

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, N., Fazli, S. M., & Arif, A. M. M. (2019). *The relationship between attitude towards money, financial literacy and debt management with young worker's financial well-being*. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 27(1), 361-387.
- Al Kholilah, N., & Iramani, R. (2013). *Studi financial management behavior pada masyarakat Surabaya*. *Journal of Business and Banking*.
- Alma, Buchari. (2013). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Amanah, Ersha. (2016) berjudul "Pengaruh *Financial Knowledge*, *Finansial Attitude* dan *External Locus of Control* terhadap *Personal Finansial Management Behavior* pada Mahasiswa S1 Universitas Telkom". Skripsi. Universitas Telkom.
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azunre, G. A., Amponsah, O., Takyi, S. A., & Mensah, H. (2021). *Informality-sustainable city nexus: The place of informality in advancing sustainable Ghanaian cities*. *Sustainable Cities and Society*, 67, 102707. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2021.102707>.
- Breman, J. (1996) *Footloose Labour. Working in India's Informal Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brian P. Kennedy, *Teory Perilaku Terencana dan Literasi Keuangan: Model Prediktif untuk Utang Kartu Kredit*, Marshall University Digital Scholar, 2013.
- Briassoulis, H. (1999). *Sustainable development and the informal sector: An uneasy relationship?* *Journal of Environment and Development*, 8(3), 213–237.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A. and Alessie, R.J. (2016), "How financially literate are women? An overview and new insights", *GFLEC Working Paper No. 2016-1*, pp. 1-37.

- Chandrarini, G. (2017). *Metode Riset Akuntansi Pendekatan Kuantitatif*. Salemba Empat, Jakarta.
- Corps, F. (2014), "Commentary/history of financial literacy – theFirst 200 years", 27 January, available at: [www.financialcorps.com](http://www.financialcorps.com)  
<https://financialcorps.com/history-of-financial-literacy-the-first-200years/>  
(diakses 5 Mei 2023).
- Dafista Fidel Bustarosa, Peran Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Dan Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Mahasiswa Di Perguruan Tinggi Negeri dan Perguruan Tinggi Swasta, *Jurnal*, 2018.
- Durvasula, S., Lysonski, S. (2007). *Competitive Positioning in International Logistics: Identifying A System of Attributes Through Neural Networks and Decision Trees*. *Journal of Global Marketing*.
- Estevao, J., Lopes, J. D., & Penela, D. (2022). *The importance of the business environment for the informal economy: Evidence from the Doing Business ranking*. *Technological Forecasting & Social Change*, 174, 121288.
- Evers, Hand dieter dan Tadjuddin Noer Effendi. 1972. *Trade and Informal sectorpolicy in Central Java*, Yogyakarta: *Population Studies Center*. Gadjah Mada University.
- Feist, J. & Gregory J. Feist. (2010). *Teori Kepribadian (Edisi ketujuh)*. Jakarta: Penerbit Salemba Humanika.
- Ghozali, Imam, 2007, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Goldberg, L. R. (1990). *An alternative" description of personality": the big-five factor structure*. *Journal of personality and social psychology*, 59(6), 1216.
- Gunawan, A., & Chairani. (2019). *Effect of Financial Literacy and Lifestyle of Finance Student Behavior*. *International Journal of Business Economics (IJBE)*, 1(1), 76 86. <https://doi.org/10.30596/ijbe.v1i1.3885>.
- Gutiérrez-Romero, R. (2021). *Inequality, persistence of the informal economy, and club convergence*. *World Development*, 139, 105211. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105211>.

- Handayani, M. A., Amalia, C., & Sari, T. D. R. (2022). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 647-660 <https://doi.org/10.1007/s40299-018-0399-9>.
- Herdjiono, I. & Damanik, L. A. (2016). Pengaruh *financial attitude, financial knowledge, parental income* terhadap *financial management behavior*. *Journal of Theory and Applied Management*, 9(3), 226-241.
- Hidayat. 1978. Pengembangan sektor informal dalam pembangunan nasional: masalah dan prospek. Bandung: PPESM. Fakultas Ekonomi Padjadjaran.
- Hilgert, M.A., Hogarth, J.M. and Beverly, S.G. (2003), "House hold financial management: the connection between knowledge and behaviour", *Federal Reserve Bulletin*, pp. 309-322.
- Huang, G., Xue, D., & Wang, B. (2020). *Integrating theories on informal economies: An examination of causes of urban informal economies in China*. *Sustainability*, 12(7), 2738. <https://doi.org/10.3390/su12072738>
- K. Sandi, R. Habibi, and M. N. Fauzan, Tutorial PHP Machine Learning Menggunakan Regresi Berganda Pada Aplikasi Bank Sampah Istimewa Versi 2.0 Berbasis WEB. Bandung, Indonesia: Kreatif Industri Nusantara, 2020.
- Keynes, John Maynard, 1936, "The General Theory of Employment, Interest and Money", New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Kholilah & Iramani, (2013). *Financial management behavior can also be interpreted as a financial decision-making process that can motivate individuals and company goals. Financial management behavior is related to the effectiveness of fund management.*
- Kusmayadi, Mohamad Agus. 2011. Profil Kepribadian Siswa Berprestasi Unggul dan Asor Berdasarkan Program Studi Sekolah Menengah Atas. (Studi Deskriptif Terhadap Hasil Tes EPPS Siswa Berprestasi Unggul dan Asor Kelas XI SMA Negeri di Kabupaten Sumedang Tahun Ajaran 2010/2011). Skripsi jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan UPI Bandung.
- Sukardi, 2004, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: Bumi Aksara.

- Lusardi, A. and Mitchell, O.S. (2011), "*Financial literacy and retirement planning in the United States*", *CeRP Working Paper No. 107*, pp. 1-27.
- Lysonski, S., Durvasula, S. (2010). *Diagnosing Service Quality in Retailing: The Case of Singapore. Journal of International Business and Entrepreneurship Development.*
- M Shohib. (2015). Sikap terhadap uang dan perilaku berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan* 3.
- Malaysia *Financial Planning Council, MFPC (2004) RFP Module 1- Fundamentals of Financial Planning, 3rd ed., MFPC, Kuala Lumpur.*
- Manurung Jonni J., dan Adler H. Manurung, 2009. *Ekonomi Keuangan dan Kebijakan Moneter. Cetakan Pertama. Jakarta: Salemba Empat.*
- Mien, N.T.N., & Thao, T.P (2015). *Factors affecting personal financial management behaviors: Evidence from Vietnam. Preceedings of the Second Asia-Pacific Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences.*
- Nga, J. K. H., & Yeoh, J. J. (2015). *Financial attitudes, knowledge, and social influence of college students in Malaysia. Journal of Asian Finance, Economics and Business.*
- Ni Putu Ratih dan I Gusti Agung, Pengaruh sikap, norma subjektif terhadap niat beli ulang produk fashion via online di kota dempasar, *E-jurnal manajemen Unud*, Vol. 5, No. 1, 2016.
- Notoatmodjo, S 2010, *Metodologi Penelitian Kesehatan*, Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Novianti, M., & Salam, A. (2021). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan dan Kepribadian terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pelaku UMKM Di Moyo Hilir. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis.*
- OJK. (2013). *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia*. Jakarta. Otoritas Jasa Keuangan.
- Pradiningtyas, T. E., & Lukiastuti, F. (2019). Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Sikap Keuangan terhadap Locus of Control dan Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Ekonomi. *Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 6(1), 96-112. <https://doi.org/10.24252/minds.v6i1.9274>.

- Qamar, M. A. J., Khemta, M. A. N., & Jamil, H. (2016). *How knowledge and financial self-efficacy moderate the relationship between money attitudes and personal financial management behavior*. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 5(2), 296..
- Remund, D.L. (2010), "*Financial literacy explicated: the case for a clearer definition in an increasingly complex economy*", *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44 No. 2, pp. 276-295.
- Ristati, R., Zulham, Z., & Sutriani, S. (2022). Pengaruh pengetahuan keuangan, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada UMKM kopi di Provinsi Aceh. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*.
- Rozari, Petrus E. de. 2016. *Keuangan Inklusif: Kinerja Perbankan dan UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Daerah*, Seminar Nasional Keuangan Inklusif FEB UNDANA.
- Sabri, M. F., Wijekoon, R., & Rahim, H. (2020). The influence of money attitude, financial practices, self-efficacy and emotion coping on employees' financial well-being. *Management Science Letters*, 10(4), 889-900. doi: 10.5267/j.msl.2019.10.007.
- Setiawan dan Kusri Dwi Endah. 2010. *Ekonometrika*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sina, P. G. (2014). Tipe Kepribadian Dalam Personal Finance. *Jurnal Jibeka*.
- Sina, P. G., 2014. 'Tipe kepribadian dalam personal finance', *Jurnal JIBEKA* Vol. 8, No. 1, pp. 54-59.
- Situs Badan Pusat Statistik. ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) diakses 28 April 2023).
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Penerbit CV. Alfabeta: Bandung.
- Sutrisno. (2008). *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi Edisi 1*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Tim Penyusun Pedoman Penulisan Skripsi. (2012). *Buku Pedoman Penulisan Skripsi. Edisi Pertama*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.
- Todaro, M. P. (1994). *Ekonomi untuk Negara Berkembang (3 ed.)*. Jakarta: Bumi Aksara.

World Bank. 2021. Laporan Ketenagakerjaan di Indonesia Menuju terciptanya pekerjaan yang lebih baik dan jaminan perlindungan bagi para pekerja. Kantor Bank Dunia, Jakarta.

Xiao, J. J., & Dew, J. (2011). *The Financial Management Behavior Scale : Development and Validation. Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43–59.

Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). *The development of a Money Attitude Scale. Journal of Personality Assessment*.

# LAMPIRAN

**Lampiran 1****BIODATA****IDENTITAS DIRI**

Nama : Nabila Mutmainnah Salam  
Tempat, Tanggal Lahir : Makassar, 06 November 2001  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. Karunrung Raya 4 No. 9  
No. Hp : 081245508065  
E-mail : nabilamutmainnahsalam@gmail.com

**RIWAYAT PENDIDIKAN**

- Pendidikan Formal
  - SD INP BTN IKIP 1 : Tahun 2007 - 2013
  - SMPN 21 Makassar : Tahun 2013 - 2016
  - SMAN 9 Makassar : Tahun 2016 - 2019
  - Universitas Hasanuddin : Tahun 2019 – sekarang

**PENGALAMAN**

- Organisasi
  - OSIS SMAN 9 Makassar : Tahun 2016 – 2017
  - IMMAJ FEB-UH : Tahun 2019 - sekarang
  - UKM Kopma Unhas : Tahun 2021 – sekarang
  - Volunteer KPAJ Makassar : Tahun 2022 - sekarang
- Magang
  - PT. Pegadaian Persero Juli 2023 – sekarang

## Lampiran 2

### KUESIONER PENELITIAN

#### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

*Assalamua'laikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Perkenalkan, saya Nabila Mutmainnah Salam, mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin angkatan 2019. Saat ini saya sedang melakukan penelitian skripsi yang berjudul "Pengaruh Literasi Keuangan, Sikap Keuangan dan Kepribadian terhadap Perilaku Manajemen Keuangan pada Pelaku Usaha Sektor Informal (Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)".

Sehubungan dengan hal tersebut, saya mohon bantuan saudara(i) untuk bersedia menjadi responden dan mengisi kuesioner. Objektivitas saudara(i) akan sangat membantu dalam penelitian ini. Kerahasiaan identitas responden akan dijaga berdasarkan kode etik penelitian. Atas bantuannya dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan banyak terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Warabakatuh*

#### A. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :  
 Tempat Tanggal Lahir :  
 Usia :  
 Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan  
 Pendidikan Terakhir :  
 Jenis Usaha :  
 Lama Usaha :  
 Alamat Usaha :  
 Kecamatan :

**B. LATAR BELAKANG USAHA**

Pada pertanyaan berikut diharapkan untuk memberikan tanda silang ( x ) pada pilihan jawaban yang sudah disediakan.

1. Pada awal bekerja atau menekuni usaha ini karena :
  - a. Memenuhi kebutuhan
  - b. Inisiatif sendiri
  - c. Dorongan teman
  - d. Sesuai bakat
  
2. Berapa perkiraan omset (hasil total penjualan) saudara setiap hari?
  - a. < Rp. 300.000
  - b. Rp. 300.000 – Rp 500.000
  - c. Rp. 500.00 –Rp. 1.000.000
  - d. > Rp 1.000.000
  
3. Berapa perkiraan modal kerja (pembiayaan) dalam pembelian bahan baku per hari :
  - a. < Rp. 100.000
  - b. Rp. 100.000 – Rp 150.000
  - c. Rp. 150.000 – Rp 250.000
  - d. > Rp. 250.000
  
4. Berapa tingkat perolehan keuntungan per harinya ?
  - a. < Rp. 150.000
  - b. Rp. 150.000 – Rp 200.000
  - c. Rp. 200.000 – Rp. 250.000
  - d. > Rp. 250.000
  
5. Apakah saudara pernah memanfaatkan modal pinjaman ?
  - a. Pernah
  - b. Tidak pernah
  
6. Jika pernah menerima modal pinjaman, dari manakah sumber pinjaman tersebut ?
  - a. Keluarga
  - b. Koperasi
  - c. Bank
  - d. Lainnya

### C. PETUNJUK PENGISIAN

Mohon dengan hormat untuk menjawab semua pernyataan yang telah disediakan sesuai dengan pendapat saudara dengan memberi tanda *checklist* "V" pada salah satu jawaban yang menurut Saudara(i) paling sesuai.

Adapun makna tanda jawaban tersebut sebagai berikut:

- a. SS : Sangat Setuju : dengan skor 5
- b. S : Setuju : dengan skor 4
- c. KS : Kurang Setuju : dengan skor 3
- d. TS : Tidak Setuju : dengan skor 2
- e. STS : Sangat Tidak Setuju : dengan skor 1

#### 1. Variabel Literasi Keuangan (X1)

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
	<b>Pengetahuan Dasar Keuangan Pribadi</b>					
1.	Saya mengetahui cara mengelola keuangan yang baik dan bijak					
2.	Saya mengetahui pengeluaran tidak terduga					
3.	Saya mengetahui cara menyusun anggaran keuangan dan belanja					
	<b>Simpanan dan Kredit</b>					
4.	Menabung secara rutin atau periodik					
5.	Saya mengetahui aspek-aspek yang perlu dipertimbangkan dalam pengambilan kredit					

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
6.	Saya mengetahui perhitungan suku bunga pinjaman					
	<b>Investasi</b>					
7.	Saya mengetahui tentang investasi jangka pendek					
8.	Saya mengetahui tentang investasi jangka Panjang					
9.	Saya mengetahui risiko investasi					
	<b>Asuransi</b>					
10.	Saya mengetahui manfaat asuransi					
11.	Saya mengetahui cara membuka polis asuransi					
12.	Saya mengetahui tentang premi asuransi					

## 2. Variabel Sikap Keuangan (X2)

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
	<b>Orientasi terhadap Keuangan Pribadi</b>					
1.	Saya selalu membuat anggaran sebagai sebuah strategi penting dalam pengelolaan keuangan usaha saya					
2.	Saya selalu merencanakan atau berusaha mengelola keuangan usaha saya secara					

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
	terencana					
	<b>Bertindak Tidak Boros</b>					
3.	Saya tidak dapat mengeluarkan uang jika bukan untuk kebutuhan pokok.					
4.	Saya harus melakukan penghematan untuk menekan pengeluaran pribadi.					
	<b>Menyesuaikan Penggunaan Uang yang Dimiliki Terhadap Kebutuhan</b>					
5.	Saya membandingkan harga dari penjual yang satu terhadap penjual yang lain ketika melakukan pembelian bahan baku.					

### 3. Variabel Kepribadian (X3)

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
	<b>Percaya Diri</b>					
1.	Saya yakin bahwa saya mampu mengelola keuangan saya.					
2.	Saya optimis bahwa keuangan usaha saya akan meningkat.					
	<b>Berani Mengambil Risiko</b>					
3.	Saya berani dalam mengambil resiko dalam pengambilan keputusan keuangan					
4.	Risiko yang besar membuat saya tidak berani					

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
	untuk mengambil keputusan.					
5.	Risiko yang besar akan sebanding dengan hasil yang saya dapatkan.					
<b>Kepemimpinan</b>						
6.	Saya memiliki jiwa pemimpin dan bisa mengalahkan orang lain.					
7.	Saya mampu mengambil keputusan dalam memimpin usaha.					
8.	Saya tidak mampu mempertimbangkan sesuatu untuk kemajuan usaha saya.					
<b>Berorientasi ke Masa Depan</b>						
9.	Sebuah usaha harus memiliki tujuan jelas ke dalam masa depan.					
10.	Perencanaan ke depan akan membuat usaha saya berhasil.					

#### 4. Variabel Perilaku Pengelolaan Keuangan (Y)

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
<b>Penyusunan Perencanaan Keuangan</b>						
1.	Saya melakukan penetapan anggaran belanja harian untuk kebutuhan usaha					
2.	Saya memikirkan risiko dalam mengambil utang atau kredit sebelum pengambilan keputusan.					

No.	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
<b>Kegiatan Menabung</b>						
3.	Saya menyisihkan uang keuntungan untuk ditabung secara rutin.					
4.	Saya menyimpan segera uang yang berasal dari pendapatan yang tidak terduga.					
<b>Manajemen Utang</b>						
5.	Memperhatikan jangka waktu pembayaran utang merupakan hal yang penting.					
6.	Saya menggunakan utang untuk belanja modal berupa pembiayaan peralatan baru yang dibutuhkan.					
<b>Monitoring Pengelolaan Keuangan</b>						
7.	Saya melakukan pencatatan terhadap pemasukan dan pengeluaran uang sehari-hari.					
<b>Evaluasi Pengelolaan Keuangan</b>						
8.	Saya melakukan pencatatan terhadap pemasukan dan pengeluaran uang sehari-hari.					

## Lampiran 3

## TABULASI DATA KUESIONER

Literasi Keuangan (X1)												TO TA L	Sikap Keuangan (X2)					TO TA L	Kepribadian (X3)										TO TA L	Perilaku Manajemen Keuangan (Y)								TO TA L
1 A	1 B	1 C	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B	4 C		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A		1 A	1 B	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A	3 B	4 A	4 B	
5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	50	5	4	4	4	4	21	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	35	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	52	4	4	5	5	4	22	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	38	5	4	5	4	4	4	4	4	34
5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	54	4	4	4	5	4	21	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	37	5	4	5	4	4	4	4	4	34
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	47	5	4	5	4	5	23	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	38	5	5	4	4	4	4	4	4	34
4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	52	5	5	5	5	5	25	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39	5	5	5	4	4	4	4	4	35
4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	5	45	2	2	2	3	3	12	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	3	31
4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	49	4	5	4	4	4	21	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	36	4	4	4	4	5	4	4	4	33
4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	52	4	4	5	5	5	23	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	35	4	4	5	5	5	4	4	4	35
4	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	3	47	3	4	3	5	5	20	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	38	4	5	4	5	3	3	3	5	32
5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	54	5	4	4	5	5	23	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	33	4	4	3	5	5	4	4	5	34
2	3	4	4	2	3	3	4	4	2	4	5	40	1	2	4	3	3	13	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	37	4	5	4	4	4	4	4	2	31
4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	53	4	4	5	5	5	23	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	43	4	5	5	4	4	5	5	2	34
4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	52	5	5	4	4	4	22	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	34	4	5	3	5	4	4	4	4	33
4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	53	5	4	5	5	5	24	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	38	5	5	5	3	5	4	4	4	35
3	3	3	4	2	4	3	3	3	4	4	3	39	1	3	3	2	4	13	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	37	5	5	5	5	3	3	3	2	31
5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	51	4	4	5	5	5	23	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	38	4	5	5	4	5	4	4	3	34
3	5	4	3	4	3	5	4	4	3	3	4	45	1	2	4	3	3	13	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	35	3	4	4	4	4	4	4	4	31
3	5	4	5	4	5	5	2	2	4	4	4	47	1	2	2	3	4	12	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	35	4	4	4	4	4	2	2	4	28
3	5	3	5	2	4	5	3	3	4	4	3	44	2	4	3	3	4	16	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	35	4	4	4	4	4	3	3	2	28
3	5	3	5	3	4	5	4	4	5	4	4	49	4	4	4	3	1	16	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	38	4	4	4	4	4	4	4	3	31
5	4	2	5	3	2	4	4	4	3	3	4	43	5	3	4	4	1	17	5	1	3	3	4	4	4	4	4	2	34	5	3	2	4	4	4	4	3	29
2	3	2	5	4	4	3	4	4	3	2	1	37	1	2	4	2	5	14	1	5	3	2	1	5	4	4	2	4	31	3	3	4	4	4	4	4	3	29
3	4	4	2	2	3	4	3	3	3	4	1	36	2	3	3	3	2	13	4	3	3	4	1	3	3	3	3	5	32	3	3	3	3	3	2	3	2	22
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	34	2	2	2	3	2	11	2	1	4	5	5	3	2	2	3	1	28	3	3	2	2	2	2	2	2	18
3	4	4	3	5	4	4	1	1	1	1	4	35	1	2	1	3	2	9	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	30	3	3	2	2	3	3	3	3	22

Literasi Keuangan (X1)												TO TA L	Sikap Keuangan (X2)					TO TA L	Kepribadian (X3)										TO TA L	Perilaku Manajemen Keuangan (Y)								TO TA L
1 A	1 B	1 C	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B	4 C		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A		1 A	1 B	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A	3 B	4 A	4 B	
4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	53	5	5	4	4	5	23	1	2	3	1	4	5	5	5	5	5	36	5	4	4	4	4	4	4	4	33
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	1	2	2	4	3	12	1	3	4	5	4	4	2	2	4	2	31	3	3	3	3	3	3	3	3	24
5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	52	5	4	4	5	4	22	1	4	3	2	2	4	4	4	3	5	32	5	5	4	4	5	4	4	4	35
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	1	1	2	2	4	10	2	4	5	5	5	3	2	2	2	3	33	3	3	3	3	3	3	3	3	24
3	2	2	3	2	4	2	5	5	5	3	3	39	5	4	5	3	1	18	2	1	5	3	3	3	5	5	3	2	32	4	4	4	3	3	4	4	3	29
2	4	5	4	4	5	4	1	1	5	2	2	39	4	4	1	2	3	14	2	3	5	2	2	5	1	1	2	5	28	4	4	4	3	3	3	3	3	27
4	2	2	3	5	2	2	1	1	4	5	5	36	2	1	1	2	4	10	4	4	4	5	5	3	1	1	2	3	32	4	4	3	5	4	1	1	5	27
2	2	2	2	2	5	2	5	5	4	3	5	39	3	2	5	2	4	16	4	4	4	3	5	4	5	5	2	1	37	3	5	1	4	2	5	5	2	27
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37	2	2	2	2	2	10	3	3	5	1	4	2	4	4	3	4	33	2	1	4	1	3	4	4	3	22
3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	35	3	2	3	2	2	12	2	2	1	4	1	3	4	4	2	1	24	3	3	1	4	2	4	4	2	23
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	37	3	2	2	2	2	11	1	3	3	1	4	2	3	3	4	4	28	5	1	4	2	1	3	3	2	21
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	3	3	3	2	2	13	4	4	3	5	4	4	5	3	4	4	40	4	4	1	5	1	2	2	2	21
4	5	3	3	2	2	5	5	5	4	1	5	44	1	1	5	5	4	16	2	4	4	1	5	1	5	5	5	2	34	1	5	2	5	2	5	5	2	27
3	5	4	4	2	3	5	4	4	5	2	5	46	2	2	4	3	1	12	5	1	5	2	5	2	4	4	3	3	34	4	3	3	3	3	3	3	3	25
2	4	5	4	4	3	4	4	4	2	3	4	43	5	4	4	4	2	19	1	2	2	3	4	4	4	4	4	3	31	5	4	3	3	3	3	3	3	27
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	33	2	3	2	2	3	12	5	4	2	3	5	1	2	2	5	1	30	3	2	2	2	2	2	2	2	17
3	5	3	4	5	5	5	3	3	3	1	1	41	1	3	3	4	1	12	4	1	3	1	1	3	3	3	4	3	26	3	3	4	4	3	3	3	4	27
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	32	2	1	2	2	5	12	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33	3	2	2	2	2	2	2	2	17
3	4	5	5	4	2	4	1	1	1	2	4	36	3	1	1	5	3	13	3	2	2	3	3	2	3	2	4	3	27	3	3	3	3	2	3	3	2	22
2	4	3	3	3	4	4	4	4	5	4	1	41	2	3	4	3	2	14	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	32	3	3	4	3	3	3	3	3	25
4	3	3	2	4	2	3	3	3	3	1	4	35	1	1	3	3	1	9	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	27	4	4	4	4	4	4	4	3	31
4	5	3	3	3	3	5	5	5	5	3	4	48	4	1	5	3	4	17	4	4	3	5	5	4	5	3	5	4	42	3	3	4	4	3	3	3	4	27
5	2	3	2	2	4	2	5	5	4	3	3	40	3	4	5	4	3	19	3	3	2	4	4	3	4	2	3	3	31	4	4	4	4	3	3	3	3	28
5	4	2	2	2	4	4	2	2	4	1	1	33	2	2	2	2	2	10	3	3	2	4	4	3	4	2	3	3	31	3	3	2	2	2	2	3	3	20
3	3	2	5	3	4	3	4	4	4	4	3	42	4	2	4	5	1	16	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	36	2	5	5	1	3	4	4	3	27

Literasi Keuangan (X1)												TO TA L	Sikap Keuangan (X2)					TO TA L	Kepribadian (X3)										TO TA L	Perilaku Manajemen Keuangan (Y)								TO TA L
1 A	1 B	1 C	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B	4 C		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A		1 A	1 B	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A	3 B	4 A	4 B	
5	5	2	5	5	2	5	3	3	5	5	1	46	5	4	3	2	2	16	3	3	2	4	4	3	4	2	3	3	31	4	1	5	4	3	3	3	5	28
4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38	2	2	3	3	3	13	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	36	3	2	1	1	3	5	5	4	24
5	4	3	3	5	4	4	3	3	2	1	1	38	5	1	3	3	3	15	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	28	2	4	5	2	3	3	3	5	27
2	2	2	5	2	2	2	3	3	4	5	2	34	2	1	2	2	2	9	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	34	4	1	3	3	2	3	3	2	21
3	3	5	2	3	3	3	4	4	1	3	3	37	5	2	4	2	4	17	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	26	5	4	1	4	5	4	4	3	30
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37	3	3	3	2	2	13	3	3	2	4	4	3	3	2	3	3	30	4	4	2	1	3	3	3	3	23
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	34	2	2	3	3	1	11	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	24	2	2	3	5	4	1	1	3	21
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	35	1	2	2	5	2	12	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	32	1	5	2	1	3	2	2	5	21
5	3	5	4	5	3	3	3	3	5	2	1	42	3	1	3	5	1	13	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	28	4	5	1	5	3	3	3	5	29
3	3	3	3	5	3	3	5	5	5	1	5	44	1	4	5	5	4	19	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	38	4	4	3	3	3	3	3	3	26
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	33	1	4	2	5	1	13	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	23	3	3	2	2	3	2	2	2	19
4	2	5	4	5	3	2	4	4	4	2	2	41	2	3	4	5	2	16	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	32	4	4	3	3	3	3	3	3	26
2	3	3	3	4	4	3	2	2	1	5	2	34	4	4	2	5	2	17	3	3	2	4	4	3	4	2	3	3	31	3	3	4	4	3	3	3	3	26
4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38	3	3	2	2	2	12	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	34	2	2	3	3	3	3	3	2	21
2	3	3	4	5	5	3	3	3	1	4	5	41	3	4	3	4	1	15	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	28	4	3	4	4	3	3	4	3	28
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	34	3	3	2	3	3	14	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	28	3	3	3	3	3	3	3	2	23
2	5	3	3	2	4	5	5	5	1	1	5	41	1	2	5	5	4	17	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	32	3	3	3	3	4	4	3	3	26
2	4	3	2	3	4	4	4	4	5	1	4	40	3	4	4	5	1	17	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	36	3	3	3	3	3	4	4	4	27
2	4	3	2	5	2	4	5	5	5	4	4	45	1	1	5	4	1	12	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	36	1	5	1	3	3	5	5	5	28
3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	32	1	2	2	2	1	8	3	3	2	4	4	3	3	2	3	3	30	2	2	3	1	1	2	2	3	16
2	4	4	2	4	2	4	4	4	2	3	1	36	1	3	4	3	2	13	2	2	2	3	1	1	4	4	3	1	23	4	1	1	1	5	4	4	4	24
3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	30	2	3	1	4	4	14	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	35	5	2	1	5	3	1	1	2	20
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	33	1	1	4	2	5	13	2	5	2	1	5	3	4	4	2	5	33	3	3	5	1	3	4	4	4	27
3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	30	1	1	1	5	3	11	4	3	3	5	1	3	1	1	5	2	28	2	1	2	2	1	1	1	5	15
2	3	5	2	3	3	3	2	2	1	2	2	30	3	2	3	3	2	13	5	2	1	2	2	1	2	2	5	1	23	1	1	1	3	4	2	2	3	17

Literasi Keuangan (X1)												TO TA L	Sikap Keuangan (X2)					TO TA L	Kepribadian (X3)										TO TA L	Perilaku Manajemen Keuangan (Y)								TO TA L
1 A	1 B	1 C	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B	4 C		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A		1 A	1 B	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B		4 C	1 A	1 B	2 A	2 B	3 A	3 B	4 A	
4	5	4	4	4	4	5	4	4	1	1	3	43	1	1	4	3	1	10	1	1	1	1	3	4	4	4	3	4	26	5	4	4	3	2	4	4	4	30
5	5	5	3	3	4	5	5	5	4	4	3	51	5	3	5	5	5	23	1	5	4	4	3	2	5	5	5	4	38	5	1	4	3	3	5	5	3	29
3	2	5	5	2	2	2	4	4	1	4	3	37	2	2	4	2	5	15	2	5	1	4	3	3	4	4	2	2	30	3	2	2	5	3	4	4	2	25
4	4	3	5	5	5	4	3	3	2	2	5	45	2	2	3	4	3	14	3	3	2	2	5	3	3	3	4	1	29	4	3	1	5	5	3	3	5	29
4	2	5	4	4	5	2	2	2	3	1	5	39	4	1	2	2	4	13	1	4	3	1	5	5	2	2	2	5	30	2	4	5	5	4	2	2	4	28
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37	3	3	3	3	2	14	4	5	3	4	5	4	4	3	5	4	41	2	1	5	2	2	4	4	3	23
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	35	2	1	3	2	2	10	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	26	3	3	3	3	3	3	3	2	23
5	4	4	3	4	4	4	2	2	5	1	5	43	2	4	2	3	1	12	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	31	4	3	3	3	3	3	3	3	25
5	5	5	3	4	3	5	5	5	1	5	4	50	2	2	5	2	5	16	3	3	2	4	4	3	4	3	3	3	32	4	3	4	4	3	3	3	3	27
4	4	3	3	2	5	4	3	3	3	1	3	38	3	2	3	3	1	12	3	3	2	4	4	3	3	2	3	3	30	3	3	4	4	3	3	3	3	26
3	5	4	5	4	3	5	5	5	4	5	1	49	5	2	5	4	3	19	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	35	4	4	3	3	3	3	3	3	26
3	4	2	3	2	2	4	3	3	4	1	1	32	4	3	3	5	4	19	2	3	3	3	3	3	3	2	4	3	29	4	4	4	4	3	3	3	3	28
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	3	3	2	2	2	12	2	5	5	4	2	4	1	1	3	5	32	3	3	3	3	2	2	2	2	20
3	3	4	2	3	4	3	4	4	5	5	3	43	1	3	4	2	1	11	2	1	5	5	3	1	4	4	2	2	29	4	4	4	3	3	3	3	3	27
4	5	4	4	5	2	5	1	1	4	2	5	42	3	3	1	2	4	13	2	3	1	3	3	3	3	2	3	3	26	4	4	3	3	3	3	3	3	26
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	34	1	3	4	2	2	12	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	32	3	2	2	2	2	2	2	2	17
2	2	3	3	2	4	2	5	5	2	2	1	33	3	1	5	3	1	13	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	23	4	3	4	3	3	3	3	2	25
2	2	3	4	5	5	2	4	4	4	2	1	38	1	1	4	3	5	14	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33	2	3	4	4	5	4	4	5	31
2	2	3	2	2	3	2	4	4	3	3	1	31	2	3	4	3	2	14	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33	3	3	5	3	4	4	4	2	28
4	5	3	2	5	4	5	1	1	4	3	4	41	5	1	1	3	1	11	2	3	3	4	4	3	3	2	4	3	31	5	3	4	4	3	1	1	5	26
3	4	5	4	5	2	4	2	2	2	4	4	41	2	4	2	5	5	18	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33	4	3	2	4	4	2	2	5	26
4	5	3	5	2	2	5	4	4	3	5	4	46	1	3	4	2	2	12	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	34	2	3	2	3	4	4	4	2	24
2	5	2	4	4	3	5	3	3	3	2	5	41	3	2	3	5	1	14	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	28	3	3	2	5	2	3	3	4	25
3	5	5	5	2	3	5	3	3	2	3	3	42	1	2	3	3	3	12	3	3	3	4	4	3	4	2	3	3	32	5	3	3	2	4	3	3	2	25
5	2	3	3	5	2	2	3	3	4	4	4	40	1	1	3	3	5	13	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	35	3	5	5	3	2	3	3	5	29

Literasi Keuangan (X1)												TO TA L	Sikap Keuangan (X2)					TO TA L	Kepribadian (X3)										TO TA L	Perilaku Manajemen Keuangan (Y)								TO TA L
1 A	1 B	1 C	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B	4 C		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A		1 A	1 B	2 A	2 B	2 C	3 A	3 B	3 C	4 A	4 B		1 A	1 B	2 A	2 B	3 A	3 B	4 A	4 B	
4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	52	5	5	4	4	5	23	4	5	3	4	5	4	4	3	5	3	40	5	5	5	3	5	4	4	3	34
5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	54	5	5	5	5	4	24	3	3	2	4	4	3	3	2	3	3	30	5	5	5	5	3	4	4	4	35
4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	5	45	1	1	2	4	4	12	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	3	31
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	50	5	5	4	4	4	22	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	36	4	4	4	4	4	4	4	5	33
4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	52	5	5	5	5	4	24	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	41	4	4	4	4	5	5	5	4	35
4	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	3	47	3	4	3	5	5	20	4	5	4	4	3	3	3	3	5	4	38	4	4	4	4	4	4	4	4	32
5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	54	5	4	4	5	5	23	5	5	5	5	4	4	4	4	5	3	44	5	5	4	4	4	4	4	4	34
2	3	4	4	2	3	3	4	4	2	4	5	40	1	2	4	3	3	13	4	3	2	4	5	4	4	4	3	4	37	4	4	3	4	4	4	4	4	31
4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	53	5	5	5	4	4	23	4	4	3	4	5	5	5	5	3	5	43	4	4	5	5	4	4	4	4	34
5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4	4	54	5	5	4	5	5	24	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	34	5	4	4	4	4	4	4	4	33
5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	54	5	5	5	5	5	25	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33	4	4	4	4	5	5	5	4	35
3	3	3	4	2	4	3	3	3	4	4	3	39	1	3	3	2	4	13	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	37	4	4	4	4	4	4	4	3	31
5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	55	4	5	4	4	5	22	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	38	4	5	5	4	5	4	4	3	34
3	5	4	3	4	3	5	4	4	3	3	4	45	1	2	4	3	3	13	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	35	3	4	4	4	4	4	4	4	31
3	5	4	5	4	5	5	2	2	4	4	4	47	1	2	2	3	4	12	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	35	4	4	4	4	4	2	2	4	28
3	5	3	5	2	4	5	3	3	4	4	3	44	2	4	3	3	4	16	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	35	4	4	4	4	4	3	3	2	28
3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	35	3	1	3	4	3	14	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	28	5	1	4	2	1	3	3	2	21
3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	33	3	4	2	2	5	16	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	33	4	4	1	5	1	2	2	2	21
4	5	3	3	2	2	5	5	5	4	1	5	44	1	1	5	5	4	16	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	34	1	5	2	5	2	5	5	2	27
3	5	4	4	2	3	5	4	4	5	2	5	46	2	2	4	3	1	12	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	34	2	2	3	4	4	4	4	2	25
2	4	5	4	4	3	4	4	4	2	3	4	43	5	4	4	4	2	19	1	2	2	3	4	4	4	4	4	3	31	4	2	3	5	1	4	4	4	27
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	33	3	2	2	2	2	11	5	4	2	3	5	1	2	2	5	1	30	2	2	2	2	3	2	2	2	17
3	5	3	4	5	5	5	3	3	3	1	1	41	1	3	3	4	1	12	4	1	3	1	1	3	3	3	4	3	26	4	4	3	3	4	3	3	3	27
3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	32	2	1	2	2	5	12	1	5	3	3	4	1	2	2	2	2	25	3	2	2	2	2	2	2	2	17
3	4	5	5	4	2	4	1	1	1	2	4	36	3	1	1	5	3	13	4	5	4	4	5	4	3	3	5	3	40	3	3	2	2	3	3	3	3	22

## Lampiran 4

## Hasil Olah Data SPSS

## 1. Analisis Deskriptif Variabel

## X1.1A

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	38	27,1	27,1	27,1
	RG	41	29,3	29,3	56,4
	S	39	27,9	27,9	84,3
	SS	22	15,7	15,7	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

## X1.2A

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	17	12,1	12,1	12,1
	RG	34	24,3	24,3	36,4
	S	50	35,7	35,7	72,1
	SS	39	27,9	27,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

## X1.3A

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	28	20,0	20,0	20,0
	RG	48	34,3	34,3	54,3
	S	42	30,0	30,0	84,3
	SS	22	15,7	15,7	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.1B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	26	18,6	18,6	18,6
	RG	46	32,9	32,9	51,4
	S	43	30,7	30,7	82,1
	SS	25	17,9	17,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.2B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	42	30,0	30,0	30,0
	RG	26	18,6	18,6	48,6
	S	40	28,6	28,6	77,1
	SS	32	22,9	22,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.3B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	25	17,9	17,9	17,9
	RG	42	30,0	30,0	47,9
	S	48	34,3	34,3	82,1
	SS	25	17,9	17,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.1C**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	17	12,1	12,1	12,1
	RG	34	24,3	24,3	36,4
	S	50	35,7	35,7	72,1
	SS	39	27,9	27,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.2C**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	11	7,9	7,9	7,9
	TS	27	19,3	19,3	27,1
	RG	30	21,4	21,4	48,6
	S	53	37,9	37,9	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.3C**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	12	8,6	8,6	8,6
	TS	26	18,6	18,6	27,1
	RG	31	22,1	22,1	49,3
	S	50	35,7	35,7	85,0
	SS	21	15,0	15,0	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.1D**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	19	13,6	13,6	13,6
	TS	17	12,1	12,1	25,7
	RG	30	21,4	21,4	47,1
	S	44	31,4	31,4	78,6
	SS	30	21,4	21,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.2D**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	30	21,4	21,4	21,4
	TS	22	15,7	15,7	37,1
	RG	28	20,0	20,0	57,1
	S	41	29,3	29,3	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X1.3D**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	25	17,9	17,9	17,9
	TS	10	7,1	7,1	25,0
	RG	23	16,4	16,4	41,4
	S	51	36,4	36,4	77,9
	SS	31	22,1	22,1	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X2.1A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	40	28,6	28,6	28,6
	TS	24	17,1	17,1	45,7
	RG	31	22,1	22,1	67,9
	S	19	13,6	13,6	81,4
	SS	26	18,6	18,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X2.2A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	37	26,4	26,4	26,4
	TS	37	26,4	26,4	52,9
	RG	33	23,6	23,6	76,4
	S	33	23,6	23,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X2.1B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	11	7,9	7,9	7,9
	TS	27	19,3	19,3	27,1
	RG	30	21,4	21,4	48,6
	S	53	37,9	37,9	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X2.2B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	32	22,9	22,9	22,9
	RG	47	33,6	33,6	56,4
	S	31	22,1	22,1	78,6
	SS	30	21,4	21,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X2.3A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	27	19,3	19,3	19,3
	TS	22	15,7	15,7	35,0
	RG	25	17,9	17,9	52,9
	S	43	30,7	30,7	83,6
	SS	23	16,4	16,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.1A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	25	17,9	17,9	17,9
	TS	25	17,9	17,9	35,7
	RG	14	10,0	10,0	45,7
	S	48	34,3	34,3	80,0
	SS	28	20,0	20,0	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.1B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	27	19,3	19,3	19,3
	TS	22	15,7	15,7	35,0
	RG	25	17,9	17,9	52,9
	S	43	30,7	30,7	83,6
	SS	23	16,4	16,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.2A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	19	13,6	13,6	13,6
	TS	17	12,1	12,1	25,7
	RG	30	21,4	21,4	47,1
	S	44	31,4	31,4	78,6
	SS	30	21,4	21,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.2B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	30	21,4	21,4	21,4
	TS	22	15,7	15,7	37,1
	RG	28	20,0	20,0	57,1
	S	41	29,3	29,3	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.2C**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	25	17,9	17,9	17,9
	TS	10	7,1	7,1	25,0
	RG	23	16,4	16,4	41,4
	S	51	36,4	36,4	77,9
	SS	31	22,1	22,1	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.3A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	25	17,9	17,9	17,9
	TS	19	13,6	13,6	31,4
	RG	36	25,7	25,7	57,1
	S	36	25,7	25,7	82,9
	SS	24	17,1	17,1	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.3B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	11	7,9	7,9	7,9
	TS	27	19,3	19,3	27,1
	RG	33	23,6	23,6	50,7
	S	51	36,4	36,4	87,1
	SS	18	12,9	12,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.3C**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	11	7,9	7,9	7,9
	TS	27	19,3	19,3	27,1
	RG	30	21,4	21,4	48,6
	S	53	37,9	37,9	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.4A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	32	22,9	22,9	22,9
	RG	47	33,6	33,6	56,4
	S	31	22,1	22,1	78,6
	SS	30	21,4	21,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**X3.4B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	28	20,0	20,0	20,0
	TS	20	14,3	14,3	34,3
	RG	24	17,1	17,1	51,4
	S	29	20,7	20,7	72,1
	SS	39	27,9	27,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.1A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	22	15,7	15,7	15,7
	TS	22	15,7	15,7	31,4
	RG	22	15,7	15,7	47,1
	S	48	34,3	34,3	81,4
	SS	26	18,6	18,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.1B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	21	15,0	15,0	15,0
	TS	12	8,6	8,6	23,6
	RG	24	17,1	17,1	40,7
	S	39	27,9	27,9	68,6
	SS	44	31,4	31,4	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.2A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	28	20,0	20,0	20,0
	TS	20	14,3	14,3	34,3
	RG	24	17,1	17,1	51,4
	S	29	20,7	20,7	72,1
	SS	39	27,9	27,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.2B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	21	15,0	15,0	15,0
	TS	13	9,3	9,3	24,3
	RG	21	15,0	15,0	39,3
	S	46	32,9	32,9	72,1
	SS	39	27,9	27,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.3A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	25	17,9	17,9	17,9
	TS	18	12,9	12,9	30,7
	RG	34	24,3	24,3	55,0
	S	34	24,3	24,3	79,3
	SS	29	20,7	20,7	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.3B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	11	7,9	7,9	7,9
	TS	27	19,3	19,3	27,1
	RG	30	21,4	21,4	48,6
	S	53	37,9	37,9	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.4A**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	11	7,9	7,9	7,9
	TS	27	19,3	19,3	27,1
	RG	30	21,4	21,4	48,6
	S	53	37,9	37,9	86,4
	SS	19	13,6	13,6	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

**Y1.4B**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	42	30,0	30,0	30,0
	RG	26	18,6	18,6	48,6
	S	40	28,6	28,6	77,1
	SS	32	22,9	22,9	100,0
	Total	140	100,0	100,0	

## 2. Uji Validitas

### Uji Validitas X1

		Correlations												
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	x1.6	x1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	Total
X1.1	Pearson Correlation	1	.291**	.161	.172*	.304**	.159	.251**	.077	.087	.350**	.158	.170*	.484**
	Sig. (2-tailed)		<.001	.057	.042	<.001	.060	.003	.363	.305	<.001	.063	.045	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.2	Pearson Correlation	.291**	1	.297**	.386**	.225**	.171*	.955**	.117	.133	.250**	.138	.287**	.638**
	Sig. (2-tailed)	<.001		<.001	<.001	.008	.043	<.001	.169	.117	.003	.104	<.001	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.3	Pearson Correlation	.161	.297**	1	.316**	.323**	.213*	.306**	.099	.095	-.008	.222**	.349**	.505**
	Sig. (2-tailed)	.057	<.001		<.001	<.001	.011	<.001	.246	.264	.929	.009	<.001	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.4	Pearson Correlation	.172*	.386**	.316**	1	.304**	.253**	.395**	.070	.068	.218**	.433**	.266**	.594**
	Sig. (2-tailed)	.042	<.001	<.001		<.001	.003	<.001	.409	.423	.010	<.001	.002	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.5	Pearson Correlation	.304**	.225**	.323**	.304**	1	.258**	.232**	-.139	-.142	.135	.163	.151	.426**
	Sig. (2-tailed)	<.001	.008	<.001	<.001		.002	.006	.102	.093	.112	.055	.075	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.6	Pearson Correlation	.159	.171*	.213*	.253**	.258**	1	.181*	.125	.120	.306**	.160	.128	.464**
	Sig. (2-tailed)	.060	.043	.011	.003	.002		.032	.141	.157	<.001	.059	.131	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.7	Pearson Correlation	.251**	.955**	.306**	.395**	.232**	.181*	1	.132	.146	.271**	.141	.298**	.648**
	Sig. (2-tailed)	.003	<.001	<.001	<.001	.006	.032		.121	.085	.001	.098	<.001	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.8	Pearson Correlation	.077	.117	.099	.070	-.139	.125	.132	1	.970**	.300**	.234**	.183*	.498**
	Sig. (2-tailed)	.363	.169	.246	.409	.102	.141	.121		<.001	<.001	.005	.030	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.9	Pearson Correlation	.087	.133	.095	.068	-.142	.120	.146	.970**	1	.288**	.238**	.175*	.499**
	Sig. (2-tailed)	.305	.117	.264	.423	.093	.157	.085	<.001		<.001	.005	.039	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.10	Pearson Correlation	.350**	.250**	-.008	.218**	.135	.306**	.271**	.300**	.288**	1	.332**	.198*	.587**
	Sig. (2-tailed)	<.001	.003	.929	.010	.112	<.001	.001	<.001	<.001		<.001	.019	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.11	Pearson Correlation	.158	.138	.222**	.433**	.163	.160	.141	.234**	.238**	.332**	1	.196*	.552**
	Sig. (2-tailed)	.063	.104	.009	<.001	.055	.059	.098	.005	.005	<.001		.020	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X1.12	Pearson Correlation	.170*	.287**	.349**	.266**	.151	.128	.298**	.183*	.175*	.198*	.196*	1	.551**
	Sig. (2-tailed)	.045	<.001	<.001	.002	.075	.131	<.001	.030	.039	.019	.020		<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Total	Pearson Correlation	.484**	.638**	.505**	.594**	.426**	.464**	.648**	.498**	.499**	.587**	.552**	.551**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Uji Validitas X2

## Correlations

		X2.1	X2.2	X3.3	X4.4	X5.5	Total
X2.1	Pearson Correlation	1	.522**	.304**	.311**	.210*	.731**
	Sig. (2-tailed)		<.001	<.001	<.001	.013	<.001
	N	140	140	140	140	140	140
X2.2	Pearson Correlation	.522**	1	.322**	.378**	.225**	.737**
	Sig. (2-tailed)	<.001		<.001	<.001	.007	<.001
	N	140	140	140	140	140	140
X3.3	Pearson Correlation	.304**	.322**	1	.344**	.200*	.631**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001		<.001	.018	<.001
	N	140	140	140	140	140	140
X4.4	Pearson Correlation	.311**	.378**	.344**	1	.186*	.639**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001		.028	<.001
	N	140	140	140	140	140	140
X5.5	Pearson Correlation	.210*	.225**	.200*	.186*	1	.573**
	Sig. (2-tailed)	.013	.007	.018	.028		<.001
	N	140	140	140	140	140	140
Total	Pearson Correlation	.731**	.737**	.631**	.639**	.573**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	140	140	140	140	140	140

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

### Uji Validitas X3

		Correlations										
		X3.1	X3.2	X3.3	x3.4	x3.5	x3.6	x3.7	x3.8	x3.9	x3.10	Total
X3.1	Pearson Correlation	1	.257**	.214*	.280**	.206*	.120	.100	.097	.305**	-.009	.550**
	Sig. (2-tailed)		.002	.011	<.001	.014	.158	.240	.255	<.001	.919	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X3.2	Pearson Correlation	.257**	1	.121	.272**	.275**	.307**	.038	.008	.141	.288**	.572**
	Sig. (2-tailed)	.002		.156	.001	.001	<.001	.657	.921	.097	<.001	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
X3.3	Pearson Correlation	.214*	.121	1	.109	.054	.163	.047	.271**	.029	.204*	.447**
	Sig. (2-tailed)	.011	.156		.200	.528	.054	.583	.001	.734	.015	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.4	Pearson Correlation	.280**	.272**	.109	1	.213*	.105	.063	-.111	.101	-.047	.426**
	Sig. (2-tailed)	<.001	.001	.200		.012	.217	.459	.192	.237	.579	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.5	Pearson Correlation	.206*	.275**	.054	.213*	1	.118	.226**	.133	.217**	.037	.517**
	Sig. (2-tailed)	.014	.001	.528	.012		.164	.007	.116	.010	.664	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.6	Pearson Correlation	.120	.307**	.163	.105	.118	1	.166*	.164	-.026	.508**	.528**
	Sig. (2-tailed)	.158	<.001	.054	.217	.164		.050	.053	.764	<.001	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.7	Pearson Correlation	.100	.038	.047	.063	.226**	.166*	1	.763**	.205*	.113	.522**
	Sig. (2-tailed)	.240	.657	.583	.459	.007	.050		<.001	.015	.184	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.8	Pearson Correlation	.097	.008	.271**	-.111	.133	.164	.763**	1	.193*	.077	.497**
	Sig. (2-tailed)	.255	.921	.001	.192	.116	.053	<.001		.022	.364	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.9	Pearson Correlation	.305**	.141	.029	.101	.217**	-.026	.205*	.193*	1	.034	.426**
	Sig. (2-tailed)	<.001	.097	.734	.237	.010	.764	.015	.022		.692	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
x3.10	Pearson Correlation	-.009	.288**	.204*	-.047	.037	.508**	.113	.077	.034	1	.436**
	Sig. (2-tailed)	.919	<.001	.015	.579	.664	<.001	.184	.364	.692		<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Total	Pearson Correlation	.550**	.572**	.447**	.426**	.517**	.528**	.522**	.497**	.426**	.436**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Uji Validitas Y

		Correlations								
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Total
Y1	Pearson Correlation	1	.244**	.291**	.309**	.261**	.127	.125	.150	.522**
	Sig. (2-tailed)		.004	<.001	<.001	.002	.134	.141	.078	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y2	Pearson Correlation	.244**	1	.278**	.345**	.379**	.345**	.340**	.219**	.665**
	Sig. (2-tailed)	.004		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	.009	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y3	Pearson Correlation	.291**	.278**	1	.143	.306**	.283**	.292**	.251**	.606**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001		.092	<.001	<.001	<.001	.003	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y4	Pearson Correlation	.309**	.345**	.143	1	.269**	.174*	.181*	.234**	.560**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	.092		.001	.040	.033	.005	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y5	Pearson Correlation	.261**	.379**	.306**	.269**	1	.366**	.339**	.314**	.663**
	Sig. (2-tailed)	.002	<.001	<.001	.001		<.001	<.001	<.001	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y6	Pearson Correlation	.127	.345**	.283**	.174*	.366**	1	.971**	.120	.671**
	Sig. (2-tailed)	.134	<.001	<.001	.040	<.001		<.001	.157	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y7	Pearson Correlation	.125	.340**	.292**	.181*	.339**	.971**	1	.113	.666**
	Sig. (2-tailed)	.141	<.001	<.001	.033	<.001	<.001		.185	<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Y8	Pearson Correlation	.150	.219**	.251**	.234**	.314**	.120	.113	1	.493**
	Sig. (2-tailed)	.078	.009	.003	.005	<.001	.157	.185		<.001
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Total	Pearson Correlation	.522**	.665**	.606**	.560**	.663**	.671**	.666**	.493**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	140	140	140	140	140	140	140	140	140

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

### 3. Uji Reliabilitas

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	140	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	140	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Variabel X1

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.773	.777	12

#### Variabel X2

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.676	.682	5

#### Variabel X3

##### Reliability Statistics

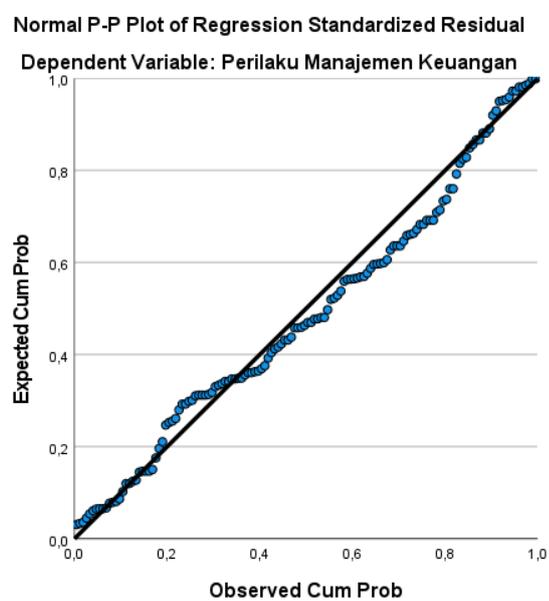
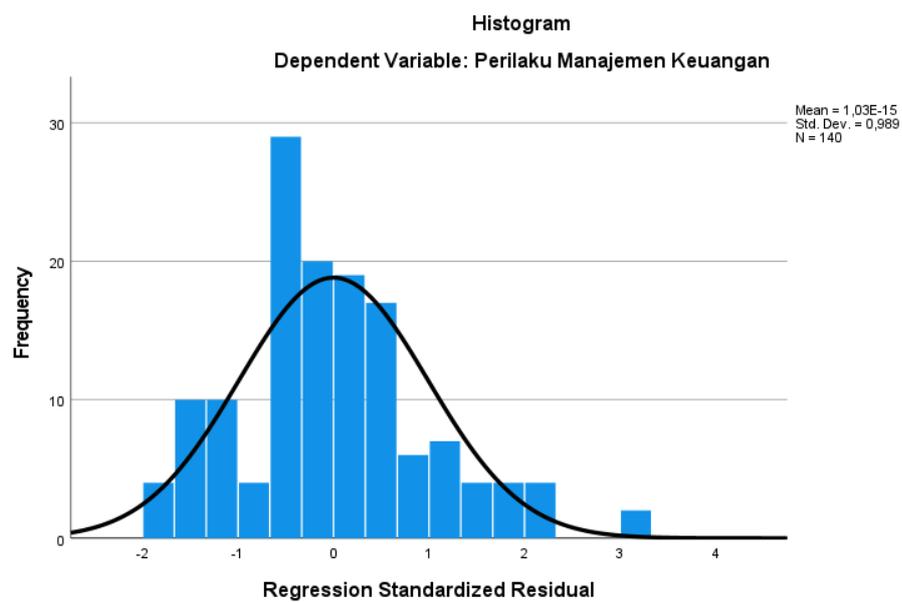
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.653	.654	10

## Variabel Y

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.750	.754	8

## 4. Uji Normalitas



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		140
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.37073852
Most Extreme Differences	Absolute	.044
	Positive	.044
	Negative	-.036
Test Statistic		.044
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

## 5. Uji Multikolinieritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.276	1.561		4.019	<.001		
	x_2	.092	.071	.094	1.288	.200	.401	2.493
	x_3	-.090	.053	-.100	-1.705	.090	.626	1.598
	x_1	.530	.049	.825	10.729	<.001	.360	2.777

a. Dependent Variable: Y\_1

## 6. Uji Heteroskadistisitas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,615	,864		3,027	,003
	x_1	-,012	,027	-,064	-,449	,654
	x_2	-,024	,039	-,082	-,611	,542
	x_3	,000	,029	-,001	-,013	,990

a. Dependent Variable: ABS\_RES

## 7. Uji Auto Korelasi

### Runs Test

Unstandardized

Residual

Test Value <sup>a</sup>	.03515
Cases < Test Value	70
Cases >= Test Value	70
Total Cases	140
Number of Runs	66
Z	-.848
Asymp. Sig. (2-tailed)	.396

a. Median

## 8. Hasil Uji Regresi

### Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kepribadian, Sikap Keuangan, Literasi Keuangan <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Perilaku Manajemen Keuangan

b. All requested variables entered.

### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.824 <sup>a</sup>	.678	.671	2,86762

a. Predictors: (Constant), Kepribadian, Sikap Keuangan, Literasi Keuangan

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2357,429	3	785,810	95,559	<,001 <sup>b</sup>
	Residual	1118,364	136	8,223		
	Total	3475,793	139			

a. Dependent Variable: Perilaku Manajemen Keuangan

b. Predictors: (Constant), Kepribadian, Sikap Keuangan, Literasi Keuangan

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,862	1,901		1,506	,134
	Literasi Keuangan	,468	,059	,631	7,873	<,001
	Sikap Keuangan	,263	,087	,227	3,015	,003
	Kepribadian	,013	,064	,013	,210	,834

a. Dependent Variable: Perilaku Manajemen Keuangan

## Lampiran 5

## Tabel Distribusi Nilai

## 1. Distribusi Nilai T-Tabel

Pr	0.25	0.10	0.05
df	0.50	0.20	0.10
121	0.67652	1.28859	1.65754
122	0.67651	1.28853	1.65744
123	0.67649	1.28847	1.65734
124	0.67647	1.28842	1.65723
125	0.67646	1.28836	1.65714
126	0.67644	1.28831	1.65704
127	0.67643	1.28825	1.65694
128	0.67641	1.28820	1.65685
129	0.67640	1.28815	1.65675
130	0.67638	1.28810	1.65666
131	0.67637	1.28805	1.65657
132	0.67635	1.28800	1.65648
133	0.67634	1.28795	1.65639
134	0.67633	1.28790	1.65630
135	0.67631	1.28785	1.65622
136	0.67630	1.28781	1.65613
137	0.67628	1.28776	1.65605
138	0.67627	1.28772	1.65597
139	0.67626	1.28767	1.65589
140	0.67625	1.28763	1.65581
141	0.67623	1.28758	1.65573
142	0.67622	1.28754	1.65566
143	0.67621	1.28750	1.65558
144	0.67620	1.28746	1.65550
145	0.67619	1.28742	1.65543
146	0.67617	1.28738	1.65536
147	0.67616	1.28734	1.65529
148	0.67615	1.28730	1.65521
149	0.67614	1.28726	1.65514
150	0.67613	1.28722	1.65508
151	0.67612	1.28718	1.65501
152	0.67611	1.28715	1.65494
153	0.67610	1.28711	1.65487
154	0.67609	1.28707	1.65481
155	0.67608	1.28704	1.65474
156	0.67607	1.28700	1.65468
157	0.67606	1.28697	1.65462
158	0.67605	1.28693	1.65455
159	0.67604	1.28690	1.65449
160	0.67603	1.28687	1.65443

## 2. Distribusi Nilai F Tabel

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilitas = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
136	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
137	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90
138	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90
139	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90
140	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90
141	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.00	1.95	1.90
142	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90
143	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90
144	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90
145	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90
146	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90
147	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90
148	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90
149	3.90	3.06	2.67	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89
150	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89

## Lampiran 6

### INDEPTH INTERVIEW

#### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPRIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 01  
 Nama Responden : Nawawi  
 Jenis Usaha : Jual Kue  
 Usia : 48 Tahun  
 Alamat : Jl. Mentimun

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Usaha saya ini sebenarnya dikelola oleh istri, untuk tambahan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu sebenarnya saya jualan obat-obat herbal tapi di rumah saja, via online. Dan karena ada tempat yang kosong jadi dimanfaatkan saja kebetulan di dekat rumah juga dan belum ada yang jualan kue.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Kira-kira sudah lima tahun usahanya, tidak ada perubahan, begini-begini saja cuman mungkin lebih banyak varian kuenya karena tidak semua kue dibuat sendiri, ada juga dari titipan orang dan saya tinggal jual dan dapat untung.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Ya sedikitji paling Rp250.000-400.0000 itupun kalau habis semua. Karena ini juga usaha sampingan saja daripada nganggur di rumah jadi tidak terlalu diprioritaskan, intinya ada didapat untuk uang makan sehari-hari. Ya berfluktuasi, penyebabnya tergantung pembeli kadang banyak

kadang tidak. Tapi seringji habis, lebih ke jamnya saja kadang pagi habismi kadang juga siang baru habis.

4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Ada buku catatan biasa terkait konsinyasi nya saja orang, berapa laku kuenya tapi istri yang urus. Saya sebenarnya lebih fokus di jualan obat herbal cuman kadang saya yang jaga kalau lagi tidak bisa istri. Untuk pemisahannya itu disisihkan saja modal sedikit sisanya dipakai untuk kebutuhan sehari-hari.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Kalau sehari kira-kira Rp100.000 karena tidak semuanya dibuat sendiri jadi sedikitji biayanya. Yang dibeli paling tepung, mentega, telur, gula dan lain-lain. Beli sedikit-sedikit saja di pasar terong, kadang tidak langsungji juga habis bersamaan. Upayanya itu dengan buat kue yang memang banyak yang suka jadi besar kemungkinan habisnya dan beli di pasar terong karena murah-murah dekat juga dari rumah.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab: Dalam sehari kalau habis 400 biji itu untungnya sekitaran Rp80.000. Karena tidak ambil untung banyak, cuman Rp200 per biji. Marginnya sekitaran 20% saja. Tidak ada rencana pengembangan, ditabung saja kalau ada uang lebih tapi sejauh ini sudah pas-pasan uangnya untukenuhi kebutuhan sehari-hari.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Tidak pernah. Saya pakai saja uang yang ada untuk modal. Karena saya tahu itu riba apalagi kalau ambil di bank, saya ada prinsip walau sedikit intinya masih bisa makan dan halal.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: -

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 02  
 Nama Responden : Musdalifah  
 Jenis Usaha : Warung Campuran  
 Usia : 30 Tahun  
 Alamat : Jl. Kubis

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Awalnya saya itu bekerja namun karena sudah menikah jadi tidak kerja lagi. Jadi setelah menikah itu saya putuskan jualan sosis bakar sama mie di pinggir jalan dekat rumah untuk bantu-bantu saja suami penuhi kebutuhan sehari-hari karena banyak juga anak-anak kecil di sini jadi ya lebih baik jualan karena menganggur juga di rumah sedangkan suami saya gajinya juga pas-pasan.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Baru sekitar tiga tahun karena sudahpi juga menikah baru saya mulai karena sebelumnya kan adaji kerjaan. Ya ada perubahan karena awalnya ini saya cuman pasang meja sama kompor jual sosis sama mie sekarang bisa beli kontainer dan jual campuran *snack-snack*. Ada juga *pop ice* saya jual jadi tambah banyakmi sekarang jenis yang saya jual.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Ya paling Rp300.000-400.0000 itupun banyakmi karena ada banyak juga disini penjual, paling laku mi itu sosis bakar sampai sekarang. Banyak anak kecil yang suka. Iya fluktuasi karena kadang lambat buka atau tidak ada sosis sama mie karena habiski di pasar tempat biasa saya beli jadi tidak jualan dan cuaca juga apalagi sekarang musim hujan jadi malas orang keluar belanja.

4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?  
Jawab: Tidak saya hitungji, intinya kalau ambil barang tinggal dinaikkan sedikit harganya. Tidak ada buku ku karena tidak mengertika tentang begitu. Saya gabung saja dengan uang yang mau dipakai belanja sehari-hari karena sayaji semua yang pegang uangnya jadi saya tahumi misal ini uang mau dipakai beli stok.
5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?  
Jawab: Saya kalau belanja bawa uang Rp150.000 – Rp200.000. Yang dibeli paling sosis, minyak, gas, mie, minuman, sama snack. Pengontrolannya itu ya dengan cara beli yang habis saja.
6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?  
Jawab: Keuntungan sekitar Rp100.000 – Rp200.000. Saya tidak kuhitung berapa persen marginnya, intinya kujual lebih tinggi saja. Keuntungannya untuk kebutuhan sehari-hari, kebutuhan anak, sama bayar utang.
7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?  
Jawab: Iya pernah karena saat itu tidak ada modal dan lagi kritis jadinya modal yang harusnya dipakai berjualan habis karena kebutuhan pribadi. Makanya ambil pinjaman di bank untuk modal. Dan sisanya itu ditabung beli kontainer. Tentu berubah, sekarang kalau hujan tidak kejualanmi karena adami atapnya kan dulu betul-betul di pinggir jalan saja pakai meja.
8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?  
Jawab: KUR di BRI, pas jualan ada orang BRI survei dan tawarkan jadi saya ambil di situ dan tidak ada juga jaminan.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

**(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)**

No Responden : 03  
 Nama Responden : Sulaeman  
 Jenis Usaha : Jual Gorengan  
 Usia : 45 Tahun  
 Alamat : Jl. Abu Bakar Lambogo

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Awalnya saya itu bekerja tapi kena PHK saat Covid-19 jadi ya karena tidak ada penghasilan saya putuskan untuk jualan di depan lorong rumah. Faktor pendorongnya lebih ke faktor ekonomi dan usianya juga terbilang tua cari pekerjaan baru jadi saya dibantu istri jualan saja dengan modal pas-pasan. Ini baru pertama kali berdagang, tidak ada pengalaman sebelumnya.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Baru sekitar 3 tahun lebih pas covid. Awalnya itu di meja-meja saja sekarang sudah ada saya beli etalase untuk simpan gorengan biar lebih hangat dan cuman di tenda-tenda pinggir jalan di depan lorong rumah. Sekarang juga bisami beli lewat grab karena sudah dikasih masuk di grab.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Untuk pendapatan harian itu sekitar Rp1.000.000. Sekarang ini lagi banyak karena dingin cuaca jadi enak makan gorengan. Kalau musim panas itu kurang pembeli.
4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Ada catatan di buku tapi jarang diisi. Intinya cukup sehari-hari dan masih bisa jualan besok itu sudah amanmi. Tidak saya pusingi itu catatan keuangannya karena tidak adaji yang berubah kalau saya catat atau tidak.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Saya belanja di pasar itu dua hari sekali. Sekali belanja sekitar Rp1.000.000. Saya beli pisang, sukun, ubi, bahan bakwan, minyak, bahan lombok, dan lainnya. Upayanya itu beli dua hari sekali jadi sekali beli bisa langsung banyak biar lebih murah juga harga belinya.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab:Paling banyak itu Rp300.000 bersihnya. Ya saya simpan sedikit untuk kembangkan usahaku tapi prioritasnya lebih ke mencukupi kehidupan sehari-hari sama bayar kontrakan rumah.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Iya pernah dulu tapi sudah lunas waktu lagi butuh sekali uang untuk keperluan pribadi. Berhubung ada usaha yang jadi jaminan makanya saya ambil KUR di Pegadaian, dulu juga pas awal sempat dibantu sama keluarga jadi bisa berjalan sampai sekarang ini usaha.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: Saya ambil KUR di Pegadaian Syariah karena tanpa jaminan dan pegawainya sering belanja di sini dan tawarkan saya jadi karena saya juga butuh makanya saya ambil.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 04  
 Nama Responden : Julaeha  
 Jenis Usaha : Warung Tunjuk-Tunjuk  
 Usia : 37 Tahun  
 Alamat : Jl. Abu Bakar Lambogo

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Awalnya saya itu bekerja di pembiayaan tapi berhenti dan menganggur. Akhirnya berinisiatif buka warung tunjuk-tunjuk. Pendorongnya itu dari diri sendiri karena kebetulan pintar memasak jadi dimanfaatkan saja jualan ini di lorong depan rumah.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Baru 2 tahun karena baru juga kefikiran setelah lama menganggur. Tidak ada perubahan, begini terus dari awal buka tapi alhamdulillah tambah banyak pembelinya, tetangga-tetangga yang malas masak juga beli di sini.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Sekitaran Rp200.000 – Rp350.000 karena depan lorong juga jualan jadi paling tetangga saja yang beli. Kalau lagi banyak itu pembeli biasanya karena dari mulut ke mulut jadi biar orang yang jauh kadang ada beli disini.
4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Tidak ada bukunya, saya gabung uang dengan uang pribadi. Itumi kadang mineski karena ada juga utang yang perlu saya bayar juga pengeluaran rumah tangga lainnya.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Saya belanja di pasar itu bawa uang Rp200.000 itu sudah banyak yang bisa dibeli. Kategorinya seperti beras, tahu, tempe, ayam, sayur, dan bumbu-bumbu dapur. Saya sudah ada langganan di pasar terong jadi murah harga saya belikan.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab: Sekitaran Rp100.000 – Rp150.000. Margin profitnya sekitar 30-50% dari harga beli karena belum lagi tenaga yang dipakai memasak. Sedikit tapi bisa bantu suami memenuhi kebutuhan harian belum lagi keperluan anak yang sekolah.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Iya pernah tapi suami saya yang ambil untuk usaha lainnya juga, tapi itu sudah lama sebelum buka ini jadi tidak ada pengaruhnya dari usahaku yang sekarang. Kalau saya ambil di koperasi yang bayarnya harian juga tapi sedikitji saya ambil Rp1.000.000 karena waktu itu lagi tidak ada uang dan ada keperluan mendesak.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: Dulu suami ambilnya di Bank, ya ada bunganya tapi karena perlu jadi diambil saja supaya bisa bantu-bantu keuangan. Kalau di koperasi saya ambil karena lebih ringan kalau bayar harian Rp20.000, ada bunganya tidak saya tahu berapa tapi kan dicicil harian jadi wajar saja.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

**(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)**

No Responden : 05  
 Nama Responden : Agus  
 Jenis Usaha : Jual Bakso Gerobak Keliling  
 Usia : 26 Tahun  
 Alamat : Jl. Veteran Utara

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Awalnya saya itu mengganggung tapi diajak sama teman untuk jualan daripada tidak ada kerjaan. Jadi bukan saya yang punya gerobak, nanti penjualannya dikasih ke punyaanya dan bagi hasil keuntungan. Alamatnya yang punya gerobak di Jl. Kerung-Kerung. Kebetulan dulu sempat bantu-bantu di rumah makan tapi sudah berhenti.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Sudah sekitaran 3 tahun. Perubahannya lebih ke sekarang sudah ada pelanggan tetap di kantor-kantor jadi kalau menelfon untuk panggil datang ke kantornya saya datangmi ke sana karena biasa paling sedikit itu 20 mangkok laku kalau sudah ditelfon seperti itu.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Sekitaran Rp700.000 – Rp1.000.000. Tergantung lagi kalau banyak pembeli, biasanya itu jam 9 atau 10 saya sudah keliling dan pulang jam 8 atau 9 malam tergantung cepatnya habis, kadang juga masih ada sedikit tapi sudah balik.
4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Tidak ada bukunya, kalau ada pendapatan langsung saya setor ke yang punya gerobak. Nanti dibagi hasilnya.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Untuk ini saya tidak tahu karena yang belanja itu yang punya, saya tinggal keliling saja.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab: Keuntungan bersihnya saya kurang tahu karena saya tidak tahu juga biayanya, intinya dalam sehari saya biasa dikasih komisi Rp150.000 – Rp200.000. Uangnya digunakan untuk keperluan sehari-hari dan dikasih anak istri.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Iya pernah pinjam tapi bukan untuk modal usaha, lebih ke untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang terbatas itupun sudah lunas.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: Saya pinjamnya ke teman terdekat saja, tidak ada bunganya.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 06  
 Nama Responden : Salma  
 Jenis Usaha : Warung Campuran  
 Usia : 32 Tahun  
 Alamat : Jl. Mesjid Raya

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Awalnya itu karena ada kenalan yang jualan kemudian masih ada tempat sampingnya yang kosong. Jadi saya inisiatif jualan di sana hitung-hitung tambah penghasilan. Sebelumnya pernah jualan online baju tapi berhenti karena kurang omset nya. Kebetulan ada juga modal untuk mulai usaha jadi dicoba saja.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Baru 1 tahun lebih karena sebelumnya ada pekerjaan lain jualan baju dan sibuk juga urus anak. Untuk perubahan itu dari dulu sudah ada kontainer yang saya beli bekas, lebih ke stok barang yang tambah banyak. Dan itu pekerja di kantor dinas banyak beli disini, ada juga saya jual rokok dulu belum ada.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Sekitaran Rp300.000 – Rp700.000. Yang buat tinggi pendapatan kadang karena banyak laku rokok, biasa juga sepi sekali. Dan saya tidak jualan di hari minggu, istirahat di rumah dulu.
4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Saya lebih ke pencatatan barang yang mau dibeli. Kalau seperti penjualan atau keuntungan itu tidak saya catat, hitung saja tanpa pencatatan. Tapi saya pisahkan hasil usaha dengan uang pribadi karena ada juga uang yang dikasih sama suami, itu saya taruh di dompet. Uang penjualan itu saya taruh di tempat-tempat kayak kayu nanti kalau ada perlu atau mau beli stok lagi baru diambil.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Saya belanjanya itu kadang seminggu sekali. Bawa uang sekitaran Rp1.000.000 – Rp2.000.000. Belanjanya di grosiran langganan supaya lebih murah. Kategori biayanya itu kayak *snack*, minuman, indomie, rokok, dan lain-lain. Kalau upaya mengurangi itu dengan cara beli sedikit dulu kalau barang baru supaya dilihat antusias pasar, karena sayang kalau beli banyak baru tidak laku dan ada tanggal kadaluarsanya jadi perlu hati-hati. Di awal itu masih acak barangnya jadi sering barang tidak terjual tapi sudah kadaluarsa tapi sekarang sudah baik, jarang sekali ada yang kadaluarsa karena yang saya jual itu yang banyak permintaan pelanggannya.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab: Keuntungannya mungkin sekitar Rp100.000 perhari. Cara menentukan misal ada barang dibeli harga Rp600-Rp800 itu saya jual Rp1.000. Kalau beli harga Rp5.000 itu saya jual Rp6.000. Jadi tergantung baranya apa, biasanya langsung saja saya bulatkan intinya dapat keuntungan. Paling tinggi itu keuntungan satu barang Rp5.000 – Rp10.000 itupun barang yang mahal. Hasil penjualannya saya putar saja terus menerus dan untungnya saya pakai untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Iya pernah pinjam baru saja 3 bulan lalu untuk usaha sebagian untuk keperluan rumah tangga lainnya juga.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: Saya pinjamnya di KUR Pegadaian dekat tempat jualan. Pas pinjam diberitahu terkait bunganya tapi saya tidak perhatikan karena saya lagi butuh saat itu jadi ambil saja itupun sekarang masih jalan dan belum lunas.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 07  
 Nama Responden : Mustakim Dg. Baba  
 Jenis Usaha : Jual Pisang  
 Usia : 51 Tahun  
 Alamat : Jl. Mentimun

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Usaha saya merupakan usaha warisan dari orang tua, jadi sebelumnya yang jualan adalah orang tua dan saya hanya melanjutkannya. Saya terdorong untuk melanjutkan karena saya telah diajarkan oleh orang tua caranya berjualan pisang dan tertarik untuk mencobanya secara mandiri. Apalagi saat masih orang tua yang menjalankan usaha, saya terbiasa membantu jadi memiliki pengalaman, hal ini yang mempengaruhi keputusan saya akhirnya memilih usaha ini.
  
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Sudah sekitar 20 tahun. Tentu saja ada perubahan, mulai dari omset hingga persediaan stok. Awalnya langganan yang membeli pisang hanya mengambil satuan, sekarang saya sudah memiliki langganan per-partai. Bahkan banyak sekali penjual pisang epe di pantai Losari itu ambil pisangnya di saya.
  
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Untuk pendapatan harian itu sekitar Rp800.000 – Rp1.200.000 masih kotornya. Pendapatannya itu terbilang cukup tinggi karena sekarang sudah banyak langganan karena sudah lama juga usahanya. Pendapatannya tentu saja mengalami fluktuasi apalagi di musim hujan ini karena semakin banyak permintaan pasar karena pisang enak digoreng dan dimakan saat cuaca dingin.

4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?  
Jawab: Ada buku catatan tapi anak saya semua yang kelola, dipisahkan uang yang mau dipakai jadi modal lagi nanti sisanya langsung dipakai untukenuhi kebutuhan sehari-hari dan bayar utang.
5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?  
Jawab: Kalau beli pisang itu sistemnya kontrak perbulan. Jadi habis tidak habis, dalam seminggu itu masuk 1 truk pisang dari pinrang. Biayanya itu 1 truk Rp4.000.000 jadi seminggu tinggal bagi tujuh jadi sekitar Rp572.000 lah perhari. Karena jenis usahanya ini jual pisang saja jadi ya itu yang jadi biaya operasional rutin, beda lagi bayar uang sewa tempat ke pengelola pasar dan biaya lainnya. Upayanya itu dengan ambil banyak pisang supaya lebih murah harganya.
6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?  
Jawab: Dalam sehari kira-kira ada Rp600.000 keuntungan. Cara menentukan margin profitnya dengan cara jual pisang dua kali lipat dari harga beli, jadi marginnya 50%. Saat ini belum ada lagi rencana kembangkan karena terhitung sudah berkembang dari awal usaha. Uangnya diprioritaskan terlebih dahulu untuk menghidupi keluarga dan masih ada juga utang yang perlu dibayar.
7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?  
Jawab: Iya pernah. Ya tujuannya itu untuk tambahan modal yang kurang dan lagi terdesak. Tentu ada perubahan karena dulunya saya cuman ambil sedikit pisang kalau sudah berkurang stoknya sekarang sudah bisa kontrak tiap bulan. Jadi lebih banyak sekarang persediaannya.
8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?  
Jawab: Saya ambil KUR di Bank BRI karena kebetulan ada juga kenalan di sana. Saat itu tidak terlalu saya perhatikan suku bunganya tapi kata kenalan itu sudah rendah.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 08  
 Nama Responden : Ari  
 Jenis Usaha : Jual Bakso  
 Usia : 23 Tahun  
 Alamat : Jl. Titang

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Saya mewarisi usaha bakso dari orang tua saya. Keputusan untuk melanjutkan bisnis keluarga ini sebagian besar didasarkan pada warisan keluarga, di mana saya mengambil tanggung jawab untuk menjaga dan mengembangkan usaha yang telah dibangun oleh orang tua saya sebelumnya.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Saya sendiri telah melanjutkan usaha bakso ini selama 3 tahun. Selama itu tidak ada perubahan yang signifikan karena orang tua juga masih mengontrol, saya tinggal menjalankannya.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Pendapatan harian usaha saya adalah sekitar Rp2.000.000. Angka ini masih perkiraan kasar. Pendapatan harian memang cenderung berubah ubah dan beberapa faktor dapat memengaruhi hal tersebut. Cuaca, terutama di musim hujan, dapat meningkatkan permintaan pasar karena cuaca dingin. Selain itu, saya menerima orderan di acara-acara tertentu.
4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Saya tidak memiliki pencatatan keuangan dan hanya menerima komisi dari hasil usaha yang diberikan kepada orang tua. Jadi semua penjualan saya serahkan ke mereka.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Untuk biaya operasionalnya diurus juga oleh orang tua dan saya tidak tahu pasti jumlahnya, tetapi diperkirakan sekitar Rp1.000.000 per hari.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab: Kalau keuntungan mungkin sekitar Rp500.000 – Rp600.000 karena keuntungan harian dari penjualan bakso sekitar Rp3.000 rupiah per mangkok yang dijual Rp10.000. Hasil keuntungannya diputar terus menerus dan sisanya digunakan untuk biaya sehari-hari.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Saya pribadi tidak pernah pinjam namun seingat saya orang tua pernah pinjam, tapi orang tua pernah saat itu untuk keperluan mendesak sebagian dan sisanya untuk tambahan modal.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: Saya tidak tahu dimanaambilnya.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)

No Responden : 9  
 Nama Responden : Ginanjar  
 Jenis Usaha : Jualan Bakso  
 Usia : 30 Tahun  
 Alamat : Jl. Veteran Utara

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Saya memulai usaha pedagang kaki lima dengan mewarisi tradisi keluarga, dimana usaha ini sebelumnya dijalankan oleh keluarga. Dorongan keluarga tersebut yang menjadi faktor pendorong saya untuk memilih jenis usaha ini. Keputusan saya terlibat dalam sektor usaha informal dipengaruhi oleh keyakinan bahwa bisnis ini, meskipun informal, dapat memberikan pendapatan stabil dan menjadi peluang untuk mandiri. Pengalaman keluarga juga memberikan keyakinan bahwa saya juga bisa mencapai kesuksesan dalam usaha ini.
  
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Saya sudah memulai usaha pedagang kaki lima ini selama 9 tahun. Waktu itu, orang tua saya baru memiliki 3 gerobak dan salah satu gerobaknya itu saya yang jalan. Namun sekarang orang tua saya sudah punya 15 gerobak. Dan sembari berkeliling untuk jualan, saya juga bantu orang tua kelola gerobak lainnya.
  
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Pendapatan harian usaha saya berkisar sekitar Rp1.000.000 – Rp1.200.000. Fluktuasi mungkin terjadi tergantung pada kondisi pasar dan cuaca.

4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan? Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?  
Jawab: Saya tidak memiliki pencatatan. Saya menyetor ke orang tua sekitaran Rp500.000 – Rp700.000 untuk diputar kembali. Sisanya langsung saya berikan ke istri dan dikelola oleh istri.
5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?  
Jawab: Untuk biaya pastinya itu saya kurang tahu berapa per gerobak. Tapi saya biasa bantu orang tua belanja di pasar sekitar Rp5.000.000 – Rp7.000.000 perhari untuk 15 gerobak.
6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?  
Jawab: Sekitar Rp200.000 – Rp350.000 ribu dalam sehari. Margin profit sekitar Rp3.500 per mangkok bakso. Jadi sekitaran 30% marginnya. Sebagian dari laba usaha digunakan untuk mengembangkan dan memperluas usaha dengan menyetorkan modal kepada orang tua. Hal ini tentu membantu dalam pembelian bahan baku tambahan atau perawatan gerobak. Sisanya, keuntungan bersih saya gunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan mendukung kehidupan pribadi.
7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?  
Jawab: Pernah karena hal terdesak pribadi. Saya tidak ambil pinjaman untuk usaha karena ini usaha orang tua jadi yang kelola adalah mereka.
8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?  
Jawab: Saat itu ambil pinjaman di bank walau tinggi bunganya tapi tetap diambil karena kondisi yang tidak mendukung.

## INDEPTH INTERVIEW

### PENGARUH LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN DAN KEPERIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA SEKTOR INFORMAL

**(Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar)**

No Responden : 10  
 Nama Responden : Sukamti  
 Jenis Usaha : Jual Sempol  
 Usia : 42 Tahun  
 Alamat : Jl. Balana

#### DAFTAR PERNYATAAN

1. Bagaimana Anda memulai usaha pedagang kaki lima Anda? Apa yang mendorong Anda untuk memilih jenis usaha ini? Adakah pertimbangan khusus atau pengalaman sebelumnya yang memengaruhi keputusan Anda untuk terlibat dalam sektor usaha informal ini?  
 Jawab: Saya dulu pernah jualan bakso tapi kurang peminat, akhirnya saya coba beralih jualan nasi kuning tapi kurang peminat juga akhirnya berjualan sempol. Lokasi di samping SD dan pinggir jalan menjadi salah satu pertimbangan saya, selain itu jualan sempol ini cukup santai dibanding usaha yang telah saya coba sebelumnya dan bagus pendapatannya.
2. Berapa lama Anda memulai usaha Anda? Jikalau baru, mengapa Anda lambat memulainya? Apakah ada perubahan signifikan dalam usaha anda sejak ada memulainya hingga sekarang?  
 Jawab: Sekitar 3 tahun berjualan sempol, tidak ada perubahan signifikan, jenis sempol yang saya jual dari dulu juga begini saja. Lebih ke perubahan harga jual karena semakin mahal biaya bahan baku, yang dulunya Rp1.000 per tusuk sekarang Rp5.000 per empat tusuk.
3. Berapa pendapatan harian usaha Anda? Jelaskan alasan mengapa pendapatan anda berkisar di angka tersebut? Apakah pendapatan harian Anda mengalami fluktuasi, dan apa yang mungkin menjadi penyebabnya?  
 Jawab: Untuk pendapatan harian berkisar Rp450.000 Rp500.000, yah selain karena jualan di samping SD dan pinggir jalan, saya juga berjualan sampai malam. Jadi selain faktor karena lokasi yang strategis saya pikir karena faktor waktu berjualan yang cukup lama juga. Berfluktuasi apalagi kalau libur anak sekolah, itu semakin sedikit pendapatan yang saya dapat.
4. Bagaimana cara Anda menghitung pendapatan harian, biaya operasional dan keuntungan. Apakah ada strategi atau cara tertentu yang dilakukan?

Jikalau Anda tidak memiliki pencatatan arus kas, bagaimana cara Anda memisahkannya hasil usaha dengan uang pribadi?

Jawab: Iya saya ada buku untuk mencatat jadi terpisah dengan uang pribadi. Saya catat biasa saja berapa penjualan, bahan apa yang perlu dibeli besok jadi lebih ke pemasukan dan pengeluaran saja pencatatannya.

5. Berapa biaya operasional yang perlu Anda keluarkan dalam sehari? Apa saja kategori biaya operasional utama yang perlu Anda tangani setiap harinya? Adakah upaya atau kebijakan tertentu yang Anda terapkan untuk mengontrol atau mengurangi biaya operasional tersebut?

Jawab: Sekitaran Rp150.000 – Rp200.000. Kategorinya paling telur, tepung, saos, kecap, dan lainnya. Upayanya itu saya belanja bahan-bahan di pasar terong karena lengkap, dekat, dan harga yang terbilang murah. Jadi bisa sedikit memangkas pengeluaran.

6. Berapa perkiraan keuntungan harian Anda? Bagaimana cara Anda menentukan *margin profit*? Apakah Anda menggunakan sebagian dari laba usaha untuk mengembangkan atau memperluas usaha Anda? Jika tidak, hasil keuntungannya digunakan untuk apa?

Jawab: Untuk keuntungan per hari paling banyak Rp250.000 kadang juga sepi pembeli jadi cuman Rp 100.000. Satu tusuk sempol mentah harga bahan bakunya Rp800, saya jual Rp5.000 4 tusuk. Jadi saya sudah dapat untung Rp1.800. Kalau laba usaha belum saya sisihkan untuk tabungan tapi saya pergunakan untuk membayar utang dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

7. Apakah Anda pernah melakukan pinjaman modal? Jika ya, Apa tujuan utama Anda dalam memanfaatkan modal pinjaman untuk usaha Anda? Apakah ada perubahan signifikan dalam skala atau jenis operasional setelah memanfaatkan modal pinjaman?

Jawab: Iya, saya pernah ambil pinjaman di bank BRI, tujuannya untuk keperluan tambahan modal usaha jualan sempol ini. Tidak signifikan intinya masih bisa berjualan sampai sekarang karena masih ada modal yang bisa terus diputar sembari memenuhi kebutuhan sehari-hari.

8. Jika Anda pernah melakukan peminjaman modal usaha, dari manakah Anda mendapatkan sumber pinjaman dan mengapa Anda memilih sumber tersebut? Apakah Anda memperhatikan suku bunga dari sumber tersebut?

Jawab: Saya ambil pinjaman di bank BRI, jaminannya cuma foto rumah saja. Saya pinjam Rp10.000.000 dan langsung cair 3 hari. Kalau di BRI ini cicilannya sekitar Rp300.000 – Rp400.000 per bulan. Cukup berat karena 2 tahun lebih baru lunas tapi terpaksa dulu saya ambil. Sekarang mau ambil lagi sudah tidak bisa karena cuman sekali bisanya padahal lagi butuh juga sekarang.

Lampiran 7

Dokumentasi Penelitian

