

PENGARUH SELF-REWARD TERHADAP FINANCIAL DISTRESS DENGAN MENTAL ACCOUNTING SEBAGAI VARIABEL MODERASI PADA GENERASI Z

Ingrid Benedicta^{1*}, Beatrix Putri Danduru²

^{1,2}Universitas Kristen Indonesia Paulus, Kota Makassar, Sulawesi Selatan

E-mail: ingridbenedicta8@gmail.com * putridanduru@gmail.com

Diterima: 03-10-2026 | Disetujui: 9-10-2026 | Diterbitkan: 14-10-2026

ABSTRACT

Advances in digital technology and the ease of transactions are driving changes in Generation Z's financial behavior, including an increase in self-reward practices that may be linked to financial distress. This study aims to analyze the effect of self-reward on financial distress, analyze the effect of mental accounting on financial distress, and test the role of mental accounting as a moderating variable among Generation Z. This study employs a quantitative method with an explanatory research approach. Data were collected through a questionnaire distributed to 100 Generation Z college students aged 18–25 in Makassar, selected using purposive sampling. The data were analyzed using Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with the assistance of SmartPLS 4. The results indicate that self-reward does not have a significant effect on financial distress, with a coefficient of 0.071 and a p-value of 0.539. Mental accounting had a positive and significant effect on financial distress, with a coefficient of 0.410 and a p-value < 0.001. Meanwhile, mental accounting was not found to moderate the effect of self-reward on financial distress, with an interaction coefficient of 0.036 and a p-value of 0.742. Thus, financial distress among Generation Z in this study is more closely related to mental accounting than to self-reward or the moderating effect of mental accounting.

Keywords: Self-Reward, Financial Distress, Mental Accounting, Generation Z college students.

ABSTRAK

Perkembangan teknologi digital dan kemudahan transaksi mendorong perubahan perilaku keuangan Generasi Z, termasuk meningkatnya praktik self-reward yang berpotensi berkaitan dengan kondisi financial distress. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh self-reward terhadap financial distress, menganalisis pengaruh mental accounting terhadap financial distress, serta menguji peran mental accounting sebagai variabel moderasi pada Generasi Z. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan explanatory research. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 100 mahasiswa Generasi Z berusia 18–25 tahun di Kota Makassar yang dipilih menggunakan purposive sampling. Data dianalisis menggunakan Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan SmartPLS 4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa self-reward tidak berpengaruh signifikan terhadap financial distress dengan koefisien 0,071 dan p-value 0,539. Mental accounting berpengaruh positif dan signifikan terhadap financial distress dengan koefisien 0,410 dan p-value < 0,001. Sementara itu, mental accounting tidak terbukti memoderasi pengaruh self-reward terhadap financial distress dengan koefisien interaksi 0,036 dan p-value 0,742. Dengan demikian, financial distress pada Generasi Z dalam penelitian ini lebih berkaitan dengan mental accounting daripada self-reward maupun efek moderasi mental accounting.

Kata kunci: Self-Reward, Financial Distress, Mental Accounting, Generasi Z mahasiswa kota Makassar.

PENDAHULUAN

Pola perilaku keuangan masyarakat telah mengalami perubahan disebabkan teknologi digital yang kian bertumbuh, khususnya pada kalangan Generasi Z yang tumbuh dan berkembang di tengah kemudahan akses internet, media sosial, serta berbagai layanan transaksi digital. Sebagai generasi yang lahir dalam tahun 1997 hingga tahun 2012, generasi Z dikenal dengan karakteristik yang adaptif di tengah berkembangnya teknologi yang juga sangat akrab dengan penggunaan platform digital untuk keseharian mereka. Generasi Z mempunyai peluang kemudahan dalam mengakses berbagai layanan keuangan dengan efisien juga tepat. Akan tetapi, di luar itu, kondisi yang ada juga menjadikan risiko munculnya perilaku konsumsi yang tidak terencana menjadi meningkat. Situasi ini menjadi perhatian penting karena Generasi Z saat ini mendominasi kelompok usia produktif dan akan menjadi salah satu penentu kondisi perekonomian Indonesia di masa mendatang (Statistik, 2023).

Kondisi tersebut tercermin dari hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (Keuangan & Statistik, 2025) yang memperlihatkan jika masyarakat Indonesia mempunyai indeks literasi keuangan sebesar 66,46%, sementara indeks inklusi keuangan telah menyentuh 80,51%. Kedua indikator yang ada mempunyai perbedaan yang cukup signifikan yang menandakan jika masyarakat Indonesia sebagiannya menjadi pengguna aktif beragam layanan keuangan, akan tetapi kemampuan mereka belum sepenuhnya cukup untuk mengatur keuangan dengan bijak. Kesenjangan ini berpotensi meningkatkan kerentanan terhadap permasalahan keuangan, terutama pada kelompok Generasi Z dengan tingginya intensitas pengaksesan teknologi digital. Penelitian ini difokuskan pada mahasiswa Generasi Z di Kota Makassar sebab Kota Makassar menjadi salah satu pusat pendidikan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia Timur yang didominasi oleh kelompok usia produktif dengan tingkat aktivitas digital yang tinggi.

Fenomena self-reward menjadi salah satu bentuk perilaku yang semakin berkembang di kalangan Generasi Z. Self-reward merupakan perilaku untuk memberikan diri mereka suatu penghargaan dalam rangka mengapresiasi pencapaian ataupun keberhasilan tertentu, baik dalam bidang akademik, pekerjaan, maupun aktivitas sehari-hari. Pada dasarnya, perilaku ini memiliki dampak positif karena dapat meningkatkan motivasi dan kesejahteraan psikologis individu. Akan tetapi, praktik self-reward yang dilakukan secara berlebihan berpotensi mengubah perilaku konsumsi menjadi tidak terkendali. Budaya *healing*, *treat yourself*, dan paparan media sosial yang terus-menerus mengasosiasikan kebahagiaan dengan aktivitas konsumsi mendorong individu untuk melakukan pembelian yang kerap tidak berdasarkan apa yang diperlukan, akan tetapi didasarkan pada dorongan emosional sesaat.

Apabila perilaku tersebut dilakukan secara berulang tanpa mempertimbangkan kemampuan finansial, individu berisiko menghadapi financial distress. Financial distress menjadi keadaan ketika individu mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dan kewajiban

keuangannya, kehilangan kendali atas pengeluaran, serta menghadapi tekanan finansial yang berkepanjangan. Penelitian yang diselenggarakan (Lusardi & Mitchell, 2014) memperlihatkan jika rendahnya keterampilan pengelolaan keuangan pada kelompok usia muda menjadi salah satu faktor yang berkontribusi terhadap munculnya tekanan finansial jangka panjang. Temuan tersebut didukung oleh (Xiao & Porto, 2017) yang menyebutkan jika perilaku keuangan yang tidak terencana berkorelasi dengan rendahnya kesejahteraan finansial individu. Kondisi ini menunjukkan bahwa perilaku konsumsi yang berlebihan berpotensi menjadi faktor yang menjadikan risiko financial distress meningkat pada Generasi Z.

Salah satu konsep yang diperkirakan mampu mengurangi dampak negatif perilaku tersebut adalah mental accounting. Konsep yang diperkenalkan oleh (Thaler, 1999) ini menyebutkan jika terdapat kecenderungan dalam diri seseorang untuk mengkategorikan, mengalokasikan, serta mengendalikan penggunaan dananya ke dalam kelompok-kelompok yang ditetapkan sebelum mengambil keputusan keuangan. Seseorang dengan mental accounting yang baik cenderung lebih berkemampuan untuk menyeleksi apakah suatu hal termasuk dalam keinginan ataukah kebutuhan, menyusun prioritas pengeluaran, serta membatasi penggunaan dana sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki. Penelitian (Firmansyah et al., 2025) menemukan jika mahasiswa dari kalangan Generasi Z kerap mengaplikasikan praktik mental accounting untuk memenuhi apa yang diperlukan juga aktivitas self-reward, meskipun sebagian besar belum memahami konsep tersebut secara teoritis. Selain itu, penelitian (Rismarina & Maulana, 2024) juga memperlihatkan jika mental accounting memberikan pengaruh pada pengelolaan keuangan Generasi Z secara positif.

Meskipun demikian, kesenjangan atau *research gap* masih ditemukan sehingga memerlukan pengkajian secara lebih mendalam. Segenap penelitian sebelumnya kebanyakan hanya mempunyai fokus pada financial distress sebagai konsekuensi dari rendahnya literasi keuangan, financial technology, gaya hidup konsumtif, juga perilaku manajemen keuangan. Penelitian yang dengan spesifik menempatkan self-reward sebagai determinan financial distress pada Generasi Z masih sangat terbatas. Selain itu, mental accounting lebih sering diposisikan sebagai variabel independen maupun mediasi dibandingkan sebagai variabel moderasi. Penelitian (Nursasi et al., 2025) memang telah menggunakan mental accounting sebagai variabel moderasi, tetapi variabel pokok yang dikaji berupa literasi keuangan beserta e-money, bukan self-reward. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan empiris yang masih memerlukan pembuktian lebih lanjut.

Kebaruan pada penelitian ini berada dalam pengintegrasian variabel self-reward, financial distress, beserta mental accounting dalam satu model penelitian yang berfokus pada mahasiswa Generasi Z di Kota Makassar. Penelitian ini tidak hanya menguji pengaruh langsung self-reward terhadap financial distress, tetapi juga menganalisis peran mental accounting menjadi variabel moderasi yang diperkirakan mampu melemahkan hubungan tersebut. Penelitian yang menguji

mental accounting menjadi variabel moderasi pada hubungan self-reward dan financial distress pada Generasi Z masih terbatas. Oleh karena itu, besar harapannya jika penelitian ini berkontribusi pada pengembangan behavioral accounting beserta finance secara teoritis, juga memberikan implikasi praktis bagi mahasiswa Generasi Z dalam membangun perilaku keuangan yang lebih sehat, adaptif, dan berkelanjutan di era ekonomi digital.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini berfokus pada tiga hal utama. Pertama, apakah self-reward berpengaruh terhadap financial distress pada Generasi Z. Kedua, apakah mental accounting berpengaruh terhadap financial distress pada Generasi Z. Ketiga, apakah mental accounting mampu memoderasi pengaruh self-reward terhadap financial distress pada Generasi Z. Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh self-reward terhadap financial distress pada Generasi Z, menganalisis pengaruh mental accounting terhadap financial distress pada Generasi Z, serta menguji peran mental accounting dalam memoderasi pengaruh self-reward terhadap financial distress pada Generasi

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis explanatory research untuk menguji pengaruh self-reward terhadap financial distress dengan mental accounting sebagai variabel moderasi. Data dihimpun secara daring melalui kuesioner berbasis Google Form dengan instrumen skala Likert lima poin. Populasi penelitian mencakup mahasiswa Generasi Z usia 18–25 tahun di perguruan tinggi Kota Makassar, di mana sampel sebanyak 100 responden dipilih melalui teknik purposive sampling berdasarkan kriteria memiliki sumber pendapatan dan bersedia mengisi kuesioner secara lengkap. Variabel yang diteliti terdiri dari self-reward (X) sebagai variabel independen yang diukur melalui indikator apresiasi diri, regulasi emosi, frekuensi pemberian penghargaan, motivasi intrinsik, dan kepuasan diri; financial distress (Y) sebagai variabel dependen yang diukur melalui kesulitan memenuhi kebutuhan, keterlambatan pembayaran, kekurangan dana, tekanan finansial, serta kesulitan menghadapi keadaan darurat; dan mental accounting (Z) sebagai variabel moderasi yang diukur melalui penetapan batas pengeluaran, penyusunan anggaran, pencatatan pengeluaran, evaluasi keuangan, serta disiplin alokasi dana.

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan metode Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS 4. Tahapan analisis meliputi pengujian Goodness of Fit (nilai SRMR dan NFI), evaluasi outer loading, convergent validity beserta Average Variance Extracted (AVE), uji reliabilitas (Cronbach's Alpha dan Composite Reliability), pengujian inner model (R^2), serta pengujian hipotesis melalui prosedur bootstrapping berdasarkan nilai path coefficient, t-statistic, dan p-value.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) menjadi pendekatan penelitian ini dengan SmartPLS 4 sebagai alat bantu dalam rangka menguji hubungan antara *Self Reward*, *Mental Accounting*, dan *Financial Distress*. Evaluasi dilakukan melalui model pengukuran dan model struktural. Model pengukuran digunakan dalam rangka memastikan jika indikator yang diterapkan berkemampuan untuk mengukur konstruk penelitian dengan reliabel sekaligus valid, sedangkan model struktural digunakan untuk melihat hubungan antar konstruk juga kapabilitas model ketika menjabarkan variabel endogen. PLS-SEM pada dasarnya mengestimasi skor konstruk dari indikator yang tersedia dan kemudian menggunakan skor tersebut untuk mengestimasi hubungan dalam model struktural.

4.1 Hasil Pengujian Goodness of Fit

Kriteria	Saturated Model	Estimated Model
<i>Standardized Root Mean Square Residual (SRMR)</i>	0,078	0,078
<i>d_ULS (Unweighted Least Squares Discrepancy)</i>	0,730	0,730
d_G	0,372	0,372
Chi-square	203,035	203,035
<i>Normed Fit Index (NFI)</i>	0,757	0,757

Hasil pengujian *Model Fit* memperlihatkan jika nilai SRMR pada Saturated Model mempunyai jumlah 0,078, sedangkan pada Estimated Model juga mempunyai jumlah 0,078. SRMR menggambarkan rata-rata perbedaan antara korelasi yang diamati dari data dengan korelasi yang dihasilkan oleh model. Nilai SRMR yang semakin kecil menunjukkan semakin kecil pula perbedaan antara model dengan data empiris. Dalam evaluasi PLS-SEM, nilai SRMR di bawah 0,08 sering digunakan sebagai batas yang lebih konservatif untuk menunjukkan *fit* yang baik. Oleh karena itu, nilai SRMR dengan jumlah 0,078 memperlihatkan jika model penelitian berada sedikit di bawah batas tersebut. Dengan kata lain, residual antara hubungan yang terbentuk dari data empiris dengan hubungan yang direproduksi oleh model masih berada dalam tingkat yang dapat diterima.

Nilai SRMR sebesar 0,078 juga menarik karena posisinya sangat dekat dengan batas 0,08. Hal yang ada memperlihatkan jika model bukan berada pada keadaan *fit* yang sangat jauh dari batas evaluasi, melainkan memiliki kesesuaian yang cukup tetapi tetap perlu dibaca secara hati-hati. Dalam penelitian sosial yang melibatkan konstruk perilaku seperti *Self Reward*, *Mental Accounting*, dan *Financial Distress*, hubungan antarvariabel memang dapat dipengaruhi oleh

berbagai karakteristik individual yang tidak seluruhnya dimasukkan ke dalam model. Karena itu, nilai SRMR tersebut lebih tepat digunakan sebagai bukti bahwa tidak terdapat ketidaksesuaian yang besar pada model, bukan sebagai dasar untuk menyatakan bahwa model secara keseluruhan telah sempurna.

Selanjutnya, nilai d_ULS sebesar 0,730 baik pada *Saturated Model* maupun *Estimated Model*. d_ULS (*unweighted least squares discrepancy*) mengukur jarak atau perbedaan antara matriks korelasi empiris dengan matriks korelasi yang dihasilkan model. Akan tetapi, angka 0,730 tidak dapat dinilai baik atau buruk hanya dengan membandingkannya dengan angka ambang tertentu. Dalam SmartPLS, interpretasi d_ULS dilakukan menggunakan prosedur *bootstrap-based exact fit test*, khususnya melalui interval kepercayaan yang dihasilkan dari prosedur Bollen-Stine. Nilai empiris d_ULS perlu berada dalam interval referensi yang diperoleh dari *bootstrapping* agar model dapat memperoleh dukungan berdasarkan ukuran tersebut.

Nilai d_G sebesar 0,372 juga diperoleh pada *Saturated Model* dan *Estimated Model*. d_G (*geodesic discrepancy*) merupakan ukuran lain yang digunakan untuk mengevaluasi perbedaan antara model dengan data empiris. Seperti halnya d_ULS , nilai 0,372 tidak tepat apabila langsung diberi label *baik* atau *buruk* hanya berdasarkan besar kecilnya angka tersebut. Evaluasinya membutuhkan hasil *bootstrap* yang menyediakan distribusi referensi dan interval kepercayaan. Dengan demikian, angka d_G dalam penelitian ini dapat dilaporkan sebagai bagian dari hasil *model fit*, tetapi keputusan mengenai *exact fit* sebaiknya tidak dibuat sebelum hasil *bootstrapping* tersedia.

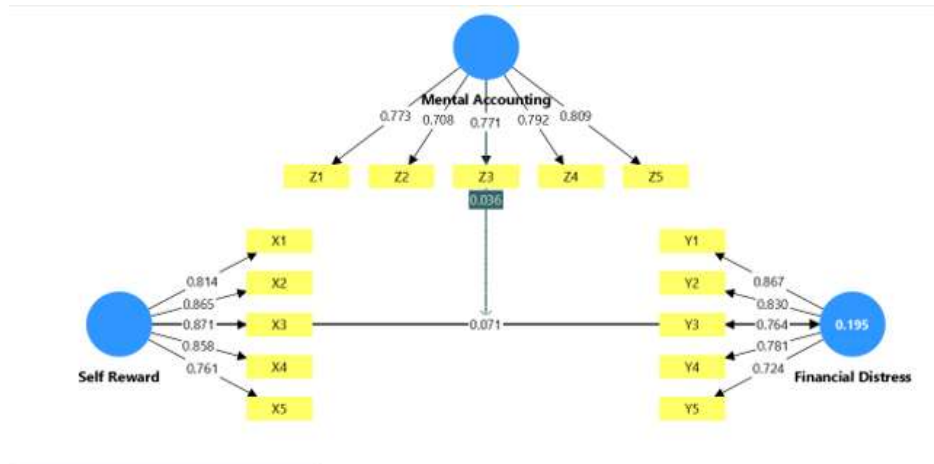
Nilai Chi-square pada *Saturated Model* sebesar 203,035, sedangkan pada *Estimated Model* sebesar 203,061. Selisih kedua nilai tersebut hanya sebesar 0,026, sehingga perbedaan antara kedua spesifikasi model relatif kecil. Chi-square menggambarkan tingkat perbedaan antara model dan data berdasarkan ukuran *discrepancy*. Meskipun demikian, dalam PLS-SEM nilai Chi-square tidak seharusnya berdiri sendiri sebagai dasar penentuan kualitas model. SmartPLS juga menjelaskan bahwa ukuran *model fit* dalam PLS-SEM memiliki peranan yang lebih terbatas dibandingkan pendekatan covariance-based SEM.

Sementara itu, nilai NFI sebesar 0,757 pada kedua model menunjukkan bahwa model memiliki tingkat peningkatan kesesuaian sebesar nilai tersebut dibandingkan dengan *null model*. NFI memiliki rentang antara 0 sampai 1 dan nilai yang semakin mendekati 1 menunjukkan kesesuaian yang lebih baik. SmartPLS mencatat bahwa nilai NFI di atas 0,90 biasanya digunakan sebagai indikasi *acceptable fit*. Oleh karena itu, nilai NFI sebesar 0,757 belum menunjukkan tingkat *incremental fit* yang tinggi apabila menggunakan patokan tersebut.

Dengan demikian, hasil *model fit* penelitian menunjukkan pola yang tidak sepenuhnya seragam. SRMR sebesar 0,078 memberikan dukungan terhadap kesesuaian model, sedangkan NFI sebesar 0,757 menunjukkan bahwa peningkatan kesesuaian model terhadap *null model*

masih terbatas. Sementara itu, d_ ULS dan d_ G belum dapat diberi penilaian final tanpa hasil *bootstrapping*. Cara pelaporan seperti ini lebih tepat secara metodologis daripada menyatakan bahwa seluruh indikator *goodness of fit* telah memenuhi kriteria.

4.2 Hasil Outer Loading



Variabel	Indikator	Outer Loading	Keterangan
Self-Reward	X1	0,814	Memenuhi
	X2	0,865	Memenuhi
	X3	0,871	Memenuhi
	X4	0,858	Memenuhi
	X5	0,761	Memenuhi
Financial Distress	Y1	0,867	Memenuhi
	Y2	0,830	Memenuhi
	Y3	0,764	Memenuhi
	Y4	0,781	Memenuhi
	Y5	0,724	Memenuhi
	Z1	0,773	Memenuhi
	Z2	0,708	Memenuhi

Mental Accounting	Z3	0,771	Memenuhi
	Z4	0,792	Memenuhi
	Z5	0,809	Memenuhi

Pengujian *outer loading* digunakan untuk mengetahui kemampuan masing-masing indikator dalam merefleksikan konstruk yang diukur. Pada model penelitian ini terdapat tiga konstruk utama, yaitu *Self-Reward*, *Mental Accounting*, dan *Financial Distress*. Hasil pengolahan menunjukkan bahwa seluruh indikator mempunyai nilai *outer loading* di atas 0,70.

Pada konstruk *Self Reward*, nilai *outer loading* masing-masing indikator adalah X1 sebesar 0,814, X2 sebesar 0,865, X3 sebesar 0,871, X4 sebesar 0,858, dan X5 sebesar 0,761. Nilai tertinggi terdapat pada X3, yaitu 0,871. Hal tersebut menunjukkan bahwa X3 memiliki hubungan paling kuat dengan konstruk *Self Reward* dibandingkan indikator lainnya. Sementara itu, X5 memperoleh nilai terendah sebesar 0,761. Meskipun paling rendah, nilai tersebut masih melewati batas 0,70 sehingga indikator tersebut masih memberikan kontribusi yang memadai terhadap konstruk.

Perbedaan nilai *outer loading* tersebut menunjukkan bahwa indikator tidak mempunyai kekuatan reflektif yang benar-benar sama. X3 menjadi indikator yang paling representatif, sedangkan X5 memiliki kontribusi relatif lebih rendah. Namun, selisih tersebut belum memberikan alasan statistik untuk mengeluarkan X5 dari model. Penghapusan indikator seharusnya mempertimbangkan keseluruhan evaluasi model pengukuran, termasuk AVE, reliabilitas, dan validitas diskriminan, bukan hanya mengejar nilai *loading* yang semakin tinggi.

Pada konstruk *Mental Accounting*, nilai *outer loading* Z1 sebesar 0,773, Z2 sebesar 0,708, Z3 sebesar 0,771, Z4 sebesar 0,792, dan Z5 sebesar 0,809. Z5 mempunyai nilai paling tinggi, sedangkan Z2 memiliki nilai paling rendah. Nilai Z2 sebesar 0,708 memang berada sangat dekat dengan batas 0,70, tetapi masih memenuhi kriteria yang digunakan dalam penelitian ini. Dengan demikian, kelima indikator tetap dapat dipertahankan berdasarkan hasil *outer loading*.

Pola tersebut juga memberikan gambaran bahwa indikator *Mental Accounting* tidak memiliki kekuatan reflektif yang identik. Z5 merupakan indikator yang paling kuat dalam merepresentasikan konstruk, sementara Z2 memberikan kontribusi yang relatif lebih rendah. Hal ini tidak berarti bahwa Z2 tidak penting secara substantif. Sebuah indikator dapat memiliki *loading* lebih rendah tetapi tetap dibutuhkan untuk menjaga cakupan konsep konstruk yang diukur.

Pada konstruk *Financial Distress*, indikator Y1 memperoleh *outer loading* sebesar 0,867, Y2 sebesar 0,830, Y3 sebesar 0,764, Y4 sebesar 0,781, dan Y5 sebesar 0,724. Y1 menjadi

indikator dengan nilai tertinggi. Artinya, dibandingkan indikator lainnya, Y1 memiliki keterkaitan paling kuat dengan konstruk *Financial Distress*. Sebaliknya, Y5 mempunyai nilai terendah sebesar 0,724, tetapi masih berada di atas kriteria 0,70.

Secara keseluruhan, hasil *outer loading* menunjukkan bahwa seluruh indikator X1-X5, Z1-Z5, dan Y1-Y5 memenuhi kriteria pengukuran yang digunakan. Tidak terdapat indikator dengan nilai di bawah 0,70. Kondisi tersebut memberikan dasar awal bahwa indikator yang digunakan telah mampu merefleksikan konstruk penelitian secara memadai.

4.3 Hasil Pengujian Convergent Validity dan Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	AVE	Kriteria	Keterangan
Self-Reward	0,697	> 0,50	Valid
Financial Distress	0,631	> 0,50	Valid
Mental Accounting	0,595	> 0,50	Valid

Pengujian *convergent validity* dalam penelitian ini dilihat melalui *outer loading* dan Average Variance Extracted (AVE). *Convergent validity* menunjukkan sejauh mana indikator-indikator yang seharusnya merepresentasikan konstruk yang sama benar-benar memiliki keterkaitan yang memadai.

Berdasarkan hasil pengujian, nilai AVE pada Self Reward sebesar 0,697. Nilai tersebut menunjukkan bahwa konstruk *Self-Reward* mampu menjelaskan sekitar 69,7% varians indikator-indikatornya. Angka tersebut berada cukup jauh di atas batas 0,50 sehingga memberikan dukungan yang kuat terhadap *convergent validity* konstruk.

Nilai AVE Financial Distress sebesar 0,631 menunjukkan bahwa konstruk tersebut mampu menjelaskan sekitar 63,1% varians indikator-indikatornya. Artinya, lebih dari separuh variasi indikator *Financial Distress* dapat dijelaskan oleh konstruk yang bersangkutan. Kondisi ini memperlihatkan bahwa indikator yang digunakan mempunyai tingkat konvergensi yang memadai.

Sementara itu, Mental Accounting memperoleh AVE sebesar 0,595. Konstruk tersebut mampu menjelaskan sekitar 59,5% varians indikator-indikatornya. Nilai ini memang merupakan AVE paling rendah di antara ketiga konstruk, tetapi masih melewati batas 0,50. Dengan demikian, perbedaan nilai AVE antarvariabel tidak menunjukkan adanya konstruk yang gagal memenuhi *convergent validity*.

Jika dibandingkan, Self-Reward memiliki nilai AVE paling tinggi, kemudian Financial Distress, dan Mental Accounting. Hal ini menunjukkan bahwa indikator Self Reward secara keseluruhan mempunyai kemampuan menjelaskan konstruk yang relatif lebih kuat dibandingkan dua konstruk lainnya.

Dengan mempertimbangkan nilai *outer loading* dan AVE secara bersamaan, model pengukuran menunjukkan bahwa indikator-indikator penelitian memiliki konvergensi yang memadai. Artinya, indikator yang dirancang untuk mengukur masing-masing konstruk cenderung berkumpul pada konstruk yang memang hendak diukur.

4.4 Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability (rho_A)	Composite Reliability (rho_C)	Kriteria	Keterangan
Self-Reward	0,895	0,963	0,920	> 0,70	Reliabel
Financial Distress	0,853	0,861	0,895	> 0,70	Reliabel
Mental Accounting	0,831	0,845	0,880	> 0,70	Reliabel

Pengujian reliabilitas dilakukan untuk melihat konsistensi internal indikator dalam membentuk konstruk. Penelitian ini menggunakan Cronbach's Alpha, Composite Reliability (rho_A), dan Composite Reliability (rho_C). Penggunaan lebih dari satu ukuran reliabilitas memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai konsistensi internal konstruk.

Pada variabel Self-Reward, nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,895, rho_A sebesar 0,963, dan rho_C sebesar 0,920. Cronbach's Alpha dan rho_C menunjukkan tingkat konsistensi internal yang tinggi. Nilai rho_A sebesar 0,963 juga menunjukkan konsistensi yang sangat tinggi, meskipun nilainya perlu diperhatikan karena mendekati 1. Reliabilitas yang sangat tinggi dapat menjadi sinyal bahwa sejumlah indikator memiliki kemiripan yang kuat. Karena itu, nilai tersebut sebaiknya tidak diterjemahkan secara sederhana sebagai *semakin tinggi selalu semakin baik*. Namun, dengan melihat nilai *outer loading* dan AVE yang juga memadai, konstruk Self Reward tetap menunjukkan kualitas pengukuran yang kuat.

Variabel Financial Distress mempunyai Cronbach's Alpha sebesar 0,853, rho_A sebesar 0,861, dan rho_C sebesar 0,895. Ketiga nilai tersebut menunjukkan konsistensi internal yang baik. Rentang nilai tersebut juga relatif berdekatan, sehingga tidak terlihat perbedaan yang ekstrem antara estimasi reliabilitas berdasarkan metode yang berbeda.

Variabel Mental Accounting memperoleh Cronbach's Alpha sebesar 0,831, rho_A sebesar 0,845, dan rho_C sebesar 0,880. Nilai tersebut menunjukkan bahwa indikator Mental Accounting mempunyai konsistensi internal yang memadai. Nilai rho_C sebesar 0,880 juga memperlihatkan bahwa konstruk mempunyai reliabilitas yang kuat tanpa menunjukkan angka ekstrem seperti pada rho_A Self Reward.

Dengan demikian, ketiga konstruk memiliki konsistensi internal yang memadai. Hasil ini penting karena analisis hubungan antarvariabel pada model struktural baru mempunyai dasar pengukuran yang lebih kuat apabila konstruk yang digunakan telah menunjukkan reliabilitas dan validitas yang memadai.

4.5 Hasil Uji Interpretasi Koefisien Determinasi (R^2)

Variabel Endogen	R-square (R^2)	R-square Adjusted
Financial Distress	0,195	0,170

Berdasarkan model yang kamu kirim sebelumnya, nilai R^2 pada konstruk Financial Distress sebesar 0,195. R^2 atau *coefficient of determination* digunakan untuk menunjukkan proporsi varians konstruk endogen yang dapat dijelaskan oleh konstruk-konstruk prediktornya. Dalam model penelitian ini, Financial Distress merupakan konstruk endogen yang dijelaskan melalui hubungan struktural yang melibatkan Self Reward dan Mental Accounting.

Nilai R^2 sebesar 0,195 menunjukkan bahwa model penelitian mampu menjelaskan sekitar 19,5% variasi Financial Distress. Dengan kata lain, konstruk-konstruk yang terdapat dalam model memberikan kontribusi penjelasan sebesar 19,5% terhadap perubahan Financial Distress pada responden penelitian. Sementara itu, sekitar 80,5% variasi Financial Distress berada di luar kemampuan penjelasan konstruk yang dimasukkan ke dalam model dan secara konseptual dapat berkaitan dengan faktor lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

Nilai R^2 tersebut perlu dibaca secara proporsional. Nilai 19,5% tidak berarti bahwa penelitian gagal, dan 80,5% sisanya juga tidak berarti kesalahan penelitian. Financial Distress merupakan fenomena perilaku dan keuangan yang dapat dipengaruhi oleh banyak faktor. *Self-Reward* dan *Mental Accounting* hanya merupakan dua konstruk yang secara teoritis ditempatkan dalam model penelitian. Faktor lain seperti pendapatan, pengeluaran, literasi keuangan, perilaku konsumtif, penggunaan kredit, kondisi ekonomi keluarga, tekanan sosial, gaya hidup, dan karakteristik individual tidak menjadi bagian dari model ini sehingga tidak masuk dalam proporsi 19,5% tersebut.

Lebih penting lagi, R^2 tidak seharusnya ditafsirkan sendirian. Dalam evaluasi struktural PLS-SEM, R^2 sebaiknya dibaca bersama koefisien jalur, signifikansi, f^2 , dan kemampuan

prediktif, karena R^2 hanya menjelaskan seberapa besar variasi konstruk endogen yang dapat dijelaskan oleh prediktornya, bukan apakah setiap prediktor tersebut secara statistik signifikan.

Jadi, untuk penelitianmu, $R^2 = 0,195$ merupakan hasil penting tetapi bukan hasil hipotesis. Ia menjawab pertanyaan mengenai seberapa besar model menjelaskan Financial Distress, sedangkan pertanyaan mengenai apakah Self Reward benar-benar berpengaruh dan apakah Mental Accounting benar-benar memoderasi hubungan tersebut baru dijawab melalui pengujian koefisien jalur dan *bootstrapping*.

4.6 Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Hubungan	Koefisien	T - Statistic	P - Value	Hasil
H1	Self-reward berpengaruh positif terhadap financial distress pada Generasi Z	0,071	0,614	0,539	Tidak Signifikan
H2	Mental accounting berpengaruh negatif terhadap financial distress pada Generasi Z	0,410	4,325	0,001	Signifikan tetapi arahnya positif
H3	Mental accounting memperlemah pengaruh positif self-reward terhadap financial distress pada Generasi Z	0,036	0,329	0,742	Tidak Signifikan

Pengaruh Self-Reward terhadap Financial Distress

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Self-Reward memiliki nilai original sample sebesar 0,071, T-statistics sebesar 0,614, dan P-value sebesar 0,539. Nilai P-value yang lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa Self-Reward tidak berpengaruh signifikan terhadap Financial Distress pada Generasi Z. Meskipun koefisien jalur menunjukkan arah positif, hubungan tersebut tidak memiliki kekuatan statistik yang memadai untuk mendukung dugaan bahwa semakin tinggi perilaku Self-Reward akan meningkatkan Financial Distress. Dengan demikian, H1 yang menyatakan bahwa Self-Reward berpengaruh positif terhadap Financial Distress ditolak.

Temuan ini menunjukkan bahwa pemberian penghargaan kepada diri sendiri belum tentu secara langsung menjadi sumber tekanan keuangan bagi Generasi Z. Dalam perspektif Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), perilaku keuangan tidak hanya ditentukan oleh dorongan untuk melakukan suatu tindakan, tetapi juga berkaitan dengan niat, persepsi kontrol perilaku, serta faktor yang berada di sekitar individu. Self-Reward dapat muncul sebagai bentuk apresiasi diri setelah mencapai target tertentu, sehingga pengeluaran yang dilakukan tidak selalu bersifat impulsif ataupun berlebihan. Dengan kata lain, seseorang dapat melakukan Self-Reward tanpa harus kehilangan kendali terhadap kondisi keuangannya.

Hasil ini juga dapat dipahami melalui perspektif Behavioral Life Cycle Theory dari Shefrin dan (Thaler, 1999), yang menjelaskan bahwa individu melakukan pengelolaan konsumsi berdasarkan kemampuan mengendalikan diri dan persepsi terhadap sumber daya keuangan yang dimiliki. Self-Reward pada Generasi Z dapat dilakukan dalam skala pengeluaran yang relatif kecil dan disesuaikan dengan kemampuan finansial masing-masing. Oleh sebab itu, keberadaan perilaku Self-Reward tidak secara otomatis menghasilkan tekanan finansial. Dampaknya terhadap Financial Distress sangat mungkin bergantung pada bagaimana individu mengendalikan frekuensi, nominal, serta sumber dana yang digunakan untuk melakukan penghargaan terhadap diri sendiri.

Tidak signifikannya pengaruh Self-Reward juga memperlihatkan bahwa Financial Distress pada Generasi Z merupakan kondisi yang lebih kompleks daripada sekadar akibat adanya pengeluaran untuk menyenangkan diri. Tekanan finansial dapat dipengaruhi oleh berbagai kondisi lain, seperti keterbatasan pendapatan, kemampuan memenuhi kebutuhan sehari-hari, kewajiban pembayaran, pola konsumsi, maupun kemampuan mengelola sumber daya keuangan. Dengan demikian, Self-Reward dalam penelitian ini belum dapat diposisikan sebagai faktor utama yang menjelaskan Financial Distress.

Pengaruh Mental Accounting terhadap Financial Distress pada Generasi Z

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Mental Accounting berpengaruh positif dan signifikan terhadap Financial Distress pada Generasi Z, dengan nilai koefisien sebesar 0,410, T-statistics sebesar 4,325, dan P-value sebesar 0,001. Nilai tersebut menunjukkan bahwa hubungan Mental Accounting terhadap Financial Distress signifikan secara statistik, tetapi arah hubungan

yang ditemukan justru positif. Dengan demikian, H2 yang menyatakan bahwa Mental Accounting berpengaruh negatif terhadap Financial Distress pada Generasi Z ditolak.

Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi penerapan Mental Accounting pada responden dalam penelitian ini, semakin tinggi pula tingkat Financial Distress yang dilaporkan. Hasil tersebut berbeda dengan dugaan awal bahwa pengelompokan, penganggaran, pencatatan, dan evaluasi keuangan akan membantu individu mengendalikan pengeluaran sehingga dapat mengurangi tekanan keuangan. Perbedaan arah tersebut menunjukkan bahwa penerapan Mental Accounting tidak selalu mencerminkan kondisi keuangan yang lebih sehat. Pada individu dengan sumber daya keuangan yang terbatas, aktivitas mengatur dan mengelompokkan dana dapat menjadi respons terhadap kondisi keuangan yang sudah menghadapi tekanan, sehingga Mental Accounting justru terlihat bersamaan dengan tingkat Financial Distress yang lebih tinggi.

Temuan tersebut dapat dijelaskan melalui Mental Accounting Theory yang dikemukakan oleh Thaler. Mental accounting menggambarkan bagaimana individu mengelompokkan, mengevaluasi, dan memperlakukan uang berdasarkan kategori tertentu. Dalam kondisi keuangan yang terbatas, pengelompokan dana dapat membuat individu lebih menyadari keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Ketika kebutuhan yang harus dipenuhi lebih besar dibandingkan dana yang tersedia, individu dapat semakin aktif melakukan penganggaran, pencatatan, dan evaluasi keuangan. Dengan demikian, tingginya penerapan Mental Accounting dalam penelitian ini tidak dapat langsung diartikan sebagai rendahnya Financial Distress. Sebaliknya, keduanya dapat muncul secara bersamaan karena responden sedang berupaya menyesuaikan pengelolaan keuangannya dengan keterbatasan dana.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa mekanisme pengelolaan keuangan secara normatif belum tentu menghasilkan kondisi keuangan yang lebih baik apabila kemampuan keuangan individu tidak sebanding dengan kebutuhan yang harus dipenuhi. Mahasiswa Generasi Z dapat melakukan pengelompokan dan pengaturan dana, tetapi tetap mengalami keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan, kekurangan dana, atau tekanan finansial. Artinya, Mental Accounting lebih tepat dipahami sebagai mekanisme pengelolaan dan pengambilan keputusan keuangan, bukan sebagai jaminan bahwa individu terbebas dari Financial Distress.

Temuan ini berbeda dengan penelitian (Rismarina & Maulana, 2024) serta (Kusnandar et al., 2022) yang menunjukkan hubungan positif Mental Accounting dengan perilaku atau pengelolaan keuangan yang lebih baik. Perbedaan hasil tersebut dapat menunjukkan bahwa pengaruh Mental Accounting bergantung pada konteks variabel yang digunakan dan kondisi responden. Penelitian terdahulu lebih banyak melihat Mental Accounting dalam kaitannya dengan perilaku pengelolaan keuangan, sedangkan penelitian ini menghubungkannya secara langsung dengan Financial Distress. Oleh karena itu, hasil positif dalam penelitian ini

memberikan perspektif bahwa penerapan Mental Accounting belum tentu identik dengan rendahnya tekanan keuangan.

Dengan demikian, hasil penelitian ini memberikan temuan empiris bahwa Mental Accounting memiliki hubungan yang signifikan dengan Financial Distress, tetapi arah hubungan yang ditemukan berlawanan dengan hipotesis yang diajukan. Temuan ini memperlihatkan bahwa perilaku pengelolaan keuangan pada Generasi Z perlu dilihat tidak hanya dari kemampuan mengatur dan mengelompokkan dana, tetapi juga dari kecukupan sumber daya keuangan yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan.

Peran Mental Accounting dalam Memoderasi Pengaruh Self-Reward terhadap Financial Distress

Hasil pengujian moderasi menunjukkan bahwa interaksi antara Self-Reward dan Mental Accounting memiliki nilai original sample sebesar 0,036, T-statistics sebesar 0,329, dan P-value sebesar 0,742. Nilai P-value yang lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa efek interaksi tersebut tidak signifikan. Dengan demikian, Mental Accounting tidak terbukti memoderasi hubungan antara Self-Reward dan Financial Distress. Karena H3 mengajukan bahwa Mental Accounting memperlemah pengaruh positif Self-Reward terhadap Financial Distress, sedangkan hasil pengujian tidak menunjukkan adanya efek moderasi yang signifikan, maka H3 ditolak.

Tidak signifikannya efek moderasi tersebut menunjukkan bahwa keberadaan Mental Accounting belum cukup untuk mengubah hubungan antara Self-Reward dan Financial Distress pada Generasi Z. Temuan ini dapat dijelaskan melalui Mental Accounting Theory, bahwa pengelompokan dan perlakuan mental terhadap uang memang memengaruhi cara individu memandang transaksi keuangan, tetapi mekanisme tersebut tidak selalu berfungsi sebagai pengendali terhadap setiap bentuk perilaku konsumsi. Dalam penelitian ini, Self-Reward sendiri tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Financial Distress. Karena hubungan dasar antara kedua variabel tersebut relatif lemah secara statistik, Mental Accounting juga tidak menunjukkan kemampuan yang cukup untuk memperkuat ataupun memperlemah hubungan tersebut.

Jika dikaitkan dengan Theory of Planned Behavior, perilaku Self-Reward juga dapat dipengaruhi oleh niat individu, persepsi terhadap kemampuan mengendalikan perilaku, serta kondisi situasional. Mental Accounting hanya merupakan salah satu mekanisme dalam pengambilan keputusan keuangan. Artinya, pengaruhnya terhadap konsekuensi finansial tidak berdiri sendiri. Seorang individu mungkin telah memiliki kategori anggaran tertentu, tetapi keputusan melakukan Self-Reward tetap dapat dipengaruhi oleh preferensi pribadi, kondisi emosional, pendapatan yang tersedia, lingkungan sosial, serta kemampuan pengendalian diri.

Hasil ini sekaligus memberikan gambaran bahwa Mental Accounting dalam penelitian ini lebih terlihat sebagai variabel yang memiliki hubungan langsung dengan Financial Distress

daripada sebagai mekanisme yang mengubah dampak Self-Reward. Hal tersebut terlihat dari hasil pengujian yang menunjukkan bahwa Mental Accounting berpengaruh positif dan signifikan terhadap Financial Distress, sedangkan efek interaksinya dengan Self-Reward tidak signifikan. Dengan demikian, temuan penelitian ini memperlihatkan adanya perbedaan antara fungsi langsung suatu mekanisme keuangan dan fungsi moderasinya. Mental Accounting dapat berkaitan dengan tingkat Financial Distress, tetapi belum tentu mampu mengendalikan konsekuensi finansial dari perilaku Self-Reward.

Secara keseluruhan, ketiga hasil pengujian menunjukkan bahwa pola hubungan yang ditemukan tidak sepenuhnya mengikuti arah hubungan yang dirumuskan dalam hipotesis awal. Self-Reward tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap Financial Distress, Mental Accounting justru berpengaruh positif dan signifikan terhadap Financial Distress, sedangkan Mental Accounting tidak terbukti memoderasi hubungan Self-Reward terhadap Financial Distress. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa kondisi Financial Distress pada Generasi Z tidak cukup dijelaskan melalui perilaku pemberian penghargaan kepada diri sendiri. Sebaliknya, cara individu mengelola dan mempersepsikan uang melalui mekanisme Mental Accounting justru menunjukkan hubungan yang lebih kuat dengan Financial Distress dalam penelitian ini. Hasil tersebut memberikan ruang bagi perspektif behavioral finance untuk melihat bahwa mekanisme pengelolaan keuangan yang secara normatif dianggap membantu belum tentu menghasilkan konsekuensi finansial yang positif ketika diterapkan pada kondisi sumber daya yang terbatas.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh self-reward terhadap financial distress dengan mental accounting sebagai variabel moderasi pada Generasi Z yang berkuliah di Kota Makassar, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Self-reward tidak berpengaruh signifikan terhadap financial distress pada Generasi Z. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien sebesar 0,071 dengan *t-statistic* sebesar 0,614 dan *p-value* sebesar 0,539. Artinya, perilaku *self-reward* yang dilakukan oleh responden belum menunjukkan hubungan yang cukup kuat untuk meningkatkan atau menurunkan *financial distress*. Temuan ini mengindikasikan bahwa pemberian penghargaan kepada diri sendiri bukan merupakan faktor utama yang menjelaskan kondisi *financial distress* pada responden penelitian. Meskipun *self-reward* dapat berupa pengeluaran untuk memenuhi keinginan pribadi, dampaknya terhadap kondisi keuangan dapat berbeda pada setiap individu karena dipengaruhi oleh kemampuan keuangan, prioritas kebutuhan, serta cara individu mengatur pengeluarannya.
2. Mental accounting berpengaruh positif dan signifikan terhadap financial distress pada Generasi Z. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,410 dengan nilai *t*-

statistic sebesar 4,325 dan *p-value* < 0,001. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi penerapan *mental accounting* dalam pengelolaan keuangan responden, semakin tinggi pula tingkat *financial distress* yang dialami. Temuan ini menunjukkan bahwa kegiatan mengelompokkan, mengatur, mencatat, dan mengalokasikan keuangan belum tentu secara langsung mencerminkan kondisi keuangan yang sehat. Pada kondisi tertentu, *mental accounting* dapat muncul sebagai bentuk penyesuaian individu ketika menghadapi keterbatasan dana dan tekanan dalam memenuhi kebutuhan. Dengan demikian, pengelolaan keuangan tidak cukup hanya dilakukan melalui pembagian atau pengelompokan dana, tetapi juga perlu disertai kemampuan menyesuaikan pengeluaran dengan kemampuan keuangan yang tersedia.

3. Mental accounting tidak terbukti memoderasi pengaruh *self-reward* terhadap *financial distress* pada Generasi Z. Hasil pengujian interaksi menunjukkan koefisien sebesar 0,036 dengan *t-statistic* sebesar 0,329 dan *p-value* sebesar 0,742. Hasil tersebut, menunjukkan bahwa *mental accounting* tidak memperkuat maupun memperlemah pengaruh *self-reward* terhadap *financial distress*. Dengan kata lain, tingkat *self-reward* yang dilakukan oleh Generasi Z tidak menyebabkan hubungan antara *mental accounting* dan *financial distress* menjadi lebih kuat ataupun lebih lemah. Temuan ini menunjukkan bahwa hubungan *mental accounting* dengan *financial distress* dalam penelitian ini lebih berkaitan dengan bagaimana individu mengelola dan menghadapi kondisi keuangannya, bukan pada seberapa sering atau seberapa besar individu memberikan penghargaan kepada dirinya sendiri.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa *mental accounting* menjadi variabel yang memiliki pengaruh signifikan terhadap *financial distress*, sedangkan *self-reward* tidak menunjukkan pengaruh langsung maupun peran moderasi yang signifikan. Temuan tersebut memberikan gambaran bahwa kondisi *financial distress* pada Generasi Z tidak dapat dijelaskan hanya melalui perilaku konsumsi berupa *self-reward*. Aspek pengelolaan dan pengambilan keputusan keuangan perlu mendapat perhatian lebih karena cara individu mengatur, mengalokasikan, dan mengevaluasi sumber daya keuangannya dapat berkaitan dengan kondisi tekanan keuangan yang dialami.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Firmansyah, K., Rafa, W. D., & Astarani, J. (2025). Mengeksplorasi *mental accounting* pada pemenuhan kebutuhan dan *self-reward* mahasiswa Generasi Z. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi (MEA)*, 9(2). <https://doi.org/10.31955/mea.v9i2.5806>
- Indah Lely Cristanti, Dwi Iga Luhsasi, D. S. S. (2021). *Covid-19 Pandemic: the Influence of Consumer Behavior and Mental Accounting on Financial Management of Fkip Uksw Students*. 22(01), 6.

- Keuangan, O. J., & Statistik, B. P. (2025). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Tahun 2025*. Otoritas Jasa Keuangan.
- Kusnandar, D. L., Kurniawan, D., & Sahroni, N. (2022). Pengaruh mental accounting pada Generasi Z terhadap financial behaviour pada masa pandemi Covid-19 dengan dimediasi gaya hidup. *Valid Jurnal Ilmiah*, 19(2), 97–106. <https://doi.org/10.53512/valid.v19i2.213>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Manzala, A., & Susilowati, E. (2025). Financial self-efficacy memediasi mental accounting dan literasi keuangan terhadap perilaku pengelolaan keuangan. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 10(2), 140–157. <https://doi.org/10.21067/jrpe.v10i2.12577>
- Nursasi, E., Istiqomah, R. H., & Rahmania, B. (2025). The influence of financial literacy, e-money, consumptive lifestyle and financial distress on Gen Z's personal financial management behavior with mental accounting as a moderation variable. *International Journal of Science and Environment (IJSE)*, 5(4), 9–19. <https://doi.org/10.51601/ijse.v5i4.236>
- Prelec, D., & Loewenstein, G. (1998). The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt. *Marketing Science*, 17(1), 4–28.
- Rismarina, R., & Maulana, A. (2024). Pengaruh gaya hidup, literasi keuangan, mental accounting dan locus of control terhadap pengelolaan keuangan Gen-Z. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*, 8(1), 52–66.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643.
- Statistik, B. P. (2023). *Statistik Pemuda Indonesia 2023*. BPS.
- Thaler, R. H. (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.
- Xiao, J. J., & Porto, N. (2017). Financial Education and Financial Satisfaction: Financial Literacy, Behavior, and Capability as Mediators. *International Journal of Bank Marketing*, 35(5), 805–817. <https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2016-0009>.