YASIN
Jurnal Pendidikan dan Sosial Budaya

p-ISSN: 2808-2346
e-ISSN: 2808-1854

Terindeks: SINTA 5, Copernicus, Dimensions, Scilit, Lens, Crossref, Semantic, Garuda, Google, Base, etc.

https://doi.org/10.58578/yasin.v6i1.8713

HUBUNGAN PERBANDINGAN SOSIAL *UPWARD* DENGAN KECEMASAN FINANSIAL PADA GEN Z PENGGUNA TIKTOK

Relationship between Upward Social Comparison and Financial Anxiety among Gen Z TikTok Users

Natalie & Untung Subroto
Universitas Tarumanagara
natalie.705220181@stu.untar.ac.id

Article Info:

Submitted:	Revised:	Accepted:	Published:
Nov 26, 2025	Dec 20, 2025	Jan 2, 2026	Jan 7, 2026

Abstract

TikTok use that highlights idealized lifestyles and financial achievements often triggers upward social comparison, which may increase financial anxiety among young users. This study aimed to test the relationship between upward social comparison on TikTok and financial anxiety among Gen Z. The study involved 206 respondents aged 18–27 years who were active TikTok users. Data were collected via Google Forms using the Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure (INCOM) to assess social comparison orientation and the Financial Anxiety Scale (FAS) to evaluate levels of financial anxiety. The main findings showed a positive and significant relationship between upward social comparison and financial anxiety ($r = 0.684$; $p = 0.000$), indicating that the greater an individual's tendency to compare themselves with other users perceived as superior, the higher the financial anxiety they experience. These results confirm that social comparison dynamics on TikTok constitute an important psychological factor that should be considered in prevention and intervention efforts targeting financial anxiety among young people.

Keywords: Financial Anxiety; Upward Social Comparison; Gen Z; TikTok; Social Media

Yasin Journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Abstrak: Penggunaan TikTok yang menonjolkan gaya hidup ideal dan pencapaian finansial sering memicu perbandingan sosial ke atas (*upward social comparison*), yang berpotensi meningkatkan kecemasan finansial pada pengguna muda. Penelitian ini bertujuan menguji hubungan antara perbandingan sosial *upward* di TikTok dan kecemasan finansial pada *Gen Z*. Penelitian melibatkan 206 responden berusia 18–27 tahun yang merupakan pengguna aktif TikTok. Data dikumpulkan menggunakan Google Form dengan instrumen *Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure* (INCOM) untuk mengukur kecenderungan perbandingan sosial dan *Financial Anxiety Scale* (FAS) untuk menilai tingkat kecemasan finansial. Temuan utama menunjukkan adanya hubungan positif dan signifikan antara perbandingan sosial *upward* dan kecemasan finansial (r = 0,684; p = 0,000), yang berarti bahwa semakin tinggi kecenderungan individu membandingkan diri dengan pengguna lain yang dianggap lebih unggul, semakin tinggi pula kecemasan finansial yang dialami. Hasil ini menegaskan bahwa dinamika perbandingan sosial di platform TikTok merupakan faktor psikologis penting yang perlu diperhatikan dalam upaya pencegahan dan intervensi terhadap kecemasan finansial pada generasi muda.

Kata Kunci: Kecemasan Finansial; Perbandingan Sosial *Upward*; *Gen Z*; TikTok; Media Sosial

PENDAHULUAN

Dalam beberapa tahun terakhir, Generasi Z (Gen Z) yang lahir antara pertengahan 1990-an sampai awal 2010-an menghadapi tekanan sosial dan ekonomi yang berbeda dari generasi lain. Salah satu dampaknya adalah meningkatnya rasa cemas. Banyak penelitian menunjukkan bahwa Gen Z adalah generasi dengan tingkat kecemasan dan tekanan mental paling tinggi. Survei Gallup (2023) menyebutkan bahwa hampir setengah Gen Z sering atau selalu merasa cemas, sementara laporan Annie E. yCase Foundation 2023 menunjukkan bahwa 65% Gen Z pernah mengalami masalah kesehatan mental dalam dua tahun terakhir. Temuan ini memperlihatkan bahwa Gen Z sangat rentan terhadap kecemasan, termasuk kecemasan terkait keuangan.

Salah satu hal yang membuat tekanan itu semakin besar adalah banyaknya konten di media sosial, terutama TikTok. Platform ini sangat populer di kalangan Gen Z dan bukan hanya dipakai untuk hiburan atau berekspresi, tetapi juga menampilkan gaya hidup mewah, pencapaian finansial cepat, dan cerita tentang "kebebasan finansial" di usia muda. Menurut survei APJII 2025, TikTok sekarang menjadi media sosial yang paling disukai Gen Z di Indonesia, menggantikan platform seperti Facebook. Data GoodStats 2024 juga menunjukkan bahwa 24% Gen Z di Indonesia menjadikan TikTok sebagai sumber utama informasi. Hal ini menunjukkan bahwa TikTok sangat mempengaruhi kehidupan digital Gen Z.

Menurut (Usmar et al., 2022), konten-konten bertema kekayaan di media sosial menciptakan standar kesuksesan baru yang sering kali bersifat semu namun sangat berpengaruh pada persepsi penonton. Standar ini mendorong pengguna untuk terus-menerus melakukan evaluasi diri yang tidak realistis. Hal ini sejalan dengan temuan (Swari & Tobing, 2024) yang menyatakan bahwa paparan terus-menerus terhadap konten keberhasilan finansial di TikTok secara signifikan mendorong pengguna muda untuk melakukan perbandingan sosial yang intens, yang pada akhirnya memicu tekanan emosional. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi krusial untuk melihat bagaimana intensitas perbandingan tersebut berkontribusi langsung pada kecemasan finansial Gen Z.

Temuan dari beberapa penelitian, salah satunya menurut (Novita, 2025; Chaniago, 2025) menunjukkan bahwa eksposur yang tinggi terhadap konten seperti ini memiliki hubungan dengan peningkatan tekanan psikologis dan munculnya perasaan tidak cukup sukses secara pribadi. Gen Z yang terpapar konten tentang keberhasilan finansial secara terus-menerus lebih rentan mengalami ketidakpuasan terhadap kondisi hidupnya, mefin, dan mulai meragukan jalur hidup yang mereka tempuh. Rasa cemas, gelisah, dan frustasi terhadap masa depan finansial menjadi konsekuensi yang mulai dirasakan, bahkan sejak usia remaja dan awal dewasa.

Menurut (Usmar et al., 2022), fenomena ini berkaitan dengan konsep perbandingan sosial *upward,* yaitu ketika seseorang membandingkan dirinya dengan orang lain di TikTok terlihat punya kondisi atau pencapaian yang lebih baik. Di media sosial, perbandingan ini sering tidak seimbang karena konten yang muncul sudah dipilih dan diedit sehingga tidak memperlihatkan usaha atau kegagalan di baliknya. TikTok, dengan algoritma yang mendorong konten viral dan inspiratif, membuat pengguna makin sering melihat konten tentang kekayaan, gaya hidup mewah, dan pencapaian finansial di usia muda. Remaja yang masih mencari jati diri menjadi lebih rentan terhadap tekanan sosial dari media sosial. Saat mereka merasa tidak bisa mencapai hal yang sama seperti yang mereka lihat, muncul rasa gagal, malu, dan kurang percaya diri.

Menurut (Najihah & Septiani, 2024) juga melaporkan bahwa lebih dari 70% pengguna TikTok di Indonesia berasal dari Gen Z, sehingga mereka menjadi kelompok penonton terbesar di platform ini. Konten mengenai kesuksesan finansial seperti penghasilan, gaya hidup mewah, dan cara mendapatkan pendapatan pasif menjadi jenis konten yang tumbuh paling cepat dan sering masuk daftar trending.

Secara teoritis, fenomena ini dapat dijelaskan melalui *Social Comparison Theory* yang dijelaskan (Gerber, 2018), yang menyatakan bahwa individu secara alamiah membandingkan dirinya dengan orang lain untuk menilai kemampuan dan posisinya dalam masyarakat. Perbandingan *upward* terhadap figur yang dianggap lebih sukses secara finansial dapat memicu rasa tidak mampu dan tidak puas terhadap kondisi diri sendiri. Dalam konteks ini, individu tidak hanya menyadari adanya perbedaan, tetapi juga merasakan jarak sosial dengan kelompok yang lebih makmur. Hal ini mempengaruhi penilaian diri, menurunkan persepsi status sosial, dan meningkatkan sensitivitas terhadap ketimpangan.

Penggunaan TikTok secara intens dapat mempengaruhi kondisi psikologis Gen Z (Maulana & Ekawati, 2025). Menurut (Swari & Tobing, 2024) menemukan bahwa konten yang menonjolkan kesuksesan finansial di TikTok dapat meningkatkan tekanan emosional dan memunculkan kecemasan pada mahasiswa. Penelitian (Pratiwi, et al., 2025; Poernama et al., 2025) mengungkap bahwa rendahnya literasi keuangan memperburuk dampak ekspektasi sosial yang dibentuk media sosial. Hal ini menunjukkan bahwa bukan hanya kondisi ekonomi nyata yang berpengaruh, tetapi juga persepsi individu terhadap realitas sosial yang ditampilkan TikTok. Hal ini tidak jarang menimbulkan kecemasan.

Kecemasan pada remaja dan dewasa muda saat ini tidak dapat dipisahkan dari penggunaan media sosial sehari-hari. (Aribowo & Bagaskara, 2025) menyatakan bahwa TikTok menjadi ruang untuk membentuk identitas dan menilai pencapaian diri melalui respons sosial seperti komentar, jumlah pengikut, atau jumlah suka. Ketergantungan pada bentuk validasi ini dapat menimbulkan kecemasan apabila harapan tidak tercapai. Algoritma platform yang terus menampilkan konten aspiratif memperkuat siklus perbandingan sosial dan membuat pengguna merasa kurang berharga atau tertinggal. Akibatnya, media sosial tidak hanya menjadi hiburan, tetapi juga sumber tekanan mental yang sulit dihindari.

Kecemasan dapat berdampak positif maupun negatif tergantung konteksnya. Di sisi positif, kecemasan dapat membuat seseorang lebih berhati-hati dan termotivasi, namun kecemasan yang tidak terkendali dapat menyebabkan gangguan tidur, kesulitan fokus, menarik diri dari lingkungan sosial, dan dapat berkembang menjadi gangguan kecemasan serius seperti gangguan panik atau depresi (Sherlina, 2024). Kondisi ini juga dapat mengganggu kualitas istirahat, fokus belajar, dan stabilitas emosional. Tekanan untuk tampil sempurna di media sosial juga membentuk identitas digital yang tidak selalu sesuai dengan diri sebenarnya, sehingga memicu konflik internal dan ketidakpuasan diri.

Menurut (Simanjuntak et al., 2024), kecemasan adalah respons emosional ketika seseorang menghadapi situasi yang dianggap mengancam atau menimbulkan ketidakpastian. Dalam kadar tertentu, kecemasan bersifat wajar dan adaptif, namun dapat menjadi masalah jika muncul berlebihan dan mengganggu fungsi emosional, sosial, atau fisik.

Kesenjangan antara kondisi keuangan nyata dan gambaran ideal yang dilihat setiap hari menciptakan ketidakpuasan, kegelisahan, dan rasa tertinggal (Budiharjo, 2025). Kecemasan finansial ini berasal bukan hanya dari kekurangan uang secara nyata, tetapi juga dari tekanan sosial akibat ekspektasi dan perbandingan yang tidak seimbang. Dalam jangka panjang, hal ini menurunkan kepercayaan diri, mengganggu pengambilan keputusan, dan memicu stres berkepanjangan.

Kecemasan finansial adalah kondisi psikologis yang ditandai rasa khawatir berlebihan mengenai kondisi keuangan saat ini maupun masa depan. Menurut (Putri et al., 2025) menyatakan bahwa kecemasan finansial tidak hanya muncul karena kesulitan ekonomi objektif, tetapi juga karena persepsi terhadap ketidakstabilan finansial dan tekanan sosial terkait uang. Pada Gen Z, kecemasan finansial tidak hanya berasal dari kondisi ekonomi pribadi, tetapi juga diperparah oleh media sosial yang membentuk standar keberhasilan tertentu (Leonida et al., 2025).

Dampak kecemasan finansial pada Gen Z cukup luas. Secara psikologis, kondisi ini dapat memicu stres berkepanjangan, gangguan tidur, penurunan motivasi, hingga gejala depresi. Dalam aspek perilaku, individu yang mengalami kecemasan finansial dapat menghindari pembicaraan tentang uang, takut melihat kondisi tabungan, atau ragu membuat keputusan ekonomi (Muslim et al., 2025; Wahyuni & Yadewani, 2024). Sebaliknya, sebagian individu menjadi terlalu obsesif, mengejar penghasilan berlebihan, atau mengambil risiko finansial tidak sehat demi mempercepat pencapaian. Hal ini menunjukkan bahwa kecemasan finansial tidak hanya berkaitan dengan kekurangan uang, tetapi juga bagaimana seseorang memaknai uang dan keberhasilan diri.

Kecemasan finansial yang dipicu perbandingan sosial *upward* diperkuat oleh sifat visual dan instan TikTok. Dalam video singkat, pengguna diperlihatkan kehidupan ideal yang tampak mudah dicapai. Kesuksesan finansial sering digambarkan tanpa proses panjang dan tantangan di baliknya (Apriliawati & Indriastuti, 2025). Hal ini menciptakan ilusi bahwa orang lain sebaya lebih sukses, sementara diri sendiri terasa lambat atau tidak kompeten. Ketika kondisi ini terus berulang, tekanan untuk mencapai standar finansial meningkat dan

ketidakpuasan terhadap diri menjadi lebih dalam. Persepsi nilai diri pada Gen Z sangat terkait dengan seberapa produktif dan berhasil mereka terlihat di media sosial, termasuk melalui barang mewah, gaya hidup, atau penghasilan tambahan.

Fokus Generasi Z terhadap aspek finansial menunjukkan karakteristik yang jauh lebih visioner dan terencana dibandingkan generasi-generasi sebelumnya. Hal ini dibuktikan dengan kesadaran mereka untuk mulai berinvestasi pada usia rata-rata 19 tahun, berbanding terbalik dengan generasi Milenial yang baru memulai di usia 27 tahun (Digdaya, 2023). Meskipun sering kali dianggap sebagai generasi konsumtif, pandangan Gen Z terhadap kesejahteraan finansial sebenarnya lebih menekankan pada stabilitas, yaitu fokus pada kecukupan dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari (Najihah & Septiani, 2024).

Selain itu, perhatian mendalam mereka terhadap keamanan masa depan juga tercermin dari minat yang besar terhadap literasi keuangan dan pentingnya perlindungan risiko melalui asuransi sedini mungkin (Chubb, 2023). Namun, tingginya standar dan perencanaan finansial yang mereka bangun ini justru menciptakan kerentanan psikologis; ketika mereka terpapar konten pencapaian finansial yang masif di TikTok, muncul kesenjangan antara rencana pribadi mereka dengan realitas semu yang ditampilkan orang lain, yang pada akhirnya memicu kecemasan finansial yang mendalam.

Belum ada penelitian yang secara spesifik menghubungkan *upward social comparison* yang terjadi akibat algoritma agresif TikTok dengan kecemasan finansial (bukan sekadar kecemasan umum) pada subjek Gen Z Indonesia yang sedang menghadapi tantangan ekonomi pasca-pandemi. Penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan mengkaji secara khusus hubungan antara paparan konten aspiratif, proses perbandingan sosial, dan dampaknya terhadap kecemasan finansial pada Gen Z. Hasil kajian ini diharapkan memberi kontribusi ilmiah dalam bidang psikologi finansial dan menjadi dasar dalam menyusun pendekatan pencegahan serta edukasi agar generasi muda dapat menghadapi tekanan sosial digital yang semakin kompleks.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat hubungan antara perbandingan sosial ke atas (*Upward Social Comparison*) dan kecemasan finansial pada gen Z pengguna TikTok.

METODE

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian korelasional yang bertujuan untuk menguji hubungan antara variabel independen dan variabel dependen secara empiris. Desain penelitian yang digunakan adalah cross-sectional, di mana pengumpulan data dilakukan pada satu waktu tertentu tanpa pemberian perlakuan kepada partisipan. Partisipan penelitian merupakan Generasi Z berusia 18–28 tahun yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Pengumpulan data dilakukan menggunakan kuesioner berbentuk skala psikologis dengan model skala Likert, yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya, serta disebarkan secara daring melalui platform survei digital. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis statistik deskriptif dan analisis inferensial untuk menguji hipotesis penelitian, seperti uji korelasi atau regresi, dengan bantuan perangkat lunak statistik dan tingkat signifikansi 0,05. Proses penelitian dilaksanakan selama kurang lebih 3–4 bulan, yang meliputi tahap persiapan instrumen, pengumpulan data, serta pengolahan dan analisis data hingga penyusunan laporan penelitian.

HASIL

Analisis Data Utama

1. Uji Normalitas

Berdasarkan hasil uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov dan Shapiro-Wilk, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 untuk kedua variabel, yaitu Perbandingan Sosial *Upward* di TikTok dan Kecemasan Finansial. Karena nilai signifikansi berada di bawah 0,05, dapat disimpulkan bahwa data kedua variabel tidak berdistribusi normal. Ketidaknormalan ini kemungkinan disebabkan oleh variasi karakteristik responden serta penggunaan skala Likert yang memiliki batasan nilai tertentu, sehingga distribusi data cenderung tidak simetris. Kondisi ini menjadi pertimbangan dalam pemilihan metode analisis selanjutnya.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas Variabel Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial

Variabel	Kolmogorov-Smirnov (Sig.)	Shapiro-Wilk (Sig.)	Ket
Perbandingan Sosial	0,000	0,000	Tidak normal
Kecemasan Finansial	0,000	0,000	Tidak normal

Dengan demikian, analisis selanjutnya dalam penelitian ini menggunakan uji non-parametrik, yaitu uji korelasi Spearman Rank, karena metode ini tidak mensyaratkan asumsi normalitas data. Uji Spearman dipilih untuk mengetahui hubungan antara tingkat Perbandingan Sosial *Upward* di TikTok dengan tingkat Kecemasan Finansial pada responden.

2. Analisis Hipotesis

Berdasarkan hasil uji korelasi Spearman's rho, ditemukan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara Perbandingan Sosial *Upward* dengan Kecemasan Finansial pada pengguna TikTok, dengan nilai r = 0,684; p = 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering seseorang melakukan perbandingan sosial *upward* di TikTok, semakin tinggi juga kecemasan finansial yang dirasakan.

Selain itu, analisis pada dimensi-dimensi tertentu dari Perbandingan Sosial *Upward* juga memperlihatkan hubungan positif dan signifikan di antara dimensi-dimensi tersebut (r = 0,684; p = 0,000), yang mengindikasikan keterkaitan internal yang kuat antar dimensi sekaligus menegaskan bahwa masing-masing dimensi berperan dalam mempengaruhi Kecemasan Finansial.

Tabel 2. Hasil Korelasi Spearman antara Variabel Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial

Variabel/Dimensi	r (Spearman's rho)	Sig. (p)	Keterangan
Perbandingan Sosial ↔ Kecemasan Finansial	0.684	0.000	Positif dan Signifikan

Berdasarkan hasil analisis, dimensi Kemampuan dan Opini dari alat ukur perbandingan sosial *upward* masing-masing memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kecemasan finansial. Hubungan pada dimensi Kemampuan memiliki nilai r = 0,665 dan p = 0,000, sedangkan pada dimensi Opini nilai korelasi lebih tinggi yaitu r = 0,883 dan

p = 0,000. Karena alat ukur kecemasan finansial dalam penelitian ini tidak memiliki dimensi (bersifat satu kesatuan), maka kedua dimensi perbandingan sosial tersebut langsung dihubungkan dengan total skor kecemasan finansial. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering orang membandingkan kemampuan atau opini mereka dengan orang lain di TikTok, maka kecemasan finansial mereka juga akan semakin tinggi.

Tabel 3. Hasil Korelasi Spearman antara Variabel Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial

Variabel/Dimensi	r (Spearman's rho)	Sig. (p)	Keterangan
Kemampuan	0.665	0.000	Positif dan Signifikan
Opini	0.883	0.000	Positif dan Significant

Analisis Data Tambahan

1. Uji Beda Perbandingan Sosial & Kecemasan Finansial Berdasarkan Gender

Hasil analisis menggunakan uji Mann–Whitney menunjukkan bahwa ada perbedaan yang nyata antara laki-laki dan perempuan pada kedua variabel penelitian. Pada variabel perbandingan sosial *upward,* nilai signifikansinya sebesar 0.003, sehingga dapat dikatakan bahwa laki-laki dan perempuan memang memiliki kecenderungan yang berbeda dalam melakukan perbandingan sosial *upward*. Dari nilai mean rank yang diperoleh, terlihat bahwa perempuan memiliki skor yang lebih tinggi dibandingkan laki-laki, yang berarti perempuan lebih sering atau lebih kuat melakukan perbandingan sosial *upward.*

Hal yang sama juga ditemukan pada variabel kecemasan finansial. Nilai p yang dihasilkan adalah 0.001, sehingga perbedaan antara laki-laki dan perempuan juga signifikan. Perempuan kembali menunjukkan mean rank yang lebih tinggi daripada laki-laki, sehingga dapat disimpulkan bahwa perempuan cenderung mengalami tingkat kecemasan finansial yang lebih tinggi.

Tabel 4. Hasil Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial berdasarkan Jenis Kelamin

Variabel	Gender	N	Mean Rank	Sig. (p)
Perbandingan Sosial	Laki-laki	85	88.94	
	Perempuan	121	113.73	0.003
Kecemasan Finansial	Laki-laki	85	86.39	
	Perempuan	121	115.52	0.001

2. Uji Beda Perbandingan Sosial & Kecemasan Finansial Berdasarkan Status Pekerjaan

Berdasarkan status pekerjaan, digunakan uji *Kruskal-Wallis* mengingat distribusi data tidak normal. Responden terbagi menjadi tiga kelompok, yaitu Pelajar/Mahasiswa (87,81) dan Bekerja (110,40), sementara kelompok Tidak Bekerja tidak ada karena seluruh responden termasuk dalam kedua kategori tersebut.

Hasil uji menunjukkan bahwa meskipun terdapat perbedaan mean rank antar kelompok, perbedaan tersebut tidak signifikan (p = 0,007 > 0,05) untuk kedua variabel. Hal ini menandakan bahwa status pekerjaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kecenderungan melakukan perbandingan sosial di TikTok maupun tingkat kecemasan finansial. Faktor lain, seperti intensitas penggunaan media sosial dan kondisi finansial individu, kemungkinan memiliki peran yang lebih besar dibanding status pekerjaan.

Untuk menganalisis perbedaan tingkat Kecemasan Finansial berdasarkan status pekerjaan, digunakan uji *Kruskal-Wallis* karena data tidak berdistribusi normal. Responden terbagi menjadi tiga kelompok: Pelajar/Mahasiswa (94,93) dan Bekerja (107.82), sementara kelompok Tidak Bekerja tidak ada karena seluruh responden termasuk dalam dua kategori tersebut.

Hasil uji menunjukkan bahwa meskipun terdapat perbedaan mean rank antar kelompok, perbedaan tersebut tidak signifikan (p = 0,140 > 0,05). Hal ini menandakan bahwa status pekerjaan tidak memberikan hubungan signifikan terhadap tingkat Kecemasan Finansial pada responden. Faktor lain, seperti pengelolaan keuangan pribadi, tingkat paparan media sosial, dan kebiasaan membandingkan diri dengan orang lain, kemungkinan memiliki peran yang lebih besar dibanding status pekerjaan dalam mempengaruhi kecemasan finansial.

Tabel 5. Hasil Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial berdasarkan Status Pekerjaan

Variabel	Status Pekerjaan	N	Mean Rank	Sig. (p)
Perbandingan Sosial	Pelajar/Mahasiswa	69	87.81	
	Bekerja	137	110.40	0.007
Kecemasan Finansial	Pelajar/Mahasiswa	69	94.93	
	Bekerja	137	107.82	0.140

3. Uji Beda Perbandingan Sosial & Kecemasan Finansial Berdasarkan Lama Menggunakan TikTok

Untuk mengetahui perbedaan tingkat Perbandingan Sosial *Upward* di TikTok berdasarkan lama penggunaan TikTok, dilakukan uji Kruskal-Wallis karena data tidak berdistribusi normal. Responden dibagi menjadi tiga kelompok: 3–6 bulan (37,42), 7–12 bulan (86,88), dan >1 tahun (113,46).

Hasil analisis menunjukkan adanya perbedaan mean rank antar kelompok yang signifikan (p = 0,000 > 0,05), yang mengindikasikan bahwa lama penggunaan TikTok berpengaruh terhadap tingkat Perbandingan Sosial *Upward* pada Gen Z. Semakin lama durasi penggunaan TikTok, semakin tinggi kecenderungan gen Z untuk membandingkan diri secara *upward* dengan orang lain. Faktor-faktor seperti jenis konten yang dikonsumsi, intensitas interaksi sosial, dan karakteristik individu dapat memperkuat hubungan durasi penggunaan terhadap kecenderungan melakukan perbandingan sosial.

Untuk mengevaluasi perbedaan tingkat Kecemasan Finansial berdasarkan lama penggunaan TikTok, digunakan uji Kruskal-Wallis karena distribusi data tidak normal. Gen Z dibagi menjadi tiga kategori: 3–6 bulan (24,00), 7–12 bulan (85,63), dan >1 tahun (114,56).

Hasil analisis menunjukkan adanya perbedaan mean rank antar kelompok yang signifikan (p = 0,000), menandakan bahwa lama penggunaan TikTok mempengaruhi tingkat Kecemasan Finansial pada Gen Z. Semakin lama Gen Z menggunakan TikTok, semakin tinggi kecemasan finansial yang mereka rasakan. Faktor lain, seperti pengelolaan keuangan pribadi, kebiasaan membandingkan diri dengan orang lain di media sosial, dan frekuensi interaksi di platform, kemungkinan turut memperkuat hubungan durasi penggunaan terhadap tingkat kecemasan finansial.

Tabel 6. Hasil Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial berdasarkan Lama Menggunakan TikTok

Variabel	Lama Menggunakan	N	Mean Rank	Sig. (p)
	3–6 bulan	6	37.42	
Perbandingan Sosial	7–12 bulan	60	86.88	
	>1 tahun	140	113.46	0.000
Kecemasan Finansial	3–6 bulan	69	24.00	
	7–12 bulan	135	85.63	
	>1 tahun		114.56	0.000

4. Uji Beda Perbandingan Sosial & Kecemasan Finansial Berdasarkan Durasi Menggunakan TikTok

Dalam upaya menganalisis perbedaan tingkat Perbandingan Sosial Upward di TikTok berdasarkan durasi penggunaan TikTok per hari, digunakan uji Kruskal–Wallis karena data tidak berdistribusi normal. Gen Z dibagi ke dalam empat kelompok durasi penggunaan TikTok, yaitu < 1 jam (mean rank = 73,29), ≥ 1 – < 3 jam (mean rank = 102,37), ≥ 3 – ≤ 4 jam (mean rank = 82,13), dan > 4 jam (mean rank = 139,55).

Hasil analisis menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antar kelompok (p = 0,000), yang mengindikasikan bahwa durasi penggunaan TikTok berpengaruh terhadap kecenderungan melakukan Perbandingan Sosial Upward pada Gen Z. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin lama Gen Z menggunakan TikTok setiap hari, semakin tinggi kecenderungan mereka untuk membandingkan diri dengan orang lain secara upward. Selain durasi penggunaan, faktor lain seperti jenis konten yang dikonsumsi, intensitas interaksi sosial, serta karakteristik individu diduga turut memperkuat hubungan antara durasi penggunaan TikTok dan perilaku perbandingan sosial.

Selanjutnya, untuk mengevaluasi perbedaan tingkat Kecemasan Finansial berdasarkan durasi penggunaan TikTok per hari, digunakan uji Kruskal–Wallis karena data tidak berdistribusi normal. Responden dikelompokkan ke dalam empat kategori durasi penggunaan, yaitu < 1 jam (mean rank = 64,14), ≥ 1 – < 3 jam (mean rank = 104,72), ≥ 3 – ≤ 4 jam (mean rank = 82,71), dan > 4 jam (mean rank = 138,24).

Hasil analisis menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antar kelompok (p = 0,000), yang menandakan bahwa durasi penggunaan TikTok berpengaruh terhadap tingkat Kecemasan Finansial pada responden. Semakin lama responden menggunakan TikTok setiap hari, semakin tinggi tingkat kecemasan finansial yang dirasakan. Selain durasi penggunaan, faktor lain seperti kemampuan pengelolaan keuangan pribadi, kecenderungan membandingkan diri dengan orang lain di media sosial, serta intensitas keterlibatan di platform TikTok kemungkinan turut memperkuat hubungan antara durasi penggunaan dan kecemasan finansial.

Tabel 7. Hasil Perbandingan Sosial dan Kecemasan Finansial berdasarkan Durasi Penggunaan TikTok

Variabel	Durasi Penggunaan	N	Mean Rank	Sig. (p)
Perbandingan Sosial	< 1 jam	7	64.14	0.000
	≥ 1 – < 3 jam	39	104.72	
	≥ 3 – ≤ 4 jam	96	82.71	
	> 4 jam	64	138.24	
Kecemasan Finansial	< 1 jam	7	73.29	0.000
	≥ 1 – < 3 jam	39	102.37	
	≥ 3 – ≤ 4 jam	96	82.13	
	> 4 jam	64	139.55	

PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat hubungan antara perbandingan sosial ke atas (*Upward Social Comparison*) di TikTok dan kecemasan finansial pada Gen Z. Temuan utama dalam penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan secara statistik antara perbandingan sosial *upward* dan kecemasan finansial dengan koefisien korelasi yang kuat (r = 0,684; p = 0,000). Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi kecenderungan individu Gen Z untuk membandingkan dirinya dengan pengguna lain yang dianggap lebih sukses atau mapan secara finansial di TikTok, maka semakin tinggi pula tingkat kecemasan finansial, kekhawatiran, dan tekanan psikologis yang mereka rasakan. Intensitas paparan terhadap konten yang bersifat idealistik seperti pencapaian finansial, gaya hidup mewah, atau standar kesuksesan tertentu mendorong Gen Z untuk menilai dirinya melalui tolok ukur eksternal yang sering kali tidak realistis. Proses evaluasi diri yang didorong oleh perbandingan dengan figur yang dianggap "lebih berhasil" tersebut menjadi pemicu utama munculnya tekanan psikologis terkait kondisi keuangan.

Temuan mengenai adanya hubungan antara perbandingan sosial *upward* dan kecemasan finansial ini selaras dengan penelitian (Rahman & Rinaldi, 2025). yang menemukan bahwa *upward comparison* di media sosial cenderung menurunkan kesejahteraan psikologis dan menimbulkan perasaan tidak mampu. Hasil ini juga diperkuat oleh penelitian (Kholil, 2025) yang menunjukkan bahwa paparan konten kurasi visual di platform digital

memicu kecenderungan membandingkan diri dan mempengaruhi kondisi emosional pengguna. Selain itu, hasil ini konsisten dengan temuan (Archuleta et al., 2021) yang menegaskan bahwa persepsi negatif terhadap kemampuan finansial dapat berkembang menjadi kecemasan finansial, terutama pada individu yang menghadapi ketidakpastian ekonomi personal. Secara teoritis, temuan ini sejalan dengan Teori Perbandingan Sosial Festinger 1954 yang menjelaskan bahwa ketika standar obyektif tidak tersedia, individu akan menggunakan orang lain sebagai acuan untuk menilai dirinya (Annisa, 2024). Dalam konteks TikTok, arus konten pencapaian orang lain membentuk standar sosial yang tampak "normal", memicu perbandingan terus-menerus, dan memunculkan kecemasan saat jarak antara kondisi diri dan standar tersebut semakin lebar. Hal ini juga sesuai dengan pandangan Burchell & Shapiro 2012 mengenai kecemasan finansial sebagai sindrom psikososial akibat tekanan evaluatif.

Temuan selanjutnya berkaitan dengan variabel demografis gender. Berdasarkan hasil analisis, gender terbukti memberikan pengaruh signifikan terhadap kecenderungan melakukan *social comparison*, meskipun kontribusinya relatif kecil (2,9%). Hasil uji beda menunjukkan adanya perbedaan nyata antara laki-laki dan perempuan pada kedua variabel penelitian. Hal ini sejalan dengan penelitian (Selvia & Kurniawan, 2025) serta pandangan Crawford dan Unger 2000 bahwa perempuan cenderung melakukan *social comparison* lebih sering, terutama dalam hal penampilan dan gaya hidup ideal di TikTok. Temuan ini juga didukung oleh penelitian (Amalia, 2025) yang mengungkapkan bahwa perempuan lebih sering membandingkan diri dan lebih dipengaruhi oleh informasi sosial di media sosial dibandingkan laki-laki. Perbandingan ini meluas pada aspek keuangan ketika perempuan melihat pengguna lain mampu membeli produk mahal, sehingga memicu tekanan untuk menyesuaikan diri dan berakhir pada kecemasan finansial.

Temuan berikutnya menunjukkan bahwa status pekerjaan (pelajar atau mahasiswa vs pekerja) tidak menimbulkan perbedaan signifikan pada tingkat perbandingan sosial *upward* maupun kecemasan finansial ($p = 0{,}007 > 0{,}05$). Temuan ini memperkuat gagasan bahwa dampak perbandingan sosial di media sosial bersifat universal dan tidak banyak dipengaruhi oleh perbedaan demografi dasar. Hasil ini konsisten dengan implikasi teori Festinger bahwa ketika lingkungan sosial digital bersifat homogen dan memperlihatkan standar hidup tertentu secara berulang, tekanan perbandingan dapat muncul secara relatif merata pada semua individu.

Implikasi penelitian, hasil penelitian ini memiliki implikasi penting baik secara teoretis maupun praktis dalam bidang psikologi sosial dan psikologi keuangan. Temuan bahwa perbandingan sosial upward di TikTok berhubungan secara positif dan signifikan dengan kecemasan finansial menunjukkan bahwa media sosial tidak hanya berperan sebagai sarana hiburan dan informasi, tetapi juga sebagai sumber tekanan psikologis yang nyata bagi Generasi Z. Secara praktis, hasil ini mengindikasikan perlunya peningkatan kesadaran literasi digital dan literasi keuangan pada Gen Z agar mereka mampu menyikapi konten pencapaian finansial di media sosial secara lebih kritis dan realistis. Selain itu, temuan ini dapat menjadi dasar bagi praktisi psikologi, pendidik, maupun pembuat kebijakan untuk merancang program pencegahan kecemasan finansial, seperti edukasi mengenai perbandingan sosial yang sehat, pengelolaan ekspektasi finansial, serta penguatan regulasi diri dalam penggunaan media sosial, khususnya TikTok.

Batasan penelitian, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan dalam menginterpretasikan hasil penelitian. Pertama, desain penelitian yang digunakan bersifat korelasional dengan pendekatan cross-sectional, sehingga tidak dapat menjelaskan hubungan sebab-akibat antara perbandingan sosial upward dan kecemasan finansial. Kedua, pengumpulan data dilakukan secara daring menggunakan kuesioner self-report, yang berpotensi menimbulkan bias subjektivitas responden, seperti bias kejujuran dan bias persepsi diri. Ketiga, karakteristik partisipan terbatas pada Gen Z pengguna TikTok berusia 18–27 tahun, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan pada kelompok usia lain atau pengguna media sosial selain TikTok. Selain itu, penelitian ini belum mempertimbangkan faktor psikologis dan kontekstual lain, seperti tingkat literasi keuangan, kondisi ekonomi objektif, atau regulasi emosi, yang kemungkinan turut memengaruhi tingkat kecemasan finansial.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, penelitian ini menyimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan secara statistik antara Perbandingan Sosial *Upward* di TikTok dengan Kecemasan Finansial pada Gen Z. Uji korelasi menujukkan nilai koefisien korelasi ($r = 0{,}684$) dengan nilai signifikansi ($p = 0{,}000$). Nilai koefisien korelasi yang berada pada kategori kuat ($r > 0{,}60$) menunjukkan bahwa semakin tinggi kecenderungan Gen Z melakukan perbandingan sosial ke atas *(upward social comparison)* terhadap individu yang

dipersepsikan memiliki tingkat keberhasilan atau kondisi finansial yang lebih baik di TikTok, maka semakin tinggi pula tingkat kecemasan finansial yang dirasakan. Hal ini tercermin dari meningkatnya perasaan khawatir, ketidakpastian, serta tekanan psikologis terkait kondisi keuangan pribadi. Selain itu, nilai signifikansi yang berada jauh di bawah batas kritis 0,05 mengindikasikan bahwa hubungan antara kedua variabel tersebut bersifat signifikan secara statistik, sehingga hipotesis penelitian dinyatakan terbukti secara empiris.

Penelitian ini memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam kajian psikologi sosial digital dan psikologi finansial. Secara teoretis, penelitian ini memperluas penerapan Social Comparison Theory dengan menunjukkan bahwa perbandingan sosial upward di media sosial tidak hanya berdampak pada aspek kesejahteraan psikologis umum, tetapi juga secara spesifik berkaitan dengan kecemasan finansial. Penelitian ini juga memperkaya literatur empiris dengan menghadirkan bukti kontekstual dari Gen Z di Indonesia, yang masih relatif terbatas dalam kajian hubungan antara media sosial dan kecemasan finansial. Secara akademik, temuan ini menegaskan bahwa kecemasan finansial tidak semata-mata dipengaruhi oleh kondisi ekonomi objektif, tetapi juga oleh persepsi sosial dan standar kesuksesan yang dibentuk melalui interaksi digital. Dengan demikian, penelitian ini dapat menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya dalam mengkaji dinamika psikologis Generasi Z di era media sosial serta implikasinya terhadap kesehatan mental dan perilaku finansial.

Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperdalam pemahaman mengenai hubungan antara perbandingan sosial *upward* dengan kecemasan finansial melalui penambahan variabel lain yang mungkin berperan, seperti literasi keuangan, kepercayaan diri, atau kemampuan mengendalikan diri. Penelitian berikutnya juga dapat memperluas konteks media sosial yang diteliti agar pemahaman mengenai hubungan antara teknologi digital, perilaku sosial, dan kesehatan mental menjadi lebih komprehensif. Selain itu, melibatkan kelompok usia atau karakteristik partisipan yang berbeda dapat membantu memperkaya kajian teoretis dan menjadi acuan bagi penelitian serupa di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

Amalia, D. (2025). Pengaruh Gender terhadap Perbandingan Sosial pada Generasi Z Pengguna TikTok. *Jurnal Ilmiah Psikologi & Pendidikan Uhamka, 11*(1). https://doi.org/10.22236/jippuhamka.v11i1.18891

Annisa, W. N. (2024). *Pengaruh Self Disclosure dan Social Comparison terhadap Psychological Well-Being Mahasiswi Pengguna Akun Utama Instagram* [Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim].

Apriliawati, I. P., & Indriastuti, D. R. (2025). Pengaruh Financial Technology, Fear of Missing Out (FOMO), Literasi Keuangan, dan Persepsi Risiko terhadap Keputusan Investasi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Slamet Riyadi Surakarta. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen, 3*(3), 385–396. https://doi.org/10.61722/jiem.v3i3.4170

Archuleta, K. L., Dale, A., & Spann, S. M. (2021). Financial satisfaction. In D. Gu & M. E. Dupre (Eds.), *Encyclopedia of gerontology and population aging*. Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-22009-9_300835

Aribowo, P., & Bagaskara, M. I. (2025). Dampak Penggunaan Media Sosial "Brain Rot" terhadap Kesehatan Mental Remaja. *Jurnal Sosial Teknologi, 5*(3), 350–357. https://doi.org/10.59188/jurnalsostech.v5i3.32020

Budiharjo, I. S. (2025). *Dampak Stres Finansial, Kecemasan, Dukungan Sosial, dan Gaya Hidup terhadap Kesehatan Mental Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta* [Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta].

Chaniago, S. N. (2025). Kesehatan Mental Generasi Z dalam Era Digital: Studi Psikologis tentang Kecemasan Sosial dan Ketergantungan Media Sosial. *Nizamiyah: Jurnal Sains, Sosial dan Multidisiplin, 1*(1), 14–27. https://ejournal.albahriah-institut.org/index.php/nizamiyah/article/view/35/36 [Broken link]

Chubb. (2025, July). Apa Pentingnya Literasi Keuangan bagi Gen Z? Cari Tahu Alasannya di Sini. https://www.chubb.com/id-id/articles/personal/literasi-keuangan.html

Digdaya, P. (2023). 3 Bukti Gen Z Lebih Visioner dalam Hal Keuangan daripada Generasi Sebelumnya. *Perempuan Digdaya*. https://perempuandigdaya.id/3-bukti-gen-z-lebih-visioner-dalam-hal-keuangan-daripada-generasi-sebelumnya-2/

Gerber, J. P. (2018). Social comparison theory. In V. Zeigler-Hill & T. K. Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of personality and individual differences* (pp. 1–8). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_1182-1

Kholil, S. (2025). Stimulus Kultivasi pada Media Sosial dalam Mempengaruhi Kecenderungan Komunikasi Generasi Z. *Jurnal Indonesia: Manajemen Informatika dan Komunikasi, 6*(1), 719–728. https://doi.org/10.35870/jimik.v6i1.1307

Leonida, S., Anjani, S., & Sugara, H. (2025). Kesehatan Mental dalam Konteks Tekanan Ekonomi: Pendekatan Studi Kasus. *Theraedu, 1*(1), 38. https://doi.org/10.63203/021817700

Maulana, A. E., & Ekawati, S. (2025). Eksplorasi Psikologis Pengguna TikTok pada Generasi Zoomer: Tinjauan Literatur tentang Motivasi, Prilaku, dan Dampak Psikologis. *Economics and Digital Business Review, 6*(2), 1235–1244.

Muslim, B. L. B. B., Hamdani, M., Anugrahani, I. S., Minarsi, A., Rianty, E., Purnamaningrum, T. K., ... Juansa, A. (2025). *Literasi Keuangan: Wawasan, Perilaku dan Strategi Mengelola Keuangan*. PT Star Digital Publishing.

Najihah, D., & Septiani, D. (2024). TikTok as a new media for the future of Indonesian creative work. *INJECT (Interdisciplinary Journal of Communication), 9*(1), 139–158.

Novita, N. (2025). Pengaruh Kepribadian dan Media Sosial terhadap Tekanan Sosial Mahasiswa Perempuan dalam Menghadapi Dinamika Teknologi. *Jurnal Daya Saing, 11*(1), 22–30. https://doi.org/10.35446/dayasaing.v11i1.2044

Poernama, S. A., Achdiani, Y., & Abdullah, M. N. A. (2025). Pinjaman Online, Konsumerisme, dan Krisis Finansial Generasi Z. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah, 4*(8), 977–985. https://doi.org/10.55681/sentri.v4i8.4266

Pratiwi, N. N. A., Damayanti, S. A. P. F., Pramesti, N. W. A., Yasa, I. N. S., & Dewi, N. P. S. (2025). Peran Literasi Keuangan terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Guna Sewaka, 4*(2), 117–128. https://doi.org/10.53977/jgs.v4i2.2925

Putri, A. A. R., Antong, A., & Sultan, S. (2025). Pengaruh Financial Anxiety, Literasi Keuangan, dan Self-control terhadap Pengambilan Keputusan Keuangan. *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi, 18*(1), 334–342. https://journal.stekom.ac.id/index.php/kompak/article/view/2376

Rahman, T., & Rinaldi, R. (2025). Efek Perbandingan Sosial di Instagram terhadap Subjective Well Being pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Padang. *Indonesian Journal of Digital Business, 5*(3), 1095–1102. https://doi.org/10.17509/ijdb.v5i3.92189

Selvia, & Kurniawan, R. (2025). Perbedaan Social Comparison Pengguna Media Sosial Berdasarkan Jenis Kelamin dan Tahap Perkembangan / Differences in social comparisons of social media users based on gender and developmental stage. *CAUSALITA: Journal of Psychology, 3*(2), 271–276. https://doi.org/10.62260/causalita.v3i2.520

Simanjuntak, D. V., Sitompul, D. A., Nadapdap, I., Raja, S. L., & Naibaho, D. (2024). Psikologi Perkembangan pada Remaja terhadap Dampak Penggunaan Media Sosial pada Perkembangan Emosi dan Kecemasan pada Remaja. *Jurnal Parenting dan Anak, 1*(3), 1–9. https://doi.org/10.47134/jpa.v1i3.422

Swari, N. K. E. P., & Tobing, D. (2024). Dampak Perbandingan Sosial pada Pengguna Media Sosial: Sebuah Kajian Literatur. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, 10*(7), 853–863. https://doi.org/10.5281/zenodo.11194800

Usmar, A. P. M., Dewi, E. M. P., & Hamid, H. (2022). Pengaruh Upward Comparison terhadap Citra Tubuh pada Remaja Perempuan Pengguna Sosial Media di Kota Makassar. *Peshum: Jurnal Pendidikan, Sosial dan Humaniora, 1*(4), 269–280. https://doi.org/10.56799/peshum.v1i4.436

Wahyuni, E. S., & Yadewani, D. (2024). *Perencanaan Keuangan*. Serasi Media Teknologi.

Widiyanti et al. (2024). Regulated learning: An Islamic educational psychology perspective.