

## 2. TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Pada bagian ini diuraikan teori yang akan digunakan untuk mendukung penelitian ini. Urutan penjelasan teori disesuaikan dengan dinamika permasalahan, yaitu kartu kredit dan preferensi kepribadian MBTI serta dinamika antara kartu kredit dan preferensi kepribadian MBTI.

### 2.1 Kartu Kredit

Kartu kredit diartikan sebagai kartu yang dikeluarkan oleh bank atau lembaga lain yang diterbitkan dengan tujuan untuk mendapatkan uang, barang, atau jasa secara kredit (Erawati & Badudu, 2004). Dengan kata lain, dapat disimpulkan bahwa kartu kredit adalah uang plastik yang diterbitkan oleh suatu institusi yang memungkinkan pemegang kartu tersebut untuk memperoleh kredit atas transaksi yang dilakukannya dan pembayarannya dapat dilakukan dengan cara mengangsur dengan membayar sejumlah bunga (*finance charge*) atau sekaligus pada waktu yang telah ditentukan.

Kartu kredit berawal di penghujung tahun 1940 – an ketika sejumlah bank di Amerika Serikat mengeluarkan kertas khusus bagi nasabahnya. Kertas tersebut merupakan *traveler's check* itu bisa dipakai sebagai alat pembayaran di toko – toko local. LATU pada tahun 1951 The Franklin Nacional Bank di New Cork memperkenalkan kartu kredit yang pertama.

Setela itu sejumlah *franchise* berkembang dengan bank tertentu di sejumlah kota besar di Amerika Serikat. Sejumlah bank menerbitkan kartu, dipadu dengan kesediaan *merchant* menerima kartu sebagai alat pembayaran yang ditawarkan kepada mereka yang memilih untuk menggunakan kartu sebagai alat transaksi. Pada tahun 1966, para *merchant* dengan bank – bank itu membentuk asosiasi bernama Interbank Card Association (ICA) yang kemudian memperluas jaringan sampai ke Asia, Afrika, dan Australia dengan nama Mastercard Internacional. Kartu – kartu lain yang cukup terrenal antara lain Visa, JCB, Dinners Club, American Express, dll.

Kartu ini kemudian digunakan sebagai alat pembayaran transaksi jual beli barang dan jasa dengan sistem pembayaran dilakukan oleh pemegang kartu kredit untuk melunasi penagihan atas namanya, baik secara sekaligus atau secara angsuran dengan minimal pembayaran tertentu pada saat jatuh tempo. Tagihan pada bulan sebelumnya termasuk bunga (*retail interest*) merupakan pokok pinjaman pada bulan berikutnya. Apabila pemegang kartu melakukan transaksi melampaui limit, maka pembayaran minimum adalah sebanyak kelebihan dari kredit limit ditambah 20% dari total kredit limit. Pembayaran tersebut harus diselesaikan paling lambat pada tanggal jatuh tempo setiap bulan yang telah ditetapkan oleh penerbit untuk setiap pemegang kartu kredit. Keterlambatan pembayaran akan dikenakan denda (*late charge*).

Ingen dan Levy (1982) mengemukakan tiga alasan pemilihan kartu kredit bagi para penggunanya. Pertama karena konsumen membutuhkan kredit agar dapat membeli barang dan jasa yang diinginkan. Kedua, konsumen ingin memanfaatkan kenyamanan agar tidak perlu membawa uang tunai. Ketiga, konsumen merupakan orang yang sangat perhitungan dan memahami keuntungan yang diperoleh dari “membeli sekarang dan membayar kemudian”. Alasan yang terakhir disebutkan ini berkaitan dengan *mental accounting* yang sering dimiliki oleh masyarakat dimana kartu kredit mengalami penurunan nilai dimana tampaknya seolah – olah kita tidak benar – benar membelanjakan apapun ketika menggunakan kartu kredit (Belsky & Gilovich, 2002).

Winoreno (1994) mengungkapkan lima karakteristik kartu kredit, yaitu :

1. Pengganti uang tunai untuk membeli barang atau jasa dengan jaminan kredit dari bank penerbit kartu.
2. Besarnya batas kredit ditentukan oleh bank.
3. Tagihan dapat dibayarkan secara berangsur dengan beban bunga atas sisanya.
4. Dapat dipakai untuk mengambil uang tunai
5. Umumnya bersifat *multicurrency* atau dapat digunakan dalam pembayaran berbagai jenis mata uang.

Mekanisme penggunaan kartu kredit dimulai ketika seorang pemegang kartu kredit melakukan transaksi pembelian barang atau jasa pada *merchant* dengan menunjukkan kartu kreditnya dan selanjutnya cukup menandatangani faktur pembelian. Sebelum proses faktur ditandatangani, pihak *merchant* akan memeriksa secara seksama keaslian dari kartu kredit yang bersangkutan. *Merchant* akan menyerahkan tagihan yang telah ditandatangani oleh pemegang kartu kepada bank penerbit untuk menagih pembayaran atas transaksi penjualan tersebut. Selanjutnya bank penerbit akan membayar sejumlah nilai transaksi dikurangi dengan *discount rate* untuk keuntungan bank penerbit. Setelah tenggang waktu tertentu atau tanggal jatuh tempo seperti yang telah disebutkan dalam perjanjian (misalnya setelah 30 hari pembayaran kepada *merchant*), bank penerbit akan menagih kepada pemegang kartu sejumlah nilai transaksi.

## 2.2 Teori Tipologi Kepribadian Jung

Bagi Jung, kepribadian mencakup seluruh pikiran, perasaan, dan perilaku, baik yang sadar maupun yang tidak sadar serta mengarahkan kita dalam beradaptasi dengan lingkungan sosial dan fisik (Hall, Lindzey, & Campbell, 1998). Jung mengemukakan bahwa manusia terdiri dari dua tipe yang berbeda dalam hal orientasi penyaluran perhatian, tenaga, dan seluruh kemampuannya. Kedua orientasi tersebut adalah *ekstraversi* dan *introversi*. *Ekstraversi* adalah sikap yang mengarahkan energi psikis keluar sehingga seseorang diorientasikan menuju sesuatu yang objektif dan menjauh dari yang subjektif. Sedangkan *Introversi* adalah membalikkan energi psikis ke dalam sebuah orientasi terhadap subjektivitas (Feist & Feist, 2006).

Dalam hubungannya dengan dunia di luar dirinya, manusia memiliki kecenderungan yang berbeda dalam menggunakan pikirannya, yaitu bagaimana mereka menerima informasi dan bagaimana mereka membuat keputusan berdasarkan informasi yang dimiliki. Dua kecenderungan itu adalah *perceiving* dan *judging*. *Perceiving* adalah memperoleh informasi, mencakup proses menyadari benda – benda, orang – orang, hal – hal yang terjadi, dan ide – ide.

*Judging* mencakup proses menuju pada suatu kesimpulan mengenai informasi yang telah didapatkan. Kedua fungsi ini memiliki porsi yang besar dalam keseluruhan aktivitas mental seseorang, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap perilakunya.

Jung mengemukakan dua cara yang berbeda yang dimiliki individu dalam menerima informasi (*perceiving*), yaitu *sensing* dan *intuition* (intuisi) yaitu persepsi secara tidak langsung melalui penggabungan ide – ide atau asosiasi. Proses mencapai suatu kesimpulan (*judging*) juga didasarkan pada dua cara yang berbeda. Yang pertama dengan berpikir (*thinking*), yaitu melalui proses logis berdasarkan nilai – nilai objektif. Yang kedua dengan merasa (*feeling*), yaitu melalui apresiasi berdasarkan nilai – nilai subjektif dan personal.

Fungsi *thinking* dan *feeling* disebut Jung sebagai fungsi rasional, karena keduanya menjalankan fungsi evaluasi dan penilaian terhadap realitas hidup manusia. Sedangkan fungsi *sensing* dan *intuition* disebut sebagai fungsi irasional, karena berespon secara langsung pada stimulus. Kedua fungsi ini tidak dihasilkan oleh pikiran atau melalui evaluasi.

Dengan menggabungkan dua orientasi yang sudah disebutkan diatas (*extraversion dan introversion*) dan empat proses mental (*sensing, intuition, thinking, feeling*), Jung memberikan gambaran delapan pola dasar dari aktivitas mental seseorang, yaitu: 1. *Extraverted Sensing*, 2. *Extraverted Intuition*, 3. *Introverted Sensing*, 4. *Introverted Intuition*, 5. *Extraverted Thinking*, 6. *Extraverted Feeling*, 7. *Introverted Thinking*, 8. *Introverted Feeling*.

Kedelapan proses mental ini ada dan semua dapat digunakan oleh setiap individu, namun setiap individu akan memilih suatu cara berpikir, mengolah informasi dan berinteraksi yang paling sukainya yang akan berkembang sementara preferensi yang tidak dipilihnya tidak akan berkembang. Preferensi ini otomatis akan sangat dominan dan mengarahkan individu pada pembentukan perilaku dan pola kepribadian yang kemudian disebut oleh Jung sebagai fungsi dominan (Myers & Myers, 1995).

Teori kepribadian Jung banyak dipelajari dan dikembangkan menjadi sebuah instrumen psikologis. Dari instrumen – instrumen yang dikembangkan tersebut, *Myers-Briggs Type Indicator* (MBTI) merupakan instrumen yang paling erat hubungannya dengan teori Jung dan merupakan instrumen yang paling berguna untuk dengan cepat mengerti kecenderungan perilaku dari masing – masing individu dalam berbagai situasi (Isachsen & Berens, 1988 dalam Pramudita, 2005).

### 2.3 MBTI

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) dibuat oleh Isabel Myers bersama ibunya, Kathryn Briggs, pada tahun 1962 berdasarkan hasil studinya mengenai perilaku orang – orang dan teori kepribadian yang dikemukakan oleh Jung. Tujuan dibalik pembuatan MBTI ini adalah untuk membuat suatu inventori kepribadian yang dapat menggolongkan manusia sesuai dengan teori Jung, sekaligus merumuskan teori Jung untuk penggunaan praktis. Dalam rumusan tersebut mereka memperluas sekaligus merumuskan secara eksplisit sikap *perceiving* dan *judging* yang hanya disinggung secara implisit oleh Jung. Mereka merasa penting untuk merumuskan preferensi ini karena dua hal. Pertama, untuk menjelaskan identitas sikap dan tingkah laku bagi dunia luar. Kedua, sebagai penghubung *introversion* dan *extraversion* sekaligus untuk mengidentifikasi fungsi dominan dan pembantu dari kedua orientasi dasar (*introversion* dan *extraversion*) tersebut (Naisaban, 2003 dalam Pramudita 2005).

Individu satu dan yang lainnya berbeda dalam sikap *perception* dan *judging* sebagai caranya dalam berhubungan dengan dunia luar. Kedua sikap ini memang dibutuhkan, tetapi tidak dapat digunakan pada saat yang bersamaan. Seseorang akan menggunakan sikap *judging* dalam proses pengambilan keputusan dan menggunakan sikap *perceiving* dalam mengembangkan sesuatu. Seorang individu akan lebih nyaman ketika menggunakan salah satu sikap ini (*judging* atau *perceiving*) dan akan lebih banyak menggunakan salah satu sikap tersebut selama situasi memungkinkan. Preferensi ini membedakan individu *judging*, yang

cenderung mengatur hidupnya dan individu *perceiving*, yang hanya menjalani hidupnya. Myers dan Briggs melihat bahwa *judging* dan *perceiving* merupakan dimensi yang dapat berdiri sendiri dan menentukan tipe seseorang (Myers & Myers, 1995).

Berdasarkan perumusan yang dilakukan oleh Myers dan Briggs, maka terdapat empat dimensi yang diukur dalam MBTI yang masing – masing terdiri dari dua preferensi yang saling berlawanan. Keempat dimensi tersebut adalah E-I (*extraversion-introversion*), fokus perhatian dan energi seseorang; S-N (*sensing-intuition*), cara yang dipilih seseorang untuk mendapatkan informasi; T-F (*thinking-feeling*), cara seseorang mengambil keputusan; dan J-P (*judging-perceiving*), bagaimana seseorang mengorientasikan dirinya dengan dunia luar.

### 2.3.1 *Extraversion – Introversion*

Keterterikan utama seorang *introvert* adalah dunia dalam diri yang berisi konsep – konsep dan ide – ide, sedangkan seorang *extravert* lebih berkecimpung pada dunia di luar diri yang ditempati oleh orang – orang dan benda – benda. Oleh karena itu, ketika keadaan mengijinkan, seorang *introvert* akan mengkonsentrasikan pada persepsi dan proses pengambilan keputusannya pada ide – ide. Sementara seorang *extravert* lebih memfokuskan dirinya pada dunia luar, lingkungan sekitar, berhubungan dengan orang lain, dan beraktivitas (Myers & Myers, 1995).

Karakteristik orang bertipe *extravert* yaitu:

- Tersibukkan dengan lingkungan luar.
- Lebih suka berbicara dalam berkomunikasi.
- Mengerjarkan ide – ide dengan cara membicarakannya.
- Mempelajari sesuatu dengan melakukannya atau mendiskusikannya.
- Memiliki ketertarikan atau hobi yang luas.
- Mudah berteman dan ekspresif.

- Sikap untuk mengambil inisiatif dalam pekerjaan atau hubungan.

Karakteristik orang yang bertipe *introvert* yaitu:

- Tenggelam ke dunia dalam dirinya.
- Lebih suka media tulisan dalam berkomunikasi.
- Mengerjakan ide – ide dengan cara merefleksikan pada dirinya.
- Mempelajari sesuatu dengan cara membayangkannya.
- Mendalami hal atau hobi yang menarik mereka.
- Penyendiri dan suka membatasi diri.
- Mengambil inisiatif atas sesuatu yang sangat penting bagi mereka.

### 2.3.2 *Sensing – Intuition*

Manusia dilengkapi oleh dua cara yang berbeda dan sangat bertolak belakang dalam mempersepsikan sesuatu. Cara yang pertama dikenal dengan istilah *sensing*, yaitu dimana kita dapat menyadari sesuatu melalui panca indera kita. Sedangkan cara yang kedua adalah *intuition*, yaitu dimana persepsi secara tidak langsung melewati alam tidak sadar dan melibatkan ide – ide atau asosiasi – asosiasi dimana alam tidak sadar ikut berkontribusi dalam proses persepsi. Orang – orang yang menggunakan *sensing* dalam proses persepsi sangat tertarik dengan fakta – fakta yang terdapat di sekitar mereka, mereka lebih suka untuk memperhatikan hal – hal spesifik yang terjadi di sekitar mereka dan cenderung memilih untuk melihat kenyataan yang bersifat praktis. Orang – orang yang lebih suka menggunakan *intuition* cenderung untuk memperoleh informasi dengan cara melihatnya dalam suatu gambaran besar, fokus pada hubungan – hubungan dan ketertarikan antar fakta – fakta. Mereka tertarik untuk melihat pola – pola dan kemungkinan – kemungkinan yang bisa terjadi dimana mereka jarang melihat suatu fakta (Myers & Myers, 1995).

Untuk lebih mudah membedakan, berikut adalah karakteristik dari orang bertipe *sensing* :

- Berorientasi pada kenyataan saat ini.
- Faktual dan konkrit.
- Fokus pada sesuatu yang nyata dan terkini.
- Melihat dan mengingat hal – hal spesifik.
- Bergerak secara hati – hati, teliti dan mendalam ketika mencari suatu kesimpulan.
- Mengerti suatu ide atau teori melalui aplikasi praktis.
- Mempercayai pengalaman.

Sedangkan orang bertipe *intuition* memiliki karakteristik sebagai berikut:

- Berorientasi pada kemungkinan yang dapat terjadi.
- Imajinatif dan kreatif secara verbal.
- Memfokuskan pada pola – pola dan arti dalam suatu data.
- Mengingat hal yang spesifik ketika hal tersebut berhubungan dengan suatu pola.
- Cepat dalam mengambil suatu kesimpulan, dimana mereka mengikuti firasat mereka.
- Ingin memahami dengan baik suatu ide atau teori sebelum mempraktekkannya.
- Mempercayai inspirasi.

Tiap – tiap orang mengembangkan salah satu dari dua jenis proses persepsi ini, dimana mereka lebih memperhatikan jenis proses preferensi yang mereka sukai dan mengabaikan jenis yang lebih mereka tidak sukai. Proses pemilihan preferensi proses persepsi ini dimulai sejak kecil (Myers & Myers, 1995).

### 2.3.3 *Thinking – Feeling*

Terdapat dua cara yang berbeda pada tiap individu dalam mengambil keputusan. Cara yang pertama adalah dengan menggunakan *thinking*, yaitu proses pengambilan keputusan dengan menggunakan logika pada informasi – informasi yang telah didapatkan. Sedangkan cara yang kedua adalah *feeling*, yaitu dimana proses pengambilan keputusan dengan menggunakan nilai – nilai personal dan lebih bersifat subyektif. Seorang dengan tipe *thinking*, cenderung untuk melihat konsekuensi – konsekuensi logis dari suatu pilihan atau tindakan dalam mengambil suatu keputusan. Mereka lebih bersikap obyektif dalam menilai keuntungan atau kerugian dari suatu situasi dengan cara melihatnya dari sudut pandang orang yang netral yang tidak berhubungan dengan situasi tersebut. Mereka akan terdorong oleh kritik dan menganalisa untuk menemukan kesalahan dari suatu hal sehingga mereka dapat menyelesaikan masalahnya. Tujuan mereka adalah menemukan prinsip umum yang dapat diterapkan pada semua situasi yang serupa. Sedangkan pada orang – orang yang bertipe *feeling*, mereka cenderung untuk menilai apa yang penting bagi mereka dan bagi orang lain yang terlibat sehingga mereka dapat mengambil keputusan berdasar pada kepercayaan bahwa mereka haruslah menghargai semua orang. Mereka memperoleh energi dengan menghargai dan mendukung orang lain dan mencari hal – hal yang dapat dipuji. Tujuan mereka adalah menciptakan suatu keadaan yang selaras dan memperlakukan semua orang sebagai individu yang unik (Myers & Myers, 1995).

Berikut ini adalah karakteristik orang bertipe *thinking* :

- Analitis.
- Menggunakan konsep sebab – akibat.
- Menyelesaikan masalah dengan logika.
- Berusaha untuk mencari suatu standar obyektif dari suatu kebenaran.
- Masuk akal.

- Dapat menjadi keras kepala.
- Ingin semua orang diperlakukan sama.

Sedangkan karakteristik dari orang bertipe *feeling* adalah:

- Empatis.
- Dipengaruhi oleh nilai – nilai personal.
- Mencari tahu dampak suatu keputusan pada orang – orang.
- Berusaha untuk mencari harmoni dan interaksi yang positif.
- Dapat terlihat baik hati.
- Ingin semua orang diperlakukan sebagai seorang individu.

#### 2.3.4 *Judging – Perceiving*

Seorang individu yang memiliki preferensi *judging* yang lebih dominan lebih suka mengatur hidupnya, sedangkan seorang *perceiving* lebih suka menjalani hidup. Orang yang lebih menyukai *judging* akan cenderung hidup dalam keteraturan, kehidupan yang terencana, mencari cara untuk mengontrol dan mengatur hidup mereka. Mereka ingin membuat suatu keputusan tentang bagaimana menyelesaikan suatu permasalahan dan menjalankannya. Hidup mereka cenderung lebih terstruktur, terencana, dan jadwal sangat penting bagi mereka. Sementara itu, seorang *perceiving* cenderung menjalani hidupnya dengan lebih spontan dan fleksibel, mencari pengalaman dan memahami hidup dibanding mengontrolnya. Mereka lebih memilih untuk terbuka pada pengalaman baru dan kemungkinan yang muncul pada saat – saat terakhir (Myers & Myers, 1995).

Karakteristik orang bertipe *judging* :

- Teratur.
- Mengatur hidup mereka.
- Sistematis.

- Metodologis.
- Membuat rencana jangka pendek maupun jangka panjang.
- Menyukai untuk membuat suatu keputusan.
- Menghindari stress karena pekerjaan yang ditunda.

Karakteristik orang bertipe *perceiving* :

- Spontan.
- Fleksibel.
- Santai.
- Terbuka.
- Selalu beradaptasi.
- Menyukai semua yang tidak terikat dan lebih terbuka pada suatu perubahan.
- Terdorong oleh tekanan pada menit – menit terakhir.

#### 2.4 Dinamika Preferensi Kepribadian MBTI dan Penggunaan Kartu Kredit

Seorang individu yang *extravert* memiliki orientasi dengan dunia di luar dirinya, memiliki minat yang luas dan ekspresif. Seorang *extravert* juga disebut sebagai seorang yang bertindak secara cepat, dan bahkan terkadang tanpa berpikir. Sedangkan seorang *introvert* memiliki orientasi ke dalam dirinya, cenderung menyendiri dan tertutup dan berpikir sebelum bertindak, bahkan terkadang pada akhirnya tidak bertindak. *Extravert* menampilkan ciri yang lebih impulsif dan lebih memakai konsep situasional sehingga cenderung lebih gampang untuk menggunakan kartu kredit. Sifat impulsif tersebut membuat seseorang mudah terbujuk membeli sesuatu barang. Individu *extravert* menjadi mudah untuk menggunakan kartu kredit dikarenakan sifat impulsif yang mereka miliki. Selain itu, seorang *extravert* juga sangat suka bersosialisasi dengan lingkungannya sehingga akan lebih sering menghabiskan waktu di cafe atau restoran dengan teman – temannya dan menggunakan kartu kredit saat membayar.

Seorang individu dengan preferensi *sensing* cenderung berorientasi pada realitas saat ini, menyukai hal yang praktis lebih menyukai hal – hal yang faktual dan konkrit, serta teratur. Sedangkan seorang dengan preferensi *intuition* lebih berorientasi pada kemungkinan masa depan, bergerak cepat dan mengikuti firasat, senang akan hal – hal baru dan senang melakukan hal – hal yang bersifat inovatif. memperlihatkan karakteristik selalu ingin mencoba sesuatu yang baru dan memberikan ide baru. Jelas terlihat seorang dengan *intuition* lebih senang mencoba hal yang berbeda. Kecenderungan untuk menggunakan kartu kredit juga terlihat dengan cara berpikirnya yang lebih mengikuti firasat, jika melihat sesuatu yang baru baik dalam bentuk barang maupun jasa, seorang dengan *intuition* lebih tertarik untuk mencobanya. Dengan demikian, menggunakan kartu kredit sangat mungkin dilakukan agar seseorang dapat mencoba hal yang baru.

Seorang individu dengan fungsi *thinking* umumnya bekerja atas logika, objektivitas, dan analitis. Mereka berusaha menemukan kriteria objektif sebelum memutuskan sesuatu. Sedangkan individu dengan fungsi *feeling* adalah seorang yang sangat empatik, rasional dan membuat keputusan atas dasar sistem nilai. Seorang dengan fungsi *feeling* akan lebih royal kepada seorang yang datang kepadanya untuk meminta bantuan dan akan memberikan bantuan baik berupa barang maupun jasa. Maka pada uang yang dibutuhkan akan meningkat dan lebih beresiko untuk berhutang. Orang dengan fungsi *feeling* juga akan lebih mudah memutuskan untuk mengambil program kredit barang apabila menginginkan sesuatu karena keputusan yang diambil lebih melihat pada nilai – nilai di masyarakat yang saat ini sedang dibanjiri oleh promosi kredit berbagai barang dan jasa. Seorang dengan preferensi *judging* lebih sistematis, tidak suka ketegangan pada saat – saat *last minute*, berorientasi pada aturan. Sedangkan seorang *perceiving* lebih spontan, fleksibel, santai, menjadi semangat dengan adanya *last minute*. Dengan melihat bahwa seorang *judger* tidak menyukai ketegangan pada saat – saat *last minute* dan lebih sistematis, akan sulit membayangkan jika mereka menggunakan kartu kredit, lain halnya dengan seorang individu *perceiving* yang spontan, fleksibel, dll yang telah disebutkan sebelumnya ini membuat seorang dengan fungsi *perceiving* akan lebih suka menggunakan kartu kredit.

Dari penjabaran di atas dan merujuk pada karakteristik yang dimiliki oleh masing – masing preferensi, maka dapat disimpulkan bahwa preferensi yang mungkin lebih dominan dimiliki oleh para pengguna kartu kredit adalah *extraversion, sensing, feeling, dan perceiving*.

