

Nama : Eri Zenta Zikra Birama Putri

NPM : 2313031040

Kelas : 2023B

LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR, DAN HIPOTESIS PENELITIAN

1. Landasan Teori

1.1 Intensitas Penggunaan E-Wallet

Intensitas penggunaan e-wallet adalah tingkat keseringan dan durasi seseorang dalam memanfaatkan dompet digital untuk melakukan transaksi pembayaran online maupun *offline*. Menurut Davis (1989) dalam *Technology Acceptance Model* (TAM), penggunaan teknologi dipengaruhi oleh *perceived usefulness* (manfaat yang dirasakan) dan *perceived ease of use* (kemudahan penggunaan). Semakin mudah aplikasi digunakan dan semakin bermanfaat, maka intensitas penggunaan akan meningkat.

Indikator intensitas penggunaan e-wallet antara lain:

- **Frekuensi Penggunaan**

Frekuensi penggunaan e-wallet menggambarkan seberapa sering siswa melakukan transaksi menggunakan dompet digital dalam kurun waktu tertentu, seperti harian, mingguan, atau bulanan. Semakin tinggi frekuensi transaksi, menunjukkan bahwa e-wallet telah menjadi alat pembayaran utama dalam aktivitas keuangan siswa.

- **Durasi Penggunaan**

Durasi penggunaan merujuk pada lamanya waktu siswa berinteraksi dengan aplikasi e-wallet, misalnya untuk mengecek saldo, menelusuri promo, dan melakukan transaksi. Durasi yang tinggi mencerminkan tingginya intensitas keterlibatan dalam penggunaan e-wallet.

- **Nominal Transaksi**

Nominal transaksi menggambarkan jumlah uang yang dikeluarkan siswa melalui e-wallet dalam satu periode tertentu. Semakin besar nominal pembelanjaan, semakin menunjukkan tingginya intensitas penggunaan yang berdampak pada pengelolaan keuangan pribadi.

- **Jenis Transaksi**

Jenis transaksi menunjukkan beragam bentuk penggunaan e-wallet, seperti pembayaran makanan dan minuman, pembelian barang online, top up saldo game, transportasi online, atau fitur paylater. Banyaknya jenis transaksi memperlihatkan bahwa e-wallet tidak hanya digunakan untuk kebutuhan dasar, tetapi juga hiburan dan gaya hidup.

- **Tujuan Penggunaan**

Tujuan penggunaan berkaitan dengan motivasi siswa menggunakan e-wallet, apakah untuk memenuhi kebutuhan atau sekadar keinginan. Jika lebih sering digunakan untuk keinginan daripada kebutuhan, maka intensitas penggunaan cenderung bersifat konsumtif.

- Ketergantungan Penggunaan

Ketergantungan mengacu pada tingkat ketergantungan siswa terhadap e-wallet dalam kehidupan sehari-hari. Ketika adanya kesulitan atau rasa tidak nyaman saat tidak menggunakan e-wallet, hal ini menunjukkan peningkatan intensitas yang signifikan.

- Respons terhadap Promo dan Cashback

Respon terhadap promo menunjukkan kecenderungan siswa untuk melakukan transaksi karena tertarik oleh promo, diskon, voucher, atau cashback. Kecenderungan mengejar promo sering meningkatkan frekuensi pembelian meskipun tidak didasari kebutuhan.

E-wallet seperti OVO, Dana, ShopeePay, GoPay, dan LinkAja menawarkan kemudahan transaksi, keamanan, dan kecepatan pembayaran, serta fitur promo, cashback, dan paylater, yang mendorong penggunaan semakin tinggi.

1.2 Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang atau jasa tanpa mempertimbangkan nilai kegunaan secara rasional, lebih berorientasi pada keinginan daripada kebutuhan. Menurut Sumartono (2002), perilaku konsumtif ditandai oleh dorongan membeli impulsif, mengikuti tren, dan dorongan psikologis untuk mendapatkan pengakuan sosial.

Indikator perilaku konsumtif:

- Pembelian Impulsif

Pembelian impulsif adalah pembelian yang dilakukan secara spontan tanpa pertimbangan sebelumnya. Siswa yang memiliki perilaku ini cenderung melakukan pembelian tiba-tiba ketika melihat produk menarik atau promo tertentu.

- Terpengaruh Promosi dan Iklan

Siswa dengan tingkat konsumtif tinggi umumnya mudah terpengaruh iklan, promosi, dan penawaran online, sehingga dorongan untuk membeli lebih besar meskipun barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan.

- Mengikuti Tren atau Gaya Hidup

Pembelian untuk mengikuti tren merupakan ciri perilaku konsumtif ketika siswa membeli barang agar tidak dianggap ketinggalan zaman atau demi menyesuaikan diri dengan lingkungan sosial.

- Kurangnya Pertimbangan Kebutuhan

Perilaku konsumtif muncul ketika pembelian lebih berdasarkan keinginan daripada kebutuhan nyata. Siswa yang tidak mampu membedakan kebutuhan dan keinginan sering berbelanja tanpa perencanaan.

- Pemborosan Keuangan

Pemborosan terjadi ketika siswa menghabiskan uang tanpa perencanaan keuangan yang matang, sehingga sering kehabisan uang saku sebelum waktu yang seharusnya.

- Kontrol Diri yang Rendah

Kontrol diri yang rendah ditunjukkan dengan ketidakmampuan menahan keinginan untuk membeli sesuatu, terutama saat tergoda promo atau keinginan emosional.

- Motivasi Status Sosial

Siswa membeli barang tertentu untuk meningkatkan citra diri atau mendapatkan pengakuan sosial. Pembelian dilakukan bukan karena kebutuhan, tetapi untuk menunjukkan status dan eksistensi di lingkungan pergaulan.

1.3 Hubungan Intensitas Penggunaan E-Wallet dan Perilaku Konsumtif

Kemudahan menggunakan e-wallet membuat proses pembayaran lebih cepat dan tidak terasa mengeluarkan uang secara nyata (*cashless psychology*). Kondisi ini memicu pembelian impulsif karena pengguna tidak merasa kehilangan uang secara langsung. Fitur cashback, promo, diskon, dan paylater memperkuat motivasi berbelanja dan meningkatkan perilaku konsumtif. Dengan demikian, semakin tinggi intensitas penggunaan e-wallet, semakin tinggi kecenderungan terjadinya perilaku konsumtif, terutama pada remaja yang emosinya belum stabil dan mudah dipengaruhi lingkungan.

2. Kerangka Pikir Penelitian

Perkembangan teknologi finansial (*financial technology / fintech*) membawa perubahan signifikan dalam pola transaksi masyarakat, termasuk kalangan pelajar. Salah satu bentuk fintech yang paling banyak digunakan adalah e-wallet atau dompet digital. E-wallet menawarkan kemudahan dalam bertransaksi karena memungkinkan pembayaran dilakukan dengan cepat, praktis, aman, dan tidak memerlukan uang tunai. Selain itu, e-wallet menyediakan berbagai fitur seperti promo, cashback, dan sistem pembayaran paylater yang menarik minat pengguna. Di lingkungan siswa SMA, e-wallet semakin populer seiring meningkatnya akses internet, penggunaan smartphone, serta tren belanja online. Intensitas penggunaan e-wallet dapat terlihat dari frekuensi transaksi, durasi penggunaan aplikasi, besarnya nominal transaksi, jenis transaksi yang dilakukan, serta tingkat ketergantungan siswa pada e-wallet sebagai alat pembayaran. Intensitas yang tinggi menandakan bahwa e-wallet menjadi bagian dari gaya hidup siswa dalam aktivitas konsumsi sehari-hari. Kemudahan transaksi digital yang tidak melibatkan kontak langsung dengan uang fisik menghasilkan efek psikologis yang disebut *cashless effect*, yaitu kondisi pengguna merasa tidak benar-benar mengeluarkan uang sehingga cenderung mengabaikan kontrol keuangan. Akibatnya, siswa mudah ter dorong untuk membeli barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Fenomena ini memunculkan perilaku konsumtif, seperti pembelian impulsif, mengikuti tren gaya hidup, terpengaruh promosi, kurang mempertimbangkan kebutuhan, dan pemborosan uang.

Dengan demikian dapat dipahami bahwa semakin tinggi intensitas penggunaan e-wallet, semakin besar potensi munculnya perilaku konsumtif pada siswa. Hal ini terjadi karena kemudahan transaksi dan stimulus promo meningkatkan dorongan berbelanja tanpa perencanaan.

Intensitas Penggunaan E-Wallet (X)



Pengaruh terhadap



Perilaku Konsumtif Siswa (Y)

3. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan kerangka pikir di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

- Hipotesis Alternatif (Ha): Terdapat pengaruh yang signifikan antara intensitas penggunaan e-wallet terhadap perilaku konsumtif siswa SMA Negeri 1 Pringsewu.
- Hipotesis Nol (H0): Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara intensitas penggunaan e-wallet terhadap perilaku konsumtif siswa SMA Negeri 1 Pringsewu.