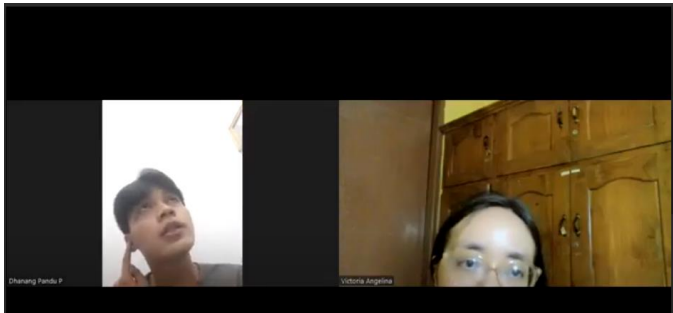


LAMPIRAN

Lampiran 1 - Wawancara Informan Dhanang

Nama : Dhanang Pandu P
Jurusan : Ilmu Komunikasi – Public Relation
Angkatan : 2019



Peneliti : Hallo selamat malam. Sebelumnya mungkin sebelum wawancara dimulai perkenalkan dulu identitasnya. Tapi namanya aja, terus peminatannya, sama angkatan berapa.

Narasumber : Nama saya Dhanang Pandu Prayoga. Saya peminatannya Public Relation dan angkatan tahun 2019.

Peneliti : Nah kalau boleh tau sebelumnya tuh tau Satu Persen itu tuh dari mana gitu dan sejak kapan mengikuti Satu Persen itu?

Narasumber : Untuk Satu Persen sendiri itu pernah videonya keluar di beranda YouTube dan kebetulan saat itu tuh videonya yang ditampilkan tentang membahas tentang hutang. Judulnya apa ya. Judulnya hm sebentar. Judulnya tuh tentang Cara Hutang Menghancurkan dunia kalau gak salah. Tentang *psychological of finance*. Nah itu kan kemudian saya tuh kayak liat liat tentang Satu Persen tapi taunya waktu ada video tersebut keluar di beranda.

Peneliti : Berarti itu itu kan kontennya baru. Baru berapa bulan gitu ya. Berarti di akhir akhir tahun lalu ya tau Satu Persen?

Narasumber : Iya masih baru tahun lalu 2022.

Peneliti : Tapi konten-konten yang sebelumnya tuh mungkin kayak di Instagram atau di YouTube untuk sekilas gak pernah muncul apa gimana?

Narasumber : Beberapa kalau di YouTube sering muncul ya karena saya beberapa kali yang relevan atau yang berkaitan dengan saya tuh saya tonton konten-kontennya.

Peneliti : Tapi baru ngikutin banget tahun 2022?

Narasumber : Iya betul.

Peneliti : Oke. Nah ada alasan lain yang mungkin selain karena *remake* yang akhirnya sampe mutusin ngikutin Satu Persen itu?

Narasumber : Kalau selain karena *relate* mungkin karena pingin tau ya pembahasan yang dibawakan itu seperti apa. Soalnya kan selain *relate* itu juga di dalam video itu kan kita kayak bilangnya dikasih sebuah ilmu. Diberikan pengetahuan pengetahuan baru. Tadinya ya kayak belajar belajar sedikit gitu dari videonya.

Peneliti : Tapi kalau dalam satu bulan atau dalam frekuensi satu minggu kira-kira ngikutin kontennya Satu Persen itu bisa seberapa sering?

Narasumber : Mungkin kalau sebulan nonton sekitar dua konten aja.

Peneliti : Tapi berarti waktunya itu durasi ngikutin kontennya itu atau gimana?

Narasumber : Mengikuti kontennya aja sih.

Peneliti : Nah sebelum isi konten psikologi keuangan ya. Aku mau tau dari pandangan Mas-nya terkait keuangan. Nah kalau dari salah satu videonya itu kan *statement* itu kan dianggap uang itu bisa membeli sesuatu kan. Uang itu kayak segalanya gitu. Tapi kalau menurut Mas-nya sendiri tuh gimana?

Narasumber : Ya kalau manusia sendiri tuh emang uang tuh bisa dibilang memang berdampak besar ya. Contohnya itu kayak dampaknya kita bisa memiliki fasilitas yang paling bagus atau bisa memilih fasilitas yang paling baik. Contohnya kayak di bidang pendidikan semisal kalau kita finansial kita lebih baik atau istilahnya ekonomi kita menengah ke atas kita bisa masuk sekolah atau universitas yang sekiranya itu mahal tapi kualitasnya juga baik. Sedangkan kalau finansial menengah ke bawah mungkin kita juga ya kita masuk ke sektor pendidikannya juga terbatas *budget*-nya atau mungkin kita harus pilih-pilihnya juga terbatas. Enggak bisa seleluasa yang ekonominya menengah ke atas. Jadi menurut saya memang uang berpengaruh besar di aspek kehidupan. Jadi gak serta merta kayak uang itu bisa membeli segala hal, tapi juga bisa menunjang kehidupan.

Peneliti : Tapi kalau dari yang konten yang kedua itu kalau gak salah, itu tuh uang dianggep bisa beli pengalaman. Kita mending beli pengalaman dari pada beli barang mewah gitu. Nah jadi lebih beli barang lah pokoknya. Kalau dari kamu sendiri tuh gimana? Kayak apakah setuju apa kurang? Mungkin bisa diceritain sedikit juga?

Narasumber : Kalau uang buat membeli pengalaman maksud saya itu gak itu ya memang berkaitan. Karena ketika kita punya uang ya istilahnya kayak *budget* kita itu memadai kita itu kan bisa mengikuti berbagai macam mungkin kayak menambah relasi lah istilahnya. Jadi kita tuh tidak ada hambatan-hambatan yang berkaitan dengan finansial lagi. Jadi pengalaman itu kan datangnya dari banyak. Misalnya dari mungkin kayak sekolah atau lingkungan atau lingkungan kerja. Nah mungkin pengalamannya menggunakan uang itu juga ada dan ada pengaruhnya juga. Jadi menurut saya memang pengalaman bisa dibeli dengan uang itu bisa. Memang kayak berkaitan gitu.

Peneliti : Oke. Tapi tadi kan kalau menurut Mas-nya kalau uang itu emang bisa beli segala sesuatu tapi gak semua gitu. Nah tapi uang itu kan juga padahal dianggep kayak sebagai sesuatu yang akhirnya ngubah seseorang. Kalau kayak gitu setuju gak? Dan mungkin pernah ada pengalaman yang gak mengenakan gitu?

Narasumber : Kalau dari pengalaman pribadi saya kalau orang dapat mengubah seseorang itu memang benar karena mungkin tidak semua orang ya yang seperti itu. Cuma mungkin

beberapa dari orang yang belum mengerti atau baru merasakan bagaimana kayak biasanya punya uang banyak atau ya semacam itu gitu bisa merubah kepribadian seseorang. Dari yang awalnya mungkin dia tidak terbiasa hedon terus dengan adanya uang yang banyak itu dia bisa berperilaku konsumtif atau mungkin dia kayak memiliki kepribadian kepribadian baru macam hidupnya yang mewah atau mungkin kayak dia itu memiliki gengsi yang tinggi. Ya semacam itu. Jadi menurut saya memang uang itu bisa sekali merubah kepribadian seseorang. Kalau dari saya sendiri pengalaman pribadi waktu saya banyak uang itu sering lupa diri. Lupa dirinya itu dalam artian kayak saya sering terlalu gampang melakukan pengeluaran tanpa memikirkan kayak pemasukannya tuh gak sebanding dengan pengeluaran yang saya lakukan. Jadinya akhirnya tuh waktu uangnya sudah habis atau menipis itu kitanya jadi kayak pusing sendiri gitu.

Peneliti : Oke. Tapi kan tadi kan yang bisa merubah kamu juga kan. Nah itu terus akhirnya cara mengelola uangnya itu gimana? Maksudnya yang dulu sama sekarang pasti beda kan. Kalau yang sekarang itu lebih yang kayak gimana?

Narasumber : Untuk kalau cara mengelola uang sendiri kalau dari saya mungkin masih kurang itu ya, masih kurang memahami cara yang kompleks kayak gitu. Maksudnya kayak mengelola uang yang baik. Tapi kalau dari saya sendiri, dari pengalaman temen atau pernah bertanya atau pengalaman dari teman-teman saya itu mungkin menabung di saham saham seperti itu. Kayak menanam modal kemudian juga kita itu memajemen pemasukan dan pengeluaran. Jadi setiap kita mau melakukan pengeluaran itu sebisa mungkin kita mungkin seperti kayak dicatat atau mungkin kayak di-*manage* lah gimana caranya supaya kita itu gak semudah itu dalam melakukan pengeluaran agar waktu kita melakukan pengeluaran itu *budget* kita gak langsung yang habis gitu. Gak yang berbanding sama pemasukannya gitu. Jadi kayak pemasukannya dan pengeluarannya itu sebanding maksudnya.

Peneliti : Nah terus dari situ tuh mungkin ada pembelajaran gak sih kayak misalkan dalam konten uang lagi, itu ya harus ada edukasi keuangan gitu. Atau enggak kayak yaudah biasa aja gitu?

Narasumber : Ya menurut saya memang edukasi tentang menggunakan uang itu memang perlu ya. Karena kebanyakan dari orang Indonesia mungkin atau mungkin dari anak-anak mudanya itu mereka masih termakan dengan mungkin kayak masih diputaran dengan kehidupan kehidupan mewah atau mungkin kayak gengsi dengan kehidupan jadinya tuh mungkin mereka seringkali lupa atau mungkin menggunakan seperti *pay later* atau mungkin kayak pinjaman *online* itu tanpa memikirkan konsekuensi. Jadinya mereka melakukan hal itu bukan untuk menambah pemasukan atau melakukan produktif semacam kayak menambah pemasukan, tetapi mereka melakukan *pay later* atau pinjaman *online* itu atau mungkin hutang itu justru malah menambah beban mereka untuk menunjang gaya hidup mereka. Jadi menurut saya memang keuangan itu memang perlu diajarkan atau mungkin kayak semacam diedukasi pada masyarakat masyarakat gitu.

Peneliti : Nah kalau untuk yang edukasi apa aja kalau dari kamu kan menurutmu itu ya dari siapa aja atau gimana? Entah dari sendiri atau gimana?

- Narasumber : Kalau menurutku pribadi mungkin semua orang bebas tergantung apa namanya, terlepas dari dia orang yang memiliki ekonomi menengah ke atas atau mungkin biasa biasa saja atau mungkin menengah ke bawah. Karena setiap pengalaman yang mereka punya itu pasti memiliki *value*. Pasti setiap pengalaman yang mereka alami itu bisa kita apa namanya, terapkan di kehidupan kedepannya agar mungkin kita bisa menghindari atau memiliki cara untuk memikirkan solusi untuk jika hal tersebut terjadi apa yang bisa kita lakukan. Jadi menurut saya kalau pribadi, semua orang mungkin bisa mengedukasi tanpa melihat atau memandang ekonomi orang tersebut.
- Peneliti : Tapi kalau misalkan omong-omong *pay later* tadi ya. Itu kalau misalkan kalau dari kamu sendiri sekarang gimana kalau untuk kayak mau beli sesuatu gitu, itu harus didapat sekarang atau emang sampai rela pinjem entah pinjem temen atau *pay later*?
- Narasumber : Kalau saya pribadi, saya punya prinsip itu sebisa mungkin menghindari kayak *pay later* atau utang, atau mungkin pinjaman *online*. Karena kalau saya sampai melakukan itu, itu mungkin bukan untuk membeli sesuatu barang ya. Tetapi memang pada saat itu memang butuh untuk sekiranya itu kayak kelangsungan hidup. Misalnya kayak menipis atau mungkin membayar sesuatu yang memang penting. Tapi kalau misalnya kayak membeli barang misal sepatu, atau mungkin tas atau barang-barang lainnya seperti itu saya sebisa mungkin membelinya itu waktu memang uangnya sudah ada. Jadi enggak melakukan semacam *pay later* atau pinjaman *online* karena saya sendiri sampai sekarang ini pun belum pernah sama sekali untuk pinjaman *online* atau *pay later* tadi.
- Peneliti : Oke. Nah tapi kalau emang apa ya, kalau emang uang itu gak bisa membeli sesuatu, terus untuk kayak orang itu bener-bener bisa puas tanpa perlu apa ya ngeluarin duit itu gimana kalau untuk pendapatmu?
- Narasumber : Kalau menurut saya bagaimana orang bisa bahagia atau terlepas dari menggunakan uang ya itu mungkin tentang pengalaman hidup. Jadi maksudnya pengalaman hidup itu mungkin kayak misal kita punya teman atau mungkin kita mempunyai hobi atau misal kita punya pengalaman itu kayak mungkin kita melakukan aktivitas komunitas atau mungkin kita melakukan hobi itu kayak semacam kalau laki-laki kan kayak futsal, badminton, bulu tangkis itu melakukan rutin. Jadi bisa tuh setiap melakukan hal tersebut tuh kita bisa enjoy. Jadi kita itu terlepas dari pikiran pikiran hal-hal yang emang membelenggu tentang dunia atau yang berhubungan sama uang gitu. Karena kalau kita menjalani hidup yang istilahnya kita tuh gak terlalu dipikirkan atau *overthinking* gitu ya itu bisa membantu kita untuk terlepas dari stress itu.
- Peneliti : Nah tapi kalau ngomong-ngomong misalkan kayak kalau futsal tadi terus kayak badminton segala macem, itu kan misalkan ya, kalau misalkan konteksnya itu di gor atau di tempat yang harus disewa itu kan berarti perlu mengeluarkan duit ya. Berarti gimana?
- Narasumber : Ya kalau menurut saya tuh ya emang beberapa tempat gor contohnya kayak lapangan futsal atau badminton itu kan memang ada harga ada kualitas. Jadi emang semakin tempatnya bagus dan nyaman juga semakin mahal harga sewanya. Tetapi juga ada beberapa tempat yang kadang tempatnya biasa aja tapi harga sewanya itu murah. Dan kadang itu bahkan untuk melakukan kayak semacam badminton atau mungkin futsal itu kan kita gak melakukan olahraga itu sendiri. Kalau kita punya temen kan ya intinya

kayak koneksi itu sih yang saya tekankan. Kayak semakin banyak relasi kita kan kita itu semakin gampang melakukan hal tersebut buat mewujudkan hal tersebut. Kayak misalkan futsal minimal kita membutuhkan 10 orang. Nah sedangkan kita itu kan gak mungkin membayar sewa lapangan itu mengeluarkan uang dari pribadi kita sendiri. Pasti kan semua orang itu kan ikut istilahnya kayak ikut patungan untuk membayar sewa. Nah kan kita juga bisa diberikan, bukan kemudahan ya, maksudnya kayak diberikan pilihan untuk memilih tempat lapangan kayak yang mau disewa itu dimana. Nah kadang itu kan sebelum kita memulai futsal tersebut atau badminton atau kegiatan yang serupa itu kan kita bisa berunding tempat mana kira-kira yang cocok atau harga sewanya murah atau mungkin tempat yang kosong. Nah itu bisa dimanfaatkan. Dan kadang itu setau saya di taman taman kota beberapa kadang ada yang menyediakan tempat-tempat buat futsal atau badminton. Cuma mungkin emang tempatnya jauh atau mungkin kayak tempatnya itu memang kita harus bergantian dengan orang lain. Ya seperti yang saya katakan tadi, ada harga ada kualitas. Jadi kalau kita mencari yang gratis ya mau tidak mau kita juga istilahnya harus bersabar karena yang menggunakan fasilitas tersebut itu gak cuma kita aja. Tapi kalau kita mau sedikit *effort* kayak mencari tempat yang proper, ya kita mau tidak mau pun harus menggunakan uang.

Peneliti : Iya. Ini sudah agak mulai berhubungan sama kontennya yang psikologi keuangan itu. Jadi kan pasti udah nonton ya yang part video itu. Itu di salah satu video terakhir yang tentang tips mengelola keuangan. Terus juga di videonya kan ada dijelasin kalau untuk supaya duit itu tetep terjaga lah anggap lah. Itu pun kayak relasi pun harus diperbaiki kalau emang mau duitnya gak terlalu berpengaruh banget. Relasi, *life style*, terus dari kita sendiri kalau misal membeli sesuatu itu gak harus. Apa ya. Bener-bener dipertimbangkan banget gitu. Setuju gak dengan *statement* juga rekomendasi itu?

Narasumber : Kalau menurut saya memang ketiga hal tersebut kayanya memang berkaitan dan memang relevan ya. Maksudnya itu ya kita memang sebisa mungkin itu harus mengatur benang ketiga faktor tersebut. Kayak misalnya tentang *life style*, atau mungkin tentang koneksi, atau semacamnya kayak gitu karena hal-hal tersebut itu pasti berpengaruh terhadap keuangan kita atau mungkin kayak gaya hidup kita atau mungkin cara kita mengeluarkan uang. Karena tiga faktor tersebut juga yang menentukan pribadi kita tuh jadi kayak gimana.

Peneliti : Oke-oke. Nah dari kontennya Satu Persen itu, apalagi yang psikologi keuangan itu kalau menurut pendapat pribadi itu gimana kontennya?

Narasumber : Kalau menurut saya pribadi kontennya itu memang sangat mengedukasi. Jadi orang yang mungkin awalnya tidak tau atau orang yang awalnya bisa *aware* itu bisa mempertimbangkan atau mungkin kayak sebelum melakukan itu, dia sudah memikirkan solusi kayak apa yang harus dilakukan atau mungkin kayak apa yang harus dihindari. Jadi itu setiap yang dilakukan kan ada konsekuensi, jadi dia itu gak melakukan hal tersebut tanpa persiapan. Jadi semua yang dilakukan itu harus terencana, sudah ter-*planning* biar kedepannya itu gak terhambat ataupun ada semacam kayak gangguan gitu lah ya. Istilahnya kayak gitu. Jadi kalau pun menggunakan *paylater* dan lain sebagainya itu bisa digunakan dengan bijak dan tanpa ada gangguan atau halangan halangan lain.

- Peneliti : Nah kalau ngomongin *pay later* lagi, kalau satu *statement* itu kan ada yang bilang yang di video tentang itu, nah itu tuh apa ya kayak si gen Z itu bener-bener dianggap sampai rela ngutang gitu loh buat kayak sehari-hari. Terus kayak orang-orang juga ngutangnya itu kebanyakan buat gaya hidup konsumtif aja. Tapi itu kan *relate* sama *statement* itu?
- Narasumber : Kalau menurut saya dari saya sendiri itu setuju karena masih banyak mungkin kayak generasi muda itu yang kurang *aware* atau mungkin kayak kurang apa ya istilahnya edukasi bahwa gimana cara menggunakan uang secara bijak. Mungkin dari mereka itu masih belum bisa membedakan antara kebutuhan dengan keinginan gitu. Jadi terkadang itu masih banyak anak muda yang menyamaratakan keinginan sama kebutuhan gitu. Jadinya mereka itu istilahnya menghalalkan segala cara buat gimana mewujudkan keinginannya itu biar terjadi. Nah mungkin kalau dibilang setuju tidak setujunya sih mungkin karena gen Z kurang itu ya kurang diedukasi aja. Tapi kalau menurut saya apakah semua kayak gitu, mungkin gak semua kayak gitu. Tapi setuju kalau gen Z memang sudah seharusnya mungkin kayak di lingkungan pendidikan atau dimana itu diedukasi tentang menggunakan uang secara bijak gitu.
- Peneliti : Tapi kalau dari kamu sendiri pernah gak? Kan kamu emang menghindari *paylater* kan. Nah tapi pernah ada kepikiran gak kayak, “Aku pengen barang ini jadi aku harus dapetin itu sekarang juga atau dalam jangka waktu kapan tapi dengan cara pinjem dulu.” gitu?
- Narasumber : Kalau dulu waktu saya masih sekolah masih SMA pernah seperti itu. Maksudnya punya pemikiran kayak gimana caranya biar aku itu bisa dapet sepatu yang aku inginkan. Jadinya kayak gimana caranya supaya bisa mewujudkan keinginan tersebut. Cuma seiring berjalannya waktu itu kan semakin tau kayak konsekuensi konsekuensi kedepannya itu gimana. Kayak kalau minjem uang itu gak bisa mengembalikan itu gimana. Kemudian kalau kita menggunakan pinjaman *online* itu juga gimana. Jadinya seiring berjalannya waktu itu kayak gak langsung ya, pelan-pelan itu mulai nyadar kayak oh gak semua keinginan itu harus diwujudkan sesegera mungkin gitu. Maksudnya kayak secara instan. Tapi mungkin kalau dari saya, belajarnya waktu itu kayak pelan-pelan kayak yaudah kalau dapet ya *alhamdulillah*, kalau gak dapet ya berarti memang belum rezekinya.
- Peneliti : Nah ini juga nyambung juga sih sama tadi. Itu kayak barang gitu ya, misalkan barang yang ori sama kw. Ini kan jadi sering perdebatan juga kan. Nah kalau menurutmu milih barang yang ori ini atau yang kw? Pokoknya *wes* aku dapet, gitu. Karena dari yang video Satu Persen itu orang-orang kayak harus dapet barang yang wah banget gitu loh yang mewah yang ori gitu supaya mereka bisa divalidasi sama orang-orang.
- Narasumber : Kalau saya sendiri itu juga pernah itu ya apa ini namanya, dulu galau tentang dua hal tersebut. Kayak beli barang yang ori tapi mahal atau beli barang yang kw tapi murah dan menyerupai. Nah waktu itu juga masih aku SMA ya. Jadinya hal-hal kayak gitu tuh bikin galau kayak kepikiran kayak keputusan yang mau dibuat itu gak gampang gitu. Karena kan kalau buat yang ori itu pasti kualitasnya juga bagus kan. Dan gak mungkin dan gengsinya juga tinggi. Kayak kita beli *brand* yang bagus pun ori walaupun beli harga yang paling murah pun itu juga di mata orang kalau itu ori itu juga bakal bagus. Tapi kalau kita beli barang kw walaupun terlihat mahal pun tapi kalau kw juga pasti itu istilahnya kayak bikin malu. Kayak ntah itu dibilang gak rispek ke perusahaan yang menciptakan produk tersebut atau mungkin kiya itu dianggap gengsi aja buat dapetin

barangnya yang pingin didapetin tersebut. Jadi dulu tuh kalau saya antara beli asli mahal atau beli kw tapi murah, dulu itu memang lebih condong ke beli kw tapi murah. Tapi waktu emang belum sampai, gak terealisasi ya. Jadi istilahnya kayak cuma pingin menghalalkan segala cara tersebut kan saya gak pakai *pay later*, jadinya saya mikirnya beli yang murah tapi kw itu ya gak apa-apa. Soalnya kan istilahnya yang penting bisa kepake. Contohnya ada sepatu kan. Yang penting kan bisa kepake. Tapi seiring berjalannya waktu kan beli yang ori tapi mahal itu juga kan pasti ada kualitasnya. Kayak istilahnya untuk penggunaan itu gak setahun dua tahun. Pasti bisa kepake 3-5 tahun ke depan. Sedangkan untuk yang kw itu kan tidak semua ya. Mungkin beberapa juga ada yang bagus. Tapi kan terkadang beberapa juga ada yang kualitasnya itu zonk. Istilahnya kayak jelek banget jadinya belum sampai setahun itu kayak jahitannya udah copot, atau mungkin warnanya pudar, atau mungkin kayak bagian-bagiannya itu udah ada yang lepas jadi kayak dari situ saya pertimbangannya kan melihat dari segi kualitasnya itu kayak bisa dipake jangka lama itu ya saya lebih milih yang ori tapi mahal gitu.

Peneliti : Tapi kalau sama *statement*-nya yang supaya bisa divalidasi setuju apa enggak? Berdasarkan pengalaman.

Narasumber : Kalau validasi itu kan memang terkadang masih banyak orang yang ya itu tadi, masih menjunjung tinggi gengsi ya. Istilahnya kayak barang yang kita miliki *brand*-nya semakin terkenal atau mahal itu kan juga dapat pujian atau mungkin kita dapat spot lah keren atau semacamnya. Tapi kalau bagi saya sendiri, hal tersebut itu gak mempengaruhi saya. Jadi kayak misalnya kita gak mampu atau misalnya beli barang lokal tapi murah pun itu pun bagi saya ya sudah kayak yang penting barangnya ini berfungsi sama bisa digunakan. Jadi kayak misalkan itu baju ya. Selama bajunya itu bisa digunakan sama berfungsi selayaknya dan tidak jelek ya. Tidak jelek itu dalam artian tidak bolong, atau mungkin jaitannya tidak robek tidak lepas itu tuh ya mungkin menurut saya tidak perlu dipikirkan sampai yang butuh validasi seperti itu. Tapi emang relasi itu bener-bener berpengaruh. Jadi kita juga harus pinter-pinter cari temen yang sekiranya atau mungkin bahkan kita yang mengajarkan ke teman kita agar tidak terlalu mementingkan gaya hidup standar yang tinggi gitu.

Peneliti : Nah tapi dari semuanya gitu ya, pernah gak sampe ngerubah relasi? Pernah gak?

Narasumber : Kalau dari saya selama ini belum ya. Gak pernah istilahnya. Jadi kalau misalnya ada pun teman yang seperti itu tuh itu kayak ya sebagai masukan aja. Jadi kayak negatifnya saya buang, yang positifnya saya terima. Jadi semisalnya kayak punya barang yang kw gitu ya, ya mungkin dia pasti melakukan kritik, “Ko beli barang kw. Mending beli barang ori yang ini.” pasti kan dia juga menyebutkan alasannya kenapa dia bilang kayak gitu. Nah itu kan pasti ada juga masukan buat diri kita. Kayak, “Oh, iya ya omongannya bener juga.” kayak barang-barang kw kan yang bikin gak jelas kayak siapa yang bikin, atau bahannya ini berasal dari mana, atau mungkin kayak pekerjaannya ini waktu mengerjakan juga ini gimana terjamin apa enggak. Tapi kan kedepannya pun kita pasti dapet ilmu baru ya. Bukan ilmu ya, ya semacam pengetahuan ya. Jadinya ya lebih *aware* gitu, lebih gak ngasal gitu. Tapi yang gak perlu dimasukkan hati. Terus kita kayak jadi gak suka atau gimana. Kecuali kalau memang teman tersebut sampai yang istilahnya *toxic* gitu. Kalau gak *toxic* mungkin menurut saya mungkin ya masih *fair fair* aja. Kayak semua yang kita lakukan kan pasti ada konsekuensinya. Nah kayak gitu.

Peneliti : Oke. Nah yang terakhir sih, ini dijawab singkat aja gak apa-apa. Jadi menurut riset, itu kan gen Z itu apa ya, selalu mengembangkan potensinya. Menurut orang-orang kan gen Z kayak bener-bener kayak HP-an. Padahal sebetulnya dari HP itu juga mereka manfaatin kayak kerja atau ngapain yang produktif gitu. Nah kalau kamu sendiri tuh sudah apa ya seperti yang ada di video apa belum? Maksudku udah make HP untuk dikayak bisnis atau apa yang berhubungan dengan uang?

Narasumber : Kalau saya masih belum ya sampai saat ini. Karena selama ini memang sekiranya itu kayak memiliki barang atau semacam beli kayak memang digunakan untuk karena memang butuh, bukan yang digunakan untuk yang membantu atau yang menunjang produktivitas. Begitu.

Lampiran 2 – Wawancara Informan Khorida

Nama : Khorida Kartikawati T
Jurusan : Ilmu Komunikasi – Broadcasting
Angkatan : 2020



Peneliti : Halo selamat pagi sebelumnya sebelum wawancara di mulai mungkin bisa diperkenalkan dulu identitasnya namanya terus peminatannya itu apa dan angkatan berapa silakan.

Narasumber : Nama saya sebelumnya selamat pagi nama saya Khorida Kartikawati Tursina kadang di kampus dipanggilnya Khorida tapi sebagian besar lebih ke manggilnya Rida manggilnya terus jurusan ilmu komunikasi peminatnya broadcasting lalu angkatan 2020 terima kasih.

Peneliti : Oke terima kasih Khorida aku langsung tanya jawabnya ya, nah kalau boleh tau tuh kamu bisa tau Satu Persen itu awalnya gimana? Mungkin dari teman atau media sosial, bisa diceritain.

Narasumber : Hm awal aku tahu konten ini tuh dari adik aku sendiri sih kak, jadi waktu waktu itu kan kita tuh pas awal tahun 2021 apa pertengahan tahun 2021 itu kan anak anak muda masih kayak isu isu apa kesehatan mental isu *mental health* gitu kan terus saat itu kita kayak gimana nih dipertanyakan apa enggak psikis kita, masih sehat nggak mental terus tiba-tiba adik aku itu ngasih tahu aku ada platform psikologi gitu tapi ada YouTube juga gitu terus namanya satu persen terus oh aku penasaran coba coba lihat, adik aku nyaranin gitu. Jadi dari adik aku sih kak.

Peneliti : Oh berarti pas pandemi itu ya?

Narasumber : Iya pas pandemi kan itu kan benar benar kita enggak bisa keluar, kita bosan mau ngapain ini.

Peneliti : Dan emang pas itu banyak juga yang bahas tentang kesehatan mental, apalagi di rumah aja terus itu kan bosan kan.

Narasumber : Iya.

Peneliti : Berarti gara-gara itu ya, tapi terus yang melatarbelakangi mungkin ada alasan lain nggak? Selain karena yang pandemi itu dan karena mau ngecek kondisi psikis juga, mungkin ada alasan lain gitu kenapa mau mengikuti Satu Persen .

Narasumber : Hm mungkin karena banyak beberapa kontennya menarik ya salah satunya saya tentang gimana sih kan karena pandemi kita kadang terus juga kuliahku kan online ya kak, kadang kita malas malasan gitu gimana sih ngatasin kemalasan kita kan di salah satu kontennya tuh ada yaitu tentang bagaimana kita bisa tidak menjadi orang yang tidak malas gitu walaupun setidaknya satu persen gitu kan itu salah satunya tapi banyak sih ada beberapa konten yang aku lihat salah satunya kayak kenapa kita bisa sampai overthinking biasanya kan overthinking gitu.

Peneliti : Jadi misalnya kamu lagi nggak bisa handle sesuatu atau overthinking gitu ngeliatin konten Satu Persen?

Narasumber : Kadang di Satu Persen kadang juga di platform lain sih tapi selain di YouTube di instagram juga akun ngikutin akun psikologi lainnya juga buat tambahannya.

Peneliti : Tapi kalau Satu Persen ngikutin di YouTube aja atau *socmed* lainnya gitu?

Narasumber : Enggak sih aku cuman di YouTube tapi kadang buka website yang kayak mereka tentang survei survei itu bisa melakukan ini kayak gitu di platformnya mereka yang ini website-nya gitu kalau bicara soal hoax web ya berarti kan materialnya dibenerin kalau bulenya.

Peneliti : Kalau menurut kamu pribadi gitu ya tapi selama ini kamu mengakses kontennya itu berapa lama kira kira waktu yang bisa di habis untuk lihat kontennya?

Narasumber : Kalau aku tuh tergantung aku ngelihat kontennya yang mana dulu ya Kak ya. Kadang kan ada yang kontennya durasinya dua menit enam menitan ada sepuluh menitan jadi mungkin bisa kalau tiga video, video video yang diutar bisa aja kan beda beda mungkin ada enggak sampai mungkin bisa aja setengah menitan mungkin.

Peneliti : Itu dalam seminggu berapa kali? Apa kamu aktifin juga gak kayak fitur yang *turn on notification*? Terus apa lagi?

Narasumber : Kalau dalam sehari itu ya gak semuanya tentang *education* sih emang. Tapi mungkin gak sampe ada satu jam juga sih. Mungkin ada lah setengah jam an. Tapi kalau untuk yang konten edukasinya mungkin kalau lagi kan *mood swing* gitu ya. Kalau lagi *mood* nonton *education*-nya pas lagi penasaran nih, itu bisa lama sih Kak. Mungkin ada 30 menitan juga.

Peneliti : Tapi kayak frekuensi dalam seminggu gitu berarti gak nentu gitu ya?

Narasumber : Heem gak nentu. Tapi kalau aku pribadi ngerasanya mungkin sehari itu bisa ada ya 30 menitan tapi kadang bisa satu jam. Tapi kebanyakan sih durasi 30 menitan sih. Lebih ke 30 menit.

Peneliti : Nah terus kalau yang ngikutin YouTube-nya Satu Persen itu tuh pas di 2021 itu juga berarti atau mulai dari Insatram dulu baru ke YouTube?

Narasumber : Ke YouTube-nya langsung sih Kak. Jadi ngeliat kontennya dulu. Tapi pas udah mau masuk kuliah itu udah jarang pas mau masuk kuliah. Pas mau masuk kuliah itu udah jarang mungkin karena aku itu udah semester berapa ya. Waktu itu udah *hybrid* loh

Kak, udah jarang. Terus udah banyak banyak tugas gitu. Jadi jarang. Mungkin satu atau dua kali nonton kayak gitu.

Peneliti : Nah kalau di YouTube itu kan banyak ya *play list play list*-nya. Kayak lebih tertata kan kalau di YouTube dibandingkan di Instagram. Nah kalau di YouTube ini karena konten yang dibahas itu kan konten virtual gitu *online*. Nah aku mau nanya dulu sebelum kontennya, mau nanya soal gambaran keuangan. Kalau buat kamu itu, kalau uang itu kan kata orang-orang itu bisa membeli sesuatu semuanya lah, itu pasti bisa dibeli. Kalau buat kamu pribadi itu gimana?

Narasumber : Kalau tentang uang ya? Yang jelas itu emang bener sih. Aku ngerasa pribadi uang dalam konteks kalau kita mau beli barang gitu emang segalanya gitu. Tapi kalau dari yang aku lihat dari salah satunya nih kan sebelumnya Kakak kirim aku beberapa video itu, aku melihat dari konten itu aku juga ngerasa kalau kita uang ini tuh gak segalanya gitu loh. Jadi mungkin dari misalnya kita mau pengalaman *experience* apa gitu tapi emang butuh uang juga. Misalnya kita mau *experience* ke luar negeri tuh, pasti kan kita harus ada *budget* uang tuh. Jadi bisa aja segalanya, Kak. Tapi kalau buat kayak pengalaman buat kita bener-bener puas itu kayaknya enggak deh. Tapi kayaknya kalau segalanya kita mau ngapain, mau beli baju, mau kemana, pasti kan butuh uang kan. Tapi kalau konteks kita mau memuskan diri, belum tentu sih.

Peneliti : Oke. Jadi cuma ya kalau barang oke, tapi ada hal lain yang gak prinsipal. Nah tapi kalau uang, ini cukup nyambung sih sama pertanyaan yang sebelumnya, kalau uang itu kan karena dia mungkin sebagian orang kan segalanya, tapi kan bagi kamu kan cuma beberapa aja. Nah terus untuk bisa hidup kayak tenang, nyaman, tentram, gak ada gangguan, menurut kamu gimana supaya bisa merasakan itu selain tanpa uang itu tadi?

Narasumber : Hm kalau aku pribadi ya? Kalau itu untuk perasaan tenang tentram itu ya aku kadang kayak baca-baca buku terus di tempat yang tenang ya gak ada gangguan gitu gak ada *noise* sama sekali kayak gitu. Jadi aku pernah suatu momen sehari itu jadi tuh bener-bener kayak gak mikirin uang gitu. Jadi ya itu baca baca apa gitu. Kalau enggak, kadang kalau tenang ya Kak kalau lagi tenang kayak gitu baca baca buku. Apa *scroll* ngeliat, kabar-kabaran sama temen apa keluarga. Bisa aja kadang kalau seharian kumpul bisa aja gak mikirin uang gitu kalau lagi cerita cerita kayak gitu.

Peneliti : Jadi kalau lebih berarti ke *quality time* ya?

Narasumber : Iya. Heem.

Peneliti : Tapi pernah gak sih misalkan kayak lagi bokek bokeknya nih tapi lagi *quallity time*. Itu ada gak kepikiran juga? Kayak mikir supaya gak bokek lagi.

Narasumber : Iya pernah Kak kayak gitu. Mesti kayaknya semua orang pernah ya kayak gitu. Mikir gimana sih kita bisa gak. Aku pernah Kak mikir kayak gitu pas lagi boros-borosnya. Aku kok boros ya? Padahal aku ngeluarannya dikit kok bisa kayak gini. Terus gimana caranya aku biar gak boros, udah coba *manage* keuangannya dengan baik, eh tetep aja kecolongan. Sampai aku udah mencoba ini ya, aku kayak itungin apa aja yang aku beli barangnya tapi tetep aja kecolongan. Mungkin dalam hal keuangan aku masih kurang buat *manage* buat bener-bener kayak gitu. Terus kadang ada kepikiran gini, “ Gimana kalau mau investasi?” kan ini banyak ya Kak. Konten-konten gimana cara berinvestasi,

terus gimana biar gak berat, bla bla bla. Terus tapi kayak aku ngerasa bisa gak sih investasi aku gitu. Soalnya kayak aku tuh ngerasa aku butuh sesuatu untuk karena di samping itu kan aku masih ditanggung orang tua ya. Jadi belum kerja. Jadi kayak mikir gimana sih caranya biar gak keliatan ngamburin uang orang tua padahal kita kan udah mencoba gitu ya. Tapi ya gitu kadang pernah Kak pas lagi *quality time* mikir, “Kok uangku terus habis? Gimana caranya ya nyimpennya biar gak ilang-ilangan.” kayak gitu.

Peneliti : Oke-oke. Tapi kalau boleh tau nih ya, kalau ngomongin soal boros. Kan tadi kamu bilang lagi boros borosnya kepikiran gitu gitu. Kamu seberapa boros? Maksudnya kayak untuk beli sesuatu, kamu emang tipe tipe yang langsung gas aja kan duit bisa dicari atau kayak disisain atau kayak gimana?

Narasumber : Kalau aku ya Kak tipenya sebenarnya orangnya hemat tapi kalau sekali keluar itu langsung banyak gitu loh. Gak sadar. Tipe orang kayak gitu. Jadi kayak kesel sendiri sama diri. Awalnya biasa aja pas ngeluarin. Terus pas udah selesai itu kok gini banget ya kok sekali ngeluarin uang kok bisa banyak banget. Kadang kayak sebel gitu sama diri sendiri gitu.

Peneliti : Berarti ya emang kayak yang yaudah lah langsung aja gitu jadi kayak gak di-*manage* lagi kalau emang udah di luar. Tapi kalau gak di luar rumah, baru di-*manage*?

Narasumber : Heem gitu.

Peneliti : Nah tapi kalau menurut kamu gitu ya, ini kalau pribadi kita sebagai remaja yang dianggap orang-orang gampang untuk ngehamburin duit, itu pernah gak sih kayak yang namanya edukasi keuangan? Apalagi sebelum ngambil tindakan yang entah kecil ataupun besar?

Narasumber : Menurutku perlu sih Kak tentang edukasi gimana sih kita me-*manage* uang dengan baik. Soalnya kalau aku liat udah banyak sih kayak anak-anak muda seusia kita. Malah mungkin yang masih SMA aja bisa aja udah pada pinter nyimpen uang yang baik terus sampai mereka udah investasi sampai mereka udah punya penghasilan dari investasinya sendiri sendiri. Kalau menurutku perlu soalnya gak sebagian orang itu tau gimana cara kayak kita kita ini cara buat kita nyimpen uang yang baik itu gimana, me-*manage* uang dengan baik. Soalnya ada beberapa anak dia ngerasa orang tuanya kaya nih, terus apa-apa mau apa tuh langsung beli beli. Jadi kan mereka istilahnya gak terlalu mikirin ini kan. “Apaan sih orang orang tuaku aja kalau beliin apa gampang kok dikasih dikasih.” tapi kan karena itu kurang edukasi dari gimana menyimpan uang itu, jadi menurutku masih perlu sih Kak. Soalnya gak semua anak remaja seusia kita itu tau walupun udah banyak ya kita lihat ada yang dari sampe bikin konten konten cara investasi atau apa tapi menurutku masih kurang sih Kak. Jadi perlu masih perlu buat edukasi kayak gitu.

Peneliti : Oke nah tapi kalau dari kamu sendiri, ngamatin konten konten tentang edukasi keuangan kayak gitu mulai kapan sih? Baru ini aja atau udah lama?

Narasumber : Gimana ya. Aku kadang lagi *mood mood*-an ya Kak. Pernah tuh suatu ketika pas pandemi itu juga kadang aku ngeliat gitu. Terus nanti yaudah selesai. Habis itu entah kenapa baru akhir akhir ini aku lihat lagi. Karena kadang aku lihat YouTube itu di *reels*-nya ya Kak. Terus tiba-tiba kayak nongol yang kayak gitu yang tentan keuangan kayak

gitu. Terus yaudah karena dilihat ya pasti muncul terus kan. Jadinya ya akhir-akhir ini sering ngelihat tentang konten seperti itu walaupun pendek pendek durasinya.

Peneliti : Berarti akhir-akhir ini aja ya sama tergantung *mood*. Tapi kayak misalkan dari kamu kan konsumsi yang seperti ini tadi kan dan kamu juga ngeliat konten yang tentang edukasi keuangan. Tapi itu kamu ada nyarani juga gak ke adekmu kayak, “Ini loh coba kamu liat supaya misalkan supaya gak habiskan duit orang tua atau supaya bisa dipake buat yang lebih berguna lagi.” gitu?

Narasumber : Hmm. Maaf Kak ulangi gimana? Tolong tadi yang awal tadi gimana?

Peneliti : Oh, jadi kan kamu ada adek ya?

Narasumber : Heem.

Peneliti : Nah misalkan gitu ya kan kalau kamu pribadi udah berasumsi bahwa edukasi keuangan itu penting apalagi buat kita yang remaja ini. Dan kamu juga nonton yang konten-konten edukasi keuangan kan baru-baru ini? Tapi kalau kamu sendiri menyarankan ke yang terdekat gak? Ke adik mu sendiri gitu gak? Kayak, “Eh coba lihat konten ini supaya gak hambur hambur duit atau minta-minta ke orang tua atau bisa digunakan lebih bemanfaat lagi.” gitu.

Narasumber : Pasti ya aku akan kalau pribadi nyaranin sih Kak kalau konten kayak gini. Tapi kalau secara aku lihat dari adikku sendiri aja dia sebenarnya malah lebih itu, sama aku malah lebih pinteran dia itu menyimpan uangnya. Udah pikiran buat apa, kan dia baru masuk kuliah, nah dia mikir, “Apa aku pas masuk kuliah ini nambah kerja sambilan gitu?” gitu Kak kayak nambah kerja *part time*. Dari tapi kan orang tua gak boleh. Jadi dia menyisihkan uangnya gitu. Kalau dia sama aku lebih pinteran dia. Tapi mungkin bisa aja aku sarani konten tentang edukasi keuangan itu mungkin biar dia bisa oh lebih baiknya gimana gitu kan. Walaupun ya udah nabung nabung kayak gitu.

Peneliti : Tapi kalau dari kamu, mengelola keuangan itu kayak gimana? Cara mengelola keuangannya selama ini.

Narasumber : Kalau dari aku ya Kak. Kalau bisa kita tuh ada, tapi kalau di presentase presentase kurang bisa sih aku. Soalnya kebanyakan dari aku tuh pengeluarannya itu ke ini sih lebih ke buat kayak praktek praktikum di perkuliahan kan kebanyakan. Jadi mungkin kebanyakan kalau aku ngelola keuangan lebih ke buat edukasi, eh buat pendidikan yang gak terduga gitu. Terus kan mesti dapet uang saku per bulan dari orang tua juga. Itu mungkin biasanya aku *manage* kalau di Surabaya kalau bisa Rp 100.000 itu bisa buat sebulan kalau gak Rp 200.000 atau 150.000 gitu buat jajan. Jadi kalau bisa jangan kebanyakan jajan. Tapi kan godaan banyak ya. Makannya itu kalau bisa soalnya kan kita walaupun dikasih uang saku dari orang tua kalau bisa di-*manage*. Tapi aku kalau bisa sebulan itu Rp 100.000 itu aku sisihin lah kalau bisa itu buat nabung. Soalnya kan kita mesti ada harapan kalau bisa membeli barang sendiri gitu kan buat diri kita sendiri. Gitu sih aku.

Peneliti : Tapi selama ini tuh lebih banyak berhasilnya atau banyak gagalnya?

Narasumber : Kalau aku sih lebih banyak ini sih, ke jajan sih jarang sih jarang kalau jajan. Lebih banyak iuran iuran praktikum banyak kayak gitu. Terus kadang kan di dalam satu

matkul nanti ada acara apa terus iurannya juga lagi. Lebih ke buat pendidikannya aja yang tiba-tiba iuran kayak gitu.

Peneliti : Oke-oke. Nah tapi kalau nabung, ini tuh ada dari survey gitu kalau dari hasil survey tuh ada banyak generasi muda gen Z yang nabung itu di dompet elektronik kayak di OVO, Shopee. Nah kalau kamu di ATM atau di OVO gitu?

Narasumber : Kalau aku nabungnya di rekening ATM Kak. Tapi kalau menurutku itu apa ya, kayaknya kalau menurutku kalau mau nabung bisa aja di bank kayak gitu. Tapi karena per bulannya itu ada itu kan pengurangan debit admin admin kayak gitu. Jadi kita nabung berapa kok berkurang. Mending di Shopee kan gak berkurang. Kayak di OVO juga tetep saldonya segitu. Bisa aja sih nabung disitu tapi kalau aku pribadi sih nabung pasti kayak di ATM gitu di bank bank gitu.

Peneliti : Tapi emang sama sekali gak pernah nabung di dompet elektronik atau kadang iya kadang enggak?

Narasumber : Kadang kalau enggak bisa disebut nabung sih Kak. Kadang kan pas mau lagi *checkout* mau ke Shopee ya, itu pasti ada uang sisa tuh jadi ditabung disitu aja. Udah gak usah diapa apa. Kadang di GoPay juga kadang aku ada uang kayak gitu buat simpanan juga gitu kalau tiba-tiba kayak gitu.

Peneliti : Tapi kamu kalau *spend* pengeluaran gitu, itu emang tadi kan kamu bilang kebanyakan untuk pendidikan ya. Kalau yang buat kayak aktivitas di luar sana apalagi kan anak-anak muda tuh banyak yang mereka ke konser, kafe, itu tuh juga jarang apa kaya gimana? Mungkin bisa sedikit diceritain?

Narasumber : Kalau aku sih jarang ya buat keluar kayak gitu. Kalau keluar ada yang ngajak jalan karena aku orangnya mageran ya kan jadi kadang kalau diajak temen jalan, “Ayo kita kesini.” mungkin ya ayo aja. Tapi itu jarang gitu intensitasnya jarang buat keluar keluar kayak gitu. Jadi mungkin lebih seringnya di rumah. Dari kampus balik pulang lagi kayak gitu. Kayak jarang untuk keluar. Sekali keluar pas lagi sama keluarga sih lagi kalau keluar bener-bener keluar kemana gitu. Jadi kita gak ngeluarin *budget*. Mungkin dari keluarga dari orang tua aja sih. Jadi kalau buat kayak jalan-jalan sama temen aku sih jarang sih. Soalnya apalagi kesibukan mahasiswa jadi jarang ikut. Tapi mungkin akhir-akhir ini karena aku kan rantau kan. Remaja dini kan mesti ada yang ngajak buka bersama kayak gitu. Nah itu mungkin kemaren kemaren pengeluarannya gede tuh bukan kayak buat pendidikan ini. Karena itu mungkin.

Peneliti : Tapi kalau untuk sam atemen itu kayak Rp 300.000 gitu bisa nyampe atau di bawah itu?

Narasumber : Kalau aku ya biasanya keluar sama temen itu gak sampe Rp 300.000 juga gak sampe Rp 200.000. Mungkin ada sih hampir mau Rp 100.000. Itu pun kayak jarang gitu jadi gak sampe Rp 300.000 an. Paling besar nyampe hampir Rp 150.000 an ada.

Peneliti : Oke. Nah bentar satu pertanyaan lagi sebelum ke Zoom yang baru. Nah kalau kamu pengen sesuatu gitu ya, itu harus langsung kebeli saat itu juga atau udah lah tabung dulu atau gimana? Atau mungkin sampe kayak pake yang *pay later* kayak gitu kredit card

dan lain-lain? Karena dari riset itu juga bahkan sampai rela berhutang bahkan kayak bukan cuma gen Z tapi hampir semua generasi.

Narasumber : Kalau aku ya Kak. Kalau aku pas lagi pengen sesuatu aku liat misalnya aku ini lagi pengen beli kamera sendiri. Udah lama sih. Jadi mungkin aku coba buat nabung dulu sendiri sebisa aku nabung. Tapi emang kadang pas gak nyampe nyampe ke tabungan itu, kadang kepikiran itu apa ke itu ya *pay later pay later* gitu. Kadang ini yang lagi viral ini pinjol pinjol itu Kak. Kadang itu kepikiran soalnya kayak pengen banget cepet keinginan terkabul. Tapi ngeri ya banyak kasus-kasus yang kayak gitu. Jadi coba lah nabung kalau udah terkumpul pasti bisa kok. Jadi ngumpulin aja gitu.

Peneliti : Tapi pernah gak sih geregetan udah nabung tapi rasanya kok lama banget gitu? Sampe akhirnya pengen yang udah lah akhirnya pake pinjol itu tadi atau gimana itu pernah gak?

Narasumber : Pernah sih Kak. Sampe kayak ih kok ini gak nyampe nyampe harga yang barangnya aku pengen ya. Terus tapi aku waktu itu kepikiran buat minjem minjem kayak gitu. Tapi habis itu jangan deh. Tapi kadang malah apa mending minjem orang tua. Jadi orang tua minjem tapi masih ada kebutuhan lain. Iya sih ada Kak momen di masa gregetnya itu. Tapi tetep ya buat apa nyari amannya yaudah kita tetep aja walau gregetan tetep nabung.

Peneliti : Terus sebisa mungkin menghindari buat berhutang atau pun gak pake pinjol pinjol gitu ya. Gitu?

Narasumber : Heem.

Peneliti : Ya mending hindari sih dari pada beresiko. Dan banyak kan berita di luar sana kayak seringnya si orangnya ini yang minjemnya ini yang stress sendiri.

Narasumber : Iya soalnya suku bunganya gede gede ya Kak. Kalau telat itu berkali lipat lagi dua kali lipat tiga kali lipat kayak gitu.

Peneliti : Itu juga ya berarti yang bisa jadi alasan gak mau pake pinjol itu tadi.

Narasumber : Heem.

Peneliti : Oke ini aku *off*. Pindah ke Zoom. Tapi aku *save record*-nya dulu.

Narasumber : Oke.

Peneliti : Nah kalau tentang kontennya sendiri ya. Kalau tentang konten yang ada di YouTube Satu Persen, menurut kamu secara umum Satu Persen itu kayak gimana sih?

Narasumber : Yang keuangan?

Peneliti : Iya. Bermanfaat banget atau gimana? Bisa diceritain?

Narasumber : Kalau setelah dari yang aku liat tadi beberapa kontennya aku liat yang keuangan itu. Ada manfaatnya juga sih apalagi ini bahas tentang gimana seseorang itu bisa bahagia juga. Apakah dengan uang itu orang itu bisa bahagia. Terus juga dalam kontennya juga kita dikasih tau kayak buat secara tidak langsung bikin kita pencerahan juga gitu. Kalau uang itu ya seperti awal bilangannya. Uang itu gak segalanya buat membeli sesuatu.

Misalnya kita pengen orang itu jadi temen kita gak mungkin kan membeli mereka dengan uang. Kayak gitu contohnya. Terus di kontennya itu waktu itu juga aku liat ada suatu keadaan dimana kita itu lebih baik kita itu membeli pengalaman dari pada membeli sesuatu. Apa ya. Lupa. Pokoknya membeli suatu pengalaman lah dari pada misalnya kita pengen banget nih barang ini. Kan itu kepuasannya cuma sebentar itu aja. Paling lama sehari dua hari lah paling lama. Jadi mungkin kalau menurut aku dari kontennya juga bagus. Jadi *best step* sih aku liatnya. Bukan langsung. Sebenarnya uang itu buat apa sih awalnya aku liatnya. Sampai di ujung bahwa uang itu gak bisa buat membeli segala hal gitu.

Peneliti : Tapi kalau ini juga dari isi kontennya ya. Itu kan ada yang kayak si komunikatornya si yang ada di video itu bilang kalau misalkann barang-barang mewah itu kan sering dibeli sama anak muda. Dan gak jarang itu untuk validasi. Kalau kamu sendiri beli barang mewah itu keharusan banget atau enggak? Kalau untuk dapet validasi juga atau gimana?

Narasumber : Kalau aku pribadi sih enggak sih Kak. Aku ngerasa gini buat apa ya kita beli barang mewah *branded* gitu buat validasi. Kalau kita punya yaudah. Buat apa gitu. Kan kayak pandangan orang beda-beda ya. Ada yang seperti yang dikatain di kontennya misalnya ada orang ngomong gini pikirannya ih ini orang mau sombong ya mau pamer ya bisa beli kayak gitu. Terus ada yang mikir udah biasa aja orang dia punya bisa beli. Yaudah kayak gitu. Kalau dari aku pribadi sih kayaknya enggak sih. Kurang kayak gitu. Kalau misalnya emang kecuali barang *branded* itu emang aku butuhin banget terus aku juga kayak menurutku gak perlu divalidasi buat orang sih kalau buat aku.

Peneliti : Tapi kalau bagi kamu juga barang *branded* itu sepenting itu banget atau kayak anggepannya barang ori sama KW. Kayak kan orang bilang beli barang ori terus juga *branded* dari pada harus beli KW. Kalau kamu sama pernyataan itu sendiri setuju gak?

Narasumber : Ada setuju ada enggak. Tapi lebih menjoroknya ke setujunya aja sih Kak. Kalau setujunya tuh ya emang sih bener lebih ke barang orinya. Kita original kan bisa terjamin ya. Apalagi kayak misalnya beli laptop, gak mungkin kan. Kan pastinya kita belinya yang ori kan. Sebenarnya laptop kan ada sih yang dimanipulasi mirip. Padahal itu bukan aslinya kayak gitu. Misalnya kita beli laptop terus kita mau servis tuh. Pasti kan kalau bisa komponen komponen yang mau diservis itu kalau bisa ori ya. Soalnya kalau gak ori tuh ya beda rasanya walaupun kita mau nyari misalnya *harddisk* yang di laptop nya tuh mau nyari yang murah aja soalnya neken *budget*. Itu kan mungkin bisa beda. Kalau pribadi sih lebih ke orinya original. Kalau kayak gitu kan kita lebih menjamin gitu. Kalau KW kan masih kepikir ini walaupun murah bagus gak ya. Kalau original kan udah yakin. Gitu.

Peneliti : Berarti kayak oke gak *branded* pun gak masalah tapi yang soal ori itu tadi perlu pertimbangan ya.

Narasumber : Iya heem.

Peneliti : Tapi dari 4 video Satu Persen ada gak dari kamu pribadi yang mungkin kurang sependapat sama *statement statement* yang ada disitu atau mungkin kayak rekomendasi. Kan yang video terakhir itu 5 tips kan untuk mengelola keuangan. Mungkin ada yang kurang sreg?

Narasumber : Kalau dari videonya itu ini sih. Yang ini satu hal kayak kita itu ya salah satunya tentang *achievement* kebahagiaan. Emang aku setuju awalnya kebahagiaan itu gak bisa dibeli dengan uang. Tapi *statement* ini yang membeli pengalaman ini juga butuh uang yang banyak sih kalau menurutku. Jadi aku sih rada bertentangan yang beli pengalaman itu. Kalau menurutku pribadi dalam kehidupan itu pasti kan menjurus ke uang ke uang terus ka Kak. Jadi kalau menurutku sih kurang setuju juga di videonya. Tapi kalau aku pikir lagi sih emang ada benarnya ada enggaknyanya. Kayak misalnya kebutuhan apalagi ini kayak udah inflasi inflasi kayak biaya kalau kita kan kadang ada orang pengen beli sesuatu nih Kak. Nah itu kalau dari kontennya itu misalnya oh iya dari ini apa sih aku lupa. Tentang ini *statement* orang-orang gitu Kak kan emang aku lihat waktu itu ada yang beli buat pamer. Emang sih ada yang kayak gitu orangnya. Nah itu tuh aku bertentangan. Kan kita gak bisa secara pribadi kan gak bisa langsung bilang orang ini pamer. Menurutku sih yang di bagian itu sih Kak yang kurang. Apa ya kurang setuju kalau setiap orang beli itu bisa aja pamer walaupun sebenarnya dari penjelasannya di akhir itu dia jelasin itu kan masalah diri sendiri kita yang bikin kayak gitu *statement* buat orang.

Peneliti : Intinya ada aja sih orang yang beli buat pamer. Tapi gak semua. Gitu kan ya?

Narasumber : Heem. Padahal dalam misalnya orang ini dilihat pamer pamer. Padahal emang sih kita gak bisa ngontrol pandangan orang seperti yang di videonya bilang kita gak bisa kontrol pandangan orang. Tapi kan gimana orangnya emang gayanya kayak gitu ya. Mau kita bilang gimana pun ya *statement* orang tentang itu gitu padahal dia emang misalnya rapi rapi gitu keliatan kayak modis gitu orang kaya itu. Tapi kan dia kan emang tujuannya emang rapi. tapi kalau di video itu ngiranya di video itu juga kayak lebih menjuru ke orang itu pamer kayak gitu.

Peneliti : Oke iya sih. Harusnya *don't judge a book by its cover* gitu ya.

Narasumber : Heem.

Peneliti : Emang harus ditelusuri dulu ini orangnya emang yang modelannya kayak gitu atau kita yang salah tafsir aja.

Narasumber : Iya heem soalnya di videonya di dalam salah satu videonya itu yang nunjukkin ini kan kayak riset. Ada 4 ilustrasi kayak gitu 4 orang suruh nilai kan gitu. Lah itu kan ada salah satu orang yang rapi. Itu kalau nilai orang bisa *manage* uang baik gak gitu kan. Di video itu juga bilangnyanya mesti orang itu pada nunjuk gitu orangnya bisa *save* keuangannya dengan baik. Tapi di video itu bilang padahal itu enggak bisa kata di video itu. Padahal menurutku bisa aja salah satu orangnya yang ini yang emang bisa *manage* uang itu, kan di surveynya gak bisa ya, tapi karena pakaiannya rapi dikiranya itu dia bisa *manage* uang. Padahal kan bisa aja dia emang bisa kan. Tapi di video itu buat surveynya katanya dia itu sebenarnya kurang bisa untuk *manage* uang itu. Jadi kayak kurang setuju sih aku. Bisa aja emang bener dan sesuai *offer*-nya gitu kan. Misalnya kita liat orangnya ini boros deh keliatan boros deh. Padahal dia malah pinter dalam keuangannya. Terus diliatin orang ini kayaknya pinter deh keuangannya. Padahal bisa aja boros. Menurutku ya walaupun itu survey ya bisa kurang setuju juga.

Peneliti : Oke-oke. Tapi ada gak *statement* lain di video lain yang mungkin kurang setuju gitu atau cuma itu aja?

Narasumber : Kayaknya aku di bagian itu sih Kak. Kalau secara keseluruhan sih di kontennya ya bikin pencerahan lah.

Peneliti : Oke berarti ada 3 ya yang uang gak bisa beli kebahagiaan, maksudnya gak semua. Kan tadi kamu udah bilang. Terus kayak beli barang untuk validasi itu gak mesti. Sama yang barusan yang dari hasil survey itu. Terus ini kalau menurut kamu ya, itu kan ada juga di video ini yang kedua itu itu kan di isi videonya dibilang kalau orang itu berhutang itu untuk gaya hidup konsumtif. Ya untuk foya foya untuk makan, untuk party, segala macem. Kalau kamu pribadi setuju gak sama *statement* ini?

Narasumber : Kak ini malah tambah gak setuju. Aku kayaknya lupa deh yang bagian ini. Kalau aku kurang setuju ya Kak sama *statement* itu soalnya ada beberapa orang yang emang dia berhutang itu emang kebutuhan banget gitu Kak bukan belum tentu buat foya foya. Walaupun sebagian besar orang lihat kebanyakan orang itu berhutang untuk foya foya tapi menurutku enggak juga. Sebagian ada yang emang dia butuh banget harus hutang emang untuk kebutuhan itu yang bener-bener mendesak. Biasanya kayak gitu sih. Mungkin karena dia berhutang karena kebutuhan mendesak itu karena emang salahnya salah orang itu juga sih gak nanggung juga uang buat darurat. Tapi gak semuanya sih.

Peneliti : Ya balik lagi jangan nge-*judge* luarnya gitu ya.

Narasumber : Iya bener.

Peneliti : Nah tapi kayak kalau dari *statement* ada lagi nih dari video kalau gak salah yang kedua. Sama sih yang boros itu. Itu kan oh itu yang validasi tadi tuh. Nah ini aku mau nanya ke kamu, ini agak di luar motif tentang kontennya ya. Ini tuh kalau dari hasil risetnya tuh bilang menyebutkan kalau gen Z itu hidup di era teknologi. Ya emang bener adanya ya sekarang bener-bener udah maju dibanding sama generasi yang sebelum kita. Dianggap bahwa kayak gen Z ini agak malas buat sebagian orang. Padahal hasil riset nunjukkin kalau gen Z itu produktif gitu. Tapi kalau kamu pribadi dengan adanya teknologi itu produktif juga maksudnya dipake untuk sesuatu yang berbisnis, atau mungkin apa yang bermanfaat yang mungkin yang emang bertetangan dengan *statement* orang-orang dan sesuai dengan riset itu?

Narasumber : Kalau pendapatku gen Z sih banyak sih dari kita lihat udah banyak berita anak-anak gen Z tuh bener-bener menempatkan teknologinya. Kalau menurutku sih iya sih. Gen Z kayak di generasi sekarang ini di era teknologi ini mereka memproduksi dalam teknologinya dimanfaatkan banget. Salah satunya kayak bikin konten konten *creator* gitu kan Kak. Kalau aku pribadi sih, diriku ini mungkin dari karena aku ada kayak untuk ya ngedit ngedit itu butuh teknologi juga. Jadi dengan memanfaatkan teknologi itu juga untuk produktivitas ngedit ngedit juga sih kalau aku. Emang generasi sekarang udah banyak kreatif untuk memanfaatkan produktivitas dari teknologi itu sendiri.

Peneliti : Cuma buat edit edit itu aja atau ada aktivitas lainnya?

Narasumber : Kalau aku selain ngedit? Iya sih Kak lebih menjurus ke *editing*, desain, emang lebih kayak gitu sih Kak. Tapi kadang kan buat misalnya kita kan mahasiswa nih mungkin butuh literatur. Untuk pencarian kayak gitu juga. Gitu.

Peneliti : Oke oke. Tapi kamu sebelumnya pernah kerja gitu? Mungkin *part time* atau *freelance*?

Narasumber : Belum sih Kak aku belum pernah kerja kayak *part time* gitu.

Peneliti : Atau kayak organisasi organisasi yang di luar kampus gitu?

Narasumber : Kalau organisasi luar kampus sih belum. Mungkin aku cuma ikut itu di itu aja sih kayak kalau di kampus cuma ikut UKM aja. Ya emang UKM ikut dan *job desc* bagian yang edit sih.

Peneliti : Oh oke aku tadi mau nanya itu karena aku pikir ada yang lain gitu loh.

Narasumber : Enggak sih tapi mungkin kadang kayak ada temen minta bantuan kadang-kadang kayak gitu sih.

Peneliti : Oke. Nah kalau dari yang uang untuk pengalaman sama barang itu tadi, kalau kamu sendiri sepakat gak kalau pengalaman itu uang lebih mending dipake buat pengalaman dibandingkan barang?

Narasumber : Agak dilema ya kalau ini ya. Tapi kalau barang ya emang iya kayak bener. Tapi kalau menurutku kalau kita ambil dari konteks kepuasan ya Kak buat kepuasan kita tuh buat bisa jangka lama itu emang dari kalau videonya aku setuju mending itu kalau bisa misalnya barang itu emang gak butuh banget terus belum butuh banget juga, mending buat *experience* pengalaman juga. Buat pengalaman aja. Kalau menurutku sih setuju.

Peneliti : Jadi kamu lebih gak dapat barangnya dari pada gak dapat pengalamannya?

Narasumber : Heem. Contohnya ini pengalaman diwawancara.

Peneliti : Tapi pernah gak kayak kamu kan bilang pengalaman lebih penting. Tapi pernah gak kayak yaudah barang aja dari pada pengalaman? Maksudnya uangnya dipake untuk barang aja. Itu pernah kejadian gak atau belum pernah?

Narasumber : Kalau aku ngerasanya mungkin pernah, tapi aku ngerasanya kayak belum pernah sih Kak. Bisa aja aku lupa juga. Tapi aku pernah gak sih ya. Kayaknya pernah tuh Kak jadi kan aku kadang ikut ini kayak *platform* buat beasiswa kayak kadang ada *volunteer* kemana kemana gitu kan. Itu kan juga kan kadang walaupun diseleksi kan ada biaya juga kan. Pendaftarannya kadang. Terus kadang malah ada paket paket apa. Terus kadang mikir yaudah lah. Tapi kan aku di saat itu gak ada uang. Jadi aku mikir gak usah lah. Beli aja ini soalnya aku lagi butuh itu soalnya waktu itu juga uangnya cuma bisa kepake buat barang itu yang aku ingin beli. Jadi mungkin itu bisa aja sih di bagian itu. Jadi harusnya bisa tuh dapet pengalaman buat pergi pergi walaupun diseleksi gitu kan. Kan kita jadi ada pengalaman gimana diseleksi buat ikut beasiswa walaupun buat kayak bukan pertukaran sih, tapi kita belajar kesana buat beberapa hari. Tapi kan seenggaknya oh gini loh cara seleksi biar kita bisa masuk jalan-jalan ke sana, gak jalan-jalan, buat belajar kesana. Kayak seleksi beasiswa biasanya banyak kayak gitu. Oh gini toh rasanya seleksi yang bener kayak gini. Pernah sih kayak gitu. Mungkin itu bisa disebut salah satunya ya pengalaman itu.

Peneliti : Tapi kalau yang uang untuk pengalaman, ada gak yang bener-bener barang apa pun itu?

- Narasumber : Barang ya? Apa ya. Kalau barang itu kayaknya aku pernah juga sih. Kayak misalnya tuh waktu diajak jalan sih jalan temen. Tapi kan aku pengen beli barang ini. Terus kayak yaudah maaf ya aku gak bisa dateng. Gitu. Padahal itu pengalaman buat jalan pertama kali main bareng temen lebih jauh. Tapi aku mau beli barang ini. Yaudah lah beli barang ini soalnya butuh juga. Jadi mungkin pas lagi butuh aja Kak bisa aja kayak gitu.
- Peneliti : Pas udah ada. Tapi misalkan kayak pas itu kan gak ikut kan. Itu kayak sedih juga ada gak?
- Narasumber : Ada Kak. Ada rasa kayaknya seru deh. Soalnya kan mereka pasti ngeliatin foto-fotonya ini. Sayang banget gak dateng. Iya ya kayak sedih banget pas bagian itu.
- Peneliti : Tapi kamu dari kecil itu emang udah biasa membiasakan pengalaman itu dari pada barang atau baru baru ini aja?
- Narasumber : Dari kecil sih Kak bisa dibilang kayak gitu. Soalnya aku lebih milih kalau punya banyak pengalaman mesti kan pengetahuannya lebih banyak terus *explore*-nya lebih banyak *explore* sesuatu. Emang dari kecil sih aku diajari kayak gitu. Kayak belajar dari pengalaman walaupun pengalaman gagal apa apa gitu. Jadi dari kecil.
- Peneliti : Nah kalau literasi keuangan, ini tadi aku lupa nanya ya. Kalau literasi keuangan itu menurutmu anaknya dari mana aja sih?
- Narasumber : Enaknya?
- Peneliti : Orang tua juga atau dari pengalaman pribadi atau gimana?
- Narasumber : Kalau literasi keuangan kalau menurutku pribadi kalau paling penting itu dari orang tua sih Kak kayak ngasih tau ke anaknya. Soalnya kan mereka itu dari kecil diajari kayak gitu. Jadi menurutku orang tua yang arahi lebih ke orang tuanya. Tapi kalau kita udah gede, ya secara pribadi harus kita juga butuh literasi keuangan yang baik itu gimana.
- Peneliti : Bener sih *even* buat beberapa orang butuh waktu yang agak lama. Nah balik lagi tentang konten Satu Persen apalagi yang di bagian video terakhir yang tentang tips untuk mengelola keuangan. Itu kan dikasih beberapa rekomendasi terus juga di video kalau gak salah yang Kaya vs Bahagia itu ada juga kayak supaya keuangan kita itu kayak kita tuh mengubah relasi, terus habis itu kayak mengubah apa lagi ya. *Life style*-nya kita gitu. Dan banyak lagi lah gitu. Mengurangi hedon, nyoba investasi. Itu kamu sepakat atau dari beberapa rekomendasi di video yang ada kamu kurang sepakat?
- Narasumber : Kalau yang tadi itu sebenarnya aku sepakat sih Kak buat kayak ngubah kalau yang ini ya yang relasi ya mengubah relasi kalau menurutku sih kurang setuju banget. Kalau kita gak ngikuti arus yang relasi kita itu kan bisa aja ya keuangan kita aman-aman aja. Tapi kalau kita tipikal orang yang dibawa arus, misal relasi kiat itu awalnya orangnya itu. Jadi tergantung orangnya itu kalau relasi menurutku. Misal relasi itu orangnya suka hedon, otomatis kan kita karena orangnya gampang dibawa jadi kita kayak hedon terus. Itu jadi *life style*, masuk ke *life style* kita. Jadi kalau menurutku kalau dari relasi itu dari diri sendiri itu harus udah tau batasan itu bisa gak sih kita ikuti relasi ini. Walaupun kita gak apa-apa masih berteman di relasi itu. Kalau menurutku yang kurang setuju yang bagian *statement* relasi sih. Relasinya itu mengubah relasinya. Tapi kalau dari

mengubah relasi itu, misalnya relasi lamanya kayak gitu, kalau kita mau relasi baru yang lebih sehat itu juga bisa. Tapi kalau bisa relasi yang lama itu sukanya kayak gitu menurutku sih ya gak harus ditinggalin tapi kita kayak ngasih pengertian kalau kita itu gak bisa ikuti apa apa yang di relasi itu walaupun kita mau berteman aja gak apa-apa berteman tuh. Kalau dari *statement* semuanya sih menurutku ya emang setuju sih. Kalau yang relasi aja sih yang kurang.

Peneliti : Bener bener. Tapi kalau dari kamu sendiri pernah gak ada kayak pemikiran ngerasa mungkin temen-temen gitu yang kayak aduh hedon banget jadi gak pengen terpengaruh. Pernah gak sampe kayak ngabisin duit itu karena terpengaruh sama sekitar itu pernah gak? Sampai akhirnya mutusin kayak udah lah jangan terlalu sering.

Narasumber : Pernah sih Kak. Aku ada di suatu momen waktu itu semester lalu kan. Semester lalu itu aku ikut MBKM pertukaran lah di prodi. Dan saat itu kan kita kan berkelompok gitu kan ber enam orang. Nah mungkin karena gaya hidup mereka kan gaya hidupnya ngeluarin uang itu mungkin bagi mereka Rp 100.000 itu gak mahal misalnya. Masih dikit. Lah aku tuh ada di satu momen diajakin temenku yang satu MBKM itu untuk jalan-jalan lah gitu. Pas jalan ternyata aku tuh mikir, ini mereka serius jalannya ke mall mall kayak gini? Ya walaupun mereka gak beli sih. Tapi pas itu kita beli makan kan di mall itu dan itu tuh namanya *fast food* kan ada yang murah ada yang mahal ya Kak. Mereka itu beli *fast food* dimana harganya itu menurutku itu mahal banget kayak gitu loh. Kayaknya enggak deh kalau aku masuk ke ranah berteman sampai dalem sama mereka kayak gitu. Aku pernah mikir kayak gitu sih.

Peneliti : Tapi waktu ada kejadian itu tetep berteman tapi ya gak terlalu sering keluar atau sering?

Narasumber : Heem heem. Tapi untungnya masih tetep berteman sih sampai sekarang sih. Tapi kalau untuk gaya hidup mereka aku gak bisa mengikuti deh soalnya terlalu kayak itu terlalu mahal ya bagi kita menabung menabung untuk barang yang lebih berguna.

Peneliti : Iya. Ada sih yang kayak gitu banyak.

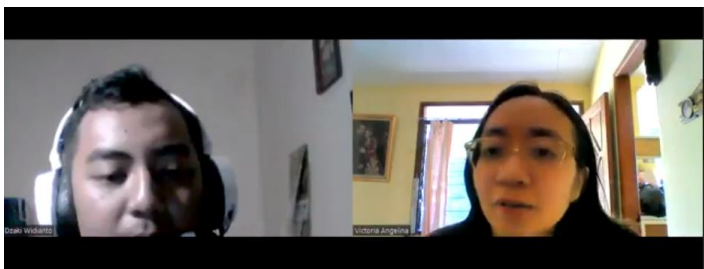
Narasumber : Heem.

Lampiran 3 – Wawancara Informan Dzaki

Nama : Dzaki Widiyanto Budianto

Jurusan : Ilmu Komunikasi – Public Relations

Angkatan : 2020



Peneliti : Oke, eh selamat siang mas, sebelum dimulai wawancaranya mungkin bisa dikenalin dulu nama lengkapnya, terus peminatannya apa, sama angkatan berapa?

Informan : Oke, terima kasih Mbak Victoria ya. Namaku Dzaki Widiyanto Budi Nugroho dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Prodi Ilmu Komunikasi, jurusannya Public Relations, angkatan 21 eh angkatan 20.

Peneliti : Nah, Mas Dzaki kalau boleh tahu, tau Satu Persen itu dari mana dan sejak kapan? Gimana kok bisa tau Satu Persen? Mungkin bisa diceritakan..

Informan : Kalau taunya, singkat aja Mbak ya, soalnya aku tahun lalu juga, ya sudah tahun lalu sih kenalnya Satu Persen ini, sampai saat ini aku lihat konten-kontennya juga tertarik, soalnya dia tentang bahas tentang inspirasi, motivasi, dan kisah sukses para tokoh-tokoh dahulu sama yang tertarik sama milenial saat ini. Jadi dia itu mengangkat konten generasi generasi Z maksudnya generasi sekarang.

Peneliti : Nah, kalau mengakses kontennya itu bisa dalam sebulan atau seminggu itu berapa kali frekuensinya?

Informan : Oh, Kalau frekuensi sendiri, kebetulan aku tertarik itu paling seminggu sekali kadang-kadang, tergantung updatenya dari Satu Persennya sendiri kan saya.

Peneliti : Halo?

Informan : Apa? Halo Mbak, suaramu eh gambarmu tiba-tiba putus.

Peneliti : Iya, suara masnya juga keputus tadi.

Informan : *Mbalen* eh ulang?

Peneliti : Iya, boleh.

Informan : Pertanyaannya boleh diulang Mbak?

Peneliti : Kalau frekuensi nonton konten-kontennya Satu Persen yang ada di Youtube itu kira-kira berapa lama sih, berapa kali?

Informan : Kalau berapa lama, berapa kalinya sih, ya sering hitungannya, soalnya tergantung updatenya dari Satu Persennya sendiri. Kan biasanya kalau update konten saya sering klik notifikasi, jadi sekali muncul notifikasi aku langsung lihat sih, soalnya konten-kontennya menarik.

Peneliti : Oh, jadi masnya nyalain fitur yang lonceng itu kah, *turn on notifications* untuk lihat updatenya?

Informan : Iya, jadi kalau sekali diklik kan langsung lihat kontennya.

Peneliti : Tadi kan masnya kalau nggak salah bilang kontennya itu kan seputar gen Z terus menarik kan kalau nggak salah ya tadi?

Informan : Iya.

Peneliti : Kalau boleh tahu menariknya itu, menurut masnya itu dari sisi apa? Mungkin pengemasan kontennya atau gimana?

Informan : Mungkin kalau dari situnya, dilihat dari generasi Z nya, pola pikir dia untuk mengolah bahasanya lebih menarik, itu aja sih. Jadi dia itu menggunakan bahasa sekarang, bahasa kekinian, jadi dia nggak ambil dari bahasa-bahasa dahulu, bahasa lama atau bahasa gimana, sekarang dia ambil bahasa kerennya gitu.

Peneliti : Santai gitu ya?

Informan : Iya, santai, enjoy, maksudnya gampang didengar.

Peneliti : Nah, sebelum tentang kontennya, aku mau tahu pandangan Masnya tentang keuangan sendiri. Kalau orang-orang itu kan banyak di luar sana, sama di video itu persen yang dari link yang aku kirim itu pun ada, di beberapa video ini ngomongin kalau uang itu anggapannya segalanya, bisa membunuh semuanya, kalau masnya sendiri itu gimana?

Informan : Ini, maksudnya gini, maksudnya kayak manage keuangan atau gimana mbak?

Peneliti : Kalau penggunaannya sih, maksudnya apakah dia bisa membeli semua yang kita mau, atau cuma satu dua barang, atau hal tertentu lah.

Informan : Gini mbak, kalau menurutku sih, keuangan itu salah satu faktor untuk menentukan keselamatan dirinya, untuk masa depan. Memang benar, keuangan itu penting. Jadi kita harus bisa benar-benar apa bukan manage ya, kayak apa ya kayak mengatur keuangan gitu loh. Soalnya dibuat apa sih ke depannya, misalnya mempengaruhi banyak aspeknya, yaitu hidup sendiri, kesehatan, pendidikan, karir, dan lain-lain. Itu aja sih.

Peneliti : Tapi bisa membeli segalanya nggak sih?

Informan : Tergantung cara dia sendiri, kayak misalnya boros nggak. Keuangan itu kalau nggak di-manage itu pasti boros. Bisa sih buat beli sendiri. Bisa beli barang sendiri atau gimana, bisa.

Peneliti : Tapi kalau ngomong soal manage, kalau dari masnya sendiri, biasanya manage keuangan itu gimana sih? Mungkin nggak perlu presentasinya, nggak apa-apa sih.

Informan : Kalau aku sendiri sih, sistemnya menabung. Sistemnya menabung itu rutin satu hari. Misal dari aku sendiri, kalau manage keuangan aku sendiri, satu hari Rp10.000. Jadi kalau bisa dikumpulkan satu bulan, lumayan tuh Rp300.000 atau lebih. Ya segitulah, Mbak.

Peneliti : Tapi kayak yang ditabung gitu, pemasukan sama pengeluaran yang dikeluarkan untuk barang-barang atau hal tertentu itu sepadan atau nggak?

Informan : Nah, nah gini ya, ada yang sedikit unik dari memmanage keuanganku. Pemasukan dan pengeluaran lebih banyak pengeluaran daripada pemasukannya. Karena aku sendiri, bukan aku sendiri ya, maksudnya aku ini tipenya orang boros, jadi kalau misalnya aku mau menabung, itu pasti pemasukannya ada, pengeluarannya lebih banyak, 2 kali lipat.

Peneliti : Ah oke, Itu gen-Z banget sih.

Informan : Nah iya gen-Z banget.

Peneliti : Nah tapi pernah nggak sih, misalkan kalau di barang atau sesuatu, yang emang pengen banget gitu misalnya sampai akhirnya tuh kayak rela ngutang, jadi entah pinjol, terus credit card, atau sampai minjem temen juga gitu?

Informan : Kalau aku sendiri sih, kalau sampai ngutang, ya nggak pernah. Kalau minjem itu pernah, tapi minjem ke orang tua. Misalnya kayak aku mau pinjem uang ma, pa boleh nggak? buat beli sesuatu. Misalnya beli laptop, beli HP, itu pernah sih. Kalau misalnya masih beli makanan atau minuman, nggak pernah. Misalnya kayak beli yang berat-berat gitu lho, ya gitu.

Peneliti : Ah iya iya

Informan : Apalagi kan, nambahin, apalagi kan kalau milenial sekarang kan, susah untuk menabung sih.

Peneliti : Iya bener banget sih. Itu

Informan : Kalau dilihat dari, heeh iya lanjut, kalau dilihat dari ini, kalau dilihat dari zaman sekarangnya, generasi sekarang ya, itu kaum milenial itu banyak pengeluarannya daripada menabung.

Peneliti : Bener sih, itu dari hasil riset itu juga ada yang kayak gitu. Kayak bahkan, gen z itu katanya tuh nabung tapi nabung sekalnya itu di e-wallet gitu. Kalau masnya sendiri itu kayak gitu juga atau?

Informan : Saya bukan yang percaya, nggak percaya sama e-wallet, atau misalnya kayak platform GoPay, ShopeePay gitu ya. Aku sendiri sih lebih ke ini sih, nabung di tempat celengan gitu sih, kalau aku di e-wallet atau semacam platform GoPay atau ShopeePay nggak pernah, jarang.

Peneliti : Oke, ini pindah pertanyaan ya.

Informan : Oke, siap.

Peneliti : Nah kalau uang tuh kan, kalau tadi kata masnya kalau nggak salah ya, itu kan emang bisa beli gitu semua ya, nah tapi kan kadang ada orang juga yang pandang kayak uang itu bukan segalanya gitu terus kalau menurut masnya juga ya supaya orang bisa hidup kayak tenang-tenang aja, aman, tenang gitu, tapi tanpa perlu mengeluarkan selembar uang itu gimana?

Informan : Kalau menurutku sih, kalau sekarang bicara uang itu, kita itu hidup tanpa uang itu nggak bisa mbak, maksudnya kayak, apa ya, apalagi generasi Z sekarang ya, kan kebanyakan,

Peneliti : Iya mustahil sih

Informan : Bukan yang mustahil banget, apalagi kan sekarang, kalau misalnya di, apa ya bukan konten-konten ya, misal contohnya di youtubanya Satu Persen ini kan dia juga membahas tentang, generasi Z milenial di umur 20 tahun saat ini dia tuh mesti membahas tentang, apa sih, gimana sih cara manage keuangan gitu, paham nggak mbak? ya gitulah pokoknya, itu dia tuh mesti di umur 20 ke atas ini agak susah, jadi kita apa ya membandingkan antara pemasukan, balik lagi tadi, pemasukan dan pengeluaran itu sangat jauh beda, jadi mau nggak mau prinsip sekarang itu kita hidup tanpa uang itu mustahil, nggak mungkin, makanya orang-orang bilang kan, ah nggak mungkin lah, apa hidup tanpa uang, nggak bisa, nggak bisa, sekarang milenial saat ini tuh harus sepadan antara hidup dan uang.

Peneliti : Nah tapi tadi lupa sih, kalau yang pinjem ke orang tua tadi mas kan bilang kan, pinjem untuk yang barang-barang, tapi untuk misalkan ngonser, ngafe gitu ya itu kan gen Z banget juga, terus itu juga sampai pinjem ke orang tua juga atau nggak?

Informan : Kalau masalah ngafe atau beli-beli cemilan makanan sehari-hari, atau konser musik, atau even thrifting baju, nggak apa-apa ya tambahkan thrifting baju gitu?

Peneliti : Boleh boleh

Informan : Nah kalau itu, jujur-jujuran saja kalau aku sendiri itu nabung, tapi kalau di luar batas bisa lebih dari sebut nominal nggak apa-apa ya?

Peneliti : Boleh boleh,

Informan : Misal harga tiket konser musik masih 200-300 no problem lah, masih pakai uang sendiri tapi kalau sudah lebih 1 juta, 2 juta, 3 juta, itu angkat tangan.

Peneliti : Jadi sesuai dengan budget yang ada?

Informan : Iya, sesuai dengan budget yang ada.

Peneliti : Tapi kalau misalkan mau spend uang gitu, kalau dari masa sendiri, itu mesti nyari yang konten-konten untuk mengedukasi dan itu perlu apa nggak sih?

Informan : Kalau bagiku, bagi aku sih sangat perlu soalnya gimana ya, sekarang itu kaum milenial sekarang itu, kalau tidak ada misal sosialisasi kayak cara manage bukan uang ya, manage pemasukan dan pengeluaran pada umur generasi millennial misalkan itu harus diadakan, penting harus diadakan, soalnya apa? Nanti takutnya ke depannya, nanti tua, bukan tua ya, maksudnya masa depannya itu takutnya hidupnya boros terus, jadi nggak bisa manage uang dengan baik.

Peneliti : Iya sih, tapi kalau masnya sendiri, sering nggak ngeliat konten-konten yang dikasih uang, mungkin selain di Satu Persen?

Informan : Kalau konten sih tahun lalu sih, gara-gara saya tertarik di Satu Persen jadi ya Satu Persen ini yang saya lihat, tapi yang saat ini belum nemu sih kontennya yang manage uang. Mungkin misal sosialisasi tentang, kok judulnya tidak hidup boros itu ada sih banyak di Youtube.

Peneliti : Oh oke, jadi random aja berarti ya?

Informan : Iya, random.

Peneliti : Tapi ya kalau menurut masnya, ini pertanyaan terakhir sih tentang keuangan, kalau menurut masnya, kalau misalkan kita ya apalagi gen Z atau mungkin dari masnya perlu nggak sih ngutang, untuk mencapai apa yang kita mau?

Informan : Ini bisa bisa bicara jujur atau nggak jujur, ada 2 nih, kalau misal utang itu nggak mungkin sih maksudnya nggak mungkin sih, omong kosong kalau omongan tidak berhutang, itu nggak mungkin. Ada yang mungkin, ada yang nggak, itu sih tergantung pribadi sendiri. Tapi menurutku kalau untuk apa dulu ya maksudnya untuk nominalnya besar berhutang itu menurutku bisa aja sih, tapi harus kembali gitu paham nggak? Misalnya kalau di Islam, saya bahas agama ya. Kalau misalnya kita berhutang itu, kita harus mengembalikan.

Peneliti : Iya

Informan : Sama aja semua agama gitu sih, nggak Islam aja.

Peneliti : Iya, berarti tergantung nominal ya?

Informan : Iya, tergantung nominal.

Peneliti : Oke, oke. Kalau tentang konten yang di Psikologi Keuangan sendiri yang di Satu Persen kan sebenarnya ya. Kan sebenarnya yang aku tanya tadi ada jugadi konten Satu Persen dibahas juga kan. Misalkan soal utang yang barusan dibahas, itu di konten Satu Persen sama di hasil riset itu kan kebanyakan orang ya apalagi gen Z itu ngutang untuk membeli barang dan mencapai validasi gitu. Kalau menurut masnya gimana?

Informan : Kalau aku bisa setuju, bisa tidak, ya itu tergantung nominal yang diinginkan. Balik lagi.

Peneliti : Tapi

Informan : Soalnya apa ya? Dalam gimana, mbak?

Peneliti : Lebih condong ke mananya. Jadi condongnya setuju atau nggak setuju?

Informan : Kalau aku jujur aja, setuju.

Peneliti : Karena tergantung nominal itu tadi kan?

Informan : Iya, tergantung nominal tadi. Benar.

Peneliti : Tapi kalau masnya sendiri pernah nggak sih kepikiran selain pinjem dari orang tua, tapi juga dari, misalkan pinjol gitu?

Informan : Kalau aku sendiri kalau pinjol bukannya nggak berani, apa itu pinjol itu nggak pernah. Maksudnya aplikasi pinjol itu nggak pernah, maksudnya survey lebih dalam, maksudnya nggak inget-inget lebih dalam gitu. Gimana ya? Pinjol itu bahaya menurutku.

Peneliti : Iya sih bener serem juga, belum kalau nggak bayar di doxing.

Informan : Iya bener

Peneliti : Tapi kalau ngomong-ngomong yang soal validasi, kayak beli barang entah dengan ngutang atau nggak supaya dapet validasi dari orang-orang setuju atau nggak? Mungkin pernah nggak ada pengalaman kayak gitu?

Informan : Kalau validasi barang, belum pernah sih. Belum pernah sama sekali.

Peneliti : Tapi setuju nggak?

Informan : Kalau menurut hasil penelitian atau lihat dari jurnal-jurnal lain itu aku setuju aja sih. Tapi kalau aku sendiri, no.

Peneliti : Kalau setujunya gitu ya, setujunya itu karena?

Informan : Setujunya karena barangnya itu sudah maksudnya kalau misal kita beli barang dengan nominal besar apalagi sudah divalidasi ya, itu aku setuju. Karena apa? Kalau misal barangnya sudah dibeli dengan nominal besar, terus dari situ nggak bisa bayar, takutnya balikkannya itu gimana? Kembalinya gimana?

Peneliti : Tapi validasi ini maksudnya supaya orang itu merasa kayak, wah, maksudnya itu kayak, misalkan aku beli gitu tapi sengaja supaya orang-orang itu notice aku gitu.

Informan : Oh, kayak misal aku udah beli barang nih, terus dari situ orang-orang tertarik gitu, atau gimana?

Peneliti : Iya, supaya orang-orang itu notice.

Informan : Ya, setuju sih mbak kalau itu

Peneliti : Setuju karena?

Informan : Setuju itu, karena gini karena mungkin bisa orang itu tertarik karena barang yang tak beli bisa dibeli sama orang itu juga gitu mbak.

Peneliti : Oh oke

Informan : Jadi, aku memamerkan barang yang tak beli, jadi orang itu juga tertarik untuk membeli.

Peneliti : Ah, oke. Tapi emang banyak juga sih yang kayak gitu, Mbak.

Informan : Ya, aku juga sendiri juga pernah sih, Mbak, kayak gitu. Aku memamerkan barang ini ya. Ini contohnya, misal airpod ini aku udah misal validasi ya. Nah, temenku tak iming-imingin. Akhirnya dia juga beli.

Peneliti : Oh, ada tujuan terselubung gitu ya.

Informan : Ya, ada tujuan terselubung. Ini loh, murah harganya, akhirnya ikut-ikutan beli.

Peneliti : Oke. Nah, tapi kalau di konten psikologi keuangan itu kan ada dia bilang kalau uang itu lebih dipakai untuk pengalaman daripada barang. Kalau mas sendiri, gimana dengan pernyataan itu setuju atau nggak?

Informan : Kalau aku setuju, Mbak. Nah, ini kebetulan kan aku habis, apa ya, kemarin itu, ya, apa ya, iseng-iseng lihat konten yang terbaru dari Satu Persen ini yang masalah psikologi keuangan. Ya, tergantung sih kalau aku, satu kalau aku sendiri buat anggaran bulanan yaitu membuat daftar

pengeluaran dari keuangan per bulan gitu. Terus yang kedua, apa ya, kita harus pasti orang kan nggak tahu ada apa-apa, di mana, dana darurat lah istilahnya. Kita harus manage antara pengeluaran sama pemasukan itu tadi. Terus habis itu, kalau misal kita punya uang terlalu bukan uang terlalu banyak ya, maksudnya kayak udah kelebihan banyak itu berani investasi aja mbak Itu aja sih.

Peneliti : Berarti kalau buat Masnya ini mending pengalaman ya daripada barangnya?

Informan : Ya, mending pengalamannya aja kan investasi ke depan kan lebih baik. Maksudnya kayak, ngeinvest barang gitu.

Peneliti : Iya, iya sih, lebih berguna juga, Tapi sejauh ini udah melakukan itu atau belum?

Informan : Kalau anggaran bulanan sudah maksudnya dari bulan kemarin, eh, 2 bulan kemarin, sebelum puasa udah bikin anggaran bulanan .Jadi, biar aku sendiri nggak hidup boros gitu, Ya, gara-gara apa sih? Aku tertarik dari konten ini Satu Persen ini.

Peneliti : Ah, oke menginspirasi ya berarti Satu Persen ini.

Informan : Iya pas banget aku lihat Satu Persen ini cocok lah.

Peneliti : Nah, aku lupa nanya yang di awal tadi. Kalau menurut masnya Satu Persen itu selain apa ya menginspirasi kita gitu. Itu juga gimana isi kontennya? Mungkin edukatif atau gimana?

Informan : Mungkin, kalau dari aku sendiri sih, kontennya kreatif. Terus yang kedua ini, mengedukasi orang itu dia gampang gitu mbak misalnya ya itu tadi bahasanya gampang dimengerti orang. Terus bahasanya milenial. Itu aja sih, mesti gampang tertarik buat orang melihat konten dia, gitu. Apalagi kan, dia sekarang ini kemarin baru upload video, ya itu tadi, yang balik tadi, yang 20an gitu. Konten-konten yang kekinian, milenial banget.

Peneliti : Kreatifnya tuh dari sisi apa? Pengemasan videonya gitu nggak sih?

Informan : Satu transisi video. Kedua, bahasanya. Ketiga, pengemasannya kayak kreatifnya dia untuk mengemas video dengan baik itu gimana? Supaya bisa dilihat sampai selesai. Biasanya kan orang nonton youtube nih awalnya doang kan biasanya. Awalnya, apalagi 1 menit, 2 menit, udah bosan. Biasanya kan, video edukasi kan lebih dari 5 menit, 10 menit gitu. Maaf loh mbak sambil batuk.

Peneliti : Oke, iya nggak apa-apa.

Informan : Oke, siap.

Peneliti : Nah, eh, kalau dari rekomendasi video Satu Persen itu kan kita disaranin harus ubah relasi terus juga kayak gaya hidup dan beli barang yang penting-penting aja gitu. Supaya, apa ya uangnya tuh pokoknya, lebih banyak buat yang positif. Setuju nggak? Atau mungkin dari situ ada yang kurang setuju?

Informan : Kalau menurut aku sih setuju banget mbak soalnya apa ya, barang bukan satu, misalnya satu tadi barangnya positif, ya barang yang bisa diinginkan kita aja. Maksudnya, barang yang nggak penting-penting nggak bisa dibeli. Soalnya apa, mbak? Boros tadi loh, kuncinya tadi. Dia juga bilang kan di satu persennya, jangan hidup boros. Ingat, apa ya bukan ingat umur ya, umur 20 tahun ini harus hidup. Hidup, apa ya, hemat lah. Kalau bisa menabung, ya kenapa nggak?

Peneliti : Tapi kalau soal merubah lifestyle sama relasi gitu gimana?

Informan : Setuju sih.

Peneliti : Setuju juga, karena?

Informan : Setuju, setuju banget karenanya ya itu tadi mbak, apa namanya? Lingkungan juga bisa menabung gitu. Ah, satu faktor lingkungan. Apalagi kan kalau lingkungan anak-anak kuliah sekarang kan beda dari yang tahun-tahun yang lalu. Maksudnya kayak tahun-tahun, apa ya, bukan tahun 2000-an ya 90-an lah. Kan sekarang udah abad 20. Udah harus berbeda.

Peneliti : Tapi pernah nggak sih sampai kayak dari pengalaman pribadi mbak sampai kayak merubah sirkel pertemanan gitu?

Informan : Oh, sering. Sering banget. Karena duit itu? Karena, ya tadi, faktor keuangan.

Peneliti : Bisa diceritain dikit gitu mungkin.

Informan : Gini, aku sedikit cerita ya. Dulu pas zaman SMK, kelas 3, itu ada salah satu temen kan. Habis itu, apa ya, ini tadi, balik lagi, temen, kenal dekat, gara-gara uang. Itu aja sih. Maksudnya kayak, nggak ada uang itu buat apa temenan? Tapi aku bilang gini, kalau nggak hidup, nggak ada uang itu aneh gitu loh. Terus habis itu aku gimana caranya aku harus bisa merubah sirkel dan lifestyle, sampai sekarang pun sampai kuliah juga. Ya, akhirnya temen-temenku relasi banyak. Jadi ganti-ganti gitu loh. Jadi nggak harus itu-itu aja. Ya ada sih yang itu-itu aja yang bertahan sampai sekarang.

Peneliti : Tapi kalau kayak udah gaya hidup juga perlu diubah karena mungkin ada alasan-alasan apa gitu?

Informan : Kalau hidup perlu diubah, satu, ada alasan sih. Maksudnya kayak, apalagi aku, aku bahas keluarga, di keluarga aku ada tiga bersaudara, aku anak pertama, adik sama adikku yang kecil. Ya, aku gimana caranya harus bisa hidup hemat satu tadi. Terus gimana caranya aku bisa apa ya, adik-adikku ini gimana caranya bisa ikut kayak masnya gitu loh.

Peneliti : Iya.

Informan : Ya, gitu pokoknya.

Peneliti : Berarti karena ingat keluarga gitu ya akhirnya kayak... Iya, ingat keluarga. Anak pertama banget sih. Ini pertanyaan terakhir.

Informan : Oke, siap.

Peneliti : Tentang teknologi sih jadi itu ada pengaruh dikit ke keuangan gitu ya. Jadi kalau dari hasil riset itu ada yang nyebutin kalau gen Z itu kan hidup di era teknologi dan faktanya gitu tapi orang sering bilang hidupnya males kayak main hp terus, Padahal gen Z ini kalau dari hasil riset main hp karena mereka bisa menghasilkan duit. Tapi kalau dari pengalaman masnya gitu mungkin ada atau udah atau lagi melakukan sesuatu pakai teknologi yang akhirnya menghasilkan duit gitu?

Informan : Oh, iya. Kalau dari aku sih, sudah ada yang bisa menghasilkan duit. Aku senang soalnya hobiku nge-game, Mbak. Jadi generasi milenial sekarang kan ada yang gadgetnya dibuat game atau main investasi. Biasanya main investasi itu kayak investasi ke... itu lah pokoknya, main investasi lah. Tapi kebanyakan milenial sekarang itu menghasilkan uangnya di game karena apa? Dia kan sesambi belajar, bukan belajar ya, dia bosan belajar, pasti dia pengen nge-game. Nah, dari hasil game itu, misalnya kayak live streaming TikTok, YouTube, apalagi YouTuber-YouTuber sekarang, TikToker

sekarang, atau Instagram, Instagramable sekarang yang bukan memandang cowok sama perempuan ya, dia tuh pasti, ini, dari hasil donatur juga, kan biasanya kan ada link donaturnya juga, nah itu kan bisa menghasilkan uang dari situ. Nah, aku setuju banget dari pertanyaan Mbak, ya sekarang...

Peneliti : Halo? Halo? Halo?

Informan : Jadi, ya itu tadi, menghasilkan uang dari, misal hasil YouTube, bisa bikin konten dari YouTube, terus hasil TikTok, hasil donatur, maksudnya hasil TikTok dari konten TikTok, live TikTok, bisa. Kan, kalau milenial sekarang kan, gimana caranya kan yang di di asahkan pemikiran otak, pola pikir. Maksudnya kayak, dosenku juga bilang sih, ya dosen bu Vika namanya, dia itu, gimana caranya pola pikir dari otak itu harus kreatif. Gimana caranya kita menghasilkan uang, dari kita sendiri, dan, apa ya, hidup kita itu dibuat enjoy aja gitu. Itu sih satu kuncinya, hidup kreatif dan menghasilkan.

Peneliti : Tapi, sejauh ini dari game aja atau ada mungkin pernah kayak bisnis gitu, atau kerja, atau apa?

Informan : Dari aku sendiri atau gimana? Aku sendiri?

Peneliti : Iya, dari Masnya.

Informan : Oh, kalau dari aku sendiri, game sama kerja. Kerja tapi ikut, maksudnya orang dalam gitu.

Peneliti : Oh, iya.

Informan : Iya. Tapi kalau kerjanya, saya belum berani cerita karena privasi. Tapi kalau game boleh. Ya, maaf ya, maksudnya, nggak berani cerita kalau kerja yang orang dalam ini.

Peneliti : Jadi ini kuliah sambil kerja gitu kah?

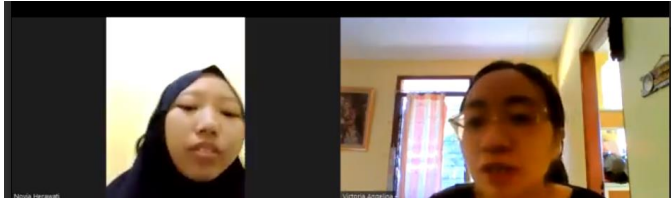
Informan : Hitungannya, saya kuliah sambil nge-game maksudnya kayak setelah kuliah main game gitu.

Lampiran 4 – Wawancara Informan Novia

Nama : Novia Herawati

Jurusan : Ilmu Komunikasi – Broadcasting

Angkatan : 2019



Peneliti : Halo selamat siang, sebelum wawancaranya dimulai bisa diperkenalkan dulu namanya, peminatannya, sama angkatan berapa.

Informan : Oke selamat siang, Victor. Nama saya Novia Herawati. Peminatan ya? Peminatan Broadcasting terus untuk angkatan angkatan 2019

Peneliti : Oke, eh nov aku langsung tanya-tanya ya. Nah, kalau boleh tau kamu tuh tau Satu Persen itu awalnya dari mana? Terus apa sih yang membuat kamu ngikutin Satu Persen?

Informan : Oke, ini pake aku kamu tah saya. Bebas kan?

Peneliti : Bebas.

Informan : Aku tau itu sih, Satu Persen itu dari kontennya sih, noticenya itu dari konten. Dulu kan kontennya kayak kartun gitu kan, dibuat kartun, terus bahas tentang permasalahan sosial yang ada di masyarakat. Itu sih, noticenya itu, terus dilihat-lihat kok pembahasannya menarik, jadi ya tak subscribe. Tapi untuk taunya itu aku lupa deh, kayaknya awal kuliah.

Peneliti : Awal 2019 berarti?

Informan : Iya.

Peneliti : Itu jadi muncul di beranda gitu kah?

Informan : Iya, tiba-tiba muncul di beranda terus notice sama apa namanya

Peneliti : Thumbnailnya?

Informan : Iya thumbnailnya itu kok judulnya keren juga, terus kartun-kartunnya juga kayaknya buat sendiri gak sih?

Peneliti : Iya.

Informan : Iya, makanya.

Peneliti : Kalau menurutmu itu?

Informan : Apa?

Peneliti : Lanjutin, lanjutin.

Informan : Iya, terus cara ngebahasnya juga santai sih, notice-nya gak kaku banget, jadi kalau di aku nangeknya sih enak sama paham juga.

Peneliti : Eh, kalau menurutmu itu menariknya, selain menarik ada lagi gak mungkin, kayak edukatifnya atau gimana sih?

Informan : Apa tadi?

Peneliti : Kalau buat kamu itu kontennya menarik aja atau kayak edukatif juga, terus inspiratif?

Informan : Edukatif iya sih, karena kontennya kan itu basenya dari data ya, mungkin bukan asal omong aja, setangkup ku sih gitu.

Peneliti : Nah, kalau frekuensi buat kamu, apa namanya akses kontennya gitu dalam satu minggu atau satu bulan itu berapa kali?

Informan : Ntar, ini tuh aku udah lama banget gak nonton konten Satu Persen sih, karena tertumpuk dengan konten-konten lain. Baru nonton itu ya, kemarin pas kamu ngeshare itu, terus baru muncul lagi di Beranda, tadinya itu udah gak muncul sama sekali kan. Kayaknya kalau sekarang kan udah lama banget, tapi dulu pas awal-awal kuliah itu sering sih, sering nonton, kalau senggang itu nonton, kalau sekarang gak tertumpuk sama konten-konten.

Peneliti : Nah, itu berarti sebulan bisa lebih dari 3 kali ya?

Informan : Bisa, bisa apalagi dulu itu sih, kan dulu kontennya menarik sih, kalau sekarang itu aku lihat kayak cuma podcast.

Peneliti : Iya sih ada sih.

Informan : Konten monolog malah jadi kurang animasinya makanya kayak yawislah terus ganti lihat konten lainnya yang lebih.

Peneliti : Lebih menarik?

Informan : Iya, jadi udah gak nonton Satu Persen lagi, tapi tau.

Peneliti : Oke, oke. Nah, sebelum tentang konten Psikologi Keuangan aku mau nanya-nanya sih tentang keuangan sendiri, menurutmu kalau di konten Satu Persen itu kan ada dari yang kukirim juga, itu kan nyebutin kalau uang itu kayak segalanya gitu, yang bisa memberi sesuatu, kalau buat kamu pribadi itu gimana? Setuju gak?

Informan : Netral, iya apa ya.

Peneliti : Dominannya kemana? Setuju?

Informan: Enggak sih.

Peneliti : Karena?

Informan : Menurutku kalau ada uang tapi kalau misalnya rasa kekeluargaan rasa sayangnya gak ada juga percuma, uangnya buat apa. Kan aku dulu juga pernah sih kerja kan, itu gaji, dapet gaji UMR dikasih 5an. Nah, pas waktu itu kan sendirian di kota orang, ngekos, dan enggak ngapa-ngapain, kesehariannya cuma kerja 8 jam, pulang, tidur, terus bangun 8 jam, kerja lagi, pulang, tidur, udah gitu.

Jadi aktivitasnya kayak robot gitu lho, terus gak ada waktu buat main, gak ada waktu buat kumpul sama keluarga, kumpul keluarganya cuma pas lebaran aja atau pas ada libur panjang gitu lho jadi uang banyak tapi rasa sepi gitu lho.

Peneliti : Iya, tau. Kayak berarti kalau buat kamu menurutmu rasa itu juga, maksudnya kayak kedekatan keharmonisan terus kayak aktivitas yang lain gitu lho, itu gabisa di beli gitu kan?

Informan : Iya, lebih penting.

Peneliti : Kalau gitu kan uangnya itu kan bukan segalanya ya, tapi..

Informan : Tapi butuh.

Peneliti : Iya, iya itu pasti. Tapi kalau buat kamu gitu, terus kayak apa ya untuk kamu ngedapetin segala sesuatu gitu lho, maksudnya kan sekarang ya, sekarang ya, semua itu kan butuh duit, tapi kalau menurutmu untuk mencapai rasa yang kamu pengen itu tadi, tapi tanpa menghasilkan uang sendiri gimana?

Informan : Tanpa apa?

Peneliti : Tanpa perlu uang gitu, gimana?

Informan : Oh, maksudnya, sek sek vic kurang paham, ulangi. Sorry, sorry.

Peneliti : Gapapa, jadi kan uang itu kan apa ya eh bukan sebenarnya bukan segalanya gitu kan, tapi terus kalau misalkan kamu pengen sesuatu gitu untuk mendapatinya gimana? Misalkan sesuatu itu entah itu butuh duit atau enggak gitu, kalau realistis sih ya sekarang itu kan sebenarnya kalau mau ngapain aja itu pasti butuh duit. Kayak mau pergi ke kantor atau gimana.

Informan : Oke eh aku nangkep, maksudnya gimana cara aku mendapatkan sesuatu yang aku inginkan dengan uang gitu kan? Tanpa uang. Tanpa uang atau dengan uang?

Peneliti : Tanpa.

Informan : Tanpa. Tanpa uang. Sesuatu yang aku inginkan. Ini sih, aku nggak tau ini jawaban benar atau enggak tapi aku tuh orangnya bukan yang suka menghambur-hamburkan uang juga. Aku tuh tipe kalau orang yang beli sesuatu itu atas dasar kebutuha, jarang banget beli atas dasar keinginan tapi kalau misal atas dasar keinginan itu kalau misal aku di posisi benar-benar sumpek banget terus eh kayak stress juga atau apa gitu lah tertekan atau apapun itu baru aku ngeluarin uang untuk membeli sesuatu yang sebenarnya nggak aku butuhkan.

Peneliti : Oh iya tau-tau.

Informan : Sebagai self-reward atau apapun itu loh, biasanya ya lihat kalau misalnya ada yang lucu-lucu atau apa gitu. Tapi selain itu, itu aku lebih dalam, apa sih eh menurutku untuk aku lebih itu sih, untuk saat ini sih yang aku butuhnya itu ngobrol, ngobrol sama.

Peneliti : Apa?

Informan : Ngobrol.

Peneliti : Oh ngobrol

Informan : Entah ngobrol sama keluarga, ngobrol sama pasangan, atau sama teman.

Peneliti : Jadi, quality time?

Informan : Iya. Oke.

Peneliti : Nah, berarti kalau misalkan kamu kan beli barang kalau butuh doang?

Informan : Iya.

Peneliti : Berarti harusnya mengelola keuangannya baik dong?

Informan : Nggak baik-baik juga sih.

Peneliti : Atau kamu ngelola keuangan gimana selama ini?

Informan : Jadi, selama ini tuh kan aku itu kan sebelumnya kan aku kerja tapi aku juga tetap dapat kiriman dari orang tua. Nah, kiriman dari orang tua itu aku gunain buat bayar kos, sedangkan hasil kerja aku itu untuk jajan sama untuk kebutuhan aku. Terus, untuk sekarang karena lagi skripsian dilarang kerja jadi full dari orang tua. Tapi, prinsipku sih kalau misal uang dari orang tua itu aku jarang banget menghambur-hamburkan sih. Jadi lebih kalau uang dari orang tua ya aku fokusin buat makan dan kebutuhan kuliah. Karena dari dulu juga aku gitu. Misal aku pengen nih beli tas atau beli sepatu atau apapun itu, itu kayak nabung dulu gitu loh, kumpulin karena prinsipku dari dulu itu dilarang apa intinya kalau misal kamu pengen sesuatu ya pakai uangmu sendiri jangan pakai uang orang tua.

Peneliti : Oh tapi, pernah sih kepikiran kayak kalau Gen Z apalagi ini dapat dari riset sih, itu kayak misalkan mau apa gitu itu tuh pasti kadang ada aja yang ngutang gitu, entah pinjem temen atau pinjem orang tua atau credit card. Kamu ada mungkin kepikiran nggak atau pernah ngelakuin gitu?

Informan : Pernah sih. Ini baru aja kemarin.

Peneliti : Gimana?

Informan : Pernah-pernah. Kemarin kan kompor listrikku rusak kan dan aku butuh kompor itu. Terus, itu... Terus eh tanya sama orang rumah itu ekonominya juga lagi nggak mendukung kan sebagai... Aku kan anak pertama dari dua bersaudara. Jadi, kamu tahu sendiri kan anak pertama kalau misalnya udah tahu ekonomi keluarga nggak mendukung, nggak mungkin maksa-maksa.

Peneliti : Tapi, ngebatasin itu juga.

Informan : Iya. Kayak... Ya, emang kita butuh uang dari orang tua, tapi nggak bener-bener kayak maksa harus gini, harus gini, nggak tega sih. Jadi, kemarin itu kompor listrik rusak, terus bingung kan ini gimana terus ini sih dapet info dari temen sih coba aja kamu shopeepaylater nanti. Apa itu? Terus, itu baru pertama kali aku bingung. Hah? Itu gimana? Terus, ya kamu nyecil terus, gilirannya liat kayak bunganya cuma... cuma... Berapa ya kemarin? 150, tapi nanti kembalinya itu nggak ada 200 lah. Intinya bunganya kecil, terus kayaknya aku juga mampu untuk menyecilnya. Jadi, yaudah coba.

Peneliti : Berarti baru?

Informan : Karena emang... Apa?

Peneliti : Berarti baru?

Informan : Iya, karena emang-emang urgent banget, jadi liat.

Peneliti : Ah, oke. Berarti, kalau nggak... Berarti, kalau misalnya ini nggak pepet ya nabung.

Informan : Nggak juga. Iya, kalau nggak aku pepet, nggak bakal ngutang. Karena ini juga baru pertama kalinya aku ngutang. Dari dulu, alhamdulillah kecukupan. Kecukupi, walaupun ngepres. Tapi kalau nabung juga nggak, vic. Karena... Karena, iya itu sendiri. Aku sekarang udah nggak kerja. Jadi, keuanganku full dari orang tuaku dan aku juga masih punya adik yang sekolah. Jadi, bener-bener dibagi. Ya, itu sih. Jadi... Bulanan, uang bulanan dari ibu saya itu bener-bener ngepres untuk... Kebutuhanku selama sebulan. Jadi, nggak ada buat nabung yang... Harus banget satu hari nabung berapa, atau sebulan nabung berapa. Itu nggak.

Peneliti : Tapi, yang pas kerja itu gitu? Atau nggak gitu?

Informan : Apa?

Peneliti : Yang pas kamu kerja itu, tapi... Kayak, misalkan sehari berapa, sehari berapa gitu juga nggak? Kalau pas kerja.

Informan : Kalau dulu, pas masih kerja di PT itu eh aku malah main saham.

Peneliti : Oalah

Informan : Iya, uangnya tak taruh di saham tapi ya udah habis pas awal kuliah itu kan udah kepace semua.

Peneliti : Tapi kalau menurutmu ya... Kalau misalkan orang lain atau kamu sendiri gitu, misalkan orang mau orang lain atau kamu sendiri gitu mau ngeluarin duit entah buat apa pun gitu. Itu perlu edukasi nggak kayak lewat konten-konten gitu kayak misalnya satu persen ini atau konten lainnya.

Informan : Perlu sih. Karena, ini... Mesti kamu tahu kan? Kayak yang di TikTok, TikTok, atau di sosmed apa pun itu yang candaan siklus gaji.

Peneliti : Iya, iya heem.

Informan : Yang awalnya itu, kamu bisa makan banyak. Terus, pertengahan itu udah makan yang emang standar banget. Terus, akhir bulan itu candaannya makan Promag, atau apa pun itu kan dibuat bercandaan sih. Tapi sebenarnya itu real terjadi vic. Menurutku. Aku melihat dari temen-temenku, atau apa pun itu... Atau, berdasarkan pengalamanku sendiri... Kalau misalnya aku nggak bener-bener ngikutin... Misalnya pengen itu, oke beli. Pengen ini, oke beli. Tapi nanti setelah itu vic misalnya kayak aku kalau jalan ke mal atau ke apa atau nonton, oke. Habis gini, gini, gini, gini. Nggak mikirin, karena emang misalnya posisi aku lagi megang uang banyak habis gajian misalnya. Terus, pas ketepatan kayak shopee shopee ini kayak satu-satu dua-dua, itu kan diskonnya banyak

Peneliti : Iya, tau tau

Informan : Yaudah checkout pas lihat rekening saldo kok segini terus ini sering banget sih. Sering banget makanya, tapi karena udah pernah pengalaman kayak gitu nanti akibatnya gini, gini, itu... Akhirnya, ya, ngerubah, dikit-dikit kebiasaan. Tapi aku pernah di posisi itu. Pernah punya kebiasaan itu juga. Eh jadi ya, menurutku itu konten edukasi tentang itu perlu, biar nggak ada lagi salah pengelolaan keuangan, jadi karena kalau misal salah pengelolaan keuangan itu seringnya kan miisal di akhir bulan, bener-bener nggak ada uang. Ya. Mereka larinya ke pinjol, nggak sih? Setaku ya. Nah,

kalau misal ke pinjol, itu... Menurutku kayak buka tutup gali lobang, nggak ada akhirnya. Kalau kalau menurut mereka itu pinjol nggak beresiko.

Peneliti : Malah jadi candu juga nggak sih?

Informan : Iya karena tahu prosesnya mudah kan

Peneliti : Iya.

Informan : Iya, itu sih. Makanya perlu edukasi dikit-dikit tentang itu. Mungkin nggak langsung berubah setelah edukasi ya. Makanya kayak yang aku lihat dari Satu Persen kan edukasi tentang keuangannya itu nggak cuma satu konten kan tapi beberapa konten.

Peneliti : Supaya ada gambaran juga, gitu kan?

Informan : Iya, biar tahu sebab akibat. Kalau kamu kayak gin nanti akibatnya gini itu perlu banget sih nerapin konsep itu.

Peneliti : Nah ini tentang kontennya sendiri ya. Kalau buat kamu itu konten yang kalau konten yang lain kan menurutku tadi kan edukatif menarik tapi kalau dari konten Psikologi Keuangannya sendiri gimana? karena kan itu kayak kamu bilang udah nggak ada yang animasi-animasi itu udah nggak kayak dulu gitu lho.

Informan : Iya yang sekarang kayak nge-vlog ya. Nggak nge-vlog sih. Apa yang monolog sendiri begitulah. Kalau dari kaya bahasanya sih sama aja ya vic nggak ada perubahan menurutku dari seingetku terakhir kali nonton Satu Persen juga. Terus abis itu entah aku ngerasa atau gimana ya, dulu itu kayaknya kontennya nggak ada itu nggak sih? Iklan promosi

Peneliti : Produk gitu kah?

Informan : Konseling.

Peneliti : Oh iya, iya, iya.

Informan : Dulu jarang promosi konseling kan?

Peneliti : Kayaknya mulai tahun 2020, 2021 nggak sih?

Informan : Mulai itu sih iya dan konselingnya itu nggak sekali dua kali. Nggak infoinnya kayak beberapa menit. Konseling lagi. Kalau kamu mengalami ini, kamu segera klik Satu Persen gini-gini. Terus nanti 5 menit kemudian gitu lagi. Kok banyak banget sih. Ganggu. Sumpah ganggu banget menurutku.

Peneliti : Tapi ada beberapa yang di akhir sih.

Informan : Iya tapi juga ada video yang lebih dari sekali promosinya. Makanya kayak menurutku itu sekali udah cukup sih di akhir atau mungkin di deskripsi karena kalau misalnya terlalu banyak, bagi aku sendiri sih, ganggu. Terus, ya itu sih kalau dari pembawaan ngomongnya, si naratornya, itu si VO-nya masih sama. Masih gayanya, masih enak didengar cuma sekarang itu banyak iklannya, sama banyak promosi konseling sama kalau misal kan itu nggak pakai animasi terus durasinya sampai lebih dari 20 menit atau 15 menit itu bosan sih. apalagi kemarin.

Peneliti : Iya sih

Informan : kemarin kan nontonnya di kereta kan. Pas perjalanan pulang ke Surabaya. Itu beberapa kali ketiduran karena emang bener-bener berat alau misalnya...

Peneliti : Berat juga pembahasannya

Informan : Iya. Udah pembahasannya berat, makanya itu perlu animasi biar lebih menarik. Dulu pas masih animasi walaupun berat itu nggak ngerasa berat kalau sekarang bener-bener cuma tampilan ada orang satu nongol, ngomong itu terus durasinya lama itu kayak capek juga sih dengarnya.

Peneliti : Iya setuju sih.

Informan : Terancam.

Peneliti : Tapi ya kalau ngomong soal yang pay later pay later tadi, ini kan kamu udah sekali gitu kan?

Informan : Iya, sekali.

Peneliti : Nah kamu ada ketakutan gitu nggak sih kalau misalkan next mungkin di fase yang sama lagi atau mungkin yang beda terus kayak pengen barang apa, pengen sesuatu apa, kepikiran buat pay later lagi. Kira-kira kamu misalkan ada fase itu, itu mengatasinya gimana?

Informan : Aku lihat sikond dulu sih vic, pertama. Pas aku pengen itu pengen kan ya bukan yang dibutuhkan ya?

Peneliti : Iya.

Informan : Oke kalau barang yang di pengen ini aku mempertanyakan faedahnya atau manfaatnya buat aku dulu sih. Kalau misal terus sama ngebandingin kondisi keuanganku, waktu itu mencukupi untuk membeli barang itu atau nggak, apalagi yang harganya lumayan mahal ya, itu kan mikir-mikir juga. Iya. Terus, kalau misalnya emang manfaat banget, maksudnya mungkin nggak dibutuhkan sekarang, tapi bermanfaat untuk nanti gitu. Iya. Kalau misal ekonominya ada, aku bakal beli. Kalau misal nggak ada itu mungkin mikir-mikir lagi sih vic. Kayak, aku nggak bakal pakai pay later kalau emang bener-bener nggak perlu

Peneliti : Oke. Jadi, kamu setuju nggak sih sama statement? Jadi, ini ada sih kalau kamu ingat videonya Satu Persen ada yang dia tuh bilang kalau kayak Gen Z, apalagi ya kita tuh banyak yang pay later atau segala macam itu cuma buat gaya hidup aja kayak foya-foya gitu, kamu setuju gak? Dan, iya, itu.

Informan : Gen Z, ya, secara mayoritas berarti. Pendapatku sendiri. Oke, sek. Nggak terlalu mengikuti sih, ya, ya bingung beropini. Gen Z berarti adik. Adik, umur di bawah kita kan ya? Sepantar apa kita? Kita.

Peneliti : Kita sama yang di bawah-bawahnya kita.

Informan : Oke. Kalau dari lingkunganku sendiri vic itu nggak sih vic. Kalau lingkunganku sendiri tuh alhamdulillah orang-orangnya nggak hedon yang mau ini, harus ini, mau itu, harus beli itu, itu nggak sih. Makanya, aku harus ngomong apa ini. Ini opiniku sendiri nggak apa-apa, kan?

Peneliti : Iya, iya opini sendiri.

Informan : Karena yang aku lihat dari apa yang ada di lapangan contoh-contohnya berdasarkan teman-temanku atau adik tingkatku yang berada di lingkunganku, itu nggak sih. Mereka, mereka itu beli

dengan uang sendiri, bukan, jadi mereka, walaupun misal mereka menghabiskan uang pun, itu dengan uang sendiri, bukan dengan uang orang tuanya.

Peneliti : Berarti kalau buat kamu, misalkan ada orang gitu atau gen Z misal nggak mungkin untuk yang buat foya-foya juga? Jadi kayak buat kepentingan lain juga bisa?

Informan : Iya, ada kemungkinan juga sih vic. Jadi nggak, mungkin iya buat foya-foya juga, tapi kan nggak semuanya buat foya-foya. Kalau dari sudut pandangku itu dilihat juga, mungkin ya, mungkin orang itu kayak aku posisinya anak pertama atau apa. Anak pertama nggak mungkin foya-foyan uangnya untuk kepentingan diri sendiri vic. Mesti mikirin hal ini itu, adiknya gimana, ibunya gimana, dan lain-lain. Bisa jadi itu mereka, apalagi kalau misal orang itu, yang hutang itu, posisinya udah jadi, tulang punggung keluarga, kayak penghasil, ya itulah yang menghasilkan uang di keluarganya kalau hutang berarti kan memang penghasilannya kurang cukup untuk menutupi semuanya. Iya, untuk pelayanannya juga. Jadi nggak bisa dilihat dari satu poin, oh untuk foya-foya juga sih. Tapi pernah juga sih aku mikir teman-temanku yang nonton konser sana-sini, beli album k-pop yang mahal-mahal, aku kadang mikir, ini orang beli itu pake uang sendiri atau pake uang orang tuanya. Tapi ya balik lagi, mungkin emang orang tuanya mencukupi atau anaknya usaha atau apa kan nggak tahu juga sih tapi pernah berpikiran seperti itu tapi tidak dilanjutkan takutnya berprasangka.

Peneliti : Ah oke, tapi kalau eh itu kan statementnya kan gitu ya, tapi kalau, ini aku penasaran sih kalau kamu pernah nggak beli barang atau sesuatu, entah dengan duit diri sendiri atau punya orang lain gitu tapi tujuannya untuk validasi pengakuan dari orang lain atau supaya orang notice.

Informan : Oh maksudnya aku beli barang mahal untuk misalnya aku beli barang mahal untuk diakui gitu kan?

Peneliti : Ya, mahal atau murah juga nggak apa-apa sih.

Informan : Nggak sih.

Peneliti : Nggak pernah?

Informan : Nggak vic, aku kalau ada tren apa, aku nggak ngikutin. Misalnya ada tren baju apa gitu ya kemarin kan yang hampir lebaran-lebaran gitu kan trennya kan baju mamba nggak sih, yang varian hitam itu

Peneliti : Iya

Informan : Nggak, aku nggak ngikutin kayak lebih gitu. Aku beli ya, karena kebutuhan, makanya, apa ya aku kudet aku nggak ngikutin trend sama sekali.

Peneliti : Nggak apa-apa tapi kamu setuju nggak misalkan ada orang yang ngomong kayak yang aku bilang tadi beli barang tapi ya cuma biar dapet pengakuan dari orang lain, soalnya diisi videonya Satu Persen ada statement itu.

Informan : Setuju. Itu kalau itu terjadi sama lingkunganku juga. Mereka ngikutin trend terus nanti kan di foto atau apa gitu kan posting di sosial medianya. Ya, itu sih mereka mereka ingin yang aku lihat itu mereka ingin memamerkan kalau apa yang orang lain punya itu ya dia juga punya melalui media sosial itu seperti perantara untuk nggak tahu ya itu ajang pamer atau nggak tapi yang pasti mereka melakukan itu karena mereka tidak ingin ketinggalan trend nggak seperti saya yang bodo amat.

Peneliti : Ya, tapi banyak yang memang ini.

Informan : Iya.

Peneliti : Nggak mau ketinggalan tren.

Informan : Iya, terus aku soalnya sama temenku, hah?

Peneliti : Nggak mau ketinggalan trend.

Informan : Iya, jadi kalau misalnya ada tren apa pakai apa, ya kayak kemarin itu loh yang trend dance TikTok eh dance-nya Ji Soo, tau nggak?

Peneliti : Dancenya apa?

Informan : Ji Soo yang Flower.

Peneliti : Oh, nggak tahu, nggak ngikutin.

Informan : Oh, kamu bukan Kpopers dah? Bukan. Itu lah pokoknya kalau misalnya ada ide apa, tren apa, itu biasanya itu barang-barang yang terkait dengan itu itu langsung ludes.

Peneliti : Iya, pasti sih FOMO.

Informan : Yang aku amatin, Hah?

Peneliti : FOMO.

Informan : Iya, FOMO. Itu kayak kemarin itu yang aku lihat yang Ji Soo Flower blackpink lah intinya anggota Blackpink itu ada lagu baru terus ngetrend terus ya itu banyak yang ikut-ikutan. Aku ngikut sih, tapi kalau untuk membeli barang itu nggak. Ya, mungkin.

Peneliti : Tapi ini btw kamu kalau soal uang itu lebih utamain buat pengalaman atau barang? Kayak yang di videonya kan ada kan kayak mending pengalaman daripada barang.

Informan : Pengalaman sih.

Peneliti : Hm karena?

Informan : Karena kalau barang misalnya aku nggak beli sekarang beli nanti itu masih bisa kalau pengalaman belum tentu vic.

Peneliti : Iya bener sih. Tapi pernah nggak, maksudnya kayak, ada satu pengalaman, maksudnya kayak ada, apa ya, misalkan, pekerjaan atau apa, pokoknya sesuatu yang pada akhirnya itu bisa jadi pengalaman tapi kamu malah lebih mirip barang. Pernah nggak?

Informan : Eh nggak sih. Karena, karena, pengalamannya kamu pengalaman yang maksudnya berbayar atau gimana?

Peneliti : Iya, yang, ya apa aja sih yang berbayar ataupun enggak

Informan : Kalau misalnya, ngebandingin pengalaman soal, pengalaman yang berbayar misalnya punya uang untuk lebih milih untuk mendaftar web, seminar berbayar, atau uangnya itu buat beli tas gitu ya?

Peneliti : Iya.

Informan : Aku milih seminar tapi yang sering terjadi itu pengalaman atau kegiatanku ini nggak yang berbayar vic yang free. Jadi aku bisa ambil dua-duanya. Jadi, aku bisa beli, aku bisa beli barang dan aku bisa ngikutin. Nah, beli barangnya itu lewat shopee enaknyanya di situ. Jadi, kalau mau ngebandingin misalnya dari segi uangnya, uangku lebih baik untuk ikut kegiatan atau uangnya untuk beli barang aku ikut kegiatan tapi kalau misalnya casenya kegiatannya free dan aku uangku bisa untuk membeli barang itu dan kebetulan itu kebutuhanku ya aku ngakalinya pakai marketplace itu.

Peneliti : Oke. Nah kamu ada statement dari 4 video itu nggak yang kamu ingat terus mungkin apa aja yang kamu inget? Tapi kamu terserah sih mau setuju atau nggak bisa disampaikan juga.

Informan : Yang aku setuju itu, yang video nomor berapa ya? Pokoknya kalau yang berduit itu kaya itu belum tentu bahagia dan orang bahagia itu belum tentu all about money gitu. Belum tentu semuanya tentang uang aku setuju banget sih. Terus kalau yang nggak setuju apa ya? Oh bukan, bukan tentang uang. Aman sih semuanya. Aku kemarin baru lihat juga kontennya yang tentang psikologi apa percintaan atau apa ya? Jadi aku lihat lagi kan.

Peneliti : Oke nah kamu setuju sama statement yang tadi itu karena apa?

Informan : Karena pengalaman pribadi

Peneliti : Gimana-gimana?

Informan : Yang tadi aku ceritain di awal itu loh vic.

Peneliti : Yang?

Informan : Yang aku kerja

Peneliti : Oh iya, terus ini kan kamu pernah kerja ya nov? Terus ini kan kalau dari riset itu kalau Gen Z itu juga apa ya dia tuh rajin gitu loh sebenarnya rajin tapi orangnya ngeliat tuh kayak males karena mereka hidup di era teknologi kan kita ini kayak sebenarnya lebih canggih lagi, gitu. Nah, karena kamu kan pernah kerja, gitu jadi menghasilkan duit lewat teknologi ya pernah gitu tapi mungkin ada yang selain karena pekerjaan gitu? Mungkin bisnis.

Informan : Gimana-gimana?

Peneliti : Kan kamu pernah dapat uang gitu kamu pernah bekerja. Ya, salah satunya kan juga dengan memanfaatkan teknologi, gitu. Tapi, pernah nggak yang memanfaatkan teknologi, terus memanfaatkan uang, tapi bukan karena pekerjaan, gitu mungkin karena lain gitu. Mungkin apa-apa, gitu scroll tiktok atau main game.

Informan : Maksudnya, memanfaatkan teknologi untuk menghasilkan uang, gitu ya?

Peneliti : Iya.

Informan : Pernah sih vic aku loh dulu dari SMA malah udah main olshop jilbab dan untuk ukuran SMA aku coba-coba kan terus pernah sampai diborong apa namanya? Orang yang pulang umroh, atau apa itu buat souvenir-nya, kan. Itu ukuran anak SMA, kelas 3, dapat uang berjuta-juta. Di bawah 5 juta, sih. Itu kayak, beneran, anak yang cuma dapat uang 1, 15 ribu, 20 ribu, terus menghasilkan uang 2 juta, 3 juta, itu kaget, sih. Tapi, pernah. Tapi, itu nggak dilanjutin, kok karena, ya nggak ada waktu juga waktu itu kan kerja jadi belum fokus untuk membangun olshop lagi sih tapi pernah memanfaatkan HP untuk itu.

Peneliti : Tapi kalau buat sekarang berarti belum? Belum ada apa gitu?

Informan : Belum, belum HPku digunain nggak faedah nonton drakor aja.

Peneliti : Kamu kerja itu mulai dari kapan? Mulai dari SMA?

Informan : Aku kan itu vic,.aku Aku... Kamu SMA lulusan berapa?

Peneliti : Lulusannya 2016. Eh, 2019. Eh, ya, 2019.

Peneliti: Aku, 2018 kakak kelasmu.

Informan : Oh, aku baru tahu. Iya, aku 2018 terus kerja setahun terus kuliah.

Peneliti : Oh, aku baru tahu. Oh, berarti kamu gap year?.

Informan : Iya tapi gap year ku cuma setengah tahun, kok karena, aku akhir... Aku Desember 2018 itu udah diterima di UNTAG pake OSC.

Peneliti : Oalah

Informan : Tapi kan modelan beasiswa OSC itu kan maksudnya ikut karena udah di tengah-tengah. Jadi, ikutnya itu Angkatan 2019 masuk kuliahnya. Jadi, setengah tahunnya ya udah aku kerja aja daripada...

Peneliti : Wah, aku baru tahu astaga

Informan : Tapi, aman-aman. Masih oke kok buat angkatan 2019 aku 2000 akhir kok, kamu 2001 kah?

Peneliti : Iya, harusnya aku masih semester 6, sih. Harusnya, tapi kecepetan dulu sekolahnya.

Informan : Iya, masih seumuran, lah.

Peneliti : Nah, ini balik lagi ya tentang konten keuangannya. Itu, kalau dari video-videonya dari 3 video sama

Informan : 4

Peneliti : Iya 4 video kan ada 3 yang gak ngebahas soal tips kan? Ada pun itu di akhir-akhir. Nah, terus ada yang secara khusus tentang tips-tipsnya. Mereka kan nyuruh kayak ngubah relasi, ngubah lifestyle, terus juga... Terus, apa namanya? Memanfaatkan uang itu untuk sesuatu yang lebih baik aja. Mungkin ada dari rekomendasi mereka lainnya yang kamu lihat, dan kamu mungkin gak setuju atau gimana gitu?

Informan : Sejauh ini sih setuju sih vic, maksudnya, tips-tips mereka itu kalau di logika, ya benar. Maksudnya, sesuai sama logika aku juga. Setuju, sih, sama tips-tipsnya.

Peneliti : Kalau ngubah relasi, gitu ya. Tadi kan kamu juga sempat di tengah-tengah itu ada ngomong eh kalau gak salah itu lingkunganmu gitu, gak? Gak, itu. Tapi pernah gak misalkan lingkunganmu itu kamu merasa kayak hedon gitu terus kamu takut terpengaruh, atau gimana gitu?

Informan : Ada. Ada, sih. Jadi, SMA sekolahku, sekolah menengahku itu pas SMA ya ada juga yang hedon ada juga yang gak. Tapi, gak tahu secara alamiah aku lebih mengisir ke yang gak hedon, lebih ngikut yang gak hedon, Yang hedon aku kayak... Kayaknya aku gak sanggup untuk mengikutinya, jadi, ya, gak ku ikutin.

Peneliti : Tapi, maksudnya, untuk pertemanan, maksudnya kayak kamu ngejauh atau tetap temenan tapi ya kamu gak terpengaruh?

Informan : Tetap temenan, tapi gak jaga jarak sih. Gak terlalu dekat dengan temen, tapi ya... Ya, gak berpengaruh juga, karena gak masuk circle-nya, kan terus gitu, sih. Gak jaga jarak. Aman.

Peneliti : Jadi, kalau dari rekomendasinya itu, kamu fugit, dan itu kayak kembali lagi ke orang yang masih masih gitu?

Informan : Ya.

Peneliti : Oke, udah sih bentar-bentar, itu aja yang mau aku tanyain, bentar aku matiin.

Lampiran 5 – Wawancara Informan Fariz

Nama : Fariz Abdullah

Jurusan : Ilmu Komunikasi – Public Relation

Angkatan : 2020



Peneliti : Sebelum wawancaranya dimulai, bisa tolong untuk diperkenalkan dulu identitasnya? Nama lengkapnya, nama panggilannya, peminatannya, terus juga angkatan berapa.

Narasumber : Oke. Namaku Fariz Abdullah biasa dipanggil Fariz. Sekarang aku semester 6 kuliah jurusan Ilmu Komunikasi di Untag Surabaya peminatannya Public Relation. Terus aku asalnya dari Jombang cuma sekarang *stay* di Surabaya. Ada lagi yang mau ditanyain?

Peneliti : Udah gitu aja makasih. Sebelumnya aku mau tau hal yang umum dulu sih tentang Satu Persen sendiri. Kamu tau Satu Persen itu kapan dan dari mana? Mungkin bisa diceritain sedikit?

Narasumber : Oke kalau tau Satu Persen dari kapan dan dimana, dari mana itu karena kan di YouTube itu ada algoritma. Jadi sebetulnya tau *channel* Satu Persen ini bukan karena rekomendasi atau pun memang cari tau. Tapi muncul aja di beranda. Karena mungkin beberapa konten yang aku sering tonton itu kayak tanya sering dengan konten konten yang edukatif kayak Satu Persen. Jadi akhirnya mungkin kira-kira tahun lalu ya 2022 itu kayaknya aku muncul video Satu Persen di beranda. Jadi setelah itu kayak oh ternyata ada konten Satu Persen. Akhirnya kayak beberapa kali nonton Satu Persen cuma gak intens sih. Cuma beberapa kali aja nonton.

Peneliti : Nah terus yang pada akhirnya tuh mutusin kamu untuk ikutin kontennya Satu Persen itu apa?

Narasumber : Konten Satu Persen ini kan edukatif. Salah satu konten yang segmen konten yang ada di Satu Persen ini kan ada *physiological finance*. Nah itu kan juga *relate* banget dengan kita generasi yang usianya 20 tahunan yang sekarang perlu untuk mengetahui tentang bagaimana untuk mengelola keuangan kemudian juga hal-hal di balik sebuah uang gitu. Ada *physiological*-nya. Jadi itu mungkin salah satu yang bikin aku tertarik untuk nonton Satu Persen. Poin utamanya di edukatif sih. Edukatif kontennya.

Peneliti : Mungkin ada alasan lain gak? Karena kan kamu bilang point yang edukatif.

Narasumber : Gimana?

Peneliti : Ada hal lain gak yang jadi pertimbangan? Karena kan kamu bilang edukatif yang jadi point utamanya. Berarti ada point point yang lainnya? Mungkin menarik atau gimana?

Narasumber : Iya selain edukatif, cara penyajiannya mungkin ini ya menarik. Kemudian mudah dipahami. Mungkin boleh sebut *channel* yang serupa dengan Satu Persen gak?

Peneliti : Boleh boleh.

Narasumber : Boleh? Kayak kompetitornya kayak ada *channel* Kok Bisa? Itu ya. Jadi menyajikan hal-hal yang kita banyak belum tau terus dijelaskan dengan cara penyajian yang menarik. Gitu sih. Ya mirip mirip kayak Kok Bisa? Gitu lah. Penyajiannya menarik.

Peneliti : Oke. Nah kalau akses kontennya, frekuensinya kira-kira dalam sebulan atau seminggu itu bisa berapa kali?

Narasumber : Kebetulan karena Satu Persen ini konten edukatif ya. Maksudnya kontennya cukup berat untuk ditonton untuk disimak. Jadi untuk frekuensi aku nonton Satu Persen ini kayaknya cukup jarang sih karena ya kan kita kan kayaknya buka *platform* media sosial itu untuk hiburan *entertainment*. Nah tapi karena kontennya Satu Persen ini cenderung ke edukatif yang memerlukan kita untuk berpikir, jadinya mungkin bisa dibilang sebulan sekali mungkin. Ya memang kurang cukup intens sih sebetulnya nonton konten Satu Persen ini. Mungkin boleh nyebut kelemahannya gak kenapa?

Peneliti : Boleh boleh.

Narasumber : Nah mungkin karena durasi yang di ini ya, dibuat di masing-masing videonya ini cukup lama. Rata-rata kan di atas 10 menit atau bahkan ada yang 20 menit ke atas. Mungkin itu salah satu pertimbangan yang buat aku kurang intens untuk nonton Satu Persen ini. Karena kan butuh meluangkan waktu yang cukup lama untuk nonton Satu Persen ini. Jadi ngeliat durasi videonya udah 15 menit, jadi kayak yaudah deh nanti aja. Gak nonton. Akhirnya didiemin. Milih yang durasinya singkat misalnya 5 menit atau di bawah 5 menit. Gitu sih. Oke mungkin itu salah satu kekurangan konten Satu Persen ya karena yang dibuat dikemas di satu video yang diunggah itu di atas 10 menit bahkan ada yang 20 menit ke atas. Nah itu salah satu yang buat aku sebagai pengguna YouTube mungkin melakukan pertimbangan kalau mau nonton video Satu Persen. Soalnya harus meluangkan waktu lebih untuk nonton itu.

Peneliti : Oke berarti durasi sama kontennya itu cukup berat yang akhirnya jadi pertimbanganmu selama ini buat nonton ya?

Narasumber : Iya. Frekuensinya jadi kurang intens karena itu pertimbangannya tadi ada dua itu.

Peneliti : Kayaknya aku sebelum tentang isi kontennya, aku mau tau tentang pandangan terkait keuangannya sendiri. Kalau dari isi video sama yang di menurut orang-orang kan ada yang bilang kalau uang itu bisa beli apa aja.

Narasumber : Hallo? Putus putus.

Peneliti : Uang itu kan menurut isi video, uang itu bisa ngebeli sesuatu yang kita pingin gitu. Tapi kalau buat kamu pribadi gitu ya, itu gimana? Setuju gak sih dengan *statement* itu?

Narasumber : Mungkin boleh diulang pertanyaannya? Soalnya tadi kurang jelas.

Peneliti : Oke. Kalau buat Fariz ya, kalau menurut orang dan isi video, salah satu videonya yang Kaya vs Bahagia kalau gak salah itu kan ada *statement*-nya katanya uang itu segalanya, uang itu bisa ngebeli segala sesuatu. Tapi kalau dari kamu sendiri gimana menanggapi itu?

Narasumber : Oke berdasarkan konten tentang *physiological finance* tentang keuangan Kaya atau Bahagia atau boros berkedok *self reward* dan sebagainya itu yang udah pernah tayang di Satu Persen, menurutku untuk *statement* uang bisa membeli segalanya itu tepat. Cuma aku sepakat sih dengan *statement* di video itu juga kalau kita bebas memilih untuk membeli apa dengan uang yang kita punya tapi usahakan kita menggunakan uang itu untuk membeli pengalaman dibandingkan sebuah barang. Karena tadi ada teori juga namanya hedonism efek atau apa yang jelas itu kalau kita mau beli suatu barang yang kita inginkan, itu kebahagiaan kita cenderung di awal aja. Jadi di tiga hari pertama atau seminggu pertama mungkin merasakan kebahagiaan dengan membeli barang yang memang kita inginkan untuk kita miliki. Tapi selebihnya misalkan minggu kedua atau seterusnya, itu rasa bahagia itu udah mulia hilang karena tren itu kan selalu berganti ya. Jadi ada hal baru yang akhirnya ingin dibeli lagi. Karena barang itu kan terus ada hal baru yang tren. Jadi itu sih. Aku setuju kalau uang bisa membeli segalanya. Cuma untuk mengeluarkan uang itu menggunakan uang itu lebih tepatnya untuk dibelikan sebuah pengalaman dibandingkan barang. Dan satu lagi untuk membeli barang itu jangan satu hal saja dengan *budget* yang sama. Misalkan kalau dicontohkan kita punya *budget* uang Rp 100.000.000 itu jangan dipake untuk ke satu barang aja untuk dihabiskan atau

dikeluarkan untuk satu barang saja. Misalkan kan Rp 100.000.000 kan bisa beli mobil misalkan. Terus sedangkan dengan Rp 100.000.000 itu bisa membeli barang-barang kecil dengan frekuensi yang banyak. Jadi Rp 100.000.000 misalkan buat beli pakaian yang gak harus mahal yang jumlahnya bisa banyak. Terus sebagian lagi buat liburan karena kan itu menambah pengalaman juga. Terus sebagian lagi buat beli alat-alat elektronik untuk kerja untuk menunjang pekerjaan. Terus dan sebagainya. Kan semuanya itu kan bisa dijangkau dengan uang Rp 100.000.00. Beli pakaian, liburan, beli alat elektronik, dan sebagainya. Itu kan semuanya bisa dengan menggunakan *budget* Rp 100.000.000. Jadi tentang pengelolaan keuangan sih lebih tepatnya dibandingkan diinvestasikan untuk satu barang saja, lebih baik uang yang sama itu diinvestasikan untuk hal-hal yang kecil yang jumlahnya banyak gitu karena akan memberikan lebih banyak pengalaman.

Peneliti : Tapi kalau dari pengalaman pribadi kamu sendiri, kamu apa yang kamu sampaikan barusan misalkan sejumlah berapa pun dananya, itu kamu sendiri udah mempraktekan itu belum? Atau?

Narasumber : Oke. Kalau dari aku aku ngerasa mungkin udah ya udah menerapkan itu. Karena misalkan kita kasih permissalan aja. Misalkan dikasih uang Rp 100.000 untuk uang jajan. Nah ini uang standar uang bulanan masing-masing mahasiswa di lingkunganku dan juga aku. Nah terus temen-temenku nih aku ngeliat temen-temenku biasanya ngabisin uang buat beli makanan. Mereka *spending money* untuk makanan yang enak-enak. Nah sedangkan kalau aku, kalau punya uang, itu aku lebih investasikan untuk pakaian ya ataupun jalan-jalan itu. Tapi utamanya ke pakaian ya yang murah yang bisa dapet baju banyak.

Peneliti : Tapi kalau tadi kan bilang setuju.

Narasumber : Tapi yang kualitasnya baik. Nah itu kan menurutku uang yang sama antara aku sama temen-temenku, yang sama-sama Rp. 1.000.000 dia menggunakan itu untuk beli makan dan makanan yang mereka beli itu rata-rata yang punya *physiological brand*. *Brand brand* yang menawarkan sensasi psikologi. Kayak misalkan yang kita kenal, Starbuck gitu. Atau pun makanan atau minuman lainnya yang sebetulnya ya produknya sama. Tapi mereka mencari untuk membeli merknya dan sebagainya. Nah dengan itu kan apa namanya, *budget* Rp 1.000.000 itu mereka habiskan untuk yang gak *long term*, gak jangka panjang kebahagiaannya karena kan hanya sekedar waktu itu aja makannya. Selesai makan ya udah selesai kebahagiaannya. Besok perlu makan lagi. Jadi kebahagiaannya gak jangka panjang. Gak balik lagi. Kan itu berarti jatuhnya uang yang *budget* yang sama itu diinvestasikan untuk satu hal yang nilainya besar. Tapi dapetnya cuma satu. Mungkin gak satu, tapi cenderung dikit lah. Karena kan buat jajan jajan kayak gitu Rp 1.000.000 paling dapetnya berapa kali sih dengan uang Rp. 1.000.000 dapetnya berapa kali aja untuk beli makanan dan minuman yang mahal itu. Nah sedangkan kalau aku biasanya aku gunakan untuk beli pakaian. Pakaian yang itu bisa dipake seterusnya sampai nanti pakaiannya udah gak layak pakai. Udah gak layak pakai.

Peneliti : Oke.

Narasumber : Gitu sih. Ada yang kurang jelas? Kayaknya agak ribet ya?

Peneliti : Enggak, jelas kok. Tapi tadi kan kamu kalau menurut *statement* yang ada di video kan gitu. Tapi mungkin ada gak sih di luar video opini lain yang mungkin di luar video tentang pertanyaan uang segalanya atau enggak, beli sesuatu atau enggak?

Narasumber : Kalau di luar video ya?

Peneliti : Iya. Mungkin kalau ada bisa disebutin.

Narasumber : Oke.

Peneliti : Hallo?

Narasumber : Gak tau ini udah disebutin atau belum, tapi barang yang-

Peneliti : Agak ngelag.

Narasumber : Yang kita dapatkan dengan uang yang kita keluarkan kalau ada lah dalamnya. Jadi apa namanya, mendapatkan itu prosesnya gimana prosesnya kita mendapatkan uang itu, kita mengumpulkan uang itu berhasil untuk membeli suatu barang yang ingin kita beli.

Peneliti : *Sorry* agak putus putus dari yang awal tadi keputus-putus.

Narasumber : Oh iya hallo.

Peneliti : Nah baru jelas.

Narasumber : Baru jelas? Oke. Kira-kira aku perlu mengulangi dari bagian mana ya?

Peneliti : Yang jawaban pertama itu sih yang gak kedengaran sama sekali. Putus-putus banget yang di luar video itu.

Narasumber : Oh, oke. Oke jadi mungkin *statement* yang aku punya terkait dengan uang di luar dari video yang pernah dibuat sama Satu Persen tapi entah ini mungkin ternyata pernah diunggah cuma aku gak nonton, kalau menurutku uang itu suatu barang yang kita beli, dari uang yang kita keluarkan itu nilainya itu rasanya itu ya pada nilainya pada *value*-nya. *Value* dari kita mengumpulkan uang yang cukup untuk membeli suatu barang yang kita ingin beli. Gitu. Prosesnya. Gimana prosesnya kita mendapatkan uang sampe uang itu cukup untuk membeli suatu barang yang ingin kita beli. Misalkan nih apa ya, sepatu gitu misalkan sepatu. Sepatu Nike harga Rp 2.000.000. Nah kita kan udah biasa liat artis artis atau pun orang yang secara finansial cukup mampu untuk beli sepatu Nike. Mereka kan biasanya menggunakannya dengan rasa kebanggaan yang mungkin gak begitu banyak. *Pride*-nya mereka gak banyak karena mereka bisa beli sepatu Nike harga Rp. 2.000.000 itu prosesnya cukup mudah. Proses dimana dia mengumpulkan uang untuk cukup membeli sepatu Nike seharga Rp 2.000.000 itu cukup mudah. Menurun untuk dia *value*-nya dia menganggap itu sepatu yang biasa. Maksudnya gak ada yang mewah atau gimana. Berbeda dengan orang yang mendapatkan sepatu Nike itu dengan prosesnya mengumpulkan dengan bekerja atau dengan hal-hal lainnya jadinya sepatu yang sama yang dimiliki, sepatu Nike tadi ini sama barangnya sama, cuma yang satu dimiliki sama orang yang kaya yang mampu secara finansial, yang satunya dimiliki sama orang yang cukup *effort* untuk mendapatkan itu mengumpulkan uang agar cukup untuk mengumpulkan itu. Nah yang satu *value*-nya dianggap biasa sepatu Nike ini oleh orang yang mudah mendapatkan itu. Sedangkan orang yang satu lagi menganggap

sepatunya dia yang paling berharga dijaga dirawat dan sebagainya karena menurut dia ini *value* dari sepatu ini sangat tinggi karena tadi upayanya dia untuk mendapatkan itu. Gitu sih jadi sebetulnya suatu barang ya dia tetep barang itu. Maksudnya sepatu Nike ya sepatu Nike. Cuma *value*-nya itu tergantung gimana dia mendapatkan itu. Mungkin gitu sih.

Peneliti : Oke. Nah tapi kan apa ya, kalau dari *statement* mu tadi berarti uang itu bukan segala sesuatunya. Gak bisa membeli semuanya juga gitu loh. Nah supaya hidup itu ngerasa tenang, aman, gak ada gangguan tanpa perlu ngeluarin uang itu menurutmu gimana caranya kalau buat kamu pribadi?

Narasumber : Oke kalau pertanyaannya gimana bisa hidup aman tanpa mengeluarkan uang, gitu ya?

Peneliti : Iya.

Narasumber : Kalau dari aku karena kita bukan hidup di zaman yang bertani. Maksudnya dulu kan ya pokoknya kita bukan hidup di zaman dulu yang kebutuhan pokoknya itu bisa tercukupi dengan melakukan aktivitas yang bisa dikerjakan sendiri. Maksudnya ya kayak orang dulu kan, kalau mau masak mau makan untuk memenuhi kebutuhan keseharian ya dia cukup menanam sayur-sayuran di depan rumahnya kemudian ya dimasak itu hasil dari buah-buahannya, sayur-sayurannya dimasak. Terus nanti barter misalkan gitu dari hasil ladang di rumahnya nanti barter sama hasil ikan misalnya dengan yang di laut. Nah itu kan tidak membutuhkan uang karena kan kebutuhan pokok harian bisa didapatkan dengan dia bekerja sendiri dengan dia menanam, barter, dan sebagainya. Nah tapi karena sekarang mungkin aktivitas itu sudah sangat sulit untuk dilakukan, populasi manusia udah banyak, lahan-lahan sempit, jadi ya mau gak mau untuk memenuhi kebutuhan keseharian itu ya pasti perlu uang. Karena kan udah gak bisa nanem punya ladang untuk memenuhi makanan keseharian dan lain sebagainya. Nah jadi kan butuh uang jadi kalau gimana cara hidup aman tanpa uang sebetulnya mungkin gak bisa ya kalau di zaman sekarang. Cuma bagaimana kita bisa merasa aman dengan uang yang kita punya mungkin kita bisa. Dengan *budget* uang yang kita punya itu mungkin bisa untuk merasa aman. Karena terkadang standar hidup yang dibuat orang itu, kenapa orang merasa gak tidak aman dengan uang yang dia miliki? Maksudnya kenapa orang merasa tidak aman dengan uang yang dia miliki? Karena mungkin standar hidup yang dia bikin itu gak sesuai dengan *budget* uang yang dia miliki. Paham gak? Jadi kenapa hidupnya gak aman, karena misalkan *budget* uang bulanannya misalkan kalau sebagai kita sebagai mahasiswa yang masih sekolah masih kuliah, kebutuhannya mungkin cuma jajan jajan makan kayak gitu, mungkin uang Rp 1.000.000 - 2.000.000 sebulan itu kalau standar hidupnya itu dibuat misalkan dari segi makan yaudah yang penting karbohidrat proteinnya cukup tanpa harus ada merknya. Terus habis itu pakaiannya juga asalkan bagus, terus kemudian nyaman dipake, dan gak ada merknya itu juga udah cukup untuk standar hidupnya dan juga untuk kebutuhan kebutuhan lainnya. Sandang pangan papannya itu. Sandang pakaiannya, pangan makanannya, papan tempat tinggalnya. Ketiga itu standarnya misalnya dibikin ya yang penting cukup aja. Makan yang penting karbohidrat protein cukup. Pakaian yang penting bagus dan juga nyaman, terus tempat tinggal juga yang penting bisa aman untuk beristirahat tidur dan lain sebagainya. Nah itu kan akhirnya dengan uang Rp. 1.000.000 - 2.000.000 itu ya cukup. Dan dia akhirnya hidupnya merasa aman, gak cemas, gak gelisah dengan uang yang dia miliki selama satu bulan. Beda dengan orang yang sama

budget-nya cuma standar hidup yang dia bikin itu makannya harus gak cuma yang sekedar karbohidrat protein, tapi harus bermerk. Atau gak bermerk tapi rasanya enak. Kan kalau rasanya enak biasanya juga mahal banget. Nah jadi kan itu yang buat hidup merasa tidak aman. Kalau dari aku itu sih. Jadi kalau untuk jawaban gimana hidup aman tanpa uang kayaknya kemungkinan gak bisa. Tapi kalau gimana hidup aman dengan *budget* yang kita punya, jawabannya bisa yaitu dengan menyesuaikan standar hidup yang dibikin. Gitu sih.

Peneliti : Hidup sederhana lah ya.

Narasumber : Iya ya pokoknya menyesuaikan.

Peneliti : Oke ini satu pertanyaan terakhir sebelum aku *end*. Ini dijawab singkat aja gak apa-apa. Kalau buat kamu pribadi, kalau sebelum kita membeli sesuatu gitu ya, itu perlu gak sih kayak sebelumnya itu literasi keuangan dulu atau mungkin investasi atau entah mengeluarkan sesuatu yang uang.

Narasumber : Agak boleh didetailkan gak aku agak belum jelas?

Peneliti : Jadi misalkan mau investasi, itu perlu gak sih kayak edukasinya dulu? Dan kalau iya, menurut kamu kira-kira perlu dari *influencer* atau dari orang tua atau siapa yang perlu memberikan edukasi?

Narasumber : Ini pertanyaannya investasi ya?

Peneliti : Apa pun sih.

Narasumber : Oke. Kalau pokoknya dengan hal-hal yang berkaitan dengan mengeluarkan uang. Kalau dari aku perlu sih melakukan riset dulu. Kalau dari pengalaman pribadiku, kalau beli barang ya, kalau mau mengeluarkan uang untuk membeli suatu barang pastinya perlu riset dulu. Karena kan biar uang yang kita keluarkan ini sebanding dengan apa yang kita dapatkan. Dari mana risetnya, kalau sekarang kan udah sering disebut ya data itu bersebaran dimana-mana. Di era sekarang ini data dimana-mana. Jadi untuk data itu dari mana atau dari hasil riset kita terhadap barang yang mau kita beli, ya cari aja di Google pastinya. Kita cari dulu kemudian di *official* Instagram-nya, *official account*-nya barang yang mau kita beli atau semacamnya. Jadi perlu banget riset. Terus untuk investasi, terus investasi karena aku sekarang ini mungkin belum kayak investasi saham yang Reksadana dan sebagainya itu belum.

Peneliti : Jadi kalau menurutmu buat edukasi keuangan itu cuma perlu lewat penelitian penelitian gitu studi studi gitu aja atau kayak dari orang tua atau siapa pun lah orang terdekat mungkin bisa ngasih edukasi atau gimana?

Narasumber : Oke. Sebelumnya ini tadi kan udah ditanyain cuma tadi berhenti. Itu aku udah sempet jawabin belum?

Peneliti : Udah.

Narasumber : Udah? Dan panjang gak tadi?

Peneliti : Kamu bilang terakhir dari ini aja sih. Ya pada penelitian penelitian.

Narasumber : Ya intinya pasti penting sih sebelum kita memutuskan untuk mengeluarkan uang kita untuk sesuatu hal entah itu untuk barang, investasi, sebagainya. Kita pasti perlu melakukan *research* dulu. Diusahakan melakukan *research* dulu. Kalau beli barang ya bisa kan kita cari data-datanya di Google atau di *official* Instagram-nya atau *review review* orang yang pernah beli dan sebagainya. Terus kalau investasi, kalau sekarang kan ada profesi namanya KOL (*Key Opinion Leader*). Itu kan biasanya mereka *influencer* yang memang memiliki kemampuan di bidang yang mereka tekuni itu. Misalnya kalau memang dia KOL di bidang investasi biasanya dia memang mendalami investasi itu. Jadi ya orang-orang seperti itu yang kalau kita mau memulai investasi, yang kita apa ya dengarkan, kita pelajari, gitu. Kalau orang tua mungkin ya itu dipastikan orang tuanya memang memiliki kemampuan di bidang investasi. Kalau emang punya kemampuan di bidang investasi ya perlu didengar, perlu diikuti. Yang jelas kita mengikuti yang mereka memiliki kemampuan di bidangnya.

Peneliti : Berarti kamu misalkan kalau emang mau *spend* barang atau *spend* uang buat apa aja gitu tuh selalu ngeliat riset riset gitu? Misalkan kayak investasi tadi.

Narasumber : Heem. Oke. Kalau dari aku, kalau *money* gitu untuk suatu barang, mungkin sejauh ini ya beberapa kali ya inshaAllah cukup sering juga sih kalau mau beli barang riset dulu. Tapi ya risetnya kadang kalau lagi tertarik untuk risetnya secara mendalam karena memang ini yang mau dibeli kayak sesuatu hal yang emang ini udah ngumpulin uangnya dari lama misalkan itu risetnya agak lama. Tapi buat beli beli yang biasa sering untuk dibeli gitu, misal pakaian atau apa, ya risetnya cuma riset ringan aja. Mungkin liat *review* pembeli dan sebagainya. Jadi ya diupayakan memang melakukan riset. Tapi kalau untuk *spend money* untuk investasi, sejauh ini aku belum investasi sih. Belum investasi yang kayak Reksadana, saham, yang sekarang lagi tren. Itu aku belum sih. Jadi memang belum kesitu.

Peneliti : Tapi ada kepikiran gitu gak untuk investasi disitu atau dimana pun?

Narasumber : Oke. Kalau buat investasi yang lagi tren tren sekarang ini mungkin aku bilang ada atau gak ada, belum kepikiran untuk nentuin ada atau gak ada sih. Soalnya harus ini dulu, balik lagi harus riset dulu ngeliat gimana *review* dari orang-orang yang punya ahli di bidang investasi itu. Kalau memang mereka memang meyakinkan *statement*-nya ya aku bisa ada keinginan untuk kesitu. Tapi karena sejauh ini aku belum pernah cari tau ya, belum pernah denger-denger juga dan kayaknya belum fokus kesitu jadinya belum ada ketertarikan untuk tau tentang investasi sih. Masih belum.

Peneliti : Nah tapi kamu tuh kalau boleh tau ya, tipe-tipe orang yang kalau misalkan pingin sesuatu, pingin beli barang gitu, misalkan sepatu. Itu harus kebeli pada saat itu juga atau enggak?

Narasumber : Nah sebelumnya mungkin punya prinsip kayak gitu. Tapi setelah dipikir-pikir ternyata kalau kita beli barang dengan menahan untuk membelinya dalam jangka waktu tertentu, itu nanti ketika kita berhasil mendapatkannya itu *value*-nya lebih tinggi lagi. Nilai dari barang yang kita dapatkan itu lebih tinggi. Jadi lebih baik jangan langsung saat saat itu juga sih. Lebih baik ditunda dulu terus nanti dalam jangka waktu beberapa waktu itu baru beli. Itu nilainya bakal lebih tinggi lebih bahagia buat kita. Jadi gak langsung. Gitu sih.

Peneliti : Tapi ada perubahan pemikiran kayak gitu tuh mulai kapan?

Narasumber : Ada pemikiran untuk itu kapan, kayaknya kapan ya.

Peneliti : Baru baru ini atau udah agak lama?

Narasumber : Sebenarnya udah agak lama sih kayaknya. Karena pas biasanya pas lagi baru banyak uang baru dapat uang terus langsung beli barang-barang. Akhirnya ngerasa kayak yaudah kalau udah berhasil beli ya udah begitu gitu aja. Tapi akhirnya pernah ngerasain misalnya ditunda tunda dulu belinya karena emang lagi gak butuh butuh banget sekarang. Akhirnya pas beli ya seneng belinya. Dan ini juga ada di konten yang Satu Persen kok. Di Satu Persen juga ada kontennya kok kalau kita itu seneng itu kayak puasa. Kayak sekarang ini kalau puasa, kan kita puasa menahan lapar. Nah kalau kita menahan lapar makan minum itu setelah waktunya berbuka, itu kita makannya lebih nikmat kan. Karena kiat menahan untuk makan. Jadi ketika kita makan lebih nikmat. Ya ini kalau analoginya gini, misalnya ini sayur asem, tapi kalau misal sayur asemnya dimakan pas puasa itu lebih nikmat pas buka puasa itu kaya lebih nikmat. Tapi kalau makan biasa pas hari biasa, ya itu gak senikmat kayak pas puasa. Karena gak begitu laper laper banget pas makan itu. Jadi gitu sih.

Peneliti : Oke. Tapi dulu waktu apa ya kayak yang harus dibeli waktu itu juga, pernah gak ada yang sampai kayak misalkan pinjem uangnya temen atau gimana? Karena dari riset pun ada yang bilang kalau dari gen Z itu ada yang ngabisin duit tapi mereka itu makenya untuk foya foya dan mereka sampe rela hutang. Itu gimana?

Narasumber : Oke. Ya emang ini kontennya juga ada di Satu Persen. Karena emang gen Z untuk memenuhi kebutuhan di lingkungannya sampai akhirnya utang utang. Nah kalau dari aku kayaknya sejauh ini ya *alhamdulillah*-nya gak pernah sih sampai kayak gitu. Karena memang standar hidup yang tadi balik lagi yang perlu dibikin itu menyesuaikan dengan *budget* yang kita punya. Jadi ya yaudah akhirnya hidupnya merasa aman, gak gelisah. Karena kalau misal aku udah berhasil beli pakaian, misalnya harganya Rp.100.000 atau bahkan di bawah Rp. 100.000 yang menurut aku itu udah nyaman dan bagus akhirnya aku merasa aman. Karena udah tercukupi. Karena standar aku cukup dengan beli pakaian yang harga seraturan ribu aja. Yang penting dia bagus dan juga nyaman untuk dipakai. Akhirnya ketika aku udah berhasil mendapatkan itu dengan mudah, gak dengan mudah bisa mendapatkan itu akhirnya hidupku merasa lebih aman jadi gak perlu minjem minjem uang lagi. Kalau dari aku personal *inshaAllah* belum pernah sih pinjem pinjem uang untuk mencukupi gaya hidup.

Peneliti : Jangan sampai juga sih.

Narasumber : Iya.

Peneliti : Oke. Nah terus kamu ngelola keuangan selama ini gimana sih? Gak perlu presentasi gak apa-apa sih.

Narasumber : Ya kalau aku juga setuju sama itu sih. Kayaknya untuk kelola keuangan gak perlu presentasi kayak 10% buat ini, 10% buat itu, 50% buat apa. Kayaknya sejauh ini ya pokoknya karena aku udah tau standar kebutuhan hidupku cukup sampai segini aja. Buat makan cukup buat karbohidrat sama protein. Jadi ya yaudah akhirnya cukup aja

selama satu bulan itu. Jadi yang penting emang udah dibuat prinsip standar hidupnya kayak gimana. Jadinya gak perlu presentase presentase berapa persen untuk ini, berapa persen untuk itu. Itu aja sih.

Peneliti : Oke. Nah kalau nabung gitu tuh biasanya di ATM atau di dompet kayak OVO, GoPay, karena dari riset yang tadi juga bilang kalau gen Z itu juga kayak misalkan buat nabung itu di dompet elektronik.

Narasumber : Iya oke. Kalau dari aku bener sih. Aku mungkin termasuk dari bagian itu benar dengan riset itu. Karena aku uang jarang banget masukin ke dompet jadi kalau ada uang ya meskipun seandainya pun dapet uang dari orang tua cash, ya langsung transfer tak masukin ke dompet dompet digital. Biasanya aku pakai DANA, GoPay, ShopeePay, gitu. Jadi enggak. Jarang banget masukin ke dompet. Soalnya kenapa? Ini juga salah satu bentuk *budgeting* keuangan. Kan kita kan di dompet digital itu biasanya ada promo untuk pembayarannya. Itu juga salah satu yang memudahkan kita untuk *budgeting* keuangan. Jadi kalau mau beli nih, nih biasanya kalau mau beli misalkan makan lah. Kan sekarang kalau di Surabaya kayaknya udah banyak pake QR padahal makanan rumahan gitu. Udah pake QR lah. Kita cek di GoPay ada gak promo pake QR, di DANA ada gak, atau gak di OVO biasanya. Jadi kalau saya sekarang akhir-akhir ini ada GoPay itu promo pembayaran pake QR. Nah itu kalau ada promo, yaudah berarti nanti pas beli makan itu bayarnya pake GoPay aja soalnya biar nanti ada *cashback*-nya atau ada potongan promo promo gitu. Itu sih jadi aku pengguna dompet digital.

Peneliti : Tapi ada alasan lain gak? Kayak kalau dari penelitian itu karena kalau di dompet elektronik itu gak kepotong biaya admin gitu. Beda sama ATM.

Narasumber : Ya itu bisa masuk juga itu alasannya karena di dompet digital kayak dana itu kan ada 10 kali transfer gratis nah yang kayak gitu gitu kan ya menghemat juga. Gitu sih.

Peneliti : Oke. Apalagi kita belum kerja kan. Jadi ya cari yang praktis, murah, dan hemat. Nah sekarang tentang itu ya, tentang isi konten kalau di keuangannya sendiri. Ini bukan cuma dari yang 4 itu aja tapi keseluruhannya. Nah kalau buat kamu tuh konten psikologi keuangan itu gimana sih? Mungkin selain dari sisi edukatif, menariknya, atau apanya gitu?

Narasumber : Heem. Konten psikologi kalau *finance*-nya Satu Persen ya ini? Ini kayaknya kalau dicari selain dari sisi edukatif sama menariknya, agak sulit dicari sih. Soalnya emang garis besar dari segmen konten *finance*-nya suatu perusahaan itu kan untuk mengedukasi dengan pengemasan konten yang menarik itu. Jadi apa ya, yang didapat emang edukasi dari kontennya itu yang menarik. Tapi selain itu apa ya kira-kira. Mungkin dari Mbak Victoria ada pengalaman gitu? Bantu jawab aku?

Peneliti : Kalau dari aku ya itu juga sih sebenarnya edukatif. Cuma mungkin karena ini kan pemaknaan hal ya siapa tau mungkin dari opininya narasumber itu ada yang lain. Tapi kalau gak ada gak apa-apa sih.

Narasumber : Heem kalau dari aku gak ada sih. Maksudnya barang kali kan kayak tadi Mbak Victoria ngasih contoh, dompet digital gratis biaya transfer. Terus akhirnya aku keinget juga aku ngerasain itu, akhirnya itu jadi opiniku juga. Mungkin ada bantuan opini. Kalau gak ada ya gak apa-apa. Soalnya gak ada. Kalau aku gak ada.

- Peneliti : Iya iya. Sama sih aku ngiranya itu. Cuma ya. Nah tapi kalau secara keseluruhan dari empat video yang aku kirim itu, kalau dari kamu kamu masih inget gak *statement statement*-nya yang ya gak semua sih, tapi mungkin ada beberapa yang kamu inget gitu? Dan apa yang mungkin kamu gak setuju sama *statement*-nya?
- Narasumber : Kalau *statement* yang aku inget dari konten *physiological finance* itu yang pertama kalau punya uang lebih baik digunakan untuk membeli pengalaman dibanding membeli barang. Karena kan jangka kebahagiaannya katanya lebih lama. Terus habis itu yang tadi juga kalau kita beli barang itu bikin kita bahagia kayak puasa, ya jadinya kayak ada dulu beli barang kayak kita puasa makan, jadi kan kalau kita udah waktunya berbuka itu kita lebih bahagia. Sama juga kayak kita beli barang kita tunda tunda nanti aja dulu, prioritaskan yang lain. Terus kalau kita udah waktunya untuk beli, nanti bakal kemungkinan lebih bahagia. Sama udah sih kayaknya dua itu *statement* yang kayaknya bener-bener.
- Peneliti : Tapi mungkin gak ada *statement* yang kamu inget tapi gak kamu setuju? Mungkin ini nih, jadi itu kan ada ya kalau yang dari *statement*-nya Satu Persen itu ada bilang kalau orang itu beli barang mewah, barang apa pun apalagi barang yang mewah itu cuma untuk validasi aja itu kamu setuju gak?
- Narasumber : Oh, aku inget sama isi konten itu. Jadi mungkin kalau cuma mendapatkan validasi ya kayaknya kurang setuju. Tapi kalau inget isi konten yang tentang beli barang *branded* untuk kalangan menengah ke bawah itu kan biasanya untuk mencari validasi. Menengah ke bawah itu biasanya kalau beli barang-barang *branded* itu untuk mencari validasi. Karena kan katanya kalau orang-orang menengah ke bawah itu mereka juga pengen diakui. Pengen diakui keberadaannya di lingkungan mereka kalau aku ini juga mampu loh. Aku ini juga ya mampu dan sebagainya. Akhirnya dia beli barang *branded* dengan memaksakan supaya dapet validasi. Kan tujuan akhirnya supaya dapet validasi. Tapi ternyata di balik prosesnya dia membeli itu kayak minjem minjem hutang dan sebagainya. Dan mungkin buat beli barang mewah bisa untuk mencari validasi terutama untuk kalangan menengah ke bawah. Tapi kalau beli barang *branded*, barang mewah cuma untuk cari validasi, aku kayaknya gak setuju sih. Kalau di konten itu nyebut "Cuma" ya. Soalnya kalau cuman ya enggak. Tapi kalau bisa beli barang mewah untuk bisa mencari validasi ya emang bisa. Tapi kalau beli barang mewah cuma untuk membeli mencari validasi, enggak sih.
- Peneliti : Nah itu enggak setujunya karena apa?
- Narasumber : Karena apa? Ya, masih mikir. Kenapa?
- Peneliti : Mungkin karena gak semua orang tuh konsolidasi, kayak ya emang orangnya karakternya gitu atau gimana gitu?
- Narasumber : Oh, iya bener. Jadi kalau tadi kan kecenderungan beli barang merah untuk cari validasi kan biasanya menengah ke bawah. Nah yaudah kebalikannya aja. Buat yang menengah ke atas atau bahkan yang ke atas kelas atas, itu kan beli barang mewah karena ya dia *budget* keuangannya memang mampu untuk membeli itu. Jadi kan dia bukan untuk mencari validasi kalau dia itu kaya. Karena memang dia mempunyai memang mampu untuk beli itu. Jadi kan bukan berarti dia beli itu karena pengen divalidasi orang-orang kalau emang dia kaya. Ya enggak. Dia udah dinilai orang kaya meski tanpa beli barang

mewah itu. Itu pun juga dia udah dinilai kaya. Jadi kan ya kebalikannya buat orang kelas atas, kalau dibilang beli barang mewah buat cari validasi ya enggak. Mereka memang sudah divalidasi kaya. Tanpa mereka beli barang mewah pun memang udah divalidasi kalau kaya. Gitu.

Peneliti : Nah tapi kalau tadi kan kamu bilang kalau yang bisa validasi, eh? Yang kalau beli barang mewah bisa apa gitu. Itu karena apa?

Narasumber : Ya itu tadi karena kalangan menengah ke bawah kalau berdasarkan kontennya itu mereka itu pengen diakui keberadaannya. Misalkan dari yang paling sederhana, misalnya iPhone kalau di kalangan kita. Misalnya kan kalau yang punya iPhone dianggap mereka kalangan mampu stigmanya gitu kebanyakan orang. Yang punya iPhone itu mampu. Nah orang-orang yang ada di kelas menengah ke bawah itu mereka berusaha banget meskipun dengan cara ngutang ngutang dan lain sebagainya supaya dia dapet validasi, supaya mereka diakui keberadaannya. Gitu. Jadi tujuan beli barang mewah, barang yang dianggap banyak orang mewah itu karena oleh kalangan menengah ke bawah itu untuk membuat mereka dianggap mampu, dianggap keberadaan mereka itu ada, gak diremehkan. Gitu sih alasannya.

Peneliti : Kalau dengan *statement* yang apa ya, ini kan ini nyambung sama pertanyaan yang tadi. Jadi banyak orang juga kan ya untuk memperoleh sesuatu kadang ngutang. Jadi bener-bener semua ngutang kalau Sari Satu Persen itu untuk gaya hidup konsumtif. Kalau dari kamu sendiri ada pernyataan gak tentang setuju atau nolak dengan *statement* itu dan karena apa?

Narasumber : Kalau *statement* ngutang tuh selalu karena gaya hidup, ya mungkin bisa dibilang setuju sih. Meskipun kayanya kebanyakan orang bilang ya gak setuju karena bisa jadi kan karena ngutang itu bukan untuk memenuhi gaya hidup aja. Tapi kan untuk memenuhi kebutuhan pokok yang tidak tercukupi akhirnya harus ngutang. Tapi kayaknya balik lagi ke *statement* ku sebelumnya ini tentang standar hidup yang mereka bikin. Gaya hidup yang mereka bikin. Kalau emang kebutuhan pokoknya mereka itu ya sandang, pangan, papan itu standarnya dibikin sederhana aja yang penting tercukupi, kayaknya ya cukup cukup aja, gak perlu ngutang kayaknya. Jadi sering sering emang sampe ngutang itu bukan untuk memenuhi kebutuhan pokok sebenarnya.. tapi kebutuhan yang gaya hidup ataupun kebutuhan pokok yang dia bikin standarnya tinggi. Kayak misalnya sandang, pangan, papannya itu pakaiannya standarnya harus tinggi. Jadinya ya mau gak mau kayak harus ngutang untuk memenuhi pakaian. Padahal kan pakaian standarnya rendah gak apa-apa yang penting pake. Sering-sering untuk gaya hidup aja sih bukan untuk kebutuhan pokok ngutang itu.

Peneliti : Nah ini juga pertanyaan, ini aku mau nanya langsung kayak dua pertanyaan jadi satu, kalau dari kamu pernah ada gak sih pengalaman kayak mungkin punya temen-temen yang orangnya misalkan hedon hedon terus terpengaruh sampai akhirnya kamu berusaha untuk ikuti gaya hidupnya mereka. Nah kalau dari Satu Persen itu kan dia supaya bisa hidup bahagia hidup aman, kayak relasi pun harus diubah, *life style*, terus beli barang semampunya, dan lain-lain. Itu kamu pernah gak kayak gitu? Dan apa setuju dengan rekomendasi yang diberikan itu atau enggak?

Narasumber : Hmm. Ini pertanyaannya masih berapa lagi?

Peneliti : Udah sih. Eh, kurang satu lagi.

Narasumber : Oke-oke. Kalau *statement*-nya itu ya bener banget sih *statement*-nya Satu Persen kalau lingkungan mempengaruhi sama gaya hidupnya kita. Dimana lingkungan kita berada, misalkan standar hidup di lingkungan itu tinggi aslinya *budget* kita gak semampu untuk itu, akhirnya kita kebawa. Mau gak mau kebawa untuk mengikuti gaya hidupnya mereka. Dan akhirnya karena *budget*-nya gak cukup, akhirnya ngutang ngutang. Jadi bener, kalau mau keluar kalau yang udah terlanjur, hari hari kayak hutang, hari hari kayak yang utang untuk memenuhi gaya hidup di lingkungannya itu ya harus ganti lingkungan, harus ganti relasi. Karena sebetulnya dia *budget* yang dia punya itu gak mampu untuk masuk ke *circle* itu, untuk masuk ke lingkungan itu. Ya berarti cari relasi yang lain yang sesuai sama dia yang lingkungannya sama sesuai *budget*-nya dia atau standar hidupnya sama. Jadi emang perlu sih untuk itu. Tapi kalau untuk pengalaman pribadiku kayaknya sejauh ini *inshaAllah* belum pernah sih kayak gitu. Ya mungkin aku juga nilai diriku gak sehedon hedon itu ya mungkin karena lingkungan aku sekarang ini aku liat gak yang-

Peneliti : gak boros juga

Narasumber : Heem gitu akhirnya aku kebawa juga. Akhirnya. Yang penting. Meskipun bukan artinya yang gak boros itu kayak gaya hidupnya itu kayak gak diurus gitu loh. Maksudnya gak diperhatikan pakaiannya *wis* apa adanya. Dari Senin-Rabu pakaiannya tetep itu. Terus apa namanya, ya pakaiannya, terus dan sebagainya, enggak. Ya tetep lingkunganku ya masih menjaga memperhatikan penampilannya tapi gak tinggi standarnya gitu loh. Jadi yaudah tercukupi.

Peneliti : Nah ini yang terakhir sih. Ini mungkin agak gak begitu banget ya. Berhubung sama keuangan gitu. Tapi kalau dari riset itu, gen Z ini itu kalau kaitannya sama uang itu biasanya dianggap soal kerja itu gak begitu diprioritaskan banget. Kalau bekerja pun mereka memanfaatkan teknologi gitu loh. Karena teknologi sekarang itu kaya ya makin canggih. Beda banget sama dulu. Nah kalau dari kamu sendiri, teknologi itu apakah udah dimanfaatkan dengan baik? Misalnya kayak untuk bisnis atau apa gitu karena dari riset itu si gen Z itu memprioritaskan teknologi untuk bekerja.

Narasumber : Ulangi dari riset kenapa gen Z?

Peneliti : Dari riset ini, si gen Z ini dianggap memanfaatkan teknologi banget. Mungkin keliatannya aja kayak yang males, capean, *moody*, atau apa. Padahal kalau dari riset itu merkea beraktivitas, ya bekerja. Dan mereka tuh lebih ini untuk mengembangkan potensinya cuma mungkin gak keliatan orang. Nah kalau dari kamu sendiri, selama ini untuk penggunaan teknologinya apa udah dimanfaatkan seperti yang ada di studi itu atau belum?

Narasumber : Iya. Oke kayaknya sepakat sama studinya itu. Jadi gen Z itu aktivitasnya mereka sekarang kan kayak selalu berkaitan dengan teknologi. Yang akhirnya untuk generasi di atasnya gen Z apalagi yang jauh di atasnya gen Z, biasanya kan mereka menganggap, kan stigmanya generasi di atasnya gen Z kan namanya bekerja itu kan harus bergerak, harus keluar rumah, harus berpakaian rapi, biasanya gitu kan generasi yang di atas banget itu baru keliatan bekerja. Ya yang paling remeh lah paling standar lah biasanya kan PNS ya kan. Generasi atas tuh mesti kayak nganggep sukses itu jadi PNS. Gitu kan

ya. Kayak berseragam kayak gitu gitu. Bener bener keluar rumah berseragam, ke kantor pulang sore. Itu yang baru disebut bener-bener sukses bekerja. Nah tapi kan kalau buat generasi gen Z kan bekerja itu udah beda standarnya. Dari teknologi pake teknologi yang akhirnya gak sejalan sama stigmanya mereka yang harus keluar rumah dan pakai seragam. Jadi ya emang bener sih studinya kalau kayaknya gen Z sekarang ini kayak memanfaatkan teknologi banget jadinya ya udah kayak gitu lah bener.

Peneliti : Tapi dari kamu udah mempraktikan itu atau belum? Maksudku kayak dipake buat bisnis gitu. Jadi bukan yang untuk urusan studi aja gitu.

Narasumber : Ya udah sih tentunya udah. Ada beberapa apa ya, kayak bisnis yang beberapa waktu kemaren aku kerjain dengan menggunakan teknologi. Ya cuma bisnis di lingkungan temen sendiri aja. Terus habis itu ya aktivitas aktivitas lain sih. Kan sekarang aku juga aku kan sekarang di prodi Adminsitrasi Bisnis jadi jurnalisnya. Dari semester 3 kayaknya jadi udah dua tahun ini. Itungannya kerja disitu.

Peneliti : Jurnalis?

Narasumber : Heem. Ya karena *demand* itu juga sih. Nah salah satu kegiatanku juga di Adbis itu sebagai jurnalis itu ya menggunakan teknologi banget. Misalnya kalau contohnya, kalau zaman dulu kan jurnalis atau wartawan kalau ada event dateng ke eventnya habis itu mantau acaranya, terus wawancarain penontonnya atau siapa pun itu. Jadinya kayak terkesan konvensional banget harus dateng ke lokasi. Tapi kan kalau gen Z selama bisa dipermudah sama teknologi, kenapa harus mempersulit diri. Akhirnya salah satu urusan aku dengan profesi yang sama dengan profesi jurnalis, kalau yang di atas aku mungkin caranya harus datang ke lokasi harus ini itu. Tapi kalau buat aku, biasanya aku cukup kalau seumpamanya ada *online*-nya ada ditayangkan via *online*, yaudah aku nonton *online*-nya. Jadi kan di rumah kayak orang males. Terus ada kan itu kan kerja padahal. Terus walau gak ada *online*-nya, acaranya cuma *offline* aja. Yaudah aku nanti janjiin sama salah satu peserta acaranya, aku telepon setelah acara, aku tanyain gimana acaranya, pengalamannya mengikuti acaranya, terus mungkin bisa diceritain secara singkat rangkaiannya acaranya. Jadi kan aku tau informasi acaranya. Atau telepon panitianya. Biasanya salah satu panitia *tak* telepon. Jadi kan kau bisa tau rangkaian acaranya, aku bisa nulis beritanya dari rumah. Cuma cukup telepon aja, cukup risetnya lewat telepon aja gak harus dateng ke lokasi. Minta *rundown* acaranya biasanya. Nah akhirnya kan aku tau aku taruh di berita. Gak usah dateng ke lokasi. Nah itu kan salah satu contoh ini sama sama kerja jadi jurnalis. Tapi kalau generasi di atas banget yang enggak manfaatin teknologi, kerja dia sebagai jurnalis itu ya harus mondar mandir harus siap siaga gitu. Tapi kalau sebagai kita yang gen Z memanfaatkan teknologi ini ya akhirnya jadi jurnalis juga tapi ya di rumah aja. Karena kerjanya cuma nelepon, minta *rundown* acara. Jadi dari situ bisa langsung jadi berita jadi emang bener sih studinya memanfaatkan teknologi.

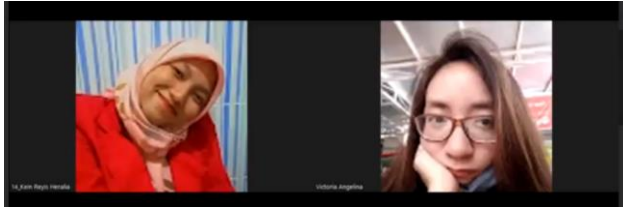
Peneliti : Oke.

Lampiran 6 – Wawancara Informan Kein

Nama : Kein Reyis Heralia

Jurusan : Ilmu Komunikasi – New Media

Angkatan : 2019



Peneliti : Hai, selamat malam. Sebelum wawancara dimulai bisa minta tolong untuk diperkenalkan dirinya terlebih dahulu ya. Namanya terus peminatannya sama angkatan berapa?

Informan : Nama sama apa?

Peneliti : Nama, peminatan, sama angka eh kok angka apa angkatan.

Informan : Oh, nama aku Kein Reyis Heralia peminatannya New Media angkatan 2019.

Peneliti : Aku sebelum itu mau tau dulu sih tentang gimana Kein bisa tau Satu Persen, mungkin bisa diceritain kayak dari tahunnya atau tahun berapa terus juga kayak alasannya apa yang bikin ngikutin Satu Persen?

Informan : Oke, jadi awalnya kok bisa tau youtubanya Satu Persen. Nah, aku taunya itu dari Youtube ya, bukan Instagram. Youtube Satu Persen itu karena saat itu tuh lagi pandemi kan tahun 2020 saat semester 2 kayaknya, di rumah, gabut gitu kan, akhirnya cari-cari gimana sih biar kita lebih produktif. Nah, ketemu lah kontennya Satu Persen ngelihat itu saat itu kalau nggak salah yang judulnya bagaimana tips mengatur waktu. Terus aku dengerin, ternyata menyenangkan juga karena dia tuh jelasinnya tuh based on data gitu loh, nggak sekedar jelasin tanpa reason, itu yang aku suka. Terus aku juga suka dia tuh karena penjelasannya to the point, dan make sense gitu. Gitu, udah sih gitu aja logically. Nah, karena satu perusahaan tuh mindsetnya tuh mindset yang logic kayak gitu sih makanya aku suka mereka.

Peneliti : Eh kalau dalam sebulan atau satu minggu, itu frekuensi kamu nonton videonya itu bisa berapa kali sama berapa lama juga?

Informan : Satu bulan ya? Nggak tentu sih, karena aku juga jarang buka Youtube. Lebih jelas, sebenarnya aku anak Instagram sih, anak reels. Jadi, kayaknya buka Youtube itu kalau butuh something new, jadi jarang banget sih satu persen. Kalau dihitung itu perbulan pun juga, kayaknya aku juga jarang nonton, bahkan nggak akan pernah nonton satu bulan itu. Tapi, sekali nonton tuh bisa lah, dua sampai empat video aku bisa dalam sekali nonton.

Peneliti : Tapi, milih-milih durasi nggak?

Informan : Nggak sih, aku tergantung dia tuh bahas apa, bukan tentang durasinya.

Peneliti : Oh oke nah eh sebelum ke konten psikologi keuangan, aku mau tau pandangannya tentang keuangan itu sendiri. Kalau kata orang, dan di videonya satu persen itu kan ada salah satunya kan dia

bilang kalau uang itu segalanya gitu kayak bisa ngebeli apa aja, tapi kalau menurut kamu pribadi gimana?

Peneliti : Halo

Informan : Oke, jadi menurutku tentang uang itu bagaimana? Menurutku sih uang itu kayak barang yang memungkinkan kamu untuk bisa beli semuanya, tapi nggak semuanya juga harus dibayar dengan uang. Kayak gitu, kayak momen kadang kan momen itu nggak bisa dibeli pakai uang tapi bisa di-record dengan uang, kayak gitu loh, paham nggak?

Peneliti : Iya, iya, paham.

Informan : Akhirnya gitu.

Peneliti : Iya sih, bener sih.

Informan : Oke, kita nggak bisa mengulang momen itu, tapi kan ada kamera, bagaimana kita bisa punya kamera? Ya beli pakai uang, kayak gitu.

Peneliti : Iya, bener sih bener-bener. Berarti

Informan : Itu sih apa yang aku pikirkan tentang uang. Apa?

Peneliti : Berarti kamu setuju juga sama statementnya yang uang itu mending dipakai untuk beli pengalaman dan beli barang karena itu juga termasuk rekomendasi yang mereka juga kan?

Informan : Iya, betul betul lebih baik beli pengalaman daripada beli ya sekedar barang itu.

Peneliti : Tapi kamu pernah nggak lebih milih untuk beli barang daripada pengalaman?

Informan : Beli barang dibanding pengalaman ya? Ya, pernah juga sih. Kayak contohnya nih, akhir-akhir ini kan aku cukup senang dengan pilih sticker-sticker buku kayak journaling gitu loh.

Peneliti : Ah, iya iya.

Informan : Nah, apakah itu termasuk beli barang atau beli momen?

Peneliti : Beli barang.

Informan : Ah, ya. Berarti aku juga cukup menggumari untuk beli barang.

Peneliti : Tapi, maksudnya kayak dalam level yang lebih tinggi lagi gitu? Misalkan kamu milih liburan dibandingkan kayak misalkan kayak ke Jogja gitu atau apa ya ngelakuin sesuatu yang ada pengalamannya yang berkesan banget gitu loh?

Informan : Kalau aku sih anaknya jarang banget sih untuk spending ke situ ya pengalaman-pengalaman yang membutuhkan diri aku untuk terjun langsung tuh jarang banget. Tapi kalau sama aku ada kesempatan untuk itu, dan menurut kesempatan itu menguntungkan, buat aku ya, awalnya lebih pilih pengalaman tadi sih kayak trip ke Jogja atau ngapain daripada aku spending uang beli ke sticker-sticker itu k arena sticker-sticker kan bisa dibikin sendiri ya?

Peneliti : Iya.

Informan : Karena kalau tidak, eh gitu. Jadi itu tergantung lagi sih. Gak semua kesempatan itu aku suka. Gitu lah. Ya, aku lihat dulu.

Peneliti : Kalau dari kamu gitu ya, kan kamu lebih milih pengalaman daripada barang. Nah, terus kayak soal pengeluaran duit gitu ya pengeluaran itu gimana? Apakah sebanding emara pengeluaran sama pengeluaran itu? Nah, apalagi kamu juga kerja kan.

Informan : Kalau sejauh ini sih menurutku sebanding ya, karena sejauh ini aku tuh gak pernah sampai ke tahap untuk berhutang ke arah barang prioritasku sendiri gitu loh. Kan pendidikan juga termasuk prioritas anak. Aku sampai saat ini belum pernah hitang sih untuk hal-hal seperti itu. Sandang, pangan, papan Itu Alhamdulillah sampai saat ini belum pernah. Jadi apakah seimbang antara masuk dan keluarganya? Ya menurutku untuk diriku sendiri cukup seimbang. Karena aku juga sampai punya kesempatan untuk menabung. Gitu sih.

Peneliti : Tapi kalau cara kamu ngelola uang itu sendiri gimana? Sampai akhirnya bisa sepadan antara pengeluaran pengeluaran. Kan masih jarang gitu orang-orang, apalagi gen Z.

Informan : Kalau aku sih, kalau aku dapat uang apalagi aku kan ini kerja sendiri ya. Untuk diri aku sendiri kerjanya, bukan untuk membiayai orang lain. Awalnya aku juga mengatur prioritasku apa aja yang harus dibayar untuk diri aku sendiri. Kayak misal bayar, kan aku punya rumah sendiri. Maksudnya aku tinggal sendiri. Aku harus bayar listrik, terus harus bayar pendidikan, terus juga untuk makan sih Alhamdulillah aku dapat dari kerja ya. Walaupun aku work from home, ini aku usaha keluarga. Jadi dapat dari jam kerja juga makannya dari kerjaan. Aku makannya bukan makan banyak sih, jadi sehari dua kali sudah cukup. Jadi udah kekakur banget sama pekerjaan. Kalau jajan ya kan, kita pasti jajan dong. Nah itu sih aku bukan tipe orang yang suka jajan, kayak everyday harus jajan itu enggak. Aku juga bukan anak cafe yang everyday harus minum kopi atau teh di cafe gitu. Jadi untuk jajan aku bener-bener sedikit banget sih. Aku lebih ke arah nonton, tapi nontonnya tuh nonton yang film Marvel. Jadi kalau ngarah Marvel pun aku enggak nonton. Itu kan jarang banget ya, per bulan enggak mesti ada. Jadi kalau aku sih, untuk membagi aku antara lifestyle dan prioritas kebutuhan, itu lebih banyak ke kebutuhan. Terus lifestyle aku tuh cuma sedikit banget. Bener-bener kayak sama aku satu bulan, dapat anggaph gaji satu juta gitu ya. Seratus ribu nya tuh, atau lima puluh ribunya tuh baru aku bikin lifestyle ku. Sisanya tuh buat prioritas ku dan setelah prioritas itu pun aku juga masih ada uang untuk disimpan gitu loh. Nah, dan anggaph lima puluh ribu itu satu bulan, itu pun enggak aku pakai juga sebulan itu. Karena aku juga enggak terlalu suka main-main mungkin cuma bener-bener hobi, bukan hobi sih apa ya hal-hal menyenangkan yang aku lakukan ya cuma journaling itu tadi sih yang pakai sticker-sticker itu dan sticker-sticker itu juga aku budget juga dan enggak setiap bulan juga aku beli. Aku juga sih, bener-bener kayak mungkin aku tipe Gen Z yang dirumah banget sih yang jarang nongkrong, aku tipe gitu.

Peneliti : Nah, jadi berarti kamu eh kan tadi kamu bilang kayak lima puluh ribu enggak sih buat yang lifestyle tuh?

Informan : Iya itu contoh aja.

Peneliti : Iya misalkan itu lima puluh dalam sebulan tuh, berarti bisa aja lima puluh itu bener-bener utuh?

Informan : Iya bisa, bisa banget bahkan sering kali enggak aku pakai.

Peneliti : Astaga, kalau aku enggak bisa sih.

Informan : Tapi, tapi aku jarang banget sih, serius deh malah mungkin yang lima puluh ribu itu mau aku pakai buat ngasih jajan adekku kayak mbak aku mau jajan ini dong. Kamu mau enggak, aku enggak mau. Tapi yaudah pakai aja, gitu loh.

Peneliti : Oh, oke oke.

Informan : Gitu, tapi sering kali ya tetap utuh.

Peneliti : Oh, itu keren sih sumpah. Apalagi kerja maksudnya kan enggak semua orang yang kerja juga bisa manage uang dengan baik. Apalagi kamu tinggal sendiri, bener-bener sendiri?

Informan : Iya, sama adekku.

Peneliti : Oh, gitu iya-iya.

Informan : Tanpa orang tua maksudnya, tanpa disokong orang tua gitu loh.

Peneliti : Oh, iya iya. Terus kalau menurutmu gitu ya, kalau Gen Z itu kan apa ya? Kalau dari riset itu juga bilang kalau Gen Z itu orang yang tipikal-tipikal yang ya gampang banget lah spend money gitu bahkan mereka tuh sampai rela buat hutang gitu entah lewat pinjol, terus debit card. Atau mungkin lewat orang tuanya, teman-temannya gitu, saudara-saudaranya gitu. Nah, kalau kamu kan tadi bilang enggak pernah gitu. Tapi pernah enggak sih kayak, apa sih, kayak kepikiran gitu loh untuk buat ngelapetin sesuatu yang kamu mau, gitu? Mungkin kepikirannya aja, pernah atau enggak?

Informan : Sampai saat ini sih, alhamdulillah enggak pernah ya. Karena emang kayaknya dikit orang tua juga. Dari kecil banget tuh udah jadi untuk, kalau kamu mau sesuatu ya, kamu harus berusaha untuk mencapai sesuatu itu. Berusaha secara legal ya seperti menabung atau kerja. Kalau kamu belum bisa sampai ke posisi bisa beli orang itu, ya jangan maksain. Kayak gitu. Terus aku juga tipikal orang yang kalau mau beli sesuatu itu aku tuh harus punya 10 kali atau 15 kali lipat dari apa yang aku beli kayak gitu, kayak stiker. Kan aku suka banget beli stiker buku kan yang 12 stiker buku tuh 10 ribu. 10 ribu. Ya, seenggaknya buat aku sendiri. Aku tuh punya pegangan 100 sampai 200 ribu yang enggak akan kepake. Gitu loh. Ya kayak gitu, aku tipe yang kayak gitu. Jadi kalau untuk masalah apakah aku pernah berpikir untuk menghutang jawabannya enggak pernah sama sekali.

Peneliti : Ya, keren sih.

Informan : Ya, mungkin ini didikan orang tua sih karena bener-bener keluarga aku tuh tipe orang yang enggak berani hutang. Makan sama garam aja enggak masalah yang penting jangan hutang, kayak gitu didikan keluarga aku.

Peneliti : Keren sih, keren banget. Nah, kalau gitu hm berarti kalau kamu, harusnya, aku nanya sih enggak setuju atau setuju sama pendapat kayak untuk mendapatkan sesuatu itu kita harus hutang, gitu.

Informan : Ya, enggak setuju lah. Ada banyak cara selain kamu bisa berhutang, gitu loh.

Peneliti : Tapi kalau gimana dengan orang-orang yang, apa ya kayak gen Z sendiri, gitu loh. Itu kan mereka kan kadang ya, itu yang aku bilang hutang, gitu tapi maksudnya dari generasi lain pun itu juga ya pasti ada aja gitu loh yang hutang. Nah, kalau di konten Satu Persen itu kan dia yang menunjukkan kalau apa namanya, hutang itu biasanya untuk gaya hidup kebanyakan. Jadi kayak mereka jadi konsumtif, gitu. Kalau kamu, gimana, setuju enggak dengan mereka atau gimana?

Informan : Yang gimana-gimana, jadi kalau gen Z itu konsumtif.

Peneliti : Iya, semua generasi sih tapi terutamanya gen Z.

Informan : Sek bentar-bentar kalau menurut aku setuju atau enggak mungkin kalau dilihat aku sih enggak bisa nge-judge ya. Nge-judge yang gimana-gimana, maksudnya kayak apakah mereka termasuk konsumtif atau enggak, mungkin bisa iya. Aku bingung sih jawabnya gimana, tapi kalau menurut aku jujur antara neutral, tidak bisa nge-judge apakah mereka termasuk konsumtif atau enggak.

Peneliti : Tapi kalau dominannya, condongkah setujunya atau enggak setuju?

Informan : Hm kalau lebih kan banyak banget kan anak kuliah ya yang kemana-mana teman-teman tuh sih kalau ngajak itu lebih ke cafe daripada di rumahm iya nggak?

Peneliti : Iya, iya.

Informan : Nah, dan kalau cafe kan kamu juga ada manner yang tidak tertulis bahwa kamu sebenarnya beli sesuatu di situ.

Peneliti : Iya.

Informan : Nah, menurutku sih, itu termasuk konsumtif karena kamu kerjain tugas itu, bisa kok enggak di cafe ,bisa kok kamu kerja kelompok di rumah saja tanpa kamu spending money, menurutku ya. Jadi kalau ada orang-orang yang memilih untuk ke cafe karena nyari ambience-nya, nyari pengalaman, nyari mood-nya, iya, bisa dibbilang termasuk konsumtif karena kamu juga enggak bisa mengatur diri sendiri untuk tahu batasan. Kayak gitu sih. Tapi ya beda-beda kan, kan ada orang kreatif, ada yang teratur. Mungkin orang-orang yang ke cafe itu, termasuk orang-orang kreatif yang benar-benar harus dibikin suasana belajarnya kayak gitu.

Peneliti : Iya. Nah, tapi, apakah utang atau penggunaan kamu tuh selalu untuk berfoya-foya atau enggak?

Informan : Kenapa?

Peneliti : Kalau buat kamu, kalau gitu apakah selalu untuk gaya hidup utang itu atau enggak selalu?

Informan : Yang gaya hidupnya yang apa? Yang konsumtif itu?

Peneliti : Enggak, maksudnya kayak misalkan selain untuk foya-foya aja gitu. Maksudnya mungkin untuk bayar listrik atau apa juga mungkin.

Informan : Ya menurutku pasti mereka punya kondisi yang pasti kecil-kecil lah. Kalau mereka foya-foya juga pasti ada hal-hal penting yang harus dibayarkan.

Peneliti : Terus kalau gitu, kalau menurut kamu ya, kan karena banyak orang juga utang terus kayak manage duit juga belum bagus banget gitu, itu perlu enggak sih dikasih edukasi keuangan gitu?

Informan : Masalah perlu, enggaknya sih harusnya perlu ya. Tapi kalau orang yang enggak mau dikasih edukasi, yaudah sih, bodo amat. Aku tim bodo amat, kalau dia enggak nyenggol aku ya, aku tidak peduli apa yang dia lakukan. Tapi secara kemanusiaan ya, better dikasih pengetahuan, dikasih edukasi.

Peneliti : Tapi kamu selain karena, menurutku ya kalau buat kamu kan karena ajaran orang tua juga, tapi mungkin selain karena ajaran orang tua, kamu ada enggak sih kayak ngelihat konten edukasi keuangan juga? dan mungkin selain di Satu Persen gitu?

Informan : Ada sih, aku ngikutin di IG itu namanya itu Ngerti Saham. Jadi tentang gimana sih cara ngatur uang dengan baik. Jadi akun Instagram Ngerti Saham itu nggak sekedar bahasa doang, tapi juga bahas gimana caranya ngatur uang yang baik dan benar. Even kebanyakan itu arinya disarankan untuk pesaham.

Peneliti : Iya sih, pasti diarahin ke saham karena Instagramnya Ngerti Saham, nggak sih?

Informan : Iya betul

Peneliti : Itu aja atau ada yang lain?

Informan : Instagramnya banyak sih, tapi aku tidak terlalu fokus ke akunya, tapi fokus ke kontennya. Selama ini yang paling aku ikutin kalau tentang financial itu ya cuma Ngerti Saham. Yang maksudnya yang aku ikutin terus gitu ya. Aku tuh nunggu-nunggu banget bahas apa di Ngerti Saham itu.

Peneliti : Oke, eh aku tadi hampir kelupaan nanya sih. Kan kalau kamu bilang kan uang itu apa ya, dia itu bisa beli. Tapi nggak semuanya juga kan gitu. Terus kalau buat kamu juga, gimana caranya orang untuk mencapai apa yang dia pengen atau apa yang kamu pengen, tapi tanpa duit juga? Tanpa perlu mengeluarkan duit sepeserpun misalnya.

Informan : Kalau aku ya, untuk mencapai itu ya tergantung juga sih tujuannya itu apa, targetnya itu apa. Kalau tenang atau tidak tenang uang ya berarti ya cari aja tujuan-tujuan yang nggak memerlukan uang. Misal, kayak tidur nih. Tidur tanpa beban itu kan tanpa uang kan? Even ya sebenarnya juga harus ada uang biar nggak ada beban. Tapi tetap tidur, kamu tidak perlukan uang sama sekali. Kamu hanya butuh diri kamu, ruang yang nyaman untuk kamu, untuk tidur. Ya tergantung menurutku sih bagaimana cara kamu mencapai tujuan-tujuan yang tanpa uang. Kamu harus bikin target yang target itu nggak ada uangnya. Harus realistis juga. Kalau target itu butuh uang, mau nggak mau kamu harus cari uang itu. Jadi, cara paling mudah biar nggak bergantung sama uang ya cari target yang nggak butuh uang. Biar kamu nggak punya ketertarikan tinggi dengan uang, atau apa harus uang.

Peneliti : Oke, aku paham. Tapi kalau kamu biasanya gitu juga? Atau mungkin ada aktivitas lain gitu?

Informan : Nggak sih, aku sih benar-benar simple-simple yang hidup. Kayak kalau yang nggak butuh uang ya tidur. Tidur aja, tidur nyaman. Apalagi ya semua hal ya diberi uang sih kalau di hidupku ya. Mandi, butuh listrik, uang.

Peneliti : Susah juga sih sebenarnya sekarang nggak pakai uang apa-apa itu

Informan: Iya, jadi ya gimana lagi?

Peneliti : Ini kalau tentang konten sekolah di keuangan sendiri, itu menurutmu gimana?

Informan : Tentang konten Psikologi Keuangan sendiri itu gimana? Bagus kok, aku suka.

Peneliti : Itu sama kayak yang di awal juga, maksudnya kayak yang kamu bilangkan itu kan ada data-nya, terus to the point gitu, atau mungkin ada kayak tambahan lainnya gitu?

Informan : Oh menurutku segmennya Satu Persen yang Psikologi Keuangan itu menurutku bagus sih. Bagusnya sesuai dengan market. Marketnya itu adalah anak-anak muda yang butuh pengetahuan itu. With the data-data yang dikasih itu data-data konkret yang menurutku orang awam pun juga akan paham kalau dijelasin, paham nggak?

Peneliti : Oh iya, iya. Bahasanya ringan gitu?

Informan : Iya, bahasanya ringan, walaupun yang dia dia sampaikan itu benar-bener lebih-lebih berbobot. Iya dan juga yang lainnya juga balik lagi sih yang pertama kayak timnya mereka keren menjelaskan sesuatu yang rumit jadi hal yang simpel tapi simpelnya itu make sense yang maksudnya ngasih tahu kalau jadi A itu karena hal-hal ini loh, gitu. Nggak sekedar kamu uju-uju dikasih kamu harus menurutin si A menurutin peraturan A, tapi nggak dijelasin kenapa harus menurutin peraturan A. Kan kalau di satu persennya nggak dijelasin juga kenapa kamu harus ikutin aturan A. Gitu. Ya.

Peneliti : Ehm Kalau dari konten-kontennya gitu, keseluruhan maksudnya sih kalau di keuangan pun itu ada nggak statement yang kamu inget gitu? Dan mungkin kamu setuju atau nggak itu mungkin bisa diceritain gitu?

Informan : Oke, mungkin ada sih tadi aku lihat tontonan yang dari rekomendasi linkmu juga tentang bahwa kebahagiaan aku sih lupa ya statementnya gimana cuma yang aku inget itu bahas tentang kebahagiaan yang paling menyenangkan itu ketika kamu tuh beli barang kecil-kecil daripada barang satu tapi besar

Peneliti : Ah, iya-iya.

Informan : Aku jujurly tidak setuju sih karena kita nggak bisa ngukur kebahagiaan dengan hanya itu aja gitu dan aku tipe orang yang aku bahagia karena aku suka, bukan bahagia karena itu kecil-kecil atau itu besar. Gitu. Gitu sih, makanya aku cukup tidak setuju dengan statementnya.

Peneliti : Ya. Oke ya. Ehm Itu yang soal perintilan-perintilan itu nggak sih? Kayak, apa namanya kalau misalkan beli satu barang aja, satu perintilan gitu tuh kayak lebih kalau nggak salah tuh lebih ini nggak sih? Lebih apa namanya? Lebih itu

Informan : Bahagia, lebih memuaskan dibanding kalau beli satu tapi besar. Nah, tapi aku nggak sih, karena di hidupku tuh aku bukan tipe orang yang suka nyicil paham nggak? Nah, konsep yang mereka tawarkan itu seperti nyicil menurutku ya yang aku pahami dari statement bawah lebih menyenangkan untuk beli kecil-kecil daripada satu tapi besar. Itu menurutku seperti nyicil dan aku nggak terlalu suka dengan statementnya.

Peneliti : Ada statement lainnya nggak? Atau ini aja?

Informan : Yang paling berkesan itu aja sih. Selain itu ya, aku bisa mentolelarin bisa mengiyakan.

Peneliti : Nah, tapi ini kan ada satu statement, dia tuh bilang kalau barang mewah atau barang apapun lah itu orang itu pokoknya bisa beli barang, bahkan sampai berhutang atau pakai cara lain tapi tujuannya cuma untuk validasi.

Informan : Kalau menurutku. Kalau menurutku sih tergantung, sebenarnya itu tergantung posisi kamu bagaimana kan aku hidup di dunia bisnis ya, terkadang kamu butuh hal-hal seperti itu untuk menaikkan value kamu dalam bisnis selain dari kinerja kamu ya. Menurutku, emang butuh hal-hal seperti itu untuk menaikkan value kamu ke konsumen atau ke partner bisnis yang mau kamu ajak selain dari track record perusahaan kamu. Terus, kalau sampai berhutang menurutku, nah itu problemnya itu, berhutang itu benar-bener nggak make sense karena sampai detik ini pun aku melakukan sorry, sorry aku melakukan kayak gitu, maksudnya aku bukan pecinta barang mewah, tapi aku punya partner yang dia juga pakai barang mewah karena untuk menggaet partner-partner gitu loh. Kayak gitu, jadi ya

gitu, apa ya istilah bisnisnya. Aku tuh, aku sampai sini itu karena ini, ya bener validasi, tapi dia mencapai kevalidasian itu tanpa hutang.

Peneliti : Oke ada tujuannya gitu lah ya pokoknya? Ada tujuannya nggak selalu yang negatif gitu, maksudnya?

Informan : Iya, nggak negatif karena menurutku apa yang dia lakukan dengan beli barang mewah itu juga malah meningkatkan penghasilan dia, kan dengan cara dia pake barang mewah dia mengalahkan diri ke orang lain ke partner yang kan jadi partner perusahaannya. Terus kalau partner dia mengiyakan, ya kan juga nambah kan akhirnya penghasilannya. Jadi ya, itu menurutku barang-barangnya itu juga bisa mendukung, tapi kalau kamu berhutang, pikir lagi, kenapa sampai kamu bisa berhutang, apakah dengan cara kamu berhutang itu bisa menyelesaikan hutangmu. Ya kalau seumpama, validasi yang kamu lakukan itu bisa menyelesaikan hutangmu, ya nggak masalah sih sejujurnya.

Peneliti : Nah Keim kamu kan udah kerja gitu ya, nah, sekarang gitu, atau mungkin sebelum kamu kerja, itu penggunaan teknologi itu sejauh ini, ini soal keuangan ya, apa aja maksudnya selain dari menjaga keuangan, apa aja yang kamu lakukan untuk menjaga keuangan, apa aja maksudnya selain dari bisnis yang tadi gitu, mungkin dari lainnya gitu.

Informan : Mencapai keuangan gitu ya mendapatkan keuangan?

Peneliti : Iya

Informan : Gak ada sih, aku selama ini tipe yang kerja, terus disimpen ditabung, gitu dan kerja aku juga, ya kerjanya lumayan lah, ada freelance juga, freelance kecil-kecilan, kayak bantu, kayak kalau pendidikan kemarin aku bantu salah satu dosen untuk penelitian, akhirnya dapat uang, aku bantu, terus gara-gara itu aku kenal dosen, dosen ngasih aku kerjaan, kayak dia, kayak si dosen ini mau buka bisnis, aku diserahkan untuk proyek, bikin social medianya, blablabla-nya, desain-desainnya, terus karena itu juga aku kenal dengan teman-temanku yang dia itu kerja di dunia jurnalis, dia butuh editor, aku bantuin, kayak gitu lah.

Peneliti : Keren, itu dari tahun berapa?

Informan : Barusan sih, dari tahun berapa? Sekarang 2023 ya? 2020 kayaknya, dari KKN itu. Jujur KKN itu menyenangkan sih, akhirnya aku, kan apalagi KKN-nya kan KKN regular, KKN yang penuh dengan orang-orang yang bekerja, jadi ya channelku, kenalanku ya orang-orang yang sudah bekerja.

Peneliti : Eh, tapi kamu kalau kamu kerja itu hari apa sih, setiap hari?

Informan : Setiap hari sih, aku kan kerjanya itu tentang alam, jadi benar-benar tergantung dengan alam, aku libur kalau alamnya tidak memungkinkan, gitu sih.

Peneliti : Oh, asal kerja?

Informan : Iya.

Peneliti : Kerja?

Informan: Kerja itu loh, bisnis ikan hias.

Peneliti : Oh, astaga pantesan.

Informan : Iya kan, benar-benar tergantung alam kan? Tergantung alam, tergantung trend. Tapi, ya kalau liburnya sih, kayak libur pastinya, itu sih sebenarnya bisa diomongin baik-baik sih, tapi nggak bisa kayak seminggu, kalau libur kayaknya nggak bisa. Selama sejauh ini sih, aku banyaknya tuh kayak satu bulan, liburnya bisa satu sampai tiga kali. Tapi itu nggak bisa seminggu sekali, gitu nggak.

Peneliti : Oh, iya-iya paham paham. Tapi kalau libur gitu, kamu emang nggak keluar rumah juga? Maksudnya kayak untuk nongkrong atau ngapain gitu?

Informan : Jujurly, iya.

Peneliti : Jarang?

Informan : Iya, jadi bener-bener sih kan, kalau aku nggak kerja a.k.a. libur, aku menggunakan waktu itu untuk tidur, atau ngerjain something, kan ada freelancing, terus ada apakah sekarang lagi yang kerja di skripsi, gitu, atau cari magang, gitu.

Peneliti : Itu berarti kamu kayaknya tiada hari tanpa kerja, deh.

Informan : Bener, tidak ada hari tanpa berpikir. Maksudnya tidak ada hari tanpa bener-bener main gitu, juara. Aku punya teman baik, ya. Teman baik dari SMP. Dia juga sama kayak aku, business man. Dia sama kayak aku. Nggak bisa keluar yang seenaknya awalpun, dia punya bisnisnya sendiri, gitu. Jadi aku mainnya sama dia. Karena anak-anak kan kalau di UNTAG itu, teman-teman juga kan, mereka kayak yang aku bilang tadi, kalau ngerjain skripsi itu enak banget bareng-bareng di kafe. Aku nggak bisa kayak gitu, kan. Jadi secara dasar aku tersingkir dari siarikau mereka. Cuma ketemu, ya ketemu aja nggak bisa yang kayak gitu loh, paham kan kan.

Peneliti : Paham

Informan : Nah, ya sudah. Akhirnya selama ini aku main, kalau main ya, main, beneran main, itu ya sama teman baikku itu. Teman baikku yang punya bisnis sendiri. Dan aku sama dia arena sama-sama sibuk, ya. Dua bulan, tiga bulan sekalipun mungkin tidak akan main, gitu. Sejarang itu, sih.

Peneliti : Nah, tapi ya omong-omong soal relasi. Nah di video Satu Persen yang itu ada dari yang tips mengeluarkan uang itu loh sama di video-video lainnya tuh ada rekomendasi kayak apa ya, supaya anggapannya supaya keuangan itu baik, gitu. Itu tuh kayak harus, kita tuh harus ngubah relasi, gitu, terus kayak ngubah lifestyle, abis itu pake duit yang bener, gitu loh. Pake duit sesuatu yang penting, kayak pengalaman daripada barangnya tadi. Kalau buat kamu gitu, itu ada rekomendasi yang kamu kurang srek gitu.

Informan Menurutku sih enggak sih, bener banget. Apa yang disaranin ama Satu Persen itu, dari ketiga rekomendasi itu semuanya bener karena karena seumur hidup kan aku kuliah sambil kerja ya, dan kebanyakan itu orang-orang yang ketemu adalah orang-orang yang bekerja di bidangku. Nah, kebanyakan orang-orang yang bekerja di bidangku itu tipenya, itu kan aku berbeda-beda kan bertemu dengan banyak umur ya dan kebanyakan umurnya itu sudah di atas 30 tahun, 27 di atas gitulah kan caranya tentang uang kan jadi berbeda kan.

Peneliti : Iya, pasti sih.

Informan : Jadi itu aku belajar tentang circle, tentang relasi itu tadi. Nah, alhamdulillah kan aku ketemu dengan orang-orang di atas 27 tahun yang cukup melek dengan keuangan. Jadi, ketika ngobrol sama mereka mikirnya tuh nggak tentang bahas hari ini ngapain sih? Maksudnya, masa depan tuh akan

jadi gimana sih? Apakah Apple ngeluarin pesawat? Gitu-gitu kita nggak bahas itu, tapi kita bahas bisnis sekarang yang melanggaran apa sih? Apa kita perlu investasi di sini?

Kalau investasi di sini, income-nya dapat berapa nih? Lebih ke arah gitu. Jadi, benar gimana mikirnya tuh? Gimana cara putar otak si uang 10 juta ini bisa jadi 100 juta?

Peneliti : Iya, paham. Jadi, kalau relasi itu berpengaruh itu bisa karena individunya juga atau nggak? Kalau menurutmu?

Informan : Iya, benar karena individunya juga mau nggak kamu nyemplung ke relasi itu? Jadi, menurutku sih harus mempertimbangkan relasi ya harus membedakan sih relasi untuk bisnis, teman-teman main, dan teman sekedar berpikir tuh harus berbeda, menurutku ya nggak bisa nyamain semuanya.

Peneliti : Iya sih, kadang itu bisa kelihatan dari awal.

Informan : Iya. Kelihatan dari ketika ketemu sama orang tua orang ini cocok nggak masuk ke partner bisnisku, oh cocok yaudah kita jadi teman main aja, kayak gitu.

Peneliti : Oke, oke. Nah, kalau yang soal gaya hidup aja, sama iya, gaya hidup itu aja sih, gimana?

Informan : Kalau mendapatkan setujuannya

Peneliti : Karena?

Informan : Kalau menurutku, beda sih, kayak hidup itu juga apa ya, mempengaruhi keuangamu juga, gitu. Aku sih tipe yang apa ya, aku juga sering ditanyain kan aku juga ketemu sama orang-orang yang lebih, yang keuangannya lebih tinggi dari aku. Itu aku belajar sih, tentang apa ya menghargai waktu dan menghargai uang dengan baik. Maksudnya, ya boleh, kita beli sesuatu untuk menyenangkan diri, tapi juga sudah diri juga, apakah dengan kamu beli sesuatu, kamu senang, maksudnya mikir tuh 10 kali lipat, 10 langkah awal, 10 langkah ke depan, gitu loh. Kayak contoh nih, aku punya uang 20 juta, terus aku mau beli sepatu, harganya 5 juta, apakah make sense kalau beli sepatu dengan harga segitu? Kalau sesuai fungsinya, kan aku tipe orang yang beli itu sesuai fungsi dan kebutuhan ya, nggak peduli merk. Kalau itu make sense, ya nggak apa-apa. Itu kalau nggak ya, nggak usah maksain. Kayak gitu, itu balik ke beda hidup dan mindset. Menurutku, dari semua rekomendasi yang dikasih sama Satu Persen dalam relasi, cara ngatur uang dan apa tadi, itu satu-satunya itu. Itu semua yang mindset, gitu loh. Kalau kamu juga nggak bisa ngatur diri, nggak bisa ngatur pikiran di sendiri, ya semua rekomendasi itu nggak akan ada artinya.

Peneliti : Ya, benar juga sih, balik lagi ke individu masing-masing juga sih.

Informan : Iya jadi ya, gaya hidup itu juga, kalau kamu mikirnya gaya hidup adalah untuk menyenangkan diri kamu, ya nggak apa-apa tapi ada kok pilihan untuk gaya hidup itu menyenangkan kamu juga tapi juga bisa meningkatkan keutapan diri kamu, gitu loh.

Peneliti : Iya, benar-benar aku paham

Informan : Ya, kayak gitu sih, aku berpikirnya. Jadi ya, in the end, ya setuju juga kok sama 3 rekomendasi Satu Persen.

Lampiran 7 – Lembar Perintah Revisi Penguji 1

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU
POLITIK UNIVERSITAS 17 AGUSTUS
1945 SURABAYA

**LEMBAR REVISI UJIAN
SKRIPSI**

Nama : Victoria Angelina Callista P


NIM : 1151900292

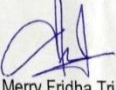
Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 21 Juni 2023

Catatan Perbaikan:

Indept unreview → Segak interview ✓
seleka bagan / tabel / gambar bei sumber. ✓
kata kunci perbaikan ✓
Perbaikan → Struktur kembali. ✓

Surabaya, 21 Juni 2023
Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,

()
Dr. Merry Fridha Tri Palupi, M.Si

()
Dr. Merry Fridha Tri Palupi, M.Si

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

Lampiran 8 – Lembar Perintah Revisi Penguji 2

PROGRAM STUDI ILPROGRAM STUDI ILMU
KOMUNIKASI FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN
ILMU POLITIK UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945

**LEMBAR REVISI UJIAN
SKRIPSI**

Nama : Victoria Angelina Callista P

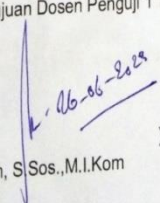
NIM : 1151900292

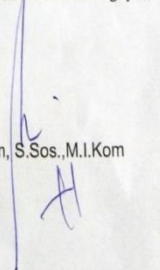
Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 21 Juni 2023

Catatan Perbaikan:

- Catatan belakang Urah Fokus
- Alasan pemutihan informasi ✓
- Hasil penelitian

Surabaya, 21 Juni 2023
Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,

()
Hamim, S.Sos., M.I.Kom

()
Hamim, S.Sos., M.I.Kom

Lampiran 9 – Lembar Perintah Revisi Penguji 3

PROGRAM STUDI ILPROGRAM STUDI ILMU
KOMUNIKASI FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN
ILMU POLITIK UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945

**LEMBAR REVISI UJIAN
SKRIPSI**

Nama : Victoria Angelina Callista P

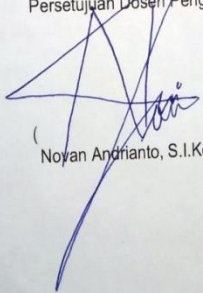
NIM 1151900292

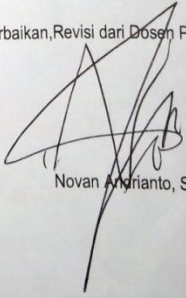
Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 21 Juni 2023

Catatan Perbaikan:

- tambahkan judul video pada konten youtubenya.
- apakah bisa konten pada youtube di jelaskan berdasarkan Analisis Kholayak biar mempunyai sinkronisasi

Surabaya, 21 Juni 2023
Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,

()
Novan Andrianto, S.I.Kom., M.I.Kom

()
Novan Andrianto, S.I.Kom., M.I.Kom

Lampiran 10 – Hasil Turnitin

JURNAL_PENELITIAN.docx

ORIGINALITY REPORT


7% SIMILARITY INDEX **7%** INTERNET SOURCES **1%** PUBLICATIONS **0%** STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	conference.untag-sby.ac.id Internet Source	2%
2	eprints.ums.ac.id Internet Source	1%
3	kkn.unnes.ac.id Internet Source	<1%
4	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	<1%
5	jatimtimes.com Internet Source	<1%
6	repository.untag-sby.ac.id Internet Source	<1%
7	beritasatumedia.cld.bz Internet Source	<1%
8	core.ac.uk Internet Source	<1%
9	kumparan.com Internet Source	<1%

Lampiran 11 – Kartu Bimbingan

56


UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Program Studi : Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
 • Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
 Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fisp@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Victoria Angelina Callista Paltinama

NBI : 1151900292


Program Studi : Ilmu Komunikasi

Dosen Pembimbing I : Dr. Merry Fridha Tri Palupi, M.Si

Dosen Pembimbing II : Hertina Kusumaningrum, S. Sos., MA

Judul Skripsi : Analisis Resepsi pada Mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya tentang "Psychology of Finance" pada Akun Youtube Satu Persen

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
1.	7 Maret 2023	Judul diubah lebih singkat, pembahasan lebih di merucutkan & metode bisa ditambah (FGD).	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2.	14 Maret 2023	• Revisi bab 1 s.d 3 (menomboni & mengubah beberapa bagian).	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3.	20 Maret 2023	• mengerucutkan bab 1 & lanjut bab 4 • Benarkan bab 1 & susun daftar pertanyoan	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4.	27 Maret 2023	• pembeuaian tulisan & daftar pertanyoan • sistematisasi penulisan & beberapa teknis di bab 1-3	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5.	4 April 2023	• pedoman pencahangan di ubah & posisikan jml video (acc bab 1-3). • pembedaan sedikit & pedoman wawancara.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6.	11 April 2023	• konsultasi kearah lapangan.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
7.	9 Mei 2023	Revisi Bab 4 par 2. Parasi Bab 2.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>


UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm, Doktor Ilmu Adm
 Gedung : F.101 II. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. (031)-5925982, 5931800 Psw. 159. Email : fisp@untag-sby.ac.id

KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NO.	TANGGAL	MATERI	CATATAN DOSEN PEMBIMBING	TANDA TANGAN
8.	23 Mei '23	Bimbingan Bab IV	• Revisi subbab • -11- teknik penulisan • BAB V bisa di lanjutkan	<i>[Signature]</i>
9.	30 Mei '23	Bimbingan Bab IV & V	• revisi 4. & (Analisis comban) • Bab V kesimpulan ditambah	<i>[Signature]</i>
10.	1 Juni '23	Bimbingan	• ACC BAB 1-V	<i>[Signature]</i>