapat mempersepsikan angsuran sebagai beban keuangan, kewajiban rutin, atau investasi, yang kemudian menentukan komitmen mereka terhadap pembayaran. *Framing effect* menjelaskan bagaimana cara individu mempersepsikan dan menginterpretasikan pos keuangan tertentu memengaruhi keputusan perencanaan yang mereka susun. Sementara itu, *self-control dan self-evaluation* memainkan peran penting dalam menjaga kedisiplinan anggaran dan mendorong perbaikan strategi pengelolaan keuangan pasca-keterlambatan pembayaran (Thaler, 1999).

Penelitian yang dilakukan oleh Pasek dan Widiastina (2025) menunjukkan bahwa *mental accounting* berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan keuangan mahasiswa dengan kontribusi sebesar 28,3%. Temuan tersebut menunjukkan bahwa individu yang menerapkan *mental accounting* cenderung lebih mampu mengendalikan pengeluaran, menentukan skala prioritas, dan menghindari pembelian yang tidak diperlukan. Hasil tersebut menegaskan bahwa *mental accounting* merupakan mekanisme psikologis yang membantu

individu dalam mengelompokkan dan mengalokasikan sumber daya keuangan secara lebih rasional sehingga menghasilkan keputusan keuangan yang lebih berkualitas.

Temuan tersebut diperkuat oleh Radianto et al. (2022) yang menyatakan bahwa *mental accounting* berpengaruh signifikan terhadap perilaku keuangan, terutama dalam meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan individu. Bai (2023) juga menemukan bahwa penerapan *mental accounting* mampu meningkatkan kesejahteraan finansial melalui pengelolaan keuangan yang lebih sistematis dan terarah. Selain itu, penelitian Dwi dan Basuki (2022) serta Probowati et al. (2023) menunjukkan bahwa individu yang menerapkan *mental accounting* cenderung lebih efisien dalam menggunakan dana serta mampu mengurangi perilaku konsumtif. Namun demikian, Dwi dan Basuki (2022) mengungkapkan bahwa efektivitas *mental accounting* dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, sehingga pengaruhnya bersifat kontekstual dan bergantung pada kondisi ekonomi masing-masing individu.

Perkembangan penelitian dalam lima tahun terakhir menunjukkan bahwa kajian *mental accounting* tidak lagi hanya difokuskan pada perilaku konsumsi dan investasi, tetapi juga dikaitkan dengan karakteristik demografis, termasuk gender. Kajian sistematis yang dilakukan oleh Silva et al. (2023) menunjukkan bahwa *mental accounting* telah menjadi salah satu konsep utama dalam *behavioral finance* yang digunakan untuk menjelaskan proses pengambilan keputusan terkait konsumsi, tabungan, utang, dan investasi. Kajian tersebut juga menegaskan bahwa masih terdapat peluang penelitian untuk mengembangkan konsep *mental accounting* pada berbagai konteks keputusan keuangan dan karakteristik individu yang berbeda, termasuk aspek gender.

Gender

Dalam perspektif *gender*, Li (2021) menjelaskan bahwa laki-laki dan perempuan memiliki kecenderungan psikologis yang berbeda dalam menerapkan *mental accounting*. Perbedaan karakteristik kepribadian dan preferensi risiko menyebabkan laki-laki cenderung lebih agresif dalam mengambil keputusan keuangan, sedangkan perempuan lebih berhati-hati dan lebih mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang sebelum mengambil keputusan finansial. Penelitian Susanto et al. (2023) juga menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pengambilan keputusan investasi berdasarkan *gender*. Perempuan cenderung mengambil keputusan investasi secara lebih hati-hati melalui proses evaluasi informasi yang lebih mendalam dibandingkan laki-laki, sedangkan laki-laki relatif lebih cepat merespons peluang investasi dengan toleransi risiko yang lebih tinggi. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa gender menjadi salah satu faktor yang memengaruhi kualitas keputusan keuangan seseorang.

Selanjutnya, Klesment dan Van Bavel (2022) menemukan bahwa dalam pengambilan

keputusan keuangan rumah tangga, distribusi pendapatan dan peran *gender* memengaruhi siapa yang memiliki otoritas dalam menentukan keputusan finansial keluarga. Semakin besar kontribusi ekonomi perempuan dalam rumah tangga, semakin besar pula keterlibatannya dalam pengambilan keputusan keuangan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *gender* tidak hanya berkaitan dengan perbedaan karakter individu, tetapi juga dipengaruhi oleh peran ekonomi yang dijalankan dalam keluarga. Penelitian terbaru oleh Yuliandari et al. (2024) semakin memperkuat hubungan tersebut dengan menunjukkan bahwa *gender* dan mental accounting secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa individu yang memiliki kemampuan *mental accounting* yang baik mampu mengambil keputusan keuangan yang lebih tepat, sementara perbedaan *gender* turut memengaruhi cara individu mengevaluasi risiko, menyusun prioritas keuangan, dan menentukan alternatif keputusan finansial.

Meskipun demikian, hasil penelitian Prassetyo (2024) menunjukkan bahwa gender tidak selalu memperkuat hubungan antara *mental accounting* dan keputusan investasi. Penelitian tersebut menemukan bahwa *mental accounting* tetap memberikan pengaruh positif terhadap keputusan investasi, tetapi gender tidak berperan sebagai variabel moderasi. Temuan ini menunjukkan bahwa pengaruh *gender* terhadap keputusan keuangan masih menghasilkan temuan yang beragam (*inconsistent findings*), sehingga memerlukan pengujian lebih lanjut pada konteks dan objek penelitian yang berbeda.

Berdasarkan berbagai penelitian tersebut, dapat dipahami bahwa *mental accounting* merupakan faktor penting yang memengaruhi kualitas pengambilan keputusan keuangan. Namun, sebagian besar penelitian terdahulu masih berfokus pada mahasiswa, investor, maupun perilaku konsumsi, sedangkan penelitian mengenai penerapan *mental accounting* pada nasabah pembiayaan cicil emas masih sangat terbatas. Selain itu, hasil penelitian mengenai peran gender juga masih menunjukkan inkonsistensi sehingga membuka peluang penelitian lebih lanjut. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan mengisi kesenjangan penelitian tersebut dengan menganalisis bagaimana *mental accounting* memengaruhi pengambilan keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan cicil emas serta mengkaji apakah terdapat perbedaan pengambilan keputusan berdasarkan gender. Penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengembangan teori *behavioral finance*, khususnya pada konteks pembiayaan syariah dan keputusan investasi emas.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai proses pengambilan keputusan keuangan yang dijalankan nasabah pembiayaan cicil emas tanpa agunan di bank syariah, khususnya dari perspektif *mental accounting* dan *gender* dalam kerangka akuntansi manajemen. Desain studi kasus dipilih karena memungkinkan eksplorasi mendalam terhadap praktik perencanaan, penganggaran, dan pengendalian keuangan nasabah dalam konteks sosial yang melatarbelakangi keputusan tersebut. Penelitian dilaksanakan di Bank Syariah XYZ Kota Sorong, yang dipilih secara purposif karena memiliki produk pembiayaan cicil emas tanpa agunan yang aktif dan variasi pola pembayaran nasabah yang dapat diobservasi. Unit analisis penelitian ini adalah nasabah pembiayaan cicil emas dengan variasi pola pembayaran, informan nasabah dipilih secara purposif dengan mempertimbangkan keberagaman *gender* untuk menangkap berbagai perspektif mengenai proses perencanaan, penganggaran, dan pengendalian keuangan pribadi.

Penelitian menggunakan data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan nasabah dan personel bank mengenai praktik pengelolaan keuangan pribadi mereka. Data sekunder diperoleh dari dokumen internal bank yang relevan, seperti data pergerakan status pembayaran nasabah, sebagai konteks pendukung untuk memahami pola perilaku pembayaran secara agregat. Sumber-sumber ini dilengkapi dengan literatur akademik yang relevan, termasuk buku dan artikel jurnal *peer-reviewed* di bidang akuntansi manajemen keperilakuan. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi digunakan untuk mengkaji perilaku nasabah dalam mengelola kewajiban keuangan mereka. Wawancara mendalam dilakukan untuk mengeksplorasi bagaimana nasabah merencanakan, mengalokasikan, dan mengendalikan sumber daya keuangannya, berdasarkan dimensi mental accounting yang meliputi *spesific account, framing effect, self-control, dan self-evaluation*. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi dan memverifikasi informasi yang diperoleh dari wawancara dan observasi.

Instrumen penelitian utama adalah panduan wawancara semi-terstruktur yang dikembangkan berdasarkan konstruk *mental accounting*, dipetakan ke fungsi-fungsi akuntansi manajemen (*planning, budgeting, controlling, performance evaluation*), serta perbedaan *gender* dalam pengambilan keputusan keuangan. Data dianalisis menggunakan proses interaktif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis dilakukan secara iteratif untuk mengidentifikasi pola pengambilan keputusan keuangan

nasabah. Untuk memastikan kepercayaan temuan, validitas data ditetapkan melalui triangulasi sumber dan metode dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Informan

Peneliti berhasil mendapatkan data dari 5 orang informan yang merupakan nasabah pembiayaan cicil emas di bank syariah XYZ Kota Sorong yang dipilih dengan kriteria pemahaman berdasarkan pertanyaan, kesiapan untuk wawancara, dan persetujuan untuk publikasi penelitian, sehingga ditemukan data informan sebagai berikut.

Tabel 1. Data Informan

No	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Usia
1	Laki-Laki	Wirausaha	45 Tahun
2	Laki-Laki	ASN	37 Tahun
3	Perempuan	Guru Honor	25 Tahun
4	Perempuan	Perawat	33 Tahun
5	Perempuan	Wirausaha	40 Tahun

Berdasarkan Tabel 1, informan dalam penelitian ini berjumlah lima orang yang memiliki karakteristik beragam dari segi jenis kelamin, pekerjaan, dan usia. Berdasarkan jenis kelamin, terdapat dua informan berjenis kelamin laki-laki dan tiga informan berjenis kelamin perempuan. Dari aspek pekerjaan, informan terdiri atas seorang wirausaha, seorang aparatur sipil negara (ASN), seorang guru honorer, seorang perawat, dan seorang wirausaha, sehingga menunjukkan adanya variasi latar belakang profesi yang dapat memperkaya perspektif penelitian. Sementara itu, berdasarkan usia, informan berada pada rentang 25 hingga 45 tahun, dengan rincian usia 25 tahun, 33 tahun, 37 tahun, 40 tahun, dan 45 tahun. Keberagaman karakteristik informan tersebut diharapkan mampu memberikan data yang lebih komprehensif dan representatif sesuai dengan tujuan penelitian, karena mencerminkan perbedaan pengalaman, tanggung jawab pekerjaan, serta tahapan usia yang berpotensi memengaruhi pandangan dan informasi yang disampaikan selama proses pengumpulan data.

Framing Efect

Menurut Thaler, *framing effect* menjelaskan bahwa keputusan keuangan individu tidak hanya ditentukan oleh nilai objektif suatu pilihan, melainkan oleh cara pilihan tersebut disajikan atau dibingkai misalnya sebagai "kewajiban" *versus* "investasi". Bingkai ini menentukan kategori mental (*mental account*) tempat suatu pengeluaran ditempatkan, sehingga pengeluaran yang dibingkai sebagai "tabungan masa depan" akan diperlakukan dengan sikap dan prioritas berbeda dibandingkan bila dibingkai sebagai "utang" atau "beban rutin",

meskipun nominal uang yang dikeluarkan sama. Thaler (1999) menambahkan bahwa pembingkaian yang melunakkan persepsi kerugian (*loss framing*) dengan menonjolkan pembayaran sebagai kontribusi terhadap sesuatu yang bernilai dapat meningkatkan kepatuhan dan kenyamanan psikologis individu dalam membayar. Hal ini erat kaitannya dengan prinsip *loss aversion* dalam *prospect theory*, di mana manusia secara psikologis lebih sensitif terhadap kerugian dibandingkan keuntungan dengan besaran yang setara, sehingga frame yang menonjolkan "kehilangan" terasa lebih berat dibandingkan frame yang menonjolkan "perolehan" atau "pertumbuhan nilai".

Laki-laki Wirausaha 45 tahun	:	*"Kalau saya pribadi lebih rasa ini kayak tabungan ka, bukan utang. Karena saya usaha ini kan naik turun to, jadi kalau ada uang lebih dari hasil jualan, saya pikir daripada habis buat hal-hal tidak jelas, mending saya taruh di cicilan emas ini. Jadi pas waktu bayar, saya tra rasa berat, malah rasa senang, kayak lagi nabung. Beda kalo misalnya saya pikir ini utang, pasti tiap bulan rasa terbeban terus, apalagi usaha kadang sepi. Jadi cara pikir sa, ini investasi buat masa depan anak-anak nanti."*
Laki-Laki ASN 37 Tahun	:	*"Kalo saya sih anggap ini kewajiban rutin ya, karena kan sudah ada perjanjian di awal, jadi harus disiplin bayar tiap bulan, sama kayak bayar cicilan lain-lain. Tapi memang bedanya, ini kan hasilnya jadi emas, jadi walaupun terasa kayak kewajiban, tapi ada rasa tenang juga karena tau uangnya tra hilang percuma, wujudnya ada. Jadi setengah-setengah ka rasanya, antara kewajiban tapi juga investasi. Yang penting itu saya sudah atur di gaji, langsung potong duluan sebelum kebutuhan lain, supaya tra lupa atau tra kepake untuk hal lain."*
Perempuan Guru 25 Tahun	:	*"Kalo saya jujur kadang masih rasa ini kayak beban sih kak, soalnya gaji honor kan tra menentu, jadi kadang pas waktu bayar itu saya harus pintar-pintar atur. Tapi saya coba ubah cara pikir, saya anggap ini tabungan emas untuk masa depan, biar saya semangat bayarnya. Karena kalo saya pikir ini utang terus, nanti saya jadi malas atau tunda-tunda bayar. Jadi walaupun kadang berat, saya tetap paksa diri karena tau ini untuk kebaikan saya sendiri nanti, bukan buat orang lain."*
Perempuan Perawat 33 Tahun	:	*"Menurut saya ini lebih ke investasi ya, karena gaji saya kan tetap tiap bulan, jadi saya sudah atur dari awal, ini pos khusus untuk emas, terpisah dari kebutuhan rumah tangga. Saya anggap kayak nabung, cuma bentuknya emas, jadi nilainya bisa naik juga kan ke depannya. Itu yang bikin saya semangat bayar tiap bulan, karena saya rasa ini bukan keluar uang percuma, tapi uang saya "pindah tangan" jadi emas. Jadi walaupun kadang bulan itu ada kebutuhan mendadak, saya usahakan tetap bayar duluan, karena saya anggap ini penting sama seperti nabung untuk anak sekolah nanti."*
Perempuan Wirausaha 40 Tahun	:	*"Kalo saya rasa ini investasi ka, bukan beban. Karena saya jualan ini kan penghasilan tra pasti, jadi saya pikir daripada uang habis untuk belanja-belanja yang tra penting, mending saya alihkan ke cicilan emas. Jadi tiap kali saya setor, saya rasa kayak saya lagi*

> *"amankan" uang saya, bukan kayak saya lagi bayar utang. Apalagi di sini kan orang tau emas itu nilainya jarang turun, jadi saya rasa tenang saja. Itu yang bikin saya rajin bayar, karena saya anggap ini bukan pengeluaran, tapi tabungan masa depan untuk saya sama keluarga."*

Dari kelima jawaban di atas, terlihat pola bahwa nasabah dengan pendapatan yang lebih stabil dan pengalaman finansial yang lebih matang (Informan 1, 4, 5) cenderung membingkai angsuran sebagai investasi atau tabungan, sehingga secara psikologis merasa lebih ringan dan termotivasi membayar tepat waktu. Sebaliknya, informan dengan pendapatan tidak tetap dan usia lebih muda (Informan 3) masih bergulat antara frame "beban" dan "investasi", namun secara sadar berupaya mengubah cara pandangnya agar tetap disiplin, ini sejalan dengan konsep *framing effect* Thaler bahwa pembingkaian yang lebih positif dapat meningkatkan komitmen pembayaran meski nominal pengeluarannya sama.

Berdasarkan hasil wawancara informan perempuan (Informan 3, 4, 5) secara konsisten membingkai angsuran cicil emas sebagai investasi atau tabungan masa depan dengan orientasi eksplisit pada keluarga dan anak, sementara informan laki-laki (Informan 1, 2) menunjukkan pembingkaian yang lebih fungsional-strategis. Menariknya, pola perbedaan framing berdasar *gender* ini tidak sepenuhnya sejalan dengan temuan Putriana, Abdillah, & Anjaswari (2023), yang secara empiris tidak menemukan perbedaan signifikan antara laki-laki dan perempuan dalam perilaku keputusan investasi meski *mental accounting* terbukti berpengaruh. Perbedaan ini menarik untuk didiskusikan: bisa jadi pada populasi mahasiswa (subjek penelitian Putriana et al., 2023) *framing* atau persepsi terhadap keputusan investasi belum banyak dipengaruhi peran gender karena mereka belum menjalani peran sosial-ekonomi rumah tangga secara penuh (belum menikah, belum menjadi pencari nafkah utama), sedangkan pada nasabah dewasa dengan tanggung jawab keluarga sebagaimana informan dalam penelitian ini peran *gender* dalam rumah tangga lebih dominan membentuk *framing* finansial dibanding pada kelompok mahasiswa.

Sebaliknya, temuan bahwa gender dan gaya hidup berhubungan dengan perilaku pengelolaan keuangan (Suzanna, Yossi, & Rasyidah, 2022) justru mendukung pola dalam penelitian ini, di mana cara pandang informan perempuan yang berorientasi pada keluarga tampak berkaitan dengan gaya hidup dan peran domestik yang melekat pada mereka sebagai bagian dari tanggung jawab sosial-*gender*.

Self Control

Menurut Shefrin, H. M., & Thaler, R. H (1988), Konsep *self-control* dalam mental accounting berkaitan dengan kemampuan individu untuk mengendalikan dorongan konsumsi jangka pendek demi mencapai tujuan keuangan jangka panjang.

Laki-laki Wirausaha 45 tahun	:	*"Ada, sering malah, apalagi usaha kadang butuh modal mendadak, jadi kadang pikiran mau tarik dulu itu uang buat tambah modal. Tapi saya biasa ingat-ingat lagi, kalo saya pake itu uang, nanti cicilan saya macet, rusak nama baik saya di bank. Jadi saya biasa pisah rekening ka, jadi uang untuk cicilan emas itu saya taruh di rekening lain, tra saya campur sama uang usaha. Jadi walaupun tergoda, agak susah mau ambil karena sudah saya "kunci" sendiri di tempat lain."*
Laki-Laki ASN 37 Tahun	:	*"Kalo saya karena gaji bulanan, jadi saya atur di awal, begitu gajian langsung saya potong dulu untuk cicilan, baru sisa baru saya pake untuk kebutuhan lain. Jadi kayak "bayar diri sendiri duluan" istilahnya. Itu yang bikin saya jarang tergoda, karena uangnya sudah tra ada di tangan, sudah langsung kepotong. Beda kalo saya tunggu akhir bulan baru bayar, pasti sudah abis duluan untuk hal lain."*
Perempuan Guru 25 Tahun	:	*"Sering ka jujur, apalagi kalo pas bulan itu ada kebutuhan mendadak, kayak keluarga sakit atau butuh uang cepat. Kadang sa pikir, ambil dulu ini uang cicilan, nanti bulan depan sa ganti dobel. Tapi kadang jadi kebiasaan tunda-tunda, jadi sa coba disiplinkan diri, sa tulis di buku catatan kecil, jadi sa lihat terus supaya inget kalo ini uang sudah ada "jatahnya", tra boleh dipake sembarangan."*
Perempuan Perawat 33 Tahun	:	*"Kalo saya alhamdulillah jarang tergoda, karena dari awal saya sudah niat kuat ini untuk masa depan anak-anak. Tapi kalo memang ada godaan, biasanya saya coba tahan dengan cara mikir jangka panjang, saya bayangkan hasil emasnya nanti kalo sudah lunas, jadi lebih semangat lagi untuk tra pake uangnya untuk hal lain. Saya juga biasa cerita ke suami, jadi ada yang ingatkan kalo saya mulai goyah."*
Perempuan Wirausaha 40 Tahun	:	*"Ada ji kadang, namanya usaha kan kadang untung kadang rugi, jadi kalo pas lagi butuh modal, kepikiran juga mau pake uang itu. Tapi saya biasa inget prinsip saya, kalo uang untuk emas itu saya anggap sudah bukan punya saya lagi, sudah "titip" di bank untuk masa depan. Jadi walaupun susah, saya usahakan cari jalan lain dulu, pinjam sama keluarga ke ke, daripada ganggu itu cicilan emas."*

Pola jawaban menunjukkan bahwa mekanisme *self-control* yang paling umum digunakan informan adalah *pre-commitment strategy* memisahkan rekening, memotong dana di awal gajian, atau "mengunci" niat melalui komunikasi dengan keluarga. Sementara pada aspek *self-evaluation*, hampir seluruh informan melaporkan adanya perubahan positif dalam kebiasaan pengelolaan keuangan setelah mengikuti pembiayaan ini, mengindikasikan bahwa produk cicil emas berfungsi tidak hanya sebagai instrumen pembiayaan, tetapi juga sebagai sarana pembelajaran disiplin finansial sejalan dengan gagasan Thaler (1999) bahwa proses evaluasi diri mendorong perbaikan strategi pengelolaan anggaran ke depannya.

Dari sisi *self-control*, terlihat perbedaan strategi yang menarik antar gender. Informan laki-laki (Informan 1 dan 2) lebih menekankan mekanisme struktural-otomatis sebagai bentuk pengendalian diri, seperti memisahkan rekening atau memotong gaji secara otomatis di awal bulan strategi yang bersifat impersonal dan sistemik. Sebaliknya, informan perempuan (Informan 3 dan 4) cenderung mengandalkan dukungan sosial dan relasional sebagai bentuk kontrol diri, misalnya mencatat manual sebagai pengingat (Informan 3) atau melibatkan pasangan untuk saling mengingatkan (Informan 4: "saya juga biasa cerita ke suami"), Meski demikian, Informan 5 (perempuan wirausaha) justru menunjukkan pola yang lebih mendekati laki-laki mengandalkan prinsip personal ("uang ini sudah bukan milik saya") mengindikasikan bahwa faktor peran ekonomi (wirausaha vs karyawan) turut memoderasi pola *self-control*, tidak semata-mata ditentukan oleh *gender*.

Self Evaluation

Menurut Thaler, R. H. (1985), *Self-report* atau evaluasi merupakan tahap akhir dalam proses mental accounting, di mana individu menilai kembali keputusan keuangan yang telah diambil. Proses ini melibatkan perbandingan antara ekspektasi awal dengan hasil yang diperoleh, sehingga dapat menimbulkan berbagai respon emosional seperti kepuasan, penyesalan, atau bahkan pembelajaran.

Laki-laki Wirausaha 45 tahun	:	*"sejak ambil cicilan emas ini saya jadi lebih atur pengeluaran usaha. Dulu itu saya agak boros, kalo ada untung langsung habis untuk beli-beli barang tra penting. Tapi sekarang saya sudah biasa sisihkan dulu untuk cicilan, baru sisa baru saya pake. Jadi ini bikin saya lebih disiplin atur uang usaha sama uang pribadi, tra campur-campur lagi kaya dulu."*
Laki-Laki ASN 37 Tahun	:	*"Kalo saya sih tra terlalu banyak berubah, karena dari dulu memang sudah biasa atur gaji per pos-pos. Cuma mungkin sekarang saya lebih perhatikan lagi soal utang-utang lain, saya coba kurangi cicilan lain supaya tra terlalu banyak beban, biar fokus satu-satu dulu, jangan sampe cicilan emas ini yang jadi korban karena kebanyakan cicilan lain."*
Perempuan Guru 25 Tahun	:	*"Banyak berubah ka sebenarnya. Dulu saya jarang mikir soal atur uang, kadang gajian langsung habis untuk jajan-jajan atau beli baju. Tapi sejak ambil ini cicilan emas, saya jadi belajar catat-catat pengeluaran, biar tau kemana saja uang saya pergi. Sekarang saya lebih hati-hati, saya utamakan dulu cicilan baru kebutuhan lain-lain, walaupun kadang masih susah juga sih, namanya honor kan tra tetap."*
Perempuan Perawat 33 Tahun	:	*"Iya, saya jadi lebih terstruktur atur keuangan sekarang. Dulu saya cuma nabung biasa di rekening, sering kepake juga untuk hal lain. Tapi setelah ambil cicilan emas ini, saya jadi belajar bikin pos-pos khusus, ada untuk cicilan, ada untuk kebutuhan rumah tangga, ada untuk dana darurat. Jadi lebih rapi, dan saya juga jadi lebih paham pentingnya punya aset, tra cuma nabung uang cash saja yang nilainya bisa turun karena inflasi."*

Perempuan Wirausaha 40 Tahun	*"Ada perubahan besar ka buat saya. Dulu saya jarang pikir jauh ke depan, hasil jualan ya habis begitu saja untuk kebutuhan harian. Tapi sejak ikut cicilan emas ini, saya jadi mulai mikir soal investasi jangka panjang, tra cuma untuk hari ini saja. Sekarang saya juga mulai ajarkan ke anak-anak soal pentingnya nabung dan investasi, karena saya rasa ini pengalaman berharga buat saya sendiri, jadi lebih bijak atur uang usaha."*

Hampir seluruh informan melaporkan adanya perubahan positif dalam kebiasaan pengelolaan keuangan setelah mengikuti pembiayaan ini, mengindikasikan bahwa produk cicil emas berfungsi tidak hanya sebagai instrumen pembiayaan, tetapi juga sebagai sarana pembelajaran disiplin finansial sejalan dengan gagasan Thaler (1999) bahwa proses evaluasi diri mendorong perbaikan strategi pengelolaan anggaran ke depannya.

Pada aspek *self-evaluation*, seluruh informan perempuan (Informan 3, 4, 5) melaporkan perubahan yang lebih eksplisit dan reflektif dalam kebiasaan pengelolaan keuangan pasca-mengikuti pembiayaan ini, termasuk mulai mencatat pengeluaran, membuat pos-pos anggaran terstruktur, hingga menanamkan nilai finansial kepada anak. Hal ini selaras dengan teori *gender* dalam *financial socialization*, yang menyebutkan bahwa perempuan terlepas dari peran pekerjaannya cenderung memandang pengelolaan keuangan sebagai tanggung jawab yang berorientasi pada keberlanjutan keluarga, sehingga proses evaluasi diri lebih sering diarahkan pada perbaikan sistem pengelolaan secara menyeluruh. Sebaliknya, informan laki-laki (Informan 1 dan 2) melaporkan perubahan yang relatif lebih spesifik dan teknis, seperti memisahkan uang usaha-pribadi (Informan 1) atau mengurangi jumlah cicilan lain (Informan 2), yang mencerminkan pendekatan evaluasi diri yang lebih instrumental dan berorientasi efisiensi jangka pendek.

Pembahasan

Hasil wawancara pada nasabah pembiayaan cicil emas tanpa agunan di Bank Syariah XYZ menunjukkan bahwa keempat elemen teori Thaler (1985, 1999) saling berkelindan dalam membentuk perilaku pembayaran nasabah: mayoritas nasabah secara aktif menerapkan mental accounting dengan menciptakan pos keuangan tersendiri untuk angsuran emas melalui pemisahan rekening, pemotongan otomatis, atau pencatatan manual terutama pada nasabah berpendapatan tidak tetap yang justru menunjukkan kategorisasi lebih ketat sebagai bentuk perlindungan finansial; persepsi nasabah terhadap angsuran juga bervariasi sesuai *framing effect*, di mana sebagian besar membingkai angsuran sebagai investasi atau tabungan masa depan ketimbang beban utang, dan pembingkaian ini terbukti memengaruhi tingkat komitmen serta kenyamanan psikologis mereka dalam membayar, bahkan pada beberapa nasabah framing tersebut dibangun secara sadar sebagai strategi psikologis untuk mengatasi tekanan finansial;

kedisiplinan pembayaran ditopang oleh self-control yang terwujud melalui mekanisme struktural-otomatis (pemisahan rekening, potong gaji) maupun relasional-sosial (pelibatan pasangan, pencatatan sebagai pengingat); sementara *self-evaluation* berlangsung secara berkelanjutan sejak awal pembiayaan, bukan hanya pasca-keterlambatan, tercermin dari perubahan kebiasaan seperti pencatatan pengeluaran dan penyusunan pos anggaran yang lebih terstruktur sehingga secara keseluruhan produk pembiayaan cicil emas di Bank Syariah XYZ berfungsi tidak hanya sebagai instrumen pembiayaan, tetapi juga sebagai pendorong disiplin dan pembelajaran pengelolaan keuangan pribadi nasabah.

Ditinjau dari perspektif *gender*, hasil wawancara nasabah pembiayaan cicil emas tanpa agunan di Bank Syariah XYZ menunjukkan pola yang selaras dengan temuan Li (2021), Susanto et al. (2023), dan Klesment & Van Bavel (2022): nasabah perempuan cenderung lebih berhati-hati dan berorientasi jangka panjang dalam mengelola angsuran tercermin dari kecenderungan mengaitkan pembiayaan ini dengan masa depan keluarga serta proses evaluasi diri yang lebih mendalam sebelum merasa yakin untuk berkomitmen sementara nasabah laki-laki tampak lebih kalkulatif dan cepat dalam mengambil keputusan, memandang produk ini sebagai instrumen strategis untuk mengelola arus kas atau memenuhi kewajiban formal. Selain itu, otoritas dan keterlibatan nasabah perempuan dalam pengambilan keputusan finansial rumah tangga juga tidak seragam, melainkan sejalan dengan besar-kecilnya kontribusi ekonomi yang mereka sumbangkan bagi keluarga nasabah perempuan dengan penghasilan mandiri menunjukkan otonomi penuh dalam memutuskan komitmen pembayaran, sementara yang bergantung pada pendapatan bersama cenderung melibatkan pasangan dalam prosesnya. Temuan ini menegaskan bahwa gender bukanlah faktor tunggal yang menentukan perilaku keuangan, melainkan bekerja secara bersamaan dengan karakter personal, kedalaman proses berpikir, dan peran ekonomi masing-masing individu dalam rumah tangga.

Hasil wawancara pada nasabah pembiayaan cicil emas tanpa agunan di Bank Syariah XYZ memperkuat sekaligus memperluas temuan Yuliandari et al. (2024) bahwa *gender* dan *mental accounting* secara simultan memengaruhi pengambilan keputusan keuangan, di mana nasabah dengan kemampuan mengkategorikan pos keuangan yang lebih baik terlepas dari *gender* menunjukkan komitmen pembayaran yang lebih konsisten, sementara perbedaan *gender* tampak jelas memengaruhi cara nasabah mengevaluasi risiko dan menyusun prioritas anggaran, sebagaimana tercermin dari kecenderungan nasabah perempuan yang lebih berorientasi jangka panjang dan reflektif dibanding nasabah laki-laki yang lebih kalkulatif-pragmatis. Namun demikian, temuan ini turut memberikan nuansa terhadap hasil Prassetyo (2024) yang menyatakan gender tidak berperan sebagai variabel moderasi antara mental

accounting dan keputusan investasi dalam konteks pembiayaan cicil emas di Bank Syariah XYZ, peran *gender* justru tampak bekerja secara tidak langsung melalui interaksinya dengan besaran kontribusi ekonomi dan sumber pendapatan nasabah dalam rumah tangga, bukan sebagai efek *gender* yang berdiri sendiri, sehingga inkonsistensi temuan antar penelitian terdahulu kemungkinan besar disebabkan oleh perbedaan konteks objek dan karakteristik populasi yang diteliti. Selain itu, karena kajian pembiayaan cicil emas selama ini masih berfokus pada aspek teknis dan manajemen risiko perbankan (Sari & Anshori, 2017; Pratiwi, 2019; Rahman & Hidayah, 2021) dan belum banyak menempatkan proses pengambilan keputusan nasabah sebagai objek analisis akuntansi keperilakuan berbasis *gender* terlebih di wilayah Indonesia Timur seperti Kota Sorong yang memiliki karakteristik sosial-ekonomi dan budaya berbeda dari lokasi penelitian Nurul & Hamidah (2021) maka penelitian ini memberikan kontribusi empiris baru yang mengisi kekosongan literatur tersebut, sekaligus menegaskan perlunya pengujian teori *mental accounting* dan *gender* pada konteks geografis dan institusional yang lebih beragam.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengambilan keputusan keuangan nasabah pembiayaan cicil emas tanpa agunan di Bank Syariah XYZ dibentuk oleh interaksi kompleks antara *mental accounting*, *framing effect*, *self-control*, dan *self-evaluation*, di mana nasabah secara aktif mengkategorikan angsuran ke dalam pos keuangan tersendiri, memaknainya secara variatif sebagai kewajiban maupun investasi, serta membangun mekanisme pengendalian diri baik secara struktural maupun relasional untuk menjaga kedisiplinan pembayaran dan terus melakukan evaluasi guna memperbaiki strategi pengelolaan keuangannya. *Gender* terbukti berperan penting namun tidak berdiri sendiri, melainkan berinteraksi dengan karakter personal, kedalaman proses evaluasi, serta besaran kontribusi ekonomi individu dalam rumah tangga, sehingga nasabah perempuan cenderung lebih berhati-hati dan berorientasi jangka panjang sementara nasabah laki-laki cenderung lebih kalkulatif dan pragmatis. Temuan ini memperkuat sekaligus memperluas literatur *mental accounting* dan *gender* yang selama ini masih terbatas pada konteks pembiayaan cicil emas, khususnya di wilayah Indonesia Timur seperti Kota Sorong, sehingga memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan teori akuntansi keperilakuan berbasis gender serta implikasi praktis bagi Bank Syariah XYZ dalam merancang strategi edukasi dan komunikasi produk yang lebih responsif terhadap karakteristik psikologis dan sosial-ekonomi nasabahnya.

DAFTAR REFERENSI

Antikasari, L., Fajri, R., & Dewi, R. (2020). Determinan kinerja keuangan yang ditinjau dari good corporate governance, leverage dan ukuran perusahaan (Sub. sektor perusahaan BUMN yang terdaftar di BEI tahun 2013-2018). *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, *4*(2), 336–345. https://doi.org/10.33395/owner.v4i2.208

Bai, R. (2023). Impact of financial literacy, mental budgeting and self control on financial wellbeing: Mediating impact of investment decision making. *PLoS ONE*, *18*(11), 1–18. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0294466

Klesment, M., & Van Bavel, J. (2022). Women's relative resources and couples' gender balance in financial decision-making. *European Sociological Review*, *38*(5), 739–753. https://doi.org/10.1093/esr/jcac019

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, *39*(4), 341–350. *(Referensi Tambahan)*

Li, Z. (2021). The gender psychology of mental accounting financial decision making. Dalam *2021 5th International Conference on Business and Information Management (ICBIM)*. Association for Computing Machinery. https://doi.org/10.1145/3483794.3483804

Nurul, M., & Hamidah, H. (2021). Makna investasi berdasarkan mental accounting dan gender. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, *12*(2), 285–311. https://doi.org/10.21776/ub.jamal.2021.12.2.17

Pasek, G. W., & Widiastina, G. (2025). Pengaruh mental accounting terhadap pengambilan keputusan keuangan individu. *Jurnal Akuntansi Profesi*, *16*(3), 727–733. https://doi.org/10.23887/jap.v16i03.108130

Putriana, A., Abdillah, M. R., & Anjaswari, G. (2023). Mental accounting dan perilaku keputusan investasi: Analisis perbedaan berbasis sosial kultural. *Shafin: Sharia Finance and Accounting Journal*, *3*(2), 207–219. https://doi.org/10.19105/sfj.v3i2.10357

Radianto, W. E. D., Salim, I., Christian, S., Efrata, T. C., & Dewi, L. (2022). Does mental accounting play an important role in young entrepreneurs? Studies on entrepreneurship education. *Journal of Educational and Social Research*, *12*(2), 140–151. https://doi.org/10.36941/jesr-2022-0040

Septriani, Y., Suzanna, L., & Mustika, R. (2022). Pengaruh literasi keuangan, gender dan gaya hidup terhadap perilaku pengelolaan keuangan mahasiswa. *Accounting Information System, Taxes and Auditing Journal (AISTA Journal)*, *1*(2), 173–183. https://doi.org/10.30630/aista.v1i2.24

Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, *26*(4), 609–643. https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x

Silva, E. M., Moreira, R. de L., & Bortolon, P. M. (2023). Mental accounting and decision making: A systematic literature review. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, *107*, 102092. https://doi.org/10.1016/j.socec.2023.102092

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, *4*(3), 199–214. https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, *12*(3), 183–206. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics*, *106*(4), 1039–1061.