

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Keputusan Pembelian

Menurut Firmansyah keputusan pembelian ketika mereka memutuskan apa yang ingin mereka beli. Pengambilan keputusan adalah orang yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menerapkan barang yang tersedia. Pemasar harus memahami bagaimana latar belakang seorang pembeli dapat memengaruhi perilakunya saat membeli sesuatu, serta bagaimana pembeli melalui proses pembuatan keputusannya saat membuat keputusan untuk membeli sesuatu. Berdasarkan berbagai definisi di atas, keputusan pembelian dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang dilalui oleh individu, kelompok, dan organisasi untuk memilih salah satu dari berbagai pilihan yang tersedia sebelum melakukan transaksi pembelian sampai barang atau jasa dibeli.

Menurut Kotler, P., & Amstrong (2014) mengemukakan bahwa bagian dari Keputusan pembelian didefinisikan sebagai perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan menggunakan pengalaman, barang, atau jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Dalam praktiknya, proses pengambilan keputusan pembelian konsumen akan melewati beberapa langkah, yang dikenal sebagai model pengambilan keputusan lima tahap. Proses ini mencakup pengenalan produk.¹

Indikator Keputusan Pembelian Kotler dan Armstrong (2019) mengemukakan bahwa terdapat indikator dalam keputusan pembelian sebagai berikut:

- a. Pilihan produk: Pelanggan harus memilih produk mana yang sesuai dengan

¹ Hastuti, Maria Agatha Sri Wdyanti, and Muhammad Anasrulloh. "Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian." *Jurnal Ilmiah Ecobuss* 8.2 (2020): 99-102.

tujuannya.

- b. Pilihan merek: Pelanggan harus memilih merek mana yang akan dibeli.
- c. Waktu pembelian: Pelanggan harus memilih waktu pembelian yang tepat karena masing-masing pelanggan memiliki preferensi masing-masing.
- d. Jumlah pembelian: Pelanggan dapat memilih seberapa banyak produk yang akan mereka beli.
- e. Metode pembayaran: Pelanggan dapat memilih metode pembayaran yang akan mereka gunakan saat mereka membeli barang atau jasa.

B. Teori Gaya Hidup

Kotler dan Keller mengemukakan bahwa gaya hidup adalah cara seseorang menjalani kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam minat, kegiatan, dan pendapat mereka. Menurut Sunarto, gaya hidup memengaruhi cara seseorang hidup, menghabiskan uang, dan mengatur waktu mereka. Selain itu, gaya hidup seseorang menunjukkan kelas sosial mereka ketika mereka membuat keputusan untuk membeli sesuatu, dengan preferensi pembeli lebih penting daripada harga.² Adapun faktor yang mempengaruhi penggunaan QRIS. Adapun indikator perilaku konsumen dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang saling berkaitan, termasuk faktor psikologis, sosial, pribadi, dan situasional.³ Faktor yang mempengaruhi faktor psikologis misalnya motivasi, faktor yang mempengaruhi faktor sosial misalnya kelompok referensi, faktor yang mempengaruhi faktor pribadi misalnya gaya hidup, dan faktor yang mempengaruhi faktor situasional misalnya diskon pada aplikasi.

² Rohmaniyah, Fina Athiyatur, Siti Asiyah, and Afi Rachmat Slamet. "Pengaruh Gaya Hidup, e-WOM, Dan Cashless Society Terhadap Keputusan Dalam Penggunaan Sistem Pembayaran QRIS (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Angkatan 2019 Universitas Islam Malang)." *E-JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen* 12.02 (2023).

³ Zusrony, Edwin. "Perilaku konsumen di era modern." *Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik* (2021): 1-159.

a. Motivasi

Dorongan internal atau eksternal yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu untuk memenuhi tujuan tertentu dikenal sebagai motivasi.

b. Gaya hidup

Gaya hidup mengacu pada cara seseorang menjalani hidupnya, yang mencakup aktivitas, minat, dan opini yang mereka miliki.

c. Kelompok referensi

Kelompok referensi adalah kelompok yang memiliki pengaruh terhadap sikap, perilaku, dan keputusan seseorang.

d. Diskon pada Aplikasi

Diskon pada aplikasi adalah pengurangan harga yang ditawarkan oleh aplikasi kepada pengguna, biasanya sebagai promosi atau insentif untuk mendorong pembelian atau penggunaan layanan dalam aplikasi tersebut.

Gaya hidup menunjukkan "Keseluruhan diri seseorang" dalam interaksi dengan lingkungannya. Gaya hidup adalah cara seseorang menjalani hidupnya, yang digambarkan oleh aktivitas, minat, sikap, konsumsi, harapan, dan cara mereka menghabiskan uang dan waktu.⁴

Teori gaya hidup dalam perspektif syariah memandang bahwa pola hidup seseorang harus selaras dengan nilai-nilai Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis. Gaya hidup syariah tidak hanya menekankan pada pemenuhan kebutuhan materi, tetapi juga keseimbangan antara aspek spiritual, sosial, dan moral. Menurut Yusuf Qardhawi dalam buku *Halal dan Haram dalam Islam*, gaya hidup seorang Muslim diarahkan untuk mengonsumsi dan berperilaku secara halal, menjauhi

⁴ Azizah, Nurul Safura. "Pengaruh literasi keuangan, gaya hidup pada perilaku keuangan pada generasi milenial." *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)* 1.2 (2020): 92-101.

pemborosan (*israf*) dan sikap berlebihan (*tabdzir*), serta mengutamakan kemaslahatan.⁵ Dengan demikian, gaya hidup syariah mendorong kesederhanaan (*wasathiyah*), tanggung jawab, dan kesadaran bahwa setiap aktivitas kehidupan bernilai ibadah apabila diniatkan karena Allah.

Selain itu, dalam perspektif ekonomi dan sosial Islam sebagaimana dijelaskan oleh M. Umer Chapra dalam *Islam*, gaya hidup syariah berfungsi sebagai instrumen untuk mencapai kesejahteraan (*falah*) yang berkelanjutan.⁶ Gaya hidup ini menuntut individu untuk tidak hanya berorientasi pada kepuasan pribadi, tetapi juga memperhatikan keadilan sosial, kepedulian terhadap sesama, dan kelestarian lingkungan. Oleh karena itu, teori gaya hidup syariah menempatkan manusia sebagai khalifah di bumi, yang menjalani kehidupan dengan prinsip etika, tanggung jawab, dan keseimbangan antara dunia dan akhirat.

C. Hubungan Gaya Hidup dengan Keputusan Pembelian

Aktivitas, minat, dan pendapat seseorang dapat menunjukkan gaya hidup mereka. Bagaimana konsumen berperilaku dan membeli barang atau jasa yang sesuai dengan identitas dan kebutuhan mereka dipengaruhi oleh gaya hidup mereka. Misalnya, orang yang menjalani gaya hidup yang aktif dan sehat lebih cenderung membeli perlengkapan olahraga atau makanan organik yang sesuai dengan identitas dan kebutuhan mereka, sedangkan orang yang menjalani gaya hidup mewah lebih cenderung membeli barang-barang bermerk atau premium. Oleh karena itu, gaya hidup menjadi faktor penting yang membentuk keputusan pembelian konsumen karena produk yang dibeli biasanya mencerminkan nilai dan aspirasi dari gaya hidup tersebut.

⁵ Qardhawi, Muhammad Yusuf. "Halal dan haram dalam Islam." 1980

⁶ Zahira, Sarah Rana, and Juliana Juliana. "Kontribusi Pemikiran M. Umer Chapra dalam Perkembangan Ekonomi Islam Kontemporer."

Menurut Kotler dan Keller, Keputusan pembelian tidak hanya didasarkan pada kebutuhan yang efisien tetapi juga pada aspek psikologis yang dipengaruhi oleh gaya hidup. Gaya hidup menentukan bagaimana konsumen mengevaluasi berbagai alternatif produk, mempengaruhi persepsi mereka terhadap nilai dan manfaat yang ditawarkan. Dalam konteks pemasaran, perusahaan dapat meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan dengan memahami gaya hidup konsumen saat mereka membuat strategi produk dan komunikasi yang lebih tepat sasaran. Dengan demikian, hubungan gaya hidup dan keputusan pembelian sangat erat, di mana gaya hidup menjadi penentu utama dalam proses pengambilan keputusan konsumen.⁷

D. Teori Gaya Hidup dan Keputusan Penggunaan QRIS dalam Prinsip Syariah

Dalam prinsip teori syariah, keputusan penggunaan alat pembayaran digital seperti melihat QRIS harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yang mencakup keadilan, kejujuran, dan larangan riba (bunga) dan gharar (ketidakpastian). Gaya hidup konsumen Muslim yang mulai mengadopsi teknologi modern seperti QRIS dapat dipengaruhi oleh kesadaran akan pentingnya transaksi yang halal dan transparan. QRIS sebagai sistem pembayaran digital yang sudah diatur oleh Bank Indonesia dan dirancang untuk memudahkan transaksi tanpa melibatkan unsur riba dianggap sejalan dengan prinsip syariah selama penggunaan dananya sesuai dengan kaidah halal.

Selain itu, teori syariah juga menekankan bahwa gaya hidup konsumtif yang berlebihan harus dihindari karena bertentangan dengan nilai moderasi dan tanggung jawab sosial yang dianjurkan dalam Islam. Oleh karena itu, keputusan penggunaan QRIS oleh masyarakat tidak hanya berdasarkan kemudahan atau tren gaya hidup digital, tetapi juga

⁷ Paramita, Ayu, Hapzi Ali, and Fransiskus Dwikoco. "Pengaruh Labelisasi Halal, Kualitas Produk, dan Minat Beli Terhadap Keputusan Pembelian (Literature Review Manajemen Pemasaran)." *JMPIS Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial* 3.2 (2022): 660-669.

mempertimbangkan aspek keberkahan dan manfaat bagi diri sendiri dan lingkungan. Gaya hidup digital yang sejalan dengan prinsip syariah akan mendorong perilaku konsumsi yang bertanggung jawab dan penggunaan teknologi yang etis, termasuk dalam memilih metode pembayaran yang sesuai syariah.⁸

Teori QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) dalam hubungan *e-payment* dapat dipahami sebagai bagian dari transformasi sistem pembayaran digital yang mempermudah transaksi secara cepat, efisien, dan aman. Dalam perspektif Islam, penggunaan QRIS diperbolehkan selama mekanisme transaksi memenuhi prinsip syariah, yaitu tidak mengandung unsur riba, gharar (ketidakjelasan), maysir (spekulasi), serta digunakan untuk transaksi barang dan jasa yang halal. QRIS pada dasarnya berfungsi sebagai alat (*wasilah*) pembayaran, bukan akad itu sendiri, sehingga hukumnya mengikuti akad yang melandasi transaksi, seperti akad jual beli (*bai'*). Selama dana yang digunakan berasal dari sumber halal dan tidak ada tambahan bunga atau denda yang bersifat riba, maka penggunaan QRIS sejalan dengan prinsip *muamalah* dalam Islam yang pada dasarnya bersifat boleh (*mubah*).⁹

Lebih lanjut, perspektif ekonomi Islam memandang sistem pembayaran digital seperti QRIS dapat mendukung prinsip kemaslahatan (*maslahah*) dan efisiensi dalam kegiatan ekonomi. Hal ini sejalan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 116/DSN-MUI/IX/2017 tentang Uang Elektronik Syariah yang menegaskan bahwa transaksi uang elektronik diperbolehkan selama memenuhi prinsip syariah.¹⁰ Selain itu, konsep kemudahan (*taysir*) dan keamanan transaksi yang ditawarkan QRIS juga mendukung tujuan syariah (*maqashid al-syariah*), khususnya dalam menjaga

⁸ Sagita, Noni. *Pengaruh trend halal lifestyle dan gaya hidup terhadap perilaku belanja mahasiswa (studi kasus mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan)*. Diss. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, 2024.

⁹ Karim, Adiwarman A., Bank Islam Analisis Fiqih, and P. T. Keuangan. "RajaGrafindo Persada." (2010).

¹⁰ Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia. (2017). *Fatwa DSN-MUI No. 116/DSN-MUI/IX/2017 tentang Uang Elektronik Syariah*.

harta (*hifz al-mal*). Dengan demikian, teori hubungan e-payment melalui QRIS dalam perspektif Islam menekankan pada aspek kepatuhan syariah, keadilan, serta kemanfaatan bagi masyarakat luas

E. Hipotesis Penelitian

Dasar penyusunan hipotesis adalah hasil dari proses berpikir logis yang bertolak dari teori, fakta empiris, dan permasalahan penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya. Hipotesis dikembangkan sebagai dugaan sementara terhadap hubungan antar variabel yang dapat diuji secara ilmiah. Dalam penyusunannya, peneliti harus mengkaji literatur yang relevan, mengidentifikasi kesenjangan penelitian, dan merumuskan hubungan yang rasional serta terukur untuk menjawab pertanyaan penelitian. Dengan demikian, hipotesis berperan sebagai panduan dalam mengarahkan pengumpulan dan analisis data.¹¹

Sugiyono (2019) mengatakan bahwa hipotesis berfungsi sebagai solusi temporer untuk masalah penelitian. Meskipun penemuan baru-baru ini didasarkan pada teori yang relevan, pernyataan tersebut belum didukung oleh bukti empiris yang dikumpulkan melalui pengumpulan data. Hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. H_0 : Tidak terdapat pengaruh gaya hidup terhadap keputusan penggunaan QRIS mahasiswa UIN Syekh Wasil Kediri Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2021.
2. H_a : Terdapat pengaruh gaya hidup terhadap keputusan penggunaan QRIS mahasiswa UIN Syekh Wasil Kediri Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2021.

¹¹ Monalisa, Monalisa, Sri Yani Kusumastuti, and Agustina Suparyati. *Metodologi Penelitian Kuantitatif:: Pengembangan Hipotesis dan Pengujiannya*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2025.

