

## PENGARUH PERILAKU KONSUMTIF TERHADAP KETERSEDIAAN DANA DARURAT PADA PARA PEKERJA DI SURABAYA

Wardah Zahirah<sup>1</sup>, Afrillia Amandira<sup>2</sup>

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya

Email : [wardah.23146@mhs.unesa.ac.id](mailto:wardah.23146@mhs.unesa.ac.id)<sup>1</sup>, [afrillia.23153@mhs.unesa.ac.id](mailto:afrillia.23153@mhs.unesa.ac.id)<sup>2</sup>

### ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk melihat bagaimana perilaku konsumtif berdampak pada ketersediaan dana darurat pada pekerja di Surabaya. Penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana. Data utama dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner melalui platform Google Forms. Penelitian ini melibatkan 100 responden yang dipilih secara sistematis menggunakan teknik cluster sampling. Hasil uji menunjukkan bahwa perilaku konsumtif memiliki dampak negatif yang signifikan terhadap ketersediaan dana darurat. Temuan ini sejalan dengan teori perilaku konsumen, yang mengatakan bahwa keputusan yang dibuat tentang apa yang mereka beli dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, dan psikologis yang pada akhirnya mempengaruhi pengelolaan keuangan individu. Oleh karena itu, penelitian ini menegaskan pentingnya mengelola pengeluaran konsumtif agar ketersediaan dana darurat dapat tercukupi.

**Kata Kunci:** Perilaku Konsumen, Dana Darurat, Pengelolaan Keuangan.

### ABSTRACT

*The goal of this study is to investigate the effects of consumptive behavior on the availability of emergency funds in workers in Surabaya. Regression analysis is basic in this study. Using the Google Forms platform, online surveys were distributed in order to collect primary data. This study involved 100 respondents who were systematically selected using cluster sampling techniques. According to the test findings, it is evident that consumptive behavior processes a significant negative influence on the availability of emergency funds. These findings are consistent with consumer behavior theory which claims that consumption decisions are impacted by social, cultural, and psychological elements that ultimately affect an individual's financial management. Therefore, this study confirms the importance of managing consumptive spending so that the availability of emergency funds can be fulfilled.*

**Keywords:** Consumer Behavior, Emergency Fund, Financial Management.

### Article History

Received: Desember 2024

Reviewed: Desember 2024

Published: Desember 2024

Plagiarism Checker No 223

DOI : Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

**Copyright : Author**

**Publish by : Musytari**



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## PENDAHULUAN

Pada zaman modern ini, perilaku konsumtif masyarakat semakin meningkat, khususnya pada kota-kota besar seperti Surabaya. Hal tersebut terjadi karena banyaknya produk yang ditawarkan, pengaruh sosial media, serta kemudahan akses. Perilaku konsumtif merupakan kegiatan emosional yang tidak didasari dengan perencanaan dasar kebutuhan, akan tetapi didasari oleh keinginan akan sesuatu yang dianggap menarik perhatian individu (Mowen dalam Aini, 2024). Perilaku konsumtif tidak didasari oleh pertimbangan rasional, dalam perilaku konsumtif semua pilihan dibuat karena keinginan yang kuat untuk memiliki barang-barang yang mewah dan bernilai tinggi hanya untuk kesenangan semata (Wahyudi dalam Aini, 2024).

Survei yang dilakukan oleh Bank Indonesia (2023), menunjukkan bahwa tingkat konsumsi masyarakat Surabaya meningkat 12,3% dari tahun 2022 hingga 2023, dengan pengeluaran paling banyak dilakukan untuk barang-barang non-esensial. Tentunya perilaku konsumtif seperti itu dapat mempengaruhi kemampuan masyarakat dalam menyediakan dana darurat. Hal tersebut tentunya mengkhawatirkan mengingat pentingnya dana darurat terutama setelah adanya pandemi COVID-19.

Dana darurat adalah dana yang disiapkan untuk mengatasi situasi atau peristiwa yang tidak terduga dan bersifat darurat. Dana darurat menjadi elemen penting dalam stabilitas keuangan pribadi. Pada kota Surabaya dengan pendapatan rata-rata Rp 5,3 juta per bulan (Disnaker Surabaya, 2023). Berdasarkan survei yang dilakukan oleh OCBC NISP Financial Fitness Index 2022, bahwa hanya 25% masyarakat di tiga kota besar Indonesia termasuk Surabaya yang memiliki dana darurat. Hal tersebut menunjukkan bahwa mayoritas para pekerja di Surabaya belum mempunyai dana darurat. Padahal standar dana darurat harus tiga hingga enam kali jumlah pengeluaran bulanan. Penelitian yang dilakukan oleh Fauzi dkk(2023) mengungkapkan bahwa perilaku konsumtif berhubungan dengan kurangnya perencanaan keuangan termasuk alokasi dana darurat.

Sampai saat ini, sedikit penelitian yang meneliti mengenai pengaruh perilaku konsumtif terhadap ketersediaan dana darurat pada para pekerja di Surabaya secara spesifik. Oleh sebab itu, studi ini dilaksanakan untuk mencari tahu seberapa besar perilaku konsumtif mempengaruhi ketersediaan dana darurat di kalangan pekerja di Surabaya. Dengan memahami hubungan tersebut, diharapkan dapat memberi kesadaran dan wawasan baru bagi masyarakat terutama para pekerja mengenai pentingnya untuk menyediakan atau menyiapkan dana darurat.

## LANDASAN TEORI

### Teori Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen terdiri atas berbagai proses dan kegiatan yang dilakukan ketika seseorang berinteraksi dengan produk atau jasa. Kotler dan Keller (2016) menyebutkan bahwa "Perilaku Konsumen" mengacu pada cara seseorang, baik individu maupun kelompok saat

mempertimbangkan, memilih, membeli, dan memanfaatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhan mereka.

Konsumen akan mudah melakukan pembelian terhadap barang yang memiliki harga murah dan cenderung mempertimbangkan dengan seksama sebelum membeli barang yang mahal (Mothersbaugh, 2019). Perilaku konsumen didefinisikan menjadi: *"the various facets of the decision of the decision process by which customers come to purchase and consume a product"*. Hal ini bisa diartikan sebagai usaha konsumen dalam memutuskan barang yang mereka beli dan konsumsi. (Ebert & Griffin, 1995)

Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen salah satunya adalah faktor budaya. Budaya dan sub-budaya mempengaruhi standar dan prinsip yang dipegang oleh individu, sehingga mempengaruhi preferensi produk mereka. Selain itu faktor sosial seperti keluarga, teman, dan kelompok referensi dapat mempengaruhi keputusan pembelian melalui norma dan harapan sosial (PUSTAKA Kajian Teori, n.d.) . Faktor lainnya yang memengaruhi perilaku konsumen adalah faktor psikologis. Motivasi, persepsi, pengalaman belajar, kepribadian, dan sikap juga memainkan peran penting dalam membentuk perilaku konsumen. (Teori & Teori, n.d.)

## **Teori Perilaku Keuangan (*Theory Behavior Finance*)**

Teori Perilaku Keuangan adalah bidang studi yang mengintegrasikan teori psikologi kognitif dan perilaku dan kaitannya dengan ekonomi serta keuangan untuk menjelaskan mengapa orang mengambil keputusan keuangan yang tidak sepenuhnya rasional (Putri, n.d.). Teori perilaku keuangan menunjukkan bagaimana bias psikologis dan emosional memengaruhi pengambilan keputusan finansial. Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Amos Tversky, Ribert J. Shiller, dan Daniel Kahneman pada tahun 1970 hingga 1980an, tetapi pada dasarnya sudah ada sejak pertengahan abad ke-19.(Utami, 2023).

Komponen utama dalam teori perilaku keuangan adalah psikologi. Teori ini menekankan bahwa keputusan keuangan tidak hanya didasarkan pada analisis rasional tetapi juga dipengaruhi oleh emosi, bias kognitif, dan persepsi individu terhadap risiko dan imbalan. Selain itu faktor sosial, seperti norma kelompok dan pengaruh teman sebaya, juga berperan dalam membentuk perilaku keuangan individu. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan keuangan sering kali dipengaruhi oleh lingkungan sosial. Komponen lainnya adalah aspek ekonomi yang meliputi pemahaman tentang bagaimana individu mengelola sumber daya mereka, termasuk pendapatan, tabungan, dan investasi.

## **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Keuangan**

1. Literasi Keuangan: Pengetahuan tentang konsep keuangan yang baik sangat penting untuk membuat keputusan yang tepat. Orang yang tahu banyak tentang literasi keuangan cenderung lebih bertanggung jawab dalam mengelola uang mereka.
2. Pendapatan: Tingkat pendapatan seseorang dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk menabung dan berinvestasi. Individu dengan pendapatan lebih tinggi biasanya memiliki lebih banyak pilihan dalam perencanaan keuangan.

3. Pengalaman Keuangan: Pengalaman masa lalu dalam mengelola uang dapat membentuk cara seseorang membuat keputusan di masa depan.

Pada penelitian ini, teori tersebut berperan dalam menjelaskan bagaimana perilaku konsumtif memengaruhi kemampuan individu untuk menyisihkan dana darurat, terutama dalam situasi di mana pola konsumsi yang berlebihan menghambat alokasi pendapatan untuk kebutuhan finansial jangka panjang

## Penelitian Terdahulu

Pada studi yang dilakukan oleh Sandi dan Hidayaty (2021) dengan judul "*Emergency Fund Berdasarkan Financial Planning dan Consumption Habits Di Masa New Normal,*" menekankan tentang pentingnya dana darurat, perencanaan keuangan, dan perilaku konsumsi dalam mengatasi tantangan finansial yang muncul selama pandemi COVID-19. Studi ini mengungkapkan bahwa sebagian besar responden telah mempersiapkan dana darurat dalam bentuk yang likuid, meskipun terdapat variasi jumlah yang tergantung pada tingkat pendapatan masing-masing. Selain itu, penelitian ini menemukan bahwa perilaku konsumsi, seperti pembelian kebutuhan pokok dalam jumlah besar untuk efisiensi waktu dan biaya, dapat memberikan dampak positif terhadap stabilitas keuangan. Namun, perilaku konsumtif yang berlebihan terhadap barang-barang non-pokok berisiko mengurangi ketahanan finansial. Temuan ini menekankan betapa pentingnya literasi keuangan, kebiasaan konsumsi yang bijak, dan pengelolaan dana darurat yang optimal dalam menjaga stabilitas ekonomi individu dan keluarga.

Pada studi yang dilakukan oleh Indarto dan Dananti (2021) yang memiliki judul "*Pengaruh Perilaku Konsumtif, Jenis Kelamin, dan Pendapatan Terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi Karyawan Divisi Garment PT Dan Liris Sukoharjo,*" memperlihatkan jika pendapatan memiliki pengaruh yang konsisten terhadap pengelolaan keuangan pribadi. Di sisi lain, baik perilaku konsumtif maupun jenis kelamin tidak menunjukkan pengaruh signifikan jika ditinjau secara terpisah. Meskipun demikian, ketika ketiga variabel tersebut dianalisis secara simultan, mereka terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengelolaan keuangan. Penelitian ini menyoroti pentingnya pengendalian perilaku konsumtif, yang dapat memengaruhi stabilitas keuangan, meskipun pendapatan tetap menjadi faktor utama dalam mengelola keuangan pribadi.

Pada studi yang dilakukan oleh Jamaluddin Kemal Fauzi dkk. (2023) yang berjudul "*Pengaruh Gaya Hidup Konsumtif, Edukasi Keuangan, dan Motivasi Pengelolaan Keuangan terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa,*" ditemukan gaya hidup konsumtif, edukasi keuangan, dan motivasi dalam pengelolaan keuangan memberikan dampak positif pada perilaku keuangan mahasiswa. Studi ini mengambil pendekatan kuantitatif serta menggunakan analisis regresi linear berganda yang melibatkan 80 mahasiswa akuntansi dari Universitas Islam Majapahit. Hasil penelitian ini menekankan betapa pentingnya edukasi dan motivasi dalam pengelolaan keuangan, membantu mahasiswa dalam mengelola konsumsi mereka dengan lebih bijak.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Yosefa Renan Panu (2024) yang berjudul “Pengaruh Gaya Hidup Hedonisme, Perilaku Konsumtif, dan Pentingnya Literasi Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi Mahasiswa Asrama Asmadewa Yogyakarta,” ditemukan bahwa perilaku hedonisme serta perilaku konsumtif ternyata memiliki dampak positif yang signifikan dengan pengelolaan keuangan pribadi mahasiswa. Studi ini melibatkan 100 mahasiswa sebagai sampel, di mana 53 di antaranya dipilih dengan metode Non-Probability Sampling. Hasil penelitian membuktikan bahwa meskipun gaya hidup hedonisme dan perilaku konsumtif memberikan kontribusi positif, literasi keuangan tidak mempengaruhi secara signifikan pengelolaan keuangan pribadi mahasiswa.

## Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan suatu model yang memberikan penjelasan tentang relasi antara teori dan berbagai elemen yang dianggap penting (Sugiyono dalam Prasojito et al, 2024). Oleh sebab itu disusun kerangka berpikir pada studi ini sebagai berikut.



Penelitian ini menyelidiki pengaruh perilaku konsumtif terhadap ketersediaan dana darurat pada kalangan pekerja di Surabaya. Berdasarkan kerangka berpikir yang telah disampaikan sebelumnya, hipotesis yang ditetapkan dalam studi ini adalah sebagai berikut:

H: Perilaku konsumtif berpengaruh positif pada ketersediaan dana darurat pada kalangan pekerja di Surabaya.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Menurut Sugiono (2021), metode kuantitatif adalah sebuah pendekatan penelitian yang didasari oleh paham positivisme. Pendekatan ini digunakan untuk menyelidiki sampel (populasi) tertentu, dengan mengumpulkan data menggunakan alat penelitian. Analisis informasi dilakukan dengan pendekatan kuantitatif atau statistik yang bertujuan untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

### Data dan Sumber Data

Studi ini mengandalkan data utama yang diperoleh dengan menggunakan kuesioner yang disebarluaskan melalui Google Form. Responden dipilih dengan menggunakan *cluster sampling*. Teknik pengambilan sampel wilayah diterapkan untuk memilih sampel ketika objek

yang diteliti atau sumber data sangat besar, seperti populasi dari suatu negara, provinsi, atau kabupaten.(Sugiyono, 2021).

## Metode Analisis Data

Metode yang diterapkan dalam studi ini adalah regresi sederhana yang bertujuan untuk memahami dampak variabel bebas terhadap variabel terikat. Berikut bentuk persamaanya:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Ketersediaan dana darurat

X = Perilaku konsumtif

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

## Uji Validitas dan Realibilitas

Uji validitas dilakukan untuk menilai keakuratan setiap pertanyaan dalam kuisioner dan dilakukan melalui aplikasi SPSS. Jika nilai signifikansi < 0,05 maka pertanyaan-pertanyaan tersebut valid. Tetapi, jika nilai signifikansi > 0,05 maka pertanyaan tersebut tidak valid.

Pengujian reliabilitas adalah suatu cara untuk menilai sejauh mana hasil dari alat pengukur dalam penelitian dapat diandalkan atau stabil ketika diterapkan kepada subjek yang sama, meskipun pada waktu yang bervariasi (Aini & Rahayuningsih, 2024). Pada uji realibilitas jika tingkat cronbach's alpha > 0,70 maka dinyatakan reliabel. Tetapi, jika tingkat cronbach's alpha < 0,70 maka dinyatakan tidak reliabel.

## Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik sangat penting dalam analisis regresi linear berganda untuk memastikan validitas dan keandalan hasil. Uji ini membantu memastikan bahwa model regresi memenuhi prasyarat yang diperlukan, sehingga estimasi koefisien menjadi tidak bias dan hasil dari analisis bisa dipahami dengan tepat (Prasojo et al, 2024). Berikut yang merupakan uji asumsi klasik:

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menghindari kesalahan dalam penyebaran daya yang tidak seratus persen normal (Aini & Rahayuningsih, 2024). Jika nilai asymp sig lebih besar dari 0,05, berarti data berdistribusi normal. Sebaliknya, apabila nilai asymp sig kurang dari 0,05, maka data tidak berdistribusi normal.

### b. Uji Linearitas

Pengujian linearitas bertujuan untuk memahami seberapa lurus hubungan yang ada antara variabel independen dan variabel dependen (Ali Muhson, 2016). Jika nilai signifikansi > 0,05 maka data tidak linear, tetapi apabila nilai signifikansi < 0,05 maka data linear.

### c. Uji Korelasi

Uji korelasi adalah pengujian untuk menilai dengan koefisien korelasi agar bisa diketahui apakah ada interaksi antara variabel. Pada penelitian ini menggunakan uji

korelasi *pearson*. Apabila tingkat signifikansi  $< 0,05$  dapat disimpulkan terdapat korelasi antar variabel. Namun apabila tingkat signifikansi  $> 0,05$  dapat disimpulkan tidak terdapat korelasi antar variabel.

d. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas digunakan untuk menilai apakah terdapat ketidaksamaan pada varian variabel. Apabila tingkat signifikansi  $> 0,05$  maka dapat dikatakan tidak terjadi heterokedastisitas pada data.

## Uji Statistik

Uji statistik sangat penting untuk penelitian karena memungkinkan peneliti membuat kesimpulan yang valid dan dapat diandalkan berdasarkan data yang mereka kumpulkan (Prasojo et al, 2024). Berikut uji statistic yang digunakan:

a. Uji Parsial (Uji T)

Uji parsial, yang juga dikenal sebagai uji T, merupakan suatu pengujian yang digunakan dalam analisis regresi. Tujuannya adalah untuk menganalisis apakah variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Uji parsial juga digunakan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang berarti antara rata-rata dari dua kelompok (Prasojo et al, 2024). Jika t-hitung lebih kecil daripada t-tabel maka terdapat pengaruh yang signifikan. Sebaliknya, jika t-hitung lebih besar daripada t-tabel maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan.

b. Uji KoefisienDeterminasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi berfungsi untuk menilai seberapa efektif model regresi dalam menjelaskan perubahan yang terjadi pada variabel tergantung (Prasojo et al, 2024). Uji koefisien determinasi bertujuan untuk menghitung besarnya pengaruh variabel bebas pada variabel terikat(Aini & Rahayuningsih, 2024).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Regresi Linear Sederhana

Gambar 1. Hasil Regresi Liner Sederhana

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	26.173	1.546		16.929	.000
	Perilaku Konsumtif	-.659	.082	-.629	-8.010	.000

a. Dependent Variable: Ketersediaan Dana Darurat

Sumber: Hasil Olahan SPSS, 2024.

Berdasarkan gambar diatas, dihasilkan rumus regresi linear sederhana sebagai berikut:

$$Y = 26,173 - 0.659X$$

Nilai dari konstanta yang berjumlah 26,173 menunjukkan bahwa ketika variabel X bernilai 0, maka rata-rata dari variabel Y adalah 26,173. Koefisien regresi sebesar -0,659 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit pada variabel X menyebabkan nilai Y menurun sebesar 0,659. Tanda negatif menyatakan bahwa terdapat relasi negatif antara variabel independen dengan variabel dependen, dimana ketika variabel independen terjadi peningkatan maka variabel dependen akan cenderung turun.

## Uji Validitas dan Realibilitas

Dalam pengujian validitas, diketahui bahwa semua taraf signifikansinya berada di bawah 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan dalam survei adalah valid. Dalam pengujian reliabilitas, ditemukan tingkat alpha cronbach untuk variabel X adalah 0,931, sedangkan untuk variabel Y adalah 0,957. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa nilai alpha cronbach lebih dari 0,70, sehingga dapat dikatakan reliabel.

## Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

**Gambar 2. Hasil Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.25767901
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.076
	Negative	-.068
Test Statistic		.076
Asymp. Sig. (2-tailed)		.161 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Hasil Olahan SPSS, 2024.

Berdasarkan gambar 1, diketahui bahwa asymp sig 0,161. Oleh karena itu disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

### b. Uji Linearitas

**Gambar 3. Hasil Uji Linearitas**

ANOVA Table			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Ketersediaan Dana Darurat * Perilaku Konsumtif	Between Groups	(Combined)	800.434	18	44.469	3.840	.000
		Linearity	687.875	1	687.875	59.396	.000
		Deviation from Linearity	112.559	17	6.621	.572	.903
	Within Groups		938.076	81	11.581		
	Total		1738.510	99			

Sumber: Hasil Olahan SPSS, 2024.

Dari hasil uji linearitas diatas, dapat diketahui bahwa tingkat signifikansi sebesar 0,000. Oleh sebab itu, bisa disimpulkan bahwa terdapat keterkaitan linier antara variabel bebas dan variabel terikat.

### c. Uji Korelasi

**Gambar 4. Hasil Uji Korelasi Pearson**

**Correlations**

		Perilaku Konsumtif	Ketersediaan Dana Darurat
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	1	-.629**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	100	100
Ketersediaan Dana Darurat	Pearson Correlation	-.629**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	100

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

Sumber: Hasil Olahan SPSS, 2024.

#### d. Uji Heterokedastisitas

**Gambar 5. Hasil Uji Heterokedastisitas**

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.201	.869		3.683	.000
	Perilaku Konsumtif	-.028	.046	-.062	-.616	.539

a. Dependent Variable: ABS\_RES

Sumber: Hasil Olahan SPSS, 2024.

Berdasarkan pengujian heterokedastisitas, diketahui bahwa nilai signifikannya adalah 0,539, yang lebih tinggi dari 0,05. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa pada data tersebut tidak terdapat heterokedastisitas.

### Uji Statistik

#### a. Uji Parsial (Uji T)

Berikut hasil uji T:

- Nilai t-hitung = 16,929
- Jumlah sampel (n) = 100
- Derajat kebebasan (df) =  $n - 2 = 100 - 2 = 98$
- Signifikansi = 0,05

Setelah menemukan nilai pada tabel dengan derajat kebebasan 98 dan tingkat signifikansi 0,05, diperoleh bahwa nilai t-tabel adalah 1,984. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t-hitung kurang dari t-tabel, dan dapat disimpulkan bahwa variabel X memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y.

#### b. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Gambar 6. Hasil Uji Koefisien Determinasi**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.629 <sup>a</sup>	.396	.390	3.274

a. Predictors: (Constant), Perilaku Konsumtif

Sumber: Hasil Olahan SPSS, 2024.

Berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi, diperoleh nilai adjusted R square yang mencapai 0,390. Hal ini mengindikasikan bahwa variabel X mempengaruhi variabel Y sebesar 39,6%.

## KESIMPULAN

Perilaku konsumtif menunjukkan pengaruh besar terhadap ketersediaan dana darurat di kalangan pekerja di Surabaya. Temuan ini memperkuat teori perilaku konsumen, yang mengatakan bahwa keputusan yang diambil dalam konsumsi dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis, sosial, dan budaya. Hal ini dapat memberikan dampak negatif pada bagaimana seseorang mengalokasikan pendapatannya untuk kebutuhan finansial jangka panjang. Selain itu, temuan ini mendukung teori perilaku keuangan, yang menegaskan bahwa pengelolaan keuangan individu tidak hanya bergantung pada analisis yang rasional, tapi juga terpengaruh oleh faktor emosional dan sosial. Dengan pengaruh mencapai 39,6%, perilaku konsumtif menjadi salah satu faktor krusial yang harus diperhatikan dalam manajemen keuangan pribadi, terutama menyangkut penyediaan dana darurat. Maka dari itu menyadari betapa pentingnya dana darurat adalah langkah strategis untuk mengurangi dampak negatif dari perilaku konsumtif ini.

Kedepannya diharapkan penelitian dapat memperluas cakupan populasi ke kota-kota lain di luar Surabaya atau melibatkan sampel yang lebih beragam, seperti pekerja lepas atau pekerja di sektor informal untuk menggali pola perilaku konsumtif dalam konteks pekerjaan yang lebih bervariasi. Penelitian setelah ini juga dapat melihat secara lebih mendalam faktor-faktor psikologis dan sosial yang memengaruhi perilaku konsumtif serta motivasi individu dalam pengelolaan keuangan. Selain itu, studi ini membuka peluang untuk mengevaluasi variabel lain yang memengaruhi perilaku konsumtif dan pengelolaan keuangan. Harapannya, penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi akademis, tetapi juga memberikan manfaat praktis bagi pekerja dalam meningkatkan ketahanan finansial mereka.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aini, Putri Nur., Rahayuningsih, Sri. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Pendapatan, dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pekerja Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 2(2), 1-9.
- Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (1995). *Business essentials*. Prentice Hall
- Fauzi, Jamaluddin K., et al. (2023) . Pengaruh Gaya Hidup Konsumtif, Edukasi Keuangan, dan Motivasi Pengelolaan Keuangan terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa. *Jurnal Kendali Akuntansi*, 1(4), 73-88.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.

- Mothersbaugh, D. L., & Hawkins, D. I. (2019). *Consumer behavior: Building marketing strategy* (14th ed.). McGraw-Hill Education.
- Muhson, Ali. (2016). *Pedoman Praktikum Analisis Statistik*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Prasojo, Ajeng F.P, et al. (2024). Pengaruh Kurs, Inflansi, dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Penanaman Modal Asing (PMA) Di Provinsi Gorontalo Tahun 2010-2023. *Musytari: Neraca Manajemen, Ekonomi*, 10(11), 21-30.
- Putri, A. (n.d.). Teori perilaku keuangan: Pendekatan psikologi dan ekonomi. *PUSTAKA Kajian Teori*.
- PUSTAKA Kajian Teori. (n.d.). Pengaruh budaya dan faktor sosial terhadap perilaku konsumen.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif*. ALFABETA Bandung.
- Teori & Teori. (n.d.). Faktor psikologis dalam perilaku konsumen.
- Tim Ekonomi Mikro. (n.d.). Teori perilaku konsumen dalam ekonomi mikro.
- Utami, P. N. (2022). *Perilaku Menabung Dana Darurat Pada Generasi Y Dan Z Dalam Menghadapi Situasi Pasca Pandemi Covid-19 Di Provinsi Bali* (Doctoral dissertation, Universitas Pendidikan Ganesha).
- Utami, F. (2023). Sejarah dan perkembangan behavioral finance. Wardhana, A. (n.d.). *TEORI PERILAKU KONSUMEN*. <https://www.researchgate.net/publication/359341317>