

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penjelasan hasil penelitian dan pembahasan diatas mengenai perilaku konsumtif mahasiswa Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon tahun angkatan 2019 dan 2020 dalam berbelanja *online*, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Mahasiswa Ekonomi Syariah berperilaku konsumtif dalam berbelanja *online* karena adanya dorongan untuk melakukan berbelanja secara *online* dengan melihat dari indikator belanja *online* antara lain: (1) berbelanja karena adanya kenyamanan (Q.S Al-Baqarah/2: 267), (2) berbelanja karena adanya kelengkapan informasi (Q.S Al-Maidah/5: 92), (3) berbelanja karena adanya waktu yang tepat (Q.S Al-Asr/103: 1-3), dan (4) berbelanja karena adanya kepercayaan (Q.S An-Nahl/16: 91). Selain itu terdapat faktor internal dan eksternal yang menyebabkan mahasiswa Ekonomi Syariah berperilaku konsumtif dalam berbelanja *online*. Faktor internal yaitu motivasi dalam melakukan berbelanja secara *online* (Q.S Al-Maidah/5: 87), persepsi mahasiswa Ekonomi Syariah mengenai berbelanja secara *online* (Q.S An-Nisa/3: 29), faktor kepribadian dalam diri mahasiswa Ekonomi Syariah (Q.S Al-A'raf/7: 31), dan gaya hidup yang diterapkan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah (Q.S As-Shad/38: 26). Kemudian faktor eksternalnya antara lain: budaya belanja dengan mengikuti perkembangan jaman (Q.S Al-Baqarah/2: 275) dan pengaruh kelompok pertemanan (Q.S Al-Baqarah/2: 168). Dengan demikian faktor dominan yang menyebabkan mahasiswa dalam berperilaku konsumtif belanja *online* yaitu faktor internal.
2. **Keuntungan** yang dapat diperoleh oleh mahasiswa Ekonomi Syariah ketika berbelanja secara *online* antara lain: (1) kemudahan dalam menemukan barang yang hendak dipesan/dibeli (H.R Bukhori no. 2076), (2) adanya voucher gratis ongkos kirim (H.R Muslim dari Abu

Hurairah), (3) Banyaknya diskon yang diberikan penjual *online shop* (Hadits Rasulullah SAW dari Nu'man bin Basyir r.a), (4) Dapat mengefisiensi waktu (H.R Tirmidzi, Ibnu Majah), (5) memberikan harga yang terjangkau untuk kalangan mahasiswa (Q.S Al-Isra/17: 26-27), dan (6) Kemudahan dengan menggunakan transaksi pembayaran digital (Q.S Al-Insyirah/94: 5-6). Berbelanja secara *online* juga memiliki **kekurangan** antara lain: (1) seringkali konsumen mengalami penipuan (HR. Ibnu Hibban 2: 326. Hadits ini shahih sebagaimana kata Syaikh Al Albani dalam Ash Shahihah no. 1058), (2) barang pesanan seringkali mengalami keterlambatan barang atau kehilangan barang (Q.S As-Syu'ara/62: 183), dan (3) mendapatkan kerusakan barang (Hadits Nabi SAW riwayat Ibnu Majah dari 'Ubadah bin al-Shamit RA, riwayat Ahmad dari Ibnu 'Abbas RA, riwayat Malik dari bapaknya Yahya al-Mazini RA, dan riwayat al-Hakim dan al-Daraquthni dari Abu Sa'id al-Khudriy RA).

3. Pandangan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Ekonomi Syariah bahwa mahasiswa berbelanja *online* lebih didorong oleh faktor keinginan semata tanpa memperhatikan kembali kebutuhan akan barang yang akan dibeli. Ditambah lagi adanya iklan yang menarik, produk yang ditawarkan bervariasi, pelayanan yang diberikan memuaskan konsumen dan risiko yang relatif kecil serta adanya potongan harga yang menjadikan konsumen lebih terdorong untuk membeli barang. Hingga akhirnya barang-barang yang dibeli ini menjadi bertumpuk, serta tidak semua barang dapat dipakai dan hanya menjadi barang koleksi. Perilaku tersebut dalam Islam termasuk dalam kategori pemborosan dan *mubazir* karena telah menghambur-hamburkan uang saku mereka untuk barang yang tidak dibutuhkan. Konsumsi yang berlebih-lebihan dalam Islam disebut dengan pemborosan (*israf*) atau *tabzir* (menghamburkan-hamburkan harta tanpa guna). Meski demikian, ketika ada iming-iming promo atau diskon yang ditawarkan *online shop* mahasiswa dalam penelitian ini tidak serta merta melakukan keputusan pembelian melainkan mereka

melakukan pertimbangan dari berbagai macam informasi yang diperoleh tentang produk yang akan dibeli, artinya mereka harus menerima informasi yang cukup sebelum melakukan keputusan pembelian agar ketika melakukan keputusan pembelian suatu produk mereka dapat mengetahui produk mana yang sesuai dengan kebutuhannya sehingga mereka dapat mengontrol diri dalam berbelanja sehingga tidak menimbulkan berbelanja yang berlebihan. Dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Ekonomi Syariah masih dikatakan netral ketika berbelanja secara *online*.

## B. Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka peneliti ingin memberikan saran agar perilaku konsumtif mahasiswa Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon tidak berlebihan, sebagai berikut:

1. Mahasiswa
  - a. Mahasiswa Ekonomi Syariah harus lebih bijaksana dalam berbelanja *online* dengan melihat dari sisi kebutuhan bukan keinginan
  - b. Jauhi pertemanan yang tidak baik dimana lebih mengedepankan gaya hidup hedonis yang akan mengganggu konsentrasi dalam menimba ilmu
  - c. Bijaksana dalam mengelola keuangan, mulailah menabung dan investasi untuk masa depan
  - d. Sebagai mahasiswa Ekonomi Syariah harus bisa menerapkan ilmu tentang bermuamalah yang sesuai syariat Islam.
2. *Online Shop*
  - a. Bagi pihak penjual di *online shop* harus lebih banyak memberikan diskon untuk keperluan atau peralatan studi baik untuk kalangan siswa maupun mahasiswa, agar mereka lebih tertarik untuk membeli kebutuhan belajarnya.
  - b. Penjual di *online shop* harus lebih meningkatkan kualitas pelayanannya untuk para konsumen agar segala bentuk hal-hal

buruk dapat dihindari seperti barang rusak dan keterlambatan barang/hilangnya barang pesanan

- c. Penjual *online shop* sebaiknya memberikan garansi jika barang pesanan yang diterima konsumen mengalami kerusakan atau kecacatan.

