



**INTENSI PENGGUNAAN KARTU KREDIT DITINJAU  
DARI TIPE KEPERIBADIAN EKSTROVERT DAN  
INTROVERT PADA PEMILIK KARTU KREDIT  
DI DKI JAKARTA**

**SKRIPSI**

disajikan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

oleh  
Rara Fitriana Nur Utami  
1511415005

**JURUSAN PSIKOLOGI  
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG  
2020**



**INTENSI PENGGUNAAN KARTU KREDIT DITINJAU  
DARI TIPE KEPERIBADIAN EKSTROVERT DAN  
INTROVERT PADA PEMILIK KARTU KREDIT  
DI DKI JAKARTA**

**SKRIPSI**

disajikan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

oleh  
Rara Fitriana Nur Utami  
1511415005

**JURUSAN PSIKOLOGI  
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG  
2020**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa yang tertulis dalam skripsi dengan judul “Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta” ini benar-benar hasil karya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, 29 April 2020

Yang menyatakan



Rara Fitriana Nur Utami

151415005

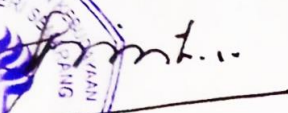
## PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta” telah dipertahankan di hadapan Panitia Penguji Skripsi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang pada hari Rabu, 8 Juli 2020.

Panitia:

Ketua



  
Dra. Sinta Saraswati, M. Pd., Kons.

NIP. 196006051999032001

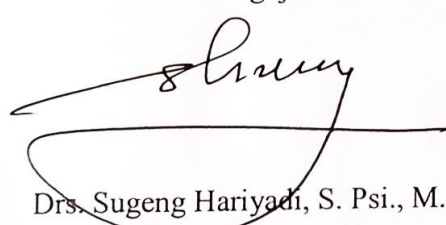
Sekretaris



Abdul Azis, S. Psi., M. Psi.

NIP. 198204232014041001

Penguji I



Drs. Sugeng Hariyadi, S. Psi., M. S.

NIP. 195701251985031001

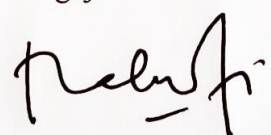
Penguji II



Luthfi Fathan Dahriyanto, S. Psi., M. A.

NIP. 197912032005011002

Penguji III/Pembimbing



Rahmawati Prihastuty, S. Psi., M. Si.

NIP. 19705022008012018

## **MOTO DAN PERSEMBAHAN**

### **Moto:**

*Bloom where you are planted* (Mary Engelbreith)

*I'm clothed in strength and dignity and I laugh without fear of the future*

*(Proverbs 31:25)*

*It might take a year, it might take a day, but what's meant to be will always find its way* (Unkwon)

### **Persembahan:**

Skripsi ini penulis persembahkan kepada alm. Eyang, atas doa, pengorbanan, kasih sayang, serta ketulusan dalam membesarkan, merawat, dan mendukung pendidikan penulis semasa hidupnya.

Keluarga dan teman-teman tersayang yang tidak lelah memberi dukungan untuk penulis.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, pertolongan dan kasih-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta”.

Keberhasilan penulis dalam menyelesaikan proses penyusunan skripsi tidak terlepas dari pertolongan berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih setulus hati kepada:

1. Bapak Dr. Edy Purwanto, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang.
2. Ibu Rahmawati Prihastuty, S.Psi., M.Si., selaku Ketua Jurusan Psikologi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang, dan dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, dan saran pada penulis sejak awal penulisan proposal hingga selesainya penyusunan skripsi
3. Bapak Drs. Sugeng Hariyadi, S.Psi., M. S., selaku dosen wali dan dosen penguji I yang telah memberikan perhatian dan motivasi selama masa perkuliahan, serta memberikan masukan dalam rangka penyempurnaan skripsi.
4. Bapak Luthfi Fathan Dahriyanto, S. Psi., M. A., selaku dosen penguji II yang telah memberikan masukan serta kritikan dalam rangka penyempurnaan skripsi.
5. Seluruh Bapak Ibu Dosen, dan Staf di Jurusan Psikologi yang telah berkenan berbagi pengetahuan dan pengalaman kepada penulis.
6. Papa, Mama, Cece, Koko, Mbak Frida yang telah memberikan kasih sayang, doa, perhatian, dan dukungan kepada penulis.

7. Teman-teman Cicil.co.id (Kak Ibda, Kak Ufi, Kak Fahmi, Pak Edward, dan teman-teman *student ambassador* Cicil) yang telah memberikan semangat dan ruang bagi penulis untuk mengembangkan diri.
8. Teman-teman Iota Peduli (Mas Hagai, Mbak Destri, Mas Yoyo, Mbak Rani, dan anak-anak didik Iota Peduli) yang telah menjadi keluarga di tempat perantauan.
9. Teman-teman terdekat penulis yang menjadi tempat berbagi keluh kesah maupun keceriaan (Rina, Anis S, Arini, Natalia, Kiki, Nisa, Abidin, Alfina, Evi, Maya, Mbak Deli) terima kasih untuk pengalaman, pertolongan, kebersamaan, kasih sayang, motivasi, dan doa yang telah diberikan.
10. Teman-teman Psikologi UNNES angkatan 2015 terkhusus rombel 1, terimakasih telah menemani perjuangan penulis selama proses perkuliahan.
11. Teman-teman anggota FORPIO, Symphoni, Psycoustic, UKK UNNES terimakasih telah mendidik penulis dalam berorganisasi dan berkarya.
12. Kepada pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, baik secara langsung maupun tidak langsung yang telah membantu penulis.

Akhirnya, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi perkembangan ilmu, khususnya psikologi.

Semarang, 29 April 2020

Penulis

## ABSTRAK

Utami, Rara Fitriana Nur. 2020. *Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta*. Skripsi. Jurusan Psikologi. Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Semarang. Pembimbing Rahmawati Prihastuty, S.Psi., M.Si.

**Kata Kunci:** Intensi, Penggunaan Kartu Kredit, Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert

Di tengah tren kemudahan dalam berutang, penggunaan kartu kredit tercatat tidak mengalami kenaikan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Perilaku penggunaan kartu kredit dapat diprediksi dengan adanya intensi. Kepribadian merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi intensi seseorang untuk menggunakan atau tidak menggunakan kartu kredit yang dimiliki. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mengetahui gambaran intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian ekstrovert dan introvert, 2) menguji perbedaan intensi penggunaan kartu kredit antara pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif komparatif. Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik kartu kredit di DKI Jakarta. Jumlah sampel penelitian sebanyak 456 subjek, dengan menggunakan teknik sampling insidental. Terbagi dalam dua kelompok subjek yaitu 186 subjek kelompok ekstrovert dan 270 kelompok introvert. Data penelitian intensi penggunaan kartu kredit diambil menggunakan skala intensi penggunaan kartu kredit yang terdiri dari 48 aitem valid, dengan nilai validitas bergerak dari 0,000 – 0,0043, serta koefisien reliabilitas 0,792. Hasil uji validitas pada penelitian ini menggunakan teknik korelasi *product moment*. Data tipe kepribadian diambil menggunakan skala kepribadian EPI (Eysenck Personality Inventory) yang terdiri dari 23 aitem pada bagian ekstrovert-introvert, dan skala adopsi EPI yang disusun berdasarkan tujuh komponen kepribadian Eysenck berjumlah 31 aitem.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *Wilcoxon Mann-Whitney U Test*. Hasil uji hipotesis penelitian menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,023 ( $p < 0,05$ ). Sehingga hipotesis yang berbunyi “Terdapat Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta” diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian ekstrovert memiliki intensi penggunaan kartu kredit yang lebih tinggi daripada pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian introvert. Secara umum, intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta berada pada kategori sedang.



## ABSTRACT

Utami, Rara Fitriana Nur. 2020. *Intention of Credit Card Usage Reviewed from Extrovert and Introvert Personality Types on Credit Card Owners in DKI Jakarta*. Essay. Psychology Department. Faculty of Education, Universitas Negeri Semarang. Advisor Rahmawati Prihastuty, S.Psi., M.Si.

**Keywords:** Intention, Credit Card Usage, Extrovert and Introvert Personality Types

In the midst the trend of ease in debt, credit card usage didn't experienced a significant increase in recent years. Credit card usage behavior can be predicted with intention. Personality is one of the factors that influence one's intention to use or not use a credit card that is owned. This research aims to: 1) know the intention of the credit card usage at extrovert and introvert credit card users. 2) examine the differences in intention of the credit card usage between credit card users with extrovert and introvert personality types.

This research is a quantitative comparative research. The population in this study is credit card users in DKI Jakarta. The research sample was 456 credit card users with the sampling technique used was incidental sampling. Divided into two groups of subjects namely 186 extroverted subjects and 270 introverted subjects. Research data on the intention to use credit cards are taken using the intention scale of credit card use consisting of 48 valid items, with a moving validity value of 0,000 - 0.0043, and a reliability coefficient of 0.792. The results of the validity test in this study used the product moment correlation technique. Personality type data were taken using the EPI (Eysenck Personality Inventory) personal scale consisting of 23 items on the extrovert-introvert, and the adoption scale of the EPI was arranged based on seven components of Eysenck's personality totaling 31 items.

The data analysis technique used in this study was the Wilcoxon Mann-Whitney U Test. The results of the research hypothesis test showed a significance value of 0.023 ( $p < 0.05$ ). So that hypothesis reads "There are Differences in the Intention of Credit Card Usage in terms of Extrovert and Introvert Personality Types in Credit Card Users in DKI Jakarta" accepted. The results of this study indicate that credit card users with extrovert personality types have higher intention to use credit cards than credit card users with introvert personality types. In general, the intention to use credit cards for credit card users in DKI Jakarta is in the medium category.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO DAN PEMBAHASAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
<b>BAB</b>	
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	16
1.3. Tujuan Penelitian .....	16
1.4. Manfaat Penelitian .....	16
1.5. Manfaat Teoritis.....	16
1.6. Manfaat Praktis .....	17
2. LANDASAN TEORI.....	18
2.1. Intensi Penggunaan Kartu Kredit.....	18
2.1.1. Pengertian Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	18

2.1.1.1. <i>Intensi</i> .....	18
2.1.1.2. <i>Penggunaan Kartu Kredit</i> .....	21
2.1.1.3. <i>Prinsip-prinsip Kredit</i> .....	22
2.1.1.4. <i>Manfaat Penggunaan Kartu Kredit</i> .....	24
2.1.1.5. <i>Sistem Pembayaran Kartu Kredit</i> .....	25
2.1.1.6. <i>Pengertian Intensi Penggunaan Kartu Kredit</i> .....	26
2.1.2. <i>Aspek-aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit</i> .....	26
2.1.3. <i>Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan Kartu Kredit</i> .....	27
2.2. <i>Kepribadian Ekstrovert dan Introvert</i> .....	31
2.2.1. <i>Pengertian Kepribadian</i> .....	31
2.2.2. <i>Penggolongan Tipe Kepribadian</i> .....	32
2.2.2.1 <i>Tipe Kepribadian Ekstrovert</i> .....	34
2.2.2.2 <i>Tipe Kepribadian Introvert</i> .....	35
2.2.3. <i>Komponen-komponen Tipe Kepribadian Esktrovert dan Introvert</i> .....	36
2.2.4. <i>Pengukuran Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert</i> .....	38
2.2.5. <i>Faktor-faktor Pembentuk Kepribadian</i> .....	40
2.3. <i>Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Esktrovert dan Introvert</i> .....	41
2.4. <i>Hipotesis</i> .....	45
3. <i>METODE PENELITIAN</i> .....	46
3.1. <i>Jenis dan Desain Penelitian</i> .....	46
3.1.1. <i>Jenis Penelitian</i> .....	46
3.1.2. <i>Desain Penelitian</i> .....	46
3.2. <i>Variabel Penelitian</i> .....	47

3.2.1. Variabel <i>Dependent</i> (variabel terikat) .....	47
3.2.2. Variabel <i>Independent</i> (variabel bebas) .....	47
3.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	48
3.3.1. Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	48
3.3.2. Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert .....	48
3.3.3. Hubungan Antar Variabel.....	49
3.4. Populasi dan Sampel .....	50
3.4.1. Populasi .....	50
3.4.2. Sampel .....	50
3.5. Metode dan Alat Pengumpulan Data .....	51
3.5.1. Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	52
3.5.2. Skala Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert .....	54
3.6. Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur .....	57
3.6.1. Validitas .....	57
3.6.1.1. Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit.....	57
3.6.1.2. Skala Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert .....	59
3.6.2. Reliabilitas.....	62
3.6.2.1. Hasil Uji Reliabilitas Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	62
3.6.2.2. Hasil Uji Reliabilitas Skala Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert .....	63
3.7. Metode Analisis Data.....	63
4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	64
4.1. Persiapan Penelitian .....	64
4.1.1. Orientasi Kancah Penelitian .....	64

4.1.2. Penentuan Subjek Penelitian .....	65
4.1.3. Penyusunan Instrumen .....	66
4.2. Pelaksanaan Penelitian .....	68
4.2.1. Pengumpulan Data Penelitian .....	68
4.2.2. Pemberian Skor .....	69
4.3. Pelaksanaan Penelitian .....	71
4.3.1. Gambaran Subjek Penelitian .....	71
4.3.1.1 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tipe Kepribadian .....	71
4.3.1.2 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin .....	72
4.3.1.3 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenjang Usia .....	73
4.3.1.4 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	73
4.3.1.5 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Pekerjaan .....	74
4.3.1.6 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan $\bar{x}$ Penghasilan Perbulan .....	74
4.3.1.7 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan $\bar{x}$ Pengeluaran Perbulan .....	75
4.3.1.8 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jumlah Kartu Kredit yang Dimiliki .....	75
4.3.1.9 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Lama Penggunaan Kartu Kredit .....	76
4.3.1.10 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tujuan Penggunaan Kartu Kredit .....	77
4.4. Analisis Inferensial .....	77
4.4.1. Hasil Uji Hipotesis .....	77
4.5. Analisis Deskriptif .....	79
4.5.1 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta .....	80

4.5.1.1. <i>Gambaran Umum Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta</i> .....	80
4.5.1.2. <i>Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert di DKI Jakarta</i> .....	82
4.5.1.3. <i>Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Introvert di DKI Jakarta</i> .....	83
4.5.2. <i>Gambaran Tiap Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Pemilik Kartu Kredit Esktrovert dan Introvert di DKI Jakarta</i> .....	84
4.5.2.1. <i>Aspek Tindakan (Action)</i> .....	84
4.5.2.2. <i>Aspek Sasaran (Target)</i> .....	87
4.5.2.3. <i>Aspek Situasi (Context)</i> .....	91
4.5.2.4. <i>Aspek Waktu (Time)</i> .....	94
4.5.3. <i>Ringkasan Analisis Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Pemilik Kartu Kredit Esktrovert dan Introvert</i> .....	97
4.6. <i>Pembahasan</i> .....	99
4.6.1. <i>Pembahasan Analisis Statistik Inferensial Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert</i> .....	99
4.6.2. <i>Pembahasan Analisis Statistik Deskriptif Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert</i> .....	103
4.7. <i>Keterbatasan Penelitian</i> .....	109
5. <i>PENUTUP</i> .....	111
5.1. <i>Simpulan</i> .....	111
5.2. <i>Saran</i> .....	111
DAFTAR PUSTAKA .....	113
LAMPIRAN .....	117

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Hasil Studi Pendahuluan Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	10
Tabel 3.1 Alternatif Pilihan Jawaban dan Skoring.....	52
Tabel 3.2 <i>Blue Print</i> Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	53
Tabel 3.3 <i>Blue Print</i> Skala Tipe Kepribadian 2 .....	56
Tabel 3.4 Sebaran Hasil Aitem Valid Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit.....	58
Tabel 3.5 Sebaran Aitem Baru Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	59
Tabel 3.6 Rincian Aitem Skala Tipe Kepribadian 2 .....	61
Tabel 3.7 Tingkat Keandalan <i>Cronbach's Alpha</i> .....	62
Tabel 3.8 <i>Reliability Statistic</i> Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	63
Tabel 4.1 Kategorisasi Tipe Kepribadian .....	72
Tabel 4.2 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin .....	72
Tabel 4.3 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenjang Usia .....	73
Tabel 4.4 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	73
Tabel 4.5 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Pekerjaan .....	74
Tabel 4.6 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan $\bar{x}$ Penghasilan Perbulan .....	75
Tabel 4.7 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan $\bar{x}$ Pengeluaran Perbulan .....	75
Tabel 4.8 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jumlah Kartu Kredit .....	76
Tabel 4.9 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Lama Penggunaan .....	76
Tabel 4.10 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tujuan Penggunaan .....	77
Tabel 4.11 Hasil Uji Hipotesis .....	78

Tabel 4.12 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta .....	79
Tabel 4.13 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta .....	80
Tabel 4.14 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert di DKI Jakarta .....	81
Tabel 4.15 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Introvert di DKI Jakarta .....	82
Tabel 4.16 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Tindakan .....	83
Tabel 4.17 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Tindakan .....	85
Tabel 4.18 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Sasaran .....	86
Tabel 4.19 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Sasaran .....	88
Tabel 4.20 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Situasi .....	89
Tabel 4.21 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Situasi .....	91
Tabel 4.22 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Waktu...	92
Tabel 4.23 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Waktu .....	94
Tabel 4.24 Ringkasan Deskriptif Gambaran Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit DKI Jakarta .....	95
Tabel 4.25 Perbandingan Mean Empiris Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	97
Tabel 4.26 Perbandingan Mean Empiris Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	97



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram <i>Theory of Planned Behavior</i> (TPB).....	29
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir .....	45
Gambar 3.1 Hubungan Antar Variabel.....	49
Gambar 4.1 Diagram Kategorisasi Tipe Kepribadian .....	72
Gambar 4.2 Gambaran Umum Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta .....	82
Gambar 4.3 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert di DKI Jakarta .....	83
Gambar 4.4 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Introvert .....	84
Gambar 4.5 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Tindakan Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta .....	87
Gambar 4.6 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Sasaran Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta .....	90
Gambar 4.7 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Situasi Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta .....	93
Gambar 4.8 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Waktu Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta .....	96
Gambar 4.9 Diagram Perbandingan Mean Empiris Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit .....	98

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Skala Penelitian .....	121
Lampiran 2 Tabulasi Data Skor Penelitian .....	132
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas .....	156
Lampiran 4 Hasil Uji Hipotesis Penelitian .....	162
Lampiran 5 Hasil Uji Deskriptif .....	164
Lampiran 6 Surat Keterangan Jurnal .....	168

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Modernitas adalah salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan gaya hidup masyarakat seiring dengan adanya perubahan zaman. Modernitas dapat menjadi sebuah acuan yang mengarah pada kemajuan di setiap sektor kehidupan, seperti teknologi, infrastruktur, perindustrian, gaya hidup sehari-hari, hingga pada pola pikir dan tingkah laku manusia. Gaya hidup yang modern cenderung menyajikan hal-hal yang praktis, ringkas, dan aktual. Hal ini seringkali diidentikkan dengan kondisi yang ada di kota-kota besar dan masyarakat urban.

Gaya hidup modern turut mendorong kemunculan kebutuhan individu yang semakin beragam. Seseorang dapat mengalami ketidakpuasan apabila hanya memenuhi kebutuhan pokok saja, sehingga timbul dorongan untuk memenuhi kebutuhan lainnya di luar kebutuhan pokok. Soejadmiko (2008:7) menuturkan bahwa pada tingkat masyarakat makmur, kebutuhan konsumsi telah melampaui tahap bertahan hidup dan bergerak, terutama pada tingkat aktualisasi diri dan kebutuhan sosial. Karena pada dasarnya manusia merupakan individu yang memiliki kepuasan tidak terbatas dengan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan dalam diri mereka.

Salah satu cara yang dilakukan individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya adalah dengan berbelanja. Menurut Astuti (2013) aktivitas belanja menjadi irasional apabila barang yang dibeli bukan berdasarkan kebutuhan serta

tidak mementingkan nilai guna atau manfaat dari barang tersebut. Saat ini, aktivitas belanja tidak hanya bertujuan untuk memperoleh barang-barang yang diperlukan atau untuk memenuhi kebutuhan saja, namun belanja menjadi aktivitas, gaya hidup, kesenangan, serta pemenuhan kebutuhan psikologis (Herabadi, dkk. 2009).

Sipunga dan Muhammad (2014) menjelaskan bahwa saat ini individu cenderung membeli barang-barang yang tidak sesuai dengan kebutuhan, demi mengikuti *trend*, sebagai alat pemuas keinginan dan mendapatkan kesenangan. Pendapat ini didukung oleh Mahdalela (1998) yang mengungkapkan bahwa pembelian suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan (*need*) melainkan karena keinginan (*want*). Gejala-gejala tersebut mengindikasikan adanya kecenderungan perilaku konsumtif. Menurut Astuti (2013) perilaku konsumtif menyebabkan kondisi keuangan yang tidak terkontrol, tindakan pemborosan dan menumpuknya barang karena pembelian yang dilakukan secara berlebihan dan terus-menerus.

Riset *Share of Wallet* oleh Kadence International Indonesia pada tahun 2013 menunjukkan bahwa 28% masyarakat kelas menengah Indonesia mengalami defisit penghasilan karena utang yang digunakan untuk konsumerisme (Dhani, 2016). Guna menaikkan status sosial, individu akan berutang untuk membeli barang-barang yang tidak disesuaikan dengan kemampuan finansial. Hal senada dinyatakan oleh Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (FEB UI) Rhenald Kasali yang mengatakan bahwa konsumerisme membuat masyarakat sering belanja dan meminjam uang secara *online* demi keinginan semata, namun bukan karena kebutuhan (Prabowo, 2018).

Shohib (2015) menjelaskan bahwa perilaku berutang telah banyak menjadi pilihan bagi individu untuk menyelesaikan masalah pemenuhan kebutuhan. Kebutuhan yang sudah direncanakan maupun kebutuhan yang mendesak apabila harus dipenuhi tanpa adanya persediaan uang yang melebihi pendapatan maka dapat menimbulkan perilaku berutang. Menurut pendapat Cameron dan Golby (1990) perilaku berutang sering dilakukan oleh individu yang memiliki pendapatan rendah dan pengeluaran tinggi. Namun, pernyataan tersebut bertolak belakang dengan penelitian Kempson (2002) yang menyatakan bahwa individu dengan penghasilan yang lebih tinggi memiliki kecenderungan untuk lebih berani berutang. Pernyataan Kempson didukung oleh penelitian terbaru Nurudin dan Ekasari (2016) yang menyatakan bahwa individu yang berutang tidak lagi identik dengan kondisi kekurangan sumber dana, namun dengan adanya kelebihan sumber keuangan seolah-olah membuat individu tersebut merasa lebih aman untuk berutang. Berbagai pernyataan tersebut menggambarkan bahwa perilaku berutang tampaknya cenderung tidak lagi memandang apakah individu itu berkecukupan atau tidak. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pada tahapan siklus hidup manapun seseorang dimungkinkan untuk berperilaku berutang (Prasadjaningsih, 1998).

Fitch, dkk. (2007) menyatakan bahwa *“debt is defined as having outstanding money to repay. Someone is therefore 'in debt' if they have a personal bank loan, owe money on credit cards, have a mortgage, or are unable to settle a domestic or utility bill.”* Menurut Erdem (2008) utang adalah kewajiban keuangan yang dimiliki oleh seseorang kepada orang lain sebagai akibat ketidakmampuan memprediksi keadaan dimasa yang akan datang. Sedangkan Collins (1993:230)

menyatakan bahwa utang adalah pengeluaran untuk konsumsi yang lebih besar daripada pendapatan, perbedaan ini dibayarkan dari tabungan sebelumnya. Individu akan melakukan perilaku berutang ketika pendapatan yang didapat lebih kecil daripada pengeluaran untuk konsumsinya.

Dikutip dari *Debt.org* terdapat dua jenis utang yaitu *good debt* atau utang produktif dan *bad debt* atau utang konsumtif (Fay, 2019). *Good debt* (utang produktif) merupakan utang yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sekaligus dapat meningkatkan aset dan menghasilkan pemasukan. Dana utang yang lebih mengarah untuk tujuan yang produktif diantaranya pembiayaan pendidikan, investasi, modal usaha, pinjaman hipotek. Sedangkan *bad debt* (utang konsumtif) merupakan utang yang ditujukan untuk membeli kebutuhan yang nilainya menurun seiring berjalannya waktu (Rivai, dkk. 2007:686). Dana utang konsumtif umumnya juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari, selain itu. Namun kebutuhan pokok sebagai kegiatan konsumtif tidak menjadi tujuan langsung dari nasabah dan utang. Hal ini mengindikasikan bahwa sumber dana yang didapatkan dari hutang tidak secara langsung dialokasikan untuk kebutuhan pokok (Manara dan Hidayat, 2011). Temuan ini sejalan dengan pendapat Manning (2004) yang menyebutkan bahwa utang tidak lagi menjadi sebuah perilaku dalam rangka memenuhi kebutuhan pokok atau kebutuhan yang mendesak namun dalam rangka memenuhi tujuan yang lebih tinggi yang ingin dicapai. Utang ditujukan untuk memelihara dan meningkatkan gaya hidup (Lea, dkk. 1993). Misalnya dana utang konsumtif yang digunakan untuk membeli handphone keluaran terbaru, membeli

produk *fashion limited edition*, penggunaan kartu kredit, dan belanja *online* menggunakan *paylater*.

Salah satu bentuk perilaku berutang yang cenderung konsumtif adalah penggunaan kartu kredit. Kartu kredit merupakan salah satu alat pembayaran menggunakan kartu (APMK). Kartu kredit memiliki dua fungsi yang berbeda yaitu sebagai alat pembayaran dan sumber kredit (Canner dan Lockett (1992) dalam Lestari, dkk. 2017). Kartu kredit telah menjadi media pembayaran yang lazim digunakan di kota-kota besar, seseorang dapat memiliki lebih dari satu kredit dikarenakan pola hidup yang konsumtif (Mahastanti dan Wiharjo, 2012). Katona (1951) berpendapat bahwa nasabah kredit adalah tanda kemakmuran, dan menunjukkan bahwa rumah tangga dengan pendapatan lebih tinggi cenderung memiliki utang angsuran yang lebih tinggi. Lea, dkk. (1995) menyatakan nasabah kartu kredit selama dua puluh tahun terakhir mengalami peningkatan pesat disebabkan oleh sikap masyarakat terhadap kartu kredit telah berubah. Masyarakat dahulu menjauhi kredit, namun saat ini kredit mulai diterima sebagai bagian dari gaya hidup masyarakat modern. Sebagian nasabah menggunakan kartu kredit karena dinilai nyaman sebagai alat pembayaran (Chebat, dkk. 1988; Chien dan Devaney, 2001). Masyarakat menganggap kredit sebagai salah satu alternatif pendapatan. Chien dan Devaney (2001) menemukan bahwa masyarakat menutupi kekurangan penghasilannya setiap bulan menggunakan kartu kredit.

Disamping memberikan manfaat positif bagi perekonomian, utang dapat menimbulkan permasalahan apabila individu yang memiliki utang tidak mampu memenuhi kewajibannya (Reanita dan Hidayat, 2013). Begitu juga dengan kartu

kredit, apabila digunakan dengan bijak maka kartu kredit akan memberikan manfaat. Namun, kartu kredit dapat mengakibatkan berbagai masalah keuangan apabila digunakan dengan cara yang salah (Gunawan dan Linawati, 2013)

Melalui studi pendahuluan, peneliti melakukan wawancara mengenai pola penggunaan kartu kredit pada para pemilik kartu kredit. Hasil wawancara awal, narasumber menyatakan :

“Aku masih kebawa lifestyle ketika bapak masih ada. Kemana-mana naik taksi, nongkrong, Americano ice Starbucks tiap pagi. Bangga gitu bawa-bawa cup Starbucks. Buat liburan ke Bali, Thailand, Korea ngandelin karu kredit. Soalnya dulu sering dibantu bayar sama bapak sekarang enggak. 2 CC limit semua cuma bisa bayar minimum sampe numpuk. Gaji sama bonus sampe nggak kerasa. Bonus 4 kali 5 kali gaji semua buat bayar CC. Tabungan minim. Sampe capek aku.”

**(AG/Perempuan/6 Maret 2019).**

Petikan wawancara di atas mendukung pernyataan bahwa pola konsumsi menggunakan kartu kredit berkaitan dengan kelas sosial, tingkat penghasilan, dan gaya hidup seseorang (Sumarto, dkk. 2011). Berbagai kemudahan, fasilitas dan kenyamanan yang ditawarkan kartu kredit membuat nasabah seringkali tidak dapat mengontrol penggunaan kartu kredit sehingga menimbulkan resiko gagal bayar. Ditmar (2005) menyatakan bahwa ada hubungan yang positif antara hutang kartu kredit dan kegagalan bayar nasabah kartu kredit. Pernyataan tersebut di dukung oleh petikan hasil wawancara narasumber berikut ini :

“Dulu aku punya sampe tujuh kartu CC dong, limitnya macem-macem. Semua diskon merchants nyenengin dan bank aman deh. Sampai akhirnya sadar, tagihan hampir tiga sampai empat kali gaji dan nggak lunas-lunas. Akhirnya perlahan berbenah CC, pilih CC yang mau dipertahankan, sisanya CC ditutup di bank. Sempet gadai tebus emas batangan beberapa kali buat bayar tagihan dan jual kamera. Sekarang tinggal 2 bank, tagihan hampir selalu 0.”

**(WP/Perempuan/16 Maret 2019).**



Subagyo (2005:39) menyatakan bahwa kartu kredit merupakan alat pembayaran pengganti uang tunai yang dapat digunakan oleh konsumen untuk ditukarkan dengan barang dan jasa yang diinginkannya di tempat-tempat yang dapat menerima pembayaran dengan menggunakan kartu kredit (*merchant*). Kartu kredit merupakan sistem pembayaran yang aman dan praktis, sehingga individu memiliki kartu kredit tidak perlu membawa uang tunai terlalu banyak.

Hasil riset Brilio.net dengan Jakpat pada tahun 2018 mengenai Kartu Kredit dalam Kehidupan Millennial Indonesia menunjukkan bahwa transaksi nontunai seperti menggunakan kartu kredit, uang elektronik, dan kartu kredit cenderung lebih disukai oleh masyarakat muda di Indonesia. Riset juga menemukan bahwa masyarakat millennial di Indonesia sebesar 63% mengaku membutuhkan kartu kredit. Alasan yang mendominasi seseorang untuk memiliki kartu kredit diantaranya merupakan layanan diskon, *cashback*, dan program cicilan sebesar 44%, digunakan sebagai cadangan saat keadaan darurat 38%, sifatnya yang praktis 16%, dan untuk bergaya tanpa menggunakan uang 1%. Sedangkan pengeluaran kartu kredit terbanyak digunakan untuk pembelian alat elektronik 27%, makanan dan minuman 25%, perjalanan wisata 23%, produk fashion 15%, langganan layanan music dan video 5%, dan lainnya 4% (Brilio.net, 2018).

Hasil riset menyebutkan jumlah kartu kredit yang dimiliki responden beragam, 54% responden hanya memiliki 1 kartu kredit, 29% responden memiliki 2 kartu kredit, 10% responden memiliki 3 kartu kredit, dan 6% responden memiliki lebih dari 4 kartu kredit. Jumlah limit yang paling banyak dimiliki adalah jumlah limit sebesar Rp5juta hingga Rp10juta sebanyak 53%, sedangkan jumlah limit yang

paling sedikit dimiliki sebesar di atas Rp30juta sebanyak 12%. Hasil ini diperoleh dari hasil survey terhadap 1021 reponden berusia 21-37 tahun di 34 kota besar di Indonesia, 478 diantaranya merupakan pemilik kartu kredit.

Dikutip dari artikel Bisnis.com, jumlah kartu kredit yang beredar di Indonesia cenderung stagnan dalam dua tahun terakhir. Berdasarkan data Bank Indonesia, perlambatan pertumbuhan jumlah kartu kredit baru telah terjadi sejak 2015. Pada 2014 jumlah kartu kredit naik 6,3% *year on year (yoy)* menjadi 16,04 juta keping. Capaian pada 2017 lebih buruk, atau merosot 0,9% *year on year (yoy)* menjadi 17,24 juta keping. Sementara jumlah kartu yang beredar turun dari 17,27 juta pada akhir tahun 2018 menjadi 17,21 juta pada Juni 2019. Steve Martha selaku Direktur Eksekutif Asosiasi Kartu Kredit Indonesia (AKKI) menjelaskan perlambatan pertumbuhan jumlah kartu kredit disebabkan karena persyaratan untuk menggunakan kartu kredit lebih rumit dibandingkan dengan alat pembayaran yang disediakan oleh perusahaan aplikasi keuangan berbasis teknologi (*financial technology/fintech*), selain itu pembersihan data-data kartu kredit nasabah yang tidak aktif oleh bank membuat pertumbuhan jumlah kartu kredit menjadi tidak signifikan (Khadafi, 2019).

Bank Indonesia mencatat volume transaksi kartu kredit pada semester pertama tahun 2019 tercatat sebanyak 169,28 juta dibanding semester pertama tahun 2018 sebanyak 163,41 hanya tumbuh sebesar 1,15%. Melambatnya pertumbuhan volume transaksi kartu kredit disebabkan semakin banyaknya pilihan untuk melakukan pembayaran. Hal ini juga dipengaruhi oleh preferensi masyarakat terhadap metode pembayaran yang sebagian besar masih nyaman menggunakan

metode pembayaran uang tunai, meskipun selisihnya sangat kecil dengan pembayaran non tunai. Studi *Consumer Payment Attitudes* pada tahun 2018 menyebutkan bahwa pembayaran tunai masih menjadi cara yang diminati responden, dengan persentase 40 persen. Disusul dengan penggunaan kartu kredit atau debit sebesar 39 persen, dompet digital sebesar 18 persen, dan 3 persen memilih metode nirkontak (Movanita, 2019). Berdasarkan data tersebut dapat diasumsikan terdapat para pemilik kartu kredit yang tidak menggunakan kartu kreditnya untuk bertransaksi dikarenakan lebih memilih menggunakan beberapa alternatif metode pembayaran lain yang diyakini lebih mudah dan praktis.

Niat atau intensi pemilik kartu kredit untuk menggunakan kartu kredit dijelaskan oleh Ajzen dalam teori yang disebut *Theory of Planned Behavior*. Intensi diinterpretasikan sebagai niat yang ada di dalam diri individu untuk memunculkan suatu perilaku yang pasti. Dalam hal ini perilaku penggunaan kartu kredit oleh individu dapat diprediksi dengan mengukur intensi dari perilaku tersebut (Smet, 2004:166). Subjek penelitian ini adalah para pemilik kartu kredit yang dalam kurun waktu tertentu tidak sedang menggunakan kartu kredit. Dalam menganalisis suatu tindakan yang belum aktual, dalam hal ini adalah niat atau intensi yang timbul saat pemilik kartu kredit sedang tidak menggunakan kartu kredit dinilai tepat jika menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB). Dalam penelitian Matheison (1991), yang dikutip oleh Rochmawati (2013), *Theory of Planned Behavior* (TPB) terbukti mampu menyediakan informasi yang lebih spesifik mengenai perilaku individu dibandingkan teori yang lain. Intensi untuk berperilaku sangat signifikan

dalam mewujudkan suatu perilaku tertentu terutama apabila waktu, situasi, serta kekhususan perilaku individu tepat.

Penelitian ini dilakukan diwilayah DKI Jakarta dengan beberapa pertimbangan diantaranya wilayah tersebut merupakan wilayah perkotaan terbesar di Indonesia sekaligus sebagai pusat pemerintahan dan pusat bisnis yang sangat berkembang, berdasarkan survei biaya hidup oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2012 DKI Jakarta merupakan provinsi dengan biaya hidup termahal di Indonesia. Hal tersebut didukung oleh pendapat Safdar Khan selaku *Division President* Mastercard Indonesia, Malaysia, and Brunei bahwa kartu kredit lebih banyak digunakan di kota-kota besar (Jaramaya, 2017). Selain itu, hasil studi pendahuluan melalui kuesioner mendukung untuk dilaksanakan penelitian pada wilayah tersebut.

Studi awal mengenai intensi penggunaan kartu kredit dilakukan peneliti dengan melibatkan 37 responden dari kalangan pemilik kartu kredit di DKI Jakarta. Berikut adalah pernyataan yang diberikan dalam bentuk tabel:

Tabel 1.1 Hasil Studi Pendahuluan Intensi Penggunaan Kartu Kredit

No	Pernyataan	Ya	Tidak
1	Saya akan menggunakan kartu kredit untuk mendapatkan diskon.	32 (86,5%)	5 (13,5%)
2	Saya ingin menggunakan lebih dari satu kredit.	19 (51,4%)	18 (48,6%)
3	Saya berniat menggunakan kartu kredit saat mengalami kesulitan keuangan.	17 (45,9%)	20 (54,1%)
4	Saya berniat menggunakan kartu kredit untuk keperluan mendesak.	31 (83,8%)	6 (16,2%)
5	Saya berniat menggunakan kartu kredit pembayarannya praktis dan aman.	34 (91,9%)	3 (8,1%)
6	Saya ingin menggunakan kartu kredit meskipun memiliki utang ditempat lain.	12 (32,4%)	25 (67,6%)
7	Saya akan menggunakan kartu kredit untuk mengumpulkan point reward (hadiah).	25 (67,6%)	12 (32,4%)
Rata-rata		65,6%	34,4%

Berdasarkan tabel 1.1 dapat diketahui secara keseluruhan bahwa skor rata-rata intensi penggunaan kartu kredit mencapai 65,6%. Sedangkan dilihat dari jumlah aitemnya terdapat 5 aitem yang menunjukkan adanya kecenderungan intensi penggunaan kartu kredit yaitu aitem nomor 1, 2, 4, 5, 7 yang bergerak dari 51,4% sampai 91,9%. Sedangkan aitem yang menunjukkan adanya kecenderungan intensi penggunaan kartu kredit namun masih dalam taraf rendah yaitu terdapat 2 aitem nomor 3 dan 6 yang beregrak dari 32,4% sampai 45,9%. Hal ini menunjukkan bahwa 5 dari 7 aitem memiliki persentase jawaban di atas 50%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa 71,4% responden mendukung terhadap pernyataan-pernyataan yang mewakili intensi penggunaan kartu kredit.

Mengacu pada hasil studi pendahuluan pada tabel 1.1. intensi penggunaan kartu kredit dapat timbul saat pemilik kartu kredit memiliki keperluan mendesak sehingga akan mempertimbangkan untuk menggunakan kartu kreditnya sebesar 83,8%. Sedangkan pada persentase 45,9% para pemilik kartu kredit memiliki intensi penggunaan kartu kredit saat mengalami kesulitan keuangan saja.

Dalam implementasinya, intensi penggunaan kartu kredit turut dipengaruhi oleh beberapa faktor penentu diantaranya sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku (Ajzen, 2005:118). Azwar (2016:13) menjelaskan bahwa faktor sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku saling berinteraksi mempengaruhi intensi individu dan akan menentukan apakah suatu perilaku akan dilakukan atau tidak. Individu berkeinginan melakukan tindakan tertentu ketika individu mengevaluasi positif

terhadap tindakan tersebut, merasakan adanya tekanan sosial untuk melakukannya, dan ketika individu meyakini bahwa dirinya memiliki kemampuan dan kesempatan untuk menerapkannya (Ajzen, 2005:119).

Penelitian yang dilakukan oleh Rochmawati (2013) menyatakan bahwa faktor sikap tidak berpengaruh terhadap niat penggunaan kartu kredit, sedangkan norma subjektif berpengaruh terhadap niat penggunaan kartu kredit, dan persepsi kontrol perilaku tidak berpengaruh terhadap niat penggunaan kartu kredit. Namun hasil penelitian Lestari, dkk. (2017) menunjukkan hasil yang berbeda dimana ketiga faktor tersebut berpengaruh pada intensi kepemilikan kartu kredit di Kota Bogor.

Faktor-faktor lain menurut Ajzen (2005:135) yang mempengaruhi intensi diantaranya adalah faktor personal, faktor sosial, dan faktor informasi. Faktor personal merupakan sikap umum individu terhadap sesuatu, sifat kepribadian (*personality traits*), nilai hidup (*values*), emosi, dan kecerdasan yang dimilikinya. Pada penelitian ini, peneliti memilih faktor kepribadian sebagai variabel independen.

Perilaku akan berbeda antara satu individu dengan individu yang lain karena setiap individu memiliki keunikan. Perbedaan konteks ini dipengaruhi oleh *individual differences*, dimana individu memiliki perbedaan dalam cara berperilaku sesuai dengan sikap yang dimiliki setiap individu. Menurut Jung (Feist dan Feist, 2010:136) salah satu tinjauan mengenai sikap adalah perbedaan tipe kepribadian, yang terkait erat dengan ciri masing-masing tipe kepribadian tersebut. Kepribadian yang dimaksud peneliti yang digunakan sebagai variabel independen yaitu tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.

Menurut Eysenck (dalam Pervin, dkk. 2010:242) umumnya orang ekstrovert mudah bergaul, menyukai pesta, memiliki banyak teman, menyukai kehebohan, dan bertindak pada saat adanya momen, dan spontan. Sedangkan orang introvert cenderung diam, instropektif, menarik diri, reflektif, tidak percaya kepada keputusan impulsif, dan lebih memilih kehidupan yang tenang dan teratur daripada kehidupan yang dipenuhi dengan peluang dan risiko.

Dalam aplikasinya berbagai peneliti keuangan menemukan bahwa faktor kepribadian mempengaruhi cara seseorang mengatur keuangan. Cosma dan Pattarin (2010) menyatakan bahwa utang dalam memenuhi kebutuhan keluarga berhubungan dengan sikap dan faktor kepribadian. Kepribadian maupun sikap merupakan faktor penting yang dapat memotivasi seseorang dalam melakukan kredit dan dapat mempengaruhi keputusan dalam berutang serta pengelolaan keuangan keluarga. Prasadjaningsih (1998) menemukan bahwa konsumen yang menunjukkan ke arah sikap pro kredit lebih menampilkan ciri-ciri kepribadian ekstorvert yang menampilkan dimensi ekspresif, bersifat impulsif (menuruti kata hati), berfikir praktis dan cenderung memakai konsep fleksibel. Sedangkan konsumen dengan ciri kepribadian introvert menunjukkan sifat menekan diri, reflektif (banyak pertimbangan), terekendali, dan cenderung mendasarkan pada patokan yang baku setiap menghadapi situasi sehingga lebih berkorelasi dengan sikap anti berutang.

Penelitian lain yang dilakukan Brown dan Tyalor (2011:21) tentang hubungan antara keuangan keluarga dengan tipe kepribadian big five, menemukan bahwa tipe *conscientiousness* dan *neuroticism* tidak berpengaruh signifikan pada

utang yang tidak terjamin dan kepemilikan aset keuangan. Hal ini berbanding terbalik dengan tipe kepribadian *extraversion* dan *openness* yang relatif berpengaruh cukup besar terhadap kepemilikan utang dan aset dalam keuangan keluarga.

Menurut Subiaktono (2013), faktor *personality traits* sering dianggap sebagai faktor kunci dalam proses pembuatan keputusan dalam merencanakan keuangan. Kepribadian dengan ciri *conscientiousness* merupakan perilaku yang ditunjukkan oleh kerapian, ketelitian, keteraturan dan tepat biaya yang berpengaruh bagi individu dalam melakukan perencanaan keuangannya karena semakin tinggi kepribadian *conscientiousness* seseorang maka perencanaan keuangan keluarga semakin baik. Menurut Subiaktono (2013), *personality traits* dengan ciri *conscientiousness* mempunyai pengaruh yang positif pada perencanaan keuangan keluarga.

Variabel kepribadian merupakan salah satu variabel dari segi psikologis yang juga dapat mempengaruhi perilaku manajemen keuangan. Menurut Sina (2014), memahami aspek kepribadian dalam mengelola keuangan dibutuhkan untuk sukses mengelola keuangan karena setiap tipe kepribadian berbeda dalam cara mengelola keuangannya. Setelah dilakukan analisis mendalam, ditemukan beberapa kelemahan dari masing-masing tipe kepribadian yang akan menyebabkan masalah keuangan seperti salah satunya adalah utang yang berlebihan. Berbagai peneliti keuangan juga menemukan bahwa aspek kepribadian juga turut mempengaruhi kesuksesan seseorang dalam mengelola keuangannya. Lown (2008) menemukan bahwa terjadi perbedaan kepribadian antara perempuan terkait



tabungan pensiun dan juga toleransi risiko. Dipertajam lagi oleh Ika (dalam Sina, 2014) bahwa faktor psikologi sering dipertimbangkan sebagai kunci dalam proses keputusan keuangan. Menggunakan tipe big five ternyata mempengaruhi bagaimana membuat rencana keuangan dan juga bagaimana mengaplikasikannya dengan benar. Selanjutnya, aspek kepribadian sering mempengaruhi manajemen keuangan karena menjadi penyebab manajemen yang buruk.

Mengacu pada berbagai temuan penelitian sebelumnya, dapat dipahami bahwa kepribadian merupakan salah satu indikator yang signifikan dalam mempengaruhi perilaku keuangan. Penelitian mengenai intensi penggunaan kartu kredit yang ditinjau dari tipe kepribadian individu dinilai penting karena kepribadian merupakan salah satu aspek dalam prinsip kredit yang dikenal dengan *five Cs of credit* yaitu *character* guna menilai kelayakan peminjam dalam pemberian kredit (Sudana, 2011:106). Selain itu, perkembangan penggunaan kartu kredit dalam beberapa tahun terakhir cenderung stagnan dan tidak berkembang secara signifikan sehingga hal ini menarik untuk diteliti dari sudut pandang psikologis. Penelitian mengenai perbedaan intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert pada pemilik kartu kredit juga belum pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Atas dasar latar belakang tersebut, maka diperlukan penelitian mengenai perbedaan “Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas dapat disimpulkan rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah ada perbedaan intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert
2. Bagaimana gambaran intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert.
3. Bagaimana gambaran intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian introvert.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian yang ingin dicapai yaitu:

1. Menguji ada atau tidaknya perbedaan intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta.
2. Mengetahui gambaran intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta.
3. Mengetahui gambaran intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian introvert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang perbedaan intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit yang ditinjau dari salah

satu aspek psikologi yaitu tipe kepribadian ekstrovert dan introvert. Adapun manfaat teoritis lain dari penelitian ini adalah memperkaya ilmu pengetahuan di bidang psikologi pada umumnya, dan psikologi ekonomi serta psikologi perilaku konsumen pada khususnya.

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau acuan bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang berhubungan dengan tipe kepribadian maupun intensi penggunaan kartu kredit.

## **BAB 2**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Intensi Penggunaan Kartu Kredit**

##### **2.1.1 Pengertian Intensi Penggunaan Kartu Kredit**

###### *2.1.1.1 Intensi*

Dalam *Theory Of Planned Behavior*, Ajzen (1991) serta Taylor dan Todd, (1995) menjelaskan bahwa niat perilaku (*behavioral intention*) menggambarkan keputusan seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu. Ajzen (1991) menyatakan bahwa “*intensions are assumed to capture the motivational factors that influence a behavior; they are indications of how hard people are willing to try, of how much of an effort the are planning to exeert, in order to perform the behavior.*”

Konsep niat perilaku menyatakan bahwa motivasi individu untuk terlibat dalam perilaku didefinisikan oleh sikap yang mempengaruhi perilaku individu tersebut (Fishbein dan Ajzen, 1975). Intensi diinterpretasikan sebagai niat yang ada di dalam diri individu untuk memunculkan suatu perilaku yang pasti. Intensi merupakan niat yang diwujudkan saat ada waktu dan kesempatan yang memungkinkan. Intensi mengindikasikan seberapa keras seseorang untuk mencoba dan seberapa banyak usaha yang dikeluarkan seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Semakin kuat intensi seseorang maka semakin besar kemungkinan perilaku akan muncul (Ajzen, 1991). Sarwono dan Meinarno (2014:90) menjelaskan intensi merupakan niat atau kehendak individu untuk melakukan perbuatan tertentu. Intensi mengindikasikan seberapa besar kesediaan dan usaha

individu untuk mencoba melakukan suatu perilaku tertentu. Semakin kuatnya intensi individu untuk melakukan suatu perilaku maka akan semakin besar kemungkinan munculnya perilaku tersebut.

Niat merupakan kata lain dari intensi, yang memiliki maksud atau tujuan untuk berbuat atau melakukan sesuatu atau memunculkan suatu perilaku tertentu (Kartono dan Gulo, 2000:233). Menurut Chaplin (2004:254) intensi adalah suatu perjuangan individu untuk mencapai satu tujuan. Intensi didefinisikan sebagai sesuatu yang berkaitan dengan kecenderungan untuk melakukan suatu tindakan (Schiffman dan Kanuk, 2004:49). Intensi merupakan suatu rencana seseorang untuk terlibat dalam suatu perilaku tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Peter dan Olson, 2008:147). (Sujanto, 2004:56) mendefinisikan intensi sebagai suatu hasrat untuk melakukan sesuatu. Perilaku seseorang dapat dilihat, diketahui, dan diramalkan dengan mengukur intensi dari perilaku tersebut (Smet, 2004:166).

Intensi untuk berperilaku sangat signifikan dalam mewujudkan suatu perilaku tertentu terutama apabila waktu, situasi, serta kekhususan perilaku individu tepat. Intensi mengkoordinasikan suatu tindakan untuk terealisasi secara nyata pada waktu dan kesempatan yang tepat. Ketika kesempatan untuk melakukan tindakan serupa berulang, pertimbangan individu untuk melakukan perilaku tidaklah diperlukan, intensi terbentuk secara spontan pada situasi yang relevan (Ajzen, 2005:113).

*Theory Of Planned Behavior* (Teori Perilaku Terencana) ini mengungkapkan bahwa keyakinan yang dimiliki individu mempengaruhi sikap individu terhadap suatu perilaku. Keyakinan yang paling penting dalam

menentukan intensi dan perilaku tertentu adalah keyakinan individu mengenai ketersediaan kesempatan dan sumber yang diperlukan. Ajzen (dalam Baron dan Bryne, 2003:135) menyatakan bahwa keyakinan tersebut dapat dipengaruhi oleh banyak hal yaitu, perilaku dan pengalaman yang sama di masa lalu, informasi yang diperoleh dari melihat pengalaman yang dirasakan orang lain dan sama dengan perilaku yang dialami individu tersebut, dan juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang dapat mempermudah atau menyulitkan dalam melakukan perilaku yang bersangkutan. Perilaku tertentu akan dilakukan atau tidak dilakukan besar ditentukan oleh intensi atau niat individu.

Ajzen mengungkapkan bahwa intensi merupakan prediktor utama yang dapat digunakan untuk memprediksi secara akurat suatu perbuatan atau tindakan yang cenderung akan dilakukan individu (Ajzen, 2005:100). Menurut Fishbein dan Ajzen (2005:85), intensi memiliki empat aspek yaitu tindakan (*action*) adalah perilaku spesifik yang akan diwujudkan, sasaran (*target*) adalah objek yang menjadi sasaran perilaku, situasi (*context*) adalah situasi yang mendukung untuk dilakukannya suatu perilaku atau bagaimana dan dimana lokasi perilaku tersebut akan diwujudkan, dan waktu (*time*) adalah terjadinya perilaku yang meliputi waktu tertentu, dalam satu periode atau tidak terbatas.

Dari definisi intensi menurut beberapa ahli tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa intensi merupakan dorongan, niat atau keinginan untuk melakukan suatu tindakan atau perilaku tertentu. Intensi juga merupakan motivasi dari suatu tindakan atau perilaku individu untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. dan tujuan yang ingin dicapai.

### 2.1.1.2 Penggunaan Kartu Kredit

Kredit berasal dari kata *credere* atau *creditum*. *Credere* berasal dari bahasa Yunani yang berarti kepercayaan, sedangkan *creditum* berasal dari bahasan Latin yakni kepercayaan akan kebenaran (Taswan, 2010:309). Kartu kredit adalah alat pembayaran pengganti uang tunai, berbentuk kartu yang memberikan fasilitas kredit kepada pemilikinya, di mana saat jatuh tempo dapat dibayar dengan jumlah minimum dan sisanya dijadikan kredit (Sumarto, dkk. 2011). Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan (revisi UU No. 14 Tahun 1992), kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Mahastanti dan Wiharjo (2012) menjelaskan kartu kredit adalah alat pembayaran dengan menggunakan kartu (APMK) yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, dalam hal ini termasuk transaksi pembelian dan atau untuk melakukan penarikan tunai dimana kewajiban pemegang kartu kredit dipenuhi terlebih dahulu oleh pihak penerbit dan pemegang kartu kredit berkewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang disepakati. Kartu kredit merupakan salah satu alat pembayaran dengan cara kredit, dimana konsumen dapat berbelanja tanpa harus memiliki uang tunai atau sering dikenal dengan cara berutang.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa kartu kredit adalah alat pembayaran pengganti uang tunai berbentuk kartu untuk membeli barang atau

jasa di tempat yang sudah ditentukan melalui fasilitas cicilan yang memungkinkan pengguna dapat melakukan transaksi tanpa harus memiliki uang tunai.

#### 2.1.1.3 Prinsip-prinsip Kredit

Menurut Sudana (2011:106) terdapat lima faktor yang dikenal dengan *The Five Cs of Credit Analysis* untuk menilai kelayakan peminjam dalam pemberian kredit, yaitu:

1. *Character*, adalah watak atau sifat personalitas calon peminjam untuk memenuhi kewajiban. Selain itu calon peminjam harus memiliki lingkungan yang baik, tidak terlibat tindakan kriminal, bukan penjudi, pemabuk, atau tindakan tidak terpuji lainnya.
2. *Capacity*, adalah kemampuan calon peminjam untuk memenuhi kewajiban. Hal tersebut dapat dilihat dari kemampuan jenis usaha peminjam yang menghasilkan pendapatan untuk membayar kewajiban.
3. *Capital*, adalah modal peminjam dimana peminjam harus memiliki kemampuan untuk menyediakan modal terlebih dahulu. Permodalan dan kemampuan keuangan dari peminjam akan berhubungan langsung dengan tingkat kemampuan membayar kredit.
4. *Collateral*, adalah jaminan yang disediakan peminjam atas pemberian kredit yang diterima. Jaminan digunakan sebagai sarana pengaman atas resiko yang mungkin timbul karena tidak terpenuhinya pembayaran nasabah di kemudian hari.
5. *Condition of economic*, adalah kondisi perekonomian secara umum yang dapat mempengaruhi bisnis peminjam dalam hal pembayaran kredit



perbankan. Hal ini penting untuk diperhatikan untuk memperkecil resiko yang mungkin timbul akibat perubahan kondisi ekonomi.

Selain analisis 5C, terdapat Prinsip 7P yang merupakan singkatan dari unsur-unsur *Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, and Protection* hal tersebut merupakan bentuk implementasi dari prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit kepada nasabah (Kasmir, 2003:95). Pengertian tiap-tiap unsurnya akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Kepribadian (*Personality*), yaitu aspek penilaian kelayakan nasabah yang ditinjau dari segi kepribadian, tingkah laku sehari-hari atau masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
2. Para Pihak (*Party*), yaitu aspek penilaian kelayakan nasabah dengan cara mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke dalam golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.
3. Tujuan (*Purpose*) yaitu aspek penilaian kelayakan nasabah dengan cara menilai tujuan penggunaan kartu kredit yang telah disampaikan oleh calon nasabah.
4. Prospek (*Prospect*) yaitu aspek penilaian kelayakan nasabah dengan cara menilai usaha yang dimiliki nasabah akan menguntungkan atau tidak dengan kata lain memiliki prospek. Hal ini penting karena jika fasilitas

kredit yang dibiayai tidak memiliki prospek dapat merugikan pihak bank maupun nasabah.

5. Pembayaran (*Payment*) yaitu aspek penilaian kelayakan nasabah dengan cara menilai sumber pembayaran dari calon nasabah. Hal ini menilai bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau darimana saja sumber dana yang digunakan nasabah dalam pengembalian kredit yang diperoleh.
6. Perolehan Laba (*Profitability*) yaitu penilaian terhadap kemampuan calon nasabah dalam memperoleh keuntungan dalam usahanya, akan tetap sama atau semakin meningkat.
7. Perlindungan (*Protection*) merupakan analisis terhadap sarana perlindungan terhadap nasabah. Hal ini bertujuan agar usaha dan jaminan mendapat perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang, orang, atau jaminan asuransi.

#### 2.1.1.4 Manfaat Penggunaan Kartu Kredit

Kartu kredit memiliki dua fungsi utama yaitu untuk transaksi pembelian dan menarik uang tunai di ATM (Malelak, dkk. 2016). Beberapa manfaat kartu kredit dalam kehidupan sehari-hari diantaranya:

1. Pembelian transaksi retail misalnya melalui kasir, dengan cara mengurangi jumlah limit atau plafon kartu kredit.
2. Tarik tunai melalui ATM, pemegang kartu kredit dapat menggunakan fasilitas tarik tunai menggunakan kartu kredit.

3. Transaksi gesek tunai, pemilik kartu kredit dapat menarik sejumlah uang dari kartu kreditnya di tempat yang menyediakan fasilitas gesek tunai.
4. Pembayaran transaksi *online*, kartu kredit dapat digunakan untuk melakukan transaksi *online*. Misalnya, pembayaran *online shop*, pembayaran aplikasi berbayar bulanan, pembayaran tagihan, dan lain-lain.

#### 2.1.1.5 Sistem Pembayaran Kartu Kredit

Menurut Malelak, dkk. (2016) sistem pembayaran kartu kredit di Indonesia dapat dilakukan dengan cara :

1. *Minimum payment*, yaitu pembayaran kartu kredit diperbolehkan membayar 10% dari total tagihan yang ditagih oleh perusahaan penerbit kartu kredit. Hal ini menyebabkan terdapat bunga yang dikenakan kepada pemilik kartu kredit.
2. *Full payment*, yaitu pembayaran kartu kredit ini dilakukan dengan membayar 100% total tagihan. Apabila pembayaran ini dilakukan sebelum jatuh tempo, maka tidak dikenakan bunga pada kartu kredit.
3. *Instalment payment*, yaitu pembayaran kartu kredit yang dilakukan dengan cara mencicil selama pilihan periode tertentu yakni 3, 6, atau 12 bulan periode cicilan dengan sistem bunga yang flat, sesuai dengan kemampuan pemilik kartu kredit.
4. Pelunasan gesek tunai yaitu, pembayaran kartu kredit yang dilakukan dengan memanfaatkan jasa tempat pemilik kartu kredit melakukan gesek tunai untuk membayar semua tagihan.

### 2.1.1.6 Pengertian Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Berdasarkan beberapa uraian definisi intensi dan definisi kartu kredit oleh beberapa ahli, maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit adalah niat yang dimiliki individu untuk bertindak atau berperilaku menurut pertimbangan dirinya sendiri dalam hal ini perilaku yang spesifik dilakukan yaitu menggunakan kartu kredit dalam kehidupan sehari-hari.

### 2.1.2 Aspek-aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Fishbein dan Ajzen (dalam Ajzen 2005:85) mengungkapkan pengukuran terhadap intensi sebagai disposisi perilaku terdiri atas empat elemen, yaitu:

1. Tindakan (*Action*). Tindakan merupakan suatu perilaku yang spesifik yang akan dimunculkan individu terhadap suatu objek. Tindakan tersebut akan diwujudkan menjadi perilaku yang sesungguhnya di masa mendatang. Setiap intensi memiliki perilaku yang spesifik yang nantinya akan diwujudkan menjadi perilaku nyata.
2. Sasaran (*Target*). Sasaran adalah objek yang hendak dicapai oleh intensi, meliputi orang atau objek tertentu (*particular object*), sekelompok orang atau objek (*a class of object*), dan orang atau objek pada umumnya (*any object*).
3. Situasi (*Context*). Situasi tertentu yang dapat memunculkan intensi untuk berperilaku. Situasi juga dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang mendukung terjadinya suatu perilaku tertentu yang meliputi tempat, situasi, dan keadaan pada individu itu sendiri.

4. Waktu (*Time*). Waktu dalam hal ini adalah waktu yang diinginkan individu untuk melakukan perilaku, misalnya waktu yang spesifik (hari, tanggal, dan jam tertentu), periode tertentu (bulan tertentu), dan waktu yang tidak terbatas (waktu yang akan datang).

Berdasarkan pemaparan di atas, peneliti menggunakan aspek intensi Ajzen (2005:85) karena aspek tersebut sudah banyak digunakan pada penelitian-penelitian terdahulu dan merupakan aspek yang dinilai paling sesuai dengan penelitian ini.

### **2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan Kartu Kredit**

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi intensi menurut *Theory of Planned Behavior* atau teori perilaku terencana (Ajzen, 2005:123) antara lain:

1. Sikap terhadap perilaku (*Attitude Toward The Behavior*)

Sikap merupakan suatu perasaan suka atau tidak suka terhadap suatu objek maupun tindakan (Ajzen dan Fishbein, 1980:73). Ajzen dan Fishbein (1980:63) menyatakan bahwa sikap dipengaruhi oleh keyakinan individu terhadap konsekuensi yang terjadi akibat dari perilaku yang ditunjukkan (*behavioral belief*). Individu dalam menampilkan atau mewujudkan suatu perilaku memiliki evaluasi dan konsekuensi yang ditentukan dengan keyakinan individu tersebut. Individu yang meyakini bahwa suatu perilaku akan memberikan dampak positif akan memiliki sikap positif terhadap perilaku tersebut. Begitu juga sebaliknya, jika individu yakin suatu perilaku berdampak negatif maka individu akan memiliki sikap negatif. Perilaku yang ditunjukkan adalah ketika individu menggunakan kartu kredit. Ketika individu merasa bahwa hal tersebut positif, maka individu akan berniat menampilkan perilaku yang dianggap positif tersebut.

## 2. Norma subjektif (*Subjective Norm*)

Norma subjektif menggambarkan persepsi individu terhadap tekanan sosial dan persetujuan orang-orang di sekitar individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Norma subjektif bersumber dari *normative belief* yaitu keyakinan individu terhadap perilaku yang dapat diterima dan diharapkan oleh orang lain atau kelompok. (Tan dan Teo, 2000). menyatakan bahwa seseorang akan memiliki keinginan terhadap suatu obyek atau perilaku apabila ia terpengaruh oleh orang-orang disekitarnya atau ia meyakini bahwa lingkungan dan orang-orang disekitarnya mendukung terhadap apa yang ia lakukan. Contohnya individu dianggap berkelas apabila mampu membeli barang *branded* dengan kartu kredit karena di lingkungan kerja individu tersebut semua menggunakan kartu kredit.

## 3. Persepsi terhadap kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*)

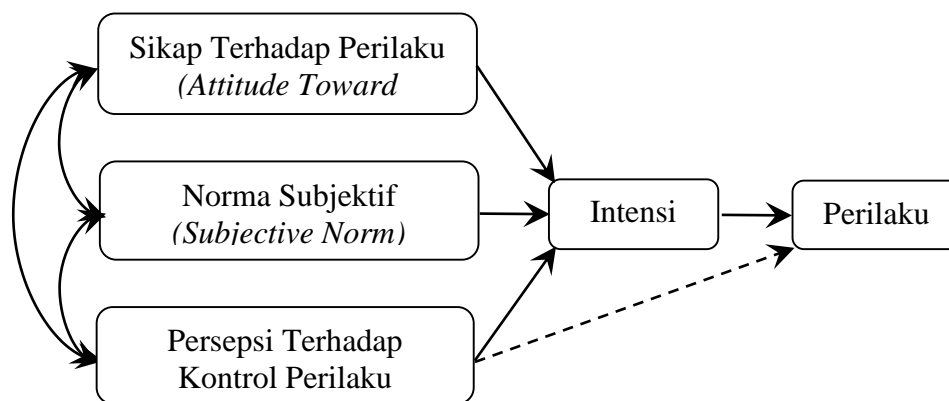
Kontrol perilaku persepsian (Ajzen, 1991) didefinisikan sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Kontrol persepsian seringkali diukur dengan merujuk pada tingkat kemudahan atau kesulitan suatu perilaku untuk ditampilkan atau sejauh mana seseorang percaya terhadap kemampuannya untuk menampilkan suatu perilaku.

Ajzen (2005:125) menjelaskan *perceived behavioral control* sebagai fungsi yang didasari oleh *belief* yang disebut sebagai *control beliefs*, yaitu kepercayaan seseorang mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku. Kepercayaan ini didasarkan pada pengalaman sebelumnya yang dimiliki individu tentang suatu

perilaku, informasi yang dimiliki individu tentang suatu perilaku yang diperoleh dengan melakukan observasi pada pengetahuan yang dimiliki oleh diri sendiri maupun orang lain yang dikenal oleh individu, dan juga oleh beberapa faktor lainnya yang dapat meningkatkan atau menurunkan perasaan individu mengenai tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku.

Persepsi kontrol perilaku mengacu kepada persepsi kemudahan maupun kesulitan melakukan sesuatu. Jika sebuah perilaku dianggap merupakan hal yang mudah dilakukan, maka dapat mendorong seseorang untuk melakukannya.

Hubungan antara faktor sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku terhadap intensi digambarkan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Diagram *Theory of Planned Behavior* (TPB)

Azwar (2011:13) menjelaskan bahwa pada bagan tersebut dapat diketahui bahwa faktor sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku saling berinteraksi mempengaruhi intensi individu dan akan menentukan apakah suatu perilaku akan dilakukan atau tidak. Individu berkeinginan melakukan tindakan tertentu ketika individu mengevaluasi positif

terhadap tindakan tersebut, merasakan adanya tekanan sosial untuk melakukannya, dan ketika individu meyakini bahwa dirinya memiliki kemampuan dan kesempatan untuk menerapkannya (Ajzen, 2005:123).

Pada teori perilaku terencana, faktor persepsi terhadap kontrol perilaku mempengaruhi perilaku melalui dua jalur. Pertama, persepsi terhadap kontrol perilaku memiliki implikasi motivasional terhadap intensi, hal ini menunjukkan bahwa intensi individu terikat pada suatu perilaku yang khusus dipengaruhi oleh kepercayaan dirinya sendiri pada kemampuannya dalam melakukan suatu tindakan. Individu yang tidak yakin memiliki sumber daya dan kesempatan untuk menampilkan suatu perilaku cenderung tidak membentuk intensi untuk terlibat dalam perilaku tersebut, meskipun individu memiliki sikap positif terhadap perilaku dan meyakini bahwa orang lain akan mendukung individu untuk melakukan perilaku tersebut. Kedua, persepsi terhadap kontrol perilaku memiliki hubungan langsung dengan perilaku individu. Hubungan langsung ini dapat terjadi ketika persepsi terhadap kontrol perilaku merefleksikan kontrol yang sebenarnya dengan tingkat akurasi tertentu (Ajzen, 2005:125).

Faktor-faktor lain menurut Ajzen (2005:135) yang mempengaruhi intensi diantaranya:

- a. Faktor Personal. Faktor personal merupakan sikap umum individu terhadap sesuatu, sifat kepribadian (*personality traits*), nilai hidup (*values*), emosi, dan kecerdasan yang dimilikinya.
- b. Faktor Sosial. Faktor sosial meliputi usia, jenis kelamin (*gender*), etnis, pendidikan, penghasilan, agama.



- c. Faktor Informasi. Faktor informasi meliputi pengalaman, pengetahuan, dan ekspose pada media.

Berdasarkan uraian teori di atas, dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi intensi meliputi faktor sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*), faktor norma subjektif (*subjective norms*), faktor persepsi terhadap kontrol perilaku (*perceived behavioral control*), faktor personal, faktor sosial, dan faktor informasi.

## **2.2 Kepribadian Ekstrovert dan Introvert**

### **2.2.1 Pengertian Kepribadian**

Kepribadian adalah pola sifat dan karakteristik tertentu, yang relatif permanen dan memberikan, baik konsisten maupun individualitas pada perilaku seseorang. Sifat (*trait*) adalah merupakan faktor penyebab adanya perbedaan antarindividu dalam perilaku, konsistensi perilaku dari waktu ke waktu, dan stabilitas perilaku dalam berbagai situasi. Karakteristik (*characteristic*) merupakan kualitas tertentu yang dimiliki seseorang termasuk didalamnya beberapa karakter seperti tempramen, fisik, dan kecerdasan (Feist dan Feist, 2013:4).

Menurut Allport (dalam Suryabrata, 2014:205) kepribadian adalah organisasi dinamis dalam individu sebagai sistem psikofisik yang menentukan caranya yang khas dalam penyesuaian diri terhadap lingkungan. Pernyataan ini didukung oleh pengertian kepribadian menurut Atkinson, dkk. (2010:202) adalah pola pikir, emosi, dan perilaku yang berbeda dan karakteristik yang menentukan gaya personal individu dan mempengaruhi interaksinya dengan lingkungan.

Selanjutnya, Eysenck dalam Suryabrata (2014:290) mengenai definisi kepribadian.

*Personality is the sum-total of actual or potential behavior patterns of the organism as determined by heredity and environment; it originates and develops through the functional interaction of the four main sectors into which these behavior patterns are or the conative sector (character), the affective sector (temperament), and the somatic sector (constitution).*

Jung (dalam Suryabrata, 2014:156) menjelaskan kepribadian adalah totalitas segala pikiran, perasaan, dan tingkahlaku baik yang disadari maupun tidak disadari atau disebut juga sebagai “*psyche*”. Kepribadian membimbing individu dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan sosial dan lingkungan fisik. Menurut Naisaban (2003:1) setiap tipe kepribadian manusia menampilkan suatu pusat karakter atau ciri yang mempengaruhi secara luas perilaku-perilaku manusia setiap hari.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa tipe kepribadian merupakan segala bentuk sifat dan tingkahlaku yang khas dan cenderung menetap yang dimiliki oleh setiap individu yang mempengaruhi perilaku individu setiap harinya.

### **2.2.2 Penggolongan Tipe Kepribadian**

Menurut Suryabrata (2014:4) terdapat bermacam-macam kategori yang digunakan untuk menggolongkan tipe kepribadian, salah satunya adalah menggunakan cara pendekatan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan sifat (*traits approach*) yaitu kepribadian menurut Jung. Jung (dalam Suryabrata, 2014:162) mengkonsepkan tipe kepribadian manusia menjadi dua

macam yaitu ekstrovert dan introvert. Kedua tipe tersebut mengacu pada sejauh mana orientasi dasar seseorang diarahkan ke luar atau ke dalam diri individu.

Karakteristik ekstrovert saling berlawanan dengan karakteristik introvert tetapi salah satu diantaranya merupakan karakteristik dominan dan disadari, sedangkan yang lain kurang dominan dan tidak disadari. Jung (dalam Suryabrata, 2014:163) menegaskan bahwa tidak ada individu yang murni ekstrovert atau murni introvert. Kedua sifat ini bervariasi secara kompleks. Seperangkat karakteristik selalu dominan (disadari) dan yang lain direpresikan (tidak disadari).

Selain dikemukakan oleh Jung, teori mengenai ekstrovert dan introvert juga dikemukakan oleh Eysenck. Eysenck menganggap bahwa teorinya mengenai ekstrovert dan introvert merupakan kesesuaian dan pembuktian dari konsep teoretis yang telah dirumuskan oleh Jung (dalam Suryabrata, 2014:293). Hal yang membedakan teori kepribadian kedua tokoh ini adalah teori kepribadian Eysenck lebih menekankan pada faktor pembawaan atau genetik.

Menurut Eysenck (dalam Winoto dan Setiawan, 2015) perbedaan tipe kepribadian ekstrovert-introvert adalah didasarkan pada perbedaan respon-respon, kebiasaan-kebiasaan, dan sifat-sifat yang ditampilkan individu dalam melakukan relasi interpersonal. Tipe kepribadian menjelaskan posisi kecenderungan individu yang berhubungan dengan reaksi atau tingkah lakunya. Eysenck mengungkapkan bahwa tipe kepribadian ekstrovert-introvert menggambarkan keunikan individu dalam bertindak laku terhadap suatu stimulus sebagai perwujudan karakter, tempramen, fisik, dan intelektual individu dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya.

Menurut Eysenck (1970:15) perbedaan yang mendasar antara ekstrovert-introvert bersumber pada kondisi biologis dimana terdapat perbedaan di dalam sistem aktivitas retikular fungsi otak (*ascending reticular activating system*). Terdapat kecenderungan dan preferensi untuk menghindari stimulus eksternal bagi orang yang berkepribadian introvert dan sebaliknya pada orang-orang yang berkepribadian ekstrovert justru memiliki kecenderungan dan preferensi untuk mencari stimulus eksternal. Hal ini dikarenakan stimulasi eksternal dapat meningkatkan rangsang yang tidak menyenangkan bagi orang yang berkepribadian introvert, sedangkan stimulasi eksternal akan menggerakkan orang yang berkepribadian ekstrovert untuk terlibat dalam aktivitas lingkungannya.

#### **2.2.2.1 Tipe Kepribadian Ekstrovert**

Ekstrovert adalah suatu kecenderungan sikap yang mengarahkan kepribadian lebih berorientasi ke arah luar daripada ke dalam diri sendiri. Individu ekstrovert lebih mudah dipengaruhi oleh kondisi sekelilingnya dibandingkan kondisi dirinya sendiri (Feist dan Feist, 2013:137). Eysenck (dalam Alwisol, 2014:256) mengungkapkan bahwa ekstrovert memiliki sembilan ciri (*trait*) yaitu sosiabel, lincah, aktif, asertif, mencari sensasi, riang, dominan, bersemangat, dan berani.

Eysenck (dalam Atkinson, dkk. 2010:265) mengemukakan bahwa individu dengan tipe kecenderungan ekstrovert memiliki karakteristik diantaranya tergolong sebagai orang yang ramah, sering banyak bicara, suka bergaul, menyukai pesta, memiliki banyak teman, membutuhkan teman untuk bicara, membandingkan pendapat dengan orang lain, asertif, terbuka, mudah mendapat teman dan

berinteraksi dalam kelompok, mudah beradaptasi, individu yang periang dan tidak memusingkan suatu masalah, optimis, dan ceria.

Menurut Jung (dalam Suryabrata, 2014:162) ekstrovert merupakan kepribadian yang lebih dipengaruhi oleh dunia objektif, orientasi utamanya tertuju ke luar baik pikiran, perasaan, serta tindakannya ditentukan oleh lingkungan. Perilaku aktual dari dimensi tipe ekstrovert digambarkan dalam individu yang terbuka, periang, suka bergaul dengan lingkungannya, cenderung berinteraksi dengan masyarakat dan tidak sensitif, kurang serius dalam menghadapi kehidupan sehari-hari, tidak menyukai keteraturan, agresif, kurang bertanggungjawab, optimis, impulsif, bersifat praktis dan penuh motif-motif yang dikoordinasi oleh kejadian eksternal.

#### **2.2.2.2 Tipe Kepribadian Introvert**

Jung berpendapat bahwa introvert adalah suatu kecenderungan sikap yang mengarahkan kepribadian lebih berorientasi subjektif ke dalam diri sendiri. Individu introvert memiliki pandangan subjektif dan sangat selektif dalam menerima dunia luar (Feist dan Feist, 2013:137). Eysenck mengungkapkan bahwa introvert memiliki ciri (*trait*) berkebalikan dengan ekstrovert yaitu sulit bergaul, pendiam, pasif, ragu, banyak pikiran, sedih, penurut, pesimis, dan penakut (Alwisol, 2014:256).

Individu dengan kecenderungan introvert adalah individu yang mementingkan dunia internal, pikiran, perasaan, fantasi, dan mimpi-mimpi. Individu introvert dapat dikatakan lebih dewasa dari individu ekstrovert. Menurut Jung, individu berkepribadian introvert dipengaruhi oleh dunia subjektif, yaitu

dunia yang ada di dalam dirinya sendiri. Orientasi utama tertuju ke dalam pikiran, perasaan, serta tindakannya di tentukan oleh faktor-faktor subjektif yaitu dunia dalam diri sendiri. Penyesuaian dengan dunia luar kurang baik, pribadi yang tertutup, sulit bergaul, sulit berhubungan dengan orang lain, kurang dapat menarik perhatian orang lain dan memiliki penyesuaian yang baik dengan diri sendiri (Suryabrata, 2014:162).

### **2.2.3 Komponen-komponen Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert**

Menurut Eysenck (1970:20) kecenderungan tipe kepribadian ekstrovert-introvert dapat dibedakan berdasarkan komponen – komponen sebagai berikut:

- a. Aktifitas (*Activity*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung menyukai aktivitas fisik, memiliki aktivitas yang tinggi, aktif dan energik, dan memiliki minat yang luas tentang berbagai hal. Tipe kepribadian introvert cenderung kurang aktif secara fisik, mudah lelah, kurang bersemangat, kurang menunjukkan minat pada banyak hal, santai dalam beraktivitas.
- b. Kontak sosial (*Sociability*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung menyukai pesta dan bersenang-senang, membutuhkan kehadiran orang lain, menyukai kegiatan sosial, mudah bergaul dan cepat akrab, merasa nyaman dalam situasi-situasi sosial. Tipe kepribadian introvert cenderung menyukai sedikit teman, kesulitan untuk memulai pembicaraan dengan orang lain, menyukai aktivitas individual, cenderung mengindar/menarik diri dari kontak sosial, lebih menyukai situasi yang tenang.
- c. Keberanian Mengambil Resiko (*Risk-taking*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung menyukai kegiatan yang berbahaya dan memberikan tantangan

dengan sedikit menghiraukan konsekuensi yang akan diterima dan berani mengambil resiko. Tipe kepribadian introvert cenderung menyukai hal-hal yang familiar, aman dan tidak berbahaya, serta tidak suka mengambil resiko.

- d. Penurunan Dorongan Hati (*Impulsiveness*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung bertindak tergesa-gesa tanpa dipikirkan terlebih dahulu, spontanitas, mudah berubah, kurang berhati-hati dalam membuat keputusan, tidak berpendirian tetap. Tipe kepribadian introvert cenderung hati-hati dalam mengambil keputusan, sistematis dan terarah, memiliki perencanaan yang baik, mengamati dahulu sebelum melakukan tindakan, cenderung berpikir dahulu sebelum berbicara.
- e. Pernyataan Perasaan (*Expressiveness*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung memperlihatkan emosi secara terbuka, seperti emosi sedih, marah, takut, cinta, atau benci, sentimental, lincah, bebas. Tipe kepribadian introvert cenderung memiliki penguasaan diri yang baik, hati-hati dalam memperlihatkan emosi, tenang, baik dalam mengontrol pikiran dan perasaan.
- f. Kedalaman Berpikir (*Reflectiveness*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung memiliki pola pikir yang terarah dan praktis, lebih tertarik untuk mempraktekan hal dibandingkan menganalisa, cenderung kurang sabar dengan hal-hal teoritik. Tipe kepribadian introvert cenderung tertarik pada ide-ide, diskusi, spekulasi, memiliki pola pikir yang teoritis, bersifat mawas diri dan bijaksana, suka berpikir dan introspeksi.
- g. Tanggung Jawab (*Responsibility*). Tipe kepribadian ekstrovert cenderung kurang bertanggung jawab secara sosial, kurang teliti, tidak dapat diduga,

kurang bisa memperhatikan aturan, kurang bisa menepati janji. Tipe kepribadian introvert cenderung bertanggungjawab, konsisten, teliti, dapat dipercaya dan diandalkan, serius.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa komponen-komponen tipe kepribadian ekstrovert-introvert meliputi aktivitas (*activity*), kontak sosial (*sociability*), keberanian mengambil resiko (*risk taking*), penurunan dorongan hati (*impulsiveness*), pernyataan perasaan (*expressiveness*), kedalaman berpikir (*reflectiveness*), dan tanggung jawab (*responsibility*).

#### **2.2.4 Pengukuran Kepribadian Ekstrovert dan Introvert**

Pengukuran kepribadian ekstrovert dan introvert dalam penelitian ini menggunakan skala modifikasi dari *Eysenck Personality Inventory (EPI)*. Skala ini merupakan skala bersifat nominal yang akan melakukan kategorisasi berdasarkan dua dimensi yang berbeda. Alat tes ini menguraikan tipe-tipe kepribadian kedalam tipe *stabil introvert*, *stabil ekstrovert*, *unstable introvert*, dan *unstable ekstrovert*. Dalam skala EPI terdapat 56 aitem yang terdiri dari 24 aitem yang mengindikasikan subjek dalam dimensi stable-unstable, 23 aitem mengindikasikan posisi subjek dalam dimensi ekstrovert dan introvert, dan 9 aitem untuk mengetahui kejujuran subjek dalam menjawab (Kurniawati, 2016).

Namun pada penelitian kali ini peneliti hanya menggunakan aitem-aitem yang digunakan untuk mengukur tipe kepribadian *ekstrovert* dan *introvert* yang terdiri dari 23 aitem dan masing-masing aitem memiliki pernyataan yang dibatasi dengan jawaban “Ya” dan “Tidak”. *Eysenck Personality Inventory (EPI)* telah dimodifikasi dan diterjemahkan peneliti kedalam bahasa Indonesia. Sehingga



peneliti menilai bahwa alat ukur *Eysenck Personality Inventory (EPI)* telah memenuhi kriteria yang ingin diungkap oleh peneliti, karena alat ukur tersebut mengukur aspek kepribadian yang ingin dilihat oleh peneliti yaitu *ekstrovert* dan *introvert* serta sesuai dengan teori yang digunakan peneliti yaitu tipologi Hans Eysenck, yaitu perbedaan sikap yang muncul pada tipe kepribadian *ekstrovert* dan *introvert*.

Pada penelitian ini, peneliti mengadopsi desain Skala EPI untuk membuat skala pembandingan. Skala pembandingan atau skala tipe kepribadian 2 tersebut terdiri dari 31 aitem berpasangan dengan total jumlah aitem adalah 62 aitem. Aitem-aitem tersebut terdiri dari pernyataan a dan pernyataan b, dimana pernyataan a untuk mengukur tipe kepribadian ekstrovert dan pernyataan b untuk mengukur tipe kepribadian introvert.

Skala tipe kepribadian 2 di susun berdasarkan tujuh komponen kepribadian dari Eysenck yaitu (1) aktivitas, (2) kontak sosial, (3) keberanian mengambil resiko, (4) penurutan dorongan hati, (5) mengekspresikan emosi, (6) kedalaman berpikir, (7) tanggung jawab. Skala yang telah diadaptasi ini memiliki 31 aitem pernyataan, setiap aitem memiliki 2 pernyataan yang mewakili masing-masing tipe kepribadian.

Skala tipe kepribadian 2 dijawab dengan memberikan tanda *checklist* (√) pada pernyataan yang menurut individu paling sesuai dengan dirinya. Terdapat dua pernyataan pada setiap aitem, dan subjek hanya bisa memberi salah satu tanda *checklist* pada satu pernyataan yang tersedia. Peneliti melakukan *skoring* dengan menjumlahkan masing-masing skor aitem dari kedua tipe kepribadian. Semakin tinggi jumlah skor maka semakin menunjukkan kecenderungan tipe kepribadian

subjek. Subjek yang mendapat skor tertinggi dalam tipe ekstrovert akan digolongkan sebagai individu yang cenderung berkepribadian ekstrovert, sebaliknya subjek dengan skor tertinggi dalam tipe kepribadian introvert akan digolongkan sebagai individu yang cenderung berkepribadian introvert.

### **2.2.5 Faktor-faktor Pembentuk Kepribadian**

Liftiah (2016:48) menjelaskan bahwa ada faktor lain selain faktor fisik maupun faal yang berpengaruh besar pada pembentukan kepribadian yaitu hasil hubungan individu dengan lingkungan atau pengalaman. Dua macam pengalaman yang mempengaruhi pembentukan kepribadian individu yaitu:

1. Pengalaman Umum (*common experience*) adalah pengalaman yang dihayati oleh semua individu bahkan oleh semua anggota masyarakat berupa prinsip-prinsip moral, nilai-nilai, dan cara-cara hidup. Misalnya, setiap anak dididik untuk menghormati orang yang lebih tua dikarenakan hal tersebut merupakan nilai universal yang ada dalam masyarakat.
2. Pengalaman Unik (*unique experience*) adalah pengalaman yang pernah dialami oleh masing-masing individu. Setiap individu memiliki ciri dan kecenderungan tertentu yang dibawa sejak lahir. Sehingga setiap individu memiliki reaksi yang khas terhadap lingkungan.

Sedangkan menurut Robbins dan Judge (2008:127) kepribadian dihasilkan oleh faktor keturunan dan faktor lingkungan.

1. Faktor Keturunan. Keturunan merujuk pada faktor genetik individu yang dipengaruhi oleh orangtua seperti kondisi biologis dan psikologis dari orangtua, serta psikologis bawaan dari individu. Pendekatan keturunan

menyatakan bahwa kepribadian individu adalah struktur molekul dari gen yang terdapat dalam kromosom.

2. Faktor Lingkungan. Pembentukan kepribadian individu dipengaruhi secara signifikan oleh lingkungan dimana individu bertumbuh dan dibesarkan. Faktor lain dalam lingkungan yang berpengaruh dalam pembentukan kepribadian individu diantaranya norma dalam keluarga, teman dan kelompok sosial, dan pengaruh lain yang dialami oleh individu.

### **2.3 Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Esktrovert dan Introvert**

Menurut *Debt.org* terdapat dua jenis utang yaitu *good debt* (utang produktif) dan *bad debt* (utang konsumtif). Individu sering terjebak dalam tipe *bad debt* (utang konsumtif). Utang konsumtif merupakan utang yang ditujukan untuk membeli kebutuhan yang nilainya menurun seiring berjalannya waktu (Rivai, dkk. 2007:686). Salah satu bentuk perilaku berutang yang cenderung konsumtif adalah penggunaan kartu kredit. Kartu kredit telah menjadi media pembayaran yang lazim digunakan di kota-kota besar, seseorang dapat memiliki lebih dari satu kredit dikarenakan pola hidup yang konsumtif (Mahastanti dan Wiharjo, 2012). Lea dan Webley (1995) menyatakan nasabah kartu kredit selama dua puluh tahun terakhir mengalami peningkatan pesat disebabkan oleh sikap masyarakat terhadap kartu kredit telah berubah. Masyarakat dahulu menjauhi kredit, namun saat ini kredit mulai diterima sebagai bagian dari gaya hidup masyarakat modern.

Dikutip dari artikel katadata.co.id, jumlah kartu kredit yang beredar di Indonesia cenderung stagnan dalam dua tahun terakhir. Berdasarkan data Bank Indonesia, perlambatan pertumbuhan jumlah kartu kredit baru telah terjadi sejak

2015. Melambatnya pertumbuhan volume transaksi kartu kredit disebabkan semakin banyaknya pilihan untuk melakukan pembayaran nontunai, persyaratan untuk menggunakan kartu kredit lebih sulit dibandingkan alat pembayaran yang disediakan oleh *fintech*, serta pembersihan data-data kartu kredit nasabah yang tidak aktif oleh bank membuat pertumbuhan kartu kredit menjadi tidak signifikan.

Individu dalam memutuskan untuk menggunakan atau tidak menggunakan kartu kredit yang dimiliki tentu dipengaruhi oleh banyak hal. Dalam hal ini jika individu ingin menggunakan kartu kredit maka sikap dan tindakan dari individu berhubungan dengan intensi terhadap sesuatu. Intensi penggunaan kartu kredit merupakan gabungan dari dua pengertian kata yaitu intensi dan penggunaan kartu kredit. Intensi merupakan niat perilaku (*behavioral intention*) menggambarkan keputusan seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu Ajzen (1991). Sedangkan pengertian kartu kredit adalah alat pembayaran pengganti uang tunai berbentuk kartu untuk membeli barang atau jasa di tempat yang sudah ditentukan melalui fasilitas cicilan yang memungkinkan pengguna dapat melakukan transaksi tanpa harus memiliki uang tunai. Merujuk pada dua pengertian tersebut kemudian disatukan menjadi satu pengertian variabel baru yaitu intensi penggunaan kartu kredit yang didefinisikan sebagai niat yang dimiliki individu untuk bertindak atau berperilaku menurut pertimbangan dirinya sendiri dalam hal ini perilaku yang spesifik dilakukan yaitu menggunakan kartu kredit dalam kehidupan sehari-hari.

Perilaku akan berbeda antara satu individu dengan individu yang lain karena setiap individu memiliki keunikan. Perbedaan konteks ini dipengaruhi oleh

*individual differences*, dimana individu memiliki perbedaan dalam cara berperilaku sesuai dengan sikap yang dimiliki setiap individu. Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan pendekatan pensifataan (*trait approach*), yaitu teori tipe kepribadian Carl Gustav Jung. Jung menggolongkan tipe kepribadian manusia dalam dua macam, yaitu tipe *ekstrovert* dan *introvert*.

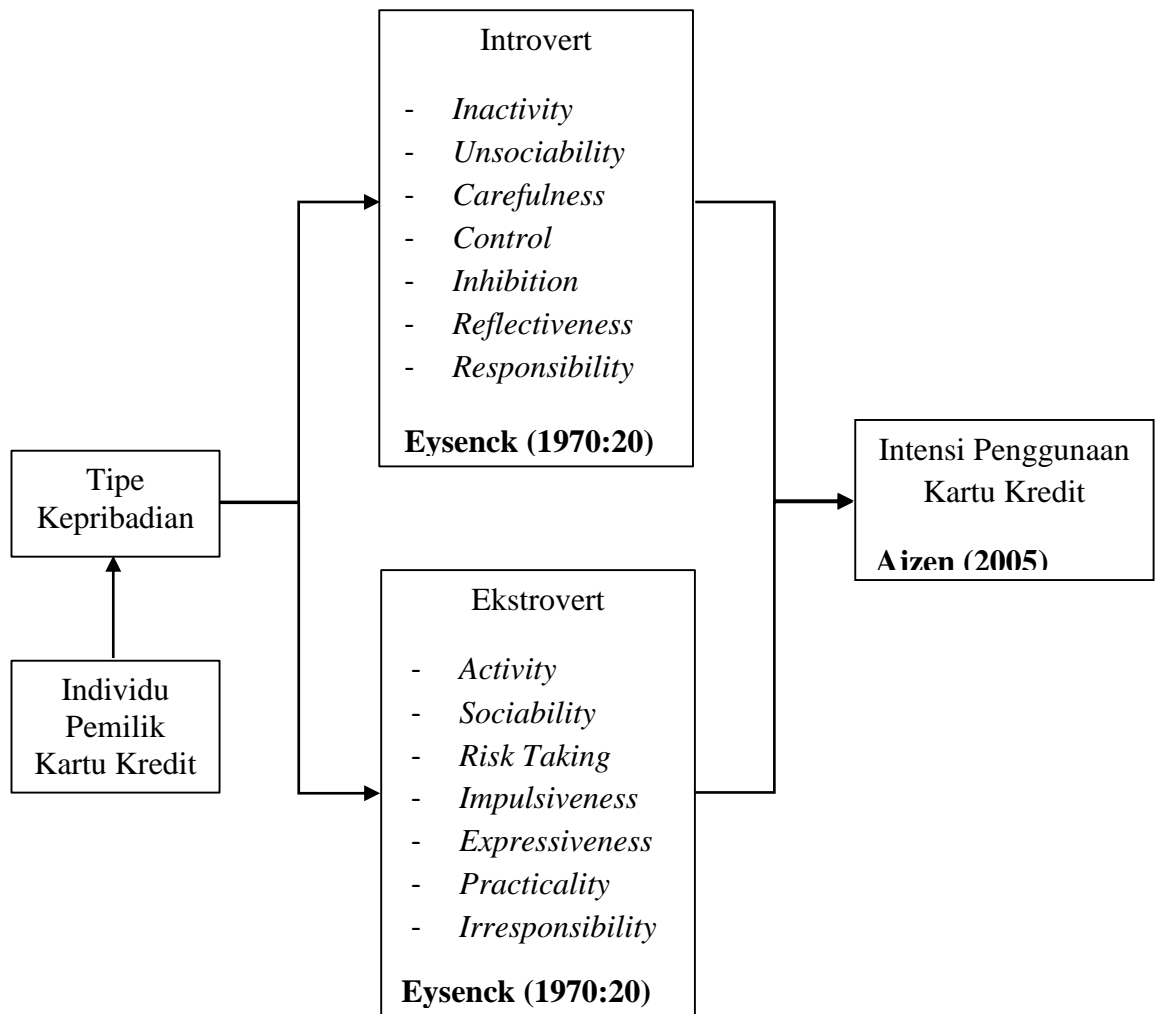
Menurut Eysenck (dalam Pervin, dkk. 2010:242) umumnya orang ekstrovert mudah bergaul, menyukai pesta, memiliki banyak teman, menyukai kehebohan, dan bertindak pada saat adanya momen, dan spontan. Sedangkan orang introvert cenderung diam, instropektif, menarik diri, reflektif, tidak percaya kepada keputusan impulsif, dan lebih memilih kehidupan yang tenang dan teratur daripada kehidupan yang dipenuhi dengan peluang dan risiko.

Cosma dan Pattarin (2010) menyatakan bahwa utang dalam memenuhi kebutuhan keluarga berhubungan dengan sikap dan faktor kepribadian. Kepribadian maupun sikap merupakan faktor penting yang dapat memotivasi seseorang dalam melakukan kredit dan dapat mempengaruhi keputusan dalam berutang serta pengelolaan keuangan keluarga. Prasadjaningsih (1998) menemukan bahwa konsumen yang menunjukkan ke arah sikap pro kredit lebih menampilkan ciri-ciri kepribadian ekstorvert yang menampilkan dimensi ekspresif, bersifat impulsif (menuruti kata hati), berfikir praktis dan cenderung memakai konsep fleksibel. Sedangkan konsumen dengan ciri kepribadian introvert menunjukkan sifat menekan diri, reflektif (banyak pertimbangan), terekendali, dan cenderung mendasarkan pada patokan yang baku setiap menghadapi situasi sehingga lebih berkorelasi dengan sikap anti berutang.

Penelitian lain yang dilakukan Brown dan Tyalor (2011:21) tentang hubungan antara keuangan keluarga dengan tipe kepribadian big five, menemukan bahwa tipe conscientiousness dan neuroticism tampak tidak signifikan berpengaruh pada utang yang tidak terjamin dan kepemilikan aset keuangan. Hal ini berbanding terbalik dengan tipe kepribadian extraversion dan openness yang relatif berpengaruh cukup besar terhadap kepemilikan utang dan aset dalam keuangan keluarga.

Mengacu pada berbagai temuan penelitian sebelumnya, dapat dipahami bahwa kepribadian merupakan salah satu indikator yang signifikan dalam mempengaruhi perilaku keuangan dalam hal ini adalah intensi penggunaan kartu kredit. Untuk mengukur intensi penggunaan kartu kredit, peneliti menggunakan aspek ATCT menurut Ajzen (2005:85) yaitu tindakan (*action*), sasaran (*target*), situasi (*context*), waktu (*time*), sedangkan untuk mengelompokkan tipe kepribadian individu peneliti menggunakan skala modifikasi dari *Eysenck Personality Inventory (EPI)* yang di susun berdasarkan tujuh komponen kepribadian dari Eysenck yaitu (1) aktivitas, (2) kontak sosial, (3) keberanian mengambil resiko, (4) penurunan dorongan hati, (5) mengekspresikan emosi, (6) kedalaman berpikir, (7) tanggung jawab.

Berdasarkan landasan teori dalam penelitian ini, maka dibuat kerangka pemikiran sebagai berikut bahwa terdapat perbedaan intensi penggunaan kartu kredit pada individu pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir

## 2.4 Hipotesis

Berdasarkan landasan teori di atas, diajukan hipotesis bahwa ada perbedaan intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta.

## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Desain Penelitian**

##### **3.1.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan tingkat intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert, sehingga penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal (angka) yang diolah dengan metode statistika (Azwar, 2016:5). Metode kuantitatif digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, dimana pengumpulan datanya menggunakan instrumen penelitian yang telah disesuaikan dengan variabel-variabel yang akan diteliti dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan sebelumnya (Sugiyono, 2013:7).

##### **3.1.2 Desain Penelitian**

Desain penelitian kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian komparatif. Penelitian komparatif adalah penelitian yang dilakukan untuk membandingkan suatu variabel (objek penelitian) pada kelompok subjek yang satu dengan kelompok subjek lain, untuk menentukan sebab-akibat terkait variabel yang sedang diteliti, peneliti tidak mengendalikan variabel bebas oleh karena pengaruh variabel bebas tersebut telah terjadi (Purwanto, 2016:18). Sugiyono (2013:36) menjelaskan bahwa penelitian komparatif adalah desain penelitian yang membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua atau



lebih sampel yang berbeda atau pada waktu yang berbeda, dalam hal ini berkaitan dengan perbedaan intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.

## **3.2 Variabel Penelitian**

Variabel adalah gejala yang bervariasi dari objek penelitian atau segala sesuatu yang akan menjadi objek pengamatan penelitian (Arikunto, 2010:159). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel *dependent* (variabel terikat) dan variabel *independent* (variabel bebas).

### **3.2.1 Variabel *Dependent* (variabel terikat)**

Azwar (2016:62) mendefinisikan bahwa variabel terikat (variabel Y) merupakan variabel penelitian yang diukur untuk mengetahui besarnya efek atau pengaruh variabel lain. Besarnya efek tersebut diamati dari ada tidaknya, timbul hilangnya, membesar mengecilnya, atau berubahnya variasi yang tampak sebagai akibat perubahan pada variabel lain termaksud. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah intensi penggunaan kartu kredit.

### **3.2.2 Variabel *Independent* (variabel bebas)**

Azwar (2016:62) mendefinisikan bahwa variabel bebas (variabel X) sebagai suatu variabel yang variasinya mempengaruhi variabel lain atau dapat diartikan sebagai variabel yang ingin diketahui pengaruhnya terhadap variabel lain. Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel bebas adalah tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.

### **3.3 Definisi Operasional Variabel Penelitian**

Definisi operasional merupakan suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik variabel tersebut yang dapat diamati (Azwar, 2016:74). Definisi operasional variabel penelitian berfungsi untuk membatasi pengertian terhadap variabel yang akan diteliti serta menghindari ambiguitas arti terhadap variabel penelitian maupun dalam proses analisisnya. Pada penelitian ini, peneliti mengemukakan definisi operasional sebagai berikut:

#### **3.3.1 Intensi Penggunaan Kartu Kredit**

Secara operasional intensi penggunaan kartu kredit didefinisikan sebagai niat atau dorongan yang dimiliki oleh pemilik kartu kredit untuk menggunakan kartu kredit dalam kehidupan sehari-hari. Dalam penelitian ini, intensi penggunaan kartu kredit diungkap melalui skala yang disusun berdasarkan aspek-aspek intensi (Ajzen, 2005) meliputi (1) tindakan (*action*), (2) situasi (*context*), (3) waktu (*time*), (4) sasaran (*target*). Semakin tinggi skor skala maka semakin tinggi tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang dimiliki, dan semakin rendah skor skala maka dapat diartikan bahwa semakin rendah pula tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang dimiliki oleh pemilik kartu kredit.

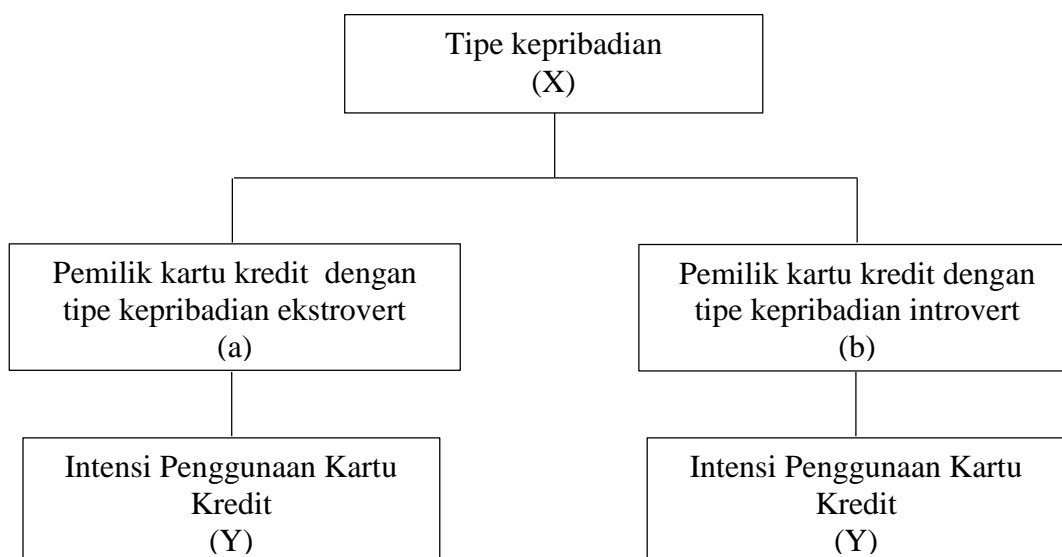
#### **3.3.2 Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert**

Secara operasional tipe kepribadian ekstrovert dan introvert didefinisikan sebagai hasil pengelompokan berdasarkan skor hasil pengukuran evaluasi terhadap kepribadian responden dengan menggunakan skala Eysenck Personality Inventory (EPI) yang terdiri dari tujuh komponen kepribadian dari Eysenck yaitu (1) aktivitas, (2) kontak sosial, (3) keberanian mengambil resiko, (4) penurutan dorongan hati, (5)

mengekspresikan emosi, (6) kedalaman berpikir, (7) tanggung jawab. Responden yang mendapat skor tertinggi dalam tipe kepribadian ekstrovert akan digolongkan sebagai pemilik kartu kredit yang cenderung memiliki tipe kepribadian ekstrovert, dan sebaliknya individu dengan skor total lebih tinggi pada tipe kepribadian introvert akan digolongkan sebagai pemilik kartu kredit yang cenderung memiliki tipe kepribadian introvert.

### 3.3.3 Hubungan Antar Variabel

Variabel-variabel dalam penelitian yang digunakan tentunya saling berhubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya. Variabel yang mempengaruhi disebut variabel bebas (X), dalam penelitian ini adalah tipe kepribadian ekstrovert dan introvert, dan variabel yang dipengaruhi disebut sebagai variabel tergantung (Y), yakni intensi penggunaan kartu kredit. Apabila dibuat bagan, muncul sebagai berikut:



Gambar 3.1 Hubungan Antar Variabel

### **3.4 Populasi dan Sampel Penelitian**

#### **3.4.1 Populasi**

Populasi adalah kelompok subjek yang hendak dikenai generalisasi hasil penelitian (Azwar, 2016:77). Adapun pengertian lain populasi merupakan wilayah dari generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik yang sudah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan akhirnya ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2013:215). Populasi dalam penelitian ini adalah individu yang menggunakan kartu kredit di provinsi DKI Jakarta. Karakter populasi dalam penelitian ini adalah:

1. Memiliki kartu kredit, namun tidak digunakan dalam kurun waktu minimal 3 bulan.
2. Berusia 17-55 tahun.
3. Bertempat tinggal di DKI Jakarta.

#### **3.4.2 Sampel**

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti (Arikunto, 2010:174). Penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *nonprobability sampling*. Teknik *nonprobability sampling* merupakan merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2013:84).

Teknik *nonprobability sampling* yang digunakan adalah teknik insidental *sampling*. Menurut Sugiyono (2013:85) insidental *sampling* yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebutuhan yaitu siapa saja yang berkebutuhan atau insidental

bertemu dengan peneliti maka dapat digunakan sebagai sampel, apabila orang tersebut dinilai cocok sebagai sumber data. Jika peneliti bertemu dengan pemilik kartu kredit yang sesuai dengan kriteria populasi, maka dapat dijadikan sebagai responden sumber data.

Untuk memperoleh hasil penelitian yang akurat, maka diperlukan sampel yang baik yaitu sampel yang benar-benar mencerminkan populasi (Arikunto, 2010:178). Jumlah sampel dalam penelitian ini diambil berdasarkan panduan tabel penentuan jumlah sampel Issac dan Michael dengan taraf signifikansi 5% (Sugiyono, 2013:128). Berdasarkan penjabaran tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini dibutuhkan jumlah sampel minimal sebanyak 349 orang dari jumlah populasi yang tidak diketahui atau tidak terhingga.

### **3.5 Metode dan Alat Pengumpul Data**

Teknik atau metode pengumpulan data merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh data yang diteliti. Metode pengumpulan data bertujuan untuk mengungkap fakta mengenai variabel yang diteliti, sehingga tujuan untuk mengetahui (*goal of knowing*) haruslah dicapai dengan menggunakan metode atau cara-cara yang efisien dan akurat (Azwar, 2016:91).

Pengumpulan data merupakan suatu faktor yang sangat penting dalam suatu penelitian karena data akan digunakan untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan, oleh karena itu data yang dikumpulkan harus valid. Terdapat beberapa teknik pengumpulan data yaitu angket, tes, *interview*, observasi, dokumentasi, dan skala psikologi (Arikunto, 2010:912). Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode skala. Azwar (2016:97) menjelaskan bahwa metode skala

adalah metode pengumpulan data yang mengungkap konstruk dan konsep psikologis yang menggambarkan aspek individu. Stimulus berupa pertanyaan dan pernyataan yang tidak langsung mengungkap indikator perilaku dari atribut yang bersangkutan.

Ada dua skala dalam penelitian ini yaitu skala intensi penggunaan kartu kredit dan skala tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.

### 3.5.1 Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Skala intensi penggunaan kartu kredit disusun berdasarkan aspek intensi (Ajzen, 2005:85) diantaranya tindakan (*action*), situasi (*context*), waktu (*time*), sasaran (*target*). Pada skala psikologi ini terdapat empat alternatif jawaban, yaitu sangat sesuai (SS), sesuai (S), tidak sesuai (TS), dan sangat tidak sesuai (STS), dengan rentang jawaban berkisar antara 1-4. Pilihan jawaban dan skor setiap aitem dalam skala intensi penggunaan kartu kredit dapat dilihat dalam tabel 3.1 di bawah ini:

Tabel 3.1 Alternatif Pilihan Jawaban dan Skoring

Alternatif Jawaban	Skor	
	<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>
Sangat Sesuai (SS)	4	1
Sesuai (S)	3	2
Tidak Sesuai (TS)	2	3
Sangat Tidak Sesuai (STS)	1	4

Aitem *favorable* adalah aitem yang berisi konsep berperilaku yang sesuai atau menunjukkan ciri adanya atribut yang diukur. Sebaliknya, aitem *unfavorable* berisi aitem yang tidak mendukung atau tidak menggambarkan ciri atribut yang diukur (Azwar, 2017a:41). Semakin tinggi skor yang diperoleh maka semakin

tinggi tingkat intensi penggunaan kartu kredit. Sebaliknya, semakin rendah skor yang diperoleh maka semakin rendah tingkat intensi penggunaan kartu kredit.

Setelah dilakukan identifikasi alat ukur, maka langkah selanjutnya adalah pembuatan *blue print*. *Blue print* akan memberikan gambaran mengenai isi skala dan memberi acuan serta pedoman bagi peneliti untuk tetap berada dalam lingkup alat ukur yang benar (Azwar, 2016:23). Penyebaran aitem skala intensi penggunaan kartu kredit dapat dilihat pada tabel *blue print* berikut ini:

Tabel 3.2 *Blue Print* Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Aspek	Indikator	Nomor Aitem		Jumlah	
		F	Uf		
Tindakan (Action)	1. Perilaku spesifik yang akan muncul saat individu menggunakan kartu kredit.	1, 16, 41	2	4	13
	2. Kesiediaan individu untuk memiliki kartu kredit.	3, 17, 36, 42	5	5	
	3. Keyakinan individu untuk melunasi tagihan kartu kredit.	4, 43, 50	9	4	
Sasaran (Target)	1. Individu menggunakan kartu kredit untuk bertransaksi.	14, 33, 26	23	4	16
	2. Individu menggunakan kartu kredit untuk mendapatkan promo.	15, 18, 27	25, 28	5	
	3. Individu menggunakan kartu kredit untuk <i>prestige</i> .	24, 29, 32, 48	19, 31, 34	7	
Situasi (Context)	1. Kondisi keuangan individu saat menggunakan kartu kredit.	6, 21, 38, 39	37, 44	6	14
	2. Suasana hati individu saat menggunakan kartu kredit.	7, 51	45, 40	4	
	3. Situasi eksternal individu saat menggunakan kartu kredit.	8, 10, 20	11	4	
Waktu (time)	1. Intensitas individu dalam menggunakan kartu kredit.	13, 30, 52	22	4	9
	2. Waktu spesifik yang digunakan individu untuk menggunakan kartu kredit.	12, 49, 47, 35	46	5	
<b>Total</b>				<b>52</b>	

### 3.5.2 Skala Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert

Skala tipe kepribadian ekstrovert dan introvert yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala modifikasi dari *Eysenck Personality Inventory (EPI)*. Skala ini merupakan skala bersifat nominal yang akan melakukan kategorisasi berdasarkan dua dimensi yang berbeda. Alat tes ini menguraikan tipe-tipe kepribadian kedalam tipe *stabil introvert*, *stabil ekstrovert*, *unstable introvert*, dan *unstable ekstrovert*. Dalam skala EPI terdapat 56 aitem yang terdiri dari 24 aitem yang mengindikasikan subjek dalam dimensi stable-unstable, 23 aitem mengindikasikan posisi subjek dalam dimensi ekstrovert dan introvert, dan 9 aitem untuk mengetahui kejujuran subjek dalam menjawab (Kurniawati, 2016).

Namun pada penelitian kali ini peneliti hanya menggunakan aitem-aitem yang digunakan untuk mengukur tipe kepribadian *ekstrovert* dan *introvert* yang terdiri dari 23 aitem dan masing-masing aitem memiliki pernyataan yang dibatasi dengan jawaban “Ya” dan “Tidak”. *Eysenck Personality Inventory (EPI)* telah dimodifikasi dan diterjemahkan peneliti kedalam bahasa Indonesia. Sehingga peneliti menilai bahwa alat ukur *Eysenck Personality Inventory (EPI)* telah memenuhi kriteria yang ingin diungkap oleh peneliti, karena alat ukur tersebut mengukur aspek kepribadian yang ingin dilihat oleh peneliti yaitu *ekstrovert* dan *introvert* serta sesuai dengan teori yang digunakan peneliti yaitu tipologi Hans Eysenck, yaitu perbedaan sikap yang muncul pada tipe kepribadian *ekstrovert* dan *introvert*.

Pada penelitian ini, peneliti mengadopsi desain Skala EPI untuk membuat skala pembandingan. Skala pembandingan atau skala tipe kepribadian 2 tersebut terdiri



dari 31 aitem berpasangan dengan total jumlah aitem adalah 62 aitem. Aitem-aitem tersebut terdiri dari pernyataan a dan pernyataan b, dimana pernyataan a untuk mengukur tipe kepribadian ekstrovert dan pernyataan b untuk mengukur tipe kepribadian introvert.

Skala tipe kepribadian 2 di susun berdasarkan tujuh komponen kepribadian dari Eysenck yaitu (1) aktivitas, (2) kontak sosial, (3) keberanian mengambil resiko, (4) penurutan dorongan hati, (5) mengekspresikan emosi, (6) kedalaman berpikir, (7) tanggung jawab. Skala yang telah diadaptasi ini memiliki 31 aitem pernyataan, setiap aitem memiliki 2 pernyataan yang mewakili masing-masing tipe kepribadian.

Skala tipe kepribadian 2 dijawab dengan memberikan tanda *checklist* (✓) pada pernyataan yang menurut individu paling sesuai dengan dirinya. Terdapat dua pernyataan pada setiap aitem, dan subjek hanya bisa memberi salah satu tanda *checklist* pada satu pernyataan yang tersedia. Peneliti melakukan *skoring* dengan menjumlahkan masing-masing skor aitem dari kedua tipe kepribadian. Semakin tinggi jumlah skor maka semakin menunjukkan kecenderungan tipe kepribadian subjek. Subjek yang mendapat skor tertinggi dalam tipe ekstrovert akan digolongkan sebagai individu yang cenderung berkepribadian ekstrovert, sebaliknya subjek dengan skor tertinggi dalam tipe kepribadian introvert akan digolongkan sebagai individu yang cenderung berkepribadian introvert. Berikut adalah *blue print* dari alat ukur tipe kepribadian 2:

Tabel 3.3 *Blue Print* Skala Tipe Kepribadian 2

<b>Komponen</b>	<b>Indikator</b>	<b>Aitem</b>	$\Sigma$
<b>Activity</b>	1. Aktif dan energik.	1a, 1b 8a, 8b	8
	2. Memiliki minat yang luas terhadap banyak hal.	15a, 15b	
	3. Giat bekerja.	22a, 22b	
<b>Sociability</b>	1. Suka berkumpul dengan banyak orang.	2a, 2b 9a, 9b	12
	2. Mudah bergaul dan cepat akrab.	16a, 16b 23a, 23b	
	3. Membutuhkan kehadiran orang lain.	28a, 28b 31a, 31b	
<b>Risk Taking</b>	1. Menyukai hal-hal yang menantang dan cenderung berbahaya.	3a, 3b	10
	2. Menghiraukan konsekuensi yang akan datang.	10a, 10b 17a, 17b	
	3. Berani mengambil resiko.	24a, 24b 29a, 29b	
<b>Impulsiveness</b>	1. Tidak berpendirian tetap.	4a, 4b	8
	2. Melakukan hal-hal yang spontan/tak terduga.	11a, 11b	
	3. Berbuat sesuatu tanpa pikir panjang.	18a, 18b 25a, 25b	
<b>Ekspresiveness</b>	1. Mengekspresikan pikiran dan emosinya secara terbuka.	5a, 5b 12a, 12b	6
	2. Sentimental.	19a, 19b	
<b>Reflectiveness</b>	1. Memiliki pola pikir yang teoritis.	6a, 6b 13a, 13b	10
	2. Tertarik pada ide-ide, diskusi, dan spekulasi.	20a, 20b 26a, 26b	
	3. Bersifat mawas diri, bijaksana, suka berpikir dan introspeksi.	30a, 30b	
<b>Responsibility</b>	1. Cenderung bertanggung jawab.	7a, 7b 14a, 14b	8
	2. Teliti	21a, 21b 27a, 27b	
<b>Total</b>			62

## 3.6 Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur

### 3.6.1 Validitas

Azwar (2017a:131) validitas adalah sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu alat tes atau instrumen pengukuran dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila alat tersebut mampu menjalankan fungsi ukurnya dan memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Instrumen dinyatakan valid apabila alat ukur yang digunakan dapat mengukur apa yang seharusnya diukur (Sugiyono, 2013:121). Pengukuran validitas dilakukan dengan bantuan software pengolah data. Untuk menguji validitas aitem dalam skala akan digunakan teknik korelasi *product moment* karena aitem yang digunakan dalam penelitian ini dihitung menggunakan korelasi antara skor aitem dan skor total aitem.

#### 3.6.1.1 Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Berdasarkan uji validitas yang sudah dilakukan, diperoleh hasil bahwa skala intensi penggunaan kartu kredit yang terdiri dari 52 aitem dinyatakan 48 aitem valid dan 4 aitem tidak valid. 48 aitem ini diketahui valid karena memiliki derajat signifikansi kurang dari 0,05 atau lebih kecil dari taraf signifikansi 5% dengan memiliki koefisien validitas yang bergerak antara 0,000 – 0,043 . Sedangkan 4 aitem diketahui tidak valid karena memiliki derajat signifikansi lebih dari 0,05 atau lebih dari taraf signifikansi 5% yaitu memiliki koefisien validitas yang bergerak antara 0,079 – 0,403. Selanjutnya aitem yang diketahui tidak valid adalah aitem nomor 19, 21, 31, dan 38. Lebih jelasnya hasil perhitungan validitas skala intensi penggunaan kartu kredit dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 3.4 Sebaran Hasil Aitem Valid Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Aspek	Indikator	Nomor Aitem		Jumlah	
		<i>F</i>	<i>Uf</i>		
Tindakan ( <i>Action</i> )	1. Perilaku spesifik yang akan muncul saat individu menggunakan kartu kredit.	1, 16, 41	2	4	13
	2. Ketersediaan individu untuk memiliki kartu kredit.	3, 17, 36, 42	5	5	
	3. Keyakinan individu untuk melunasi tagihan kartu kredit.	4, 43, 50	9	4	
Sasaran ( <i>Target</i> )	1. Individu menggunakan kartu kredit untuk bertransaksi.	14, 33, 26	23	4	16
	2. Individu menggunakan kartu kredit untuk mendapatkan promo.	15, 18, 27	25, 28	5	
	3. Individu menggunakan kartu kredit untuk <i>prestige</i> .	24, 29, 32, 48	19*, 31*, 34	7	
Situasi ( <i>Context</i> )	1. Kondisi keuangan individu saat menggunakan kartu kredit.	6, 21*, 38*, 39	37, 44	6	14
	2. Suasana hati individu saat menggunakan kartu kredit.	7, 51	45, 40	4	
	3. Situasi eksternal individu saat menggunakan kartu kredit.	8, 10, 20	11	4	
Waktu ( <i>Time</i> )	1. Intensitas individu dalam menggunakan kartu kredit.	13, 30, 52	22	4	9
	2. Waktu spesifik yang digunakan individu untuk menggunakan kartu kredit.	12, 49, 47, 35	46	5	
<b>Total</b>				<b>52</b>	

Keterangan : (\*) merupakan aitem tidak valid

Tabel 3.5 Sebaran Aitem Baru Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Aspek	Indikator	Nomor Aitem		Jumlah	
		<i>F</i>	<i>Uf</i>		
Tindakan ( <i>Action</i> )	1. Perilaku spesifik yang akan muncul saat individu menggunakan kartu kredit.	1, 16, 41	2	4	13
	2. Kesiadaan individu untuk memiliki kartu kredit.	3, 17, 36, 42	5	5	
	3. Keyakinan individu untuk melunasi tagihan kartu kredit.	4, 21, 43	9	4	
Sasaran ( <i>Target</i> )	1. Individu menggunakan kartu kredit untuk bertransaksi.	14, 33, 26	23	4	14
	2. Individu menggunakan kartu kredit untuk mendapatkan promo.	15, 18, 27	25, 28	5	
	3. Individu menggunakan kartu kredit untuk <i>prestige</i> .	24, 29, 32, 48	34	5	
Situasi ( <i>Context</i> )	1. Kondisi keuangan individu saat menggunakan kartu kredit.	6, 39	37, 44	4	12
	2. Suasana hati individu saat menggunakan kartu kredit.	7, 31	45, 40	4	
	3. Situasi eksternal individu saat menggunakan kartu kredit.	8, 10, 20	11	4	
Waktu ( <i>Time</i> )	1. Intensitas individu dalam menggunakan kartu kredit.	13, 30, 38	22	4	9
	2. Waktu spesifik yang digunakan individu untuk menggunakan kartu kredit.	12, 19, 47, 35	46	5	
<b>Total</b>				<b>48</b>	

### 3.6.1.2 Skala Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan dua skala tipe kepribadian. Peneliti menggunakan dua skala tipe kepribadian dikarenakan salah satu skala digunakan sebagai pembanding. Hal ini dilakukan untuk mengelompokkan individu yang bertipe kepribadian *introvert* dan individu yang bertipe kepribadian *ekstrovert*.

Skala pertama menggunakan skala tipe kepribadian yang sudah terstandar, yaitu skala *Eysenck Personality Inventory (EPI)* yang disusun oleh H. J. Eysenck. Pada skala kepribadian pertama ini saya dilakukan uji validitas isi. Hal ini dikarenakan peneliti melakukan modifikasi dan penerjemahan bahasa kedalam bahasa Indonesia pada aitem-aitem skala tipe kepribadian *Eysenck Personality Inventory (EPI)*.

Validitas isi merupakan validitas yang diestimasi melalui pegujian kelayakan atau relevansi isi tes dengan analisis rasional oleh panel yang berkompeten atau professional judgement (Azwar, 2017b:42). Dalam validitas isi skala tipe kepribadian ini dilakukan pengujian validitas logic, yaitu pegujian yang menunjuk pada sejauh mana aitem tes merupakan representasi dari ciri-ciri atribut yang hendak diukur. Dalam hal ini karakteristik aitem yang paling penting adalah relevansi aitem dengan indikator berperilaku sebagai operasional dari atribut yang diukur (Azwar, 2017b:44). Untuk itu peneliti harus bertindak hati-hati untuk memperoleh instrumen yang valid. Validitas konstruk diperoleh dengan suatu tindakan hati-hati melalui cara yang benar sehingga menurut logika akan dicapai suatu tingkat validitas yang dikehendaki (Arikunto, 2010:212). Setelah melalui pengujian validitas konstruk dan berdasarkan analisis aitem-aitem terhadap *blueprint* yang telah disusun, maka skala tipe kepribadian dinyatakan layak untuk digunakan.

Skala yang kedua merupakan skala yang digunakan peneliti untuk melihat konsistensi subjek memberikan jawaban terhadap skala tipe kepribadian. Dengan jumlah 31 aitem berpasangan. Selanjutnya aitem tersaji pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.6 Rincian Aitem Skala Tipe Kepribadian 2

<b>Komponen</b>	<b>Indikator</b>	<b>Aitem</b>
<b>Activity</b>	1. Aktif dan energik.	1a, 1b 8a, 8b
	2. Memiliki minat yang luas terhadap banyak hal.	15a, 15b
	3. Giat bekerja.	22a, 22b
<b>Sociability</b>	1. Suka berkumpul dengan banyak orang.	2a, 2b 9a, 9b
	2. Mudah bergaul dan cepat akrab.	16a, 16b 23a, 23b
	3. Membutuhkan kehadiran orang lain.	28a, 28b 31a, 31b
<b>Risk Taking</b>	1. Menyukai hal-hal yang menantang dan cenderung berbahaya.	3a, 3b
	2. Menghiraukan konsekuensi yang akan datang.	10a, 10b 17a, 17b
	3. Berani mengambil resiko.	24a, 24b 29a, 29b
<b>Impulsiveness</b>	1. Tidak berpendirian tetap.	4a, 4b
	2. Melakukan hal-hal yang spontan/tak terduga.	11a, 11b
	3. Berbuat sesuatu tanpa pikir panjang.	18a, 18b 25a, 25b
<b>Ekspresiveness</b>	1. Mengekspresikan pikiran dan emosinya secara terbuka.	5a, 5b 12a, 12b
	2. Sentimental.	19a, 19b
<b>Reflectiveness</b>	3. Memiliki pola pikir yang teoritis.	6a, 6b 13a, 13b
	1. Tertarik pada ide-ide, diskusi, dan spekulasi.	20a, 20b 26a, 26b
	2. Bersifat mawas diri, bijaksana, suka berpikir dan introspeksi.	30a, 30b
<b>Responsibility</b>	1. Cenderung bertanggung jawab.	7a, 7b 14a, 14b
	2. Teliti	21a, 21b 27a, 27b
<b>Total</b>		<b>62</b>

### 3.6.2 Reliabilitas

Menurut Arikunto (2010:221) reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen itu sudah baik, yakni berarti menunjuk pada tingkat keterandalan sesuatu. Apabila dilakukan pengukuran terhadap objek yang sama tetapi dalam waktu berbeda, alat ukur yang reliabel akan menghasilkan skor yang sama. Reliabilitas tidak mempersoalkan apa yang diukur, melainkan keakuratan suatu alat ukur dalam melakukan pengukuran. Alat ukur yang akurat akan menghasilkan skor hasil pengukuran yang konsisten (Purwanto, 2016:91).

Reliabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan bantuan *software* pengolah data dengan cara menemukan nilai koefisien dari *Cronbach's Alpha* ( $\alpha$ ). *Cronbach's Alpha* merupakan sebuah ukuran keandalan yang memiliki nilai berkisar dari nol sampai satu. Nilai tingkat keandalan *Cronbach's Alpha* adalah  $> 0,60$ .

Tabel 3.7 Tingkat Keandalan *Cronbach's Alpha*

Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Tingkat Keandalan
0.0 - 0.20	Kurang Andal
$>0.20 - 0.40$	Agak Andal
$>0.40 - 0.60$	Cukup Andal
$>0.60 - 0.80$	Andal
$>0.80 - 1.00$	Sangat Andal

#### 3.6.2.1 Hasil Uji Reliabilitas Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Hasil uji reliabilitas pada skala intensi penggunaan kartu kredit diperoleh koefisien reliabilitas sebesar 0,792. Berdasarkan tabel 3.7 maka skala intensi penggunaan kartu kredit berada pada kategori yang baik.



Tabel 3.8 *Reliability Statistic* Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Cronbach's Alpha	N of Items
.792	48

### 3.6.2.2 Hasil Uji Reliabilitas Skala Tipe Kepribadian

Pada skala tipe kepribadian yang pertama tidak dilakukan uji reliabilitas. Hal ini dikarenakan skala tipe kepribadian pertama yang digunakan peneliti merupakan skala yang telah terstandar yaitu *Eysenck Personality Inventory (EPI)* yang disusun oleh H. J. Eysenck. Selain itu juga karena telah begitu banyak penelitian yang terkait tipe kepribadian yang menggunakan *Eysenck Personality Inventory (EPI)* sebagai alat pengumpul datanya, sehingga skala ini layak untuk digunakan dalam penelitian.

## 3.7 Metode Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik statistik inferensial. Statistika inferensial adalah teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis data sampel dan hasilnya diberlakukan untuk populasi. Statistik inferensial yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah statistik non parametrik dikarenakan teknik *sampling* yang digunakan adalah *non random* yaitu teknik *sampling* insidental. Sehingga tidak dilakukan uji asumsi meliputi uji normalitas dan uji linearitas tetapi langsung dilakukan uji hipotesis. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan teknik *Wilcoxon Mann-Whitney U Test* karena menguji perbedaan dua sample yang saling bebas serta terdapat perbedaan N yang signifikan antara dua kelompok data yang akan diuji. Hipotesis diterima apabila nilai  $p < 0,05$  dan jika  $p > 0,05$  maka hipotesis ditolak

## **BAB 4**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini akan membahas hal yang berkaitan dengan proses penelitian, hasil analisis data, dan pembahasan mengenai “Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau Dari Tipe Kepribadian Ekstrovert Dan Intorvert Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta”. Penelitian yang sudah dilakukan diharapkan dapat memperoleh hasil yang sesuai dengan tujuan penelitian, yakni mengetahui ada tidaknya perbedaan penilaian tingkat intensi penggunaan kartu kredit antara pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian ekstrovert dan introvert. Hal yang berkaitan dengan proses, hasil, dan pembahasan akan diuraikan sebagai berikut.

#### **4.1 Persiapan Penelitian**

##### **4.1.1 Orientasi Kancan Penelitian**

Orientasi kancan penelitian merupakan salah satu langkah awal sebelum penelitian dilaksanakan. Tujuan dilaksanakan orientasi kancan penelitian adalah untuk mengetahui kesesuaian karakteristik subjek penelitian dan lokasi penelitian. Penelitian ini dilakukan secara *online*. Peneliti menggunakan subjek pemilik kartu kredit yang ada di provinsi DKI Jakarta. Pertimbangan peneliti melakukan penelitian di provinsi DKI Jakarta adalah sebagai berikut:

- a. Karakteristik dari subjek penelitian memenuhi syarat untuk tercapainya tujuan penelitian.
- b. Wilayah tersebut merupakan wilayah perkotaan terbesar di Indonesia sekaligus sebagai pusat pemerintahan dan pusat bisnis yang sangat berkembang.

- c. Berdasarkan observasi karakteristik wilayah penelitian, diperoleh data bahwa penggunaan kartu kredit di wilayah tersebut sangat berkembang. Serta hasil studi pendahuluan melalui kuesioner mendukung untuk dilaksanakan penelitian pada wilayah tersebut.
- d. Belum pernah dilakukan penelitian mengenai “Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert.” di wilayah tersebut.

#### **4.1.2 Penentuan Subjek Penelitian**

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik kartu kredit di DKI Jakarta. Karakter populasi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Memiliki kartu kredit, namun tidak digunakan dalam kurun waktu minimal 6 bulan.
2. Berusia 17-55 tahun.
3. Bertempat tinggal di DKI Jakarta.

Mengingat latar belakang jumlah pemilik kartu kredit yang terlalu besar dan keterbatasan dari peneliti, maka peneliti menggunakan teknik insidental sampling dalam pengambilan sampel. Jadi, apabila peneliti bertemu dengan pemilik kartu kredit yang sesuai dengan kriteria populasi, maka dapat dijadikan sebagai responden sumber data. Tidak adanya data yang menunjukkan secara pasti jumlah populasi pemilik kartu kredit di provinsi DKI Jakarta, maka jumlah sampel minimal yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah 349 orang. Jumlah tersebut berpedoman pada tabel penentuan jumlah sampel Issac dan Michael dengan taraf signifikansi 5%.

Peneliti berhasil menghimpun sebanyak 456 responden pemilik kartu kredit yang berpartisipasi dalam pengisian skala penelitian via *online* dan *offline*.

#### **4.1.3 Penyusunan Instrumen**

Penyusunan instrumen dalam penelitian ini dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu:

1. Menyusun *blueprint*.

Instrumen penelitian dikembangkan dengan cara menentukan terlebih dahulu variabel penelitian, selanjutnya dijabarkan dalam beberapa aspek/dimensi, kemudian setiap aspek dijabarkan menjadi indikator-indikator, lalu indikator diuraikan menjadi aitem-aitem dalam sebuah skala psikologi. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala intensi penggunaan kartu kredit dan skala tipe kepribadian. Skala intensi penggunaan kartu kredit terdiri dari aspek tindakan, sasaran, situasi, dan waktu. Dari aspek tersebut kemudian dikembangkan menjadi indikator-indikator yang selanjutnya disusun menjadi aitem berjumlah 52 aitem. Skala yang lainnya adalah skala tipe kepribadian 1 dan 2. Skala kepribadian 1 menggunakan alat ukur terstandar yaitu *Eysenck Personality Inventory (EPI)* dengan 23 aitem. Skala kepribadian 2 merupakan hasil modifikasi dari skala 1 yang disusun didasarkan pada tujuh komponen kepribadian dari Eysenck yaitu aktivitas, kontak sosial, keberanian mengambil resiko, penurutan dorongan hati, mengekspresikan emosi, kedalaman berpikir, dan tanggung jawab. Dari komponen tersebut kemudian dikembangkan menjadi indikator-indikator yang selanjutnya disusun menjadi 31 aitem berpasangan.

## 2. Menyusun format instrumen.

Format skala dalam penelitian ini disusun untuk mempermudah responden dalam mengisi skala. Format skala disusun sebagai berikut:

### a. Halaman Sampul Skala

Halaman sampul skala berisi judul skala yang digunakan dalam penelitian ini, namun judul tidak dituliskan secara eksplisit mengenai variabel yang akan diteliti, namun cukup dituliskan skala psikologi. Hal ini dilakukan agar responden tidak melakukan *faking good* atau menjawab tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

### b. Kata Pengantar

Pada kata pengantar dijelaskan latar belakang penyusunan skala, tujuan penelitian, kerahasiaan data, serta himbauan kepada responden agar menjawab dengan sebenarnya sesuai dengan keadaan responden.

### c. Identitas Responden

Identitas responden meliputi: nama/inisial, jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, dan jenis pekerjaan. Identitas tambahan responden meliputi: jumlah rata-rata penghasilan perbulan, jumlah rata-rata pengeluaran perbulan, jumlah kartu kredit yang dimiliki, lama waktu penggunaan kartu kreidt, dan tujuan penggunaan kartu kredit.

### d. Petunjuk Pengisian.

Petunjuk pengisian memberikan penjelasan kepada responden mengenai cara mengisi skala yang benar. Skala dapat diisi dengan cara memberi tanda *check list* (√) pada jawaban yang dipilih sesuai dengan keadaan responden, responden

diminta untuk membaca dengan seksama, memberikan jawaban yang tidak dibuat-buat, disertakan petunjuk mengganti jawaban apabila terdapat kekeliruan dalam menjawab serta contoh memberikan jawaban dengan tepat.

e. Butir Instrumen.

Butir item merupakan serangkaian pernyataan mengenai intensi penggunaan kartu kredit sebanyak 52 item, skala tipe kepribadian 1 sebanyak 24 aitem dan skala tipe kepribadian 2 sebanyak 31 aitem berpasangan.

## **4.2 Pelaksanaan Penelitian**

### **4.2.1 Pengumpulan Data Penelitian**

Pengumpulan data penelitian dilaksanakan pada tanggal 19 Februari sampai 26 Februari 2020, menggunakan skala uji coba terpakai (*applied try-out*). Teknik uji coba terpakai (*applied try-out*) merupakan teknik menguji cobakan alat ukur atau instrumen penelitian sekaligus digunakan sebagai data penelitian, namun hanya aitem yang valid saja yang akan dianalisis. Alasan peneliti menggunakan teknik uji coba terpakai (*applied tryout*) karena memiliki keunggulan dalam hal efisiensi dan praktis dalam pelaksanaannya, mempertimbangkan kesediaan subjek dalam mengisi skala jika dilakukan berulang, serta peneliti mempertimbangkan keterbatasan waktu penelitian dan jangkauan lokasi penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan skala psikologi untuk menghimpun data intensi penggunaan kartu kredit dan tipe kepribadian ekstrovert dan introvert.

Semua responden memberikan jawaban sesuai dengan petunjuk pengisian skala. Skala intensi penggunaan kartu kredit memiliki 4 alternatif jawaban yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Skala

tipe kepribadian 1 memiliki 2 alternatif jawaban yaitu Ya (Y) apabila setuju dengan pernyataan, Tidak (T) apabila tidak setuju dengan pernyataan, dan skala tipe kepribadian 2 memiliki alternatif jawaban A untuk aitem yang menggambarkan tipe kepribadian ekstrovert dan B untuk aitem yang menggambarkan tipe kepribadian introvert.

Pengumpulan data penelitian tidak bisa dilakukan secara langsung di bank karena pihak bank tidak bersedia memberikan data pribadi nasabah. Sehingga peneliti harus mencari sendiri pemilik kartu kredit yang bersedia mengisi skala penelitian ini secara *online* maupun *offline*. Penyebaran skala dilakukan melalui beberapa *platform* sosial media, dimana sebelumnya peneliti membuat skala *online* dengan format yang sama dengan skala fisik kemudian peneliti menyebarkan *link* skala *online* tersebut melalui postingan di sosial media. Selain via *online*, peneliti juga menyebarkan skala penelitian via *offline* yaitu mendatangi tempat kerja beberapa responden. Beberapa responden yang telah mengisi skala penelitian menawarkan kepada peneliti untuk menyebarkan skala fisik di tempat kerja mereka karena para karyawan di tempat kerja tersebut mayoritas adalah pemilik kartu kredit dan bersedia mengisi skala penelitian. Dari jumlah responden yang ditargetkan, proses pengumpulan data berhasil mengumpulkan jumlah responden yang lebih dari cukup yaitu 456 responden pemilik kartu kredit.

#### **4.2.2 Pemberian Skor**

Pemberian skor (*skoring*) dilakukan ketika peneliti telah menyelesaikan proses pengumpulan data dan telah selesai menghimpun data penelitian. *Skoring*

dilakukan dengan memberi skor atau nilai pada masing-masing jawaban subjek. Rentang skor yang digunakan dalam *skoring* adalah antara satu sampai empat.

Pemberian skor pada item *favorable* diberikan mulai dari skor 4 untuk jawaban Sangat Setuju (SS), skor 3 untuk jawaban Setuju (S), skor 2 untuk jawaban Tidak Setuju (TS) dan skor 1 untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS). Sedangkan item *unfavorable* dilakukan *skoring* dengan memberikan skor 1 untuk jawaban Sangat Setuju (SS), skor 2 untuk jawaban Setuju (S), skor 3 untuk jawaban Tidak Setuju (TS) dan skor 4 untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS). *Skoring* tersebut dilakukan untuk skala intensi penggunaan kartu kredit.

*Skoring* untuk skala tipe kepribadian 1 dilakukan berdasarkan norma penilaian yang sudah terstandar dari *Eysenck Personality Inventory (EPI)*. Nilai rata-rata untuk extraversion adalah 13-15, jika skor E subjek diatas 14 maka subjek tersebut memiliki kecenderungan ekstrovert, dan jika nila E subjek berada pada 12 kebawah maka subjek memiliki kecenderungan introvert. Sedangkan untuk skala tipe kepribadian 2 peneliti melakukan *skoring* dengan menjumlahkan masing-masing skor aitem dari kedua tipe kepribadian. Semakin tinggi jumlah skor maka semakin menunjukkan kecenderungan tipe kepribadian subjek. Subjek yang mendapat skor tertinggi dalam tipe ekstrovert akan digolongkan sebagai pemilik kartu kredit yang cenderung berkepribadian ekstrovert, sebaliknya subjek dengan skor tertinggi dalam tipe kepribadian introvert akan digolongkan sebagai pemilik kartu kredit yang cenderung berkepribadian introvert.

Setelah proses *skoring* selesai, kemudian data akan ditabulasi dan dilakukan olah data.



### **4.3 Deskripsi Data Hasil Penelitian**

#### **4.3.1 Gambaran Subjek Penelitian**

Jumlah subjek dalam penelitian ini berjumlah 456 orang. Selanjutnya akan diuraikan gambaran subjek berdasarkan data demografi dan data tambahan subjek:

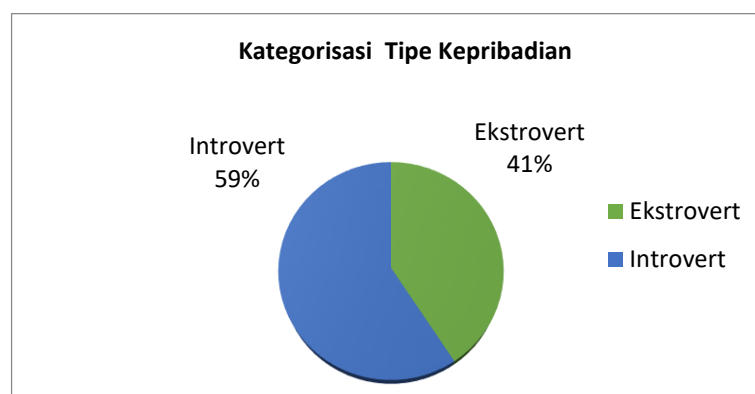
##### *4.3.1.1 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tipe Kepribadian*

Instrumen yang digunakan untuk mengukur tipe kepribadian berupa skala *Eysenck Personality Inventory (EPI)* yang terdiri dari skala introvert dan ekstrovert. Berdasarkan hasil pengukuran menggunakan skala tersebut dapat diperoleh kategorisasi tipe kepribadian. Kategorisasi yang digunakan dalam skala *Eysenck Personality Inventory (EPI)* yaitu dengan menjumlahkan aitem total dalam tiap sub-skala. Kemudian skor dari skala yang diperoleh dibedakan menjadi 2 kategorisasi, dengan berdasarkan norma yang sudah dibuat berdasarkan adaptasi skala EPI. Nilai rata-rata untuk extraversion adalah 13-15, jika skor E subjek diatas 14 maka subjek tersebut memiliki kecenderungan ekstrovert, dan jika nilai E subjek berada pada 12 kebawah maka subjek memiliki kecenderungan introvert. Sedangkan untuk skala tipe kepribadian 2 peneliti melakukan *skoring* dengan menjumlahkan masing-masing skor aitem dari kedua tipe kepribadian. Semakin tinggi jumlah skor maka semakin menunjukkan kecenderungan tipe kepribadian subjek. Subjek yang mendapat skor tertinggi dalam tipe ekstrovert akan digolongkan sebagai pemilik kartu kredit yang cenderung berkepribadian ekstrovert, sebaliknya subjek dengan skor tertinggi dalam tipe kepribadian introvert akan digolongkan sebagai pemilik kartu kredit yang cenderung berkepribadian introvert. Kategorisasi tipe kepribadian responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Kategorisasi Tipe Kepribadian

No.	Tipe Kepribadian	$\Sigma$	(%)
1.	Ekstrovert	186	40,79%
2.	Introvers	270	59,21%
Total		456	100

Berdasarkan tabel 4.25 jumlah responden dengan tipe kepribadian ekstrovert sebanyak 186 orang (40,79%), dan tipe kepribadian introvers sebanyak 270 orang (59,21%). Berikut diagram persentase kategori tipe kepribadian responden penelitian:



Gambar 4.1 Diagram Kategorisasi Tipe Kepribadian

#### 4.3.1.2 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan tabel 4.2, jumlah subjek laki-laki diperoleh 157 (34,4%), dan jumlah subjek perempuan diperoleh 299 subjek (65,6%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian berjenis kelamin perempuan dengan persentase sebesar 65,5%.

Tabel 4.2 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	$\Sigma$	(%)
1	Laki-laki	157	34,4
2	Perempuan	299	65,6
<b>Total</b>		456	100

#### 4.3.1.3 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenjang Usia

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa usia subjek penelitian pada rentang usia 17-15 tahun berjumlah 173 (38%), rentang usia 26-35 tahun berjumlah 240 (52,6%), rentang usia 36-45 tahun berjumlah 36 (7,9%), rentang usia 46-55 tahun berjumlah 7 (1,5%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian berada pada usia 26-35 tahun dengan persentase sebesar 52,6%.

Tabel 4.3 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenjang Usia

No	Usia (tahun)	$\Sigma$	(%)
1	17-25	173	38
2	26-35	240	52,6
3	36-45	36	7,9
4	46-55	7	1,5
<b>Total</b>		456	100

#### 4.3.1.4 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa subjek penelitian dengan tingkat pendidikan SMP/SMA berjumlah 20 (4,4%), tingkat pendidikan Diploma berjumlah 34 (7,5%), tingkat pendidikan S1 berjumlah 345 (75,7%), tingkat pendidikan S2 berjumlah 55 (12%), tingkat pendidikan S3 berjumlah 2 (0,4%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian berada pada tingkat pendidikan S1 dengan persentase sebesar 75,7%.

Tabel 4.4 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	$\Sigma$	(%)
1	SMP/ SMA	20	4,4
2	Diploma	34	7,5
3	S1	345	75,7
4	S2	55	12
5	S3	2	0,4
<b>Total</b>		456	100

#### 4.3.1.5 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa subjek penelitian yang memiliki pekerjaan sebagai pelajar/ mahasiswa berjumlah 77 subjek (16,9%), karyawan swasta berjumlah 209 subjek (45,8%), PNS/ ASN/ karyawan BUMN/ karyawan BUMD/ honorer berjumlah 78 subjek (17,1%), ibu/ bapak rumah tangga berjumlah 19 subjek (4,2%), profesional berjumlah 34 subjek (7,5%), pekerja lepas (*freelancer*) berjumlah 39 subjek (8,5%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta dengan persentase sebesar 45,8%.

Tabel 4.5 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jenis Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	$\Sigma$	(%)
1	Pelajar/ Mahasiswa	77	16,9
2	Karyawan Swasta	209	45,8
3	PNS/ ASN/ Karyawan BUMN/ Karyawan BUMD/ Honorer	78	17,1
4	Ibu/ Bapak Rumah Tangga	19	4,2
5	Profesional	34	7,5
6	Pekerja Lepas ( <i>Freelancer</i> )	39	8,5
<b>Total</b>		456	100 %

#### 4.3.1.6 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Rata-rata Penghasilan Perbulan

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui gambaran rata-rata penghasilan perbulan dari subjek penelitian. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata penghasilan perbulan subjek didominasi pada nominal 0 – 5 juta dengan persentase 39,5%, dan nominal di atas 5 – 10 juta mendominasi pada urutan kedua dengan persentase sebesar 39,3%.

Tabel 4.6 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan  $\bar{x}$  Penghasilan Perbulan

No	Penghasilan Perbulan	$\Sigma$	(%)
1	Rp0 - Rp5.000.000,00	180	39,5
2	Rp5.000.001,00 - Rp10.000.000,00	179	39,3
3	Rp10.000.001,00 - Rp15.000.000,00	47	10,3
4	Rp15.000.001,00 - Rp20.000.000,00	24	5,3
5	Rp20.000.001,00 - Rp25.000.000,00	11	2,4
6	Rp25.000.001,00 - Rp30.000.000,00	8	1,7
7	> Rp30.000.000,00	7	1,5
<b>Total</b>		456	100 %

#### 4.3.1.7 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Rata-rata Pengeluaran Perbulan

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui gambaran rata-rata pengeluaran perbulan dari subjek penelitian. Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki pengeluaran rata-rata sebesar 0 – 5 juta dengan persentase 66,5%.

Tabel 4.7 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan  $\bar{x}$  Pengeluaran Perbulan

No	Pengeluaran Perbulan	$\Sigma$	(%)
1	Rp0 - Rp5.000.000,00	303	66,5
2	Rp5.000.001,00 - Rp10.000.000,00	104	22,8
3	Rp10.000.001,00 - Rp15.000.000,00	28	6,2
4	Rp15.000.001,00 - Rp20.000.000,00	15	3,3
5	Rp20.000.001,00 - Rp25.000.000,00	3	0,6
6	Rp25.000.001,00 - Rp30.000.000,00	1	0,2
7	> Rp30.000.000,00	2	0,4
<b>Total</b>		456	100 %

#### 4.3.1.8 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jumlah Kartu Kredit yang Dimiliki

Berdasarkan tabel 4.8 dapat diketahui bahwa subjek penelitian yang memiliki satu kartu kredit berjumlah 272 subjek (59,6%), dua kartu kredit berjumlah 119 subjek (26,1%), tiga kartu kredit berjumlah 40 subjek (8,8%), lebih dari tiga kartu kredit berjumlah 25 subjek (5,5%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa

sebagian besar subjek penelitian memiliki satu kartu kredit dengan persentase sebesar 59,6%.

Tabel 4.8 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Jumlah Kartu Kredit

No	Jumlah Kartu Kredit	$\Sigma$	(%)
1	1	272	59,6
2	2	119	26,1
3	3	40	8,8
4	>3	25	5,5
<b>Total</b>		456	100 %

#### 4.3.1.9 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Lama Penggunaan Kartu Kredit

Berdasarkan tabel 4.9 dapat diketahui bahwa subjek penelitian yang telah menggunakan kartu kredit selama 1-4 tahun berjumlah 321 subjek (70,4%), selama 5-8 tahun berjumlah 85 subjek (18,6%), selama 9-12 tahun berjumlah 38 subjek (8,5%), selama 13-16 tahun berjumlah 7 subjek (1,5%), selama 17-20 tahun berjumlah 2 subjek (0,4%), selama 21-24 tahun berjumlah 3 subjek (0,6%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian telah menggunakan kartu kredit selama 1-4 tahun dengan persentase sebesar 70,4%.

Tabel 4.9 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Lama Penggunaan

No	Lama Penggunaan KK (tahun)	$\Sigma$	(%)
1	1-4	321	70,4
2	5-8	85	18,6
3	9-12	38	8,5
4	13-16	7	1,5
5	17-20	2	0,4
6	21-24	3	0,6
<b>Total</b>		456	100 %

#### 4.3.1.10 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tujuan Penggunaan Kartu Kredit

Berdasarkan tabel 4.10 dapat diketahui bahwa jumlah subjek yang menggunakan kartu kredit untuk tujuan bisnis berjumlah 79 orang (10,4%), traveling berjumlah 156 orang (20,6%), belanja, kuliner, hiburan/ *entertainment*, gaya hidup/ *lifestyle*, cicilan berjumlah 348 orang (46%), mengumpulkan *reward*, *cashback*, *miles*, dan mendapatkan promo berjumlah 141 orang (18,6%), dan untuk dana darurat berjumlah 33 orang (4,4%). Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian menggunakan kartu kredit untuk tujuan hiburan/ *entertainment*, gaya hidup/ *lifestyle*, cicilan dengan persentase 46%.

Tabel 4.10 Gambaran Subjek Penelitian Berdasarkan Tujuan Penggunaan

No	Tujuan Penggunaan Kartu Kredit	$\Sigma$	(%)
1	Bisnis	79	10,4
2	Traveling	156	20,6
3	Belanja, kuliner, hiburan/ <i>entertainment</i> , gaya hidup/ <i>lifestyle</i> , membayar cicilan	348	46
4	Mengumpulkan <i>reward</i> , <i>cashback</i> , <i>miles</i> , mendapatkan promo.	141	18,6
5	Dana darurat	33	4,4
<b>Total</b>		757	100%

## 4.4 Analisis Inferensial

### 4.4.1 Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan guna menguji apakah ada perbedaan tingkat intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan intorvert. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan teknik *Wilcoxon Mann-Whitney U Test*, beberapa hal yang melatarbelakangi dipilihnya teknik tersebut karena dapat menguji perbedaan dua sample yang saling bebas, terdapat perbedaan N yang signifikan antara dua

kelompok data yang akan diuji, serta disesuaikan dengan teknik *sampling* yang yaitu teknik *sampling* insidental Berikut ini merupakan hasil uji hipotesis dengan bantuan *software* pengolah data:

Tabel 4.11 Hasil Uji Hipotesis

Ranks				
	Tipe Kepribadian	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Intensi Penggunaan	Ekstrovert	186	245.38	45640.00
Kartu Kredit	Introvert	270	216.87	58556.00
	Total	456		

Test Statistics <sup>a</sup>	
	Intensi Penggunaan Kartu Kredit
Mann-Whitney U	21971.000
Wilcoxon W	58556.000
Z	-2.271
Asymp. Sig. (2-tailed)	.023

a. Grouping Variable: Tipe Kepribadian

Berdasarkan tabel 4.11 dapat diketahui hasil *mean rank* variabel intensi penggunaan kartu kredit pada tipe kepribadian ekstorvert lebih tinggi daripada intensi penggunaan kartu kredit pada tipe kepribadian introvert ( $245,38 > 216,87$ ) dengan *mean rank difference* sebesar 28,51. Secara deskriptif, hal tersebut menunjukkan adanya perbedaan dan setelah diuji dengan statistik inferensial non parametrik ternyata perbedaan tersebut signifikan. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa “ada perbedaan intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert” sesuai dengan nilai signifikansi ( $p$ ) yaitu 0,023 dimana  $p < 0,05$ , maka dinyatakan



hipotesis diterima sehingga terdapat perbedaan intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit tipe kepribadian ekstrovert dengan pemilik kartu kredit tipe kepribadian ekstrovert di DKI Jakarta.

#### 4.5 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui gambaran mengenai variabel penelitian. Azwar (2016:126) menyatakan bahwa analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan data variabel yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti dan tidak dimaksudkan untuk pengujian hipotesis. Jenis penelitian ini adalah penelitian komparasi. Hasil penelitian dianalisis menggunakan angka yang diolah dengan metode statistik. Metode statistik digunakan untuk menentukan besaran *Mean* Teoritik ( $\mu$ ) Dan Standar Deviasi ( $\sigma$ ) berdasarkan jumlah aitem, skor maksimal, dan skor minimal pada masing-masing alternatif jawaban pada skala penelitian.

Azwar (2017: 149) menggolongkan kriteria analisis berdasarkan nilai *mean* teoritik ( $\mu$ ) sebagai berikut:

Tabel 4.12 Penggolongan Distribusi Frekuensi Analisis

Interval	Distribusi Frekuensi
$(\mu + 1 \sigma) \leq X$	Tinggi
$(\mu - 1 \sigma) \leq X < (\mu + 1 \sigma)$	Sedang
$X < (\mu - 1 \sigma)$	Rendah

Keterangan:

$\mu$  = *mean* teoritik

$\sigma$  = standart deviasi

X = skor

#### 4.5.1 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta

##### 4.5.1.1 Gambaran Umum Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta

Gambaran umum intensi penggunaan kartu kredit diungkap melalui 4 aspek, yaitu (1) tindakan (2) sasaran (3) situasi (4) waktu. Intensi penggunaan kartu kredit diungkap menggunakan skala yang berisi 48 aitem dengan skor tertinggi 4 dan skor terendah 1 untuk setiap aitem. Berikut ini statistik deskriptif intensi penggunaan kartu kredit menggunakan alat bantu *software* pengolah data.

Tabel 4.13 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta

<b>Descriptive Statistics</b>					
	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
Ekstrovert	186	80.00	150.00	116.9247	13.44879
Introvert	270	73.00	157.00	114.0444	12.84327
Total	456	73.00	157.00	115.2193	13.15554

Kategorisasi distribusi intensi penggunaan kartu kredit secara teoritik dilakukan secara manual dengan rincian sebagai berikut:

$$\text{Jumlah aitem} = 48$$

$$\text{Skor tertinggi} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor maksimum} = 48 \times 4 = 192$$

$$\text{Skor terendah} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor minimum} = 48 \times 1 = 48$$

$$\text{Mean Teoritik } (\mu) = (\text{Skor tertinggi} + \text{skor terendah}) : 2$$

$$= (192+48) : 2$$

$$= 120$$

$$\text{Standar deviasi } (\sigma) = (\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}) : 6$$

$$= (192 - 48) : 6$$

$$= 24$$

Gambaran secara umum intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit sesuai dengan perhitungan di atas diperoleh  $\mu = 120$  dan  $\sigma = 24$ . Selanjutnya, dilakukan perhitungan sebagai berikut untuk menentukan batas kelas dalam kategorisasi :

$$(\mu + 1 \sigma) = 120 + 24 = 144$$

$$(\mu - 1 \sigma) = 120 - 24 = 96$$

Berdasarkan hasil hitung di atas, diperoleh kelas kategorisasi variabel intensi penggunaan kartu kredit sebagai berikut :

Tabel 4.14 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta

<b>Interval Skor</b>	<b>Interval</b>	<b>Kriteria</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
$(\mu + 1 \sigma) \leq X$	$144 \leq X$	Tinggi	8	1,75
$(\mu - 1 \sigma) \leq X < (\mu + 1 \sigma)$	$96 \leq X < 144$	Sedang	419	91,89
$X < (\mu - 1 \sigma)$	$X < 96$	Rendah	29	6,36
<b>Total</b>			456	100

Berdasarkan tabel 4.14 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit berada pada kategori tinggi yaitu 1,75% sebanyak 8 orang, kategori sedang sebesar 91,89% sebanyak 419 orang, dan kategori rendah sebesar 6,4% sebanyak 29 orang. Kemudian, berdasarkan perhitungan *software* oleh data diperoleh *mean* empiris intensi penggunaan kartu kredit sebesar 115,21 berada pada kategori interval  $96 \leq X < 144$  yang berarti masuk dalam kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.2.



Gambar 4.2 Gambaran Umum Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta

#### 4.5.1.2 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert di DKI Jakarta

Tabel 4.15 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert di DKI Jakarta

Interval Skor	Interval	Kriteria	F	%
$(\mu + 1 \sigma) \leq X$	$144 \leq X$	Tinggi	6	3,23
$(\mu - 1 \sigma) \leq X < (\mu + 1 \sigma)$	$96 \leq X < 144$	Sedang	170	91,39
$X < (\mu - 1 \sigma)$	$X < 96$	Rendah	10	5,38
<b>Total</b>			186	100

Berdasarkan ketgori pada tabel 4.15 dapat diketahui bahwa gambaran intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert berada dalam kategori rendah sebanyak 10 subjek (5,38%), kategori sedang sebanyak 170 subjek (91,39%), kategori tinggi sebanyak 6 subjek (3,23). Kemudian berdasarkan perhitungan software pengolah data diperoleh *mean* empiris variabel intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert sebesar 116,92 berada pada kategorisasi interval  $96 \leq X < 144$  yang berarti masuk dalam kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.3



Gambar 4.3 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert di DKI Jakarta

#### 4.5.1.3 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Introvert di DKI Jakarta

Tabel 4.16 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Introvert di DKI Jakarta

Interval Skor	Interval	Kriteria	F	%
$(\mu + 1 \sigma) \leq X$	$144 \leq X$	Tinggi	19	7,04
$(\mu - 1 \sigma) \leq X < (\mu + 1 \sigma)$	$96 \leq X < 144$	Sedang	249	92,22
$X < (\mu - 1 \sigma)$	$X < 96$	Rendah	2	0,74
<b>Total</b>			270	100

Berdasarkan kategori pada tabel 4.16 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert berada pada kategori rendah sebanyak 2 subjek (0,74%), pada kategori sedang sebanyak 249 subjek (92,22%), dan pada kategori tinggi 19 (7,04%). Kemudian berdasarkan perhitungan software pengolah data diperoleh *mean* empiris variabel intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert sebesar 114,04 berada pada kategorisasi interval  $96 \leq X < 144$  yang berarti masuk pada kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.4



Gambar 4.4 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Introvert

#### **4.5.2 Gambaran Tiap Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta**

Gambaran intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert dan introvert diungkap melalui 4 aspek, yaitu (1) Tindakan (*Action*), adalah bentuk perilaku spesifik individu, yaitu berupa perilaku individu dalam menggunakan kartu kredit dalam aktivitas sehari-hari; (2) Sasaran (*Target*), adalah tujuan atau target yang ingin dicapai oleh individu ketika menggunakan kartu kredit dalam aktivitas sehari-hari; (3) Situasi (*Context*), adalah keadaan yang dikehendaki dan yang mendukung individu untuk menampilkan perilaku penggunaan kartu kredit dalam aktivitas sehari-hari (4) Waktu (*Time*), adalah seberapa sering dan kapan waktu yang digunakan individu untuk menggunakan kartu kredit dalam aktivitas sehari-hari. Berikut ini akan diuraikan analisis deskriptif tiap aspek dari variabel intensi penggunaan kartu kredit:

##### *4.5.2.1 Aspek Tindakan (Action)*

Pada penelitian ini gambaran intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek tindakan (*action*) menggunakan 13 aitem dari skala intensi penggunaan kartu

kredit. Berikut hasil olah data statistik deskriptif intensi penggunaan kartu kredit secara empirik berdasarkan aspek tindakan dengan bantuan *software* pengolah data:

Tabel 4.17 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Tindakan

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Tindakan	456	22.00	46.00	32.0263	3.85441
Aspek Tindakan (E)	186	22.00	46.00	32.1935	3.98716
Aspek Tindakan (I)	270	22.00	42.00	31.9111	3.76339
Valid N (listwise)	186				

Kategorisasi distribusi intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek tindakan secara teoritik dengan perincian sebagai berikut:

$$\text{Jumlah aitem} = 13$$

$$\text{Skor tertinggi} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor maksimum} = 13 \times 4 = 52$$

$$\text{Skor terendah} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor minimum} = 13 \times 1 = 13$$

$$\text{Mean Teoritik } (\mu) = (\text{Skor tertinggi} + \text{skor terendah}) : 2$$

$$= (52 + 13) : 2$$

$$= 32,5$$

$$\text{Standar deviasi } (\sigma) = (\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}) : 6$$

$$= (52 - 13) : 6$$

$$= 6,5$$

Gambaran umum intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek tindakan sesuai dengan perhitungan di atas, maka diperoleh *mean* teoritik ( $\mu$ ) = 32,5 dan standar deviasi ( $\sigma$ ) = 6,5. Selanjutnya, dilakukan perhitungan sebagai berikut untuk menentukan batas kelas dalam kategorisasi :

$$(\mu + 1 \sigma) = 32,5 + 6,5 = 39$$

$$(\mu - 1 \sigma) = 32,5 - 6,5 = 29$$

Berdasarkan hasil hitung di atas, maka diperoleh kelas kategorisasi variabel intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek tindakan sebagai berikut:

Tabel 4.18 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Tindakan

Interval	Kriteria	Aspek Tindakan		Tipe Kepribadian Ekstrovert		Tipe Kepribadian Introvert	
		F	%	F	%	F	%
$39 \leq X$	Tinggi	19	4,16	9	4,48	10	3,70
$29 \leq X < 39$	Sedang	361	71,17	145	77,96	216	80
$X < 29$	Rendah	76	16,67	32	17,20	44	16,30
<b>Total</b>		456	100	186	100	270	100

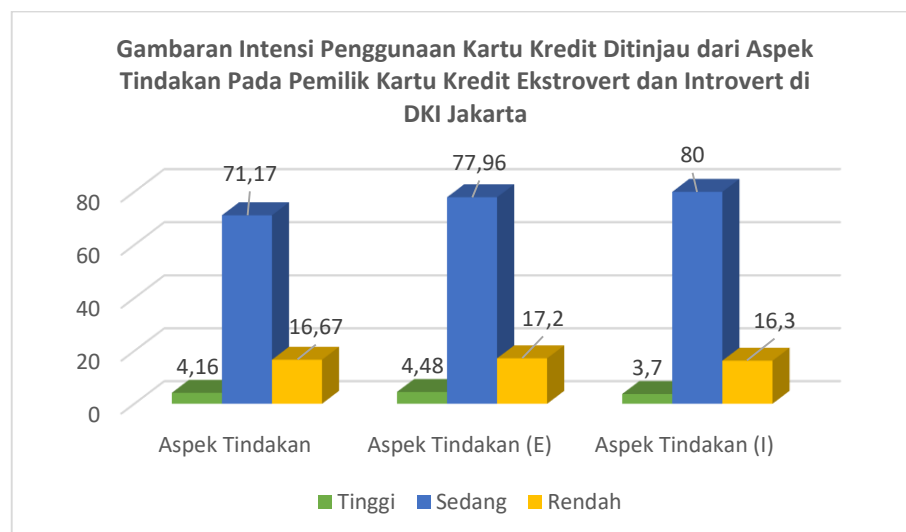
Berdasarkan kategori pada tabel 4.18 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari aspek tindakan berada dalam kategori rendah sebanyak 76 subjek (16,67%), kategori sedang sebanyak 361 subjek (71,17%), kategori tinggi sebanyak 19 subjek (4,16%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 32,02 berada pada kategori interval skor  $29 \leq X < 39$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit dilihat dari aspek tindakan berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.18 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert jika ditinjau dari aspek tindakan berada dalam kategori rendah sebanyak 32 subjek (17,20%), kategori sedang sebanyak 145 subjek (77,96), dan kategori tinggi sebanyak 9 subjek (4,48%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris sebesar 32,19 yang berada pada kategori interval skor  $29 \leq X < 39$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan



kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert dilihat dari aspek tindakan berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.18 diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert jika ditinjau dari aspek tindakan berada dalam kategori rendah sebanyak 44 subjek (16,30%), kategori sedang sebanyak 216 subjek (80%), dan kategori tinggi sebanyak 10 subjek (3,70%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris sebesar 31,91 yang berada pada kategori interval skor  $29 \leq X < 39$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert dilihat dari aspek tindakan berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.5 berikut:



Gambar 4.5 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Tindakan Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta

#### 4.5.2.2 Aspek Sasaran (*Target*)

Pada penelitian ini gambaran intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek sasaran (*target*) menggunakan 14 aitem dari skala intensi penggunaan kartu

kredit. Berikut hasil olah data statistik deskriptif intensi penggunaan kartu kredit secara empirik berdasarkan aspek sasaran dengan bantuan *software* pengolah data:

Tabel 4.19 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Sasaran

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Sasaran	456	16.00	51.00	33.1360	5.46871
Aspek Sasaran (E)	186	16.00	51.00	33.5108	5.70561
Aspek Sasaran (I)	270	17.00	46.00	32.8778	5.29465
Valid N (listwise)	186				

Kategorisasi distribusi intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek sasaran secara teoritik dengan perincian sebagai berikut:

$$\text{Jumlah aitem} = 14$$

$$\text{Skor tertinggi} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor maksimum} = 14 \times 4 = 56$$

$$\text{Skor terendah} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor minimum} = 14 \times 1 = 14$$

$$\text{Mean Teoritik } (\mu) = (\text{Skor tertinggi} + \text{skor terendah}) : 2$$

$$= (56 + 14) : 2$$

$$= 35$$

$$\text{Standar deviasi } (\sigma) = (\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}) : 6$$

$$= (56 - 14) : 6$$

$$= 7$$

Gambaran umum intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek sasaran sesuai dengan perhitungan di atas, maka diperoleh *mean* teoritik ( $\mu$ ) = 35 dan standar deviasi ( $\sigma$ ) = 7. Selanjutnya, dilakukan perhitungan sebagai berikut untuk menentukan batas kelas dalam kategorisasi :

$$(\mu + 1 \sigma) = 35 + 7 = 42$$

$$(\mu - 1 \sigma) = 35 - 7 = 28$$

Berdasarkan hasil hitung di atas, maka diperoleh kelas kategorisasi variabel intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek sasaran sebagai berikut:

Tabel 4.20 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Sasaran

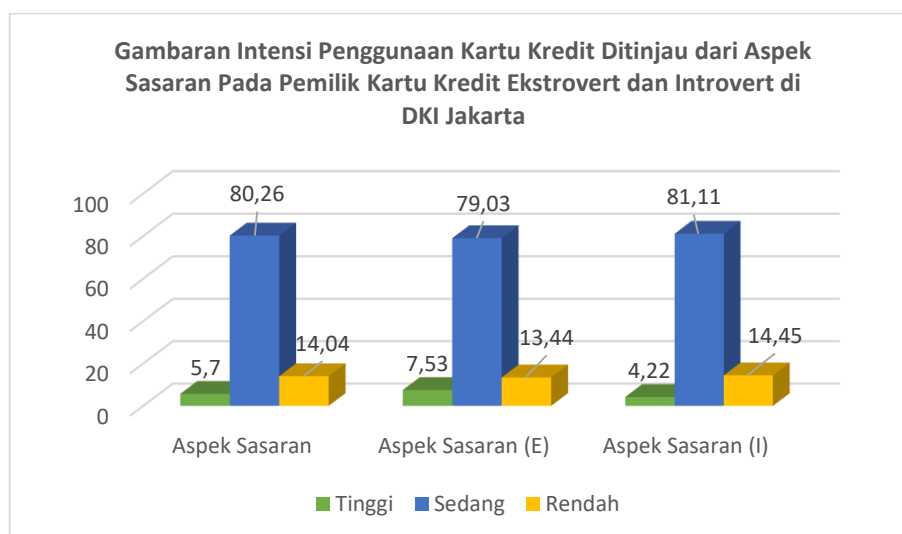
Interval	Kriteria	Aspek Sasaran		Tipe Kepribadian Ekstrovert		Tipe Kepribadian Introvert	
		F	%	F	%	F	%
$42 \leq X$	Tinggi	26	5,70	14	7,53	12	4,44
$28 \leq X < 42$	Sedang	366	80,26	147	79,03	219	81,11
$X < 28$	Rendah	64	14,04	25	13,44	39	14,45
<b>Total</b>		456	100	186	100	270	100

Berdasarkan kategori pada tabel 4.20 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari aspek sasaran berada dalam kategori rendah sebanyak 64 subjek (14,04%), kategori sedang sebanyak 366 subjek (80,26%), kategori tinggi sebanyak 26 subjek (5,70%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 33,13 berada pada kategori interval skor  $28 \leq X < 42$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari aspek sasaran berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.20 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert ditinjau dari aspek sasaran berada dalam kategori rendah sebanyak 25 subjek (13,44%), kategori sedang sebanyak 147 subjek (79,03%), kategori tinggi sebanyak 14 subjek (7,53%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 33,51 berada pada kategori interval skor  $28 \leq X < 42$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit

pada pemilik kartu kredit ekstrovert ditinjau dari aspek sasaran berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.20 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert ditinjau dari aspek sasaran berada dalam kategori rendah sebanyak 39 subjek (14,45%), kategori sedang sebanyak 219 subjek (81,11%), kategori tinggi sebanyak 12 subjek (4,44%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 32,87 yang berada pada kategori interval skor  $28 \leq X < 42$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert ditinjau dari aspek sasaran berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.6 berikut:



Gambar 4.6 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Sasaran Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta

#### 4.5.2.3 Aspek Situasi (*Context*)

Pada penelitian ini gambaran intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek situasi (*context*) menggunakan 12 aitem dari skala intensi penggunaan kartu kredit. Berikut hasil olah data statistik deskriptif intensi penggunaan kartu kredit secara empirik berdasarkan aspek situasi dengan bantuan *software* pengolah data:

Tabel 4.21 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Situasi

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Situasi	456	18.00	44.00	28.3904	4.06175
Aspek Situasi (E)	186	18.00	44.00	28.9247	4.17906
Aspek Situasi (I)	270	18.00	41.00	28.0222	3.94472
Valid N (listwise)	186				

Kategorisasi distribusi intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek situasi secara teoritik dengan perincian sebagai berikut:

$$\text{Jumlah aitem} = 12$$

$$\text{Skor tertinggi} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor maksimum} = 12 \times 4 = 48$$

$$\text{Skor terendah} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor minimum} = 12 \times 1 = 12$$

$$\text{Mean Teoritik } (\mu) = (\text{Skor tertinggi} + \text{skor terendah}) : 2$$

$$= (48 + 12) : 2$$

$$= 30$$

$$\text{Standar deviasi } (\sigma) = (\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}) : 6$$

$$= (48 - 12) : 6$$

$$= 6$$

Gambaran umum intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek situasi sesuai dengan perhitungan di atas, maka diperoleh *mean* teoritik ( $\mu$ ) = 30 dan

standar deviasi ( $\sigma$ ) = 6. Selanjutnya, dilakukan perhitungan sebagai berikut untuk menentukan batas kelas dalam kategorisasi :

$$(\mu + 1 \sigma) = 30 + 6 = 36$$

$$(\mu - 1 \sigma) = 30 - 6 = 24$$

Berdasarkan hasil hitung di atas, maka diperoleh kelas kategorisasi variabel intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek situasi sebagai berikut:

Tabel 4.22 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Situasi

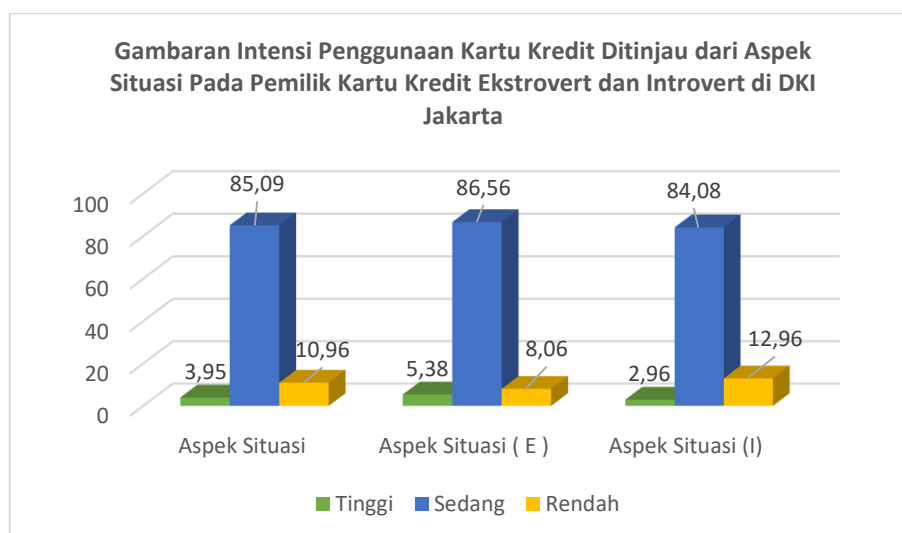
Interval	Kriteria	Aspek Situasi		Tipe Kepribadian Ekstrovert		Tipe Kepribadian Introvert	
		F	%	F	%	F	%
$36 \leq X$	Tinggi	18	3,95	10	5,38	8	2,96
$24 \leq X < 36$	Sedang	388	85,09	161	86,56	227	84,08
$X < 24$	Rendah	50	10,96	15	8,06	35	12,96
<b>Total</b>		456	100	186	100	270	100

Berdasarkan kategori pada tabel 4.22 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari aspek situasi berada dalam kategori rendah sebanyak 50 subjek (10,96%), kategori sedang sebanyak 388 subjek (85,09%), kategori tinggi sebanyak 18 subjek (3,95%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 28,39 berada pada kategori interval skor  $24 \leq X < 36$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit dilihat dari aspek situasi berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.22 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert ditinjau dari aspek situasi berada dalam kategori rendah sebanyak 15 subjek (8,06%), kategori sedang sebanyak 161 subjek (86,56%), kategori tinggi sebanyak 10 subjek (5,38%). Hasil

perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 28,92 yang berada pada kategori interval skor  $28 \leq X < 42$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert ditinjau dari aspek situasi berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.22 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert ditinjau dari aspek situasi berada dalam kategori rendah sebanyak 35 subjek (12,96%), kategori sedang sebanyak 227 subjek (84,04%), kategori tinggi sebanyak 8 subjek (2,96%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 28,02 yang berada pada kategori interval skor  $28 \leq X < 42$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert ditinjau dari aspek situasi berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.7 berikut:



Gambar 4.7 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Situasi Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta

#### 4.5.2.4 Aspek Waktu (Time)

Pada penelitian ini gambaran intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek waktu (*time*) menggunakan 9 aitem dari skala intensi penggunaan kartu kredit. Berikut hasil olah data statistik deskriptif intensi penggunaan kartu kredit secara empirik berdasarkan aspek waktu dengan bantuan *software* pengolah data:

Tabel 4.23 Statistik Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Waktu

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Waktu	456	9.00	36.00	21.6667	3.82741
Aspek Waktu (E)	186	13.00	36.00	22.2957	3.88673
Aspek Waktu (I)	270	9.00	32.00	21.2333	3.73186
Valid N (listwise)	186				

Kategorisasi distribusi intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek waktu secara teoritik dengan perincian sebagai berikut:

$$\text{Jumlah aitem} = 9$$

$$\text{Skor tertinggi} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor maksimum} = 9 \times 4 = 36$$

$$\text{Skor terendah} = \text{Jumlah aitem} \times \text{skor minimum} = 9 \times 1 = 9$$

$$\text{Mean Teoritik } (\mu) = (\text{Skor tertinggi} + \text{skor terendah}) : 2$$

$$= (36 + 9) : 2$$

$$= 22,5$$

$$\text{Standar deviasi } (\sigma) = (\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}) : 6$$

$$= (36 - 9) : 6$$

$$= 4,5$$

Gambaran umum intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek waktu sesuai dengan perhitungan di atas, maka diperoleh *mean* teoritik ( $\mu$ ) = 22,5 dan



standar deviasi ( $\sigma$ ) = 4,5. Selanjutnya, dilakukan perhitungan sebagai berikut untuk menentukan batas kelas dalam kategorisasi :

$$(\mu + 1 \sigma) = 22,5 + 4,5 = 27$$

$$(\mu - 1 \sigma) = 22,5 - 4,5 = 18$$

Berdasarkan hasil hitung di atas, maka diperoleh kelas kategorisasi variabel intensi penggunaan kartu kredit berdasarkan aspek sasaran sebagai berikut:

Tabel 4.24 Kriteria Intensi Penggunaan Kartu Kredit Aspek Waktu

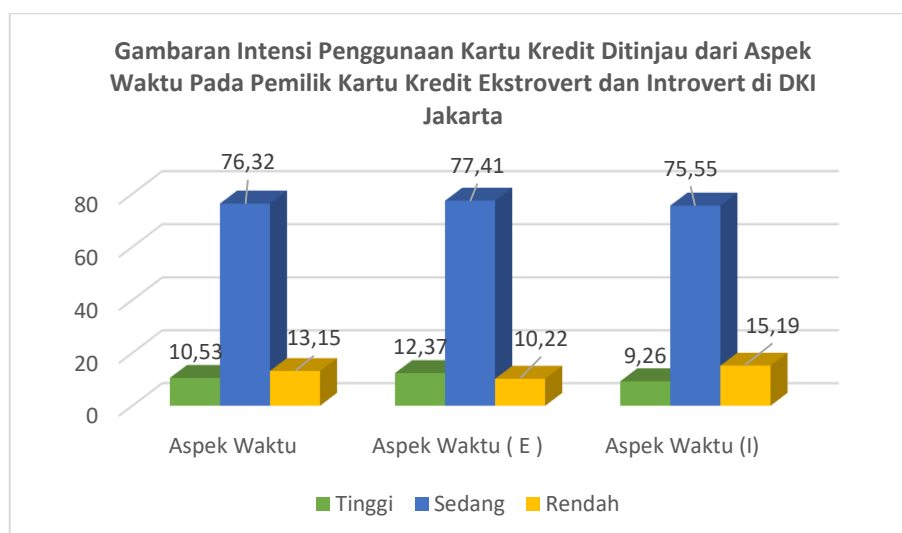
Interval	Kriteria	Aspek Waktu		Tipe Kepribadian Ekstrovert		Tipe Kepribadian Introvert	
		F	%	F	%	F	%
$27 \leq X$	Tinggi	48	10,53	23	12,37	25	9,26
$18 \leq X < 27$	Sedang	348	76,32	144	77,41	204	75,55
$X < 18$	Rendah	60	13,15	19	10,22	41	15,19
<b>Total</b>		456	100	186	100	270	100

Berdasarkan kategori pada tabel 4.24 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ditinjau dari aspek waktu berada dalam kategori rendah sebanyak 60 subjek (13,15%), kategori sedang sebanyak 348 subjek (76,32%), kategori tinggi sebanyak 48 subjek (10,53%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 21,66 berada pada kategori interval skor  $18 \leq X < 27$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit dilihat dari aspek waktu berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.24 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert ditinjau dari aspek waktu berada dalam kategori rendah sebanyak 19 subjek (10,22%), kategori sedang sebanyak 144 subjek (77,41%), kategori tinggi sebanyak 23 subjek (12,37%). Hasil

perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 22,29 yang berada pada kategori interval skor  $18 \leq X < 27$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert ditinjau dari aspek waktu berada pada kriteria sedang.

Berdasarkan kategori pada tabel 4.24 dapat diketahui bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert ditinjau dari aspek waktu berada dalam kategori rendah sebanyak 41 subjek (15,19%), kategori sedang sebanyak 204 subjek (75,55%), kategori tinggi sebanyak 25 subjek (9,26%). Hasil perhitungan statistik deskriptif diperoleh *mean* empiris variabel sebesar 21,23 yang berada pada kategori interval skor  $18 \leq X < 27$  atau kategori sedang. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert ditinjau dari aspek waktu berada pada kriteria sedang. Gambaran secara detail dapat dilihat pada gambar 4.8 berikut:



Gambar 4.8 Gambaran Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Aspek Waktu Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert di DKI Jakarta

#### 4.5.3 Ringkasan Analisis Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit Ekstrovert dan Introvert

Ringkasan penjelasan secara deskriptif gambaran per aspek intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta dapat dilihat pada tabel 4.25 sebagai berikut:

Tabel 4.25 Ringkasan Deskriptif Gambaran Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Pemilik Kartu Kredit DKI Jakarta

Aspek	Tipe Kepribadian	Kriteria					
		Tinggi		Sedang		Rendah	
		F	%	F	%	F	%
Tindakan (Action)	Ekstrovert	9	4,48	145	77,96	32	17,20
	Introvert	10	3,70	216	80	44	16,30
Sasaran (Target)	Ekstrovert	14	7,53	147	79,03	25	13,44
	Introvert	12	4,44	219	81,11	39	14,45
Situasi (Context)	Ekstrovert	10	5,38	161	86,56	15	8,06
	Introvert	8	2,96	227	84,08	35	12,96
Waktu (Time)	Ekstrovert	23	12,37	144	77,41	19	10,22
	Introvert	25	9,26	204	75,55	41	15,19

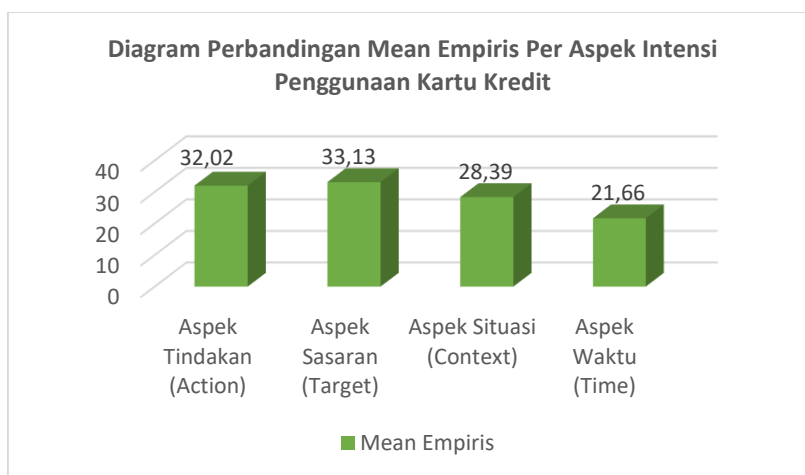
Penjelasan kategori per aspek intensi penggunaan kartu kredit pada diagram di atas disusun berdasarkan kategorisasi distribusi normal, sedangkan untuk menentukan kategori mana yang paling berpengaruh terhadap tinggi rendahnya variabel intensi penggunaan kartu kredit ditentukan dengan membandingkan *mean* empiris tiap kategori. Adapun perbandingan antara *mean* empiris tiap aspek dapat dilihat pada tabel 4.26.

Tabel 4.26 Perbandingan Mean Empiris Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit	Mean Empiris
Tindakan (Action)	32,02
Sasaran (Target)	33,13
Situasi (Context)	28,39
Waktu (Time)	21,66

Berdasarkan tabel 4.26, dapat diketahui bahwa aspek sasaran (*target*) pada memiliki nilai *mean* empiris tertinggi dibandingkan aspek lainnya. Adapun urutan aspek dengan *mean* empiris tertinggi hingga terendah yaitu dimulai dari aspek sasaran (*target*) dengan nilai *mean* empiris tertinggi sebesar 33,13, aspek tindakan (*action*) dengan nilai *mean* empiris sebesar 32,02, aspek situasi (*context*) dengan nilai *mean* empiris sebesar 28,39, dan terakhir yaitu aspek waktu (*time*) dengan nilai *mean* empiris terendah sebesar 21,66

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa aspek sasaran (*target*) memiliki pengaruh paling besar dalam menentukan tinggi atau rendahnya intensi penggunaan kartu kredit. Sedangkan, aspek waktu (*time*) memiliki pengaruh paling kecil dalam menentukan tinggi atau rendahnya intensi penggunaan kartu kredit. Adapun gambarannya secara detail dapat dilihat pada gambar pada gambar 4.8:



Gambar 4.9 Diagram Perbandingan Mean Empiris Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit

## 4.6 Pembahasan

Hasil penelitian yang telah dipaparkan di atas akan dibahas lebih lanjut pada sub bab berikut ini, Pembahasan terdiri dari dua bagian yaitu pembahasan mengenai hasil analisis statistik deskriptif dan pembahasan mengenai hasil analisis statistik inferensial.

### 4.6.1 Pembahasan Analisis Statistik Inferensial Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert

Berdasarkan tabel 4.11 dapat diketahui rata-rata intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert sebesar 116,92 masuk dalam kategori sedang dan rata-rata intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert sebesar 114,04 masuk dalam kategori sedang. Namun apabila dilihat dari hasil *mean rank difference*, variabel intensi penggunaan kartu kredit pada tipe kepribadian ekstrovert lebih tinggi daripada intensi penggunaan kartu kredit pada tipe kepribadian introvert ( $245,38 > 216,87$ ) dengan *mean rank difference* sebesar 28,51. Secara deskriptif, hal tersebut menunjukkan adanya perbedaan dan setelah diuji dengan statistik inferensial non parametrik ternyata perbedaan tersebut signifikan.

Hasil dari uji hipotesis menggunakan teknik *Wilcoxon Mann-Whitney U Test* dapat diketahui terdapat perbedaan intensi penggunaan kartu kredit antara pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian ekstrovert dan pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian introvert. Hal ini dapat dilihat dari hasil nilai signifikansi ( $p$ ) yaitu 0,023 ( $p < 0,05$ ) maka hipotesis yang diajukan **diterima** yaitu “ada

perbedaan intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta”.

Hipotesis yang diterima dalam penelitian ini juga diperkuat oleh penelitian terkait yang menunjukkan hasil yang relevan. Diantaranya adalah hasil penelitian oleh Wiroreno (1994) menyatakan terdapat perbedaan gaya hidup antara individu yang sering dan jarang menggunakan kartu kredit. Pada individu yang sering menggunakan kartu kredit cenderung memiliki gaya hidup yang progresif, ambisius, dan memiliki kepribadian ekspresif, sementara pada individu yang tidak atau jarang menggunakan kartu kredit cenderung lebih tradisional, konservatif dan memiliki kepribadian reflektif atau memiliki banyak pertimbangan.

Hasil temuan tersebut didukung oleh pendapat Eysenck (1970:20) dimana individu dengan tipe kepribadian ekstrovert (*practically*) cenderung memiliki pola pikir yang terarah dan praktis, lebih tertarik untuk mempraktekan hal dibandingkan menganalisa, cenderung kurang sabar dengan hal-hal teoritik, sedangkan individu dengan tipe kepribadian introvert (*reflectiveness*) cenderung tertarik pada ide-ide, diskusi, spekulasi, memiliki pola pikir yang teoritis, bersifat mawas diri dan bijaksana, suka berpikir dan introspeksi.

Hal serupa ditemukan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Prasadjaningsih (1998) yang menyatakan bahwa ada perbedaan antara konsumen yang berutang dengan yang tidak berutang. Pada konsumen yang berutang cenderung mencerminkan kepribadian ekstrovert yang bersifat impulsif, berfikir praktis, dan cenderung memakai konsep yang fleksibel. Sebaliknya, konsumen

yang tidak berutang cenderung menunjukkan kepribadian introvert yang bersifat terkendali, memiliki banyak pertimbangan, dan kaku.

Selain itu, dalam penelitian ini diketahui signifikansi sebesar  $0,023 < 0,05$ . Hal tersebut menunjukkan adanya perbedaan intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert. Pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian yang cenderung ekstrovert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang lebih tinggi. Sedangkan pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian yang cenderung introvert memiliki tingkat intensi yang lebih rendah.

Aspek tindakan (*action*) tampak dari pemilik kartu kredit lebih aktif dalam merencanakan perilaku spesifik yang akan di munculkan saat menggunakan kartu kredit. Menurut Eysenck (1970:20) individu dengan tipe kepribadian ekstrovert dinilai lebih berani mengambil resiko, dan memiliki minat yang luas tentang berbagai hal. Beberapa sifat tersebut yang ditemukan pada pemilik kartu kredit ekstrovert yang dinilai lebih berani mengambil resiko mengenai penggunaan kartu kredit dan tertarik menggunakan kartu kredit. Sedangkan individu dengan tipe kepribadian introvert cenderung menunjukkan sikap yang menghindari resiko, tidak menunjukkan ketertarikan dengan hal-hal yang tidak familiar. Sehingga pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian introvert cenderung menunjukkan tingkat intensi yang rendah karena membatasi penggunaannya untuk menghindari resiko di masa mendatang dan cenderung mencari alternatif pembayaran lain yang dinilai lebih aman.

Aspek sasaran (*target*) merupakan tujuan atau target yang ingin dicapai ketika menggunakan kartu kredit. Sasaran penggunaan kartu kredit diantaranya

digunakan untuk melakukan transaksi, mendapatkan promo, dan kepentingan *prestige*. Individu dengan tipe kepribadian ekstrovert cenderung bertindak impulsif, melakukan hal secara tergesa-gesa tanpa berpikir panjang, membuat keputusan yang spontan, dan mudah terpengaruh. Dengan sifat tersebut pemilik kartu kredit cenderung mudah memiliki intensi menggunakan kartu kredit, dikarenakan lebih mudah terpengaruh dengan adanya promo dan keinginan untuk memenuhi kebutuhan secara impulsif. Sebaliknya individu dengan tipe kepribadian introvert cenderung memiliki perencanaan yang baik, dan sistematis. Hal ini tampak bahwa pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian introvert cenderung memiliki kontrol diri yang baik dalam membatasi keinginannya untuk menggunakan kartu kredit.

Konsumen yang berutang lebih mencerminkan kepribadian ekstrovert yang bersifat impulsif, berpikir praktis, dan cenderung fleksibel hal ini bisa dilihat dari ciri-ciri individu dengan tipe kepribadian ekstrovert yang lebih mudah bergaul dan fleksibel. Pernyataan ini didukung oleh penemuan (Landis & Gladstone, 2017). bahwa individu dengan tipe kepribadian ekstrovert yang berpenghasilan rendah memiliki kecenderungan menghabiskan uangnya untuk barang – barang yang dapat menaikkan status sosial. Sedangkan individu yang mencerminkan karakteristik kepribadian introvert memiliki banyak pertimbangan sehingga cenderung membatasi perilaku berutang.

Aspek situasi (*context*) merupakan situasi yang dikehendaki individu dan mendukung individu untuk menggunakan kartu kredit. Situasi dapat berupa situasi internal maupun eksternal. Situasi internal adalah perasaan individu sendiri seperti suasana hati yang sedang bahagia maupun sedih yang dapat melatarbelakangi



timbulnya keinginan/ intensi untuk menggunakan kartu kredit. Sedangkan suasana eksternal adalah kondisi di sekitar individu yang mempengaruhi timbulnya intensi penggunaan kartu kredit misal lingkungan kerja atau pertemanan individu adalah mayoritas pemilik kartu kredit, keberadaan fasilitas pembayaran menggunakan kartu kredit, kondisi keuangan individu. Intensi penggunaan kartu kredit pada individu dengan tipe kepribadian ekstrovert cenderung akan lebih kuat dikarenakan individu tersebut memiliki pola pikir yang terarah dan praktis, ketika individu berada pada situasi yang mendukung untuk menggunakan kartu kredit maka individu akan lebih tertarik untuk melakukan transaksi dikarenakan sifat ekstrovert lebih cenderung untuk mempraktekkan dibandingkan menganalisa, dan cenderung kurang sabar. Sedangkan, tipe kepribadian introvert cenderung reflektif dan berpikir dengan matang sebelum melakukan sesuatu. Meskipun individu berada dalam situasi yang mendukung untuk menggunakan kartu kredit, timbulnya intensi penggunaan kartu kredit akan dibarengi dengan pemikiran yang reflektif terhadap keinginan untuk menggunakan, sehingga individu memiliki banyak pertimbangan yang membuatnya tidak akan tergesa-gesa untuk menggunakan fasilitas kartu kredit.

#### **4.6.2 Pembahasan Analisis Statistik Deskriptif Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta ditinjau dari Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert**

Secara umum hasil penelitian ini menunjukkan bahwa intensi penggunaan kartu kredit masuk dalam kategori sedang, yaitu sebesar 91,89% sebanyak 419 subjek dari total 456 subjek. Sedangkan sisanya berada pada kategori tinggi sebesar 1,75% dan pada kategori rendah sebesar 6,36%. Hal tersebut menunjukkan bahwa

intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta berada pada kategori sedang atau dapat dinyatakan bahwa pemilik kartu kredit di DKI Jakarta memiliki niat menggunakan kartu kredit untuk bertransaksi dalam kehidupan sehari-hari dalam taraf yang sedang.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, hasil rata-rata intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit ekstrovert masuk dalam kategori sedang dengan perolehan mean empiris sebesar 116,92. Hal ini dapat dilihat dari data yang diperoleh bahwa 6 orang pemilik kartu kredit ekstrovert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang berada pada kategori tinggi (3,23%), 170 orang pemilik kartu kredit ekstrovert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang berada pada kategori sedang (91,39%), dan 10 orang pemilik kartu kredit ekstrovert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang berada pada kategori rendah (5,38%).

Sedangkan hasil rata-rata intensi penggunaan kartu kredit pada pemilik kartu kredit introvert masuk dalam kategori sedang dengan perolehan mean empiris sebesar 114,04. Dari data yang telah diolah menunjukkan bahwa 19 orang pemilik kartu kredit introvert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang tinggi (7,04%), 249 orang pemilik kartu kredit introvert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang sedang (92,22%), dan 2 orang pemilik kartu kredit introvert memiliki tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang rendah (0,74%).

Dalam penelitian ini, intensi penggunaan kartu kredit diungkap melalui skala intensi penggunaan kartu kredit yang disusun berdasarkan aspek-aspek intensi (Ajzen, 2005:85) meliputi, (1) Tindakan (*action*), yaitu suatu perilaku yang spesifik

yang akan dimunculkan individu terhadap suatu objek; (2) Sasaran (*target*), yaitu objek yang hendak dicapai oleh intensi; (3) Situasi (*context*), yaitu situasi tertentu yang dapat memunculkan intensi untuk berperilaku dan (4) Waktu (*time*) yaitu waktu yang diinginkan individu untuk melakukan suatu perilaku. Semakin tinggi skor skala maka semakin tinggi tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang dimiliki, dan semakin rendah skor skala maka dapat diartikan bahwa semakin rendah pula tingkat intensi penggunaan kartu kredit yang dimiliki oleh pemilik kartu kredit.

Aspek tindakan (*action*) terdiri dari tiga indikator yaitu perilaku spesifik yang akan muncul saat menggunakan kartu kredit, kesediaan untuk memiliki kartu kredit, keyakinan untuk melunasi tagihan kartu kredit. Berdasarkan hasil perhitungan statistik deskriptif yang dilakukan pada setiap aspek, aspek pertama yaitu tindakan (*action*), diperoleh hasil bahwa rata-rata berada pada kategori sedang dengan persentase sebesar 71,17%, sedangkan sisanya sebesar 16,67% berada pada kategori rendah dan 4,16% berada pada kategori tinggi. Aspek tindakan memiliki nilai *mean* empiris sebesar 32,02 yang berada pada interval skor  $29 \leq X < 39$ . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa intensi pemilik kartu kredit di DKI Jakarta berdasarkan aspek tindakan (*action*) cenderung pada kategori sedang, artinya niat atau intensi untuk menggunakan kartu kredit akan timbul apabila terdapat rencana mengenai perilaku yang spesifik yang akan diwujudkan dalam perilaku nyata di masa mendatang oleh pemilik kartu kredit.

Aspek sasaran (*target*) terdiri atas tiga indikator yaitu menggunakan kartu kredit untuk bertransaksi, menggunakan kartu kredit untuk mendapatkan promo,

menggunakan kartu kredit untuk *prestige*. Pada aspek kedua yaitu sasaran (*target*), diperoleh hasil bahwa rata-rata berada pada kategori sedang dengan persentase sebesar 80,26%, sedangkan sisanya sebesar 14,04% berada pada kategori rendah, dan 5,70 berada pada kategori tinggi. Aspek sasaran (*target*) memiliki *mean* empiris tertinggi dibandingkan dengan aspek lainnya yaitu sebesar 33,13 yang berada pada interval skor  $28 \leq X < 42$ . Hal tersebut menunjukkan bahwa aspek sasaran (*target*) memiliki pengaruh paling besar dalam menentukan tinggi rendahnya intensi penggunaan kartu kredit. Intensi untuk menggunakan kartu kredit akan muncul apabila pengguna memiliki tujuan, semakin kuat keinginan pengguna untuk memenuhi tujuan tersebut maka intensi untuk menggunakan kartu kredit akan semakin kuat.

Aspek situasi (*context*) terdiri atas 3 indikator yaitu kondisi keuangan individu saat menggunakan kartu kredit, suasana hati individu saat menggunakan kartu kredit, dan situasi eksternal individu saat menggunakan kartu kredit. Pada aspek ketiga yaitu aspek situasi (*context*), diperoleh hasil bahwa rata-rata berada pada kategori sedang dengan persentase sebesar 85,09%, sedangkan sisanya sebesar 10,96 berada pada kategori sedang, dan 3,95 berada pada kategori rendah. Aspek situasi (*context*) memiliki nilai *mean* empiris sebesar 28,39 yang berada pada interval skor  $24 \leq X < 36$ . Hal tersebut menunjukkan bahwa timbulnya intensi penggunaan kartu kredit ditentukan oleh situasi yang dialami oleh pengguna baik situasi internal maupun eksternal.

Aspek waktu (*time*) terdiri atas dua indikator yaitu intensitas individu dalam menggunakan kartu kredit, dan waktu spesifik yang digunakan individu untuk

menggunakan kartu kredit. Pada aspek keempat yaitu aspek waktu (*time*), diperoleh hasil bahwa rata-rata berada pada kategori sedang dengan persentase 76,32%, sedangkan sisanya sebesar 13,15% berada pada kategori rendah, dan 10,53% berada pada kategori tinggi. Aspek waktu (*time*) memiliki nilai *mean* empiris terendah dibandingkan dengan aspek lainnya yaitu sebesar 21,66 yang berada pada interval skor  $18 \leq X < 27$ . Hal tersebut menunjukkan bahwa aspek waktu (*time*) memiliki pengaruh yang paling kecil dalam menentukan tinggi rendahnya intensi penggunaan kartu kredit namun intensi penggunaan tetap akan muncul pada waktu yang diinginkan oleh individu untuk menggunakan kartu kredit.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa variabel kepribadian memiliki pengaruh terhadap intensi penggunaan kartu kredit namun tidak dalam persentase yang besar. Berdasarkan penelitian terdahulu, terdapat faktor-faktor lain yang juga mempengaruhi timbulnya intensi penggunaan kartu kredit diantaranya adalah faktor demografis meliputi usia, jenis kelamin, pendapatan, pendidikan, dan status pernikahan (Themba & Turnedi, 2012).

Usia menunjukkan kedewasaan yang dimiliki seseorang ketika memiliki kartu kredit. Themba & Turnedi menyatakan semakin dewasa usia seseorang maka cenderung akan memiliki kartu kredit lebih dari satu dan sering menggunakan kartu kredit. Dalam penelitian ini, subjek terbanyak berusia 26-35 tahun (52,6%) dimana merupakan tahap usia awal produktif.

Jenis kelamin akan menunjukkan perbedaan antara pria dan wanita ketika memiliki kartu kredit. Terlihat bahwa penelitian yang dilakukan oleh Themba dan

Tumedi (2012) dan Safakli (2007) bahwa perempuan lebih dimungkinkan memiliki kartu kredit dibandingkan pria.

Pendapatan menunjukkan pemasukan dana yang diperoleh dari pemegang kartu kredit dari berbagai sumber selama satu bulan. Seseorang yang memiliki pendapatan per bulan sekitar 5-10 juta Rupiah memiliki kecenderungan untuk dapat melunasi hutang kartu kredit hingga 100%. Jenis pekerjaan subjek didominasi oleh karyawan swasta (45,8%) dengan rata-rata penghasilan Rp0 – Rp10.000.000 (78,8%) dan rata-rata pengeluaran Rp0 – Rp5.000.000 (303%). Pendapatan yang semakin besar akan mempermudah seseorang untuk memiliki dan menggunakan kartu kredit (Bulut & Koprulu, 2010).

Pendidikan menunjukkan pendidikan formal yang telah dilakukan oleh seseorang. Berdasarkan tingkat pendidikan sebagian besar subjek memiliki tingkat pendidikan S1 (75,7%). Sejalan dengan pendapat (Themba & Tumedi, 2012). bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan individu, akan dinilai lebih layak untuk mendapatkan fasilitas kredit oleh bank.

Status pernikahan merupakan status sosial secara legitimasi untuk mempunyai kehidupan rumah tangga. Themba & Turnedi (2012) menyatakan bahwa seseorang yang telah menikah akan lebih sering menggunakan kartu kredit untuk memenuhi kebutuhan biaya kehidupan sehari-hari. Sedangkan seseorang yang masih lajang akan cenderung memiliki lebih banyak kartu kredit. Dalam penelitian ini karakteristik subjek didominasi oleh pemilik kartu kredit dengan tipe kepribadian introvert (59,21%). Sebagian besar subjek dalam penelitian ini memiliki satu kartu kredit (59,6%), dan sebagian besar telah menggunakan kartu

kredit selama 1 – 4 tahun (70,4%) untuk tujuan konsumtif seperti belanja, kuliner, hiburan/ *entertainment*, gaya hidup/ *lifestyle*, membayar cicilan (46%).

#### **4.7 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian dengan judul “Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau Dari Tipe Kepribadian Ekstrovert Dan Introvert Pada Pemilik Kartu Kredit di DKI Jakarta” memiliki beberapa keterbatasan. Peneliti telah berusaha secara maksimal dalam melakukan penelitian, namun masih terdapat beberapa kekurangan dan keterbatasan yang disebabkan oleh beberapa hal sebagai berikut:

1. Peneliti mengalami kendala dalam lingkup landasan teori, dikarenakan masih belum banyak kajian baik dalam bentuk buku maupun jurnal terdahulu mengenai intensi yang secara spesifik membahas mengenai penggunaan kartu kredit dan hubungannya dengan tipe kepribadian. Hal ini menjadi kendala bagi peneliti dalam memahami teori tersebut dan menyesuaikan dengan penelitian dan instrumen penelitian yang akan digunakan.
2. Peneliti tidak mendapat izin untuk melakukan penelitian terhadap nasabah bank melalui instansi perbankan, karena berkaitan dengan perlindungan data nasabah. Sehingga subjek dalam penelitian ini adalah masyarakat umum yang menggunakan kartu kredit dan bersedia mengisi skala.
3. Peneliti kesulitan mendapatkan data statistik pemilik kartu kredit per-wilayah, sehingga teknik sampling dalam penelitian ini menggunakan teknik sampling untuk populasi yang tidak diketahui jumlahnya.
4. Terdapat kekhawatiran dari subjek saat diminta mengisi skala penelitian, subjek khawatir data yang diberikan akan disalahgunakan karena berkaitan dengan

identitas dan kartu kredit yang riskan dengan kasus *scamming*. Sehingga peneliti harus meyakinkan subjek bahwa data yang dibutuhkan pada penelitian bukanlah data pribadi subjek yang berkaitan dengan kartu kredit namun data yang berkaitan dengan perilaku individu yang diungkap melalui skala, serta memperjelas consent penelitian bahwa data yang diberikan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

5. Pendistribusian skala penelitian selain dengan cara bertemu langsung dengan pemilik kartu kredit sebagian besar dilakukan melalui *google form* yang di sebarakan melalui sosial media, sehingga peneliti tidak dapat menghimbau dan mengawasi subjek dalam pengisian skala.



## **BAB 5**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan penelitian dan pembahasan terhadap hasil olah data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Ada perbedaan intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert dan introvert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta.
2. Intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian ekstrovert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta berada pada kategori sedang.
3. Intensi penggunaan kartu kredit ditinjau dari tipe kepribadian introvert pada pemilik kartu kredit di DKI Jakarta berada pada kategori sedang.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil dan pembahasan olah data penelitian serta kesimpulan yang telah dibuat oleh peneliti, maka saran-saran yang diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini hanya mengambil wilayah populasi di DKI Jakarta, diharapkan pada penelitian selanjutnya wilayah penelitian diperluas sehingga dapat mewakili populasi pemilik kartu kredit yang lebih besar. Mengembangkan penelitian selanjutnya menggunakan variabel – variabel lain yang masih berhubungan dengan intensi penggunaan kartu kredit, seperti persepsi kegunaan,

persepsi kemudahan, *locus of control* dan sebagainya. Melakukan pemetaan sampel berdasarkan bank penerbit kartu maupun jenis kartu (Visa atau Master Card). Peneliti juga dapat melakukan penelitian serupa dengan menambahkan variabel demografi seperti usia, jenis kelamin, dan data demografis lainnya.

## 2. Bagi pemilik kartu kredit.

Berbelanja melalui *e-commerce* semakin diminati oleh konsumen, didukung dengan beberapa alternatif pembayaran salah satunya adalah kartu kredit. Setiap individu dengan berbagai latar belakang kepribadian dapat mengakses dan berbelanja setiap saat darimana saja. Untuk itu, pemilik kartu kredit perlu mempertimbangkan faktor rasional saat akan menggunakan kartu kredit di *e-commerce*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 179-211.
- \_\_\_\_\_. (2005). *Attitude, Personality, and Behavior*. New York: Open University Press.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs: NJ: Prentice-Hall.
- Alwisol. (2014). *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian: Sebuah Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Astuti, E. D. (2013). Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang Pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda. *e Journal Psikologi*, 148-156.
- Atkinson, R. L., Atkinson, R. C., Smith, E. E., Bem, D. J., & Hoeksema, S. N. (2010). *Pengantar Psikologi; Jilid 2*. Tangerang: Interaksara.
- Azwar, S. (2011). *Sikap dan Perilaku Dalam: Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- \_\_\_\_\_. (2016). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- \_\_\_\_\_. (2017a). *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- \_\_\_\_\_. (2017b). *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Baron, R. A., & Byrne, D. (2003). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.
- Brilio.net*. (2018, 1 30). Retrieved from Kartu Kredit Dalam Kehidupan Millennial Indonesia: <https://www.brilio.net/fulus/ternyata-ini-faktor-anak-muda-memilih-menggunakan-kartu-kredit-1801296.html>
- Brown, S., & Taylor, K. (2011). *Household Finances and the 'Big Five' Personality Traits*. Germany: IZA - Institute of Labor Economics.
- Bulu, Y., & Koprulu, O. (2010). Credit Card Market and Socio-Economic Background of Card Holders: A Case Study from Turkey. *International Journal of Economic Perspectives*, 4(4), 623-633.

- Cameron, S., & Golby, D. (1990). An Economic Analysis of Personal Debt. *Bulletin of Economic Research*, 241-247.
- Chaplin, J. (2004). *Kamus Psikologi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Chebat, J. C., Laroche, M., & Malette, H. (1988). A Cross-cultural Comparison of Attitudes Towards and Usage of Credit Cards. *International Journal of Bank Marketing*, 42-53.
- Chien, Y. W., & Devaney, S. A. (2001). The Effects of Credit Attitude and Socioeconomic Factors on Credit Card and Installment Debt. *The Journal of Consumer Affairs*, 162-179.
- Collins, H. (1993). *Dictionary of Economics*. Harper Collins Publisher.
- Cosma, S., & Pattarin, F. (2010). Attitudes, Personality Factors and Household Debt Decision: A Study of Consumer Credit. *CEFIN Working Papers*, 1-35.
- Dhani, A. (2016, Juli 6). *Biar Utang Yang Penting Gaya*. Retrieved from tirto.id: <https://tirto.id/biar-utang-yang-penting-gaya-bq8a>
- Ditmar, H. (2005). Compulsive Bullying - A Growing Concern? An Examination of Gender, Age, and Endorsment of Materialistic Values As Predictor. *British Journal Psychological Society*, 467-491.
- East, R. (1997). *Consumer Behaviour: Advances and applications in marketing*. London: Prentice Hall.
- Erdem, C. (2008). Factors Affecting The Probability of Credit Card Default and The Intention of Card Use in Turkey. *Journal of Applied Social Psychology*, 1685-1711.
- Eysenck, H. (1970). *Personality: Theory and Research*. Canada: John Wiley and Sons Inc.
- Fay, B. (2019, April 2). *Good Debt vs. Bad Debt*. Retrieved from Debt.org: <https://www.debt.org/advice/good-vs-bad/#>
- Feist, J., & Feist, G. J. (2014). *Teori Kepribadian; Theories of Personality; Jilid 1*. Jakarta: Salemba Humanika.

- \_\_\_\_\_. (2013). *Teori Kepribadian; Theories of Personality; Jilid 2*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Fishbein, M. A., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research*. MA: Addison-Wesley.
- Fitch, C., Chaplin, R., Trend, C., & Collard, S. (2007). Debt and Mental Health; The Role Of Psychiatrists. *Advances In Psychiatric Treatment*, 194-202.
- Gunawan, M., & Linawati, N. (2013). Analisa Faktor yang Berhubungan dengan Pertimbangan Cost and Benefit Kartu Kredit. *Finesta*, 2, 79-84.
- Herabadi, A. G., Verplanken, B., & Knippenberg, A. v. (2009). Consumption Experience of Impulse Buying in Indonesia: Emotional Arousal and Hedonistic Consideration. *Asian Journal of Social Psychology*, 20-31.
- Jaramaya, R. (2017). *Koran*. Retrieved from Repbulika.co.id: <https://republika.co.id/berita/koran/bincang-bisnis/17/01/02/oj5dt14-safdar-khan-division-president-mastercard-indonesia-malaysia-and-brunei-fokus-kalahkan-uang-tunai>
- Kartono, K., & Gulo, D. (2000). *Kamus Psikologi*. Bandung: Pionir Jaya.
- Kasmir. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw - Hill Book Company, Inc.
- Kempson, E. (2002). *Over-indebtedness in Britain*. Britain: Personal Finance Research Centre.
- Khadafi, M. (2019, January 31). *Pertumbuhan Kartu Kredit 2 Tahun Terakhir Stagnan*. Retrieved from Bisnis.com: <https://finansial.bisnis.com/read/20190131/90/884547/pertumbuhan-kartu-kredit-2-tahun-terakhir-stagnan>
- Kurniawati, H. (2016). *Perbedaan Intensi Penggunaan Kartu Kredit Pada Wanita Dewasa Awal* (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Malang). Retrieved from <http://eprints.umm.ac.id/34375/>.
- Landis, B., & Gladstone, J. J. (2017). Personality, Income, and Compensatory Consumption: Low-Income Extraverts Spend More On Status. *Psychological Science*, 1-3.

- Lea, S. E., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). The Economic Psychology of Consumer Debt. *Journal of Economic Psychology*, 85-119.
- Lea, S. E., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use. *Journal of Economic Psychology*, 681-701.
- Lestari, B. A., Suharjo, B., & Muflikhati, I. (2017). Minat Kepemilikan Kartu Kredit (Studi Kasus Kota Bogor). *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*, 143-151.
- Liftiah. (2016). *Pengantar Psikodiagnostik*. Semarang: Psikologi Universitas Negeri Semarang.
- Lown, J. M. (2008). The Role Of Retirement Personality Type In Motivating Women To Plan For Retirement. *Research Dialogue Issue*, 1-11.
- Mahastanti, L. A., & Wiharjo, K. K. (2012). Mental Accounting dan Variabel Demografi: Sebuah Fenomena Pada Penggunaan Kartu Kredit. *Kinerja*, 89-102.
- Mahdalela. (1998). Peran Intensitas Interaksi dengan Teman di Lingkungan Pergaulan Sekolah Terhadap Sikap Konsumtif. *Psikologika*, 39-48.
- Malelak, M. I., Memarista, G., & Anastasia, N. (2016). Pengaruh Faktor Demografi Terhadap Perilaku Penggunaan Kartu Kredit. *Inovbis: Jurnal Inovasi dan Bisnis*, 173-188.
- Manara, M. U., & Hidayat, R. (2011). Sistem Tujuan Konsumen Pada Tawaran Berhutang. *Psikoislamika Jurnal Psikologi Islam (JPI)*, 117-140.
- Manning, R. D. (2004). Globalization and the International Expansion of Consumer Debt: The Political Economy of Credit Card World. *Conference Papers, Annual Meeting, American Sociological Association*. New York.
- Movanita, A. N. (2019). *Money*. Retrieved from Kompas.com: <https://money.kompas.com/read/2019/03/28/171408726/di-indonesia-transaksi-nontunai-kian-bersaing-dengan-tunai?page=all#page2>
- Naisaban, L. (2003). *Psikologi Jung: Tipe Kepribadian Manusia dan Rahasia Sukses dalam Hidup (Tipe Kebijaksanaan Jung)*. Jakarta: Grasindo.

- Nurudin, I. H., & Ekasari, R. (2016). Studi Fenomenologi Perilaku Berhutang. *Jurnal Psikologi Mandiri*, 61-69.
- Pervin, L. A., Cervone, D., & John, O. P. (2010). *Psikologi Kepribadian: Teori & Penelitian*. Jakarta: Kencana.
- Peter, J. P., & Olson, J. C. (2008). *Consumer behavior & Marketing Strategy : Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Prabowo, H. (2018, November 6). *Guru Besar FEB UI: Masalah Utama Masyarakat adalah Konsumerisme*. Retrieved from tirta.id: <https://tirta.id/guru-besar-feb-ui-masalah-utama-masyarakat-adalah-konsumerisme-c9op>
- Prasadjaningsih, M. O. (1998). *Pengaruh Gaya Hidup, Nilai, Kepribadian, Sikap, Terhadap Pilihan Perilaku Berhutang*. Thesis, Universitas Indonesia.
- Purwanto, E. (2016). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Reanita, T., & Hidayat, R. (2013). Faktor-faktor Psikologis Perilaku Berhutang pada Karyawan Berpenghasilan Tetap. *Jurnal Psikologi*, 92-101.
- Rivai, H. V., Veithzal, A. P., & Idroes, F. N. (2007). *Bank and Financial Institution Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2008). *Perilaku Organisasi; Edisi 12; Jilid 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rochmawati, S. (2013). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Persepsian, Persepsi Resiko, Persepsi Kebermanfaatan, Terhadap Niat Penggunaan Kartu Kredit. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Brawijaya*, 1(2), 1-14.
- Safakli, O. V. (2007). Motivating Factors of Credit Card Usage and Ownership: Evidence from Northern Cyprus. *Investment Management & Financial Innovations*, 133-143.
- Sarwono, S. W., & Meinarno, E. A. (2014). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2004). *Perilaku Konsumen, Edisi Ketujuh*. Jakarta: Indeks.

- Shohib, M. (2015). Sikap Terhadap Uang dan Perilaku Berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 132-142.
- Sina, P. G. (2014). Tipe Kepribadian dalam Personal Finance. *Jurnal JIBEKA*, 8, 54-59.
- Sipunga, P. N., & Muhammad, A. H. (2014). Kecenderungan Perilaku Konsumtif Remaja Ditinjau Dari Pendapatan Orang Tua Pada Siswa-Siswi SMA Kesatrian 2 Semarang. *Journal of Social and Industrial Psychology*, 62-68.
- Smet, B. (2004). *Psikologi Kesehatan*. Jakarta: Grasindo.
- Soedjatmiko, H. (2008). *Saya Berbelanja, Maka Saya Ada: Ketika Konsumsi dan Desain menjadi Gaya Hidup Konsumeris*. Yogyakarta: Jalasutra.
- Subagyo. (2005). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Subiaktono. (2013). Pengaruh Personality Traits Terhadap Perencanaan Keuangan Keluarga. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 4(02), 150-163.
- Sudana, I. M. (2011). *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujanto, A. (2004). *Psikologi Umum*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sumarto, Subroto, A., & Arianto, A. (2011). Penggunaan Kartu Kredit dan Perilaku Belanja Kompulsif: Dampaknya pada Resiko Gagal Bayar. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 1-7.
- Suryabrata, S. (2014). *Psikologi Kepribadian*. Depok: Rajagrafindo Persada.
- Tan, M., & Teo, T. S. (2000). Factors Influencing the Adoption of Internet Banking. *Journal of The Association for Information Systems*, 1(5), 1-38.
- Taswan. (2010). *Manajemen Perbankan; Konsep, Teknik, & Aplikasi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Taylor, S., & Todd, P. A. (1995). Understanding information technology usage: A test of competing models. *Informational Systems Research*, 6(2), 144-176.



- Themba, G., & Tumedi, C. (2012). Credit Card Ownership and Usage Behaviour in Botswana. *International Journal of Bussiness Administration*, 3(6), 60-71.
- Wioreno, W. (1994). *Pengaruh Perbedaan Individual Pada Pola Pemakaian Kartu Kredit : satu kajian tentang perbedaan pada dimensi-dimensi gaya hidup, sistem nilai, ciri kepribadian dan sikap terhadap kartu kredit di antara tiga kelompok konsumen di DKI Jakarta dan sekitarnya*. Thesis, Universitas Indonesia.
- Winoto, L., & Setiawan, J. L. (2015). Hubungan Antara Kepribadian Extrovert-Introvert dan Entrepreneurial Self-Efficacy (ESE) pada mahasiswa Jurusan X Universitas Y Surabaya. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 11-24.

# LAMPIRAN

# **LAMPIRAN 1**

## **SKALA PENELITIAN**

# **SKALA PSIKOLOGI**



Disusun oleh :

Rara Fitriana Nur Utami

1511415005

**JURUSAN PSIKOLOGI**

**FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

**2020**

## **PENGANTAR**

Dengan hormat.

Saya Rara Fitriana Nur Utami, mahasiswa jurusan Psikologi, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Semarang. Dengan ini saya bermaksud melakukan pengambilan sejumlah data untuk keperluan skripsi yang sedang saya kerjakan. Sehubungan dengan hal tersebut, saya memohon kesediaan anda untuk berpartisipasi dalam mengisi skala penelitian ini.

Skala penelitian ini terdiri dari dua bagian, masing-masing berisi pernyataan singkat. Seluruh pernyataan dalam skala ini tidak mengandung jawaban benar maupun salah. Diharapkan anda dapat memberikan jawaban yang paling sesuai dengan diri anda. Oleh karenanya, saudara dimohon untuk menjawab dengan jujur.

Saya menjamin identitas serta jawaban yang anda berikan akan terjaga kerahasiaannya, adapaun informasi yang didapatkan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Atas bantuan, kesediaan, dan kerjasama anda dalam berpartisipasi saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya

Rara Fitriana Nur Utami

## SKALA I

### 1. Petunjuk Pengisian Skala

Isilah identitas diri anda terlebih dahulu. Berikut akan disajikan sejumlah pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Tugas anda adalah memilih jawaban dari masing-masing pernyataan tersebut. Berilah tanda centang (√) pada salah satu alternatif jawaban. Berikut pilihan jawaban yang tersedia:

**STS** : Sangat Tidak Sesuai dengan diri saya.

**TS** : Tidak Sesuai dengan diri saya.

**S** : Sesuai dengan diri saya.

**SS** : Sangat Sesuai dengan diri saya.

#### Contoh Pengisian Skala :

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
1	Saya membuat perencanaan keuangan setiap bulan.		√		

Apabila anda ingin mengganti jawaban yang telah anda berikan sebelumnya, berilah tanda (=) pada jawaban anda sebelumnya dan berikan tanda (√) pada pilihan jawaban yang anda anggap lebih sesuai.

#### Contoh Koreksi Jawaban :

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
1	Saya membuat perencanaan keuangan setiap bulan.		<del>√</del>	√	

**PENTING!** Tidak ada jawaban yang dianggap salah, dan tidak ada penilaian baik atau buruk. Semua jawaban adalah benar. Untuk itu, pilihlah jawaban yang paling menggambarkan diri anda. Kerahasiaan jawaban anda terjamin.

## 2. Profil Responden

Jenis kelamin : Laki-laki / Perempuan

Usia : ..... tahun

Pendidikan : – SMP/SMA – Diploma –S1 –S2 –S3

Pekerjaan : – Pelajar/Mahasiswa –Karyawan –Wiraswasta –ASN/PNS

Domisili :

Jumlah kartu kredit yang dimiliki : ..... kartu

Berapa lama menggunakan kartu kredit : ..... tahun

Rata-rata penghasilan perbulan :

- < Rp4.000.000
- > Rp10.000.000
- Rp4.000.001 – Rp7.000.000
- Lainnya (mohon diisi) : Rp.....
- Rp7.000.001 – Rp10.000.000

Tujuan penggunaan kartu kredit (boleh memilih lebih dari satu) :

- Bisnis
- Belanja, menonton konser, *lifestyle*
- Traveling
- Mengumpulkan *reward, cashback, miles*
- Lainnya (mohon diisi) : .....

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
1	Saya mencari informasi tentang kartu kredit sebelum menggunakannya.				
2	Saya tidak meminjamkan kartu kredit saya pada orang lain.				
3	Saya bersedia memenuhi persyaratan pembuatan kartu kredit.				
4	Saya membayar tagihan kartu kredit tepat waktu.				
5	Saya hanya menggunakan kartu kredit yang sesuai dengan kebutuhan saya.				
6	Saya menggunakan kartu kredit meskipun memiliki utang ditempat lain.				
7	Saya merasa senang setelah bertransaksi menggunakan kartu kredit.				

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
8	Saya menggunakan kartu kredit karena teman-teman saya juga menggunakannya.				
9	Saya khawatir tidak mampu membayar tagihan kartu kredit.				
10	Saya mudah menemukan tempat yang menyediakan pembayaran menggunakan kartu kredit.				
11	Biaya-biaya tambahan selama menggunakan kartu kredit cukup memberatkan saya.				
12	Saya menggunakan kartu kredit sebelum menerima gaji.				
13	Saya tidak membatasi penggunaan kartu kredit setiap bulan.				
14	Saya bertransaksi di <i>online shop</i> menggunakan kartu kredit.				
15	Saya menggunakan kartu kredit agar mendapatkan promo harga.				
16	Orang lain boleh menggunakan kartu kredit saya.				
17	Saya bersedia menggunakan kartu kredit yang direkomendasikan oleh teman.				
18	Saya menggunakan kartu kredit untuk mengumpulkan poin hadiah.				
19	Saat ini semua orang bisa mengajukan kepemilikan kartu kredit.				
20	Saya mudah menemukan tempat yang memberikan promo bagi pemilik kartu kredit.				
21	Saya menggunakan kartu kredit dalam kondisi keuangan yang baik.				
22	Saya membatasi penggunaan kartu kredit setiap bulan.				
23	Saya menjadikan kartu kredit sebagai alternatif pembayaran terakhir.				
24	Menggunakan kartu kredit dapat menaikkan status sosial.				
25	Saya kurang tertarik dengan promo yang disediakan untuk pemilik kartu kredit.				
26	Saya menggunakan kartu kredit agar bisa mendapatkan pinjaman dahulu dan membayarnya di akhir bulan.				
27	Promo dari penggunaan kartu kredit membuat pengeluaran lebih hemat.				
28	Saya tidak tahu cara mengumpulkan poin hadiah kartu kredit.				
29	Saya membayar biaya liburan menggunakan kartu kredit.				
30	Saya menggunakan kartu kredit hingga mencapai batas limit.				



No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
31	Saya menggunakan kartu kredit untuk membeli barang-barang sesuai kebutuhan.				
32	Saya menggunakan kartu kredit karena gengsi.				
33	Saya menggunakan kartu kredit saat membayar di kasir.				
34	Saya terbiasa menabung untuk membeli hal yang saya inginkan.				
35	Saya menggunakan kartu kredit saat tidak ada kartu debit.				
36	Saya menggunakan lebih dari satu kartu kredit.				
37	Saya tidak menggunakan kartu kredit saat memiliki tagihan yang belum lunas.				
38	Saya menggunakan kartu kredit saat ada keperluan mendesak.				
39	Saya menggunakan kartu kredit saat mengalami kesulitan keuangan.				
40	Saya dapat mengendalikan keinginan untuk menggunakan kartu kredit.				
41	Saya mengajak orang di sekitar saya untuk menggunakan kartu kredit.				
42	Saya memahami resiko penggunaan kartu kredit.				
43	Saya yakin mampu membayar tagihan kartu kredit.				
44	Saya tidak menggunakan kartu kredit saat mengalami kesulitan keuangan.				
45	Saya menyesal setelah bertransaksi menggunakan kartu kredit.				
46	Saya membutuhkan waktu untuk mempertimbangkan akan membayar dengan kartu kredit atau tidak.				
47	Saya menggunakan kartu kredit saat ada promo.				
48	Saya membeli barang-barang mahal menggunakan kartu kredit.				
49	Saya menggunakan kartu kredit saat tidak ada uang tunai.				
50	Saya mengajukan kenaikan limit kredit secara berkala.				
51	Saya sulit mengendalikan keinginan untuk menggunakan kartu kredit.				
52	Saya menggunakan kartu kredit hingga melebihi batas limit ( <i>over limit</i> ).				

## SKALA 2

### 1. Petunjuk Pengisian Skala

Skala ini terdiri dari 31 pasang pernyataan yang terdiri dari dua bagian, yakni pernyataan A dan B. Berilah tanda centang (✓) pada salah satu dari pasangan pernyataan yang sesuai dengan diri anda.

#### Contoh Pengisian Skala :

No	Pernyataan A	A	B	Pernyataan B
1	Rutin berolahraga setiap hari.	✓		Nyaman bekerja di depan komputer setiap hari.

Apabila anda ingin mengganti jawaban yang telah anda berikan sebelumnya, berilah tanda (=) pada jawaban anda sebelumnya dan berikan tanda (✓) pada pilihan jawaban yang anda anggap lebih sesuai.

#### Contoh Koreksi Jawaban :

No	Pernyataan A	A	B	Pernyataan B
1	Rutin berolahraga setiap hari.		<del>✓</del>	Nyaman bekerja di depan komputer setiap hari.

**PENTING!** Tidak ada jawaban yang dianggap salah, dan tidak ada penilaian baik atau buruk. Semua jawaban adalah benar. Untuk itu, pilihlah jawaban yang paling menggambarkan diri anda. Kerahasiaan jawaban anda terjamin.

**Bagian 1**

No	Pernyataan	Ya	Tidak
1	Apakah Anda sering menginginkan kegairahan?		
2	Apakah Anda biasanya bersikap masa bodoh?		
3	Apakah Anda berfikir-fikir dahulu sebelum bertindak?		
4	Apakah pada umumnya Anda melakukan dan mengatakan sesuatu dengan cepat, tanpa Anda pikirkan terlebih dahulu?		
5	Apakah setiap tantangan akan Anda hadapi?		
6	Apakah Anda sering melakukan sesuatu secara tiba-tiba?		
7	Apakah pada umumnya Anda lebih suka membaca daripada bermain-main?		
8	Apakah Anda suka sekali bepergian?		
9	Apakah Anda lebih suka mempunyai teman sedikit tetapi betul-betul akrab?		
10	Apakah Anda akan membentaknya kembali jika Anda dibentak seseorang?		
11	Apakah biasanya Anda dapat bergembira dalam suatu pesta yang meriah?		
12	Apakah orang lain menganggap diri Anda seorang yang periang?		
13	Apakah Anda lebih sering berdiam diri jika Anda ada bersama dengan orang lain?		
14	Jika Anda ingin mengetahui sesuatu, apakah Anda lebih suka mencarinya, atau daripada menanyakan kepada seseorang?		
15	Apakah Anda suka akan jenis pekerjaan yang membutuhkan kecermatan dan ketelitian?		
16	Apakah Anda suka pekerjaan yang membutuhkan kecepatan bertindak?		
17	Apakah Anda seseorang yang lambat dan tidak tergesa-gesa dalam gerak-gerik Anda?		
18	Apakah Anda demikian sukanya ngobrol, sehingga setiap kesempatan untuk ngobrol meski dengan seseorang asing akan Anda pergunakan?		
19	Apakah Anda merasa sangat kesal, jika Anda untuk waktu yang lama tidak dapat bertemu dengan orang banyak?		
20	Apakah Anda merasa seseorang yang mempunyai kepercayaan diri yang cukup besar?		
21	Sukarkah bagi Anda untuk benar-benar gembira pada suatu pesta yang meriah?		
22	Dapatkah Anda membuat pesta yang sepi menjadi agak ramai?		
23	Apakah Anda suka mempermainkan orang lain?		

**Bagian 2**

No	Pernyataan A	A	B	Pernyataan B
1	Lebih menyukai pekerjaan di lapangan.			Lebih menyukai pekerjaan di dalam ruangan.
2	Berkumpul dengan banyak teman dapat meningkatkan semangat saya.			Berkumpul dengan banyak teman menguras energi saya.
3	Saya lebih menyukai kegiatan baru yang menantang.			Saya lebih menyukai kegiatan rutinitas.
4	Saya mudah terpengaruh oleh pendapat orang lain.			Saya tipe orang yang tidak mudah berubah pikiran.
5	Saya tipe orang yang periang.			Saya tipe orang yang kalem.
6	Mengerjakan tugas secara cepat menggunakan cara saya.			Mengerjakan tugas secara urut sesuai syarat pengerjaan.
7	Mengerjakan tugas mendekati batas waktu pengumpulan tugas.			Menyelesaikan tugas sebelum batas waktu pengumpulan tugas.
8	Cekatan dalam mengerjakan sesuatu.			Tidak terburu-buru dalam mengerjakan sesuatu.
9	Menyenangkan ketika mengunjungi tempat-tempat baru dan bertemu banyak orang.			Menyenangkan ketika menghabiskan waktu luang sendirian ditempat yang tenang.
10	Memberi persetujuan terburu-buru / tanpa membaca detail isi kesepakatan.			Membaca detail isi surat kesepakatan sebelum menyetujui.
11	Saya membeli barang yang sedang promo meskipun tidak ada dalam daftar belanja.			Saya tidak tertarik membeli barang di luar daftar belanjaan meskipun sedang ada promo.
12	Saya cenderung mengekspresikan emosi yang saya rasakan.			Saya cenderung menutupi emosi yang saya rasakan.
13	Mengungkapkan ide dengan berbicara.			Mengungkapkan ide dengan menulis.
14	Saya menyelesaikan tugas di sela-sela waktu istirahat.			Saya menyelesaikan tugas terlebih dahulu sebelum bersantai.
15	Fokus pada banyak hobi secara luas dan umum.			Fokus pada sedikit hobi namun mendalam.
16	Mudah mengobrol dengan orang-orang yang baru dikenal.			Merasa canggung untuk memulai pembicaraan.

No	Pernyataan A	A	B	Pernyataan B
17	Menggunakan dana tabungan untuk membeli produk keluaran terbaru.			Menunggu promo potongan harga untuk membeli produk keluaran terbaru.
18	Membeli produk yang membuat saya tertarik saat pertama kali melihatnya.			Membandingkan harga dalam waktu yang lama saat akan membeli.
19	Menghindari berada satu team dengan rekan kerja yang memiliki masalah pribadi dengan saya.			Tetap menyelesaikan pekerjaan meskipun memiliki masalah pribadi dengan rekan kerja.
20	Tertarik pada hal yang bersifat praktek.			Tertarik pada hal yang bersifat analisa.
21	Saya tipe orang yang cenderung teledor.			Saya tipe orang yang cenderung teliti.
22	Menggunakan waktu secara efektif untuk mencapai hasil kerja yang maksimal.			Perlu waktu tambahan untuk menyelesaikan pekerjaan secara maksimal.
23	Saya cenderung mendominasi suatu pembicaraan.			Saya cenderung lebih banyak mendengarkan saat mengobrol.
24	Menggunakan data pribadi untuk melakukan pinjaman dana online.			Menggunakan jaminan untuk meminjam dana pada kerabat dekat.
25	Berani mengambil keputusan secara sepihak agar urusan cepat selesai.			Harus berdiskusi dengan beberapa orang untuk mengambil keputusan.
26	Menurut saya, saya adalah seorang pelaksana kegiatan (eksekutor) yang baik.			Menurut saya, saya adalah seorang pembuat rencana (konseptor) yang baik.
27	Menyukai pekerjaan yang membutuhkan kecepatan.			Menyukai pekerjaan yang membutuhkan ketelitian.
28	Kurang nyaman saat beraktivitas sendirian di tempat umum.			Merasa nyaman saat beraktivitas sendirian di tempat umum.
29	Saya berani menghadapi hal-hal yang beresiko.			Saya cenderung menghindari hal yang menimbulkan beresiko.
30	Saya menyampaikan pendapat secara langsung sesuai apa yang saya pikirkan.			Saya berpikir sejenak dan melihat kondisi sebelum mengungkapkan pendapat.
31	Saya membutuhkan kehadiran orang lain saat menyelesaikan masalah.			Saya membutuhkan waktu untuk menyendiri saat menyelesaikan masalah.

**LAMPIRAN 2**

**TABULASI DATA SKOR**

**PENELITIAN**

## TABULASI SKALA INTENSI PENGGUNAAN KARTU KREDIT

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
1	4	3	4	4	2	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	2	157	I	
2	3	1	4	3	1	1	2	1	2	3	2	1	1	1	3	1	2	1	3	1	1	1	2	4	2	1	2	3	1	1	2	1	1	2	2	1	2	3	3	1	3	1	1	4	1	3	1	1	88	I	
3	4	1	4	4	1	4	4	2	3	4	3	3	3	4	4	1	2	4	4	1	3	1	3	1	4	4	3	1	1	4	1	4	4	3	3	3	2	4	4	1	4	4	4	2	4	3	4	1	140	I	
4	2	1	4	4	1	1	3	3	3	4	2	4	1	1	1	1	3	3	3	2	1	1	2	1	1	4	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	4	4	3	3	3	3	1	1	4	2	1	1	101	E	
5	3	1	4	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	1	4	4	4	1	1	4	1	3	2	4	4	1	2	2	2	2	3	2	1	1	3	4	4	1	3	2	4	3	4	2	4	2	125	E	
6	4	1	4	4	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	3	1	1	4	4	4	4	4	1	1	1	4	1	4	4	3	3	3	1	4	4	1	4	4	4	4	2	1	4	1	135	E
7	3	1	3	4	1	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	1	3	4	3	1	1	1	4	1	4	3	2	2	1	3	1	4	3	1	3	1	1	4	4	3	3	2	4	1	4	4	1	1	118	I	
8	4	2	4	3	2	3	3	1	4	4	2	3	1	3	4	1	3	4	3	1	1	1	3	4	1	3	3	3	1	3	1	4	1	2	3	2	1	4	4	3	4	2	2	3	2	1	1	1	119	I	
9	4	1	3	4	1	1	2	1	4	4	3	3	2	4	4	2	1	4	4	1	2	1	4	2	2	3	3	1	1	3	2	2	3	1	2	2	1	4	4	1	4	4	4	1	4	1	3	1	119	E	
10	3	1	4	4	1	1	2	2	2	3	3	3	1	2	4	1	2	2	3	1	1	2	3	2	3	2	3	1	2	2	2	3	2	2	3	1	3	4	4	3	3	2	4	2	3	2	2	2	113	I	
11	2	2	4	4	2	2	3	1	1	4	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	1	2	3	2	3	3	3	1	3	3	2	4	3	2	2	2	4	4	2	4	3	2	3	3	3	2	2	125	I	
12	4	1	4	4	1	2	3	3	3	4	3	3	1	3	4	1	2	3	3	1	1	2	4	4	3	4	3	3	1	3	2	4	2	1	3	1	2	4	4	3	3	1	4	4	4	3	2	2	130	E	
13	3	1	4	3	3	3	3	2	1	4	3	3	2	3	4	1	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	1	3	2	3	2	3	1	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	124	I
14	4	2	3	4	1	3	3	3	3	3	2	4	2	2	4	3	3	4	4	2	1	3	3	3	3	4	3	2	2	3	3	3	2	1	4	1	2	4	3	3	2	1	4	3	3	3	2	1	131	E	
15	4	1	4	4	1	2	3	2	3	4	2	2	2	2	2	1	2	2	3	1	1	1	3	2	3	3	3	1	1	2	1	3	2	2	4	1	2	4	4	2	3	2	3	2	3	1	1	1	108	I	
16	3	1	3	4	1	1	3	2	4	3	2	3	2	1	2	1	3	2	3	1	1	2	2	1	2	3	2	1	1	1	3	1	3	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	1	3	1	1	1	1	97	I
17	4	1	4	4	2	1	1	1	1	4	1	4	4	3	2	1	2	2	3	2	1	1	2	3	1	3	1	3	1	3	2	3	1	1	2	3	1	4	4	2	2	1	3	1	4	1	2	3	106	E	
18	4	1	4	4	1	1	1	1	4	4	2	4	1	3	4	1	1	1	4	1	1	4	4	1	4	4	3	1	1	2	1	2	4	1	2	1	1	4	4	1	4	1	4	4	2	1	1	1	111	I	
19	4	2	4	4	1	2	3	1	2	4	2	2	1	1	2	3	2	2	2	1	1	1	1	3	3	2	1	1	1	1	4	1	1	4	3	1	1	3	3	1	2	2	3	2	2	1	1	1	96	E	
20	4	1	4	4	2	1	3	1	4	4	4	2	1	3	4	1	3	4	4	1	1	1	4	2	3	4	1	1	1	1	1	2	1	1	4	1	2	4	4	1	4	3	4	2	2	3	2	1	116	E	
21	4	1	4	4	1	4	3	1	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	2	1	4	1	3	2	1	4	4	1	1	3	1	2	4	3	2	2	2	4	4	2	3	4	4	4	3	1	1	1	130	E	
22	4	1	4	4	2	1	3	1	3	4	3	4	1	3	3	1	2	1	3	2	2	1	2	1	3	3	3	3	1	3	2	3	1	3	4	2	1	4	3	3	3	1	3	3	4	1	1	3	117	I	
23	4	3	4	4	3	1	4	1	2	4	3	2	3	4	4	3	4	4	4	2	4	2	3	3	2	4	4	2	3	4	3	2	4	3	3	3	2	4	4	1	4	4	4	3	4	2	2	1	147	E	
24	2	1	3	3	1	1	2	1	3	2	2	3	2	1	2	1	1	1	3	1	1	1	3	2	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1	4	3	1	2	1	2	1	3	1	1	1	82	I	
25	3	1	3	4	2	2	3	2	4	3	2	2	1	4	4	1	3	2	2	1	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	1	3	3	2	2	1	2	3	4	2	3	2	2	3	4	3	1	2	117	E	
26	3	3	3	4	2	2	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3	2	3	4	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	127	E	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
27	4	1	4	4	3	1	2	1	1	4	2	1	1	1	4	1	2	3	3	1	1	1	3	3	1	4	2	1	1	3	2	2	1	1	4	1	1	4	4	3	3	4	4	4	1	1	1	1	106	I	
28	3	1	3	3	3	3	1	2	1	4	1	4	4	4	2	1	3	2	3	2	3	4	2	4	2	2	2	4	3	4	1	4	1	1	2	2	2	4	3	2	1	1	2	3	4	2	4	4	123	I	
29	3	1	4	4	1	3	3	2	3	4	2	3	1	4	4	1	3	2	3	1	1	2	3	3	2	2	3	2	2	4	1	4	2	1	2	2	2	4	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	119	I	
30	4	1	4	4	2	3	3	2	2	4	1	3	1	3	4	2	3	3	3	1	2	2	3	1	3	3	3	1	1	2	1	3	2	2	2	1	2	4	4	2	3	3	3	3	3	3	1	119	E		
31	4	4	3	3	2	3	2	1	4	4	1	4	1	3	4	3	3	3	3	2	2	4	4	3	4	4	1	3	1	4	1	3	4	3	1	1	4	4	4	4	1	3	4	4	3	2	2	3	138	I	
32	4	1	3	4	1	2	3	2	3	4	2	3	3	3	2	1	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	1	3	2	3	2	2	3	2	2	4	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	119	E	
33	4	1	4	4	1	2	2	1	4	2	3	2	1	4	3	1	2	2	4	2	1	3	4	3	3	4	3	1	1	3	1	3	3	2	3	1	2	4	4	3	3	3	2	2	3	2	3	1	120	E	
34	3	3	3	3	2	3	3	1	2	4	1	3	2	3	4	1	4	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	4	4	3	3	2	2	4	3	3	2	4	1	130	I
35	4	1	4	4	1	3	3	2	2	2	2	3	2	4	2	1	2	2	2	2	1	3	3	2	2	3	4	4	2	2	1	4	4	3	3	2	3	4	4	1	1	2	4	4	4	4	3	2	127	E	
36	3	2	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	1	4	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	4	3	4	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	128	E	
37	4	1	3	4	1	2	3	3	2	3	2	3	1	2	3	1	3	3	3	1	2	3	2	3	3	2	2	1	2	2	1	3	1	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	1	1	1	107	I	
38	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	2	4	1	2	2	1	2	1	1	1	3	4	2	3	4	3	1	3	4	1	1	1	4	4	1	4	4	1	4	4	1	4	3	4	3	1	128	E	
39	4	2	3	3	1	1	2	1	3	3	2	1	2	2	2	3	3	2	3	2	4	1	3	3	3	3	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	4	4	1	3	2	3	3	2	3	2	2	106	E	
40	4	1	4	4	1	2	4	1	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	4	1	1	4	4	3	3	3	1	1	1	1	2	1	86	E
41	3	1	3	3	2	1	3	2	4	4	4	2	1	4	4	1	3	1	1	4	4	1	4	1	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	4	1	4	2	1	1	4	1	1	1	103	E	
42	2	4	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	1	3	1	2	1	3	2	2	2	3	2	2	3	4	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	115	E	
43	3	4	4	4	3	3	1	1	2	3	1	4	3	2	4	3	3	2	3	3	1	1	1	3	1	3	2	4	1	2	3	2	4	4	4	3	2	3	3	4	1	3	2	2	3	3	3	4	128	E	
44	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	3	4	1	4	4	1	3	4	4	1	1	2	3	4	4	4	3	1	1	3	1	4	1	1	4	1	2	4	4	1	3	1	4	4	4	4	4	1	131	E	
45	3	1	3	4	1	1	2	1	3	3	3	2	1	4	4	1	1	4	4	1	3	1	3	3	3	4	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1	1	4	3	1	4	1	4	2	3	1	1	1	106	I	
46	4	1	4	4	1	1	2	1	3	3	1	1	1	1	3	1	2	3	2	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	4	4	1	2	1	2	2	3	1	1	1	86	E	
47	4	1	4	4	1	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	1	1	3	4	1	1	4	4	4	4	4	4	1	1	2	1	4	4	1	4	2	3	4	4	1	4	4	4	3	4	1	1	1	139	E	
48	4	1	3	3	2	3	3	2	1	3	1	4	4	4	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	4	2	3	4	3	3	3	2	2	3	1	2	1	2	2	3	1	2	3	3	3	3	3	2	124	E	
49	4	2	2	3	2	3	2	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3	1	3	1	4	4	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	4	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	131	E	
50	4	2	3	4	2	2	3	1	2	3	2	2	1	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	4	4	1	3	3	3	1	3	2	2	1	113	E	
51	4	2	4	4	1	3	3	1	4	3	2	3	1	3	3	3	2	2	3	1	3	2	3	3	3	3	2	1	1	3	2	2	4	4	2	1	2	4	4	1	4	3	3	2	3	2	1	1	121	I	
52	4	2	4	3	2	3	3	1	2	4	3	3	3	2	3	3	2	3	4	2	2	1	3	3	3	3	2	1	1	3	2	3	1	2	3	1	2	3	3	3	3	2	3	1	2	2	1	1	116	E	
53	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	1	3	3	4	2	2	3	1	2	3	1	2	2	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2	1	114	I	
54	3	1	4	4	1	2	3	2	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2	3	1	1	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	3	2	1	2	1	2	3	4	1	3	2	3	3	2	2	2	2	107	I	



S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T
55	3	4	4	4	1	1	3	2	3	3	2	1	2	1	3	1	3	3	3	1	2	1	3	3	3	2	1	1	1	3	2	3	1	1	3	2	2	4	4	1	3	2	3	2	4	2	2	1	110	E
56	3	1	3	4	1	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	1	2	1	2	3	3	3	2	3	1	3	3	3	3	3	2	1	2	4	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3	122	I
57	4	1	4	4	2	1	2	2	3	4	2	1	1	1	4	3	3	4	4	1	1	2	3	1	3	3	1	1	1	2	1	2	1	1	3	1	1	4	4	1	3	1	4	1	4	1	2	1	105	I
58	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	2	3	1	4	3	1	1	1	3	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	3	1	2	4	1	1	4	4	2	4	1	1	3	2	2	1	1	101	I
59	4	1	4	4	1	1	2	1	4	4	4	3	1	3	3	1	3	2	4	1	1	2	4	4	3	4	3	1	1	3	2	4	4	1	4	1	3	4	4	1	4	2	4	4	3	1	2	1	126	I
60	4	1	4	4	2	1	2	1	3	3	3	2	4	1	4	1	3	4	4	1	1	3	4	2	3	4	1	1	1	3	1	4	4	1	1	1	2	4	4	1	4	1	4	1	2	1	1	1	113	E
61	4	1	4	3	1	1	2	4	1	2	1	1	1	1	2	1	1	4	2	1	1	4	1	4	4	4	4	4	1	4	1	4	1	2	4	2	1	4	4	1	1	1	4	1	1	4	4	110	E	
62	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	1	3	3	3	4	1	4	4	4	1	1	2	4	4	4	4	3	1	1	3	1	3	4	3	4	1	3	4	4	4	4	1	4	1	4	3	3	1	138	I
63	4	1	4	4	1	2	1	1	3	4	1	4	1	1	3	1	1	1	4	1	1	1	4	4	4	4	1	1	1	4	1	4	1	4	1	1	1	4	4	4	4	3	2	1	2	1	1	1	108	E
64	4	2	4	4	2	1	2	1	4	4	2	2	1	3	4	1	1	1	2	1	1	2	3	4	1	1	4	1	1	1	2	1	4	2	2	1	1	4	3	2	4	2	1	1	1	1	1	99	E	
65	4	3	4	4	1	3	3	2	2	3	2	3	2	1	2	1	3	1	2	1	1	1	3	3	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	1	1	3	3	3	1	4	3	2	3	3	2	2	3	113	E
66	4	1	4	4	1	2	2	2	2	4	2	3	1	2	4	2	3	3	3	1	1	2	2	1	3	2	2	2	1	3	1	4	1	2	4	1	1	3	3	3	2	1	4	1	4	1	1	1	107	I
67	3	1	3	3	1	1	2	1	2	3	3	3	1	2	2	1	3	2	3	1	1	2	3	2	3	3	2	1	2	2	2	3	1	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	2	1	2	1	102	E
68	4	1	4	4	1	1	4	2	4	4	1	4	1	3	2	1	1	1	4	1	1	1	1	4	2	4	2	1	1	2	1	4	1	1	1	1	2	4	4	1	4	4	2	4	2	1	1	1	106	I
69	4	1	4	4	1	2	4	2	3	4	3	3	1	2	4	1	1	4	4	1	1	2	4	3	3	3	2	2	1	2	2	3	1	2	4	1	2	3	4	1	4	2	3	4	3	3	1	1	120	I
70	4	2	3	3	1	1	2	1	3	4	3	3	1	3	4	2	2	3	3	1	1	1	3	3	3	3	1	2	1	3	2	3	2	2	4	2	1	3	3	2	3	2	3	1	3	1	2	2	111	E
71	4	1	4	4	1	1	2	2	3	4	3	2	2	2	4	1	2	2	3	1	1	1	4	1	2	3	1	1	1	1	1	4	1	1	4	1	2	4	4	2	3	3	4	2	4	1	1	1	107	I
72	4	1	4	4	1	4	4	2	4	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	1	2	2	3	1	3	3	3	2	2	3	1	4	4	1	2	1	1	3	4	1	4	3	4	4	2	2	1	1	128	E
73	4	1	4	4	3	4	2	1	4	1	2	4	1	2	3	1	1	2	4	1	3	1	3	1	2	4	1	1	1	2	1	1	1	4	1	1	1	4	4	1	4	4	4	4	3	1	2	1	110	I
74	1	1	4	3	3	3	3	1	1	4	4	1	2	4	4	1	1	4	4	1	1	1	3	1	4	4	4	3	1	3	2	4	4	2	4	1	3	3	3	3	2	3	3	4	4	2	3	1	126	E
75	4	1	3	4	1	4	1	1	4	4	2	4	4	2	4	1	1	1	4	1	2	1	2	3	2	2	2	3	1	3	2	3	3	3	1	1	2	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1	112	I
76	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	4	3	3	4	4	2	4	4	3	2	2	2	3	4	3	3	3	3	1	3	2	4	4	3	1	2	1	3	3	2	4	2	3	2	4	4	3	1	139	E
77	4	1	4	4	1	1	2	1	4	4	1	4	1	4	4	1	1	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	1	1	4	2	4	1	1	4	1	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	4	125	E
78	3	2	3	3	2	3	2	2	1	3	1	4	2	3	2	2	1	1	3	2	3	2	2	4	2	2	2	1	1	3	2	4	2	3	3	1	1	4	3	3	3	3	1	3	3	1	1	1	109	E
79	4	1	4	3	4	1	3	2	3	3	3	3	1	3	3	1	3	3	3	1	3	1	3	3	3	3	1	1	2	3	2	2	3	2	2	1	2	3	4	4	4	3	2	1	4	2	1	1	118	I
80	4	1	4	3	2	1	4	1	4	4	2	4	4	4	4	1	3	3	2	3	1	2	3	3	3	1	4	3	1	4	2	3	1	2	3	2	3	3	4	2	3	2	3	2	3	1	2	1	125	I
81	4	1	3	3	2	3	1	1	2	3	1	3	1	2	3	1	3	1	2	1	2	3	2	3	2	4	3	3	1	3	2	3	4	2	3	2	1	4	3	3	1	2	2	1	3	1	3	3	110	I
82	4	4	4	4	1	1	2	3	3	4	4	3	2	1	4	3	4	4	3	2	1	3	4	2	2	4	3	1	1	2	1	4	4	1	4	1	3	4	4	2	2	1	4	4	4	1	1	1	129	I

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T
83	4	3	4	4	1	1	3	1	3	3	3	1	1	4	4	3	2	4	3	1	1	2	4	3	3	3	2	1	1	3	2	3	3	2	3	1	2	3	4	2	3	1	4	2	3	1	2	1	118	I
84	2	1	3	4	1	1	1	1	4	3	3	2	2	3	4	1	3	3	3	1	1	4	2	3	3	1	4	3	3	1	4	3	1	3	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	2	2	2	121	E	
85	2	1	3	4	1	1	3	2	2	4	2	2	2	3	4	1	2	3	3	2	2	2	4	2	4	4	2	3	2	3	1	3	4	2	1	1	2	3	3	1	3	4	4	3	2	4	2	3	121	I
86	2	4	4	2	3	3	1	2	2	4	1	4	4	3	2	4	2	2	2	2	1	1	3	4	1	1	2	4	2	3	1	4	1	3	4	3	1	4	4	1	1	1	1	2	4	1	4	4	119	E
87	4	1	4	3	1	1	1	1	1	4	1	4	1	4	4	1	4	4	3	1	1	4	4	3	1	4	4	2	1	1	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	1	1	4	4	3	1	1	1	108	I
88	4	1	4	4	1	1	2	2	3	4	3	2	1	2	3	1	3	3	3	1	1	3	2	3	2	3	2	1	2	2	1	4	2	1	3	1	2	3	3	2	3	2	3	1	3	2	1	1	107	I
89	2	2	3	3	2	3	2	1	4	4	3	1	1	2	4	2	1	3	4	2	3	1	3	2	3	3	2	1	1	1	1	2	4	3	1	2	1	4	4	1	4	2	4	1	1	1	1	107	I	
90	2	1	4	3	2	3	1	1	2	4	2	3	1	1	1	1	2	1	2	3	1	2	1	4	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	3	2	1	4	2	1	1	3	1	3	2	1	1	1	88	I
91	1	2	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	1	1	3	4	1	4	1	1	1	1	4	4	1	3	3	1	4	1	4	4	3	4	1	1	4	4	3	4	4	1	1	4	1	1	1	122	I
92	1	2	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	1	1	3	4	1	4	1	1	1	1	4	4	1	3	3	1	4	1	4	4	3	4	1	1	4	4	3	4	4	1	1	4	1	1	1	122	I
93	3	1	3	3	2	1	2	1	3	4	2	3	1	1	3	2	1	2	3	2	2	1	2	3	2	3	1	1	1	3	2	3	1	1	2	1	1	4	3	1	3	2	3	3	4	1	1	1	99	I
94	4	1	4	4	1	2	2	2	2	4	3	3	1	1	4	1	2	3	3	1	1	1	4	3	2	4	1	1	2	2	2	4	2	2	3	2	3	3	3	2	2	1	4	2	3	1	1	2	111	E
95	3	1	3	3	1	1	4	1	3	4	2	3	1	1	4	1	3	4	3	1	1	4	4	4	4	3	1	1	1	4	1	4	1	1	4	1	3	4	4	1	4	3	4	3	2	2	1	1	118	E
96	4	1	4	4	1	1	2	1	3	4	2	3	1	3	3	1	3	3	3	1	1	1	3	3	2	4	1	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	4	4	1	3	1	2	1	1	1	1	4	100	I
97	4	1	4	4	1	1	2	1	1	4	3	2	1	2	4	1	2	3	3	1	1	2	3	3	3	3	2	1	1	2	1	3	1	2	2	1	2	4	4	1	3	2	4	2	2	1	1	1	103	E
98	4	2	4	3	1	1	4	2	3	3	3	3	2	4	4	2	2	2	3	1	3	4	3	4	3	2	2	2	1	3	1	3	1	1	2	2	2	4	4	1	3	4	4	3	4	2	2	2	125	I
99	3	2	3	4	1	3	1	1	4	4	3	2	3	1	3	3	2	1	2	1	1	1	2	1	2	3	2	1	1	2	2	4	4	3	3	2	2	4	4	2	3	1	3	2	2	2	1	2	109	E
100	4	1	3	4	1	3	2	1	1	3	2	1	2	3	3	1	2	2	3	1	2	1	2	3	2	2	3	1	1	3	1	2	1	3	3	1	1	3	4	2	3	2	3	1	3	2	2	1	101	E
101	3	3	4	2	2	1	2	3	3	4	3	4	2	4	2	4	2	2	2	1	1	2	2	2	3	3	1	4	3	2	2	2	3	3	2	3	4	3	2	3	1	3	3	3	2	3	1	3	122	I
102	4	1	4	4	1	2	2	1	2	4	1	4	1	3	2	1	2	1	2	1	1	2	3	3	3	1	1	1	1	2	1	4	1	1	4	1	1	4	3	2	1	1	2	4	4	1	2	1	99	I
103	4	1	4	4	1	1	4	2	3	4	3	3	1	4	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	3	1	1	1	3	2	3	1	1	4	1	2	4	3	1	3	2	2	3	3	1	1	1	107	E
104	3	3	4	3	2	3	3	1	2	3	3	4	3	4	4	2	3	4	2	2	2	1	3	3	4	3	2	4	1	4	2	1	4	4	3	1	2	4	4	3	4	4	4	2	4	1	3	4	139	I
105	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	1	150	E
106	3	1	3	3	2	3	1	1	2	3	1	3	1	1	3	1	3	3	3	1	2	1	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	1	105	I
107	3	1	3	3	2	3	2	2	2	4	3	2	1	2	3	1	1	2	3	2	2	3	3	4	2	2	2	3	2	2	3	3	1	3	3	2	2	4	4	3	1	2	3	2	3	1	3	2	115	I
108	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	1	3	3	2	2	3	3	1	3	2	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	2	3	3	4	2	125	I
109	3	1	3	3	1	2	3	3	3	4	3	1	2	1	3	1	2	4	3	1	2	1	3	2	3	3	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	3	3	4	1	3	2	3	3	2	2	2	1	107	I
110	3	2	3	3	2	3	3	1	4	4	2	4	4	2	4	3	3	3	4	2	2	3	4	3	3	4	2	1	1	2	1	3	3	3	4	1	3	4	4	2	3	3	3	2	3	3	2	2	133	I

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
111	3	4	3	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	4	2	2	4	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	4	2	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	118	I
112	3	1	4	4	3	1	3	1	4	1	4	2	1	3	4	1	2	4	3	3	1	1	4	1	4	1	3	1	1	3	2	1	3	1	4	3	3	3	3	1	3	2	3	1	4	3	3	1	116	E	
113	4	1	4	4	1	1	3	1	4	4	4	4	1	1	1	1	3	2	1	1	1	3	3	3	4	1	1	1	2	1	4	1	1	1	3	4	4	1	3	1	3	1	4	1	1	1	102	I			
114	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	3	3	1	3	3	1	3	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	3	1	2	1	2	3	2	1	1	2	4	4	1	3	3	2	1	2	2	1	1	103	I	
115	4	4	4	4	1	1	3	1	4	3	2	1	1	3	3	1	2	3	3	1	1	1	3	2	3	4	1	1	1	2	1	4	1	1	1	1	1	4	3	1	3	2	4	1	4	1	1	1	103	I	
116	2	1	3	4	2	4	3	1	1	2	1	4	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	3	4	2	1	1	3	1	3	2	3	1	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	104	I	
117	3	1	4	4	1	1	2	2	3	4	1	2	1	4	4	1	2	2	4	3	1	1	3	1	1	4	4	1	1	1	2	4	4	1	4	1	4	4	4	4	4	1	4	2	4	2	1	1	118	I	
118	4	1	4	3	4	3	2	1	2	4	3	3	4	4	2	1	4	2	1	3	2	1	2	1	1	4	3	4	1	4	3	2	4	3	2	4	2	4	4	3	4	1	1	1	2	4	1	4	127	E	
119	2	1	3	3	1	1	2	1	1	4	1	1	1	2	3	1	3	2	3	1	1	1	3	3	2	2	2	1	1	1	1	3	1	1	4	1	2	4	3	4	1	1	4	1	3	2	3	1	94	I	
120	3	1	3	4	1	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	1	3	3	3	2	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	116	E
121	4	1	4	4	2	4	4	1	4	4	3	4	2	4	4	1	1	3	4	2	3	1	4	4	4	4	4	4	1	4	3	4	4	3	1	1	3	4	4	1	4	4	4	4	2	2	4	4	149	E	
122	4	1	4	4	1	2	3	2	2	4	2	2	2	2	4	1	2	4	4	1	1	1	3	2	4	3	3	1	1	1	1	4	1	1	3	1	2	4	4	1	3	1	4	1	3	1	1	1	108	I	
123	4	1	3	4	1	1	1	1	2	3	2	3	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	3	1	3	3	2	1	2	1	2	3	3	3	2	1	4	4	1	3	1	1	3	2	1	1	1	93	I	
124	4	1	4	4	1	1	2	1	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	4	2	4	2	2	3	1	2	3	1	4	1	4	4	1	4	4	4	1	3	2	4	1	4	4	2	1	116	I	
125	4	1	3	3	1	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	1	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	119	E	
126	4	2	4	4	1	1	3	2	4	4	3	2	1	3	4	1	3	4	4	1	3	2	4	1	4	3	2	2	2	4	2	3	4	1	1	1	3	4	4	1	4	4	4	3	3	3	1	2	130	I	
127	3	3	3	4	2	3	3	2	4	3	3	1	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	4	3	3	1	2	2	3	1	3	1	2	2	3	3	2	4	3	3	3	2	2	2	2	121	E	
128	2	1	3	4	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	1	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	113	I	
129	4	1	4	4	2	2	4	2	4	4	2	1	1	3	4	1	4	2	4	1	1	4	3	3	4	3	2	4	1	1	3	4	1	1	4	1	4	4	4	3	4	4	3	1	4	1	1	4	131	I	
130	3	2	3	4	2	1	4	1	2	4	3	4	3	4	4	2	1	3	4	1	2	2	2	2	3	4	2	2	1	4	2	4	1	2	2	2	1	4	3	2	4	3	4	2	3	2	1	1	122	I	
131	4	1	4	4	1	1	4	4	4	4	4	2	1	4	3	1	3	4	4	1	1	2	3	3	4	4	3	1	2	4	1	4	3	4	2	1	2	4	4	1	3	2	4	2	4	1	1	1	129	I	
132	2	1	3	4	1	1	3	1	2	4	1	4	1	1	4	1	2	4	4	1	1	4	3	4	4	3	4	1	1	4	2	2	4	2	4	2	2	3	3	3	3	2	3	3	4	2	1	1	120	E	
133	3	1	3	3	1	1	2	1	3	4	3	2	1	1	3	1	3	2	3	1	1	2	3	2	2	3	2	1	1	2	1	4	1	1	2	2	2	4	4	1	3	3	3	4	2	1	1	1	101	I	
134	4	1	4	4	1	2	1	1	4	4	4	3	1	4	1	1	3	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	3	1	4	1	1	4	1	1	4	4	2	1	1	1	1	4	1	1	1	96	E	
135	3	1	4	3	4	4	1	3	2	4	3	4	4	4	3	1	3	2	3	3	2	4	4	4	2	3	4	3	1	3	1	2	4	2	4	4	3	4	4	4	1	2	3	4	4	2	4	2	143	E	
136	3	1	3	3	2	1	3	1	2	3	2	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	1	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	113	E
137	4	1	4	4	1	3	1	1	3	3	2	3	1	1	1	1	3	3	3	1	1	1	2	4	4	2	1	1	1	4	2	4	1	1	3	1	1	4	4	1	2	1	1	4	4	1	1	1	102	E	
138	4	1	4	4	1	2	3	2	4	4	3	4	1	2	4	1	2	4	4	1	3	1	4	2	4	4	2	1	1	4	1	4	4	1	2	1	2	4	4	1	4	2	4	4	3	1	1	1	125	I	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
139	4	1	4	4	2	1	3	2	4	3	3	2	1	3	4	1	3	3	3	1	1	2	3	2	3	3	3	2	1	1	2	3	3	1	3	1	3	4	4	1	3	3	3	2	2	3	1	2	117	I	
140	4	1	4	4	1	4	3	3	4	4	2	2	3	3	4	1	2	3	2	2	3	2	2	1	2	3	3	3	2	3	2	2	4	3	3	1	2	4	4	3	3	2	4	4	3	2	2	2	130	I	
141	4	3	4	4	1	1	4	1	4	4	4	3	1	1	4	3	1	1	3	2	1	2	3	4	4	3	1	1	1	3	1	2	2	3	4	1	1	3	4	3	4	3	4	4	4	1	1	1	122	E	
142	4	1	4	2	2	1	2	2	1	4	1	4	4	2	4	1	2	4	4	2	1	4	3	4	2	2	1	1	4	4	2	3	1	1	4	1	3	4	4	1	2	1	4	2	4	3	3	2	122	E	
143	4	1	4	4	1	1	3	1	3	3	2	1	1	3	4	1	3	3	3	1	2	4	3	1	3	4	4	2	1	3	1	4	1	1	1	2	3	4	4	1	3	3	4	4	4	1	1	1	117	I	
144	3	2	3	4	1	2	2	2	3	3	3	1	1	2	3	1	1	1	3	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	4	3	1	3	2	3	1	2	1	1	1	88	I	
145	4	1	4	4	1	1	3	1	3	4	3	1	2	2	3	2	2	1	2	2	3	3	3	4	3	2	3	1	1	2	2	1	2	4	1	2	2	4	4	2	4	4	1	3	3	1	1	1	113	E	
146	4	1	4	4	2	3	2	1	2	3	2	3	2	1	4	1	1	3	3	2	3	3	4	3	3	4	3	2	1	3	1	3	4	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	1	1	2	1	123	I	
147	4	1	4	4	1	1	4	1	1	4	1	4	1	4	4	1	4	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	1	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4	1	4	1	1	129	I	
148	4	1	4	4	1	1	3	1	4	3	3	1	1	1	3	1	3	1	3	1	1	1	3	1	4	3	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	3	4	1	4	3	3	1	1	1	1	1	95	I	
149	4	1	4	4	1	1	1	1	3	4	1	3	1	4	3	1	1	1	4	1	1	1	3	1	1	3	4	1	1	4	1	4	2	1	1	1	1	4	4	1	4	2	3	1	4	2	1	1	102	I	
150	4	2	4	4	1	2	3	1	2	3	2	3	1	4	4	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	1	2	3	2	3	3	2	4	2	2	3	3	2	3	1	3	3	2	2	1	1	120	E	
151	4	1	4	2	1	3	3	1	3	4	1	4	2	3	3	1	2	1	2	2	2	2	3	4	3	4	1	2	2	3	3	3	4	3	1	2	3	3	3	2	3	2	3	1	3	1	1	1	115	I	
152	4	2	4	4	1	4	2	1	3	4	2	1	2	2	4	3	1	1	3	2	1	1	3	1	3	2	1	1	1	2	1	3	1	2	1	1	2	4	4	1	3	4	3	1	1	2	1	1	102	I	
153	4	1	3	4	1	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	1	3	3	3	1	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	108	I	
154	3	1	4	3	1	1	2	1	1	4	2	2	1	2	4	1	3	3	2	1	2	4	2	2	4	2	1	1	1	3	1	3	1	1	3	1	1	4	3	2	3	1	3	1	3	2	2	1	100	E	
155	2	4	2	3	2	2	1	1	4	1	3	1	1	1	1	4	1	1	3	2	4	4	2	1	1	4	1	1	4	1	4	1	1	4	1	1	1	1	4	4	4	1	1	1	4	1	1	102	I		
156	4	1	4	3	3	3	1	1	1	4	2	4	2	4	2	1	1	2	3	2	2	1	2	4	2	1	3	1	1	2	1	2	1	4	3	2	1	4	2	4	1	2	2	3	2	1	1	1	104	E	
157	1	4	4	4	1	4	1	1	4	4	4	1	1	1	1	3	3	3	2	1	1	3	3	1	2	4	2	1	1	4	2	2	4	3	1	1	1	4	4	1	4	3	2	3	3	1	1	1	111	I	
158	3	1	4	3	3	4	4	4	3	4	3	1	4	1	4	1	4	4	4	3	1	2	4	4	2	3	1	4	2	4	3	4	1	4	4	1	4	4	3	4	4	3	4	4	4	2	4	2	148	E	
159	4	1	4	3	1	3	1	1	2	4	3	3	1	2	3	1	2	2	3	1	1	2	3	2	1	2	2	1	1	2	1	3	1	2	3	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2	2	2	1	100	I	
160	2	2	3	4	1	1	2	1	4	3	4	1	3	1	1	1	2	1	3	4	1	1	3	3	2	2	1	1	1	1	2	1	3	2	2	1	2	3	4	2	3	2	3	1	1	1	1	1	95	E	
161	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	3	4	1	4	2	3	3	1	3	1	3	1	1	4	1	4	1	1	1	3	1	4	4	3	2	1	1	4	4	2	4	3	4	4	4	1	1	1	127	E	
162	3	1	3	4	1	3	3	2	2	3	2	3	1	1	3	1	3	2	3	1	1	3	3	3	3	3	3	2	1	2	3	2	3	1	2	3	1	3	3	3	3	3	2	3	3	2	1	1	1	109	E
163	3	1	3	3	1	1	2	1	2	4	2	3	1	1	4	1	2	3	2	1	1	1	3	3	3	2	2	1	1	2	2	3	1	1	2	1	2	4	3	2	3	2	4	3	2	2	1	1	99	I	
164	3	1	3	4	1	1	3	1	4	3	1	1	1	1	4	1	3	4	1	1	2	1	2	1	4	3	2	1	1	3	1	4	4	1	1	2	2	3	4	1	3	2	4	1	4	1	1	1	102	E	
165	4	1	4	4	1	1	2	3	4	4	3	4	1	3	4	1	2	2	3	1	1	4	4	4	4	3	4	1	2	4	1	4	4	1	4	1	2	4	4	1	3	1	4	4	4	2	1	1	129	I	
166	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	1	4	4	1	1	4	4	1	4	4	4	1	4	4	4	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	4	4	1	4	4	4	4	4	1	1	1	129	E	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T		
167	3	1	4	3	2	3	3	2	3	4	2	3	2	3	3	1	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	118	E
168	4	1	3	4	1	1	2	2	4	3	3	2	1	2	3	1	2	3	3	1	1	2	3	1	3	3	1	1	1	2	2	3	1	3	2	1	1	3	4	1	3	3	3	2	2	2	2	1	1	102	I	
169	4	1	4	4	1	1	2	1	1	4	2	4	1	4	4	1	1	3	4	1	1	1	3	4	4	2	4	4	1	4	2	1	3	1	4	1	1	4	4	3	2	1	4	4	1	2	4	4	122	E		
170	2	2	2	4	1	3	3	1	3	4	2	3	2	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	4	2	2	1	1	1	3	3	3	1	3	3	2	1	4	4	2	4	2	2	1	3	1	1	1	109	I		
171	4	1	4	3	2	2	3	1	2	4	2	3	1	2	2	1	3	1	2	1	2	1	2	3	2	1	1	2	1	3	1	3	1	2	3	2	1	4	3	4	3	1	2	1	3	1	1	1	99	I		
172	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	2	3	4	4	4	1	3	4	3	4	3	2	3	3	3	4	3	2	1	4	1	3	4	2	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4	1	3	2	1	139	E		
173	3	1	3	4	1	1	2	1	1	3	1	1	1	3	4	1	1	1	2	1	1	1	3	4	2	2	1	3	1	3	2	1	1	2	4	1	1	4	3	3	1	1	4	1	3	1	1	1	92	E		
174	4	2	4	2	1	4	3	1	3	4	2	4	2	3	2	2	2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	2	2	1	3	4	2	1	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	2	4	1	1	1	116	E		
175	3	1	4	3	1	2	3	2	4	4	3	1	1	4	4	1	1	3	4	2	3	3	4	1	3	4	1	1	1	3	1	3	1	1	2	1	3	4	3	4	4	2	4	2	3	2	1	2	118	I		
176	1	1	3	3	3	1	4	1	3	3	3	3	4	1	3	2	2	2	3	1	1	2	2	3	2	2	1	1	2	3	2	4	2	2	3	2	1	4	3	2	4	3	3	1	3	1	1	1	108	I		
177	3	1	4	4	1	4	2	1	1	4	1	4	4	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	4	1	1	1	4	1	1	1	96	E		
178	4	1	3	3	1	2	2	2	2	4	2	3	1	2	4	1	3	4	4	1	1	2	3	4	3	3	3	3	2	3	1	4	2	2	4	2	3	3	3	2	2	2	3	3	4	4	4	1	125	E		
179	4	1	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	1	2	4	1	3	4	4	1	1	1	3	2	3	3	3	2	1	3	4	4	2	3	2	1	1	4	4	1	3	2	3	1	4	1	1	1	114	I		
180	4	1	4	2	1	4	4	3	4	3	1	4	4	4	4	1	3	3	3	3	1	1	3	4	2	3	4	4	1	3	2	4	2	2	4	2	3	4	3	3	2	2	3	3	4	3	2	3	137	E		
181	3	1	3	3	3	3	2	2	2	4	2	2	1	3	3	1	4	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	1	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	117	I		
182	3	1	3	4	1	2	3	2	3	4	3	1	1	3	3	1	2	3	2	2	2	2	3	4	2	4	3	1	1	1	3	2	2	2	2	2	1	4	3	1	3	2	2	2	2	2	1	1	1	106	E	
183	4	2	4	4	1	1	4	2	3	4	3	3	2	1	4	3	3	4	3	2	3	2	4	3	3	4	3	1	1	4	2	3	4	2	3	2	3	4	4	3	2	4	4	4	4	1	1	1	1	136	E	
184	3	1	3	4	1	3	2	3	2	4	3	2	2	3	3	1	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	1	2	3	2	4	2	2	2	2	3	4	4	1	3	2	3	3	3	2	1	1	119	I		
185	4	1	4	4	1	1	3	2	3	2	2	1	3	2	3	1	3	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	4	3	1	2	3	4	4	1	3	3	2	2	2	1	2	1	107	E		
186	4	1	4	4	1	2	2	2	3	3	2	2	1	3	4	1	2	3	3	2	1	2	3	2	2	3	1	2	1	3	2	2	1	3	2	2	1	4	4	3	3	2	3	2	3	1	1	1	109	E		
187	4	1	4	4	1	2	2	2	3	4	2	2	2	3	3	1	3	2	3	1	1	2	3	2	3	3	3	2	1	3	1	3	3	1	4	1	3	4	4	2	3	1	3	2	4	3	4	1	119	I		
188	1	1	4	4	1	4	3	1	4	3	3	4	4	4	4	3	1	4	4	4	4	1	4	1	4	3	4	1	1	4	1	1	4	4	1	1	4	4	4	3	4	4	4	1	1	1	1	1	132	I		
189	4	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	121	I	
190	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	2	1	1	118	I		
191	4	1	4	4	1	1	3	1	2	4	1	2	1	4	4	1	3	4	4	1	2	1	4	1	4	2	4	1	1	3	2	2	4	1	4	2	4	4	4	2	2	1	4	4	3	1	1	1	119	I		
192	3	1	4	3	3	3	3	2	3	3	2	1	4	2	2	2	3	2	2	3	1	3	2	3	2	2	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	1	3	2	3	4	2	3	2	122	E		
193	4	2	3	4	1	4	4	1	2	3	1	4	4	3	3	1	2	2	3	2	1	1	3	4	2	3	4	4	1	3	4	2	4	4	4	1	1	4	4	2	1	2	1	4	4	1	4	1	127	I		
194	2	1	4	4	1	1	2	1	3	3	3	2	1	3	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	4	3	1	1	2	1	3	3	2	1	1	3	4	3	1	3	1	3	4	3	1	2	1	105	I		

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
195	4	1	4	4	2	2	2	1	4	4	2	2	1	2	3	1	3	2	2	1	1	1	3	3	2	3	2	1	1	3	1	2	1	1	3	2	1	4	4	3	4	2	3	1	3	2	1	4	109	E	
196	4	3	4	4	1	1	4	4	4	4	3	2	2	2	3	2	1	1	4	3	2	2	2	1	2	3	2	1	1	2	1	4	2	3	2	1	4	2	3	3	2	1	2	4	2	2	3	2	117	I	
197	4	1	4	4	1	3	2	1	2	4	2	3	2	2	4	1	3	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	2	1	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	1	2	1	118	I	
198	3	3	4	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	4	3	3	3	1	2	3	2	3	3	3	1	2	2	3	1	3	4	2	1	4	3	3	3	3	1	1	3	2	3	1	122	I	
199	1	1	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	1	4	4	4	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	4	4	1	4	4	1	1	4	1	1	1	105	E	
200	4	2	4	4	1	1	3	1	4	4	4	2	1	1	4	2	1	4	4	1	2	1	3	1	3	4	3	1	1	1	1	3	4	1	1	1	2	4	4	1	4	4	4	1	3	1	1	1	113	I	
201	4	2	4	4	1	1	3	1	2	4	3	3	1	3	3	1	2	2	3	1	1	1	4	2	3	4	3	1	1	2	2	3	1	2	2	1	2	4	4	1	3	2	3	3	2	3	1	1	110	I	
202	3	1	4	3	2	2	3	2	3	4	3	2	2	1	3	1	2	3	4	2	2	2	3	2	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	120	I	
203	3	1	4	3	2	2	3	2	3	4	3	2	2	1	3	1	2	3	4	2	2	2	3	2	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	120	I
204	2	1	4	1	2	1	3	2	3	3	1	3	3	3	3	1	4	3	3	2	2	3	3	1	3	3	2	4	2	2	2	1	1	4	1	2	1	3	3	3	3	2	4	2	1	1	2	4	113	E	
205	4	1	4	4	2	1	3	1	2	4	2	3	1	3	3	1	1	2	2	1	2	1	2	3	2	3	1	2	1	1	3	2	3	2	3	2	1	4	3	2	3	2	2	3	3	1	1	1	104	I	
206	4	1	4	4	1	2	2	2	3	4	3	3	3	1	4	1	1	3	4	1	1	2	3	3	3	3	1	1	1	3	1	3	3	2	3	1	2	3	4	3	3	3	3	1	3	1	1	1	113	I	
207	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	3	1	4	4	4	1	3	4	4	4	3	1	4	1	4	1	1	4	1	1	1	1	4	4	1	1	3	4	4	1	4	4	4	4	4	4	1	4	137	E	
208	4	3	4	3	1	1	4	1	1	4	2	4	4	3	4	4	1	2	2	2	1	1	3	4	2	1	3	2	1	3	1	4	3	2	4	2	3	4	4	1	2	1	3	4	4	2	3	1	123	I	
209	4	4	2	3	1	2	2	2	2	4	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	2	3	4	1	2	4	2	2	2	3	2	2	1	3	2	3	2	2	2	115	I	
210	3	1	4	4	1	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	1	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	1	3	3	3	3	1	4	4	4	3	3	2	3	2	3	2	2	1	122	E	
211	3	1	4	4	1	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	1	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	1	3	3	3	3	1	4	4	4	3	3	2	3	2	3	2	2	1	122	E	
212	4	2	4	4	1	1	3	1	4	4	2	1	1	4	1	1	4	1	4	1	1	1	1	2	4	1	4	1	1	4	1	4	1	1	1	3	4	4	1	4	4	4	4	1	1	1	1	1	109	E	
213	4	1	4	3	2	4	4	2	2	3	1	3	1	3	4	1	2	4	3	1	1	1	4	4	4	4	2	1	1	3	1	4	4	3	3	1	3	4	4	1	4	1	4	2	4	4	1	1	126	E	
214	2	1	3	3	2	2	1	2	3	4	2	2	1	2	4	2	4	2	2	1	1	1	3	3	2	3	2	2	1	1	1	3	3	3	2	2	1	4	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	108	I	
215	4	2	4	2	3	3	2	1	1	4	2	3	1	3	4	1	2	3	3	1	1	2	3	4	3	3	3	1	1	3	3	2	1	2	2	2	2	4	3	2	3	2	4	4	3	2	3	1	118	E	
216	4	1	4	4	2	1	2	1	4	3	4	1	1	3	4	1	1	3	4	1	4	1	4	1	4	4	1	2	1	2	2	3	3	1	1	1	1	3	4	1	4	3	4	3	3	4	1	1	116	E	
217	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4	4	1	4	1	4	4	1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	123	E	
218	2	3	3	4	3	2	1	1	3	4	2	3	2	4	3	3	2	2	3	2	3	1	4	3	1	4	3	3	1	4	3	2	3	2	2	2	1	4	4	2	4	4	3	3	1	1	1	1	1	122	E
219	4	1	4	2	1	1	4	1	2	3	3	4	1	2	3	1	3	2	4	2	3	1	3	2	4	1	1	1	1	1	1	4	4	3	1	1	1	1	1	1	1	4	2	1	1	1	1	1	96	E	
220	4	2	4	2	3	3	2	1	1	4	2	3	1	3	4	1	2	3	3	1	1	2	3	4	3	3	3	1	1	3	3	2	1	2	2	2	2	4	3	2	3	2	4	4	3	2	3	1	118	E	
221	4	1	4	4	1	1	2	1	4	4	1	3	1	4	4	1	1	4	4	1	1	1	3	2	1	4	4	1	1	3	1	4	3	2	1	2	1	4	4	1	4	4	4	1	1	1	1	1	111	I	
222	3	1	3	3	2	3	1	1	4	4	3	3	1	1	3	2	1	1	3	1	1	1	2	3	3	2	2	2	1	2	1	4	3	4	3	1	3	4	4	4	3	2	4	4	4	4	1	1	117	E	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T
223	3	1	4	4	1	1	3	1	3	3	3	3	2	2	3	1	2	3	3	2	2	1	3	3	3	4	3	1	1	3	2	3	3	3	2	1	2	4	4	1	3	2	4	3	3	2	2	2	118	E
224	4	1	4	4	1	3	4	1	3	4	2	4	1	3	4	1	2	4	4	4	1	1	2	3	2	1	2	1	1	3	2	4	4	2	4	2	1	4	4	1	4	2	4	1	4	1	2	1	122	I
225	4	1	4	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	1	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	128	I	
226	4	1	4	4	1	2	2	1	4	3	3	1	1	1	2	1	2	2	3	1	1	1	2	2	3	4	1	1	1	1	1	1	1	4	2	1	1	4	4	1	2	1	3	4	2	1	1	1	95	I
227	4	1	4	4	1	1	1	1	3	4	1	3	1	1	4	1	1	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	1	1	4	4	4	1	1	1	103	I
228	4	1	4	4	1	1	3	2	3	4	3	2	2	3	4	2	3	3	3	1	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	1	3	3	2	2	2	1	4	4	2	3	3	4	2	2	2	2	1	119	E
229	4	1	4	4	1	4	2	1	2	4	3	3	1	1	4	1	1	4	4	1	1	1	4	4	4	3	1	1	1	4	1	4	1	3	4	1	1	4	4	4	4	3	4	1	4	1	1	1	120	E
230	3	1	4	4	1	3	2	2	2	4	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	1	1	2	2	2	3	2	2	1	2	2	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	111	I
231	4	1	3	4	2	3	2	2	1	3	1	4	1	3	3	4	2	2	4	2	2	3	3	3	2	3	2	1	2	3	3	3	1	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	4	4	2	3	1	123	I
232	4	2	4	4	1	1	2	2	2	4	1	1	1	3	3	1	1	3	2	2	1	3	3	1	1	3	1	1	1	3	1	3	1	2	3	1	2	3	3	1	3	2	4	2	3	3	2	1	102	E
233	4	1	3	4	1	2	2	2	2	4	2	2	1	2	4	1	3	2	2	1	1	1	4	3	3	3	1	1	1	3	1	3	1	1	3	1	1	4	3	3	2	2	3	2	3	1	4	1	105	I
234	3	1	3	4	3	3	3	1	2	3	1	3	3	2	3	1	2	2	2	2	2	1	3	1	2	1	2	2	3	3	2	3	1	1	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	112	E
235	4	3	4	4	1	1	2	1	4	4	4	3	1	4	4	2	3	3	3	1	1	1	4	4	4	4	3	1	1	2	1	4	2	1	1	1	2	4	4	1	3	1	4	2	3	1	1	1	118	I
236	4	1	4	3	1	1	3	1	4	4	3	3	1	4	4	2	4	3	3	1	1	2	3	3	2	3	1	2	1	3	1	3	4	1	3	1	3	4	4	2	4	3	3	4	3	2	1	1	122	I
237	4	1	4	4	1	1	4	4	3	4	1	4	4	3	4	1	2	2	4	2	1	2	3	4	4	2	3	2	2	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	130	I
238	4	1	4	4	1	4	3	1	4	4	2	1	3	3	4	1	3	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	1	2	4	4	1	4	1	4	4	4	1	1	1	139	I
239	3	3	4	4	2	1	2	2	2	3	3	3	1	3	3	3	2	2	3	2	1	1	3	3	3	3	2	1	1	3	2	1	1	3	2	2	3	4	3	3	4	2	2	2	2	2	1	112	I	
240	4	2	4	4	2	3	1	1	4	3	1	1	1	1	4	3	4	4	4	1	4	1	4	1	3	4	1	4	1	1	2	4	1	1	1	1	2	4	4	1	3	1	2	4	4	2	2	2	117	I
241	3	4	4	4	4	4	4	1	2	4	2	1	4	4	1	1	1	1	4	4	4	2	4	4	1	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	1	4	3	4	3	4	1	4	4	1	4	2	148	E
242	4	1	4	4	1	3	2	2	2	4	3	2	1	2	3	1	2	3	3	1	1	2	3	2	2	3	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1	103	I
243	3	1	4	4	2	3	3	1	3	4	2	3	1	3	3	4	3	3	2	2	1	2	3	3	3	2	3	3	1	3	2	3	3	2	4	2	1	4	4	3	3	2	3	3	3	2	2	2	126	I
244	4	1	4	4	2	2	3	3	4	4	3	2	1	4	4	1	4	4	4	1	3	4	4	2	3	4	4	1	2	3	2	2	1	3	3	1	3	4	4	1	4	1	4	4	4	2	1	1	134	I
245	4	4	4	4	1	4	3	1	3	4	4	3	1	3	4	4	2	3	4	1	4	2	4	4	4	4	3	1	1	3	2	3	1	1	3	1	4	4	4	1	4	2	4	4	3	3	2	1	138	I
246	3	1	4	3	1	2	3	1	3	3	2	3	1	3	3	1	2	2	3	1	2	2	3	3	3	3	3	2	1	3	3	3	3	2	2	2	1	4	3	2	3	2	3	2	3	2	1	2	113	I
247	4	1	4	4	3	4	2	2	1	4	3	4	4	1	3	1	2	3	3	3	3	2	1	4	4	4	3	2	2	3	2	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	1	1	3	132	E
248	3	2	3	3	2	2	3	1	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	1	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	116	I
249	4	1	4	4	1	1	3	2	4	3	2	3	1	1	3	1	1	2	3	1	1	1	3	3	3	3	2	2	1	2	1	2	3	1	1	1	2	4	4	1	3	4	3	2	2	4	1	1	106	E
250	2	1	4	4	1	2	2	3	4	4	2	3	4	2	3	1	1	2	3	3	2	1	2	3	2	3	3	1	1	3	2	3	3	1	1	1	2	4	4	1	2	4	2	3	3	1	1	1	111	I

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
251	3	1	3	4	1	1	3	1	4	4	1	4	1	4	3	1	3	1	2	1	2	4	2	4	2	1	4	1	1	1	2	4	1	1	3	2	1	4	4	1	3	2	3	1	4	1	1	1	107	I	
252	4	1	3	3	4	1	1	1	4	4	2	1	1	3	3	1	1	1	1	2	1	2	3	3	1	3	2	3	1	1	1	1	1	2	2	1	1	4	3	1	4	4	1	1	3	1	3	3	99	E	
253	3	1	3	2	2	3	1	3	4	3	1	3	4	2	2	1	3	2	2	3	1	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	4	1	3	4	3	1	4	2	4	1	2	2	4	1	1	2	3	112	E	
254	4	3	4	4	3	1	4	4	3	4	4	4	1	4	4	2	4	4	4	1	3	4	4	1	3	4	1	1	1	2	2	4	1	3	4	1	4	4	4	2	4	1	4	4	4	1	3	1	141	I	
255	3	1	4	4	2	3	3	1	1	4	2	3	3	3	3	1	3	3	4	1	1	4	4	4	3	4	3	1	1	4	1	4	2	1	4	1	4	4	4	1	4	3	4	3	4	4	1	1	131	I	
256	4	1	4	4	1	1	2	2	2	3	2	3	4	1	3	1	1	3	3	2	1	1	3	3	3	3	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1	4	3	1	3	1	3	1	3	1	1	1	98	I	
257	4	3	4	4	3	4	3	1	1	4	2	4	4	4	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	4	2	3	3	2	4	3	2	2	2	4	4	2	1	3	3	2	3	1	2	1	134	E	
258	4	1	4	4	1	3	2	2	3	4	1	2	1	3	3	1	1	1	3	1	1	2	2	3	3	2	2	3	1	3	2	3	1	2	3	2	2	3	3	3	1	1	2	2	2	1	1	1	102	E	
259	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	2	4	2	4	4	4	1	2	3	3	2	1	4	1	1	4	4	1	4	4	4	4	1	4	2	4	4	1	4	1	1	143	I	
260	4	1	4	4	1	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4	1	4	1	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	4	4	150	E	
261	3	1	4	4	3	4	2	4	1	4	1	4	4	4	4	1	4	4	2	2	2	2	2	4	2	1	3	3	2	4	3	3	1	2	3	2	3	3	3	2	1	2	2	4	4	2	4	1	130	E	
262	4	3	4	4	1	2	2	2	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	1	2	3	3	4	4	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	4	2	3	2	3	2	2	2	2	2	128	I	
263	3	1	2	4	1	2	3	1	4	4	4	4	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	3	2	3	2	2	2	3	1	2	1	3	2	1	2	4	4	1	4	3	3	2	2	1	3	1	106	I	
264	4	1	4	4	1	2	3	1	2	4	2	3	2	2	3	1	2	3	3	1	1	1	3	3	3	3	1	2	2	3	2	3	1	3	2	2	1	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	110	I	
265	3	1	4	4	3	3	3	1	3	3	3	4	4	4	1	1	1	1	1	4	3	2	2	4	2	2	3	3	1	3	3	2	1	3	3	3	1	4	4	3	4	2	2	3	3	1	2	1	122	I	
266	3	1	4	4	1	1	2	1	2	4	3	4	1	1	4	1	2	4	4	1	1	1	4	2	4	4	4	1	1	2	1	4	1	1	3	1	1	4	4	2	3	1	4	3	4	1	1	1	112	I	
267	3	3	3	4	2	2	1	1	3	4	1	3	1	3	3	2	1	1	2	1	1	2	3	3	2	2	3	1	1	3	1	3	3	2	3	1	1	4	3	3	2	2	3	3	3	1	2	1	106	I	
268	3	1	4	3	1	1	2	1	1	4	1	1	1	3	2	1	2	2	2	1	1	1	3	2	2	2	2	1	1	1	1	3	1	2	1	1	3	4	3	2	2	4	3	1	4	1	1	1	91	E	
269	4	1	2	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	4	3	2	2	4	1	1	1	1	1	73	I		
270	3	1	4	4	1	2	4	2	3	4	3	3	1	2	3	1	1	1	2	1	2	2	3	3	2	3	2	2	1	3	1	2	2	3	2	1	2	4	4	1	3	3	2	3	1	2	2	1	108	E	
271	4	1	4	4	1	4	2	3	1	4	1	2	1	1	2	1	4	3	4	3	2	4	1	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	1	4	1	4	4	4	2	2	1	3	3	4	1	3	3	128	E	
272	3	1	3	3	2	2	3	3	2	4	2	4	3	4	4	1	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	1	1	3	3	3	3	3	3	2	3	2	4	2	4	1	3	3	130	I
273	4	1	4	4	1	1	3	1	2	4	1	3	1	2	4	1	2	2	4	1	1	1	4	2	3	3	1	1	1	2	1	4	3	1	2	1	2	4	4	1	4	1	4	3	4	2	1	1	108	I	
274	3	1	4	3	1	1	2	1	1	4	2	3	1	2	2	1	2	3	3	2	1	1	3	3	2	3	2	2	2	3	1	3	1	4	4	1	4	4	3	2	2	2	3	3	3	1	2	1	108	I	
275	4	3	3	4	1	2	1	1	4	4	3	3	2	3	4	2	2	2	3	2	1	2	4	3	2	2	2	2	1	3	2	3	2	3	3	1	1	3	4	3	2	2	2	3	3	1	1	1	115	I	
276	4	1	4	4	1	4	4	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	1	4	1	1	4	1	1	4	4	4	4	1	4	2	4	2	2	1	108	I	
277	4	1	3	4	3	2	1	2	2	3	1	4	2	3	3	1	1	3	3	1	2	2	2	3	2	3	2	2	1	2	2	4	3	1	3	1	1	4	3	3	2	2	4	3	2	1	1	1	109	I	
278	4	1	4	3	2	3	2	2	2	4	2	3	1	1	3	1	3	3	3	1	2	1	4	2	3	3	2	2	1	2	2	3	1	1	1	2	2	3	3	1	2	3	3	2	2	1	1	1	104	E	



S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
279	4	4	3	4	1	3	2	1	1	4	1	4	1	4	4	1	3	3	4	1	2	1	4	4	4	1	4	2	1	3	1	4	1	4	4	1	1	4	3	1	3	2	4	1	4	2	2	1	122	I	
280	4	3	3	4	2	1	2	2	4	4	3	4	1	3	2	3	2	2	2	1	1	1	2	4	2	1	4	1	1	3	2	3	1	3	4	2	2	4	4	3	3	2	1	4	4	2	2	1	119	E	
281	4	1	4	4	1	3	2	1	2	4	1	4	1	3	1	2	2	1	1	2	1	1	3	4	3	1	3	1	1	1	2	1	1	2	3	1	2	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	93	E	
282	4	1	4	4	1	1	4	3	4	4	2	3	1	3	3	3	3	2	3	1	2	1	2	3	3	4	1	1	1	3	2	2	1	2	2	1	1	3	4	1	4	2	2	3	3	1	1	1	111	I	
283	4	3	4	3	2	3	3	2	3	4	1	2	3	3	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	132	E	
284	4	1	4	4	1	2	2	2	1	3	1	3	1	1	3	4	2	1	3	1	1	2	2	1	2	3	1	1	1	2	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	1	99	I	
285	3	1	3	4	1	1	2	3	1	4	2	3	1	1	3	1	2	2	3	1	1	1	3	3	2	3	3	1	1	3	2	3	1	2	3	1	1	3	3	3	1	1	2	3	3	1	2	1	99	E	
286	4	1	4	3	2	3	4	3	2	4	1	4	2	1	4	1	2	2	4	1	1	2	1	2	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	4	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	94	I	
287	4	4	4	4	1	2	2	1	4	4	3	4	1	4	4	3	4	1	4	1	1	1	2	3	2	2	4	2	1	4	2	2	4	3	4	1	1	4	4	1	4	2	1	4	4	1	1	2	126	E	
288	3	1	4	3	2	4	3	1	2	4	2	4	1	2	3	2	1	2	4	1	1	1	2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	1	4	3	2	2	1	4	1	1	1	2	1	97	I	
289	3	1	3	3	1	2	2	2	1	4	1	2	1	2	2	1	3	1	3	1	1	2	2	2	2	1	3	2	1	1	1	3	4	3	4	1	2	4	3	3	1	1	3	2	3	2	2	2	100	I	
290	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	2	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	3	2	3	2	3	3	2	2	3	131	E	
291	4	3	4	4	2	3	2	2	3	4	2	3	2	4	4	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	131	I
292	4	1	4	4	1	4	2	2	3	3	1	3	1	1	4	1	1	4	3	1	1	3	3	4	3	4	2	4	1	4	2	2	1	1	2	2	2	4	3	1	3	1	4	4	2	2	2	4	119	I	
293	4	3	4	4	1	1	2	1	4	4	3	2	1	2	3	2	2	2	3	2	2	1	3	3	2	3	2	2	1	2	2	3	2	1	2	1	2	3	4	1	3	4	2	2	3	2	1	1	110	E	
294	4	2	3	4	1	1	2	1	2	3	3	3	4	3	3	1	2	2	3	1	1	1	3	3	2	3	3	1	1	3	2	4	1	2	3	2	2	4	4	2	4	4	3	4	3	2	1	1	117	I	
295	4	1	4	3	2	3	3	3	3	4	1	3	1	3	3	1	2	2	4	1	2	2	3	3	2	3	2	4	2	2	3	3	1	3	3	2	2	3	3	1	3	2	3	2	4	1	2	4	121	I	
296	4	1	3	4	1	1	3	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	1	2	1	1	1	4	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	3	4	4	2	1	1	4	1	1	1	90	E	
297	3	1	3	4	1	1	2	2	4	3	2	3	1	1	4	1	2	3	3	1	1	2	3	3	4	2	1	1	1	3	2	2	1	1	4	1	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	105	I	
298	4	2	3	3	2	2	2	2	3	4	2	1	1	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	3	1	1	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	117	I	
299	4	3	4	3	2	1	2	1	3	4	2	3	1	3	2	3	2	1	1	1	2	1	2	2	3	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	1	3	3	3	1	3	2	3	2	3	1	1	1	98	I	
300	4	3	4	4	1	1	2	2	1	4	3	2	2	3	4	4	4	4	4	2	1	1	4	1	3	4	3	1	1	2	3	3	1	4	3	1	3	4	4	4	4	2	4	1	1	1	1	1	124	E	
301	4	1	4	4	1	1	2	2	2	4	2	1	4	4	4	1	1	1	4	1	1	3	3	3	2	3	1	1	1	4	1	4	1	1	4	1	1	4	4	1	2	3	3	1	3	1	2	1	108	I	
302	2	1	3	4	2	3	2	1	1	3	1	3	2	3	4	1	1	2	3	2	1	1	2	3	2	1	2	3	1	2	2	3	3	2	3	3	1	3	3	2	2	1	4	1	3	1	1	3	103	I	
303	3	1	3	4	2	2	3	1	3	4	3	3	2	3	1	1	2	1	3	2	3	1	1	4	2	2	1	2	1	2	3	3	4	1	4	2	3	4	3	4	3	4	1	3	4	3	2	1	118	I	
304	1	4	1	4	1	1	4	1	1	4	3	1	1	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	4	1	1	1	4	1	1	4	1	4	1	1	3	1	4	1	1	1	1	4	1	92	I	
305	4	1	4	4	1	2	3	2	3	4	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	116	I	
306	3	2	3	4	1	4	2	2	3	3	3	3	2	3	2	1	3	3	2	1	1	1	3	4	3	2	2	2	2	2	4	2	1	3	4	2	2	4	4	3	3	1	2	3	2	4	2	2	120	I	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
307	2	1	3	2	1	3	3	2	1	4	2	2	1	3	4	2	3	3	3	1	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	4	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	2	118	E	
308	2	2	4	4	2	3	3	1	1	4	1	3	1	3	4	3	3	2	3	1	3	1	3	4	2	2	3	3	1	3	3	3	1	3	3	3	1	4	4	2	1	2	3	4	4	1	4	2	123	I	
309	4	3	4	4	2	1	3	1	4	4	2	2	4	3	4	2	3	3	3	2	2	4	3	3	2	3	3	1	1	1	2	4	3	2	1	3	2	4	4	2	3	2	4	3	1	2	4	1	128	I	
310	4	1	4	4	1	2	3	1	2	4	3	4	2	4	3	2	3	2	3	2	1	3	2	2	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	2	1	2	3	3	1	4	4	1	4	2	2	1	1	119	I	
311	4	2	3	4	2	3	3	3	3	4	1	3	2	1	2	2	3	3	2	2	2	1	3	3	1	2	2	1	1	4	3	2	1	4	2	2	4	4	3	3	2	1	4	3	3	3	3	2	121	E	
312	3	1	2	4	1	3	2	2	3	4	3	3	3	3	3	1	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	1	2	3	2	2	2	3	2	2	3	1	3	2	3	3	3	2	3	2	2	1	118	E	
313	3	1	4	4	2	2	2	1	2	4	1	1	1	4	2	4	3	3	2	1	2	3	2	2	2	3	4	3	1	1	3	4	2	3	1	2	1	3	3	2	3	2	4	4	1	2	2	2	114	I	
314	2	2	3	4	1	4	2	2	3	4	4	2	1	3	4	2	2	3	3	3	2	1	2	4	4	4	2	1	1	1	2	4	4	1	4	1	2	4	4	1	4	1	3	4	4	4	1	1	125	I	
315	3	3	4	4	2	3	3	2	3	4	3	3	1	3	4	3	3	4	3	1	2	3	4	3	3	4	2	1	1	3	3	3	2	3	4	1	2	4	4	2	3	1	4	2	3	1	4	2	133	I	
316	4	1	4	4	1	1	4	2	4	3	3	1	4	3	3	1	3	3	3	1	4	1	2	1	3	4	4	1	1	4	1	1	4	4	1	1	2	4	4	1	4	4	2	4	4	4	1	1	125	I	
317	4	1	4	4	1	1	4	2	2	4	3	3	1	3	3	1	3	3	4	1	1	2	3	4	3	3	2	3	1	2	1	4	1	1	4	1	1	4	4	1	3	4	3	3	4	3	1	3	122	E	
318	4	2	4	4	1	4	3	1	3	4	2	3	1	3	4	1	4	3	4	1	1	1	2	3	3	2	3	1	1	3	3	2	4	1	4	1	2	4	4	3	2	1	4	4	4	1	1	1	122	E	
319	3	1	4	4	3	1	4	1	4	3	3	2	1	1	4	1	1	2	4	1	1	1	3	1	4	2	4	1	1	3	1	4	4	1	3	1	1	4	4	1	2	3	4	4	4	2	1	1	114	E	
320	4	1	4	4	1	2	3	2	2	3	2	2	2	3	4	1	3	2	4	1	1	2	4	4	3	3	3	2	1	3	1	3	1	2	3	2	2	3	3	1	3	1	4	2	3	2	2	1	115	E	
321	2	1	4	4	1	4	2	1	3	1	1	4	2	1	3	1	3	2	1	3	1	3	1	3	1	1	1	2	1	3	2	3	1	3	4	2	2	3	3	3	1	2	4	4	2	2	2	2	106	I	
322	3	1	3	4	2	2	3	2	4	4	2	3	3	2	4	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	1	3	1	3	2	1	2	3	4	2	4	2	3	4	3	3	2	2	125	I
323	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	1	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	1	1	1	2	1	1	1	3	3	2	4	4	1	4	3	4	2	2	2	2	1	112	E		
324	3	3	3	4	1	2	2	2	2	3	3	1	1	1	3	3	2	2	3	2	1	1	3	3	2	3	1	2	1	1	2	3	1	1	3	1	2	3	3	1	2	2	2	1	2	1	1	1	96	E	
325	4	1	4	4	1	1	2	1	4	3	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	3	4	4	3	2	3	1	1	1	4	1	3	2	3	2	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	114	E	
326	4	1	4	4	1	2	3	2	3	4	3	2	2	2	3	1	1	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	114	I	
327	4	1	4	4	1	2	3	1	4	4	2	3	1	2	2	1	3	3	3	1	1	3	2	4	3	1	2	1	1	3	2	4	3	1	4	1	3	4	4	1	3	2	3	3	4	3	2	1	118	I	
328	2	1	4	1	1	1	2	1	4	4	1	4	4	1	1	4	1	1	4	1	3	4	2	4	2	4	1	4	1	4	4	1	4	4	4	2	1	4	2	3	1	4	2	4	4	3	1	4	124	I	
329	4	2	4	4	1	2	2	1	4	4	3	3	1	4	4	3	1	1	3	1	1	1	2	1	3	4	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	4	4	1	4	2	3	2	3	1	1	1	103	E	
330	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	1	4	4	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	4	4	1	3	2	4	4	1	4	1	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	134	E	
331	4	1	4	3	1	1	2	1	1	4	1	4	1	1	3	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	3	1	1	1	4	1	1	1	88	I
332	4	1	4	4	1	2	2	1	3	3	2	1	4	2	2	1	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	4	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	114	I	
333	4	1	4	4	1	3	3	2	2	3	2	2	1	3	2	1	3	2	3	1	1	1	3	2	3	3	2	1	1	2	1	3	3	1	2	1	2	4	3	1	3	1	2	2	2	2	1	1	101	E	
334	4	3	4	4	1	4	2	3	4	4	3	4	1	4	4	4	4	1	4	1	1	1	4	1	3	1	4	2	1	2	2	3	3	1	1	1	2	4	4	1	2	1	4	1	4	1	1	1	120	I	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
335	3	1	3	3	1	2	1	2	2	2	1	4	1	2	2	1	2	3	2	2	1	1	2	4	3	3	2	1	1	2	1	3	1	1	4	2	1	3	2	4	1	1	3	1	4	1	3	1	97	E	
336	3	4	3	4	1	2	3	1	4	3	1	2	4	1	3	1	2	2	3	1	1	1	3	2	2	2	2	3	1	1	2	3	3	3	1	1	2	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	100	I		
337	3	3	3	3	2	3	3	2	1	3	1	2	2	2	4	3	3	2	4	2	1	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	1	4	2	2	2	2	2	116	I	
338	4	1	4	4	2	3	1	2	2	3	1	3	3	3	4	2	3	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	3	1	3	3	2	3	2	4	2	1	4	4	3	2	2	3	1	2	2	2	2	118	E	
339	4	1	4	3	3	1	1	1	2	4	4	4	1	1	4	1	1	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	4	4	2	1	4	4	1	1	1	1	114	I	
340	4	2	4	4	1	3	4	2	3	3	2	3	1	3	4	2	3	4	3	2	3	1	4	2	3	4	2	1	1	3	3	1	1	3	1	2	2	4	4	1	1	3	3	3	2	2	2	1	120	E	
341	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4	1	1	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1	4	4	1	4	1	4	1	4	4	4	1	126	E	
342	2	1	3	2	1	1	3	1	3	3	2	2	1	2	2	2	3	3	2	1	1	1	1	4	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	4	3	1	4	1	2	1	2	1	1	1	86	I	
343	4	1	3	4	1	3	3	2	2	4	2	3	1	3	3	1	3	2	2	1	1	3	1	4	3	1	4	1	1	4	1	4	2	2	1	2	1	4	4	1	3	3	3	4	4	4	1	1	116	E	
344	4	1	4	4	1	1	1	1	4	3	4	1	1	1	3	1	1	3	3	1	1	1	3	1	3	4	2	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2	3	4	1	3	3	4	2	1	1	1	1	96	I	
345	3	1	4	4	2	3	4	4	4	4	4	1	1	4	4	1	3	4	3	2	3	2	4	3	3	2	1	3	2	3	2	4	3	4	3	1	3	4	4	4	4	4	4	4	1	3	1	1	1	137	I
346	4	3	4	4	1	1	1	1	1	2	1	4	4	1	2	3	4	2	3	1	1	1	1	4	1	3	1	1	1	1	1	4	4	3	4	1	4	4	4	3	2	1	3	1	4	4	1	1	111	E	
347	4	1	4	4	2	1	2	1	3	4	3	3	1	2	4	1	2	2	2	1	1	1	2	3	2	2	2	2	1	2	1	3	1	1	2	1	2	4	4	2	3	4	3	2	3	1	1	1	104	I	
348	4	1	4	4	1	1	2	1	1	4	4	3	1	2	4	1	2	4	4	1	1	4	2	2	3	4	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	4	4	4	1	3	4	4	3	2	1	3	1	112	E	
349	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	4	2	4	2	4	3	2	3	2	3	3	3	2	1	1	3	4	4	2	3	3	125	I	
350	3	1	3	2	3	3	4	1	2	3	2	2	4	1	3	1	2	2	2	3	1	2	2	2	3	2	1	1	1	2	1	3	1	3	3	2	1	4	2	1	3	2	3	2	1	1	1	1	99	E	
351	4	1	3	4	1	2	2	1	4	4	3	2	4	2	4	1	4	1	4	3	3	2	3	2	4	1	2	2	2	2	3	1	1	3	2	3	2	4	4	1	1	1	4	4	3	3	2	3	122	E	
352	4	1	4	4	1	1	3	1	2	4	1	1	1	2	2	1	1	4	3	1	1	1	4	1	3	4	4	1	1	3	2	4	3	2	2	2	1	4	4	1	3	4	4	4	1	1	1	1	109	I	
353	3	4	3	3	1	1	2	2	2	3	3	2	1	2	4	2	2	4	3	1	2	1	3	2	2	4	3	1	1	3	2	1	1	2	3	2	1	3	3	2	4	1	4	3	3	1	3	1	110	I	
354	4	1	4	4	1	1	2	1	2	4	2	3	1	3	3	1	2	3	3	2	3	1	4	2	3	4	3	3	1	4	2	1	4	1	2	3	3	2	3	3	3	4	4	4	4	1	1	2	1	119	I
355	4	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	4	1	4	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	75	I		
356	3	2	3	3	1	1	2	1	3	3	2	3	1	1	3	1	2	2	3	2	1	2	3	3	2	3	4	2	2	3	2	3	2	3	3	3	1	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	110	I	
357	4	1	4	4	1	1	3	2	3	4	2	3	2	2	4	1	2	2	3	2	1	3	3	4	4	3	3	2	2	4	1	4	4	3	2	2	3	4	4	1	3	2	4	4	4	3	2	1	130	E	
358	1	1	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	4	1	4	1	4	1	4	4	1	1	2	1	2	1	2	2	1	4	4	4	1	1	4	1	1	1	4	1	4	1	1	4	4	1	1	1	112	E	
359	4	1	4	4	1	2	3	3	4	4	3	1	1	3	3	1	3	3	3	1	2	2	4	1	3	4	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	3	4	4	1	4	2	3	3	1	3	1	1	110	I	
360	4	1	4	4	1	1	1	1	4	4	1	3	1	2	3	2	2	1	3	1	2	1	3	1	2	4	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	4	4	1	3	3	3	2	3	2	1	1	100	I	
361	3	1	3	3	1	2	2	1	2	4	2	3	3	3	3	1	2	1	2	3	1	2	2	3	2	1	3	2	1	1	3	3	1	2	3	2	2	4	2	3	2	1	2	2	2	1	1	1	100	I	
362	2	3	4	4	1	3	2	1	4	4	3	2	3	2	4	3	2	2	4	3	2	1	3	3	4	1	4	1	1	2	2	4	4	3	2	1	1	4	4	2	3	2	4	4	3	2	1	1	125	E	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
363	4	1	4	4	1	3	4	2	4	3	3	1	1	3	4	1	4	4	4	1	1	3	3	4	4	4	3	1	3	4	1	4	4	1	4	1	4	4	4	3	4	1	4	4	3	4	4	1	141	I	
364	4	1	4	4	1	1	4	4	3	3	1	3	4	4	4	2	1	1	4	2	2	1	4	1	4	3	4	1	1	4	2	4	3	1	3	1	1	4	4	3	4	4	4	3	4	3	1	1	130	E	
365	4	4	4	3	4	4	1	3	1	3	1	4	2	1	1	3	3	1	3	2	2	3	3	4	3	1	1	4	2	1	3	1	1	3	3	3	3	2	2	1	1	1	2	2	1	1	3	3	3	112	E
366	4	2	4	4	1	3	3	2	3	4	3	1	1	3	3	2	2	2	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	2	3	1	3	3	2	2	2	2	4	4	1	2	2	3	3	3	3	2	1	117	I	
367	4	1	4	4	1	1	2	1	2	3	2	2	1	2	3	2	1	3	3	1	2	2	3	3	3	3	2	4	1	3	1	3	2	1	3	1	3	3	3	2	3	1	3	2	3	2	1	1	107	I	
368	4	1	4	4	1	1	4	1	3	4	3	2	1	4	4	3	2	4	4	1	1	1	3	2	3	4	2	1	1	3	1	2	1	1	1	1	2	4	4	1	4	2	3	4	1	2	2	1	113	I	
369	3	1	4	4	1	2	2	3	2	4	2	3	1	3	4	1	3	3	3	1	1	2	2	3	3	3	2	2	1	2	1	4	1	2	2	2	1	4	4	2	2	1	3	3	3	2	2	1	111	I	
370	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	112	E	
371	4	1	4	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	4	1	4	4	1	4	1	1	1	4	1	4	4	1	1	1	1	4	4	4	4	1	4	1	4	1	1	1	105	E	
372	4	3	3	4	1	3	3	1	3	4	2	2	1	2	4	3	2	2	3	1	1	1	3	2	3	3	3	2	1	2	2	4	4	2	2	2	3	4	4	2	3	1	4	2	3	1	1	1	117	E	
373	3	1	3	2	2	2	2	2	3	3	1	3	3	1	3	1	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	1	1	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	1	2	1	109	I
374	3	1	4	4	2	3	2	1	3	4	3	4	1	3	4	1	3	2	3	2	1	3	2	4	4	2	3	3	1	3	3	3	2	3	4	1	2	4	4	3	3	3	4	3	4	3	2	1	131	I	
375	4	2	3	3	2	2	2	2	3	4	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	1	2	3	2	3	3	2	1	1	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	114	I	
376	4	2	3	4	1	3	4	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	4	1	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	1	126	I	
377	3	1	3	4	1	1	2	1	3	3	3	2	4	1	4	1	2	2	3	2	1	2	3	2	3	3	1	2	1	3	2	3	1	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	1	3	2	1	1	105	I	
378	4	1	4	4	2	3	2	2	3	4	3	2	2	4	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	1	3	3	3	4	3	2	3	3	4	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	134	E	
379	2	1	4	4	1	2	4	2	2	4	2	3	1	3	3	1	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	1	116	E	
380	4	1	4	4	1	3	2	2	2	4	2	3	4	2	3	1	2	2	3	2	1	4	3	3	2	2	1	1	1	2	2	3	4	3	3	1	1	4	4	1	3	3	2	2	3	2	1	1	114	I	
381	3	1	4	4	1	1	1	1	1	4	2	2	1	1	3	1	1	3	3	1	1	1	4	1	3	4	3	1	1	2	1	3	1	3	4	1	1	4	4	3	1	4	3	1	3	1	1	1	100	I	
382	2	2	3	4	1	2	2	1	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	3	1	2	1	4	2	3	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	3	4	3	3	3	3	4	2	2	2	2	1	108	E	
383	3	1	4	4	1	1	2	1	4	3	3	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	3	2	1	3	2	2	1	3	2	3	2	2	3	2	1	3	3	2	4	3	2	3	3	2	2	2	104	I	
384	3	4	3	3	2	2	3	1	4	4	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	1	3	2	2	3	2	2	1	2	2	3	1	2	2	2	2	4	4	1	3	2	3	2	3	1	2	1	112	E	
385	3	1	4	4	1	3	4	2	2	3	3	4	3	3	4	2	3	4	3	2	3	2	3	2	3	4	3	2	1	2	1	2	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	1	1	128	E	
386	3	2	3	3	1	3	2	1	3	2	1	2	1	1	4	1	3	3	2	1	1	1	2	3	1	2	1	1	1	1	2	2	3	2	3	1	1	3	4	3	2	1	3	1	2	1	1	1	92	I	
387	4	1	4	4	1	1	3	2	3	4	2	3	2	2	4	1	2	2	3	2	1	3	3	4	4	3	3	2	2	4	1	4	4	3	2	2	3	4	4	1	3	2	4	4	4	3	2	1	130	E	
388	3	1	4	3	1	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	1	3	2	2	3	2	1	3	2	3	3	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	1	1	109	I	
389	4	1	4	4	3	2	3	1	3	4	2	1	2	3	2	1	4	2	3	3	2	3	1	4	2	3	2	2	1	4	1	4	1	1	4	1	2	4	4	1	3	2	3	4	4	2	2	1	120	I	
390	4	1	4	4	1	3	2	1	3	4	3	2	2	3	2	1	2	2	3	2	2	2	2	3	3	4	3	1	2	3	2	3	4	1	3	2	2	4	3	2	3	3	2	3	2	2	1	119	I		

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
391	4	1	3	4	1	2	3	1	2	3	3	3	1	4	2	3	3	2	2	1	2	3	2	3	2	2	2	1	1	2	2	3	3	2	3	1	3	3	3	2	3	2	3	3	4	2	1	1	112	I	
392	3	2	4	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	2	1	1	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	4	3	2	2	1	4	4	3	3	1	3	2	4	1	2	4	123	I	
393	3	1	3	4	1	1	2	1	3	4	3	3	1	1	1	1	2	1	4	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	2	4	4	1	3	1	1	1	1	1	1	1	85	E	
394	4	1	4	4	1	1	2	1	4	4	2	1	1	2	4	1	2	2	2	1	1	1	4	1	4	4	1	1	1	1	1	1	4	4	1	1	3	4	4	4	4	2	4	3	1	1	1	1	107	I	
395	4	1	4	4	1	3	2	1	4	4	4	1	1	4	4	1	1	4	4	1	3	1	4	1	1	4	1	1	1	4	1	4	4	3	1	1	1	4	4	1	4	4	4	4	4	1	1	1	121	I	
396	3	1	4	4	1	1	3	3	2	4	3	3	1	3	2	1	2	3	2	1	2	1	3	2	2	4	3	1	1	3	1	1	3	1	1	1	1	4	3	2	4	2	2	3	2	1	1	1	103	I	
397	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	114	I	
398	4	1	3	4	3	3	2	1	3	4	3	2	1	3	4	1	1	3	3	2	3	2	4	2	3	3	2	1	1	2	2	3	1	2	4	3	1	4	3	4	4	2	4	2	3	3	2	1	122	I	
399	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	3	4	1	2	4	1	4	4	3	1	3	1	4	1	3	4	2	1	1	3	1	2	3	3	2	3	3	4	4	1	4	4	4	3	3	3	1	1	130	E	
400	4	1	4	4	1	1	4	1	1	4	1	1	1	4	4	1	4	4	4	1	1	1	4	1	4	1	4	1	1	4	1	4	4	1	4	1	1	4	4	1	4	1	4	1	4	4	1	1	117	E	
401	4	1	4	4	2	3	2	2	2	3	1	4	3	2	3	1	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	4	4	4	2	2	4	3	3	3	1	3	2	4	2	3	2	129	I
402	3	1	3	4	1	3	2	2	2	3	1	3	3	1	3	4	2	3	3	1	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	2	2	2	2	1	114	E	
403	4	2	4	4	1	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	2	1	1	2	2	4	1	3	4	2	2	4	4	1	4	3	4	4	3	3	1	1	4	4	3	4	4	3	3	4	1	1	1	139	I	
404	4	2	4	4	1	1	2	1	4	4	2	2	1	1	2	3	3	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2	4	4	1	4	2	2	1	1	1	1	90	I	
405	3	1	2	4	2	4	3	1	3	4	2	2	2	3	4	1	1	1	3	1	2	1	3	4	2	2	2	4	1	1	1	4	3	2	3	2	1	3	3	1	3	2	3	2	4	2	1	1	110	I	
406	4	1	4	4	1	1	1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	1	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	4	3	2	2	2	1	1	1	1	3	1	80	E	
407	3	1	3	4	1	3	2	2	2	3	1	3	3	1	3	4	2	3	3	1	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	2	2	2	2	1	114	E	
408	4	3	3	4	1	1	2	3	2	3	1	4	1	1	3	3	3	3	4	1	2	2	3	2	2	2	2	2	1	3	3	3	3	1	3	1	2	4	3	3	1	1	4	4	3	3	2	2	117	I	
409	3	1	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	4	2	2	4	4	2	2	2	3	4	4	3	3	2	2	3	2	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	131	I	
410	2	1	4	4	3	3	2	2	1	3	2	1	3	4	4	1	1	1	2	3	1	3	4	4	2	3	2	2	4	2	4	4	4	4	2	4	2	1	4	4	3	2	3	1	4	4	2	3	1	126	I
411	3	2	4	4	1	2	2	1	3	3	2	4	1	2	4	1	2	4	3	1	3	2	3	3	2	3	4	2	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	3	4	1	4	2	4	1	2	1	116	I	
412	3	4	4	4	1	4	2	1	4	4	2	1	4	1	4	4	4	4	2	1	1	2	4	1	3	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	114	I	
413	3	4	3	3	2	3	2	2	3	4	2	3	2	3	3	1	2	3	3	3	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	131	I	
414	2	1	2	3	1	1	2	1	2	4	3	2	1	3	4	1	2	3	3	1	1	1	3	1	3	4	3	1	1	2	1	3	1	1	2	2	1	3	2	1	3	2	3	2	3	1	2	1	96	I	
415	4	3	4	4	1	1	2	1	4	3	1	1	1	3	4	3	3	4	4	1	1	2	3	1	3	4	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	4	4	1	4	2	3	2	1	2	1	1	106	I	
416	4	1	4	4	1	1	3	1	4	4	4	2	2	2	4	2	4	4	4	1	1	2	4	1	4	4	2	1	1	3	1	4	2	1	2	1	2	4	4	3	4	4	4	1	3	2	1	1	123	I	
417	4	1	4	4	1	1	2	1	2	3	1	3	2	1	4	1	3	2	2	2	1	2	3	1	3	1	2	2	1	4	2	3	3	1	1	1	2	3	3	1	3	1	4	3	3	1	1	1	101	I	
418	4	2	3	4	1	3	3	1	3	4	1	2	1	3	3	4	3	3	3	3	2	1	3	2	3	4	3	1	1	2	2	3	4	3	3	1	3	4	4	1	3	3	3	3	3	2	1	1	123	I	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
419	3	2	3	4	1	1	2	1	2	3	1	1	1	3	3	1	1	2	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	4	4	1	3	1	3	3	2	2	1	1	83	I
420	4	2	4	4	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	3	3	1	2	1	1	3	3	3	2	1	3	2	3	1	1	3	1	2	4	4	1	4	4	4	2	3	3	1	1	123	E	
421	4	1	4	4	1	1	1	1	4	4	4	1	1	4	4	1	4	4	4	1	1	1	4	1	4	4	4	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	4	4	4	1	1	1	117	I	
422	4	1	4	4	1	4	4	1	3	4	3	4	1	2	1	1	2	1	2	1	3	1	3	3	3	4	4	4	2	3	3	2	3	3	4	2	1	4	4	3	4	3	2	4	3	1	1	1	126	E	
423	3	1	3	3	2	2	3	1	3	3	3	3	2	2	3	1	3	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	3	1	1	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	1	115	E	
424	4	1	3	4	1	2	2	1	2	4	1	2	1	1	4	1	2	1	3	1	1	1	3	2	4	3	2	1	1	2	1	2	4	1	3	1	1	4	4	1	3	1	4	3	2	1	1	1	99	I	
425	3	1	4	4	1	3	3	2	3	4	2	3	2	2	4	1	2	3	4	2	2	2	3	3	2	4	2	3	1	2	2	3	4	2	3	2	2	4	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	123	I	
426	3	3	3	4	2	3	2	2	2	4	1	3	2	3	4	2	2	4	4	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	1	4	3	1	3	2	2	4	4	2	3	3	4	4	4	3	2	2	132	I	
427	3	3	4	4	1	3	3	1	4	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	3	1	2	2	3	4	2	3	2	2	2	2	1	1	109	I	
428	4	1	4	3	3	2	1	1	1	4	1	3	3	1	4	1	1	1	4	2	2	1	4	2	2	3	3	2	1	2	2	3	1	2	4	2	1	4	4	2	3	3	3	4	3	1	2	1	112	E	
429	3	2	3	4	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	4	3	4	1	2	1	125	I
430	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	1	1	1	4	4	1	1	4	4	1	4	4	4	1	4	4	4	1	1	4	1	1	4	4	1	1	4	4	4	1	4	1	4	4	1	1	1	1	123	I	
431	4	1	4	4	3	1	2	3	4	4	3	1	1	1	4	1	4	4	4	1	1	4	3	1	2	4	1	1	1	3	1	4	1	1	1	1	2	4	4	1	4	1	4	3	4	4	1	1	117	I	
432	4	2	4	4	1	1	3	1	1	4	4	1	1	1	4	2	1	3	3	1	3	1	2	4	1	4	1	4	1	1	1	2	4	1	1	1	1	4	4	1	4	1	4	1	3	1	1	1	104	I	
433	3	3	3	4	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	4	2	3	3	3	2	3	2	2	1	125	I	
434	3	1	4	4	2	3	3	2	3	3	1	1	3	3	4	2	2	4	3	3	3	3	3	2	1	4	4	1	2	3	3	2	4	3	4	2	2	4	4	3	3	2	4	4	4	4	3	1	136	I	
435	4	1	4	4	1	1	3	1	4	4	3	1	1	1	4	1	4	4	4	1	1	1	3	1	4	4	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	4	1	1	1	1	104	I	
436	3	1	3	4	1	1	3	2	3	4	1	3	1	2	4	1	2	4	2	1	1	1	3	4	4	4	3	1	1	3	1	4	3	1	4	1	2	4	4	2	3	3	4	1	4	1	1	1	115	I	
437	4	1	4	4	1	3	3	2	3	4	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	4	2	4	2	3	4	1	1	128	E	
438	4	2	4	4	1	1	3	2	3	3	3	3	1	3	3	2	1	3	3	2	3	1	3	3	2	3	2	1	1	3	2	3	1	2	3	2	2	4	3	2	4	2	3	4	4	3	3	1	121	E	
439	4	1	4	4	1	1	1	1	4	3	2	1	1	1	4	1	4	2	3	1	1	1	2	1	3	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	4	4	3	1	1	1	1	1	93	I	
440	2	1	2	4	2	1	4	1	4	4	2	4	1	1	2	1	1	1	2	1	3	1	2	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	2	1	4	2	3	4	2	4	4	2	2	4	1	1	1	100	I	
441	4	1	4	4	1	4	3	2	4	4	3	3	1	2	4	2	2	3	3	1	1	1	3	4	2	3	2	1	1	2	1	4	1	1	4	1	2	4	4	4	3	2	3	2	1	1	1	1	115	I	
442	4	2	3	4	1	3	3	1	4	3	2	1	3	3	4	1	2	4	2	3	3	1	3	1	2	3	3	2	1	4	1	2	3	3	1	1	2	4	4	1	4	3	3	3	3	2	1	1	118	I	
443	4	1	4	4	1	3	2	1	4	2	2	3	1	1	3	1	2	3	3	1	1	1	2	2	2	3	4	2	1	1	1	4	4	2	1	4	3	4	4	1	3	1	2	2	1	2	1	1	106	I	
444	4	1	4	4	1	2	1	1	4	3	4	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	3	2	1	1	2	1	3	1	1	1	4	1	4	4	1	4	1	2	3	1	1	1	1	93	I	
445	3	1	3	3	2	1	3	1	2	3	1	3	2	1	3	2	3	3	3	2	4	2	3	2	3	4	2	1	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	2	2	116	E	
446	3	1	4	4	1	3	3	1	3	3	3	3	2	4	3	1	2	1	3	1	2	1	2	3	2	4	4	2	1	3	2	4	4	3	2	4	1	3	3	2	4	3	3	4	4	2	1	1	123	I	

S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	J	T	
447	4	1	4	4	1	1	3	2	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	1	1	4	4	4	4	1	3	3	2	3	1	4	4	1	3	3	3	4	4	4	1	2	3	3	4	3	3	4	143	E	
448	4	3	4	4	1	3	4	2	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	1	2	3	3	4	4	3	4	1	3	4	2	4	1	1	3	4	2	4	4	2	3	1	4	2	4	1	3	3	145	I	
449	3	1	4	4	1	1	4	4	1	4	2	3	3	2	4	1	3	3	4	2	1	3	3	3	3	3	3	1	1	3	1	4	1	1	4	3	2	4	3	1	3	2	3	2	4	1	3	1	121	I	
450	4	1	4	4	2	2	2	1	4	4	3	3	1	3	4	1	2	3	3	1	2	1	4	4	3	1	3	1	1	4	1	4	4	1	1	4	3	4	4	1	3	1	4	3	4	2	4	1	125	E	
451	4	1	4	4	1	2	2	3	2	3	2	1	1	3	3	1	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	1	3	3	3	2	3	1	118	E	
452	4	1	4	4	1	1	3	2	4	4	2	4	3	4	2	1	3	3	2	3	4	3	3	1	2	2	3	1	3	3	3	1	1	1	1	4	3	4	4	1	3	3	1	3	3	1	1	1	119	E	
453	4	1	3	4	2	2	3	1	3	3	2	2	1	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	4	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	1	107	I	
454	3	1	3	4	3	3	3	2	3	4	1	3	3	3	3	1	2	3	1	2	2	1	4	4	2	1	1	3	1	4	3	3	3	4	2	2	1	3	4	1	3	3	4	4	4	1	3	2	124	E	
455	4	1	4	4	1	1	2	1	2	4	4	1	3	1	2	1	1	2	4	2	1	1	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	4	1	3	1	4	3	1	1	1	1	95	E	
456	3	1	3	4	1	2	2	2	4	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	1	1	2	2	2	1	2	3	3	2	3	4	2	3	2	3	3	2	3	2	1	111	I

Keterangan : S = Subjek; J= Jumlah Skor; T= Tipe Kepribadian

## TABULASI SKALA TIPE KEPRIBADIAN

S	Skor A	Skor B	Tipe
1	5	26	B
2	12	19	B
3	14	17	B
4	16	15	A
5	16	15	A
6	16	15	A
7	14	17	B
8	14	17	B
9	16	15	A
10	12	19	B
11	13	18	B
12	16	15	A
13	11	20	B
14	17	14	A
15	13	18	B
16	9	22	B
17	18	13	A
18	14	17	B
19	16	15	A
20	16	15	A
21	16	15	A
22	12	19	B
23	17	14	A
24	4	27	B
25	16	15	A
26	21	10	A
27	7	24	B
28	9	22	B
29	8	23	B
30	16	15	A
31	13	18	B
32	20	11	A
33	27	4	A
34	10	21	B
35	19	12	A
36	22	9	A
37	6	25	B
38	19	12	A
39	16	15	A
40	18	13	A
41	16	15	A

S	Skor A	Skor B	Tipe
42	17	14	A
43	21	10	A
44	18	13	A
45	15	16	B
46	17	14	A
47	17	14	A
48	19	12	A
49	17	14	A
50	17	14	A
51	12	19	B
52	17	14	A
53	11	20	B
54	5	26	B
55	19	12	A
56	10	21	B
57	15	16	B
58	14	17	B
59	12	19	B
60	16	15	A
61	17	14	A
62	15	16	B
63	20	11	A
64	17	14	A
65	17	14	A
66	8	23	B
67	16	15	A
68	15	16	B
69	14	17	B
70	16	15	A
71	3	28	B
72	25	6	A
73	15	16	B
74	23	8	A
75	13	18	B
76	26	5	A
77	16	15	A
78	16	15	A
79	14	17	B
80	13	18	B
81	12	19	B
82	14	17	B



<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
83	7	24	B
84	17	14	A
85	15	16	B
86	23	8	A
87	13	18	B
88	9	22	B
89	15	16	B
90	7	24	B
91	6	25	B
92	6	25	B
93	5	26	B
94	18	13	A
95	18	13	A
96	14	17	B
97	23	8	A
98	14	17	B
99	18	13	A
100	19	12	A
101	13	18	B
102	12	19	B
103	17	14	A
104	15	16	B
105	16	15	A
106	13	18	B
107	14	17	B
108	15	16	B
109	9	22	B
110	14	17	B
111	15	16	B
112	16	15	A
113	12	19	B
114	7	24	B
115	6	25	B
116	15	16	B
117	10	21	B
118	20	11	A
119	9	22	B
120	18	13	A
121	21	10	A
122	12	19	B
123	13	18	B
124	10	21	B
125	17	14	A

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
126	15	16	B
127	18	13	A
128	8	23	B
129	15	16	B
130	13	18	B
131	10	21	B
132	19	12	A
133	9	22	B
134	18	13	A
135	23	8	A
136	18	13	A
137	16	15	A
138	12	19	B
139	14	17	B
140	14	17	B
141	18	13	A
142	19	12	A
143	13	18	B
144	10	21	B
145	25	6	A
146	12	19	B
147	9	22	B
148	15	16	B
149	7	24	B
150	16	15	A
151	13	18	B
152	6	25	B
153	12	19	B
154	21	10	A
155	15	16	B
156	18	13	A
157	3	28	B
158	25	6	A
159	8	23	B
160	22	9	A
161	16	15	A
162	16	15	A
163	10	21	B
164	17	14	A
165	15	16	B
166	19	12	A
167	20	11	A
168	14	17	B

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
169	19	12	A
170	13	18	B
171	10	21	B
172	20	11	A
173	18	13	A
174	20	11	A
175	11	20	B
176	11	20	B
177	17	14	A
178	16	15	A
179	7	24	B
180	21	10	A
181	8	23	B
182	21	10	A
169	18	13	A
170	19	12	A
171	13	18	B
172	10	21	B
173	20	11	A
174	18	13	A
175	20	11	A
176	11	20	B
177	11	20	B
178	17	14	A
179	16	15	A
180	7	24	B
181	21	10	A
182	8	23	B
169	21	10	A
170	18	13	A
171	19	12	A
172	13	18	B
173	10	21	B
174	20	11	A
175	18	13	A
176	20	11	A
177	11	20	B
178	11	20	B
179	17	14	A
180	16	15	A
181	7	24	B
182	21	10	A
183	8	23	B

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
184	11	20	B
185	16	15	A
186	18	13	A
187	12	19	B
188	12	19	B
189	9	22	B
190	12	19	B
191	14	17	B
192	23	8	A
193	14	17	B
194	11	20	B
195	16	15	A
196	15	16	B
197	9	22	B
198	13	18	B
199	17	14	A
200	13	18	B
201	5	26	B
202	15	16	B
203	15	16	B
204	21	10	A
205	9	22	B
206	5	26	B
207	24	7	A
208	8	23	B
209	10	21	B
210	16	15	A
211	16	15	A
212	22	9	A
213	17	14	A
214	14	17	B
215	19	12	A
216	21	10	A
217	23	8	A
218	21	10	A
219	18	13	A
220	19	12	A
221	7	24	B
222	18	13	A
223	18	13	A
224	14	17	B
225	6	25	B
226	11	20	B

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
227	9	22	B
228	21	10	A
229	17	14	A
230	13	18	B
231	8	23	B
232	23	8	A
233	12	19	B
234	16	15	A
235	15	16	B
236	15	16	B
237	10	21	B
238	9	22	B
239	11	20	B
240	15	16	B
241	19	12	A
242	6	25	B
243	14	17	B
244	14	17	B
245	9	22	B
246	13	18	B
247	17	14	A
248	11	20	B
249	17	14	A
250	15	16	B
251	14	17	B
252	16	15	A
253	18	13	A
254	12	19	B
255	15	16	B
256	11	20	B
257	20	11	A
258	18	13	A
259	12	19	B
260	31	0	A
261	19	12	A
262	9	22	B
263	10	21	B
264	12	19	B
265	13	18	B
266	11	20	B
267	12	19	B
268	19	12	A
269	11	20	B

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
270	22	9	A
271	21	10	A
272	9	22	B
273	14	17	B
274	15	16	B
275	8	23	B
276	14	17	B
277	10	21	B
278	19	12	A
279	15	16	B
280	21	10	A
281	19	12	A
282	8	23	B
283	22	9	A
284	11	20	B
285	22	9	A
286	13	18	B
287	19	12	A
288	13	18	B
289	13	18	B
290	22	9	A
291	13	18	B
292	12	19	B
293	17	14	A
294	3	28	B
295	15	16	B
296	20	11	A
297	9	22	B
298	13	18	B
299	13	18	B
300	17	14	A
301	10	21	B
302	10	21	B
303	8	23	B
304	3	28	B
305	14	17	B
306	13	18	B
307	17	14	A
308	10	21	B
309	10	21	B
310	14	17	B
311	20	11	A
312	16	15	A

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
313	15	16	B
314	7	24	B
315	10	21	B
316	11	20	B
317	16	15	A
318	20	11	A
319	17	14	A
320	17	14	A
321	15	16	B
322	7	24	B
323	22	9	A
324	19	12	A
325	25	6	A
326	12	19	B
327	14	17	B
328	11	20	B
329	16	15	A
330	22	9	A
331	11	20	B
332	9	22	B
333	16	15	A
334	13	18	B
335	16	15	A
336	14	17	B
337	3	28	B
338	16	15	A
339	14	17	B
340	18	13	A
341	29	2	A
342	10	21	B
343	17	14	A
344	14	17	B
345	13	18	B
346	18	13	A
347	11	20	B
348	19	12	A
349	12	19	B
350	20	11	A
351	20	11	A
352	11	20	B
353	5	26	B
354	13	18	B
355	15	16	B

<b>S</b>	<b>Skor A</b>	<b>Skor B</b>	<b>Tipe</b>
356	11	20	B
357	20	11	A
358	18	13	A
359	9	22	B
360	14	17	B
361	14	17	B
362	20	11	A
363	14	17	B
364	20	11	A
365	21	10	A
366	5	26	B
367	14	17	B
368	10	21	B
369	11	20	B
370	17	14	A
371	16	15	A
372	17	14	A
373	7	24	B
374	13	18	B
375	12	19	B
376	6	25	B
377	12	19	B
378	17	14	A
379	20	11	A
380	10	21	B
381	15	16	B
382	19	12	A
383	15	16	B
384	16	15	A
385	16	15	A
386	13	18	B
387	20	11	A
388	15	16	B
389	14	17	B
390	8	23	B
391	6	25	B
392	9	22	B
393	17	14	A
394	12	19	B
395	8	23	B
396	7	24	B
397	10	21	B
398	8	23	B

S	Skor A	Skor B	Tipe
399	17	14	A
400	16	15	A
401	15	16	B
402	18	13	A
403	10	21	B
404	11	20	B
405	15	16	B
406	16	15	A
407	18	13	A
408	15	16	B
409	7	24	B
410	15	16	B
411	9	22	B
412	15	16	B
413	13	18	B
414	11	20	B
415	12	19	B
416	11	20	B
417	11	20	B
418	9	22	B
419	9	22	B
420	19	12	A
421	7	24	B
422	17	14	A
423	17	14	A
424	9	22	B
425	15	16	B
426	13	18	B
427	11	20	B
428	17	14	A
429	9	22	B
430	10	21	B
431	8	23	B
432	8	23	B
433	13	18	B
434	10	21	B
435	14	17	B
436	10	21	B
437	23	8	A
438	16	15	A
439	13	18	B
440	12	19	B
441	13	18	B

S	Skor A	Skor B	Tipe
442	8	23	B
443	7	24	B
444	12	19	B
445	18	13	A
446	12	19	B
447	24	7	A
448	13	18	B
449	15	16	B
450	23	8	A
451	21	10	A
452	21	10	A
453	8	23	B
454	19	12	A
455	23	8	A
456	13	18	B
442	8	23	B
443	7	24	B
444	12	19	B
445	18	13	A
446	12	19	B
447	24	7	A
448	13	18	B
449	15	16	B
450	23	8	A
451	21	10	A
452	21	10	A
453	8	23	B
454	19	12	A
456	23	8	A
Keterangan:			
Tipe A: Tipe Kepribadian Ekstrovert			
Tipe B: Tipe Kepribadian Introvert			

**LAMPIRAN 3**

**HASIL UJI VALIDITAS DAN**

**RELIABILITAS**

## Uji Validitas Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

Correlations		TOTAL
VAR00001	Pearson Correlation	.127**
	Sig. (2-tailed)	.007
	N	456
VAR00002	Pearson Correlation	.158**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	456
VAR00003	Pearson Correlation	.233**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00004	Pearson Correlation	.095*
	Sig. (2-tailed)	.043
	N	456
VAR00005	Pearson Correlation	.195**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00006	Pearson Correlation	.404**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00007	Pearson Correlation	.390**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00008	Pearson Correlation	.311**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00009	Pearson Correlation	.171**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00010	Pearson Correlation	.176**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00011	Pearson Correlation	.217**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456

VAR00012	Pearson Correlation	.270**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00013	Pearson Correlation	.355**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00014	Pearson Correlation	.474**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00015	Pearson Correlation	.419**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00016	Pearson Correlation	.255**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00017	Pearson Correlation	.323**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00018	Pearson Correlation	.436**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00019	Pearson Correlation	-.039
	Sig. (2-tailed)	.403
	N	456
VAR00020	Pearson Correlation	.318**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00021	Pearson Correlation	.082
	Sig. (2-tailed)	.079
	N	456
VAR00022	Pearson Correlation	.302**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00023	Pearson Correlation	.313**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456



VAR00024	Pearson Correlation	.347**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00025	Pearson Correlation	.357**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00026	Pearson Correlation	.288**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00027	Pearson Correlation	.354**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00028	Pearson Correlation	.211**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00029	Pearson Correlation	.450**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00030	Pearson Correlation	.358**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00031	Pearson Correlation	-.041
	Sig. (2-tailed)	.378
	N	456
VAR00032	Pearson Correlation	.298**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00033	Pearson Correlation	.517**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00034	Pearson Correlation	.201**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00035	Pearson Correlation	.251**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456

VAR00036	Pearson Correlation	.487**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00037	Pearson Correlation	.206**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00038	Pearson Correlation	.053
	Sig. (2-tailed)	.258
	N	456
VAR00039	Pearson Correlation	.298**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00040	Pearson Correlation	.159**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	456
VAR00041	Pearson Correlation	.415**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00042	Pearson Correlation	.114*
	Sig. (2-tailed)	.015
	N	456
VAR00043	Pearson Correlation	.228**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00044	Pearson Correlation	.178**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00045	Pearson Correlation	.131**
	Sig. (2-tailed)	.005
	N	456
VAR00046	Pearson Correlation	.184**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00047	Pearson Correlation	.397**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456

VAR00048	Pearson Correlation	.440**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00049	Pearson Correlation	.385**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00050	Pearson Correlation	.385**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00051	Pearson Correlation	.396**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
VAR00052	Pearson Correlation	.290**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	456
TOTAL	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	456

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

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

## Reliabilitas Skala Intensi Penggunaan Kartu Kredit

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	456	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	456	100.0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.792	48

**LAMPIRAN 4**

**HASIL UJI HIPOTESIS**

**PENELITIAN**

## Hasil Uji Hipotesis

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Intensi Penggunaan Kartu Kredit	456	115.2193	13.15554	73.00	157.00
Tipe Kepribadian	456	1.5921	.49198	1.00	2.00

### Ranks

	Tipe Kepribadian	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Intensi Penggunaan Kartu Kredit	Ekstrovert	186	245.38	45640.00
	Introvert	270	216.87	58556.00
	Total	456		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Intensi Penggunaan Kartu Kredit
Mann-Whitney U	21971.000
Wilcoxon W	58556.000
Z	-2.271
Asymp. Sig. (2-tailed)	.023

a. Grouping Variable: Tipe Kepribadian

# **LAMPIRAN 5**

## **HASIL UJI DESKRIPTIF**

## Hasil Analisis Deskriptif Intensi Penggunaan Kartu Kredit

		Statistics	
		Intensi Penggunaan Kartu Kredit pada Tipe Kep. Ekstrovert	Intensi Penggunaan Kartu Kredit Tipe Kep Introvert
N	Valid	186	270
	Missing	84	0
Mean		116.9247	114.0444
Median		118.0000	114.0000
Mode		122.00	117.00 <sup>a</sup>
Std. Deviation		13.44879	12.84327
Variance		180.870	164.950
Range		70.00	84.00
Minimum		80.00	73.00
Maximum		150.00	157.00

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
IPKKE	186	80.00	150.00	116.9247	13.44879
IPKKI	270	73.00	157.00	114.0444	12.84327
IPKK	456	73.00	157.00	115.2193	13.15554
Valid N (listwise)	186				

## Hasil Analisis Deskriptif Per Aspek Intensi Penggunaan Kartu Kredit

		Statistics			
		Aspek Tindakan	Aspek Situasi	Aspek Waktu	Aspek Sasaran
N	Valid	456	456	456	456
	Missing	0	0	0	0
Mean		32.0263	28.3904	21.6667	33.1360
Median		32.0000	28.0000	21.0000	33.0000
Mode		30.00 <sup>a</sup>	27.00	21.00	35.00 <sup>a</sup>
Std. Deviation		3.85441	4.06175	3.82741	5.46871
Variance		14.856	16.498	14.649	29.907
Range		24.00	26.00	27.00	35.00
Minimum		22.00	18.00	9.00	16.00
Maximum		46.00	44.00	36.00	51.00

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

### Analisis Deskriptif Aspek Tindakan

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Tindakan	456	22.00	46.00	32.0263	3.85441
Aspek Tindakan (E)	186	22.00	46.00	32.1935	3.98716
Aspek Tindakan (I)	270	22.00	42.00	31.9111	3.76339
Valid N (listwise)	186				

### Analisis Deskriptif Aspek Sasaran

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Sasaran	456	16.00	51.00	33.1360	5.46871
Aspek Sasaran (E)	186	16.00	51.00	33.5108	5.70561
Aspek Sasaran (I)	270	17.00	46.00	32.8778	5.29465
Valid N (listwise)	186				



## Analisis Deskriptif Aspek Situasi

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Situasi	456	18.00	44.00	28.3904	4.06175
Aspek Situasi (E)	186	18.00	44.00	28.9247	4.17906
Aspek Situasi (I)	270	18.00	41.00	28.0222	3.94472
Valid N (listwise)	186				

## Analisis Deskriptif Aspek Waktu

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aspek Waktu	456	9.00	36.00	21.6667	3.82741
Aspek Waktu (E)	186	13.00	36.00	22.2957	3.88673
Aspek Waktu (I)	270	9.00	32.00	21.2333	3.73186
Valid N (listwise)	186				

# **LAMPIRAN 6**

## **SURAT KETERANGAN JURNAL**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**  
**FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN**  
**JURUSAN PSIKOLOGI**

Kampus Sekaran Gd. A1 Telp./Fax. (024) 8508022 Gunungpati Semarang 50229  
Laman : <http://fip.unnes.ac.id/>

SURAT KETERANGAN

Yangt bertanda tangan di bawah ini:

N a m a : Rahmawati Prihastuty, S. Psi., M. Si.  
NIP : 197905022008012018  
Tugas : Pembimbing Skripsi

menerangkan dengan sesungguhnya, bahwa mahasiswa:

N a m a : Rara Fitriana Nur Utami  
NIM : 1511415005  
Judul Skripsi : Intensi Penggunaan Kartu Kredit Ditinjau dari Tipe  
Kepribadian Ekstrovert dan Introvert pada Pengguna  
Kartu Kredit di DKI Jakarta.

Telah memenuhi ketentuan jumlah jurnal sebagai referensi penulisan skripsi sebanyak 35 artikel (lima artikel internasional, 10 artikel nasional terakreditasi, dan 20 nasional lainnya).

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai syarat mendaftar sidang skripsi.

Semarang, 18 Juni 2020  
Dosen Pembimbing

Rahmawati Prihastuty, S. Psi., M. Si.  
NIP. 197905022008012018