

DAFTAR PUSTAKA

- Abdelsalam, S., Salim, N., Alias, R. A., & Husain, O. (2020). Understanding online impulse buying in social commerce: a systematic literature review. *IEEE Access*, 8, 89041-89058.
- Abdillah, Willy dan Jogiyanto. 2015. Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis. Ed.1. Yogyakarta: ANDI
- Abdul, R. (2022). *Peran Moderasi Religiusitas Pada Hubungan Adiksi Internet Terhadap Impulse Buying Online Dalam Perspektif Bisnis Syariah (Studi penelitian pada Generasi Z UIN Raden Intan Lampung)* (Doctoral dissertation, Uin Raden Intan Lampung).
- Alfitman, A., Dharmmesta, B. S., & Aritejo, B. A. (2021). Konsep Pembelian Kompulsif: Sebuah Keterpaksaan. *Mix: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(02), 349516.
- Alodia, S. A. (2023). Pengaruh Motivasi Belanja Hedonis Dan Promosi Penjualan Terhadap Pembelian Implusif (Studi Pada Generasi Z Pengguna Shopee Di Kota Bandar Lampung).
- Anam K. (2022). Banyak Fitur Paylater, Gimana Menurut Pakar? (Online), (<https://www.cnbcindonesia.com/mymoney/20220517180250-72-339618/banyak-fitur-paylater-gimana-menurut-pakar>, diakses 19 januari 2024)
- Anastasia, N. (2018). Pengaruh Penggunaan Shopee Paylater. *Medan: Skripsi USU*.
- Aria, P. (2019). Pahami Risiko PayLater, Fitur Penggida Milenial Berbelanja. *Katadata.co.id*. (online) <https://katadata.co.id/berita/2019/09/28/pahami-%20risiko-pay-later-fiturpenggoda-milenial-%20berbela>
- Arikunto, S. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Asyari, J. M. (2021). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian impulsif pada online shopping: Studi kasus marketplace Shopee* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Augustinah, F. (2019). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Makanan Ringan Kripik Singkong Di Kabupaten Sampang. *Jurnal Dialektika*, 4(2), 5-6.
- Cahyono, K. E., Khuzaini, K., & Widiarto, H. (2016). Shopping Life Style memediasi hubungan Hedonic dan Utilitarian Value terhadap Impulse Buying. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)*, 20(2), 188-208.

- Chang, J.C. (2014), "Selling strategies and shopping buying—an example of Taiwanese guided package tourists to Mainland China destinations", *Journal of Quality Assurance in Hospitality and Tourism*, Vol. 15 No. 2, pp. 190-212
- Coe, E., Doy, A., Enomoto, K., & Healy, C. (2023). Gen Z mental health: The impact of tech and social media. (online) <https://www.mckinsey.com/mhi/our-insights/gen-z-mental-health-the-impact-of-tech-and-social-media>
- Ekowati, T. (2009). Compulsive buying: Tinjauan pemasar dan psikolog. *SEGMEN: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, (1).
- Evriana, R. (2011). *Hubungan Antara Persepsi Tentang Atribut Produk Dengan Pembelian Impulsif Pada Remaja* (Doctoral Dissertation, University Of Muhammadiyah Malang).
- Farras, B. (2019, Mei). Gojek Hingga Traveloka, Ini Platform yang Sediakan PayLater. CNBC Indonesia (online). <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20190510180848-37-71799/>
- Fasyni, A., Budiarti, A. P., & Lasmini, R. S. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Online Impuls Buying. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, 10(2), 175-190.
- Firmansyah, K., Fadhli, K., Noviandy, I. A., & Rini, S. (2020). Pengenalan Media Sosial dan E-Commerce sebagai Media Pemasaran serta Pengemasan Frozen Food. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 43-48.
- Ghozali, I. & Latan, H. (2015). *Partial Least Squares: Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gifford, C. (2022), "Think less, spend more: how 'buy now, paylater' firms encourage impulse buying – which? News", (online) <https://www.which.co.uk/news/article/think-less-spend-more-howbuy-now-pay-later-firms-encourage-impulse-buying-azBjN8j04KMn>
- Graeme Codrington & Sue Grant-Marshall, Penguin, 2004. *Mind the gap*. penguin books.
- Hair, et al. 2006. *Multivariate Data Analysis*. Edisi 6. New Jersey: Pearson Education.
- Hair, J. F. (2007). *Research Methods for Business*. In *Education + Training* (Vol. 49, Issue 4). <https://doi.org/10.1108/et.2007.49.4.336.2>.
- Irwan, W. (2021). *Gambaran Perilaku Compulsive Buying Pada Perempuan Dewasa Awal* (Doctoral Dissertation, UNIVERSITAS BOSOWA).
- Kartajaya, Hermawan. 2008. *New Wave Marketing*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama

- Khandelwal, R., Kolte, A., Veer, N. and Sharma, P. (2022), "Compulsive buying behaviour of credit card users and affecting factors such as financial knowledge, prestige and retention time: a crosssectional research. Vision", *The Journal of Business Perspective*, Vol. 26 No. 2, pp. 172-180
- Liu, Y., Li, H., & Hu, F. (2013). Website Attributes in Urging Online Impulse Purchase: An Empirical Investigation on Consumer Perceptions. *Decision Support Systems*, 55(3), 829– 837.
- Loundon, D.L., & Bitta, A.J., (2003)., *Consumer Buying: Concept and Application* (4th ed), Singapore: McGraw-Hill.
- Masyhuri dan M. Zainuddin. (2008). *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi, Teori dan Aplikasi*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Mestre-Bach, G., Granero, R., Fernandez-Aranda, F., Potenza, M.N. and Jimenez-Murcia, S. (2023), "Obsessive-compulsive, harm-avoidance and persistence tendencies in patients with gambling, gaming, compulsive sexual buying and compulsive buying-shopping disorders/concerns", *Addictive Buyings*, Vol. 139, 107591
- Natswa, S. L. A. (2021, November). Buy-now-pay-later (bnpl): generation z's dilemma on impulsive buying and overconsumption intention. In *BISTIC Business Innovation Sustainability and Technology International Conference (BISTIC 2021)* (pp. 130-137). Atlantis Press.
- O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of consumer research*, 16(2), 147-157.
- Piskorski, M. J. (2011). Social strategies that work. *Harvard business review*, 89(11), 116-22.
- Powell, R., Do, A., Gengatharen, D., Yong, J., & Gengatharen, R. (2023). The relationship between responsible financial behaviours and financial wellbeing: The case of buy-now-pay-later. *Accounting & Finance*.
- Pradhan, D., Israel, D., & Jena, A. K. (2018). Materialism and compulsive buying behaviour: The role of consumer credit card use and impulse buying. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 30(5), 1239-1258.
- Raj, V. A., Jasrotia, S. S., & Rai, S. S. (2023). Intensifying materialism through buy-now pay-later (BNPL): examining the dark sides. *International Journal of Bank Marketing*.
- Rashid, M.A., Islam, T., Malik, M.U. and Ahmer, Z. (2019), "Impact of materialism on impulsive buying: mediating role of credit card use and brand loyalty", *Pakistan Economic and Social Review*, Vol. 57 No. 1, 23.
- Relja, R., Ward, P. and Zhao, A.L. (2023), "Understanding the psychological determinants of buy-nowpay-later (BNPL) in the UK: a user perspective", *International Journal of Bank Marketing*, doi: 10.1108/IJBM-07-2022-0324.

- Rochaety, E., R. Tresnati dan A.M. Latief. 2019. Metodologi Penelitian Bisnis dengan Aplikasi SPSS. Jakarta: Mitra Media Jakarta.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying. *Journal of consumer research*, 22(3), 305-31
- Rook, D. W., & Gardner, M. P. (1993). In the mood: Impulse buying's affective antecedents. *Research in consumer buying*, 6(7), 1-28.
- Sativa, A., & SRI, R. T. A. (2016). *Analisis Pengaruh E-Trust dan E-Service Quality terhadap E-Loyalty dengan E-Satisfaction sebagai Variabel Intervening (Studi pada Pengguna E-Commerce C2C Tokopedia)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Suardana, I. K. P. (2021). Jurnalisme Hindu Di Era Disrupsi Media. *Communicare*, 2(2).
- Sugiyono, D. (2018). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R & D/Sugiyono. *Bandung: Alfabeta*, 15(2010).
- Sugiyono, D. R. (2013). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.
- Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan sistem pembayaran digital pada era revolusi industri 4.0 di Indonesia. *Jurnal Al-Qardh*, 4(1), 60–75.
- Twenge, J. M. (2017). *iGen: Why today's super-connected kids are growing up less rebellious, more tolerant, less happy--and completely unprepared for adulthood--and what that means for the rest of us*. Simon and Schuster.
- Umara, J., & Muchtar, D. Y. *Pengaruh materialistic values, konformitas dan big five personality terhadap compulsive buying* (Bachelor's thesis, Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Verplanken, B., & Sato, A. (2011). The psychology of impulse buying: An integrative self-regulation approach. *Journal of Consumer Policy*, 34, 197-210.
- Wijayanti RI. (2023). *Strategi Promosi Langsung dapat Dilakukan dengan Menggunakan Media Sosial, Benarkah?* (Online), (<https://www.idxchannel.com/milenomic/strategi-promosi-langsung-dapat-dilakukan-dengan-menggunakan-media-sosial-benarkah>), diakses 19 Januari 2024).
- Yamin, Sofyan dan Heri Kumiawan. 2011. Generasi Baru Mengolah Data Penelitian dengan Partial Least Square Path Modeling : Aplikasi dengan Software XLSTAT, SmartPLS, dan Visual PLS. Salemba Infotek. Jakarta.
- Yusuf, B. L. A. (2022). Pengaruh Layanan Financial Technology Berbasis Metode Pembayaran Paylater Terhadap Perilaku Impulsive Buying.

- Zheng, X., Men, J., Yang, F., & Gong, X. (2019). Understanding Impulse Buying in Mobile Commerce: An Investigation into Hedonic and Utilitarian Browsing. *International Journal of Information Management*, 48(February), 151–160.
- Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2008). Kewirausahaan dan manajemen usaha kecil. *Jakarta: salemba empat*, 85.

LAMPIRAN

Lampiran 1: kuesioner penelitian**KUISSIONER PENELITIAN**

Kepada Yth: Saudara(i) Responden mahasiswa(i),

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh Dengan hormat,

Saya Aurum Maulana, Nim A021181362, mahasiswa Universitas Hasanuddin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen bermaksud mengadakan penelitian dalam rangka menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGARUH PENGGUNAAN PAYLATER TERHADAP PERILAKU BELANJA IMPULSIF DAN PERILAKU BELANJA KOMPLUSIF PADA GENERASI Z”**.

Bapak/Ibu dan Saudara/i adalah responden yang terpilih dalam penelitian ini. Untuk itu saya mohon ketersediaan Bapak/Ibu dan Saudara/i dalam mengisi kuesioner ini. Jawaban yang Bapak/Ibu dan Saudara/i berikan sangat berarti bagi saya, karena data tersebut digunakan untuk keperluan penelitian skripsi. Atas bantuan dan kesediaan serta kerjasama Bapak/Ibu dan Saudara/i, saya ucapkan terima kasih.

Makassar, maret 2024

Hormat saya,

**Aurum Maulana
A021181362**

Identitas Responden

Nama :

Nim :

Fakultas :

Jenis kelamin

 Laki-laki Perempuan

Usia:

 18-25 Tahun 26-31 Tahun 32-37 Tahun 38-40 Tahun >40 Tahun

Sedang dalam pendidikan:

 S1 S2

Apakah anda pengguna fitur layanan paylater?

 Ya Tidak

Layanan paylater yang digunakan (boleh pilih lebih dari satu)

 Shopee Paylater

- Gopaylater
- Kredivo
- Akulaku
- Traveloka Paylater
- Indodana
- Home Credit
- Lainnya,

Sudah berapa lama anda menggunakan layanan paylater?

- Kurang dari setahun
- 1-2 tahun
- Lebih dari 2 tahun

Berapa kali anda menggunakan fitur layanan paylater dalam sebulan?

- Satu kali
- Lebih dari satu kali

Termasuk dimanakah anda dalam OCEAN Personality?

- Openness (orang yang terbuka akan hal baru)
- Conscientiousness (orang terorganisir)
- Extroversion (energik dan antusias)
- Agreeableness (koperatif dan pengikut)
- Neupoticism (cemas, sensitif, dan mudah khawatir)

PERTANYAAN KUESIONER

Petunjuk Pengisian Kuesioner

- a. Silahkan membaca tiap poin pertanyaan dengan baik.
- b. Jawablah tiap pertanyaan sesuai dengan kondisi sebenarnya yang Saudara(i) rasakan.
- c. Berilah tanda Centang (✓) pada jawaban yang Saudara(i) anggap tepat.
- d. Tidak ada jawaban yang salah dalam menjawab pertanyaan kuesioner, untuk mempermudah Saudara(i) memiliki 5 alternatif jawaban sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak setuju

Sangat Tidak Setuju (STS)		Tidak Setuju (TS)	Netral (N)	Setuju (S)	Sangat Setuju (SS)	
1		2	3	4	5	
No	ITEM PERTANYAAN	Skala Likert				
		ST	T	N	S	SS
		S	S			
<i>Paylater (X)</i>						
1.	Saya kurang peduli dengan harga suatu produk ketika menggunakan <i>paylater</i> .					
2.	Saya lebih impulsif(tanpa rencana/spontan) saat menggunakan <i>paylater</i>					
3.	Saya mempunyai banyak jenis/akun <i>paylater</i> .					
4.	Saya khawatir bagaimana akan melunasi hutang <i>paylater</i> .					
5.	Ketika menggunakan <i>paylater</i> belanja saya akan lebih banyak.					
6.	<i>Paylater</i> saya biasanya mencapai batas kredit maksimumnya.					
<i>Impulse Buying (Z)</i>						
1	Saya membeli barang-barang yang tidak terlalu saya butuhkan.					
2	Saya membeli barang yang biasanya tidak dibutuhkan.					

3	Saya membeli sesuatu dan kemudian tidak tahu mengapa saya membelinya.					
4	Saya membeli barang-barang yang tidak saya rencanakan.					
<i>Compulsive Buying (Y)</i>						
1	Ketika saya punya uang, saya tidak bisa menghabiskan sebagian atau seluruhnya.					
2	Kadang-kadang saya merasa ada suatu dorongan untuk pergi berbelanja.					
3	Ada kalanya saya memiliki keinginan kuat untuk membeli					
4	Saya sering membeli produk yang tidak saya butuhkan, sementara mengetahui bahwa saya memiliki sedikit uang yang tersisa					

“Terimakasih Atas Partisipasi Bapak / Ibu / Saudara (i)”

Lampiran 2: Tabulasi Data Responden

No	JENIS KELAMIN	USIA	Pendidikan	Layanan Paylater	Jangka Waktu	Frekuensi	OCEAN Personality
1	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
2	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
3	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
4	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
5	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
6	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
7	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
8	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
9	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
10	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
11	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
12	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
13	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
14	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
15	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Gopaylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
16	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
17	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
18	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
19	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism

20	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
21	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
22	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
23	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
24	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Agreeableness
25	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
26	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Extroversion
27	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Extroversion
28	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
29	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
30	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
31	Laki-laki	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
32	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater, Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
33	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
34	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Neuroticism
35	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Openness
36	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
37	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
38	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Openness
39	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
40	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
41	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater, Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism

42	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
43	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
44	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
45	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
46	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater, Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
47	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
48	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
49	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
50	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater, Gopaylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
51	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
52	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Lebih dari satu kali	Openness
53	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
54	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
55	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater, Gopaylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Conscientiousness
56	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Conscientiousness
57	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater, Indodana	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
58	Laki-laki	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
59	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater,	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
60	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Extroversion
61	Perempuan	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
62	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Lebih dari satu kali	Openness
63	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness

64	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
65	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Gopaylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
66	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
67	Perempuan	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Lebih dari satu kali	Lebih dari satu kali	Openness
68	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater,	Satu kali	Satu kali	Openness
69	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari satu kali	Lebih dari satu kali	Conscientiousness
70	Perempuan	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Lebih dari satu kali	Lebih dari satu kali	Conscientiousness
71	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
72	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
73	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
74	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
75	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Extroversion
76	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Openness
77	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
78	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
79	Laki-laki	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Agreeableness
80	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
81	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
82	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
83	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
84	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Lebih dari satu kali	Conscientiousness
85	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Extraversion
86	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness

87	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
88	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
89	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
90	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
91	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
92	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
93	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Openness
94	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Conscientiousness
95	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Extraversion
96	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
97	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
98	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
99	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
100	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
101	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
102	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
103	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
104	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
105	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Extraversion
106	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Lebih dari satu kali	Openness
107	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
108	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness

109	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Agreeableness
110	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Neuroticism
111	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
112	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
113	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
114	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Conscientiousness
115	Laki-laki	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Extraversion
116	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
117	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
118	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
119	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
120	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism
121	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
122	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
123	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Openness
124	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Satu kali	Conscientiousness
125	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Extraversion
126	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
127	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
128	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
129	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Agreeableness
130	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism

131	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Openness
132	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
133	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Lebih dari satu kali	Openness
134	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Conscientiousness
135	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Extraversion
136	Perempuan	18-25 Tahun	S2	Shopee Paylater	Lebih dari 2 tahun	Lebih dari satu kali	Openness
137	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Satu kali	Openness
138	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	1-2 Tahun	Lebih dari satu kali	Openness
139	Laki-laki	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Agreeableness
140	Perempuan	18-25 Tahun	S1	Shopee Paylater	Kurang dari setahun	Satu kali	Neuroticism

Lampiran 3: Tabulasi data

NO	X.1	X.2	X.3	X.4	X.5	X.6	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Z.1	Z.2	Z.3	Z.4
1	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4
5	4	4	4	5	5	3	4	4	4	3	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4
8	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
10	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5
11	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4
12	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
14	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3
15	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4
16	4	5	5	4	4	3	4	5	4	5	4	4	3	4
17	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
18	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4
19	4	3	5	5	4	5	4	4	4	4	3	4	5	3
20	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4
21	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4
22	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4
24	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
25	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	3
26	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4
27	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4
28	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
29	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	5	4	4	3
30	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5
31	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	5	5
32	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
33	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4
34	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4
35	3	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5
36	4	4	4	4	5	4	4	3	5	5	4	4	4	4
37	5	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	3
38	4	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4
39	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	3	5	5	5
40	4	3	4	5	5	5	4	4	3	4	3	4	5	4
41	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4
42	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4
43	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4
44	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
45	4	4	4	5	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5

46	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	5	4
47	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
48	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4
49	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
50	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4
51	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4
52	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
53	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	4	4	3
54	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	3	4
55	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4
56	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4
57	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4
58	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
59	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	5	4	5
60	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
62	4	4	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5
63	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	3
64	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4
65	4	4	3	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
68	4	4	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5
69	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3
70	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4
71	4	5	4	5	4	3	5	4	4	5	4	5	4	4
72	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4
73	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5
74	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5
75	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4
76	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
77	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
78	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
79	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
80	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5
81	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4
82	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5
83	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5
84	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4
85	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4
86	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
87	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
88	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
89	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
90	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5
91	4	5	4	5	4	3	5	4	4	5	4	5	4	4

92	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4
93	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5
94	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5
95	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4
96	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
97	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
98	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
99	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
100	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5
101	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4
102	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5
103	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5
104	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4
105	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4
106	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
107	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
108	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
109	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
110	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5
111	4	5	4	5	4	2	5	4	4	5	4	5	4	4
112	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4
113	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5
114	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5
115	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4
116	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
117	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
118	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
119	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
120	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5
121	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4
122	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5
123	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5
124	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4
125	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4
126	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
127	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
128	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
129	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
130	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5
131	4	5	4	5	4	1	5	4	4	5	4	5	4	4
132	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4
133	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5
134	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5

135	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4
136	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
137	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4
138	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5
139	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4
140	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5

Lampiran 4 : Hasil Uji Outer Model

a. Output Outer Loading Awal

	BNPL	COB	IMB
BPU 1	0,483		
BPU 2	0,543		
BPU 3	0,271		
BPU 4	0,377		
BPU 5	0,741		
BPU 6	0,486		
COB 1		0,584	
COB 2		0,563	
COB 3		0,378	
COB 4		0,726	
IMB 1			0,594
IMB 2			0,578
IMB 3			0,662
IMB 4			0,654

b. Output Outer Loading akhir

	BNPL	COB	IMB
BPU 2	0,803		
BPU 5	0,870		
COB 2		0,792	
COB 4		0,757	
IMB 1			0,788
IMB 3			0,819

c. Output AVE

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
BNPL	0,577	0,590	0,824	0,701
COB	0,334	0,335	0,750	0,600
IMB	0,451	0,452	0,784	0,645

Lampiran 5 : Hasil Uji Korelasi Diskriminan

	BNPL	COB	IMB
BNPL	0,837		
COB	0,405	0,775	
IMB	0,486	0,479	0,803

Lampiran 6 : Uji Hipotesis

a. Path Coefficient

H	Variabel/ Konstruk	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Hasil
H1	BNPL -> IMB	0,486	0,490	0,063	7,667	0,000	Diterima
H2	BNPL -> COB	0,226	0,222	0,105	2,158	0,031	Diterima
H3	IMB -> COB	0,369	0,377	0,086	4,267	0,000	Diterima

b. Indirect Effect

	Variabel/Konstruk	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Hasil
H4	BNPL -> IMB -> COB	0,179	0,186	0,052	3,452	0,001	Diterima

Lampiran 7 : Outer model

