

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Peningkatan ekonomi di dunia yang semakin cepat tidak terkecuali di negara Indonesia mengubah struktur ekonomi masyarakat yang ada. Hal ini ditandai dengan meningkatnya kebutuhan ekonomi pada masyarakat. Kebutuhan ekonomi yang awalnya berupa kebutuhan pokok berupa sandang, pangan, papan dan kesehatan kini menjadi lebih kompleks dan terus meningkat guna mencapai taraf hidup yang mewah. Dapat dimisalkan dengan kebutuhan dalam kegiatan berbelanja, belanja yang awalnya berfungsi untuk memenuhi kebutuhan hidup namun dalam situasi tertentu kegiatan membeli atau berbelanja ini dilakukan diluar perencanaan dilakukan sebagai usaha seseorang untuk melepaskan emosi-emosi negatif atau untuk membangun relasi dengan orang lain¹.

Peningkatan kebutuhan ekonomi dari masyarakat ini dapat memicu munculnya perilaku yang konsumtif. Perilaku konsumtif ini ditandai dengan adanya keinginan dalam menggunakan barang ataupun jasa dengan kata lain bahwa masyarakat lebih memanfaatkan nilai uang dibandingkan dengan nilai fungsi dari barang ataupun jasa tersebut diluar kebutuhan pokoknya. Masyarakat kini lebih memilih untuk menjaga penampilan dengan

¹ Dittmar H, "A New Look at Compulsive Buying: Self Discrepancies and Matrealistic values as Predictors of Compulsive Buying Tendency", *Journal of social and clinical psychology*, 2005

meggunakan barang-barang mewah daripada mempertimbangkan harga, kualitas dan fungsi kegunaan dari barang-barag tersebut.

Menurut Bloch dalam jurnal Titin Ekowati bahwa belanja saat ini telah menjadi gaya hidup dari masyarakat modern. Hal ini dapat dibuktikan dengan besarnya waktu juga tenaga yang dicurahkan untuk satu aktivitas belanja ini². Belanja yang dulu dilakukan pada pasar atau pusat perbelanjaan yang besar kini belanja dapat dilakukan hanya dengan berada dirumah apalagi dengan banyak pemberian potongan harga atau diskon membuat dapat menjadikan seseorang menjadi berperilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif ini terjadi pada semua kalangan dan tejadi pada semua rentang usia dan tidak memandang dari jenis kelamin. Perilaku konsumtif di Indonesia didominasi oleh perempuan, dan terjadi pada rentang usia antara 18 hingga 25 tahun dan rentang usia ini dikategorikan pada dewasa awal. Diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Gwin pada usia 18 hingga 25 tahun merupakan usia yang memiliki kecenderungan yang tinggi untuk melakukan pembelian kompulsif dengan persentase sebesar 52% dari 447 respondennya³. Mahasiswa yang ada pada rentangan usia tersebut tidak terlepas dari perilaku konsumtif. Menurut Sumartono, pemenuhan kebutuhan akan suatu barang dan jasa pada remaja bertujuan untuk mencari jati diri, keinginan untuk dapat diterima oleh kalangan/kelompok tertentu atau untuk memperoleh pengakuan terhadap

² Titin Ekowati, "Compulsive Buying: Tinjauan Pemasar Dan Psikologi". Jurnal Manajemen dan Bisnis no.1. universitas Muhammadiyah Purworejo. 2009

³ Titin Ekowati, "Compulsive Buying: Tinjauan Pemasar Dan Psikologi". Jurnal Manajemen dan Bisnis no.1. universitas Muhammadiyah Purworejo. 2009.

eksistensi diri dengan cara yakni ikut turut serta dalam suatu trend yang sedang berkembang dalam masyarakat⁴

Bagi mahasiswa yang memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif harus didukung dengan kekuatan finansial yang memadai. Kekuatan finansial atau sumber dana kebanyakan berasal dari orangtua, apabila kekuatan finansial kurang bahkan tidak memadai pada umumnya seseorang dengan kecenderungan berperilaku konsumtif akan melakukan berbagai cara guna memenuhi keinginannya. Cara yang banyak dilakukan untuk mendapatkan dana tambahan ialah dengan berhutang, berbohong, menipu, mencuri, bahkan terjun pada dunia prostitusi⁵.

Perilaku konsumtif yang dilakukan akan banyak menimbulkan dampak baik positif dan negatif.. seseorang yang menggunakan barang-barang konsumtif cenderung lebih memiliki pola hidup yang hedonism (pemborosan) dan dapat menimbulkan kecemburuan sosial, mengurangi kesempatan untuk dapat menabung dan tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang mendatang⁶.

Perilaku konsumtif yang ada juga dapat mengarah pada perilaku kompulsif yang dalam psikologi disebut dengan compulsive buying disorder. Seseorang dapat dikatakan sebagai compulsive buyer apabila

⁴ Sumartono, Terperangkap Dalam Iklan, (Bandung: Alfabeta 2002).2

⁵ Raymon Tambunan, “ *Remaja dan Perilaku Konsumtif*”. Diakses dari : www.e-psikologi.com/artikel/individual/remaja-dan-perilaku-konsumtif pada 5 Januari 2022, pukul 02.00 WIB

⁶ Dika Nayu, *Dampak Negatif Teknologi Bagi Anak-anak dan Remaja*. Diakses <http://teknologi.kompasiana.com/internet/2013/11/19/dampak-negatifteknologi-bagi-anak-anak-dan-remaja-610992.html> pada tanggal 05 Januari 2022, pukul. 00.30 WIB

seseorang tersebut melakukan pembelian diluar dari kendalinya yang merupakan respon dari timbulnya perasaan ata peristiwa yang tidak menyenangkan dan bagi mereka belanja adalah sarana yang digunakan untuk menghibur diri. Seseorang dengan perilaku pembelian kompulsif ini memiliki kebiasaan yang sangat merugikan yakni mereka sanggup untuk berhutang bahkan dengan jumlah yang besar demi memperoleh barang atau keinginan mereka tanpa memperhatikan akibat yang akan datang. Perilaku pembelian kompulsif ini berhubungan dengan kepribadian dan juga sikap sosial dari pelaku.

Perilaku compulsive buying umumnya dialami oleh remaja akhir/dewasa awal yang mana menurut Santrock masa remaja akhir/dewasa awal berada pada rentang usia dari 18 tahun hingga 25 tahun⁷. Ditemukan hasil dari penelitian dari Wagner yang membahas mengenai gaya hidup shopping mall dengan responden remaja SMP, SMA dan Mahasiswa yang mana menunjukkan bahwa pelaku real shopper adalah mahasiswa yang berumur 19 hingga 24 tahun dengan presentase 57% dan kebanyakan dari mereka berjenis kelamin perempuan dengan presentase 71%⁸.

Terdapat tiga faktor yang menjadi penyebab terjadinya perilaku compulsive buying pada seseorang, yakni faktor internal, faktor eksternal dan faktor situasional. Faktor internal sendiri muncul dari dalam diri sendiri

⁷ Santrock, John W. "Life Span Development Jilid 2" (PT. Gelora Aksara Pratama: Erlangga, 2012), 6.

⁸ Wagner, "Gaya Hidup "Sopping Mall" sebagai Bentuk Perilaku Konsumtif pada Remaja di Perkotaan. Skripsi Fakultas Ekologi Manusia. Bogor. Institut Pertanian Bogor. 2009. 72

misalnya psikologis dan hal yang menyangkut kepercayaan diri seseorang. Sedangkan pada faktor eksternal yang merupakan faktor yang berasal dari luar diri seseorang bisa berupa keluarga dan socialological, sehingga dapat dikatakan perilaku compulsive buying tidak akan muncul begitu saja. Pengaruh dapat muncul dari tayangan televisi, pengaruh dari teman sebaya, dan faktor situasional seperti penggunaan kartu kredit atau dengan fitur paylater yang ditawarkan oleh berbagai e-commerces saat ini, kebiasaan belanja yang diturunkan oleh keluarga, perubahan struktur keluarga, tekanan-tekanan (perceraian, kematian) dan permasalahan yang terjadi dalam keluarga (family stresor), status sosial-ekonomi dalam keluarga, kemampuan keluarga dalam memenuhi permintaan dari anak-anaknya.

Selain dari pandangan psikologi, menurut perspektif agama Islam, perilaku compulsive buying dapat mengarah pada perilaku boros, menurut pendapat Rafiq Yunus al-Mashri perilaku boros (israf) adalah membelanjakan harta kepada tujuan yang remeh dan melampaui batas, Atau dapat diartikan seseorang menggunakan harta yang halal pada suatu yang berlebihan dari jumlah yang sesungguhnya⁹. Dan perilaku compulsive buying adalah perilaku belanja yang mendahulukan keinginan dibandingkan dengan kebutuhan, untuk mencari kepuasan, agar dipandang orang (pamer) dan perilaku compulsive buying tersebut dilakukan secara berulang-ulang dan berlebihan sehingga perilaku ini dilarang oleh Allah

⁹ Murtadho Ridwan dkk, "Sikap Boros: Dari Normatif Teks ke Praktik Keluarga Muslim", Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah Vol. 11 No.2, 2019. 276

SWT. Dampak dari perilaku tersebut juga sangatlah besar diantaranya yakni sikap kurang bersyukur, terus menerus mencari harta, terperangkap dalam hutang, dapat muncul sikap iri dan dengki, lalai dalam beribadah dan mengingat Allah SWT.

Allah telah melarang perilaku boros dalam firmanNya, Qur'an surah Al-Isra' ayat 26-27¹⁰:

وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذُرْ تَبْذِيرًا - ٢٦
 إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا - ٢٧

Artinya: “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.” (Q.S. Al Isra’:26-27)

Dalam surah lain juga dijelaskan bahwasannya Allah menganjurkan hamba nya untuk bersikap sederhana atau bersikap tengah-tengah (tidak pelit dan tidak boros) sebagaimana firmanNya dalam Qur'an surah Al-Furqan ayat 67¹¹:

¹⁰ Al'Qur'an dan Terjemahannya Departemen Agama RI, <https://quran.kemenag.go.id/sura/7> , “diakses pada” 11 Februari 2021, 15.56 WIB.

¹¹ Al'Qur'an dan Terjemahannya Departemen Agama RI, <https://quran.kemenag.go.id/sura/25> , “diakses pada” 11 Februari 2021, 16.56 WIB.

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا - ٦٧

Artinya : “Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) ditengah-tengah antara yang demikiania”. (Q.S Al-Furqan: 67)

Allah mengingatkan hambanya untuk selalu bersyukur akan nikmat karunia yang telah Allah tetapkan namun jangan pula berlebih-lebihan agar manusia tidak melanggar ketentuan dan kebenaran yang telah ditetapkan.

Perilaku konsumtif yang dilakukan harus didukung dengan kekuatan finansial yang memadai, biasanya pada kalangan pelajar/mahasiswa bersumber dari dana yang diberikan oleh orangtua, apabila dirasa tidak cukup maka seorang yang kompulsif tersebut akan melakukan berbagai cara agar keinginannya segera terpenuhi bahkan seperti berhutang kepada temannya yang lain, mencuri, berbohong, menipu atau bahkan dengan penggunaan kartu kredit atau yang terbaru dengan fitur *paylater* yang ditawarkan oleh banyak *e-commerces*.

Penelitian ini dilakukan pada mahasiswa yang dalam tahapan akhir atau dalam proses pengerjaan skripsi ataupun proposal penelitian. Mahasiswa sendiri menurut kamus besar bahasa Indonesia atau KBBI adalah seseorang yang sedang belajar di perguruan tinggi, sedangkan menurut Hartaji mahasiswa merupakan siswa yang sedang belajar di perguruan tinggi, seperti akademik, politeknik, sekolah tinggi, institute dan universitas. Istilah mahasiswa akhir merupakan status yang disandang oleh seseorang yang berada di tahapan akhir dari perkuliahan dalam proses nya

menempuh ilmu di perguruan tinggi. Santrock menyatakan bahwa perkuliahan merupakan masa transisi yang struktur sekolahnya lebih besar dan impersonal yang melibatkan latar belakang geografis dan juga etnis orang-orang yang berbeda dan dengan keragaman tersebut dapat membuat seseorang tertekan karena terus bersaing memperoleh nilai yang baik¹².

Stres sendiri menurut Lazarus merupakan ancaman terhadap gangguan fisik dan juga psikologis yang diakibatkan karena persepsi akan peristiwa-peristiwa fisik maupun psikologis¹³. Stres yang tidak dapat dikendalikan dan diatasi oleh mahasiswa dapat menyebabkan dampak yang negatif. Dampak negatif yang ditimbulkan adalah konsentrasi yang menurun, kesulitan dalam mengingat dan memahami mata kuliah yang diajarkan, turunnya motivasi belajar, gangguan emosional seperti frustrasi, muncul perasaan sedih dan marah, gangguan pada kesehatan seperti daya tahan tubuh menjadi lemah, pusing, insomnia, dan gangguan perilaku antara lain tertundanya tugas perkuliahan, terjebak pada pembelian kompulsif, narkoba, dan kegiatan-kegiatan yang beresiko tinggi lain¹⁴, namun selain dampak negatif ternyata stres dapat berdampak positif apabila dapat dikendalikan diantaranya adalah dapat memotivasi dan juga dapat membangun.

¹² Santrock, John W. *“Life Span Development Jilid 2”* (PT. Gelora Aksara Pratama: Erlangga, 2012), 6.

¹³ Stefanin Baptis Seto dkk, “Hubungan Motivasi Terhadap Tingkat Stres Mahasiswa dalam Menulis Tugas Akhir (skripsi)”, *Jurnal Basicedu* Vol. 4 No. 3, Universitas Flores Nusa Tenggara Timur. (2020). 733.

¹⁴ Gita Aguesti dkk, “Perbedaan Tingkat Stres Pada Mahasiswa Tingkat Awal dan Mahasiswa tingkat Akhir di Fakultas Kedokteran Universitas Lampung” *Artikel Penelitian*, Vol. 4 No. 4, 2015. 51

Gambaran tingkat stres pada mahasiswa akhir telah banyak diteliti salah satunya ialah oleh Gamayanti menyebutkan stres pada mahasiswa tingkat akhir sebesar 69,39%¹⁵. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Hastuti dengan prevalensi stres pada mahasiswa di tingkat akhir sebesar 83,3%¹⁶, selanjutnya hasil penelitian Ageng Pramudhita pada mahasiswa tingkat akhir sebesar 50%¹⁷, dan penelitian dari Agusmar dkk dengan hasil bahwa perbedaan tingkat stres pada mahasiswa tingkat akhir lebih tinggi sebesar 87,5% dibandingkan dengan mahasiswa tingkat awal¹⁸.

Berdasarkan pada gambaran tingkat stres diatas ada beberapa penyebab terhambatnya pengerjaan skripsi dan juga penyebab dari timbulnya stres akibat pengerjaan skripsi yang dirasakan oleh mahasiswa ditingkat akhir ialah (1). dengan persentase 67,39% kemampuan kognitif seperti minimnya pengetahuan; (2). minimnya buku/refrensi dengan persentase 66,3%; (3). kondisi fisik 65,21%; (4). hambatan psikis seperti tinggi rendahnya motivasi, rasa malas yang muncul, prokrastinasi, ketakutan menghadapi dosen pembimbing dll sebesar 61,95; (5). Adanya Permasalahan dengan pembimbing misal seperti kurang kompaknya antara pembimbing 1 dan 2 saat pembimbing 1 sudah memberikan persetujuan

¹⁵ Witrin Gamayanti, Mahardianisa Isop Syefei. “*Self Disclosure* dan Tingkat Stres Pada Mahasiswa yang Sedang Mengerjakan Skripsi”. *Jurnal Ilmiah Psikologi* Vol. 5 No.1, 2018. 124.

¹⁶ Retno Yuli Hastuti et.al. “Pengaruh Terapi Hipnotis Lima Jari Untuk Menurunkan Kecemasan Pada Mahasiswa Yang Sedang Menyusun Skripsi Di Stikes Muhammadiyah Klaten”, *Jurnal Motorik* Vol. 10 No. 21. 2015. 34.

¹⁷ Ageng Pramudhita, “Hubungan Dukungan Keluarga Dengan Tingkat Kecemasan Mahasiswa Tingkat Akhir Menghadapi Skripsi Di Stikes ‘Aisyiyah Yogyakarta’”, *Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan ‘Aisyiyah Yogyakarta*. 20

¹⁸ Agusmar, Sri Wahyuni, “Peerbandingan Tingkat Stres pada Mahasiswa Angkatan 2018 dengan Angkatan 2015 Fakultas Kedokteran Universitas Baiturrahmah”, *Jurnal Medis dan Kesehatan* Vol. 1 No. 2. 2019. 36

dalam proposal ataupun skripsi namun pembimbing 2 malah sebaliknya dengan 56,52%; (6). Masalah pertemuan dengan dosen dengan persentase 56,52%; (7). Masalah dalam hal keterampilan penulisan dan kesulitan dalam pngaplikasian rumus dan editing sebesar 54,34%; (8). Selanjutnya masalah dana atau biaya selama pengerjaan skripsi sebesar 53,26%; (9). Masalah kegiatan kampus, sebagian mahasiswa semester akhir masi aktif dalam organisasi kampus maupun kegiatan ekstrakurikuler kampus dengan presentase 50%; (10). Pengaruh orantua dan kegiatan diluar kampus seperti bekerja dengan presentase sebear 43, 39%; (11). Kehamilan dengan presentase sebesar 40,21%; (12). Masalah dalam keluarga sebesar 29,34%.

Masalah perilaku *compulsive buying* juga terjadi pada mahasiswa di IAIN Kediri, yang mana mahasiswa seharusnya berkewajiban untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan studinya tepat waktu. Namun, tidak sedikit dari mahasiswa yang mengalami masalah dalam proses studi. Kebanyakan dari mahasiswa yang berkuliah di IAIN Kediri berasal dari luar kota Kediri sehingga diharuskan untuk tinggal sendiri yang bertujuan untuk memandirikan diri dan pada kenyataannya banyak mahasiswa yang mengalami kendala selama studi berlangsung. Banyak dari mahasiswa mulai terpengaruh dengan hal-hal yang seharusnya tidak dilakukan dari lingkungan baru nya.

Berdasarkan pada pengamatan pra lapangan pada mahasiswa di IAIN Kediri khususnya pada mahasiswa tingkat akhir di Fakultas Ushuluddin dan Dakwah juga ditemukan masalah mengenai perilaku

compulsive buying yang mana para mahasiswa menginginkan penampilan yang terlihat menarik dengan ditunjang dengan tas, sepatu, aksesoris, hijab *fashion* , *makeup* dan perawatan wajah. Bagi sebagian mahasiswa disana merasa perlu untuk menghadirkan penampilan yang baru atau berbeda disetiap hari perkuliahannya. Dengan adanya tuntutan diatas maka mereka akan pergi meluangkan waktu untuk pergi ke pusat perbelanjaan atau butik pakaian atau dengan cara yang lebih praktis lagi yakni dengan membuka aplikasi belanja melalui *smartphone* yang mereka miliki, bahkan mereka mengaku bahwa *mall* seperti rumah kedua dan berbelanja melalui aplikasi *shopee* merupakan kegiatan wajib , hal ini sesuai dengan pernyataan O'Guinn dan Faber (1989) yang mana menjelaskan bahwa perempuan akan merasa lebih nyaman dengan diri mereka sendiri apabila mereka menggunakan pakaian yang modis¹⁹.

Perilaku *compulsive buying* terlihat dari banyaknya pembelian *fashion* terkini oleh mahasiswa kampus selain sebagai tempat untuk belajar kampus justru dijadikan sebagai ajang untuk memamerkan produk-produk *fashion* seperti pakaian, perhiasan, perawatan tubuh dan *makeup* atau produk-produk yang bersifat *consumers goods* adalah beberapa hal yang sering dibeli.walaupun harus menghabiskan uang saku pemberian dari orangtua dengan cepat yang umumnya uang saku dalam sebulan namun akan habis dalam waktu 2 minggu saja. Setelah uang saku yang diberikan

¹⁹ T.C O'Guinn & Faber R.J , *Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration*. Journal Of Consumer Research, 1989.

habis maka mereka akan terpaksa akan meminta uang kembali pada orangtua bahkan berhutang pada temannya dan lebih parahnya lagi akan berhutang pada pinjaman *online* yang kini sedang marak.

Bagi pelaku *compulsive buying* hambatan dalam finansial bukanlah masalah karena terdapat dorongan yang kuat untuk dapat membeli sesuatu produk sehingga seorang *compulsive buyer* tidak lagi peduli dengan apakah dana yang ada cukup untuk memenuhi kebiasaan belanjanya. Berdasarkan ringkasan wawancara yang telah peneliti lakukan pada mahasiswa tingkat akhir di IAIN Kediri yang memiliki perilaku *compulsive buying* menyatakan bahwa mereka merasa senang setelah dapat membeli barang yang sedang trend dikalangannya, mereka merasa bangga jika sudah berhasil memiliki barang-barang tertentu namun perasaan senang dan bangga tersebut hanyalah bersifat sementara karena biasanya setelah hal tersebut mereka akan merasa kecewa dan bersalah. Mc Elroy, Keck, Pop, Smith dan Stakowski juga mengataka bahwa individu yang memiliki perilaku pembelian yang kompulsif akan memunculkan perasaan bersalah atau tidak berguna karena sering membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan²⁰.

Berdasarkan hasil waawancara pra lapangan dan pengumpulan data dari calon-calon subjek hingga akhirnya terkumpul menjadi 3 subjek dihasilkan data bahwa perilaku *compulsive buying* yang terjadi di Fakultas

²⁰ Mc Elroy, Keck, Pope, Smith, Strakowski, "Compulsive Buying a report of 20 case. J Clin Pshyciatry. Vol: 55 (6):48-8. Diakses <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/8071278>. Tanggal 05 Januari 2022,pukul 22.00 WIB.

Ushuluddin dan Dakwah IAIN Kediri kebanyakan mengenai produk *fashion* meliputi pakaian, tas, *skincare* dan *makeup*. Kebanyakan produk *fashion* tersebut terinspirasi dari idola mereka atau dari aplikasi *Instagram* dan mereka membeli melalui aplikasi belanja Shopee melalui *Smartphone* mereka. Kebanyakan dari mahasiswa disana melakukan perilaku *compulsive buying* tersebut didasarkan pada gengsi semata dan keinginan untuk diterima disuatu kelompok tertentu sehingga harus mengikuti trend *fashion* yang ada.

Penelitian yang sejalan dilakukan oleh Adil Abdillah dengan judul pengaruh sifat psikologis konsumen terhadap pembelian kompulsif studi terhadap mahasiswa Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto menyatakan bahwa terdapat hasil yang signifikan positif bahwa mahasiswa lebih tertarik pada tren fashion terutama pada produk pakaian, aksesoris lain seperti sepatu, tas, hijab, perhiasan, *skincare* dan juga *makeup* juga menjadi incaran bagi seseorang yang kompulsif²¹.

Selain faktor dari teman internal dan eksternal, faktor situasional dalam berperilaku *compulsive buying* juga ikut serta memunculkan kebiasaan konsumtifitas seseorang. Penggunaan kartu kredit atau yang saat ini sedang marak sebagai pengganti akrtu redit adalah fitur *paylater* yang banyak ditawarkan oleh aplikasi-aplikasi belanja online salah satunya ialah shopee *paylater* yang mana *platform* ini menyediakan pinjaman tanpa jaminan

²¹ Adil Abdillah, "Pengaruh Sifat Psikologis Konsumen Terhadap Pembelian Kompulsif", Jurnal Studi Manajemen Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto.

dengan teksline andalannya ialah beli sekarang dan bayar nanti membuat penggunaanya berpotensi untuk terus berbelanja. Seseorang yang tidak dapat mengontrol keinginan belanjanya dapat terjerumus pada dampak finansial berupa hutang²².

Berdasarkan uraian diatas, mendorong penulis untuk meneliti mengenai “Perilaku *Compulsive Buying* Pengguna Shopee Paylater Pada Mahasiswa Tingkat Akhir Fakultas Ushuluddin dan Dakwah IAIN Kediri”. Penelitian ini diharapkan dapat menyajikan gambaran umum dari perilaku *compulsive buying* yang didukung dengan penggunaan *shopee paylater* sebagai media pembayaran dan dampak yang ditimbulkan dari perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa tingkat akhir Fakultas Ushuluddin dan Dakwah IAIN Kediri.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana bentuk perilaku *compulsive buying*?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi terbentuknya perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa?
3. Apakah terdapat dampak dari perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa tingkat akhir di IAIN Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bentuk dari perilaku *compulsive buying* yang dilakukan pada mahasiswa tingkat akhir di IAIN Kediri.

²² Fransisca, Suyasa T.Y.S, “Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran” Universitas Tarumanegara 7 (2). 177

2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dalam terbentuknya perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa tingkat akhir di IAIN Kediri.
3. Untuk mengetahui dampak dari perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa tingkat akhir di IAIN Kediri.

D. Kegunaan penelitian

1. Kegunaan teoritik
 - a. Hasil dari penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai perilaku dari *compulsive buying* yang terjadi pada mahasiswa tingkat akhir yang termasuk dalam periode dewasa awal.
 - b. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam perkembangan ilmu pengetahuan pada para pembaca dalam penanganan perilaku *compulsive buying*.
 - c. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pemanding bagi penelitian lain dan melengkapi hal-hal yang belum terungkap pada penelitian ini.
2. Kegunaan praktis
 - a. Bagi Peneliti

Memberikan pengalaman kepada peneliti dan menambah wawasan keilmuan pengetahuan mengenai gambaran *compulsive buying* dan dampak yang ditimbulkan pada mahasiswa.
 - b. Bagi Mahasiswa

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan keilmuan serta pemahaman tentang bagaimana bentuk perilaku *compulsive buying* dan bagaimana dampak yang ditimbulkan dari perilaku *compulsive buying* tersebut.

c. Bagi Peneliti Lain

Dengan adanya penelitian mengenai perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa tingkat akhir ini diharapkan dapat meningkatkan minat ataupun penelitian baru lebih lanjut dan mendalam bagi peneliti selanjutnya.

E. Telaah Pustaka

Berikut adalah penelitian-penelitian terdahulu yang sudah peneliti kumpulkan sebagai bahan referensi, peneliti mencari sumber-sumber pustaka yang sama dengan judul penelitian dengan yang akan diteliti.

1. Jurnal penelitian yang ditulis oleh Ratih Kumala Sari dari psikologi Universitas Mulawarman Samarinda dengan judul penelitian Kecenderungan perilaku *compulsive buying* Pada Remaja Akhir Di Samarinda pada tahun 2016. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui dan memahami latar belakang dari remaja yang berperilaku *compulsive buying*, bentuk-bentuk dan juga dampak yang dirasakan oleh remaja akhir di Samarinda. Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif fenomenologi. Teknik pengumpulan data dari penelitian ini adalah dengan menggunakan observasi dan wawancara mendalam dengan melakukan tes CBS untuk mengukur tingkat perilaku

kompulsif. Hasil penelitiannya adalah terdapat tiga subjek dan hasilnya ketiga subjek tersebut memiliki latar belakang berupa faktor internal yakni kepercayaan diri, pengendalian diri dan ketidakstabilan emosi dan faktor eksternalnya yakni keluarga, teman, media sosial dan lingkungan sekitar. Dari hasil CBS (*compulsive buying scale*) yang dilakukan oleh penelitian pada ketiga subjek ditemukan bahwa rata-rata tingkat CBS nya adalah 3,38 yang termasuk pada kategori cukup tinggi, dan dampak yang ditimbulkan dan dirasakan oleh subjek yakni menambah rasa kepercayaan diri, kepuasan diri, rasa menyesal, boros, berhutang, mendapat teguran, dan bahkan hingga mencuri barang dari orang lain²³. Perbedaan dari penelitian diatas dengan penelitian ini adalah fokus penelitian dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana dampak yang ditimbulkan dari perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa yang sedang dalam penyusunan skripsi atau pada mahasiswa dalam tingkat akhir yang didukung dengan pengguna *shopee paylater* dalam kegiatan belanjanya sedangkan dalam penelitian diatas peneliti tersebut terfokus pada perilaku pembelian komulsif yang dilakukan remaja tanpa terdapat variabel lain yang mempengaruhi.

2. Skripsi yang ditulis oleh Kukuh Prasetyo Wibowo dari Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang dengan judul Hubungan *Compulsive Buying* dengan Perilaku Berhutang pada Mahasiswa,

²³ Ratih Kumalasari, "Kecenderungan Perilaku *Compulsive Buying* pada Remaja Akhir di Samarinda", *Ejournal Psikologi Fisip Unmul* (2016) ISSN 2477-2674

penelitian yang dilakukan pada tahun 2016²⁴. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa kuat keterkaitan perilaku *Compulsive Buying* sebagai faktor seseorang untuk berhutang. Jenis dari penelitian ini adalah kuantitatif dengan subjek penelitiannya yakni mahasiswa Universitas Muhammadiyah Malang dengan teknik pengambilan sampelnya dengan menggunakan teknik *Proportionate Cluster Sampling* hasil dari penelitian ini adalah terdapat hasil yang signifikan positif antara *Compulsive Buying* dengan perilaku berhutang pada mahasiswa dengan nilai ($r = 0,514$; $p = 0,000$), dan tingkat *Compulsive Buying* dengan perilaku berhutang pada tiap individu berbeda. Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah pada variabel berhutang atau *dissaving* namun fokus pada penelitian yang akan peneliti lakukan pada penggunaan shopee paylater yang mendukung seseorang untuk berhutang. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah dari jenis penelitiannya, penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian kualitatif. Dan tujuan pada penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana dampak yang ditimbulkan dari perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa yang sedang dalam penyusunan skripsi atau pada mahasiswa dalam tingkat akhir yang didukung dengan penggunaan fitur

²⁴ Kukuh Prasetyo Wibowo, "Hubungan *compulsive buying* Dengan Perilaku Berhutang (*Dissaving*)", Skripsi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang, (2016).

shopee paylater dalam kegiatan belanjanya sedangkan dalam penelitian diatas terfokus dengan dampak yang ditimbulkan dari perilaku pembelian kompulsif itu sendiri yakni berdampak pada hutang piutang.

3. Jurnal yang ditulis oleh Adil Abdillah dari Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto dengan judul Pengaruh Sifat Psikologis Konsumen Terhadap Pembelian Kompulsif Studi Terhadap Mahasiswa Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto²⁵. Penelitian ini menggunakan metode analisis jalur yang menggunakan 100 responden mahasiswa, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat pola hubungan pembelian kompulsif, neurotisme, materialisme sdan orientasi fashion dilihat dari latar belakang yang berbeda dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu dimana penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Johnson dan Attman. Hasilnya terdapat pengaruh langsung antara kecenderungan neurotisme. Materialisme dan orientasi pada fashion terhadap pembelian kompulsif sehingga dengan demikian materialisme dan orientasi terhadap fashion memperkuat kecenderungan neurotisme terhadap perilaku pembelian kompulsif. Pengaruh antara variabel orientasi fashion terhadap pembelian kompulsif adalah signifikan positif dengan nilai signifikansi sebesar 2,45 jadi individu dengan orientasi fashion yang cenderung akan melakukan pembelian yang kompulsif.

²⁵ Adil Abdillah, "Pengaruh Sifat Psikologis Konsumen Terhadap Pembelian Kompulsif", Jurnal Studi Manajemen Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto.

Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah yang pertama pada jenis penelitiannya dan fokus penelitian pada penelitian ini adalah pada orientasi fashion pada mahasiswa sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan adalah mengetahui bagaimana dampak yang ditimbulkan dari perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa yang sedang dalam penyusunan skripsi atau pada mahasiswa dalam tingkat akhir sedangkan dalam penelitian ini peneliti fokus bagaimana faktor neurotisme materialisme dan orientasi fashion pada mahasiswa mempengaruhi seseorang dalam berperilaku *compulsive buying*.

