

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Identifikasi Responden

Dalam penelitian ini yang menjadi sampel atau responden adalah Masyarakat Kelurahan Labukkang, sampel dalam penelitian ini berjumlah 40 orang. Adapun identifikasi nya sebagai berikut.

a. Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Identifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin Responden	Jumlah	Presentase %
Laki-laki	10	25
Perempuan	30	75
Jumlah	40	100

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Berdasarkan pada table 4.1 diketahui bahwa jumlah laki-laki yang menjadi responden penelitian ini adalah 10 orang atau sebesar 25% sedangkan responden perempuan adalah sebanyak 30 orang atau sebesar 75%. Ini menunjukkan bahwa yang menjadi responden pada penelitian ini yang paling banyak adalah perempuan.

b. Pekerjaan

Tabel 4.2 Identifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Presentase %
Pegawai Negeri Sipil (PNS)	3	7.5
Wiraswasta	23	57.5
Lainnya	14	35

Jumlah	40	100
--------	----	-----

Sumber : Data diperoleh dari kuesioner 2020

Dari Tabel 4.2 diketahui bahwa 7,5% atau 3 orang responden bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), 57,5% atau 23 orang responden bekerja sebagai Wiraswasta, dan 35% atau 14 orang responden bekerja sebagai lainnya.

c. Pendapatan

Tabel 4.3 Identifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan yang diterima perbulan

Pendapatan	Jumlah	Presentase %
Rp 500.000 – Rp 1.000.000	5	12.5
Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000	3	7.5
Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000	10	25
≥Rp 3.000.000	22	55
Jumlah	40	100

2. Deskripsi Variabel Penelitian

a. Tabulasi angket seluruh responden untuk variable (X_1) Pendapatan.

Tabel 4.4: Pendapatan yang saya terima perbulannya cukup untuk kebutuhan sehari-hari

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	12	30 %
2	Setuju	4	24	60 %
3	Ragu-ragu	3	4	10 %
4	Tidak Setuju	2	0	0 %
5	Sangat tidak Setuju	1	0	0 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 12 atau 30% responden yang mengatakan bahwa sangat setuju mengenai pendapatan yang diterima perbulannya cukup untuk kebutuhan sehari-hari, dan terdapat 24 atau 60% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 4 atau 10% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 0 atau 0% yang mengatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa pendapatan yang diterima perbulannya cukup untuk kebutuhan sehari-hari.

Table 4.5: Saya menggunakan perencanaan keuangan untuk mempertimbangkan biaya pengeluaran sehari-hari

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	7	17,5 %
2	Setuju	4	24	60 %
3	Ragu-ragu	3	8	20 %
4	Tidak Setuju	2	0	0 %
5	Sangat tidak Setuju	1	1	2,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 7 atau 17,5% responden yang mengatakan bahwa sangat setuju menggunakan perencanaan keuangan untuk mempertimbangkan biaya pengeluaran sehari-hari, dan terdapat 24 atau 60% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 8 atau 20% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 0 atau 0% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju menggunakan perencanaan keuangan untuk mempertimbangkan biaya pengeluaran sehari-hari.

Table 4.6: Saya menabung sebagian pendapatan yang saya terima perbulannya

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	13	32,5 %
2	Setuju	4	21	52,5 %
3	Ragu-ragu	3	4	10 %
4	Tidak Setuju	2	2	5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	0	0 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 13 atau 32,5% responden yang mengatakan bahwa sangat setuju menabung sebagian pendapatan yang diterima perbulannya, dan terdapat 21 atau 52,5% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 4 atau 10% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 2 atau 5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 0 atau 0% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban bahwa setuju menabung sebagian pendapatan yang diterima perbulannya.

Table 4.7: Pengeluaran saya perbulannya lebih banyak dari yang saya tabung

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	24	60 %
2	Setuju	4	10	25%
3	Ragu-ragu	3	5	12,5 %
4	Tidak Setuju	2	1	2,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	0	0 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 24 atau 60% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa pengeluaran perbulannya lebih banyak dari yang ditabung, dan terdapat 10 atau 25% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 5 atau

12,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 0 atau 0% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban sangat setuju bahwa pengeluaran perbulannya lebih banyak dari yang ditabung.

Table 4.8: Pendapatan yang saya terima perbulannya lebih banyak membeli barang dari pada makanan

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	4	10 %
2	Setuju	4	14	35%
3	Ragu-ragu	3	16	40 %
4	Tidak Setuju	2	3	7,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	3	7,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 4 atau 10% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa pendapatan yang diterima perbulannya lebih banyak membeli barang dari pada makanan, dan terdapat 14 atau 35% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 16 atau 40% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban ragu-ragu bahwa pendapatan yang diterima perbulannya lebih banyak membeli barang dari pada makanan.

b. Tabulasi angket seluruh responden untuk variable (X_2) Gaya Hidup

Table 4.9: Saya selalu mengutamakan pakaian yang saya gunakan

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	24	60 %

2	Setuju	4	10	25%
3	Ragu-ragu	3	5	12,5 %
4	Tidak Setuju	2	1	2,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	0	0 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 24 atau 60% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa selalu mengutamakan pakaian yang digunakan, dan terdapat 10 atau 25% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 5 atau 12,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 0 atau 0% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban sangat setuju bahwa selalu mengutamakan pakaian yang digunakan.

Table 4.10: Saya sering mengalokasikan waktu untuk belanja

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	2	5 %
2	Setuju	4	18	45%
3	Ragu-ragu	3	14	35 %
4	Tidak Setuju	2	4	10 %
5	Sangat tidak Setuju	1	2	5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 2 atau 5% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa sering mengalokasikan waktu untuk belanja, dan terdapat 18 atau 45% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 14 atau 35% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 4 atau 10% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 2 atau 5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa sering mengalokasikan waktu untuk belanja.

Table 4.11: Saya sering pergi berlibur jika waktu liburan tiba

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	2	5 %
2	Setuju	4	14	35%
3	Ragu-ragu	3	13	32,5 %
4	Tidak Setuju	2	8	20 %
5	Sangat tidak Setuju	1	3	7,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 2 atau 5% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa sering pergi berlibur jika waktu liburan tiba, dan terdapat 14 atau 35% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 13 atau 32,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 8 atau 20% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa sering pergi berlibur jika waktu liburan tiba.

Table 4.12: Saya tertarik untuk mencicipi menu makanan/minuman yang ada di café, restoran atau rumah makan tertentu karena teman-teman sudah mencobanya

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	4	10 %
2	Setuju	4	24	60%
3	Ragu-ragu	3	11	27,5 %
4	Tidak Setuju	2	1	2,5 %

5	Sangat tidak Setuju	1	0	0 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 4 atau 10% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa tertarik untuk mencicipi menu makanan/minuman yang ada di café, restoran atau rumah makan tertentu karena teman-teman sudah mencobanya, dan terdapat 24 atau 60% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 11 atau 27,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 0 atau 0% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa tertarik untuk mencicipi menu makanan/minuman yang ada di café, restoran atau rumah makan tertentu karena teman-teman sudah mencobanya.

Table 4.13: Saya sering menghabiskan waktu di café atau rumah makan bersama keluarga/teman

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	2	5 %
2	Setuju	4	10	25%
3	Ragu-ragu	3	17	42,5 %
4	Tidak Setuju	2	8	20 %
5	Sangat tidak Setuju	1	3	7,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 2 atau 5% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa sering menghabiskan waktu di café atau rumah makan bersama keluarga/teman, dan terdapat 10 atau 25% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 17 atau 42,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 8 atau 20% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban ragu-ragu bahwa sering menghabiskan waktu di café atau rumah makan bersama keluarga/teman.

Table 4.14: Saya selalu pergi berekreasi / jalan-jalan bersama keluarga atau teman

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	1	2,5 %
2	Setuju	4	15	37,5%
3	Ragu-ragu	3	20	50 %
4	Tidak Setuju	2	2	5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	2	5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 1 atau 2,5% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa selalu pergi berekreasi / jalan-jalan bersama keluarga atau teman, dan terdapat 15 atau 37,5% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 20 atau 50% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 2 atau 5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 2 atau 5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban ragu-ragu bahwa selalu pergi berekreasi / jalan-jalan bersama keluarga atau teman.

c. Tabulasi angket seluruh responden untuk variable (Y) Konsumtif.

Table 4.15: Saya membeli barang atau jasa untuk menjaga penampilan dan gengsi

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	1	2,5 %
2	Setuju	4	26	65%
3	Ragu-ragu	3	5	12,5 %
4	Tidak Setuju	2	3	7,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	5	12,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 1 atau 2,5% responden yang mengatakan bahwa sangat setuju membeli barang atau jasa untuk menjaga penampilan dan gengsi, dan terdapat 26 atau 65% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 5 atau 12,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 5 atau 12,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa membeli barang atau jasa untuk menjaga penampilan dan gengsi.

Table 4.16: Saya membeli pakaian dengan merek terkenal agar tampak keren

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	0	0 %
2	Setuju	4	22	55 %
3	Ragu-ragu	3	8	20 %
4	Tidak Setuju	2	4	10 %
5	Sangat tidak Setuju	1	6	15 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 0 atau 0% responden yang mengatakan bahwa sangat setuju membeli pakaian dengan merek terkenal agar tampak keren, dan terdapat 22 atau 55% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 8 atau 20% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 4 atau 10% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 6 atau 15% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa membelipakaian dengan merek terkenal agar tampak keren.

Table 4.17: Saya sering tergoda untuk membeli suatu barang karena bentuknya yang menarik

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
----	------------------	-------	-----------	------------

1	Sangat Setuju	5	16	40 %
2	Setuju	4	18	45 %
3	Ragu-ragu	3	3	7,5 %
4	Tidak Setuju	2	1	2,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	2	5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 16 atau 40% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa sering tergoda membeli suatu barang karena bentuknya yang menarik, dan terdapat 18 atau 45% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 3 atau 7,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 2 atau 5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa sering tergoda membeli suatu barang karena bentuknya yang menarik.

Table 4.18: Saya membeli sepatu dengan model terbaru walaupun sudah memiliki banyak sepatu

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	2	5 %
2	Setuju	4	12	30%
3	Ragu-ragu	3	13	32,5 %
4	Tidak Setuju	2	8	20 %
5	Sangat tidak Setuju	1	5	12,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 2 atau 5% responden yang mengatakan bahwa sangat setuju membeli sepatu dengan model terbaru walaupun sudah memiliki banyak sepatu, dan terdapat 12 atau 30% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 13 atau 32,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 8 atau

20% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 5 atau 12,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban ragu-ragu membeli sepatu dengan model terbaru walaupun sudah memiliki banyak sepatu.

Table 4.19: Rasa percaya diri saya meningkat ketika membeli dan menggunakan produk yang mahal.

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	6	15 %
2	Setuju	4	25	62,5 %
3	Ragu-ragu	3	5	12,5 %
4	Tidak Setuju	2	3	7,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	1	2,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 6 atau 15% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa rasa percaya dirinya meningkat ketika membeli dan menggunakan produk yang mahal, dan terdapat 25 atau 62,5% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 5 atau 12,5% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa rasa percaya dirinya meningkat ketika membeli dan menggunakan produk yang mahal.

Table 4.20: Saya memiliki minat yang cukup tinggi untuk membeli barang-barang yang sedang menjadi trend

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	6	15 %
2	Setuju	4	21	52,5%

3	Ragu-ragu	3	10	25 %
4	Tidak Setuju	2	1	2,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	2	5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 6 atau 15% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa memiliki minat yang cukup tinggi untuk membeli barang-barang yang sedang menjadi trend, dan terdapat 21 atau 52,5% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 10 atau 25% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 2 atau 5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa memiliki minat yang cukup tinggi untuk membeli barang-barang yang sedang menjadi trend.

Table 4.21: Saya pernah membeli dua produk sejenis dengan merek yang berbeda

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	1	2,5 %
2	Setuju	4	9	22,5%
3	Ragu-ragu	3	16	40 %
4	Tidak Setuju	2	11	27,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	3	7,5 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 1 atau 2,5% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa pernah membeli dua produk sejenis dengan merek yang berbeda, dan terdapat 9 atau 22,5% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 16 atau 40% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 11 atau 27,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 3 atau 7,5% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban ragu-ragu bahwa pernah membeli dua produk sejenis dengan merek yang berbeda.

Table 4.22: Saya senang membeli baju terus-menerus karena bisa membuat penampilan tidak dinilai kuno

NO	Kategori Jawaban	Score	Frekuensi	Presentase
1	Sangat Setuju	5	11	27,5 %
2	Setuju	4	18	45 %
3	Ragu-ragu	3	6	15 %
4	Tidak Setuju	2	1	2,5 %
5	Sangat tidak Setuju	1	4	10 %
Jumlah			40	100,00%

Sumber: Data diolah dari kuesioner 2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 40 responden yang ada, terdapat 11 atau 27,5% responden yang mengatakan sangat setuju bahwa senang membeli baju terus-menerus karena bisa membuat penampilan tidak dinilai kuno, dan terdapat 18 atau 45% responden yang mengatakan setuju, dan terdapat 6 atau 15% responden yang mengatakan ragu-ragu, dan terdapat 1 atau 2,5% yang mengatakan tidak setuju, dan terdapat 4 atau 10% yang mengatakan sangat tidak setuju.

Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori jawaban setuju bahwa senang membeli baju terus-menerus karena bisa membuat penampilan tidak dinilai kuno.

B. Pengujian Persyaratan Analisis

1. Uji Normalitas Data

Uji Normalitas adalah untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variable terikat dan variable bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Pengujian normalitas dapat dilakukan dengan Uji *Kolmogrov-Smirnov*. Pedoman yang digunakan untukn melihat data

normal adalah jika nilai *P-value* pada kolom *Asimp.Sig (2-tailed)* > *level of significant* ($\alpha = 0,05$) maka data berdistribusi normal, sebaliknya jika nilai *P-value* pada kolom *Asimp.Sig (2-tailed)* < *level of significant* ($\alpha = 0,05$) berarti data tidak berdistribusi normal. Berikut ini adalah tabel hasil uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*.

Tabel 4.23 Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Predicted Value
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	27.9500000
	Std. Deviation	4.84840210
Most Extreme Differences	Absolute	.142
	Positive	.096
	Negative	-.142
Test Statistic		.142
Asymp. Sig. (2-tailed)		.041 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS Versi 24

Dari hasil output SPSS terlihat bahwa *Asimp.Sig (2-tailed)* untuk variabel pendapatan dan variabel gaya hidup sebesar $0,041 > 0,05$, maka data berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas adalah untuk melihat ada tidaknya hubungan yang sangat kuat antara variabel bebas. Jika ada korelasi yang tinggi di antara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu.

Dasar pengambilan keputusan:

Jika nilai $Tolerance > 0,10$ maka tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

Jika nilai $Tolerance < 0,10$ maka terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

Tabel 4.24 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	pendapatan	.600	1.666
	gayahidup	.600	1.666
a. Dependent Variable: perilakukonsumtif			

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS 24

Dari hasil SPSS diatas, nilai *tolerance* semua variabel bebas (Pendapatan: 0,600 dan Gaya Hidup: 0,600) maka diketahui bahwa nilai $0,600 > 0,10$, dan kedua variable antara Pendapatan (X1) sebesar 1,666 dan Gaya Hidup (X2) sebesar 1,666 lebih kecil dari 10, maka artinya tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat korelasi (hubungan) antara variable bebas

C. Pengujian Hipotesis

Analisis deskriptif meliputi data terkait persepsi responden mengenai variabel-variabel penelitian, dalam hal ini variabel yang ada dalam penelitian ini adalah Pendapatan, Gaya Hidup dan Perilaku Konsumtif. Gambaran data hasil tanggapan responden dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data tanggapan responden dapat diketahui bagaimana kondisi indikator variabel yang sedang diteliti.

1. Korelasi Pearson Product Moment

Penelitian yang dimaksud untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara dua atau beberapa variabel. Dengan teknik korelasi seorang peneliti dapat mengetahui hubungan variasi dalam sebuah variabel dengan variasi yang lain.

Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan

No	Nilai Korelasi (r)	Tingkat Hubungan
1	0,00 - 0,199	Sangat Lemah
2	0,20 - 0,399	Lemah
3	0,40 - 0,599	Cukup
4	0,60 - 0,799	Kuat
5	0,80 - 0,100	Sangat Kuat

Pengambilan keputusan dalam analisis korelasi yakni dengan melihat nilai signifikansi. Berdasarkan nilai signifikansi jika signifikansi $< 0,05$ maka terdapat hubungan atau korelasi, sebaliknya jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terjadi korelasi.

Tabel 4.25 Hasil Uji Korelasi *Pearson Product Moment*

Correlations				
		Pendapatan	gayahidup	Perilakukonsumtif
Pendapatan	Pearson Correlation	1	.632**	.600**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	40	40	40
Gayahidup	Pearson Correlation	.632**	1	.748**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	40	40	40
Perilakukonsumtif	Pearson Correlation	.600**	.748**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	40	40	40
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).				

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS

Berdasarkan nilai signifikan (*sig*) dari tabel korelasi dapat diketahui antara pendapatan (X1) dengan perilaku konsumtif (Y) nilai signifikansi $0,000 < 0,005$ yang berarti terdapat korelasi yang positif dan signifikan antara X1 dan Y. Kemudian jika melihat tabel tingkat

korelasi atau kekuatan hubungan, disimpulkan bahwa korelasi X1 terhadap Y yaitu 0,600 yang artinya tingkat korelasinya kuat.

Selanjutnya antara gaya hidup dengan (X2) dengan perilaku konsumtif (Y) nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ yang berarti terdapat korelasi yang positif dan signifikan antara variabel gaya hidup (X2) dengan variabel (Y), maka H_2 diterima. Kemudian jika melihat tabel tingkat korelasi atau kekuatan hubungan, disimpulkan bahwa korelasi X1 terhadap Y yaitu 0,748 yang artinya tingkat korelasinya kuat.

Terakhir variabel pendapatan (X1) dengan gaya hidup (X2) memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,005$ yang berarti terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel pendapatan (X1) dengan gaya hidup (X2). Kemudian jika melihat tabel tingkat korelasi atau kekuatan hubungan, disimpulkan bahwa korelasi X1 terhadap X2 yaitu 0,632 yang artinya tingkat korelasinya kuat.

Tabel 4.26 Hasil Uji Korelasi *Pearson Product Moment*
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change
						F Change	df1	df2	
1	.766 ^a	.587	.565	4.176	.587	26.290	2	37	.000

a. Predictors: (Constant), gayahidup, pendapatan

b. Dependent Variable: perilakukonsumtif

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS

Setelah sebelumnya sudah dijelaskan hubungan antara masing-masing variabel, maka tabel diatas menggambarkan hubungan variabel X secara bersama-sama (simultan) terhadap perilaku konsumtif.

Adapun dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

Jika $Sig\ f\ change < 0,05$, maka berkorelasi.

Jika $Sig\ f\ change > 0,05$, maka tidak berkorelasi.

Dari tabel diatas, maka dapat disimpulkan bahwa nilai Sig f change adalah $0,000 < 0,05$ artinya ada hubungan yang positif dan signifikan antara pendapatan (X1) dan gaya hidup (X2) dengan perilaku konsumtif (Y). Kemudian jika melihat tabel tingkat korelasi atau kekuatan hubungan, disimpulkan bahwa nilai korelasi X_1 dan X_2 secara bersama-sama terhadap Y yaitu 0,766 yang artinya terdapat tingkat korelasi.

2. Uji Parsial (Uji T)

Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Hasil uji t yang dapat dilihat pada tabel *Coefficients* hubungan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dapat dilihat nilai *p-value*. Nilai *p-value* yang memenuhi standar jika lebih kecil dari nilai *level of significant* yaitu 0,05.

Tabel 4.27 Hasil Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-9.033	6.216		-1.453	.155
	pendapatan	.619	.398	.212	1.553	.129
	gayahidup	1.197	.266	.614	4.505	.000
a. Dependent Variable: perilaku konsumtif						

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS

Tabel Uji t telah dilakukan pada variabel pendapatan (X1) diketahui bahwa *p-value* $< \text{level of significant}$ dimana $0,129 > 0,05$ ini berarti pendapatan (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif secara parsial.

Sedangkan pada variabel gaya hidup (X2) diketahui bahwa *p-value* $< \text{level of significant}$ dimana $0,000 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa gaya hidup (X2) berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif secara parsial.

3. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji f digunakan untuk menunjukkan apakah semua variabel bebas (independen) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel terikat (dependen).

Hasil yang diperoleh dari uji f dapat dilihat pada tabel ANOVA. Hasil f test menunjukkan variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen jika *p-value* (pada kolom signifikan) lebih kecil dari *level of significant* yaitu 0,05.

Tabel 4.28 Hasil Uji f

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	916.773	2	458.387	26.290	.000 ^b
	Residual	645.127	37	17.436		
	Total	1561.900	39			
a. Dependent Variable: perilakukonsumtif						
b. Predictors: (Constant), gayahidup, pendapatan						

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa *p-value* tersebut lebih kecil dari *level of significant* yaitu 0,05 dimana $0,000 < 0,05$. Berarti Pendapatan (X1) dan Gaya Hidup (X2) berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Konsumtif.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis Koefisien Determinasi (R^2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar sumbangan atau kontribusi variabel independen (Pendapatan dan Gaya Hidup) terhadap variabel dependen (Perilaku Konsumtif). Nilai R square dikatakan baik jika diatas 0,5 karena R square berkisar 0-1.

Tabel 4.29 Hasil Uji f

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.766 ^a	.587	.565	4.176
a. Predictors: (Constant), gayahidup, pendapatan				
b. Dependent Variable: perilakukonsumtif				

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa R Square atau koefisien determinasi sebesar 0,587 atau 58,7%. Besarnya nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari pendapatan (X1) dan gaya hidup (X2) mampu menjelaskan variabel dependen yaitu perilaku konsumtif (Y) sebesar 58,7%, sedangkan sisanya sebesar 41,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

5. Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 4.30 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.033	6.216		1.453	.155
	pendapatan	.619	.398	.212	1.553	.129
	gayahidup	1.197	.266	.614	4.505	.000
a. Dependent Variable: perilakukonsumtif						

Sumber : Hasil Olah Data Angket Melalui SPSS

Berdasarkan tabel diatas, terdapat nilai koefisien regresi dengan melihat hasil pada tabel *coefficient* pada kolom *unstandardized* dalam kolom B dalam sub kolom tersebut terdapat nilai *constant* (konstanta), dengan nilai konstanta sebesar 9,033 sedangkan nilai koefisien regresi untuk pendapatan (X1) = 0,619, dan gaya hidup (X2) = 1,197. Berdasarkan hasil tersebut maka

dapat dirumuskan model persamaan regresi tersebut. Adapun persamaan regresi tersebut sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \epsilon$$

$$Y = 9,033 + 0,619X_1 + 1,197X_2$$

Adapun interpretasi dari model persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut:

- a. Konstanta sebesar 9,033 menyatakan bahwa jika kualitas Pendapatan dan Gaya Hidup diabaikan sama dengan nol, maka Perilaku Konsumtif sebesar 9,033.
- b. Koefisien regresi dari kualitas Pendapatan adalah sebesar 0,619. Maksudnya adalah bahwa setiap kenaikan tingkat Pendapatan sebesar satu poin maka perilaku konsumtif akan mengalami kenaikan sebesar 0,619. Begitupun sebaliknya, apabila Pendapatan mengalami penurunan sebesar satu poin maka perilaku konsumtif akan mengalami penurunan sebesar 0,619.
- c. Koefisien regresi dari kualitas Gaya Hidup adalah sebesar 1,197. Maksudnya adalah bahwa setiap kenaikan tingkat Gaya Hidup sebesar satu poin maka perilaku konsumtif akan mengalami kenaikan sebesar 1,197. Begitupun sebaliknya, apabila Gaya Hidup mengalami penurunan sebesar satu poin maka perilaku konsumtif akan mengalami penurunan sebesar 1,197

Berdasarkan dasar pengambilan keputusan yang menyebutkan bahwa variable yang memiliki nilai koefisien regresi tertinggi dengan nilai yang menjauhi angka nol maka variable tersebut merupakan variable yang paling dominan berpengaruh dibandingkan variable lainnya.

Jadi variable Gaya Hidup (X_2) yang paling dominan berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif, dimana nilai koefisiennya sebesar 1,197 dibanding dengan variable Pendapatan yang nilai koefisiennya hanya sebesar 0,619.

D. Pembahasan Penelitian

1. Pendapatan berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Kelurahan Labuk kang Kota Parepare

Perilaku Konsumtif dipengaruhi oleh beberapa faktor. Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis terhadap variable Pendapatan terhadap Perilaku Konsumtif. Hasil analisis menunjukkan bahwa Pendapatan (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif secara parsial. Hal ini ditunjukkan dengan Tabel Uji t pada variabel pendapatan (X1) diketahui bahwa $p\text{-value} < \text{Tingkat signifikan}$ dimana $0,129 > 0,05$ ini berarti pendapatan (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif secara parsial. Maka dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pendapatan tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Dengan demikian Perilaku konsumtif masyarakat terkadang tidak sesuai dengan pendapatan yang diterima. Hal ini sesuai dengan apa yang terjadi di lingkungan Masyarakat Kelurahan Labuk kang Kecamatan Ujung Kota Parepare, masyarakat bergaya atau membeli barang tidak sesuai dengan pendapatan dan kemampuannya, masyarakat juga membeli barang melebihi kebutuhan pokoknya demi membeli barang tersebut. Banyaknya masyarakat yang berperilaku konsumtif dikarenakan juga karena semakin banyaknya sarana dan prasarana yang ada seperti pusat perbelanjaan, café, restoran yang mengalami peningkatan. Masyarakat Kelurahan Labuk kang yang terjebak dalam kehidupan perilaku konsumtif seringkali menghabiskan uangnya hanya untuk membeli berbagai macam keperluan yang berdasarkan keinginannya bukan kebutuhannya, seperti membeli handphone, pakaian, makanan dan lain lain.

Factor yang mempengaruhi masyarakat berperilaku konsumtif diantaranya adalah lingkungan social. Untuk dapat diterima dilingkungan pergaulannya, seseorang akan berusaha membuat standar hidup yang sama dengan orang-orang di sekelilingnya. Walau terkadang pendapatan yang diterimanya tidak sesuai dengan gaya hidupnya.

Kegiatan Konsumtif yang dilakukan oleh Masyarakat Kelurahan Labuk kang tidak hanya didorong oleh adanya kebutuhan akan fungsi barang tersebut semata. Akan tetapi, juga didasari

oleh keinginan yang sifatnya untuk menjaga gengsi. Hal itu semakin banyaknya penawaran produk terbaru yang promosinya dilakukan melalui internet, media cetak maupun elektronik bahkan melalui penjualan langsung ditempat yang membuat seseorang menjadi mudah terpengaruh untuk mencoba ataupun membeli barang tersebut walaupun sebenarnya barang tersebut tidak diperlukan. Masyarakat kelurahan labukkang yang mayoritas beragama Islam dan sangat memegang teguh akan ajaran Islam, tetapi dari segi mengkonsumsi barang dan jasa, masyarakat seringkali tidak memperhatikan etika konsumsi yang sesuai dengan ajaran Islam. Hal inilah yang membuat Masyarakat Kelurahan Labukkang Berperilaku Konsumtif Sehingga terkadang kebutuhannya lebih banyak dan tidak sesuai dengan pendapatan yang diterima.

2. Gaya Hidup berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Kelurahan Labukkang Kota Parepare

Dalam penelitian ini penulis juga melakukan analisis terhadap variable Gaya Hidup terhadap perilaku konsumtif. Hasil analisis menunjukkan bahwa Gaya Hidup (X2) berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif secara parsial. Hal ini ditunjukkan dengan Tabel Uji t pada variabel Gaya Hidup (X2) diketahui bahwa $p\text{-value} < \text{Tingkat signifikan}$ dimana $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H2 diterima.

Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa Gaya Hidup (X2) berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Konsumtif (Y) Masyarakat Kelurahan Labukkang Kota Parepare. Dengan demikian semakin tinggi tingkat Gaya Hidup seseorang maka tingkat konsumsi juga akan meningkat dan mengakibatkan berperilaku Konsumtif. Penyebab Masyarakat berperilaku konsumtif karena faktor tuntunan gaya hidup, diantaranya lingkungan sosial. Untuk dapat diterima di lingkungan pergaulannya, seseorang akan berusaha membuat standar hidup yang sama dengan orang-orang di sekelilingnya. Bagi mausia yang terbiasa hidup bersosial pasti akan ada satu titik saat kebutuhan dasarnya telah terpenuhi, dia ingin mendapat pengakuan dari orang

lain. Ingin dihargai, diberikan perhatian atas keberadaannya dan pengakuan diri ini akan berujung pada sikap konsumtif.

Pada zaman sekarang, kota parepare sudah banyak mengikuti gaya hidup Negara-negara maju dan tidak lagi memperhatikan gaya hidup Negara nya sendiri sehingga memiliki perilaku yang konsumtif. Itulah yang terjadi pada Masyarakat Kelurahan Labukkang berada di lingkungan dengan gaya hidup yang semakin modern dan berperilaku konsumtif, dan menuntut Masyarakat ini untuk mengikuti perkembangan zaman serta mengikuti sebagian gaya hidup lingkungan sekitarnya dan tentunya dengan memperhatikan syariat Islam, sehingga perilaku konsumtif juga berubah akibat adanya perubahan gaya hidup tersebut.

Sebagai masyarakat yang berada di daerah dengan mayoritas penduduk Islam, Masyarakat harus membentengi diri agar tidak terbawa oleh lingkungan yang megarah pada perilaku konsumtif. Masyarakat harusnya berperilaku sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan memiliki gaya hidup yang Islami, karena dengan jumlah penduduk muslim yang besar ini akan lebih muda menjalankan dan mengamalkan nilai-nilai Islam dan juga lingkungan yang Islami mampu membentengi seseorang dari perbuatan atau perilaku yang menyimpang dari ajaran Islam.

3. Variabel yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Kelurahan Labukkang Kota Parepare

Berdasarkan dasar pengambilan keputusan yang menyebutkan bahwa variable yang memiliki nilai koefisien regresi tertinggi dengan nilai yang menjauhi angka nol maka variable tersebut merupakan variable yang paling dominan berpengaruh dibandingkan variable yang lain.

Dari hasil uji regresi linear Berganda variable Gaya Hidup (X_2) yang paling dominan berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif (Y), dimana nilai koefisiennya sebesar 1,197 dibanding dengan variable Pendapatan (X_1) yang nilai koefisiennya hanya sebesar 0,619. Dari penjelasan diatas bahwa Gaya Hidup (X_2) lebih berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif (Y) dari pada Pendapatan (X_1) terhadap Perilaku Konsumtif (Y), Jadi masyarakat berperilaku konsumtif akibat gaya hidupnya yang hedonis dan membeli sesuatu yang tidak didasarkan pada

kebutuhan pokok, membeli hanya karna keinginan semata sehingga menimbulkan sesuatu yang berlebihan dan terkadang tidak lagi memperhatikan pendapatannya untuk membeli sesuatu yang diingikannya

