

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Profil Responden

Penelitian ini melibatkan 165 responden dengan kriteria utama yaitu pengguna salah satu aplikasi penyedia layanan transaksi uang elektronik (Go-pay, Ovo, dan Dana) dan berdomisili di kawasan Jabodetabek. Karakteristik demografi responden dituangkan pada tabel 4.1 di bawah ini, di mana mayoritas responden berasal dari kelompok usia 17-25 (42,4%) dan bekerja sebagai karyawan swasta (43,6%). Sementara dari kelompok jenis kelamin memiliki penyebaran yang relatif seimbang yaitu 50,3% perempuan dan 49,7% laki-laki. Sebagian besar responden menyatakan bahwa mereka sudah menikah 38,2%, hanya 1,2% yang menyatakan bahwa status mereka adalah cerai mati.

**Tabel 4.1. Demografi Responden**

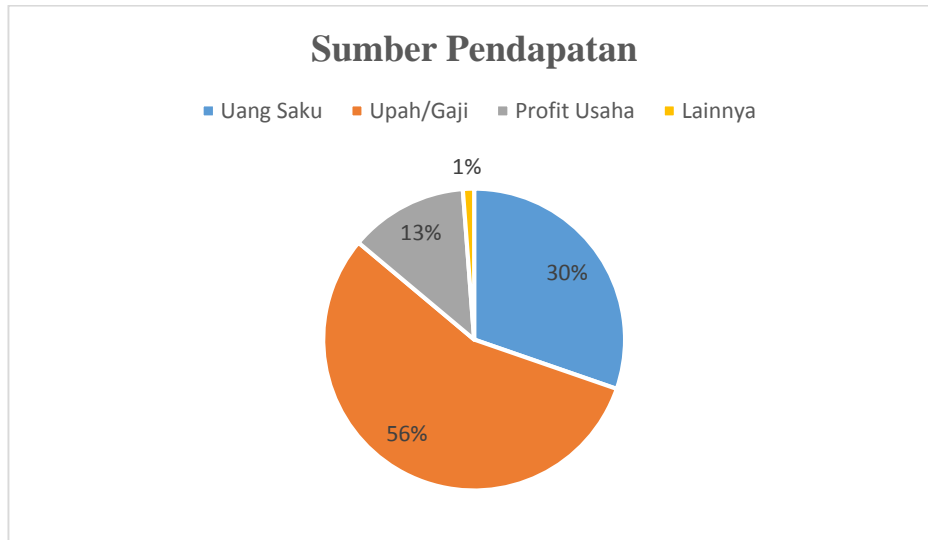
	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
<b>Usia</b>		
17-25	70	42,4
26-35	45	27,3
36-45	28	17,0
46-55	18	10,9
55+	4	2,4
<b>Jenis Kelamin</b>		
Laki-laki	82	49,7
Perempuan	83	50,3
<b>Pekerjaan</b>		
Pelajar/Mahasiswa	55	33,3
Karyawan	72	43,6
PNS	1	0,6
Wiraswasta	11	6,7

	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
Ibu Rumah Tangga	16	9,7
Pekerja Lepas	4	2,4
Lainnya	6	3,6
<b><i>Marital Status</i></b>		
Lajang	62	37,6
Berpasangan	37	22,4
Menikah	63	38,2
Bercerai	1	0,6
Cerai Mati	2	1,2

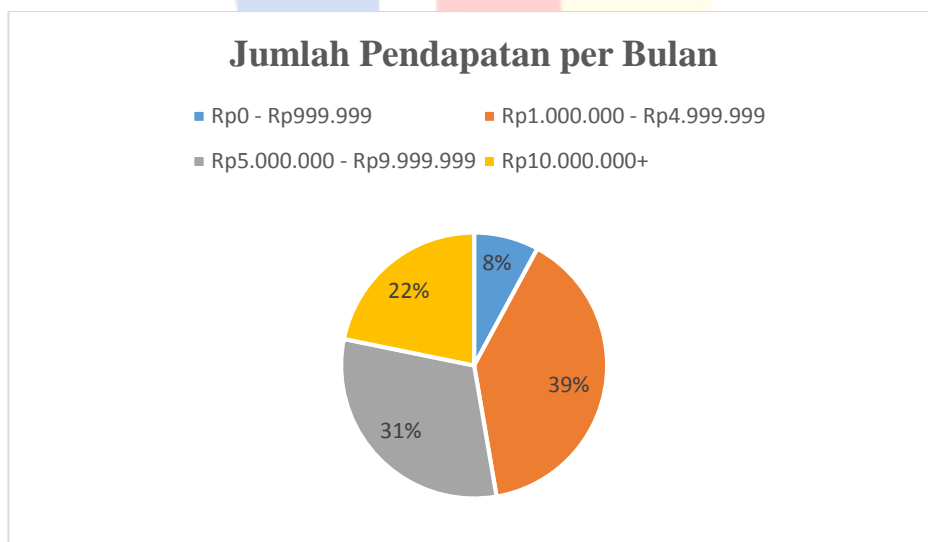
Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

#### 4.2. Profil Perilaku Konsumtif

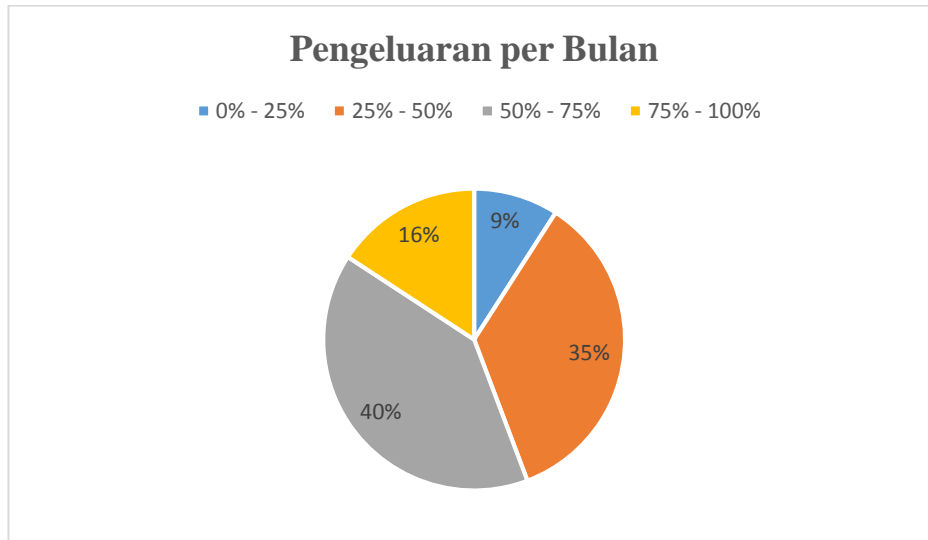
Pada penelitian ini, peneliti juga ingin mencari tahu bagaimana perilaku para responden dalam bertransaksi. Dari hasil yang dikumpulkan, mayoritas responden memperoleh pendapatan dari upah/gaji (55,8%) dengan nominal terbanyak berada di rentang Rp1.000.000,00–Rp4.999.999,99 per bulan (39,4%). Sebanyak 40% responden menyatakan menghabiskan 50% sampai dengan 75% dari pendapatannya selama sebulan dengan pengeluaran terbanyak di samping untuk kebutuhan adalah untuk jajan makanan atau minuman (34,5%) disusul dengan belanja keinginan (21,8%), investasi (21,2%), dan hobi (16,4%). Sementara itu, sebanyak 105 orang menempatkan uang elektronik berbasis aplikasi sebagai metode bertransaksi yang paling sering digunakan di urutan pertama dan kedua sebagai metode bertransaksi yang paling sering digunakan. Hal tersebut menunjukkan bahwa uang elektronik berbasis aplikasi sudah mulai menjadi pilihan utama orang-orang.



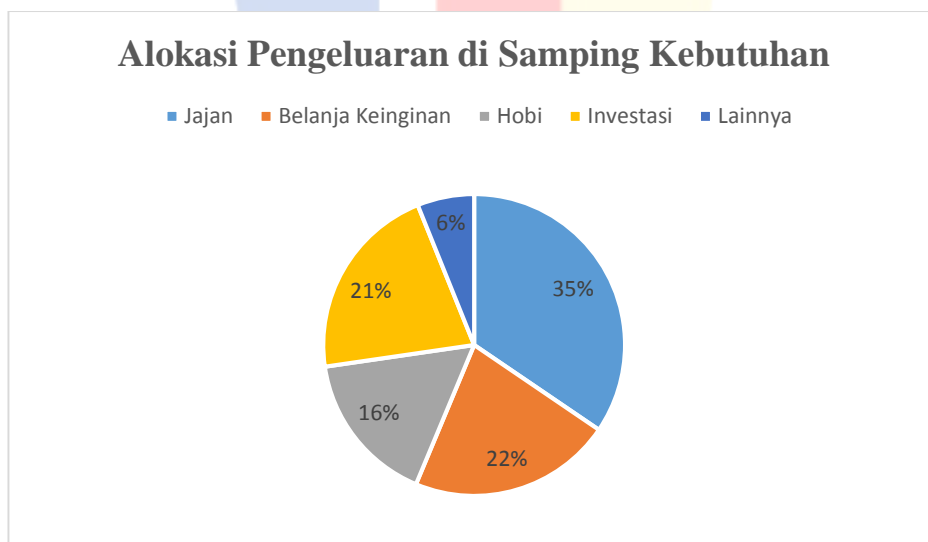
**Gambar 4.1. Grafik Sumber Pendapatan**  
 Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020



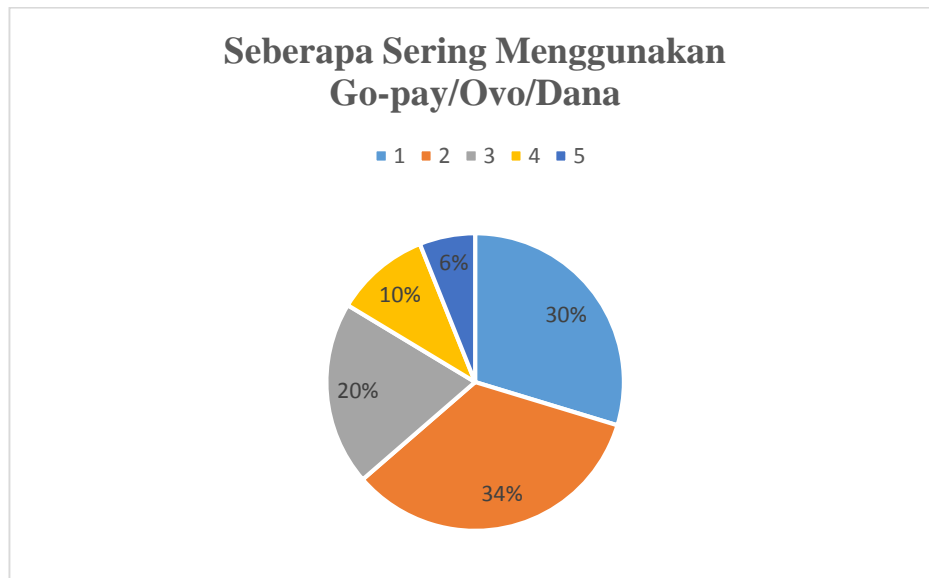
**Gambar 4.2. Grafik Pendapatan per Bulan**  
 Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020



**Gambar 4.3. Grafik Pengeluaran per Bulan**  
 Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020



**Gambar 4.4. Grafik Alokasi Pengeluaran**  
 Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020



**Gambar 4.5. Grafik Intensitas Penggunaan**

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

#### 4.3. Uji Normalitas

Pada penelitian ini, peneliti melakukan uji normalitas untuk menguji apakah data yang dikumpulkan mempunyai distribusi normal atau tidak. Analisis yang digunakan untuk menguji normalitas adalah Kolmogorov-Smirnov. Data dikatakan berdistribusi normal apabila pada tabel *test of normality* nilai *sig* > 0.05. Hasil uji normalitas memperlihatkan bahwa data yang akan diolah tidak berdistribusi normal di mana nilai *sig* hitung < 0.05.

**Tabel 4.2. Uji Normalitas**

		Kemudahan	Diskon	Intensi	Konsumtif
N		165	165	165	165
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	31.22	19.96	17.24	21.55
	Std. Deviation	3.782	3.915	3.221	5.488
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 <sup>c</sup>	.000 <sup>c</sup>	.000 <sup>c</sup>	.095 <sup>c</sup>

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

#### 4.4. Analisis *Partial Least Square*

##### 4.4.1. Uji Validitas

Terdapat 2 tipe validitas konstruk, yakni validitas konvergen dan validitas diskriminan.

##### 1. Validitas Konvergen

Validitas konvergen dapat dilihat dari nilai *average extract variance (AVE)* di atas 0,5 dan nilai *outer loading* di atas 0,5.

**Tabel 4.3. Hasil AVE Awal**

	Average Variance Extracted
Kemudahan	0.484
Diskon	0.658
Intensi	0.46
Konsumtif	0.563

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat terlihat bahwa ada 2 variabel yang memiliki nilai AVE di bawah 0.5 yaitu variabel kemudahan bertransaksi dan variabel intensi membeli. Untuk membuat penelitian yang valid, maka perlu dilakukan revisi data untuk menghasilkan nilai AVE yang valid ( $>0,5$ ). Untuk itu, perlu dilakukan peninjauan terhadap nilai *outer loading* sehingga memiliki nilai di atas 0,5.

**Tabel 4.4. Outer Loading Model (Awal)**

Model Pengukuran	Hasil		Nilai Kritis	Evaluasi Model
Outer Model				
Validitas Konvergen	Variabel	AVE		
	Kemudahan	0.484	>0.5	Tidak Valid
	Diskon	0.658		Valid
	Intensi	0.46		Tidak Valid
	Konsumtif	0.563		Valid
Validitas Diskriminan	Indikator	Outer Loading		
	X1.1	0.742	>0.5	Valid
	X1.2	0.48		Tidak Valid
	X1.3	0.739		Valid

X1.4	0.772	Valid
X1.5	0.694	Valid
X1.6	0.684	Valid
X1.7	0.455	Tidak Valid
X1.8	0.789	Valid
X1.9	0.811	Valid
X2.1	0.71	Valid
X2.2	0.853	Valid
X2.3	0.79	Valid
X2.4	0.836	Valid
X2.5	0.751	Valid
X2.6	0.91	Valid
Y1.1	0.711	Valid
Y1.2	0.618	Valid
Y1.3	0.538	Valid
Y1.4	0.687	Valid
Y1.5	0.746	Valid
Y1.6	0.744	Valid
Y2.1	0.552	Valid
Y2.2	0.671	Valid
Y2.3	0.808	Valid
Y2.4	0.807	Valid
Y2.5	0.665	Valid
Y2.6	0.827	Valid
Y2.7	0.772	Valid
Y2.8	0.851	Valid

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Berdasarkan tabel *outer loading* awal, terdapat dua indikator yang memiliki nilai di bawah 0.5, yaitu indikator X1.2 dan X1.7 yang memengaruhi nilai AVE. Sementara dari variabel intensi membeli, walaupun semua indikator memiliki nilai *outer loading* di atas 0.5 tapi memiliki AVE di bawah 0.5, oleh sebab itu, indikator dengan nilai terendah (Y1.3) juga akan dihapus.

**Tabel 4.5. Outer Loading Model (Akhir)**

Model Pengukuran	Hasil		Nilai Kritis	Evaluasi Model
Outer Model				
Validitas Konvergen	Variabel	AVE		
	Kemudahan	0.56	>0.5	Valid
	Diskon	0.659		Valid

	Intensi	0.512		Valid
	Konsumtif	0.563		Valid
<b>Validitas Diskriminan</b>	<b>Indikator</b>	<b>Outer Loading</b>		
	X1.1	0.742		Valid
	X1.3	0.739		Valid
	X1.4	0.772		Valid
	X1.5	0.694		Valid
	X1.6	0.684		Valid
	X1.8	0.789		Valid
	X1.9	0.811		Valid
	X2.1	0.71		Valid
	X2.2	0.853		Valid
	X2.3	0.79		Valid
	X2.4	0.836		Valid
	X2.5	0.751		Valid
	X2.6	0.91		Valid
	Y1.1	0.711	>0.5	Valid
	Y1.2	0.618		Valid
	Y1.4	0.687		Valid
	Y1.5	0.746		Valid
	Y1.6	0.744		Valid
	Y2.1	0.552		Valid
	Y2.2	0.671		Valid
	Y2.3	0.808		Valid
	Y2.4	0.807		Valid
	Y2.5	0.665		Valid
	Y2.6	0.827		Valid
	Y2.7	0.772		Valid
	Y2.8	0.851		Valid

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Berdasarkan tabel 4.x, didapati nilai *outer loading* semua indikator sudah memiliki nilai lebih besar dari 0,5, maka validitas konvergen seluruh variabel dinyatakan valid.

## 2. Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan berdasar dari ikhtiar bahwa pengukur konstruk yang berbeda tidak memiliki nilai korelasi tinggi.



**Tabel 4.6. Cross-loading Model**

	<b>Kemudahan</b>	<b>Diskon</b>	<b>Intensi</b>	<b>Konsumtif</b>
X1.1	0.738	0.149	0.259	-0.001
X1.3	0.732	0.079	0.201	0.097
X1.4	0.775	0.131	0.343	0.126
X1.5	0.694	0.145	0.235	0.218
X1.6	0.674	0.228	0.139	0.071
X1.8	0.795	0.077	0.313	0.153
X1.9	0.822	0.121	0.259	0.073
X2.1	0.077	0.716	0.086	0.286
X2.2	0.101	0.848	0.212	0.235
X2.3	0.089	0.793	0.177	0.264
X2.4	0.11	0.831	0.316	0.292
X2.5	0.161	0.76	0.279	0.353
X2.6	0.199	0.907	0.403	0.382
Y1.1	0.311	0.316	0.695	0.33
Y1.2	0.187	0.188	0.662	0.508
Y1.4	0.377	0.33	0.669	0.323
Y1.5	0.192	0.135	0.77	0.292
Y1.6	0.128	0.215	0.772	0.355
Y2.1	0.161	0.184	0.272	0.557
Y2.2	0.022	0.173	0.407	0.676
Y2.3	0.06	0.334	0.346	0.81
Y2.4	0.076	0.312	0.405	0.81
Y2.5	0.109	0.332	0.251	0.663
Y2.6	0.168	0.332	0.482	0.825
Y2.7	0.153	0.264	0.346	0.767
Y2.8	0.126	0.351	0.502	0.846

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan,  
2020

Tabel di atas menunjukkan nilai *cross loading* antar variabel yang sama lebih tinggi dibandingkan variabel lainnya. Oleh karena itu, validitas diskriminan dinyatakan valid.

Pengujian *cross-loading* juga harus didampingi dengan hasil akar AVE pada *latent variable correlations* guna mendukung pengujian validitas diskriminan.

**Tabel 4.7. Pengujian *Latent Variable Correlation***

	Kemudahan	Diskon	Intensi	Konsumtif
X1	1	0.167	0.351	0.144
X2	0.167	1	0.347	0.381
Y1	0.351	0.347	1	0.52
Y2	0.144	0.381	0.52	1

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Tabel tersebut menunjukkan nilai korelasi antara variabelnya masing-masing lebih tinggi dari variabel lain sehingga uji validitas diskriminan dinyatakan valid. Dilihat dari hasil akhir pengujian AVE, *outer loading*, *cross loading*, dan akar AVE pada *latent variable correlations*, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh indikator dinyatakan valid.

#### 4.4.2. Uji Reliabilitas

Pengukuran uji reliabilitas dapat di nilai dari nilai *cronbach's alpha* yang lebih besar dari nilai 0,6. Dari tabel di bawah, dapat dilihat seluruh variabel memiliki *cronbach's alpha* di atas 0,6, maka dapat dikatakan data tersebut reliabel.

**Tabel 4.8. Uji Reliabilitas**

	<i>Cronbach's Alpha</i>
Kemudahan	0.87
Diskon	0.902
Intensi	0.763
Konsumtif	0.887

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

#### 4.4.3. Uji Hipotesis

Hipotesis dinyatakan diterima jika memiliki nilai Tstatistik lebih besar dari nilai Ttabel.

**Tabel 4.9. Tabel Uji Hipotesis**

	<b>Tstatistik</b>	<b>P Values</b>
X1 pada Y1	4.524	0
X2 pada Y1	4.02	0
Y1 pada Y2	9.182	0

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Tabel di atas menunjukkan nilai P dari setiap hubungan antar variabel yaitu  $< 5\%$  dan Tstatistik  $> 1,97$  (Ttabel) yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel-variabel yang memengaruhi, yaitu kemudahan bertransaksi terhadap intensi membeli, diskon dan promo terhadap intensi membeli, serta intensi membeli terhadap kecenderungan perilaku konsumtif. Dengan demikian, seluruh hipotesis diterima.

**Tabel 4.10. Tabel R Square**

	<b>R square</b>
Intensi	0.209
Konsumtif	0.271

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Tabel di atas menunjukkan seberapa besar pengaruh yang diberikan oleh variabel-variabel yang memengaruhi. Variabel intensi membeli dipengaruhi oleh variabel kemudahan bertransaksi dan diskon sebesar 20,9%, sementara variabel perilaku konsumtif dipengaruhi variabel intensi membeli sebesar 27,1%. Secara umum, angka-angka tersebut memang tergolong kecil untuk dapat dikatakan variabel-variabel tersebut memengaruhi secara kuat. Hal tersebut bisa saja terjadi karena adanya bias kognitif karena metode pengambilan data yang dipakai adalah kuesioner. Bias kognitif terjadi karena ketidakmampuan otak manusia untuk memroses informasi dari luar secara baik sehingga memengaruhi keputusan dan penilaian mereka. Dalam hal ini, yang mungkin terjadi adalah adanya *confirmation bias*, yaitu ketika fakta yang ada berkonform dengan apa yang sudah terlebih dahulu dipercayai sehingga mengabaikan fakta yang ada. Hal

tersebut dapat memengaruhi hasil penelitian terutama karena penelitian ini mengandalkan metode kuesioner pada variabel tersebut.

#### 4.5. Analisis Korelasional

Analisis korelasional digunakan untuk mencari tahu ada tidaknya hubungan antara tiap variabel. Dalam penelitian ini, analisis ini digunakan untuk mencari hubungan antara variabel demografi dengan variabel intensi membeli.

**Tabel 4.11. Tabel Uji Korelasional**

Correlations			
		Intensi	Konsumtif
Usia	<i>Pearson Correlation</i>	-.193*	-.221**
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	0.013	0.004
	<i>N</i>	165	165
Jenis Kelamin	<i>Pearson Correlation</i>	-0.033	0.063
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	0.678	0.425
	<i>N</i>	165	165
Pekerjaan	<i>Pearson Correlation</i>	-0.114	-0.112
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	0.146	0.152
	<i>N</i>	165	165
Marital Status	<i>Pearson Correlation</i>	-.209**	-0.096
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	0.007	0.220
	<i>N</i>	165	165

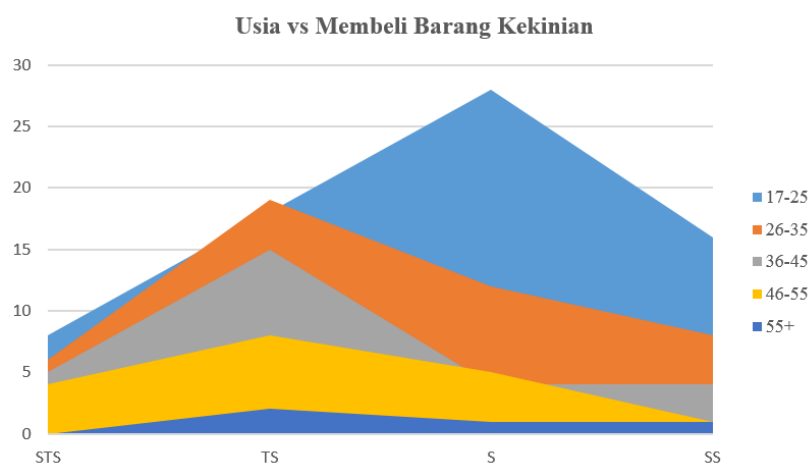
Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Dari tabel tersebut dapat dilihat indikator usia memiliki sig di bawah 0.05 yang berarti terdapat hubungan antara usia dengan intensi membeli. *Pearson Correlation* negatif berarti hubungannya bersifat berbanding terbalik. Dalam hal ini, berarti semakin meningkatnya usia maka semakin rendah intensi membeli dan perilaku konsumtifnya. Di samping itu terdapat pula hubungan antara indikator status perkawinan dengan intensi membeli. Hal tersebut dapat dipengaruhi dari tingkat kedewasaan seseorang, seperti semakin bertambahnya usia, semakin banyak pula faktor yang dipertimbangkan seperti harus membiayai hidup sendiri, terlebih jika sudah memiliki pasangan atau berkeluarga. Hal tersebut ternyata memengaruhi

bagaimana intensi membeli seseorang yang dalam hal ini berbanding terbalik.

#### 4.6. Analisis *Crosstabs*

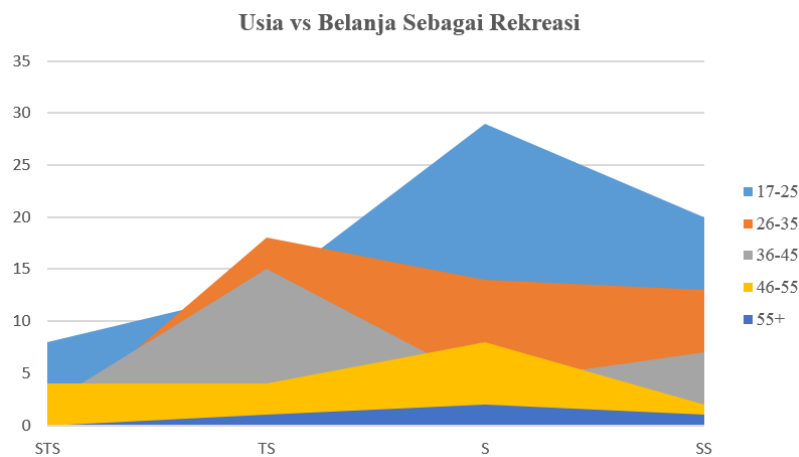
Pada penelitian ini, uji dengan *cross tabulations* atau tabel silang dilakukan untuk melihat bagaimana pengaruh langsung dari faktor demografi ke perilaku konsumtif. Berikut akan disajikan temuan yang menarik, yaitu adanya perbedaan perilaku antara masing-masing kelompok demografi.



**Gambar 4.6. Grafik Perbandingan Usia dengan Belanja Kekinian**

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

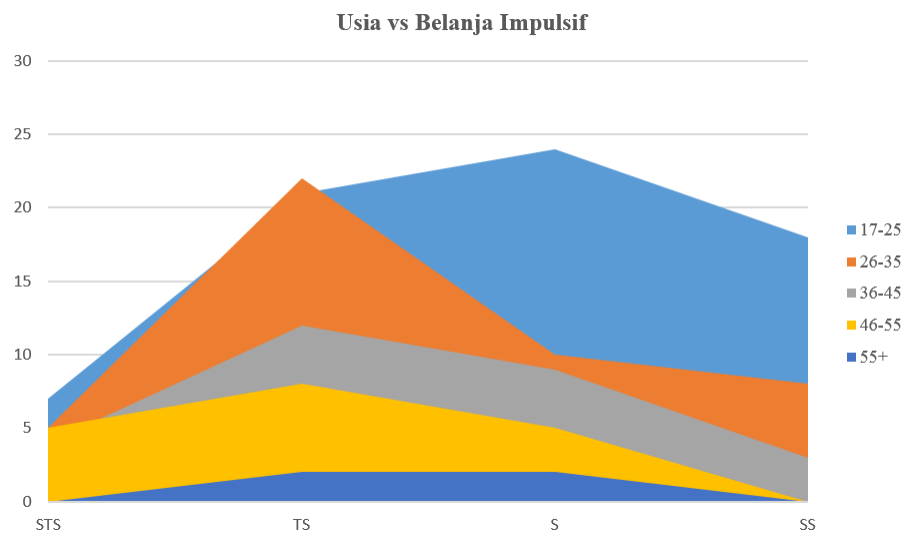
Grafik tersebut menunjukkan adanya perbedaan perilaku dalam membeli barang kekinian dari antar kelompok usia. Kelompok usia 17-25 lebih banyak yang setuju terhadap pembelian barang karena kekinian dibandingkan dengan kelompok usia yang lebih tua.



**Gambar 4.7. Grafik Perbandingan Usia dengan Belanja Rekreasi**

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

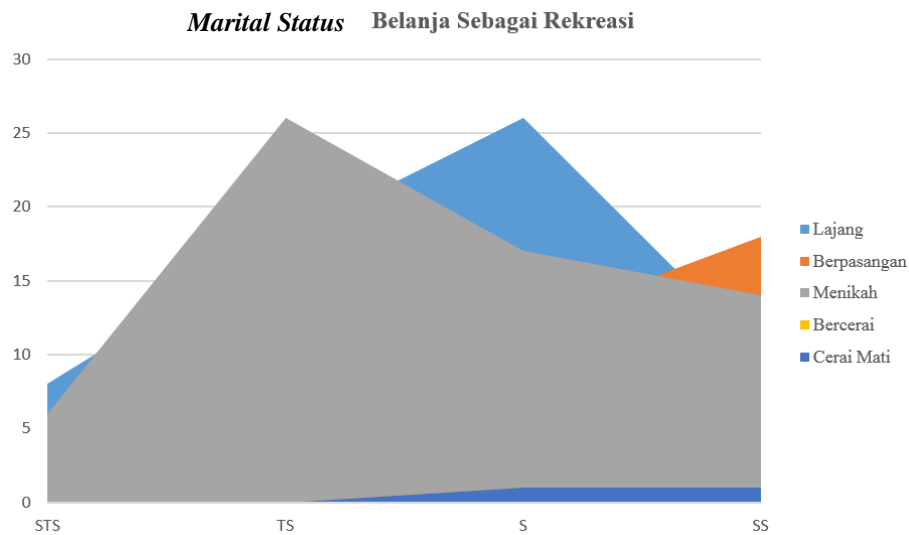
Grafik tersebut menunjukkan adanya perbedaan perilaku belanja sebagai rekreasi dari antar kelompok usia. Kelompok usia 17-25 dan 46-55+ lebih banyak yang setuju dibandingkan dengan kelompok usia 26-35 dan 36-45. Hal ini mungkin dapat terjadi karena kelompok usia 26 hingga 45 berada dalam usia yang sangat produktif dan memiliki banyak pertimbangan dan kebutuhan sehingga tidak terfokus untuk memprioritaskan belanja sebagai bentuk rekreasi dibandingkan dengan usia yang lebih muda maupun di usia yang sudah mendekati pensiun. Menurut Guiry dkk. (2006), pelaku belanja rekreasional memiliki identitas yang berkorelasi dengan belanja sebagai sarana bersosialisasi, membuang waktu, dan sebagai hiburan. Hal ini dapat berhubungan karena kelompok usia non-produktif cenderung lebih memiliki banyak waktu.



**Gambar 4.8. Grafik Perbandingan Usia dengan Belanja Impulsif**

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Grafik tersebut menunjukkan adanya perbedaan perilaku belanja impulsif dari antar kelompok usia. Kelompok usia 17-25 cenderung lebih menyadari mereka sering melakukan belanja impulsif dibandingkan kelompok usia lainnya. Hal ini mungkin dapat diakibatkan dari sumber pendapatan kelompok usia 17-25 yang didapat dari uang saku, sehingga belum begitu memiliki rasa untuk menyimpan uang. Menurut Fitriarianti (2018) ada pengaruh antara pendapatan dan perilaku keuangan.



**Gambar 4.9. Grafik Perbandingan *Marital Status* dengan Belanja Rekreasi**

Sumber: Hasil pengolahan data survei lapangan, 2020

Grafik tersebut menunjukkan adanya perbedaan perilaku belanja sebagai rekreasi dari *marital status* yang berbeda. Responden yang berstatus lajang cenderung lebih melakukan belanja sebagai rekreasi dibandingkan dengan responden yang sudah menikah. Hal ini mungkin terjadi karena orang yang sudah menikah lebih memiliki banyak kebutuhan dan pertimbangan dalam melakukan belanja sehingga cenderung lebih hemat. Menurut Sari & Sunarti (2013), kesiapan finansial adalah yang terutama dalam sebuah pernikahan, terutama bagi laki-laki.