

Analisis Fitur Pengguna Shopee *Paylater* Terhadap Kepuasan Pelanggan
(Studi Kasus : Mahasiswa Manajemen Kelas VIIIC, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)

¹Budi Dharma, ²Mira Nur Aisah, ³Mentari Kinanti Surya Sirait

^{1,2,3}Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera
Utara Medan

Email : ¹budidharma@uinsu.ac.id, ²miranuraisah3@gmail.com,
³mentarikinanti7@gmail.com

Corresponding Mail Author : budidharma@uinsu.ac.id

Abstract : Shopee PayLater is a feature in the SHOPEE application which has a method with a "buy pay later" system. This method is provided by Shopee with OJK supervision. Which is of course safe for users, data that has security when all conditions are met. This research aims to find out and analyze the Shopee PayLater feature, both from its advantages and disadvantages and to find out user feedback on the Shopee PayLater feature on (Case study on Class VII C Management Students at UINSU). This research was conducted through a qualitative method, namely the case study approach. Data collection techniques used were observation and interviews. The data analysis technique used is data information, data presentation, conclusion/verification. The research results provide evidence that: (1) The Shopee PayLater feature is a loan in the form of a limit, which has a character almost like a virtual credit card. (2) Disbursement of the credit limit on Shopee PayLater is disbursing the existing limit amount on Shopee PayLater into nominal money and not goods. Which is adjusted to what items you want to check out and pay using PayLater, immediately deducted according to the nominal ordered. (3) The advantages and disadvantages of the Shopee Paylater feature, the advantages include: Of course, it's easy to apply, you can shop now but pay later, the limit can continue to increase if the user is always active shopping, Shopee Paylater users can often get free shipping promos, as well as features Shopee Paylater is supervised by the OJK, customer security is also guaranteed, while the drawbacks of Shopee Paylater include using an interest system and handling fees, there is no tolerance for delays in payments and paylater can cause users to become consumptive. (4) User feedback on the use of the Shopee Paylater feature, including loyal users to Shopee Paylater, users giving positive recommendations to people around them and the company (Shopee) are also the main considerations for users when they want to use paylater. The conclusion of this study is that Shopee Paylater as a loan feature in the form of providing a credit limit is able to provide many benefits for its users, so that users feel satisfied when using Shopee Paylater.

Keywords : *Shopee, Paylater, Customer Satisfaction.*

I. Pendahuluan

Sebagaimana yang diketahui, bahwa perkembangan teknologi sangat pesat pada saat ini. Terjadinya perkembangan zaman yang mengubah seluruh teknologi menjadi berbasis digital. Teknologi merupakan kebutuhan manusia di zaman sekarang, sebagai sarana yang mendukung segala aktivitas dan pekerjaan, hal tersebut tidak bisa dipungkiri. Berbagai macam sarana dan prasarana kini dipermudah teknologi, yang awalnya merupakan pengendalian sumber daya alam oleh manusia, dan menjadi sumber daya manusia. Kemudian, sumber daya tersebut dikendalikan oleh sebuah mesin. Tidak hanya berhenti dan merasa puas pada satu mesin saja, melainkan terus mengalami perkembangan dan perubahan dari masa ke masa. Jika dahulu manusia mengandalkan tenaga, sekarang teknologilah yang menjadi andalan setiap orang, bahkan faktanya bahwa manusia telah dimanjakan oleh mesin-mesin yang canggih. Bisa dikatakan bahwa teknologi sekarang ini sudah sangat melekat dengan manusia. Begitu juga dengan adanya perkembangan aplikasi dalam sistem jual-beli yang sudah sangat canggih. Memberikan banyak perubahan yang dulunya manual atau secara langsung, akan tetapi saat ini secara online dengan mudah. Adapun sistem aplikasi SHOPEE yang memberikan banyak manfaat untuk berbelanja hemat waktu dalam bentuk teknologi digital melalui Andoid (hp) hanya dalam genggam tangan tetapi memberikan segala dampak kemudahan. Begitupun yang terjadi pada sistem aplikasi yang memberikan layanan pinjaman disebut dengan SHOPEE PAYLATER, mengakses untuk semua kalangan bisa membayar setiap bulan dengan sistem cicilan. Semakin meluasnya e-commerce, mahasiswa di dorong untuk dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan, yang mana dapat memiliki prioritas tersendiri untuk dapat memenuhinya. Sedangkan kemampuan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan sangatlah terbatas karena tidak semua orang mampu untuk membayar secara tunai. Maka oleh sebab itu, saat ini ada beberapa perusahaan e-commerce di Indonesia yang telah menyediakan layanan paylater untuk pengajuan cicilan. Yang menjadi suatu permasalahan adalah banyak mahasiswa yang terkhususnya mahasiswa FEBI UINSU melakukan pembelian dengan aplikasi ini yang diketahui melakukan pembayaran cicilan. Dengan demikian, hanya ingin kepuasan terhadap diri sendiri maka perilaku gaya hedonisme juga semakin tinggi serta mengubah pola pikir yang terus melakukan pembelian terhadap sesuatu barang terus terjadi.

II. Landasan Teori Dan Metode Penelitian

Landasan Teori

Pengaruh Pengguna

Penelitian yang dilakukan oleh Iin Cristin Sidabutar (2020) yang berjudul "Pengaruh Kepuasan Pengguna Fitur Shopee Paylater Terhadap Loyalitas Pelanggan". Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh kepuasan pengguna fitur Shopee Paylater terhadap loyalitas pelanggan. Subjek pada penelitian ini berjumlah 390 orang dengan karakteristik pernah menggunakan fitur Shopee Paylater. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode pengumpulan data dengan menggunakan skala likert, yaitu skala loyalitas pelanggan dan skala kepuasan. Metode analisis data

menggunakan metode analisis regresi sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh positif kepuasan pengguna fitur Shopee Paylater terhadap loyalitas pelanggan sebesar 3,8%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kepuasan yang dimiliki pengguna fitur Shopee Paylater, berarti semakin loyal pelanggan untuk menggunakan layanan fitur Shopee Paylater tersebut.

Perilaku Konsumen

Menurut Kotler dan Kelley (2016), Mamonto et al. 2021), penelitian perilaku konsumen berfokus pada bagaimana individu, organisasi, dan kelompok. Menurut Swasta dan Irawan (2012) dalam Putri Sari (2020), risiko konsumen adalah kemampuan konsumen untuk membeli dan menggunakan barang dan jasa, serta kemampuan untuk mempengaruhi orang lain, persepsi atas barang dan jasa tersebut. Dari pengertian tentang perilaku konsumen di atas dapat diperoleh dua hal yang penting, yaitu:

1. Sebagai strategi fisik
2. Sebagai metode untuk mencapai tujuan diantara berbagai definisi yang telah dikembangkan dapat dilihat bahwa risiko konsumen merujuk pada suatu berbagai kegiatan, tindakan, dan proses psikologikal yang digunakan untuk mengidentifikasi risiko konsumen segera setelah terjadinya, seperti pembelian, penggunaan, dan evaluasi suatu produk atau jasa. Proses mendidik atau menganalisis perspektif konsumen merupakan proses yang kompleks karena banyaknya pilihan yang tersedia dan sulit dipahami. Akibatnya, ini berfungsi untuk meningkatkan model risiko konsumen.

Perilaku Konsumtif

Istilah "konsumen" berasal dari kata bahasa Inggris "konsumen" dan mengacu pada tindakan mengkonsumsi, Menurut Effendi (2016), konsumtif adalah istilah yang tidak berlaku untuk konsumsi makanan dan minuman. yang biasa dikonsumsi untuk mencapai tujuan seseorang (Effendi, 2016). Menurut Sumartono (2002) dan Mujahidah (2020), risiko konsumen merupakan risiko unik yang didasarkan pada persepsi ras, karena kurangnya orang yang mampu mencapai profil ras.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa risiko konsumen adalah risiko yang ditimbulkan oleh ketidakmampuan individu untuk mengkonsumsi secara berkelanjutan dibandingkan dengan risiko konsumen rasional yang ada untuk mendapatkan keuntungan dari produk atau jasa yang bersangkutan. Menurut Swasta dan Handoko (2000) dan Effendi (2016), bahaya konsumsi meliputi lima hal sebagai berikut:

1. Melakukan pembelian secara mendadak, seperti pembelian impulsif. perilaku konsumen yang berlebihan ditandai dengan sikap berlebihan dalam membeli barang dan membeli barang mahal dalam berbelanja.
2. Membeli tanpa berpikir, disebut juga membeli tanpa berpikir. Orang yang merupakan konsumen non-rasional memiliki karakteristik yang memungkinkan mereka membeli barang yang mahal dan sulit ditemukan.

Kerangka Konseptual

Kerangka konsep adalah tahapan di mana peneliti dapat menggambarkan rancangan dan strategi penelitian ini dijalankan. Dalam proses penyusunan kerangka konsep, peneliti harus memahami dan menguasai permasalahan dalam penelitian ini (Pohan, dkk., 2012)

Sejarah Shopee

Shopee adalah anak perusahaan Sea Group, pertama kali diluncurkan pada tahun 2015 secara serentak di 7 negara, yakni Singapura, Malaysia, Thailand, Taiwan, Indonesia, Vietnam dan Filipina. Sea Group memiliki misi untuk meningkatkan kualitas kehidupan para konsumen dan pengusaha kecil menjadi lebih baik dengan teknologi. Sea Group terdaftar di NYSE (Bursa Efek New York) di bawah simbol SE. Shopee mulai masuk ke pasar Indonesia pada akhir bulan Mei 2015 dan Shopee baru mulai beroperasi pada akhir Juni 2015 di Indonesia. Shopee Indonesia beralamat di Wisma 77 Tower 2, Jalan Letjen. S. Parman, Palmerah, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11410, Indonesia. Shopee adalah aplikasi Marketplace online untuk jual beli di ponsel dengan mudah dan cepat. Shopee menawarkan berbagai macam produk-produk mulai dari produk fashion sampai dengan produk untuk kebutuhan sehari-hari. Shopee hadir dalam bentuk aplikasi mobile untuk memudahkan pengguna dalam melakukan kegiatan belanja online tanpa harus membuka website melalui perangkat komputer. Shopee hadir di Indonesia untuk membawa pengalaman berbelanja baru. Shopee memfasilitasi penjual untuk berjualan dengan mudah serta membekali pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Saat ini, angka unduhan Shopee telah mencapai 50 juta unduhan di Google Play Store. Sasaran pengguna Shopee adalah kalangan muda yang saat ini terbiasa melakukan kegiatan dengan bantuan gadget termasuk kegiatan berbelanja. Untuk itu Shopee hadir dalam bentuk aplikasi mobile guna untuk menunjang kegiatan berbelanja yang mudah dan cepat. Kategori produk yang ditawarkan Shopee lebih mengarah pada produk fashion dan perlengkapan rumah tangga. Pada halaman awal pengguna akan disambut dengan 21 kategori yang tersedia di Shopee, yaitu Pakaian Wanita, Pakaian Pria, Sepatu Wanita, Sepatu Pria, Tas, Fashion Muslim, Aksesoris Fashion, Kecantikan & Kesehatan, Jam Tangan, Gadget, Perlengkapan Olahraga, Hobi & Mainan, Perlengkapan Bayi & Anak, Perlengkapan Rumah, Elektronik, Komputer & Aksesoris, Makanan & Minuman, Voucher, Fotografi, Otomotif, dan Serba Serbi yang di dalamnya terdapat camilan dan dekorasi rumah.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan melalui metode kualitatif yaitu pada pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data yang dilakukan digunakan ialah observasi, dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah informasi data, penyajian data, kesimpulan/verifikasi. Pada hasil penelitian memberikan bukti bahwa : (1) Fitur Shopee PayLater merupakan pinjaman dana yang berupa limit, memiliki karakter hampir seperti kartu kredit sifatnya yang virtual. (2) Pencairan limit kredit pada Shopee PayLater adalah

mencairkan jumlah limit yang ada pada Shopee PayLater menjadi nominal uang dan bukan barang. Yang disesuaikan dengan apa barang mau dicek out dan membayar pakai PayLater, secara langsung dipotong dengan sesuai nominal yang di pesan. (3) Kelebihan dan kekurangan pada fitur Shopee Paylater, kelebihanannya antara lain : Tentunya, mudah dalam pengajuan, bisa belanja sekarang namun bayar nanti, limit bisa terus naik apabila pengguna selalu aktif berbelanja, pengguna Shopee Paylater bisa sering mendapat promo gratis ongkir, juga fitur Shopee Paylater diawasi oleh OJK keamanan nasabah pun menjadi lebih terjamin, sedangkan kekurangan Shopee Paylater antara lain memakai sistem bunga dan biaya penanganan, tidak ada toleransi keterlambatan dalam pembayaran dan paylater bisa mengakibatkan pengguna menjadi konsumtif. (4) Feedback pengguna terhadap penggunaan fitur Shopee Paylater antara lain pengguna loyal terhadap Shopee Paylater, pengguna memberikan rekomendasi positif terhadap orang sekitarnya dan perusahaan (Shopee) juga menjadi pertimbangan utama pengguna ketika ingin menggunakan paylater.

Gambaran Umum Objek Penelitian

Deskripsi Objek Penelitian

Pada subbab ini dibahas mengenai pemaparan penelitian data secara deskriptif. Hal ini bertujuan guna melihat serta mengklasifikasikan profil dari berbagai data penelitian yang telah merepresentasikan kondisi dari masing-masing responden. Kesamaan karakteristik dalam penelitian ini adalah 32 responden yang memiliki kesamaan sebagai status mahasiswa UINSU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2021 hingga 2022.

Data Informan

Informan atau responden tersebut identitasnya dipaparkan atau ditunjukkan dalam tabel dibawah ini.

No	Nama	Nim	Kelamin	Fakultas
1	Amalia Munajah Nst	0506191078	Perempuan	FEBI
2	Mira Nur Aisah	0506191082	Perempuan	FEBI
3	Dian Irmawani	0506191087	Perempuan	FEBI
4	Sonia Purba	0506191096	Perempuan	FEBI
5	Putri Gusniati	0506191103	Perempuan	FEBI
6	Melsa Siagia	0506191105	Perempuan	FEBI
7	Putri Septiani	0506192003	Perempuan	FEBI
8	Laila Fitria	0506192004	Perempuan	FEBI
9	Muhammad Iqbal Sayuti	0506192008	Laki-laki	FEBI
10	Muhammad Fahri	0506192014	Laki-laki	FEBI
11	Yus Ramadani	0506192016	Perempuan	FEBI
12	Alifa Adzra	0506192044	Perempuan	FEBI
13	Yuda Pratama	0506192047	Laki-lai	FEBI
14	Dona Zahra	050619048	Perempuan	FEBI

15	Diah Ananda Kharisma	0506192049	Perempuan	FEBI
16	Chadis Rizky	0506192058	Perempuan	FEBI
17	Alfi Hidayat	0506192064	Laki-laki	FEBI
18	Habib Laudya	0506192066	Laki-laki	FEBI
19	Reitandi	0506193118	Laki-laki	FEBI
20	Indah Mutiara ayu	0506193121	Perempuan	FEBI
21	Habsyah Yasmita	0506193137	Perempuan	FEBI
22	Mentari Kinanti Surya Srt	0506193149	Perempuan	FEBI
23	Lestari Perdana Putri	0506193161	Perempuan	FEBI
24	Rediansyah Saranan	0506193165	Laki-laki	FEBI
25	Miftahul Jannah	0506193166	Perempuan	FEBI
26	Raidatun Sumi	0506193171	Perempuan	FEBI
27	Finik Khairanti	0506193179	Perempuan	FEBI
28	Fikri Haikal	0506193190	Laki-laki	FEBI
29	Nila Rosdiana	0506193192	Perempuan	FEBI
30	Danish Irsyad Gunawan	0506193198	Laki-laki	FEBI
31	Silvi Tri Wardani	0506193214	Perempuan	FEBI
32	Tria wardani	0506193215	Perempuan	FEBI

III. Hasil Dan Pembahasan

Hasil Penelitian

Analisis pada sistem *shopee PayLater* yang digunakan oleh mahasiswa UINSU Angkatan 2021 hingga 2022.

Berdasarkan pemaparan yang diperoleh dari hasil penelitian pada 32 responden menyatakan bahwa keberadaan *shopee PayLater* membuat banyak sekali perubahan pada aspek konsumsi yang dilakukan oleh mahasiswa. Perubahan ini mengarah kepada arah yang lebih boros atau mengalami peningkatan jumlah konsumsi pada pembelian produk maupun barang di aplikasi *shopee*. *Shopee PayLater* sendiri memberikan fitur yang memudahkan pembayaran dengan konsep “beli dulu bayar nanti”. Kemudahan fitur yang disajikan oleh pihak *shopee* ini meningkatkan keinginan bagi konsumen atau penggunanya untuk berbelanja serta melakukan pemenuhan kebutuhan. Konsep dari *shopee PayLater* ini membuat pemilik akun akan mendapatkan sejumlah pinjaman dalam jumlah uang yang diasumsikan sebagai limit tertentu. Hal ini diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa responden seperti Rei, Tria, Putri, Amalia, Melsa dan Yus sebagai mahasiswa UINSU dengan kesimpulan pernyataan mengenai penggunaan *shopee PayLater* bahwa:

“Tahun 2020 merupakan awal saya menggunakan fitur *shopee PayLater*, hal ini menjadi pemicu bagi saya untuk terus menerus berbelanja di aplikasi *shopee*. Penyebabnya karena pihak *shopee* terus menawarkan limit yang bertambah sehingga mendapatkan pinjaman awal sebesar Rp. 750.000 membuat saya tergiur

untuk terus berbelanja meski harus mencicil nanti dikemudian hari. Saat ini shopee PayLater saya telah memiliki batas limir mencapai Rp. 5.000.000 yang terkadang membuat saya membeli barang yang tidak utama diperlukan namun hanya ambisi keinginan memiliki barang tersebut. Jangka pelunasan dilakukan pada awal bulan maksimal tanggal 5 sehingga apabila tidak melebihi batas pembayaran, pihak shopee terus menawarkan limit yang saya nilai hal ini efektif”.

Pernyataan yang diutarakan oleh kelima responden tersebut dapat dipahami bahwa keinginan terus berbelanja bisa muncul karena adanya fitur *shopee PayLater* yang memberikan kemudahan bagi seorang mahasiswa untuk membeli barang keinginan dengan menunda proses pembayaran. Sementara itu, responden lain seperti Alfi, Sonia, Laila, Dian dan Miftah memaparkan uraiannya mengenai tanggapan tentang keberadaan fitur *shopee PayLater* sebagaimana berikut:

“Awal mula penggunaan shopee PayLater ini di tahun 2021 yang diawali dengan keinginan saya menggunakan fitur shopee PayLater karena teman saya lebih dahulu menggunakan fitur shopee PayLater tersebut. Selanjutnya, teman saya tersebut menjelaskan operasional penggunaan shopee PayLater dan beberapa fitur yang digunakan untuk pelunasan serta proses untuk menambah limit dengan terus tepat waktu dalam membayar biaya tagihan per bulannya. Hal yang menarik bagi saya karena di fitur shopee PayLater menyediakan voucher gratis ongkir yang sangat menarik bagi saya. Selain itu, penggunaan shopee PayLater banyak menawarkan diskon sekaligus promo yang relevan dengan kebutuhan berbelanja di aplikasi shopee”.

Dari pemaparan yang dijabarkan oleh responden diatas menjabarkan bahwa dalam menggunakan fitur *shopee PayLater* tentu mempengaruhi keinginan dalam berbelanja. Selain itu, pengaruh dari lingkungan karena melihat teman-teman yang lain menggunakan fitur tersebut maka muncul dorongan dari individu lain untuk menggunakan fitur tersebut. Ketertarikan pada fitur *shopee PayLater* sangat relevan dengan gaya hidup mahasiswa zaman sekarang, terlebih lagi banyak muncul diskon maupun promo yang akan menarik minat konsumen dalam membeli produk di *marketplace* yakni *shopee*. Keberadaan fitur *shopee PayLater* ini menjadi salah satu pemicu gaya hidup hedonism dan konsumtif akibat tawaran yang disajikan oleh fitur *shopee PayLater* tersebut. Sistem memutuskan keinginan untuk membeli menjadi awal konsep yang mempengaruhi keinginan dalam seorang individu untuk membeli barang sehingga mampu dinilai lebih oleh orang lain. Gaya hidup masih menjadi pemicu mahasiswa memilih untuk membeli suatu barang.

Pembahasan

Analisis Pada Sistem *shopee PayLater* yang digunakan oleh Mahasiswa UINSU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan Tahu 2021 hingga Tahun 2020

Pemaparan yang dilakukan oleh beberapa responden tersebut berhubungan langsung dengan konsep teori konsumsi Islam. Telah dijelaskan dalam sistem *shopee*

PayLater bahwa penggunaan fitur tersebut menimbulkan sikap boros serta konsumtif yang berlebihan. Penggunaan *shopee PayLater* ini menimbulkan 23 responden memiliki keinginan untuk berbelanja yang tinggi sehingga menjadi timbul perilaku untuk mengonsumsi barang maupun produk di *marketplace shopee* dengan intensitas jumlah yang banyak. Responden tersebut mengutarakan bahwa barang atau produk yang dibeli belum tentu memiliki manfaat sehingga hanya difungsikan untuk memenuhi suatu kebutuhan gaya hidup untuk mendapat penilaian positif dari orang lain. Pemaparan mengenai perilaku konsumtif ini secara rinci diindikasikan dengan empat elemen sebagai berikut:

1. Ketertarikan konsumen atas semua tawaran yang diberikan oleh fitur *shopee PayLater*.

Hal yang menarik bagi konsumen ketika akan menggunakan fitur *shopee PayLater* adalah tawaran dalam bentuk promosi atau *marketing* yang dilakukan secara visual dengan iklan maupun beberapa testimoni dari masyarakat yang memiliki penilaian positif terhadap penggunaan *shopee PayLater*. Selain itu, pengaruh yang diberikan oleh lingkungan mengenai pengalaman orang lain ketika menggunakan *shopee PayLater* yang mendapatkan banyak potongan harga maupun diskon penawaran lainnya sehingga memicu keinginan untuk mengaktifkan dan menggunakan *shopee PayLater* tersebut.

2. Fitur yang mudah digunakan terkait dengan pola operasional hingga sistem *shopee PayLater*.

Proses untuk mengaktifkan fitur *shopee PayLater* sekaligus beberapa ketentuan lain yang digunakan untuk memenuhi persyaratan penggunaan *shopee PayLater* dinilai sangat mudah. Hal ini dapat menjadi pemicu mahasiswa mudah untuk menggunakan *shopee PayLater*.

3. Fitur *shopee PayLater* memberikan jumlah limit pinjaman yang lumayan besar.

Jumlah limit yang diperoleh antara satu orang dengan pengguna lainnya memiliki perbedaan jumlah limit. Hal ini tergantung dengan lama pelunasan yang dilakukan oleh tiap individu. Setiap pengguna yang tepat waktu dalam membayar tagihan maka akan mendapatkan jumlah limit yang terus bertambah. Banyaknya limit yang dipinjamkan oleh *shopee PayLater* ini dapat memenuhi kebutuhan mahasiswa dalam membeli barang yang diinginkan atau mengimplementasikan perilaku konsumtif.

4. Jangka waktu yang telah ada dalam ketentuan *shopee PayLater*

Kegiatan untuk melunasi sebuah pinjaman dapat dilakukan maksimal di tanggal 5 pada tiap bulan. Proses untuk melakukan pelunasan juga tidaklah sulit. Jumlah tagihan akan dibebankan biaya admin namun telah disepakati sebelumnya antara pihak *shopee* dan pengguna *shopee PayLater*. Sistem jatuh tempo yang diatur oleh pihak *shopee PayLater* tidak memberikan beban bagi mahasiswa karena sistem menabung dapat dilakukan oleh mahasiswa tersebut. Disisi lain, mahasiswa tersebut sebagai responden juga memiliki pertimbangan lain ketika akan

menggunakan layanan *shopee PayLater* untuk mengikuti penampilan yang sedang tren.

Dalam tahapan analisis yang dilakukan terdapat dua factor pendukung dalam fenomena perilaku konsumtif yang terjadi pada mahasiswa UINSU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2021-2022 ini mengenai penggunaan *shopee PayLater*. Faktor tersebut diklasifikasikan pada dua jenis yakni factor eksternal serta factor internal:

Faktor Internal

Faktor atau pendukung yang memberikan pengaruh pada perilaku konsumtif menggunakan *shopee PayLater* adalah adanya factor pribadi serta factor psikologis. Berikut pemaparan dua faktor berikut:

1. Faktor individu

Dalam hal ini situasi yang berhubungan dengan factor individu meliputi kondisi perekonomian seorang mahasiswa tersebut sekaligus gender atau jenis kelamin. Kategori mahasiswa yang memiliki kapasitas uang lebih banyak cenderung memiliki gaya hidup atau perilaku konsumtif yang cukup tinggi. Sementara itu, berdasarkan jenis kelamin maka laki-laki cenderung memiliki sikap konsumtif yang rendah dibandingkan dengan perempuan.

2. Faktor psikologis

Psikologis seseorang ketika akan membeli sebuah barang atau produk tentu dengan memperhatikan keinginannya. Dorongan dalam diri mahasiswa ketika akan membeli suatu produk maka diiringi dengan motivasi yang tinggi ketika membeli barang dengan tidak mempergunakan unsur yang berhubungan dengan akal sehat.

Faktor Eksternal

Dalam pembayaran yang dilakukan melalui fitur *shopee PayLater* akan membuat banyak pengguna tertarik dalam memanfaatkan keberadaan fitur ini. Terkhusus pada mahasiswa yang menyukai pemenuhan kebutuhan secara konsumtif dapat membeli barang sesuai keinginan mereka dan melunasi pada awal bulan. Gaya hidup menjadi pendukung adanya kegiatan penggunaan fitur *shopee PayLater* ini.

Konsep teori konsumtif dalam perspektif Islam ini berhubungan dengan kaidah kuantitas yang tercantum dalam ajaran Islam. Adanya korelasi antara pengeluaran sekaligus pemasukan yang berhubungan dengan kegiatan konsumsi sangat mempengaruhi dukungan dalam menjalankan sebuah kegiatan konsumtif. Terdapat sebuah akibat yang terjadi jika pembayaran atau pelunasan dilakukan ketika jatuh tempo maka akan dikenakan denda dengan nominal sebesar 2,95%. Angka tersebut dalam Islam tidak bisa dikategorikan sebagai jalan yang syar'i. Peribahasan dengan tutur berupa "lebih besar pasak daripada tiang" adalah salah satu hal yang berhubungan dengan kondisi konsumtif menurut perspektif Islam. Pemaparan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh mahasiswa memiliki implementasi penerapan dari etika konsumsi yang benar dan sesuai

dengan kaidah Islam. Sebagai contoh bahwa ketika melakukan kegiatan konsumsi tanpa memperhatikan manfaat dan guna dari tiap barang maka akan bernilai pemborosan atau *mubadzir*.

Dalam memenuhi sebuah keinginan maupun konsumsi maka harus mendahulukan kebutuhan utama atau primer yang selanjutnya akan dilakukan pemenuhan kebutuhan pada sekunder hingga tersier. Pada penggunaan limit yang telah ditawarkan oleh *shopee PayLater* membuat mahasiswa terus mengalami fenomena konsumtif serta boros dalam membelanjakan uang berupa limit tersebut. Sikap ini dapat menimbulkan penyiksaan dalam diri seorang individu karena menuntut seseorang untuk terus memenuhi kebutuhan keinginannya nafsunya. Pemaparan dari hasil wawancara yang telah dilakukan pada beberapa responden mahasiswa UINSU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan tahun 2021 hingga 2022 yang menggunakan fitur *shopee PayLater*, dapat diketahui dari kegiatan konsumsi yang dilakukan tidak sesuai dengan syariat Islam. Hal tersebut dikarenakan upaya membeli sebuah barang bukan atas dasar kebutuhan melainkan atas dasar keinginan nafsu semata dan akan mengakibatkan besarnya pengeluaran dibandingkan dengan pemasukan. Fenomena ini dapat mengakibatkan kerugian pada diri sendiri serta menimbulkan jumlah peningkatan konsumsi bagi kalangan mahasiswa yang tidak mampu menyeimbangkan kebutuhan utama dengan keinginan.

IV. Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Pemaparan dari materi yang telah disajikan sebelumnya dapat disimpulkan mengenai temuan berikut:

1. Pada proses analisis, mahasiswa yang telah memanfaatkan fitur *shopee PayLater* sebagai media untuk membeli sebuah barang yang menarik perhatian maupun diinginkan tanpa mengutamakan manfaat maupun kegunaan dinilai sebagai tindakan konsumtif. Hal ini didukung dengan keinginan mahasiswa dalam memenuhi keinginannya dan karena keberadaan promo maupun diskon yang beriringan dengan kebutuhan gaya hidup. Upaya meningkatkan kepercayaan diri untuk menilai afirmasi penilaian pada penampilan sekaligus tidak mempertimbangkan pemasukan dapat dimanfaatkan dalam memanfaatkan fitur *shopee PayLater* secara berkelanjutan.
2. Berdasarkan integrasinya dengan teori konsumtif Islam, maka penggunaan fitur *shopee PayLater* yang hanya dikarenakan keinginan untuk memenuhi keinginan tanpa mengutamakan manfaat maka dinilai bahwa 26 responden dari total sample sejumlah 50 responden belum mengimplementasikan teori konsumtif dalam Islam. Mahasiswa UINSU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam ini belum mengutamakan nilai yang berhubungan dengan konsumsi yang bijak dalam Islam. Keberadaan fitur *shopee PayLater* yang telah memberikan banyak sumbangsih limit tersebut mempengaruhi jumlah konsumtif mahasiswa terhadap suatu barang.

Saran

1. Bagi akademik maupun universitas yakni UINSU sendiri, penelitian ini diharapkan mampu menjadi bagian dari masukan maupun sumbangsih dalam pengembangan konteks literatur yang relevan dengan materi terkait. Utamanya digunakan oleh mahasiswa UINSU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Bagi mahasiswa, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu fenomena yang dijadikan landasan dalam menggunakan fitur *shopee PayLater* agar lebih bijak dan dikorelasikan dengan kebutuhan. Selain itu, mahasiswa juga diharapkan mampu mengelola pengeluaran serta pemasukan dengan baik sehingga tidak bersifat boros terhadap pembelian suatu barang. Penelitian ini juga diharapkan mampu menjadi bahan pertimbangan bagi mahasiswa untuk mengutamakan bersedekah dibandingkan dengan membeli sebuah barang yang hanya formalitas untuk mengikuti tren dan menambah *style* gaya hidup.

V. Daftar Pustaka

- Al- Qhardawi, Yusuf. Halal dan Haram dalam Islam, (PT. Bina Ilmu,1993). Alma, Buchari. Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum,Bandung: Alfabeta, 201, Vol.4 No. 1.
- Al-Rahman, Afzalur. Doktrin Ekonomi Islam, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995).
- Anatasya, Nadya. Pengaruh Penggunaan Fitur Shopee PayLater Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa FISIP USU, Skripsi: Universitas Sumatera
- Anwar, Liling. “Konsep Utility Dalam Prilaku Konsumsi Islam”, Jurnal Balanca, Vol.1 No. 1, (2019).
- Arsyad, Incolin. Ekonomi Manajerial, (Yogyakarta: PBEF-Yogyakarta, 2008).
- Azizah, Farikhah Nur. “Pengaruh Kualitas Layanan E-Commerce Shopee Terhadap Loyalitas Pengguna Shopee”, Jurnal Analitika Bisnis, Ekonomi, Sosial, dan Politik, Vol.1No.1, (2021).
- Cahyadi, Ady. “Mengelola Hutang Dalam Perspektif Islam”, Jurnal Bisnis Dan Manajemen, Vol.4 No. 1, (2020).
- Elissa,I., Mujiyana (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Via Internet Pada Toko Online (Depok). Dari database Jurnal J@TI Undip, Vol VIII, No 3
- Fatoni, Siti. Pengantar Ilmu Ekonomi, (Bandung: Pustaka Setia).
- Fitriawati, Linlin. Analisis Fitur Shopee Paylater Terhadap Kepuasan Pelanggan, (Studi Kasus pada Pengguna Shopee PayLater di Kota Bandung), Skripsi: Universitas Sangga Buana YPKP Bandung, (2020).
- Garaika, Metodologi Penelitian, (Lampung : CV. Hira Tech, 2019).Ghofur, Abdul. Pengantar Ekonomi Syariah, (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2017).
- Hakim, Lukman. Prinsip-prinsip ekonomi Islam,Surakarta:erlangga, (2012).
- Hani, Ummi. Teori Konsumsi Islam dan ekonomi konvensional (Analisis Perbandingan), Skripsi: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pare-Pare, (2017).

- Hasanah, Rohmatul. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Kredit Shopee PayLater Dari Marketplace Shopee, Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, (2020).
- Hestin, dkk (2014). Analisis Jenis Sistem Pembayaran Elektronik Dalam Transaksi E-Commerce di Indonesia (Surakarta). Dari database Jurnal (Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Komunikasi 2014 (Sentika 2014))
- Istiqamah (2019). Analisis Pinjaman Online Oleh Fintech Dalam Kajian Hukum Perdata (Makassar). Dari database Jurnal Jurisprudentie | Volume 6 Nomor 2 .
- Hidahyani, Syahri. Gambaran rasa malu dan perilaku berhutang mahasiswa, Jurnal Universitas Negeri Padang, (2015).
- Panginan, E.K.& Irwansyah (2020). Fenomena Aplikasi Kredit dan Pinjaman Online Kredivo di Indonesia (Tangerang). Dari Database Jurnal Komunikasi Dan Kajian Media Volume 4, Nomor 1.
- Putri, F.A.& Iriani, S.S. (2020). Pengaruh Kepercayaan dan Kemudahan Terhadap Keputusan Pembelian Menggunakan Pinjaman Online hopee Paylater (Surabaya). Dari database Jurnal Ilmu Manajemen Volume 8 Nomor 3.
- Sari, C.A. (2015). Perilaku Berbelanja Online Di Kalangan Mahasiswi Antropologi Universitas Airlangga (Surabaya). Dari database Jurnal AntroUnairdotNet, Vol.IV/No.2/Juli 2015.