BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Belanja sudah menjadi trend di kalangan masyarakat, terutama mahasiswa.Belanja bisa dilakukan secara langsung, yaitu datang ke tempat perbelanjaan, dan bisa juga dilakukan secara online melalui ecommerce.Belanja selalu menjadi hal yang menyenangkan untuk dilakukan atau bahkan hanya untuk sekedar mengusir kebosanan, dalam hal ini teman dapat mempengaruhi perilaku seseorang baik secara langsung maupun tidak langsung dalam hal memilih suatu produk, karena diantaranya terdapat hubungan erat dan saling ketergantungan satu sama lain. Lingkungan pertemanan akan membentuk rasa percaya diri, sehingga akan menimbulkan adanya tekanan sosial yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang akan dilakukan seseorang. Menurut (Hidayah & Bowo, 2019) Lingkungan teman sebaya merupakan lingkungan kedua yang sangat berpengaruh dalam diri seseorang setelah keluarganya, hubungan sosial yang terjadi di dalam lingkungan teman sebaya memberikan pengaruh terhadap diri seseorang, salah satunya dalam hal keputusan pembelian. Lingkungan teman sebaya berpengaruh besar terhadap mahasiswa, karena lingkungan pertemanan adalah lingkungan kedua yang berpengaruh setelah lingkungan keluarganya. Teman bergaulnya seseorang akan mempengaruhi perilaku seseorang, baik itu dalam bertingkah laku, berpakaian, maupun dalam hal berbelanja. Pada masa remaja inilah mahasiswa menjadi lebih dekat dengan teman sebayanya daripada orang tua mereka sendiri.

Kebanyakan mahasiswa masih berstatus belum bekerja atau memiliki penghasilan sendiri, karena mereka masih menerima uang saku dari orang tuanya, oleh sebab itu untuk melihat status sosial seorang mahasiswa dapat dilihat dari status sosial ekonomi orang tuanya. Menurut Soerjono (Wirawan, 2017) Status sosial ekonomi adalah posisi seseorang

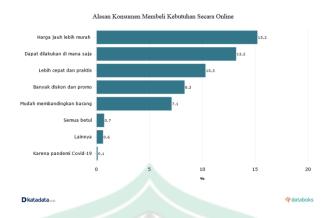
dalam masyarakat yang berkaitan dengan orang lain dalam arti lingkungan pergaulannya, prestasinya, dan hak-hak serta kewajibannya dalam hubungan dengan sumber daya. Status sosial yang lebih tinggi akan membuat seseorang membeli barang kebutuhan yang bermerek terkenal dan tentunya memiliki harga yang mahal, sedangkan untuk status sosial yang lebih rendah seseorang akan membeli barang kebutuhan yang sesuai dengan kemampuannya dan memilih harga yang relatif murah dan terjangkau. Untuk menentukan tinggi rendahnya status sosial ekonomi orang tua dapat diukur dari pekerjaan, pendidikan, kekuasaan, kehormatan atau status sosial di masyarakat, dan kekayaan yang dimiliki.

Keadaaan keluarga merupakan salah satu hal yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang diambil oleh seseorang.Keputusan pembelian dilakukan dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan manusia. Keputusan konsumen dalam membeli suatu barang dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup, kepribadian, serta umur dan untuk dapat bertahan hidup. Hubungan status sosial ekonomi terhadap keputusan pembelian dapat dilihat dari pembelian yang dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan sehari-hari baik kebutuhan pokok maupun barang yang hanya sebagai penghias.

Menurut Siswoyo (Papilaya & Huliselan, 2016) Mahasiswa adalah individu yang sedang menuntut ilmu di tingkat perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta atau lembaga lain yang setingkat dengan perguruan tinggi. Objek penelitian dilakukan pada mahasiswa jurusan ekonomi syariah, dan hanya dilakukan pada mahasiswa ekonomi syariah semester 4 dan 6, karena mereka masih punya waktu untuk bisa bertemu dan berkumpul dengan teman sebanyanya yang sudah saling mengenal karakter satu sama lain. Penelitian ini tidak menyertakan semester 2 dan 8 karena semester 2 masih MaBa (Mahasiswa Baru) jadi mereka belum mengenal dekat satu sama lain, sedangkan semester 8 sudah jarang berkumpul dengan teman sebayanya, mereka sudah punya kesibukan masing-masing

Kota Cirebon sendiri merupakan pusatnya perbelanjaan, terbukti dengan banyaknya mall dan pasar. Tidak heran jika masyarakat yang tinggal di Cirebon gemar berbelanja. Sebagian besar mahasiswa berasal dari luar kota, dimana mereka pastinya jauh dari orang tua sehingga keuangan pribadi mereka sepenuhnya diatur oleh dirinya sendiri, dan apabila mahasiswa tersebut tidak dapat mengontrol perilakunya dalam membeli barang atau jasa, maka tidak menutup kemungkinan hal tersebut akan mengakibatkan mahasiswa memiliki perilaku konsumtif, sehingga mereka akan lebih mengutamakan keinginan tanpa memperdulikan kebutuhan pokok mahasiswa yang seharusnya dipenuhi terlebih dahulu sebagai seorang mahasiswa. Mahasiswa akan cenderung melakukan pembelian karena gengsi dan mengikuti trend, karena mereka ingin terlihat sama dengan orang lain tanpa memikirkan status sosial orang tuanya. Namun jika keuangannya tidak dikelola dengan baik, mahasiswa dapat dengan mudah terperangkap dalam keadaan keuangan yang mengerikan, yaitu berperilaku boros. Perilaku keuangan yang baik dapat diketahui dari mengelola, seseorang dalam proses merencanakan, dan mengendalikan keuangan.

Perkembangan teknologi berakibat pada pergeseran perilaku konsumtif masyarakat terutama di kalangan mahasiswa.Dimana yang pada awalnya mahasiswa sering berbelanja secara langsung, semenjak banyaknya online shop dan ditambah lagi adanya wabah covid-19 yang membuat semua orang membatasi diri untuk tidak keluar rumah, akhirnya membuat mahasiswa memilih untuk melakukan pembelanjaan secara online.



Gambar 1.1 Ragam alasan konsumen pilih berbelanja online

Berdasarkan hasil riset katadata databoks, diketahui bahwa alasan paling banyak mengapa konsumen memilih berbelanja secara online adalah karena harga yang ditawarkan jauh lebih murah dibandingkan membelinya langsung di toko. Dari hasil riset menunjukkan sebesar 15,2% responden memilih alasan karena harga yang lebih murah, dan ada alasan mereka membeli secara online karena adanya pandemi covid-19. Oleh sebab itulah sekarang ini konsumen lebih memilih berbelanja secara online dibandingkan berbelanja secara offline. Meskipun begitu, masih ada konsumen yang lebih memilih berbelanja secara offline, misalnya dalam hal membeli barang yang cepat basi seperti sayuran danbuah-buahan, mereka akan lebih memilih membelinya secara langsung ke pasar.

Mahasiswa akan sangat mudah terpengaruh oleh berbagai hal di sekelilingnya, baik dalam hal bertingkah laku maupun dalam hal mengonsumsi barang. Mahasiswa mudah tertarik untuk mengkonsumsi barang dengan berbagai pilihan, namun apabila tidak dikontrol maka pola konsumtif akan terjadi. Perilaku konsumtif itu sendiri muncul karena konsumsi yang dilakukan itu berlebihan.Sudah seharusnya saat berbelanja itu membeli barang seperlunya saja, tidak perlu membeli barang yang tidak sedang benar-benar dibutuhkan. Seperti yang terdapat dalam Qur'an Surat Al-Furqan ayat 67:

وَٱلَّذِينَ إِذَآ أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُواْ وَكَانَ بَيْنَ ذَٰلِكَ قَوَامًا

"Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengahtengah antara yang demikian".

Adanya perilaku konsumtif tidak didasarkan pada perbedaan gender, baik laki-laki atau perempuan memiliki pola yang sama dalam berperilaku konsumtif. Dalam melakukan pembelian, perempuan tidak hanya membeli berdasarkan kebutuhan saja, namun jika ada suatu barang yang menurutnya lucu atau unik terkadang perempuan langsung membelinya tanpa memikirkan sebenarnya barang tersebut memang dibutuhkan atau tidak. Mahasiswa lebih memilih uang sakunya untuk dibelikan berbagai macam barang bermerk dan barang yang sedang mereka inginkan untuk mengikuti trend terbaru dan agar diakui oleh teman-temannya, dibandingkan untuk membeli perlengkapan kampus yang sebenarnya memang dibutuhkan untuk menunjang dalam proses pembelajaran. (Rahmawati & Surjanti, 2021) dalam jurnalnya menyatakan bahwa pada saat pandemi aktivitas berbelanja di kalangan mahasiswa semakin meningkat, hal ini juga menyebabkan meningkatnya perilaku konsumtif pada mahasiswa. Para mahasiswa cenderung membeli barang yang sedang tidak benar-benar dibutuhkan, hanya karena keinginan sesaat, dan dari sinilah perilaku konsumtif dalam diri mahasiswa muncul, sehingga mahasiswa sulit untuk dapat mengontrol pengeluaran uang sakunya.



Gambar 1.2 Aktivitas Belanja Online

Sumber: Populix.com

Berdasarkan hasil riset populix, diketahui bahwa intensitas belanja online berdasarkan kelompok usia tertinggi dilakukan oleh kalangan usia 18-21 tahun dengan presentase sebesar 35%, dan peringkat kedua diisi oleh usia 22-28 tahun dengan perolehan yang berbeda tipis, yaitu sebesar 33%.

Pada penjelasan diatas, lingkungan teman sebaya dan status sosial ekonomi orang tua dalam keputusan pembelian seorang mahasiswa ini menjadi perhatian. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Rosidi, 2020) terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari pengaruh pergaulan teman sebaya terhadap pembelian, sedangkan menurut penelitian (Maghvirah, 2019) kelompok teman sebaya tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Muhammad, 2018) terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel status sosial ekonomi orang tua terhadap pengambilan keputusan pembelian, sedangkan menurut penelitian (Dwinta Sari, 2018) variabel faktor sosial berpengaruh negatif terhadap keputusan pembelian. Karena adanya perbedaan dalam penelitian ini, maka diperlukannya penelitian lebih lanjut.

Berdasarkan data dan fenomena diatas, peneliti ingin mengetahui apakah ada pengaruh lingkungan teman sebaya, status sosial ekonomi orang tua, dan perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian yang berfokus pada mahasiswa jurusan ekonomi Syariah semester 4 dan 6. Diharapkan nantinya mahasiswa dapat mengambil keputusan pembelian yang tepat dalam membeli suatu produk, sehingga mereka dapat berpikir rasional dalam mengambil keputusan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya dan Status Sosial Ekonomi Orang Tua terhadap Keputusan Pembelian Dengan Perilaku Konsumtif Sebagai Variabel Intervening pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang yang di paparkan di atas, peneliti dapat merumuskan pokok permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini yaitu:

- 1. Apakah lingkungan teman sebaya berpengaruh terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon?
- 2. Apakah status sosial ekonomi orang tua berpengaruh terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon ?
- 3. Apakah perilaku konsumtif berpengaruh terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon?
- 4. Apakah ada pengaruh lingkungan teman sebaya terhadap keputusan pembelian dengan perilaku konsumtif sebagai variabel intervening pada mahasiswajurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon?
- 5. Apakah ada pengaruh status sosial ekonomi orang tua terhadap keputusan pembelian dengan perilaku konsumtif sebagai variabel

- intervening pada mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon ?
- 6. Apakah lingkungan teman sebaya dan status sosial ekonomi orang tua berpengaruh terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon ?

C. Batasan Masalah

Permasalahan perlu dibatasi, karena biasanya sangat luas dan tidak memungkinkan untuk diteliti semua, dan agar penelitian dapat mengarah ke inti masalah yaitu keputusan pembelian, sehingga penelitian yang dihasilkan menjadi lebih fokus ke pokok permasalahannya. Penelitian ini hanya akan menggunakan tiga variabel independen yaitu status sosial ekonomi orang tua, lingkungan teman sebaya, dan perilaku konsumtif, dimana perilaku konsumtif ini sebagai variabel intervening. Dan variabel dependen dari penelitian ini adalah keputusan pembelian. Penelitian ini hanya terfokus pada mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah pada jenjang S1 semester 4 dan 6 di IAIN Syekh Nurjati Cirebon dan hanya membahas variabel diatas, tidak membahas variabel lainnya.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dipaparkan di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

- Untuk mengetahui pengaruh lingkungan teman sebaya terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- Untuk mengetahui pengaruh status sosial ekonomi orang tua terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- 3. Untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

- 4. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh lingkungan teman sebaya terhadap keputusan pembelian dengan perilaku konsumtif sebagai variabel intervening pada mahasiswajurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- Untuk mengetahui apakah ada pengaruh status sosial ekonomi orang tua terhadap keputusan pembelian dengan perilaku konsumtif sebagai variabel intervening pada mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- 6. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan teman sebaya dan status sosial ekonomi orang tua terhadap keputusan pembelian mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

E. Manfaat penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis.

SYEKH NURJATI

1. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai keputusan pembelian dan perilaku konsumtif sebagai variabel intervening, serta diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan secara teoritis dipelajari di bangku perkuliahan.

2. Secara Praktis

- a. Bagi penulis, dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk pengembangan ekonomi khususnya yang berkaitan dengan keputusan pembelian dan perilaku konsumtif dan juga sebagai penambah wawasan. Diharapkan dapat pula menjadi wadah untuk melatih kemampuan analisis penulis serta meningkatkan kemampuan berpikir dalam mengemukakan sesuatu dengan cara ilmiah.
- Bagi mahasiswa, diharapkan dapat berguna untuk memberikan bahan masukan dalam rangka meningkatkan pendidikan tentang lingkungan teman sebaya dan status sosial ekonomi

- orang tua terhadap keputusan pembelian dan juga perilaku konsumtif.
- c. Bagi akademisi, sebagai bahan rujukan peneliti selanjutnya yang ingin memperdalam penelitian tentang pengaruh lingkungan teman sebaya, status sosial ekonomi orang tua terhadap keputusan pembelian dengan perilaku konsumtif sebagai variabel intervening. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi evaluasi dan masukan bagi mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon dalam mengontrol pengeluaran uang sakunya.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran secara sederhana agar memudahkan penulisan skripsi, maka disusunlah sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN, pada penelitian ini berisi tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI, yaitu berisi tentang teori atau studi kepustakaan yang berkaitan dengan objek penelitian, yang meliputi teori atau gambaran umum mengenai lingkungan teman sebaya, status sosial ekonomi orang tua dan perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian, penelitian terdahulu, kerangka penelitian, hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, yaitu berisi tentang metodologi penelitian yang digunakan oleh penelti, mulai dari tempat dan waktu penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, populasi dan sampel, Teknik pengambilan data, definisi operasional variabel, dan Teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN, yaitu berisi tentang hasil dari penelitian yang telah dilakukan, yaitu pembahasan mengenai pengaruh lingkungan teman sebaya dan status sosial ekonomi orang tua terhadap keputusan pembelian dengan perilaku konsumtif

sebagai variabel intervening (studi kasus pada mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon), dan dari hasil penelitian tersebut, akan dianalisis berdasarkan data yang tersedia.

BAB V PENUTUP, merupakan bab terakhir yang berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan serta dilengkapi dengan kritik dan saran.

