

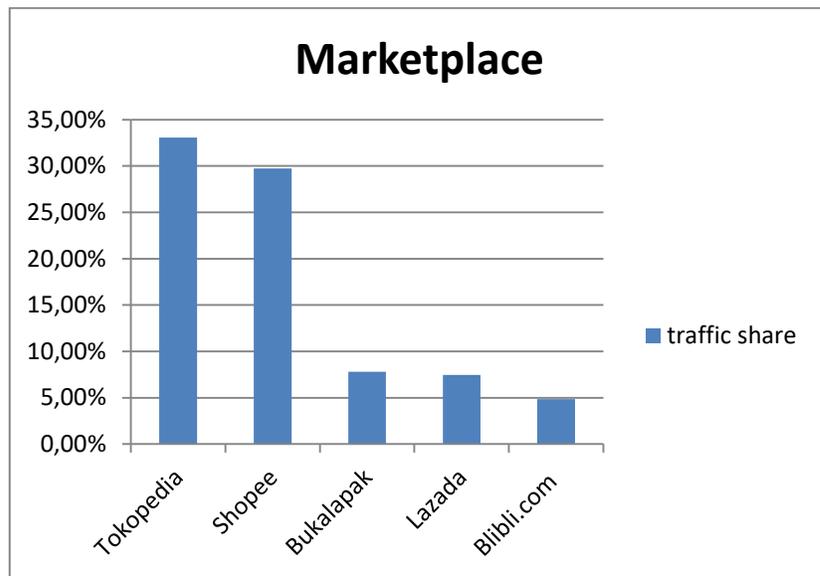
BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi seperti sekarang ini terjadinya perkembangan yang sangat pesat di beberapa bidang termasuk di bidang ekonomi, teknologi maupun industri. Seiring dengan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi pengguna internet semakin banyak baik dikalangan masyarakat maupun dikalangan mahasiswa. Hal inilah yang dapat mengubah berbagai aktivitas di masyarakat khususnya di kalangan mahasiswa, tidak terkecuali belanja online. Pada saat ini *e-commerce* merupakan suatu *trend* baru di masyarakat terutama dikalangan mahasiswa, *trend* seperti ini dapat memudahkan konsumen dalam berbelanja online. Dengan kemudahan yang diberikan dalam berbelanja online membuat konsumen selalu tertarik untuk terus belanja. Tingginya minat beli pada *marketplace* berpengaruh pada *platform e-commerce* Indonesia seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Lazada maupun Blibli. Hal ini dapat di buktikan pada tabel seperti dibawah ini.

**Gambar 1. 1 Jumlah Kunjungan Marketplace
Pada tahun 2020-2021**



Sumber : *Similarweb*

Berdasarkan gambar diatas tokopedia menjadi *marketplace* paling tinggi dengan jumlah *Traffic share* 33.07%, Shopee 29.73%, Bukalapak 7.79, Lazada 7.45% dan Blibli 4.86%. Kepuasan dan kenyamanan yang ditawarkan oleh *e-commerce* sehingga banyak yang memanfaatkan belanja online ini untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari, selain belanja online ini dapat menghemat waktu dan praktis juga dapat meningkatnya perilaku konsumen dalam berbelanja secara *impulsif* atau tidak terencana. Dalam melakukan belanja online mempunyai keuntungan tersendiri dibandingkan offline. Selain bisa melakukan belanja dimana saja dan kapan saja, belanja online di *marketplace* bisa mendapatkan diskon, promo, *cashback*,

paylater, special price dan promo lainnya, sehingga dapat menyebabkan seseorang melakukan pembelian secara berlebihan.

Kemudahan dalam mendapatkan barang yang diinginkan serta pengaruh dari diskon sering kali membuat konsumen tidak bisa membedakan yang mana kebutuhan (*hajah*) dan keinginan (*raghbah*) sehingga mendorong konsumen untuk cenderung berperilaku konsumtif. Islam merupakan agama yang ajarannya dapat mengatur segala tingkah laku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, terdapat batasan-batasan dalam ajaran islam yang harus kita taati. Dalam ekonomi, islam mengatur manusia secara *kaffah* agar hambanya berperilaku sesuai syariah. Dalam perilaku konsumen diatas perilaku konsumtif itu dilarang dalam ajaran agama islam sebagaimana diuraikan dalam QS. Al-A'raff (8):31 yaitu:

يٰۤاِبْنِيۤ اٰدَمَ خُذْ وَاٰزِجَتَكَ مِمَّا عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ ؕ

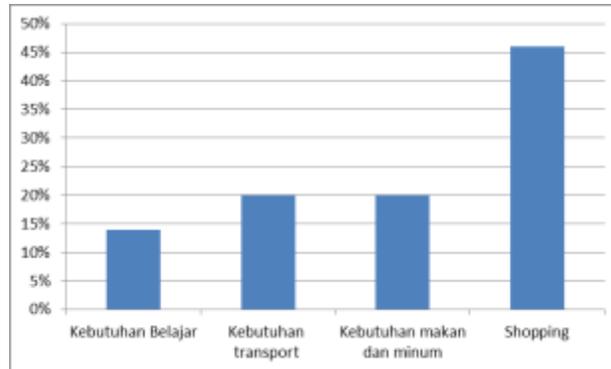
Artinya: *Hai anak cucu Adam, pakailah pakaianmu yang bagus pada setiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, tetapi jangan berlebihan, sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.*

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa sesuatu yang berlebih-lebihan tidak di bolehkan, baik dalam bentuk makanan, minuman, pakaian dan lain-lain. Semuanya harus sesuai dengan syariat islam dan lebih mementingkan manfaatnya baik secara fisik, material dan tentunya jangka panjang. Disamping itu segala sesuatu harus yang dikonsumsi harus halal baik barang maupun jasa, yang di ridhoi Allah SWT.

Menurut Engel, et al. (1995), perilaku konsumen merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh individu yang mana dilakukan secara langsung terlibat dalam mendapatkan barang dan jasa, baik dalam pengambilan keputusan untuk melakukan suatu transaksi baik sebelum maupun sesudah kegiatan itu dilakukan. Sikap individu yang dapat memicu seseorang itu berperilaku konsumtif karena individu tersebut kurang dapat membedakan antara kebutuhan, keinginan dan permintaan. Perilaku konsumtif pada saat ini dapat dikatakan sudah menjadi budaya di kalangan masyarakat khususnya mahasiswa (Dewi & Sunarto, 2017). Perilaku ini muncul disebabkan oleh lingkungan sosial atau lingkungan pergaulan mahasiswa baik dikampus maupun diluar kampus, sangat mempunyai peran terhadap minat, penampilan dan perilaku. Perilaku konsumtif yang dimaksud ini adalah pola hidup pelaku konsumen yang selalu dikendalikan dan didorong oleh suatu keinginan untuk membeli sesuatu yang mereka suka untuk kesenangan semata. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan pelaku konsumen cenderung mempunyai perilaku konsumtif yaitu, Keluarga, kepribadian, gaya hidup, budaya dan kelas sosial.

Perilaku konsumtif yang tidak bisa dikendalikan lagi sehingga dapat mempengaruhi gaya hidup seseorang dan bisa saja hal tersebut menjadi kebiasaan hidup yang tidak bisa dihindari lagi.

Gambar 1. 2 Grafik Alokasi Pengeluaran Mahasiswa



Sumber : dari jurnal Dewi dkk. (2017)

Dari grafik diatas dapat disimpulkan bahwa alokasi pengeluaran mahasiswa dalam memenuhi kebutuhan belajar untuk kuliah lebih kecil dibandingkan dengan kebutuhan transport, makanan. Pada grafik diatas kebutuhan berbelanja paling tinggi, perilaku konsumen pada mahasiswa dalam berbelanja online telah berganti dari kebutuhan primer menjadi kebutuhan sekunder, tersier bahkan komplementer dan cenderung dalam membeli dan menggunakan barang atau jasa yang tidak sesuai dengan kebutuhan. Padahal sudah jelas bahwa kebutuhan belajar lebih penting untuk menunjang karir yang dapat dijadikan investasi untuk masa depan. Dalam berbelanja mahasiswa biasanya lebih berdasarkan kepada keinginan dari pada kebutuhan seperti untuk menjaga penampilan diri dan gengsi tanpa mempertimbangkan harga dan manfaat. Kepuasan yang dirasakan mahasiswa dalam berbelanja online seringkali memicu untuk melakukan pembelian secara berulang dan menyebabkan mahasiswa berbelanja secara berlebihan. Padahal mahasiswa hanya mengandalkan uang saku dari orang tua bukan dari pekerjaan.

Menurut (Kusnandar & Kurniawan, 2018) berpendapat bahwa gaya hidup seseorang merupakan tingkah laku dan pola hidup yang menjelaskan sikap seseorang mengenai aktivitas, minat, dan opininya, ketika saat berinteraksi di lingkungan. Sedangkan gaya hidup hedonis yang dimiliki seseorang mempunyai dampak yang kurang baik bagi finansial, hal ini dilihat dari sikap seseorang yang tidak bisa mengontrol diri saat melihat barang-barang model terbaru atau barang yang sedang *trend* pada saat ini bermunculan di *marketplace*. Sehingga seseorang dengan gaya hidup ini cenderung menghabiskan uang demi untuk kesenangan sesaat yang dapat menyebabkan pemborosan yang melampaui batas, seseorang yang memiliki gaya hidup hedonis akan melakukan segala cara untuk mendapatkan barang yang diinginkan dan tidak memperdulikan bagaimana cara memperoleh barang tersebut, walaupun barang tersebut tidak di butuhkan (Prastiwi & Fitria, 2020). Gaya hidup hedonis diukur melalui kegiatan yang dilakukan seseorang mulai dari makan ditempat yang sedang *trend*, *shopping* dan membeli ponsel model terbaru untuk mengekspresikan dirinya agar menjadi pusat perhatian dilingkungannya. Serta minat dalam mengkonsumsi makanan secara berlebihan dan berpendapat terhadap dirinya sendiri dan lingkungan sekitar. Pada saat ini mengkonsumsi sesuatu bukan lagi berdasarkan kegunaan akan tetapi menjadi sebuah simbol untuk menjaga image supaya lebih dihargai orang.

Konformitas adalah pengaruh sosial yang dapat mengubah sikap dan perilaku individu sesuai aturan yang ada dalam suatu kelompok agar dapat diterima dan di

pertahankan didalam kelompok. Di lingkungan perkuliahan banyak mahasiswa yang lebih suka mengutamakan kesenangan sehingga dapat menyebabkan rasa kepedulian seseorang terhadap lingkungan semakin berkurang, dimana percakapan tentang akademis yang menunjang pendidikan pada mahasiswa semakin jarang terdengar, bahkan percakapan yang dilakukan oleh mahasiswa lebih mengarah pada Hedonisme dan perilaku konsumtif (Pratomo, 2017). Hal ini di dorong oleh keinginan untuk masuk dalam kelompok pertemanan dan lingkungan sosial yang baru. Ketika seseorang individu menemukan kelompok yang nyaman bagi seseorang maka mahasiswa akan sulit melepaskan dirinya dari kelompok tersebut sehingga memicu untuk mengikuti nilai-nilai yang ada didalam suatu kelompok, sehingga tidak menutup kemungkinan bahwa seseorang tersebut perilaku konsumtif. Didalam dunia psikologi tindakan semacam ini disebut dengan Konformitas. Berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh (Hasbi & Awaru, 2020), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial angkatan 2016 dalam kategori sedang.

Daerah Istimewa Yogyakarta dikenal dengan sebutan kota pelajar yang mana di Daerah Istimewa Yogyakarta sarana pendidikan mulai dari tingkat *play group* hingga perguruan tinggi negeri maupun swasta. Pada penelitian sebelumnya menjelaskan tentang Daerah Istimewa Yogyakarta dapat dikatakan sebagai standar pendidikan setelah provinsi jakarta (Murrijal, 2017). Mahasiswa khususnya mahasiswa muslim harus bersikap kritis dalam menggunakan atau mengkonsumsi

sesuai dengan ajaran islam. Perguruan tinggi di Yogyakarta yang mempunyai Program Studi Ekonomi Syariah yang terakreditasi A versi DIKTI yaitu Ekonomi Syariah UMY, Ekonomi Syariah UII dan Ekonomi Syariah UIN. Keberhasilan program studi ekonomi syariah yang terakreditasi A dapat membuat penyelenggaraan pendidikan setiap lembaga dalam menciptakan mutu dan kualitas lulusannya sangat ditentukan oleh proses-proses pengelolaan penyelenggaraan kelayakan program studi karena kelayakan program studi merupakan salah satu upaya strategis dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan merupakan komponen integral yang tidak bisa dipisahkan dari proses pendidikan. Dengan kelayakan program studi yang baik para dosen dapat membimbing mahasiswanya dengan lebih baik, mengajarkan ilmu muamalah islam dengan baik dimana ada teori konsumsi islam didalamnya. Sehingga mahasiswa diharapkan mampu menerapkan ilmu pengetahuan yang bersumber dengan ajaran sesuai dengan syariat yang telah ditentukan. Mahasiswa Ekonomi Syariah Yogyakarta memahami tentang islam lebih banyak di bandingkan dengan jurusan fakultas lain. Karena Program Studi Ekonomi Syariah mendapatkan mata kuliah tentang bermuamalah yang baik dengan ketentuan yang terdapat dalam ekonomi syariah.

Berdasarkan penjelasan diatas, apakah gaya hidup hedonis dan konformitas berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam berbelanja online dan apakah sudah sesuai dengan syariat islam atau belum, inilah yang membuat penulis ingin mengetahui secara mendalam lagi, sehingga penulis memutuskan untuk melakukan

penelitian dengan judul “Pengaruh Gaya Hidup Hedonis dan Konformitas terhadap Perilaku Konsumtif dalam Belanja Online Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Yogyakarta yang Terakreditasi A)”.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah Gaya Hidup Hedonis dan Konformitas berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dalam berbelanja online pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Yogyakarta yang Terakreditasi A dalam perspektif ekonomi syariah ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini antara lain:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh gaya hidup Hedonis dan konformitas terhadap perilaku konsumtif dalam berbelanja online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Yogyakarta yang Terakreditasi A dalam perspektif ekonomi syariah.

D. Manfaat Penelitian

- a. Secara teoritis hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman terhadap pengaruh gaya hidup hedonis dan konformitas terhadap perilaku konsumtif dalam berbelanja online menurut perspektif ekonomi syariah. dan memberikan sumbangsih pemikiran dan pengetahuan mengenai literatur tersebut bagi lingkungan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Yogyakarta yang Terakreditasi A dalam perspektif ekonomi syariah.

- b. Secara Praktis dapat bermanfaat bagi masyarakat umum, bagi para pelaku pasar dan manajer pemasaran terkait dengan pemahaman tentang perilaku konsumtif dalam gaya hidup hedonis dan konformitas, serta dijadikan pandangan ekonomi syariah.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan penjelasan tentang isi yang terkandung pada masing-masing bab secara singkat dari keseluruhan skripsi. Adapun sistematika dalam skripsi ini disajikan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Berisi mengenai latar belakang masalah yang menampilkan landasan pemikiran secara garis besar baik dalam teori maupun fakta yang ada menjadi sebuah alasan dibuatnya penelitian ini. Adapun perumusan masalah yang berisi pertanyaan mengenai keadaan, fenomena, ataupun konsep yang memerlukan jawaban melalui penelitian. Tujuan penelitian berisi hal yang diharapkan dapat dicapai melalui penelitian ini dan mengacu pada latar belakang masalah dan rumusan masalah.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

Bab ini meliputi tentang hasil-hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan, tinjauan pustaka yang berisi jabaran teori-teori dan menjadi dasar dalam perumusan hipotesis serta membantu dalam analisis hasil penelitian,

kerangka berpikir dan juga hipotesis yang merupakan dugaan sementara peneliti atas masalah penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini mengemukakan mengenai metode penelitian dalam pengembangan sistem informasi, dan berisi mengenai jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel penelitian, dan metode analisis data yang digunakan.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai deskripsi atau karakteristik data, dan memuat uraian tentang hasil pengujian hipotesis. Dalam bab ini juga menjabarkan proses penelitian yang dilakukan dan pembahasan hasil dari penelitian.

BAB V: PENUTUP

Bab ini merupakan bagian terakhir yang berisi kesimpulan dari penelitian yang sudah dilakukan, dan juga kritik dan saran yang dapat membangun.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi mengenai pendukung serta bukti-bukti terkait yang berisi tentang nama penulis, judul tulisan, penerbit, identitas penerbit, dan tahun terbit sebagai sumber rujukan seorang penulis.

LAMPIRAN

Bagian ini berisi dokumen tambahan yang dilampirkan ke dokumen utama yang berisi dokumen pendukung.