

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori perilaku konsumen.

a. Pengertian Perilaku Konsumen.

Menurut Engel et al (1995) perilaku konsumen dikatakan sebagai suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan seorang individu atau disebut konsumen yang secara langsung terlibat dalam rangka mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.

b. Teori Ekonomi Perilaku Konsumen.

Menurut ilmu ekonomi manusia adalah makhluk ekonomi yang selalu berusaha memaksimalkan keinginannya dan bertindak rasional untuk mendapatkan kepuasan maksimal, dengan menyesuaikan tingkat kemampuan finansialnya. Seorang konsumen akan membeli suatu produk apabila produk yang dibelinya memberikan nilai marginal utility yang diterimanya lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk membeli suatu produk atau barang yang diinginkannya.

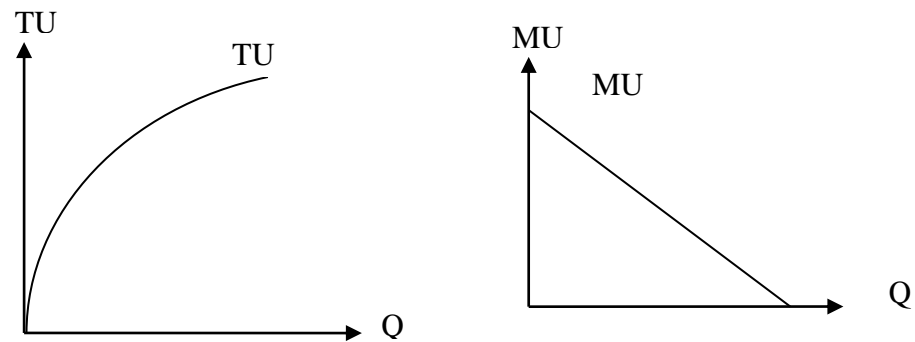
Teori perilaku konsumen akan menjelaskan bagaimana seorang konsumen membuat keputusan untuk memilih suatu produk atau jasa yang diyakini akan memberikan kepuasan yang maksimum. Untuk memahami perilaku konsumen yang dinyatakan pada hukum permintaan digunakan beberapa pendekatan yaitu:

1) Pendekatan *Marginal Utility* (Kardinal)

menurut pendekatan kardinal mengansumsikan bahwa bahwa kepuasan seseorang konsumen dapat diukur menggunakan satuan tertentu seperti rupiah, jumlah, unit, dan lainnya. Tingkat kepuasan konsumen tergantung seberapa banyak barang yang dikonsumsi. Semakin banyak barang yang dikonsumsi maka semakin tinggi tingkat pula kepuasannya. Konsumen akan bersikap rasional dalam memaksimalkan kepuasannya. Masing-masing individu memiliki nilai kepuasan yang berbeda-beda. Kepuasan maksimum terjadi ketika konsumen dapat mencapai equilibrium yang dalam membelanjakan pendapatannya mencapai kepuasan yang sama pada berbagai macam barang. Tingkat kepuasan konsumen terdiri dari dua konsep yaitu kepuasan tambahan (*marginal utility*) dan kepuasan total (*total utility*). Kepuasan total merupakan kepuasan keseluruhan yang dirasakan oleh individu dari mengkonsumsi sejumlah barang atau jasa. Sedangkan kepuasan tambahan adalah perubahan total per unit dengan adanya perubahan jumlah barang atau jasa yang dikonsumsi.

Tabel 2.1
Perbedaan Kepuasan Total dan Kepuasan tambahan

Q	TU	MU
0	0	
1	12	12
2	18	6
3	22	4
4	24	2
5	24	0
6	22	-2



Gambar 2.1

Kurva Total Utility dan Marginal Utility

Dari tabel 2.1 dapat dijelaskan perbedaan antara kepuasan total (*total utility*) dengan kepuasan tambahan (*marginal utility*). Ketika seorang individu mengkonsumsi 1 unit barang maka akan mendapatkan kepuasan total sebesar 12 dan kepuasan tambahan sebesar 12. Jika individu tersebut menambah konsumsinya menjadi dua unit maka kepuasan total yang didapatkan adalah sebesar 18 sedangkan kepuasan tambahan yang didapatkan sebesar 6, jika ditambah lagi mengkonsumsi sebesar 3 unit maka kepuasan total bertambah menjadi 12 sedangkan kepuasan tambahan berkurang menjadi 4. Begitu seterusnya. Sehingga dapat disimpulkan penambahan konsumsi akan menambah kepuasan total hingga titik tertentu (puncak) sedangkan kepuasan tambahan akan berkurang ketika terdapat tambahan konsumsi sebesar 1 unit. Hal itu dapat dibuktikan dengan kurva yang tergambar pada Gambar 2.1. Bentuk kurva yang memiliki slop positif pada kurva kepuasan total (*total utility*) sedangkan pada kurva kepuasan tambahan (*marginal utility*) memiliki slop negatif.

Kepuasan maksimum terjadi apabila alokasi pengeluaran pada komoditi-komoditi terjadi pada saat kepuasan setiap rupiah terakhir sama. Secara matematis dapat ditunjukkan sebagai berikut:

$$\frac{MUa}{Pa} = \frac{MUb}{Pb} = \frac{MUc}{Pc} = \dots = \frac{MUz}{Pz}$$

Kondisi yang diperlukan bagi konsumen untuk memaksimalkan kepuasannya pada dua macam barang adalah:

$$\frac{MUa}{Pa} = \frac{MUb}{Pb} \text{ atau } \frac{MUa}{MUb} = \frac{Pa}{Pb}$$

2) Pendekatan *Indifference Curve*

Menurut pendekatan ordinal konsumen mampu membuat urutan-urutan kombinasi barang atau jasa yang akan dikonsumsi berdasarkan kepuasan yang akan diperolehnya. Pendekatan ordinal digunakan dengan menggunakan analisis kurva indiferensi. Kurva indiferensi adalah kurva yang menunjukkan berbagai titik kombinasi dua barang yang memberikan kepuasan yang sama. Adapun karakteristik dari kurva indiferensi adalah sebagai berikut:

- a) Semakin ke kanan atas (menjauhi titik origin), maka semakin tinggi tingkat kepuasannya.
- b) Kurva indiferensi tidak berpotongan satu sama lain.
- c) Kurva indiferensi berslope negatif.
- d) Kurva indiferensi cembung ke arah origin.

Mengukur kepuasan konsumen dengan pendekatan kurva indiferensi didasarkan pada empat asumsi yaitu:

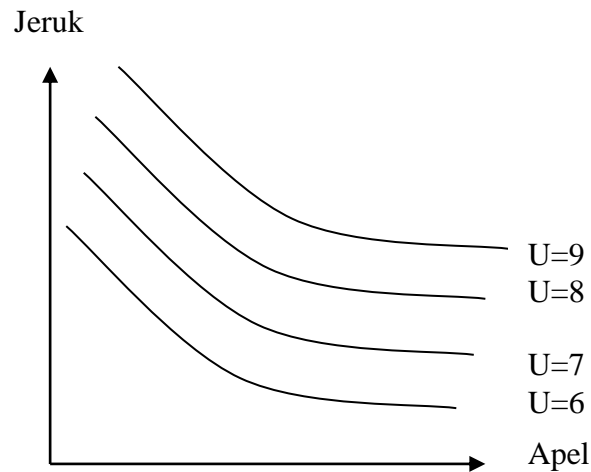
- a) Konsumen memiliki pola preferensi akan barang-barang konsumsi yang dinyatakan dalam bentuk peta indiferensi.
- b) Konsumen akan memaksimalkan kepuasannya dengan tunduk kepada kendala anggaran yang ada.
- c) Konsumen selalu berusaha untuk memaksimalkan kepuasan.
- d) *Marginal Rate of Substitution* (MRS) akan menurun setelah melampau suatu tingkat utilitas tertentu. MRS adalah jumlah barang Y yang bisa diganti oleh satu unit barang X, pada tingkat kepuasan yang sama.

Tabel 2.2
Marginal Rate of Substitution

Kelompok Barang	Apel	Jeruk
A	1	20
B	2	15
C	3	11
D	4	8
E	5	6

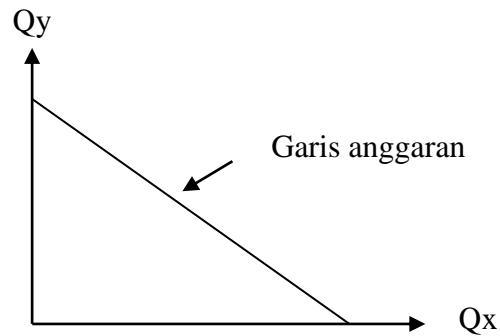
Fungsi preferensi adalah suatu sistem atau serangkaian kaidah dalam menentukan pilihan. Setiap individu dianggap memiliki fungsi preferensi dengan ciri-ciri seperti untuk setiap 2 kelompok barang, konsumen bisa membuat peringkat; peringkat tersebut bersifat transit, yaitu jika A lebih disukai dari pada B, B lebih disukai daripada C, maka A lebih disukai daripada C; konsumen selalu ingin mengkonsumsi jumlah barang yang lebih banyak, sebab konsumen tidak pernah terpuaskan. Kurva indiferensi mencerminkan preferensi

konsumen. Kurva indederensi adalah kurva yang menunjukkan kombinasi konsumsi barang-barang yang menghasilkan tingkat kepuasan yang sama. Kumpulan kurva indederensi disebut indederence maps dari setiap konsumen. Berikut adalah contoh kurva indederensi:



Gambar 2.2
Kurva Indiferensi

Gambar 2.2 merupakan Kurva Indiferensi. Dalam kurva indederensi mengasumsikan bahwa konsumen akan memaksimalkan kepuasannya dengan tunduk kepada kendala anggran yang ada yaitu garis anggaran. Garis anggaran (*budget line*) adalah garis yang menunjukkan jumlah barang yang dapat dibeli dengan sejumlah pendapatan atau anggaran tertentu, pada tingkat harga tertentu. Konsumen hanya mampu membeli sejumlah barang yang terletak pada atau sebelah kiri garis angggaran. Titik-titik pada sebeah kiri garis anggaran tersebut menunjukkan tingkat pengeluaran yang lebih rendah.



Gambar 2.3
Garis Anggaran

3) Pendekatan Atribut

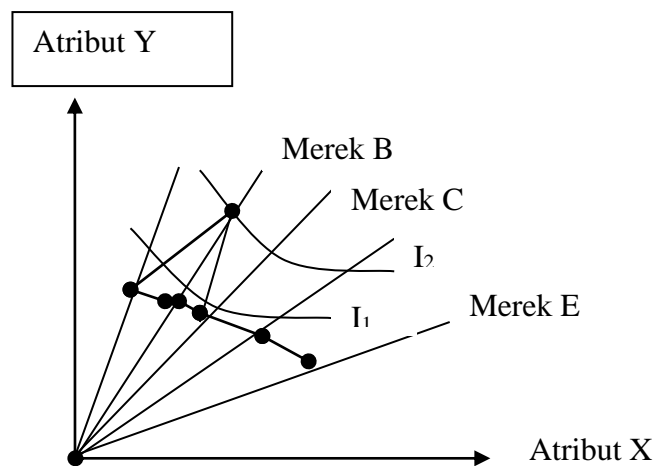
Pendekatan atribut berasumsi bahwa yang diperhatikan konsumen bukanlah produk secara fisik, tetapi atribut yang terkandung di dalam produk atau jasa tersebut. Berbeda pada teori-teori sebelumnya bahwa yang diperhatikan konsumen adalah atribut. Atribut suatu barang adalah semua jasa yang dihasilkan dari penggunaan atau pemilikan barang tersebut. Atribut dari Alat Pembayaran Menggunakan Kartu adalah praktis, flexible, nyaman dan lain sebagainya. Konsumen mendapatkan kepuasan dari pengkonsumsian atribut dan konsumen harus membeli produk untuk mendapatkan atribut dalam proses konsumsi. Setiap barang memberikan atribut atau lebih dalam suatu perbandingan tertentu. Untuk menganalisis pendekatan atribut digunakan analisis utilitas yang digabung dengan analisis kurva indifferensi.

Untuk mengetahui atau menemukkan titik keseimbangan konsumen, maka harus mengetahui kurva indifferensi konsumen.

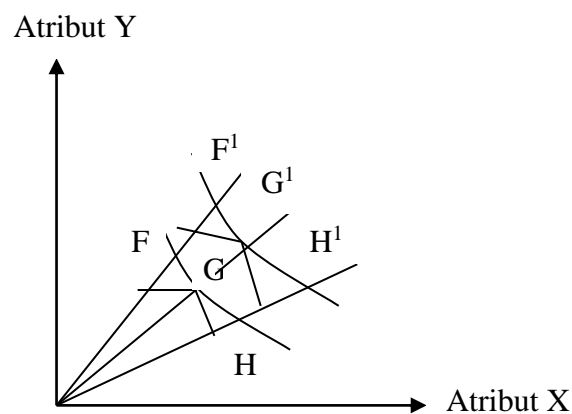
Konsumen juga harus memiliki indifferensi untuk atribut dari berbagai barang. Kurva indifferensi yang lebih tinggi letaknya mengambarkan bahwa tingkat kepuasan yang lebih tinggi dan tidak berpotongan satu sama lain, cembung terhadap titik origin serta turun dari atas ke kanan bawah.

Titik batas yang dapat dicapai pada masing-masing garis atribut ditentukan oleh rasio antara penghasilan dan harga barang dikalikan dengan besarnya atribut masing-masing satuan barang tersebut. Dengan persepsi dan penghasilan konsumen yang sama, maka perubahan harga barang pasti akan menggeser titik batas atribut dan dengan sendirinya garis batas efisiensi juga bergeser. Jika harga barang turun; maka garis batas efisiensi bergeser ke luar, jika harga barang naik; maka garis batas efisiensi bergeser ke dalam mendekati titik asal (*origin*). Sebagai akibatnya, konsumen mencapai kurva indifferens yang lain dan mengkonsumsi lebih banyak barang yang harganya lebih murah dan mengurangi konsumsi barang yang harganya lebih mahal. Jika bukan harga barang dan persepsi konsumen memainkan tingkat penghasilannya yang berubah dan meningkat; maka jika barang yang dikonsumsi itu normal sifatnya, tentunya garis batas efisiensi seluruhnya akan bergeser sejajar ke luar menjauhi titik asal (*origin*). Sebaliknya, jika penghasilan konsumen menurun; maka pergeseran garis batas efisiensi akan menurunkan tingkat kepuasan dan jika penghasilan naik akan mempertinggi tingkat

kepuasan sebab kurva indiferens akan bersinggungan dengan garis batas efisiensi pada titik yang berbeda. Berikut adalah gambar keseimbangan konsumen dan perubahan harga serta keseimbangan konsumen dan perubahan pendapatan:



Gambar 2.4
Keseimbangan Konsumen dan Perubahan Harga



Gambar 2.5
Keseimbangan Konsumen dan Perubahan Pendapatan

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi individu dalam bertindak sebagai konsumen, yaitu faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor

personal, dan faktor psikologis. Masing-masing akan dijelaskan sebagai berikut :

1) Faktor Kebudayaan.

Faktor kebudayaan terdiri atas kultur, dan kelas sosial. Kultur dapat mempengaruhi seseorang dalam bertindak yang biasanya dituntun oleh naluri, manusia biasanya berperilaku sesuai dengan apa yang dipelajari dalam lingkungannya. Sehingga perilaku seseorang dalam lingkungan yang berbeda kemungkinan memiliki perbedaan antara satu sama lain.

Kelas sosial adalah masyarakat yang anggotanya cenderung memiliki nilai, perilaku dan minat yang sama. Kelas sosial diukur sebagai kombinasi pekerjaan, pendapatan, pendidikan, kekayaan, dan variabel lainnya.

2) Faktor Sosial

Perilaku konsumen akan dipengaruhi oleh faktor sosial seperti kelompok kecil, keluarga, peran dan status sosial dari konsumen. Perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok kecil, seperti keluarga, teman, dan organisasi.

3) Faktor Pribadi.

Keputusan seorang individu sebagai konsumen akan dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur dan tahap daur-hidup pembeli, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, dan kepribadian.

Umur ikut berpengaruh dalam keputusan seorang individu, karena kebutuhan dan selera seorang individu akan berubah sesuai dengan usia. Selain itu, pekerjaan seseorang akan berpengaruh terhadap barang dan jasa yang dibelinya. Disisi lain, keadaan ekonomi berpengaruh besar terhadap produk yang akan dibelinya, sangat mempengaruhi pilihan produk sesuai dengan kemampuan status ekonomi seseorang. Gaya hidup seseorang akan mencerminkan pola kehidupan seorang individu, gaya hidup akan mempengaruhi minat yang biasanya dipengaruhi oleh tingkat pendapatan yang dimiliki.

2. Teori Permintaan Uang.

a. Teori permintaan Uang Klasik.

Faktor yang menentukan permintaan uang dalam pandangan dijelaskan dengan menggunakan teori kuantitas (*quantity theory*) dan teori sisa tunai (*cash-balance theory*). Menurut Irving Fisher teori kuantitas uang sebagai berikut (Sukirno, 1955):

$$MV = PT$$

M merupakan penawaran uang, V merupakan perputaran uang, P merupakan tingkat harga dan T merupakan volume barang yang diperdagangkan dalam suatu tahun tertentu. Menurut Fisher, nilai V ditentukan oleh kebiasaan pembayaran gaji dan efisiensi lembaga keuangan. Sehingga nilai V relative tetap, karena faktor-faktor yang menentukan nilai V adalah tetap atau dapat dikatakan tidak berubah. Dalam suatu periode tertentu, kuantitas barang yang diperdagangkan T jumlahnya tertentu.

Sehingga pada keadaan keseimbangan (*full employment*) nilai T adalah tetap dan telah mencapai tingkat yang maksimum. Jadi para ahli ekonomi klasik mengatakan bahwa perubahan yang terjadi pada permintaan uang hanya akan berpengaruh terhadap harga karena nilai V dan T adalah tetap.

Menurut teori Klasik yang kedua yaitu teori *cash-balance theory* yang dikembangkan oleh A. Marshall dan A.C Pigou, dari Cambridge University. Teori ini menekankan pada tujuan masyarakat dalam permintaan uang dan pengaruh pada jumlah uang yang diperlukan oleh masyarakat. Menurut Marshall tujuan seseorang memegang uang adalah untuk keperluan transaksi. Kemudian Pigou menambahkan alasan lain yaitu masyarakat memegang uang memiliki tujuan untuk berjaga-jaga. Sehingga didapatkan formulasi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} M &= k PT \\ &= kY \end{aligned}$$

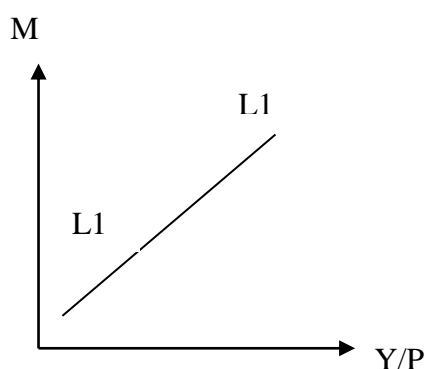
dimana: $k = 1/V$

kY adalah keinginan masyarakat terhadap uang tunai. Marshall menganggap bahwa masyarakat selalu menginginkan sebagian dari pendapatannya (Y) dalam bentuk uang tunai (k).

b. Teori Permintaan Keynes

Teori permintaan Keynes memiliki perbedaan dari teori permintaan uang klasik. Keynes menambahkan fungsi uang yang lain yaitu sebagai penyimpan kekayaan (*store of value*). Didalam teorinya Keynes berpendapat terdapat tiga motif seseorang dalam memegang uang, yaitu untuk transaksi, berjaga-jaga dan spekulasi.

Menurut Keynes permintaan uang untuk transaksi dan berjaga-jaga tergantung pada tingkat pendapatan. Semakin besar pendapatan maka semakin besar permintaan uang untuk tujuan transaksi. Keynes juga berpendapat permintaan uang untuk berjaga-jaga tergantung pada pendapatan berkaitan dengan cadangan untuk sesuatu hal yang tak terduga. Semakin besar pendapatan, semakin besar pula cadangan uang tunai untuk hal-hal yang tak terduga.



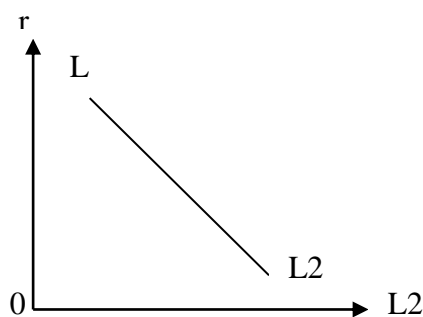
Gambar 2.6
Permintaan Uang Untuk Transaksi

L1, menunjukkan jumlah saldo uang riil yang diminta untuk tujuan transaksi. Semakin tinggi pendapatan, maka semakin banyak uang yang dipegang untuk keperluan transaksi (M_t). Hubungan antara permintaan uang untuk transaksi dengan pendapatan riil (Y/P) tidak selalu linier (garis lurus).

Motif lain yang memengaruhi seseorang untuk memegang uang adalah spekulasi. Permintaan uang dengan tujuan spekulasi ini dipengaruhi oleh tingkat suku bunga. Semakin tinggi tingkat suku bunga maka semakin

rendah permintaan uang tunai oleh seseorang atau masyarakat. Dengan asumsi semakin tinggi tingkat bunga, maka semakin besar ongkos memegang uang tunai sehingga seseorang lebih memilih membeli obligasi.

Ketergantungan permintaan uang untuk spekulasi dinyatakan oleh L_2 , atas suku bunga dalam gambar 2.2. Kurva L_2L_2 , condong menurun, mencerminkan hubungan terbalik antara permintaan uang untuk spekulasi dan suku bunga (Goldfeld, 1990).



Gambar 2.7
Permintaan Uang Untuk Spekulasi

c. Teori Permintaan Uang Friedman

Menurut pandangan Friedman terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan uang, antara lain: tingkat harga, suku bunga obligasi, suku bunga '*equities*', modal fisik dan kekayaan (Sukirno, 2000). Friedman mengatakan bahwa memegang uang adalah salah satu cara untuk menyimpan kekayaan. Selain itu dalam upaya menyimpan dalam bentuk harta keuangan dapat berupa obligasi, deposito dan saham, dll. Teori kuantitas modern yang menurut Friedman dinyatakan dalam persamaan berikut:

$$M^D = f(P, r, rFC, Y)$$

M^D adalah permintaan uang nominal, P adalah tingkat harga, r adalah suku bunga, rFC adalah tingkat pengembalian modal dari modal fisik dan Y adalah pendapatan dan kekayaan. Apabila dipertimbangkan pula pandangan Friedman mengenai permintaan uang riil, maka persamaan permintaan uang dinyatakan:

$$M^D/P = f(\Delta P, r, Y^*)$$

Dimana M^D/P adalah permintaan uang riil, ΔP adalah tingkat kenaikan harga, r adalah tingkat bunga dan Y^* adalah nilai pendapatan dan kekayaan riil.

3. Sistem Pembayaran.

a. Peranan Bank Indonesia Dalam Sistem Pembayaran.

Berdasarkan Undang-Undang No.23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia memiliki wewenang dalam menyelenggarakan, mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran. Yaitu dengan jalan memperluas, memperlancar, dan mengatur lalu lintas pembayaran giral dan kliring antar bank sebagai salah satu tugas Bank Indonesia sebagai bank sentral. Bank Indonesia memiliki wewenang untuk menetapkan kebijakan, mengatur, melaksanakan, dan memberi persetujuan, perijinan dan pengawasan atas penyelenggaraan jasa sistem pembayaran. Sehingga peran Bank Indonesia dalam sistem pembayaran adalah sebagai regulator, fasilitator, dan katalisator pengembangan sistem pembayaran di Indonesia.

Dalam rangka mewujudkan perlindungan konsumen sistem pembayaran di Indonesia, Bank Indonesia mengupayakan peningkatan efisiensi sistem pembayaran nasional dengan memperkuat sistem pengawasan. Dalam hal pengawasan sistem pembayaran, Bank Indonesia memiliki tanggung jawab terhadap masyarakat dapat mewujudkan sistem pembayaran yang efisien, cepat, tepat dan aman. Selain untuk memberikan izin operasional terhadap pihak yang menyelenggarakan kegiatan di bidang sistem pembayaran, Bank Indonesia juga berwenang untuk melakukan pengawasan terhadap penyelenggaraan sistem pembayaran yang dilakukan oleh Bank Indonesia maupun pihak lain di luar Bank Indonesia. Di sisi lain, pengembangan dalam sistem pembayaran yang dilakukan oleh Bank Indonesia juga harus melihat dari sisi kebutuhan pengguna sistem pembayaran dan juga diupayakan untuk meningkatkan dalam efisiensi pada pelayanan jasa sistem pembayaran.

b. Definisi Sistem Pembayaran

Dalam Undang-undang No. 23 tahun 1999 BI pasal 1 poin ke 6 dijelaskan bahwa :

“Sistem Pembayaran adalah suatu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Sistem pembayaran harus dapat menjamin terlaksananya perpindahan uang masyarakat secara efisien dan aman sehingga dapat menjamin kenyamanan dalam melakukan setiap transaksi yang dilakukan dalam kegiatan ekonomi. Jadi bank Indonesia sebagai Bank sentral pada dasarnya memiliki kewajiban mengatur dan mengawasi sistem pembayaran yang berlangsung dalam kegiatan ekonomi masyarakat dengan mewujudkan sistem yang diinginkan oleh pelaku kegiatan ekonomi.”

Menurut Listfield dan Montes-Negret (1994), sistem pembayaran terdiri atas prosedur, peraturan, standar, serta instrumen yang digunakan dalam pertukaran nilai keuangan (*financial value*) antara dua pihak yang terlibat dalam transaksi. Mishkin (2001) mengatakan secara sederhana bahwa sistem pembayaran adalah metode perekonomian dalam hal untuk mengatur transaksi.

Sementara itu, menurut Muttaqin dalam Purusitawati (2000), sistem pembayaran adalah suatu sistem yang terdiri atas sekumpulan ketentuan yang didalamnya terkandung hukum, standar, prosedur dan mekanisme teknis operasional pembayaran yang dipergunakan dalam melakukan pertukaran suatu nilai uang antara dua pihak dalam suatu wilayah negara maupun secara internasional dengan memakai instrumen pembayaran yang diterima dan disepakati sebagai alat pembayaran. Dalam pengertian ini tercakup pengertian mengenai kelembagaan/organisasi yang terkait dalam mekanisme pembayaran seperti bank, lembaga kliring, atau lembaga perantara pembayaran lainnya serta bank sentral.

Menurut Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia, Bank Indonesia sebagai bank central memiliki wewenang dalam hal mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran adalah menetapkan penggunaan alat pembayaran. Wewenang Bank Indonesia dalam penetapan penggunaan alat pembayaran bertujuan untuk mencapai keamanan dan efisiensi bagi penggunanya

Sistem pembayaran terdiri atas unsur-unsur sebagai berikut:

- 1) Politik/kebijaksanaan yang dianut, bersifat normatif, menerangkan mengenai tujuan dan manfaat yang diharapkan dapat dicapai/diperoleh dari sistem pembayaran.
 - 2) Lembaga/organisasi yang terkait dalam sistem pembayaran.
 - 3) Sistem hukum yang berlaku.
 - 4) Alat-alat pembayaran yang lazim dan dinyatakan sah untuk dipergunakan.
- c. Perkembangan Sistem Pembayaran.

Seiring berkembangnya zaman, sistem pembayaran mengalami banyak perubahan. Perubahan tersebut dipengaruhi oleh perkembangan teknologi yang semakin pesat. Pengelolaan pembayaran menjadi semakin terotomatisasi melalui pengelolaan yang semakin mengandalkan kemajuan teknologi telekomunikasi dan informasi (Purusitawati, 2000)

Perekonomian terdahulu menggunakan cara barter untuk bertransaksi. Dalam pelaksanaannya barter mengalami banyak masalah karena sulit dalam mencapai kesetaraan nilai yang sesuai dalam transaksi tersebut. Hal tersebut menyebabkan masyarakat sadar akan kebutuhan “sesuatu” yang dapat difungsikan sebagai alat transaksi pembayaran agar tercapai sebuah transaksi yang efektif dan efisien.

Dari permasalahan itu maka muncul emas dan perak sebagai *commodity money* untuk bertransaksi. Namun, emas dan perak dirasa tidak praktis sehingga muncul uang fiat pada masyarakat (uang kepercayaan).

Menurut Muttaqin dalam Miskhin (2011) Uang fiat merupakan uang kertas yang diumumkan oleh pemerintah sebagai alat transaksi pengganti emas dan perak.

Menurut Listfield dan Montes-Negret (1994) :

”Transaksi pembayaran dengan menggunakan cara barter, emas dan perak, maupun dengan uang fiat merupakan pembayaran yang dilakukan secara tunai. Sistem pembayaran ini merupakan sistem pembayaran yang paling sederhana, dan paling banyak digunakan dalam perekonomian, terutama di negara-negara berkembang. Sebab, dalam sistem pembayaran tunai dana dapat dengan mudah ditransferkan secara instan tanpa adanya biaya lain seperti waktu, transaksi, dan sebagainya”.

Untuk menjaga kualitas uang (uang kartal, uang fiat) yang beredar di masyarakat, Bank Indonesia mengeluarkan beberapa kebijakan. Kebijakan yang diambil tersebut adalah pengeluaran dan pengedaran uang emisi baru, serta melanjutkan program *public education* mengenai ciri-ciri keaslian uang rupiah (Bank Indonesia, 2006). Beberapa standar fisik keaslian uang kartal (fiat) untuk menjaga dari penyalahgunaan dan pemalsuan diantaranya adalah ukuran, bahan, warna kertas yang unik, denominasi uang, serta pengaman (tinta khusus, *watermark*, benang pengaman, gambar tembus pandang, *microtext*, dll).

Setelah penggunaan uang fiat semakin meluas dalam masyarakat, bukan berarti perkembangan ini telah berhenti. Penggunaan uang kertas untuk melakukan transaksi ini juga menyimpan berbagai biaya, dari keamanan, biaya transportasi, hingga biaya transaksi (yaitu pengenaan tarif dalam transaksi). Dilain sisi, uang fiat hanya bisa digunakan sebagai alat transaksi sepanjang adanya kepercayaan kepada lembaga yang berwenang

mengeluarkannya dan pencetakannya sudah dalam tahap sukar untuk dipalsukan (Miskhin, 2001).

Perkembangan sistem pembayaran ini kemudian dilanjutkan dengan menggunakan cek. Seperti halnya fiat, alat pembayaran dengan cek juga membutuhkan biaya dan hanya dapat dicairkan dalam waktu tertentu. Dalam sistem pembayaran non tunai menggunakan cek, jumlah nominal dana yang ditransaksikan, nama pihak pembayar dan penerima pembayaran harus ditulis secara spesifik. Tidak seperti sistem pembayaran tunai, dalam penggunaan cek terjadi dua proses, yaitu aliran cek secara fisik, serta transfer dana yang digunakan dalam transaksi tersebut.

Menurut Muttaqin dalam Purusitawati (2000) menyebutkan "Berdasarkan hambatan biaya tersebut maka evolusi ini berlanjut hingga dikembangkannya sistem pembayaran yang berdasarkan elektronik. Perkembangan ini ditunjang pula dengan kemajuan teknologi komputer yang sedemikian cepat. Perkembangan alat-alat pembayaran tersebut mengarah dari pengelolaan secara manual menjadi pengelolaan terinformatisasi".

Ketidakpraktisan dan ketidaknyamanan pembayaran menggunakan uang fiat, serta adanya biaya transportasi untuk melangsungkan transaksi antara pembayar (*payer*) dan penerima pembayaran (*payee*) dapat diatasi dengan munculnya sistem pembayaran elektronis. Pada sistem ini, transaksi yang terjadi antar bank dapat berlangsung tanpa ada biaya pemrosesan seperti pada alat pembayaran berdasarkan kertas atau uang fiat.

Listfield dan Montes-Negret (1994) mengatakan sistem pembayaran elektronis memiliki efektifitas khususnya dalam transaksi yang bervolume tinggi dengan nilai transaksi yang kecil, terutama dalam perekonomian yang

sedang berkembang yang memiliki akses teknologi yang terbatas. Efektifitas dari sistem pembayaran elektronis, ditandai pula oleh adanya perubahan penandatanganan secara manual menjadi penandatanganan secara elektronik pada alat-alat pembayaran.

Pembayaran menggunakan kartu elektronik merupakan pembayaran dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi maupun jaringan komunikasi. Alat pembayaran elektronik yang ada di Indonesia saat ini antara lain kartu kredit dan kartu debit atau ATM. Pembayaran secara elektronis berkaitan langsung dengan rekening nasabah bank yang menggunakannya. Jadi tiap pembayaran yang dilakukan menggunakan pembayaran elektronis oleh nasabah, akan melalui proses otorisasi yang dibebankan dalam rekening nasabah/pengguna terlebih dahulu. (Anita, 2013)

d. Instrumen Sistem Pembayaran

Instrumen pembayaran di Indonesia dapat dibedakan menjadi dua, yaitu dapat berupa tunai maupun non tunai baik dalam bentuk warkat maupun non warkat. Mata uang rupiah merupakan instrumen pembayaran tunai yang berlaku di Indonesia. Sedangkan instrumen pembayaran nontunai dapat berbentuk warkat (nota debit/kredit, bilyet giro, cek) serta instrumen yang berbentuk non warkat seperti Kartu ATM/kartu debit dan kartu kredit.

Perkembangan inovasi pada dunia perbankan dalam sistem pembayaran meningkatkan penggunaan alat pembayaran non tunai, terutama yang berbentuk non warkat seperti kartu ATM, kartu debit maupun kartu

kredit. Berikut adalah penjelasan mengenai sistem pembayaran tunai dan non tunai:

1) Sistem Pembayaran Tunai

Alat pembayaran yang biasa digunakan dalam pembayaran tunai adalah uang kertas dan uang logam. Uang kertas dan uang logam termasuk dalam uang kartal. Uang kartal masih berperan penting dalam kehidupan sehari-hari, khususnya dalam transaksi yang nilainya kecil.

2) Sistem Pembayaran Non Tunai

Jasa pembayaran non tunai yang dilakukan bank maupun lembaga selain bank baik proses pengiriman dana, penyelenggara kliring maupun sistem penyelesaian akhir (*settlement*) sudah tersedia dan dapat berlangsung di Indonesia. Transaksi pembayaran nontunai dengan nilai besar diselenggarakan Bank Indonesia melalui sistem BI-RTGS (*Real Time Gross Settlement*) dan sistem kliring. Pada tahun 2010, BI-RTGS melakukan transaksi sedikitnya Rp. 174,3 triliun per hari. Sedangkan transaksi nontunai dengan alat pembayaran menggunakan kartu (APMK) dan uang elektronik masing masing nilai transaksinya hanya Rp. 8,8 triliun perhari yang dilakukan oleh bank maupun lembaga selain bank (Bank Indonesia, 2011).

4. Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) / Kartu Pembayaran Elektronik

Azhari (2015) mengatakan APMK merupakan salah satu jenis uang giral yang dipegang masyarakat. Dalam definisi uang beredar, uang giral termasuk dalam golongan uang beredar dalam arti sempit M1. Alat

Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) merupakan alat pembayaran non tunai yang masuk dalam golongan alat pembayaran *paperless* yang berupa kartu kredit, kartu *automated teller machine* (ATM) dan/atau kartu debit.

Menurut Bank Indonesia (2004), Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) adalah alat pembayaran yang berupa Kartu Kredit, Kartu *Automatic Teller Machine* (ATM), Kartu Debet, Kartu Prabayar, dan atau yang dapat dipersamakan dengan itu. Menurut Muttaqin(2006)

“Potensi dan pangsa pasar APMK di Indonesia sangat besar. Hal ini sangat beralasan karena nilai dan volume transaksi APMK terus mengalami pertumbuhan Masyarakat Indonesia telah mengenal berbagai jenis kartu pembayaran, seperti kartu kredit dan kartu debit internasional, kartu debit/ATM dan *Point-of-Sale* (POS), *private-label cards* (misalnya kartu pasar swalayan) serta beberapa kartu yang dilengkapi *chip* elektronik (dikenal sebagai *smart card* atau *chip card*)”

Menurut Abidin (2015) APMK (Alat Pembayaran Menggunakan Kartu) merupakan alat pembayaran yang dapat digunakan pengguna untuk mempermudah proses transaksi secara non tunai untuk berbagai keperluan, seperti penarikan tunai, transfer dan pembayaran tagihan. Adanya alat pembayaran dalam bentuk kartu elektronik memberi manfaat bagi konsumen sebagai pengguna maupun bagi produsen sebagai penerima, manfaat tersebut dapat berupa efisiensi dalam kaitanya dengan biaya transaksi bagi konsumen (pengguna) dan produsen (produsen) serta dapat terpenuhinya kebutuhan masyarakat sebagai konsumen akan alat pembayaran yang mudah dan praktis. Adanya alat pembayaran berupa kartu elektronik tersebut dapat membantu dalam mengurangi biaya yang dikeluarkan oleh pengguna baik untuk transaksi maupun berjaga-jaga.

5. Minat

Minat adalah bentuk keinginan seseorang untuk menggunakan. Menurut Davis (1998) Minat merupakan seberapa besar keinginan seseorang untuk melakukan suatu tindakan.

Sedangkan menurut Ajzen (2011) dalam Setyo dan Rosmauli (2015) mengatakan minat adalah suatu keadaan yang terjadi pada individu yang meliputi hubungan antara individu itu sendiri dengan beberapa keputusan atau tindakan yang akan dilakukannya. Dalam Syah (2010), mengatakan bahwa minat (*interest*) adalah perasaan yang besar terhadap sesuatu yang diinginkan.

Minat seseorang dapat digambarkan dengan adanya kemauan atau dorongan yang muncul dari dalam diri seorang tersebut untuk memilih sesuatu yang diinginkan yang kemudian akan dilanjutkan dengan tindakan. Menurut Nor (2007) dalam Pranidana (2011) indikator dari variabel minat adalah sebagai berikut:

- 1) *Trust* atau kepercayaan merupakan keinginan dari seorang individu untuk mempercayai suatu hal, bahwa hal tersebut tidak bermasalah bagi dirinya.
- 2) *Relative advantage* merupakan persepsi pengguna bahwa inovasi pada kartu elektronik yang dimiliki dapat memberikan keuntungan bagi dirinya.

- 3) *Compatibility* yaitu dengan adanya inovasi pada kartu elektronik yang digunakan oleh pengguna sesuai dengan nilai yang ada, pengalaman masa lalu, dan kebutuhan potensial.
- 4) *Ease of use* yaitu dengan adanya kartu elektronik mudah untuk digunakan

a. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

1) Kemudahan dalam penggunaan

Kemudahan dalam penggunaan (*ease of use*) dapat diartikan, seseorang mempercayai bahwa Kartu Elektronik dengan mudah dapat dipahami. Dan pengguna merasa dimudahkan sehingga dapat mengurangi usaha baik waktu dan tenaga.

Terdapat beberapa indikator dari variabel kemudahan penggunaan menurut Davis (1989) dalam Pranidana (2011) yaitu sebagai berikut:

- a) Kartu Elektronik sangat mudah dipahami dan dipelajari.
- b) Kartu Elektronik memudahkan apa yang diinginkan oleh pengguna
- c) Kartu Elektronik sangat mudah untuk dioperasikan.
- d) Kartu Elektronik mudah di akses oleh pengguna.

2) Kepercayaan (*Trust*)

Faktor kepercayaan (*trust*) merupakan salah satu hal penting dalam penggunaan kartu elektronik sebagai alat pembayaran secara non tunai. Konsep kepercayaan memiliki arti bahwa nasabah sebagai

pengguna alat pembayaran elektronik percaya terhadap pihak bank selaku penyedia layanan dapat menjamin keamanan maupun kerahasiaan akun nasabah. Keamanan yaitu keyakinan pada pengguna bahwa dalam penggunaan kartu pembayaran elektronik merasa aman, dan memiliki resiko kecil dalam penggunaannya. Sedangkan kerahasiaan berarti terjaminnya kerahasiaan yang berhubungan dengan informasi pribadi.

Adapun indikator-indikator dari variabel kepercayaan menurut Adiyanti (2015) adalah sebagai berikut:

- a) Sistem keamanan penyedia layanan
- b) Sistem kerahasiaan penyedia layanan.
- c) Jaminan keamanan dan kerahasiaan sehingga pengguna/nasabah merasa yakin dalam menggunakan fasilitas yang disediakan.
- d) Sistem layanan dapat dipercaya sehingga membentuk kepercayaan kepada pengguna/nasabah.

3) Gaya Hidup

Kotler dalam Alam(2006) mengatakan tiap individu memiliki sistem nilai (*value system*) yang berbeda antar individu satu dengan yang lain.. Sistem nilai dapat tercermin melalui gaya hidup seorang individu, sehingga setiap individu kemungkinan memiliki gaya hidup yang berbeda, meskipun berasal dari sub budaya, kelas sosial, kelompok, maupun pekerjaan yang sama.

Pola kehidupan seseorang mencerminkan gaya hidup kebiasaan sehari-hari dari seorang individu yang merupakan

kepribadian yang ada pada diri individu tersebut dalam berinteraksi dengan lingkungan termasuk dalam hal memanfaatkan waktu dan uang, minat yang dimiliki, dan pandangan mengenai suatu hal-hal yang berkaitan dengan individu tersebut yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap perilaku suatu individu, termasuk dalam menentukan pilihan konsumsinya.

Menurut Alam (2008) Indikator-indikator yang dari variabel gaya hidup adalah sebagai berikut :

- a) Kartu pembayaran elektronik dapat membantu dalam menunjang keberlangsungan hidup pengguna
 - b) Kartu pembayaran elektronik memberikan tawaran produk yang dapat meningkatkan taraf kehidupan pengguna
 - c) Kartu pembayaran elektronik mampu memenuhi tuntutan kebutuhan hidup pengguna.
- 4) Persepsi Kebermanfaatan (*Perceived Benefit*)

Persepsi kebermanfaatan (*perceived benefit*) menurut Ho (2002) dalam Lee (2008) mendefinisikan bahwa persepsi kebermanfaatan (*perceived benefit*) dapat dibedakan menjadi dua, yaitu manfaat secara langsung dan manfaat secara tidak langsung. Manfaat secara langsung yaitu manfaat yang dirasakan secara nyata oleh pemilik kartu elektronik (kartu debit/ATM, kartu Kredit). Sedangkan manfaat secara tidak langsung merupakan manfaat yang tidak dapat diukur atau tidak nyata.

Pengguna akan memilih kartu elektronik sebagai alat transaksi non tunai apabila dengan menggunakan kartu tersebut mendapatkan manfaat yang diperoleh serta mempermudah dalam transaksi, praktis, Efisien, Flexibel dalam penggunaannya sebagai alat transaksi non tunai.

Adapun indikator-indikator dari variabel manfaat menurut Lee (2008) adalah sebagai berikut :

- a) Kartu pembayaran elektronik membantu pengguna dalam bertansaksi.
 - b) Kartu pembayaran elektronik memberikan banyak kegunaan bagi pemegang/pemilik kartu.
 - c) Kartu pembayaran elektronik membantu dalam mempercepat segala aktivitas pengguna.
 - d) Kartu pembayaran elektronik memberikan kemudahan bagi pengguna.
- 5) Persepsi Risiko (*Perceived Risk*).

Peter dan Ryan (1976) dalam Lee (2009) mendefinisikan bahwa persepsi risiko (*perceived risk*) merupakan *subjektivitas* atas kerugian begitu juga Featherman dan Pavlou (2003) dalam Rochmawati (2013) juga mendefinisikan bahwa persepsi risiko (*perceived risk*) sebagai kemungkinan kerugian/kehilangan dari suatu hasil. Persepsi risiko (*perceived risk*) sejumlah kerugian yang merupakan konsekuensi dari suatu kegiatan yang tidak menguntungkan dan merupakan kepastian dari perasaan subjektif individu atas konsekuensi kerugian.

Menurut Rochmawati (2013) Indikator-indikator dari variabel persepsi resiko adalah sebagai berikut :

- a) Penggunaan kartu pembayaran elektronik memiliki resiko bagi pengguna
- b) Penyedia layanan bersifat tertutup terhadap nasabah/pengguna
- c) Penyedia layanan tidak memberikan jaminan keamanan terhadap pengguna

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi Fatmasari dan Sri Wulandari (2016) dengan judul “ Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Dalam Penggunaan APMK”. Penelitian ini menggunakan variabel minat sebagai variabel dependen, sedangkan variabel independen terdiri dari variabel kemudahan, manfaat, sikap ,persepsi kontrol perilaku dan norma subjektif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yang didapatkan melalui kuisioner yang ditujukan kepada responden. Responden yang dipilih dala penelitian ini sebanyak 83 Mahasiswa. Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda dengan pengujian hipotesis menggunakan uji T, uji F dan determinasi R^2 . Hasil dari penelitian ini mengatakan seluruh variabel independen yang terdiri dari variabel kemudahan, manfaat, sikap ,persepsi kontrol perilaku dan norma subjektif secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan APMK. Sedangkan secara parsial variabel yang berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan APMK adalah variabel manfaat,

sikap dan norma subjektif. 55.7% variabel terikat dipengaruhi oleh faktor-faktor di dalam model.

Penelitian yang dilakukan oleh Eka Wirajuang D (2015) dengan judul penelitian “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank BNI Syariah KC Yogyakarta Terhadap Penggunaan Kartu Debit”. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data primer yang didapatkan dari hasil kuisioner responden. Responden pada penelitian ini adalah Nasabah Bank BNI KC Yogyakarta. Variabel dependen pada penelitian ini adalah minat menggunakan kartu kredit sedangkan variabel persepsi kebermanfaatan, persepsi kemudahan penggunaan, harga dan fitur layanan adalah variabel independen. Alat analisis yang digunakan yaitu terdiri dari uji instrument dengan uji validitas dan reliabilitas, uji hipotesis menggunakan analisis linier berganda. Hasil penelitian ini mengatakan secara serempak seluruh variabel independen berpengaruh terhadap minat menggunakan kartu kredit. Sedangkan secara parsial hanya variabel fitur layanan yang berpengaruh terhadap minat menggunakan kartu kredit. Sebesar 42.6% variabel independen berpengaruh terhadap dependen.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Sauca Ananda Pranidana (2009) dengan judul “ Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank BCA Untuk Menggunakan Klik-BCA”. Penelitian ini menggunakan variabel minat sebagai variabel dependen sedangkan variabel independen terdiri dari variabel kemudahan penggunaan, kenyamanan, kepercayaan dan ketersediaan fitur. Data yang digunakan dalam penelitian

ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari responden. Dalam penelitian ini terdapat 97 responden yang terdiri dari nasabah BCA yang tersebar di Semarang. Alat analisis dalam penelitian ini menggunakan spss kemudian metode analisi menggunakan regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini mengatakan secara persial variabel kemudahan tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan Klik-BCA sedangkan variabel kenyamanan, kepercayaan, dan ketersediaan fitur berpengaruh positif signifikan terhadap minat menggunakan Klik-BCA. Namun secara bersama sama seluruh variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu minat menggunakan Klik-BCA.

Penelitian yang dilakukan oleh Ika Adiyanti (2015) dengan Judul “Pengaruh Pendapatan, Manfaat, Kemudahan Penggunaan, Daya Tarik Promosi, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan Layanan E-Money” (Studi Kasus : Mahasiswa Universitas Brawijaya) dalam penelitian yang dilakukannya variabel Minat digunakan sebagai variabel dependennya sedangkan variabel independennya yaitu, pendapatan, manfaat, kemudahan dan daya tarik promosi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan perangkat lunak atau *software* e-views. Hasil penelitiannya mengatakan bahwa, Pendapatan yang tinggi akan menambah minat pengguna dalam menggunakan produk *e-money*. Manfaat produk baru yang banyak akan meningkatkan minat pengguna dalam bertransaksi menggunakan *e-money*. Kemudian, faktor kemudahan dalam

teknologi baru akan meningkatkan minat seseorang untuk menggunakan. Daya tarik promosi juga turut berpengaruh terhadap minat seseorang, semakin menarik promosi maka akan menambah minat pengguna.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Setyo Ferry Wibowo, Dede Rosmauli dan Usep Suhud (2015) dengan judul "Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Fitur Layanan, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan *E-Money Card*" (Studi Pada Pengguna Jasa Commuterline Di Jakarta). Penelitian ini menggunakan variabel Minat sebagai variabel dependen dengan variabel independen manfaat, kemudahan, fitur layanan dan kepercayaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda dengan alat bantu *spss*. Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa semua variabel independen yaitu manfaat, kemudahan, fitur layanan dan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan produk *e-money*.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Veronika Shinta Prima Alam (2006) dengan judul "Hubungan Antara Gaya Hidup *Achievers* Dengan Minat Menggunakan Kartu Kredit Pada Pegawai Wanita Sekretariat Daerah Propinsi Jawa Tengah". Penelitian ini menggunakan Variabel Minat sebagai Variabel dependen. Alat analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode Analisis Regresi Sederhana. Hasil penelitian menyebutkan, ada hubungan yang positif antara gaya hidup *achievers* dengan minat menggunakan kartu kredit. Semakin

tinggi tingkat kecenderungan gaya hidup *achievers* maka semakin tinggi minat menggunakan kartu kreditnya dan sebaliknya.

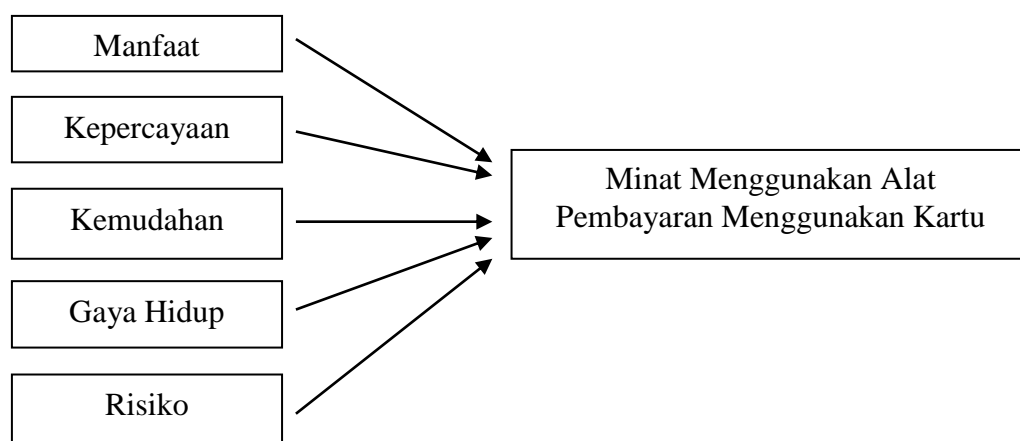
Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Dwimastia Harlan (2012) dengan judul “Pengaruh Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Dan Risiko Persepsian Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan *E-Banking* Pada Umkm Di Kota Yogyakarta” Penelitian ini menggunakan variabel minat sebagai variabel dependen. Alat analisis dalam penelitian ini menggunakan regresi berganda dan regresi sederhana menggunakan E-views. Penelitian ini menggunakan data primer yang didapatkan langsung dari responden, menggunakan alat kuisioner dalam memperoleh data. Dari hasil penelitian menyatakan, terdapat pengaruh positif signifikan variabel Kemudahan, Variabel Kepercayaan, Variabel, Resiko, terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan *E-Banking* Pada UMKM Di Kota Yogyakarta.

C. Kerangka Pemikiran

Penggunaan APMK sebagai kartu elektronik dalam sistem pembayaran memang sangat perlu dikaji . Apalagi melihat kebijakan Bank Indonesia dalam rangka menjalankan GNNT (Gerakan Nasional Non Tunai) yang akhir-akhir ini menjadi pokok pembahsan utama dalam dunia ekonomi. Keberadaan APMK di masyarakat sebenarnya sudah familiar sejak lama. Namun pada penggunaanya masih belum optimal dalam fungsinya sebagai alat transaksi pembayaran non tunai.

Fokus pembahasan pada penelitian ini ialah mengkaji faktor yang mempengaruhi minat penggunaan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu

(APMK) (dengan *proxy* volume transaksi dari kartu kredit, kartu debit serta kartu ATM) sebagai alat transaksi pembayaran non tunai di kalangan masyarakat studi kasus pada pengunjung pusat perbelanjaan dikawasan Malioboro Yogyakarta. Masyarakat yang memiliki kartu elektronik sangat banyak, namun tidak semua menggunakannya sebagaimana fungsi kartu tersebut, maka dari itu penulis ingin meneliti dari fenomena yang terjadi pada pengunjung Pusat Perbelanjaan. Data yang digunakan untuk penelitian ini adalah data yang didapat dari masyarakat secara langsung. Dengan melakukan survei



D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kemudahan dalam Penggunaan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) / kartu pembayaran elektronik berpengaruh positif signifikan terhadap minat masyarakat dalam bertransaksi secara non tunai
2. Kepercayaan pengguna terhadap Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) / kartu pembayaran elektronik berpengaruh positif

signifikan terhadap minat masyarakat dalam bertransaksi secara non tunai

3. Gaya hidup masyarakat berpengaruh positif signifikan terhadap minat masyarakat dalam penggunaan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) / kartu pembayaran elektronik sebagai alat pembayaran transaksi non tunai
4. Persepsi risiko dalam Penggunaan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) / kartu pembayaran elektronik berpengaruh negatif signifikan terhadap transaksi non tunai
5. Persepsi kebermanfaatan dalam Penggunaan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) /kartu pembayaran elektronik berpengaruh positif signifikan terhadap minat masyarakat dalam bertransaksi secara non tunai