

BAB III

FENOMENA BELANJA DARING DAN PERILAKU KONSUMTIF

A. Tinjauan Tentang Belanja Daring

Belanja daring atau online merupakan salah satu gaya hidup yang menjadi budaya populer dan belakangan ini yang banyak dilakukan oleh masyarakat. Sejalan dengan perkembangan teknologi internet yang semakin canggih, segala sesuatunya bisa dilakukan dengan lebih mudah, berbelanja kini lebih praktis.¹

Aplikasi belanja online atau daring pertama kali dilakukan di Inggris 1679 oleh Michael Aldrich dari Redifon Computers. Pada tahun 1980, belanja online secara luas digunakan di Inggris dan negara lain seperti Eropa, di Prancis mereka menggunakan fitur belanja online untuk memasarkan Peugeot Nissan dan General Motors. Kemudian Charles Stack pada tahun 1992 telah membuat toko buku online bernama *Bool Stacks Unlimited* dan berkembang menjadi Books.com. Selain itu, Pizza Hut pun menggunakan media belanja online dengan memperkenalkan toko Pizza online. Netscape juga memperkenalkan *SSL encryption of data transferred* online dan pada 1996, *eBay* adalah situs belanja online yang berkembang menjadi transaksi online terbesar hingga saat ini.²

¹Hasan Sazali dan Fakhrur Rozi, “Belanja Online dan Jebakan Budaya Hidup Digital Pada Masyarakat Milenial”, dalam *Jurnal Simbolika*, 87.

²Hery Mokoginta, “Analisa Faktor-faktor yang Mendorong Minat Konsumen Belanja Secara Online”, dalam *Jurnal Jiutsu*, Vol. 8, No. 2, 2020, 31.

Dewasa ini *platform* belanja online untuk membeli atau mengonsumsi barang yang lagi berkembang di dunia. Seperti yang sedang hits terkait *Korean Wave* sebutan budaya populer yang berasal dari Korea Selatan, yang menggunakan beragam pernik juga pakaian, kosmetik, kuliner dan produk-produk lain yang menjadi santapan pelanggan pada aplikasi belanja. Internet sendiri adalah kebutuhan yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan sekarang. Internet juga sebagai alat dan tujuan bisnis yang dapat menjangkau pasar di seluruh dunia. Bahkan hampir semua jenis kebutuhan yang tersedia di toko online seperti fashion baju, celana, make up, aksesoris, sepatu, buku dan barang-barang elektronik.³

Kehadiran aplikasi belanja online sebagai suatu metode belanja yang begitu digemari telah memberi keuntungan dan kerugian yang ditimbulkan dari munculnya aplikasi belanja di antaranya :

1. Keuntungan Belanja Online

Ada banyak keuntungan yang didapat dengan berbelanja secara online dan hal yang membuat khalayak suka sekali membeli barang tau jasa di toko-toko online yang tersedia.

- a. Hemat waktu, salah satu keuntungan dalam berbelanja online adalah dapat menghemat waktu, kalau biasanya pergi ke toko offline dengan memakan banyak waktu hanya untuk membeli suatu barang.

³Hasan Sazali dan Fakhrur Rozi, “Belanja Online dan Jebakan Budaya Hidup Digital Pada Masyarakat Milenial”, dalam *Jurnal Simbolika*, 88-89.

- b. Hemat tenaga, berbelanja kini tidak susah payah untuk mengunjungi satu lokasi ke lokasi lain hanya untuk membeli sesuatu. Selain itu juga tidak banyak membuang energi ketika menginginkan barang tersebut. Karena dalam aplikasi belanja online telah menyediakan macam-macam kebutuhan yang diinginkan.
- c. Lebih irit, sebagaimana jika ingin membeli sesuatu kita akan pergi ke sebuah pusat perbelanjaan dengan menggunakan kendaraan. Kini tidak perlu keluar uang untuk membeli bahan bakar kendaraan, karena hanya dengan *smartphone* bisa membeli keperluan tanpa harus keluar rumah.
- d. Perbandingan harga, untuk menemukan barang yang sesuai dengan keperluan dan harga yang terjangkau kita bisa mencari di toko online yang tersedia. Dengan memilih, memeriksa barang serta dapat membandingkan harganya terlebih dahulu sebelum membelinya.
- e. Tidak ada batasan waktu, toko online buka sepanjang 24 jam sehari, penyediaan stok barang yang selalu tersedia dengan model, gaya, dan ukuran yang bisa dengan mudah disesuaikan ketika ingin membeli. Selain itu kita tidak perlu mengantre untuk membayar di kasir sebagaimana yang dilakukan ketika berbelanja secara offline.

- f. Diskon, potongan harga yang diberikan menjadi senjata utama bagi penjual untuk menarik perhatian calon pembeli. Banyak discount yang menarik sehingga pembeli pun tertarik untuk membelinya.⁴

2. Kelemahan Belanja Online

Meskipun keberhasilan dalam pembelian melalui toko online cukup memuaskan, namun tidak semua berbelanja online bisa selalu untung. Tentu ada terdapat kekurangan-kekurangan dalam setiap pembelian di toko online, seperti berikut ini :

- a. Tidak bisa mencoba barang, ketika membeli di toko online seseorang tidak bisa mencoba terlebih dahulu barang yang ingin dibeli. Beda halnya jika pergi ke toko langsung, bisa mencoba dan mencocokkan langsung ke badan dengan ukuran juga juga motif yang sesuai keinginan. Sedangkan di toko online hanya bisa di coba ketika barang sudah sampai di rumah, baru bisa memastikan apakah barang tersebut sesuai dengan yang diinginkan.
- b. Barang tidak sesuai, barang yang dibeli biasanya sering terjadi tidak sesuai harapan, ketika membeli barang dengan harga yang agak miring dan hasilnya ternyata tidak bagus. Hal itu akan membuat pembeli kecewa dan tidak akan membeli di toko online tersebut lagi.

⁴Muhammad Rivai, Maria Heny Pratiknjo, dan Jenny Nelly Martheosz, “Online Shop Sebagai Alternatif Berbelanja Masyarakat”, dalam *Jurnal Holistik*, Vol. 13, No. 4, Oktober-Desember 2020, 7-9.

- c. Ongkir, adalah salah satu kekurangan saat berbelanja online, karena biasanya barang-barang yang ingin dibeli berada di luar daerah maka harus menambah ongkos tambahan.
- d. Kemungkinan terjadi penipuan, ada kemungkinan terkena penipuan, ketika membeli barang dan setelah mentransfer uang dan ternyata barang yang diterima rusak atau penjual menghilang ketika kita komplain dengan barang yang diterima.⁵

B. Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif

a. Pengertian Perilaku

Menurut Azwar, bahwa perilaku manusia yang dipengaruhi oleh stimulus, latar belakang individu, tujuan hidup dan oleh dasar kepribadian diri. Karena kebutuhan setiap individu berbeda maka perilaku setiap individu pun juga berbeda-beda yang disebabkan oleh lingkungan tempat dimana ia berada. Sedangkan menurut Ibnu Sina, setiap manusia dilandasi dengan kekuatan-kekuatan (al-Quwwah al-Nabatiyah, al-Quwwah al-Hayawaniyah, dan al-Quwwah al-Insaniah), yang bisa melakukan tindakan baik maupun tindakan kejahatan.⁶

Perilaku adalah suatu tanggapan atau reaksi setiap individu yang terwujud dalam bentuk sikap atau tindakan baik ucapan, fisik yang berkaitan dengan kehidupan masyarakat. Perilaku bisa dikatakan reaksi seseorang terhadap orang lain yang ditunjukkan dengan tindakan, sikap,

⁵Muhammad Rivai, Maria Heny Pratiknjo, dan Jenny Nelly Martheosz, "Online Shop Sebagai Alternatif Berbelanja Masyarakat", dalam *Jurnal Holistik*, Oktober-Desember 2020, 9-10.

⁶Aditya Bagus Setiawan, "Perilaku Konsumtif Mahasiswa Analisis Perspektif Herbert Marcuse", *Skripsi*, (Salatiga: Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Humaniora, 2019), 16-17.

juga rasa hormat. Jadi perilaku manusia adalah yang mencakup semua kegiatan manusia yang dilakukan.⁷

b. Perilaku Konsumtif

Konsumtif merupakan perilaku konsumen dalam kehidupan manusia. Istilah konsumtif identik dengan gaya hidup konsumen dengan kegiatan membeli barang atau jasa sebagai kepuasan tersendiri. Perilaku konsumtif adalah perilaku membeli dan menggunakan barang yang tidak disandarkan pada pertimbangan rasional. Konsumtif juga cenderung lebih mementingkan keinginan dengan membiasakan perilaku hidup mewah dan berlebih-lebihan. Membeli suatu produk agar mendapat kesenangan dan membiasakan kehidupan yang dikendalikan hasrat semata dan rela mengeluarkan uang hanya untuk memenuhi gengsi dalam pergaulan sehari-hari.⁸

Menurut Jean Baudrillard ‘masyarakat konsumsi’ semakin banyak yang mengkonsumsi maka akan semakin baik citra sosialnya. Oleh karena itu yang tidak mengkonsumsi akan dianggap ketinggalan zaman. Mengonsumsi apa saja yang belum tentu diperlukan, tetapi tetap mengonsumsi dan yang terpenting adalah berbelanja. Selain itu berkaitan dengan aktifitas berbelanja ialah, kalangan perempuan dianggap lebih sering menjadi sasaran produk penjualan, seperti halnya pada pusat-pusat perbelanjaan sebagai tempat khusus untuk berbelanja. Keperluan yang

⁷Aditya Bagus Setiawan, “Perilaku Konsumtif Mahasiswa Analisis Perspektif Herbert Marcuse”, *Skripsi*, 17.

⁸Aditya Bagus Setiawan, “Perilaku Konsumtif Mahasiswa Analisis Perspektif Herbert Marcuse”, *Skripsi*, 18.

digunakan perempuan juga lebih banyak jika dibandingkan kaum pria, misalnya saja seperti kosmetik, pewangi pakaian atau hal lain demi mendukung trend dan gaya hidup terbaru.⁹

c. Faktor-Faktor Perilaku Konsumtif

1. Faktor Internal

a. Pengalaman

Pengalaman pribadi, teman ataupun orang lain yang telah melakukan pembelian barang melalui aplikasi online dan hasilnya memuaskan. Saat melihat berbagai penawaran atau iklan dari produk dari toko online kemudian mengikuti sosmed toko-toko online tersebut. Oleh karena itu mulai berbelanja karena telah percaya ketika melihat toko-toko online yang telah diikutinya di sosial media.

b. Gaya Hidup

Gaya hidup adalah hal yang sudah tidak dapat dipungkiri lagi, saat ini mode dijadikan sebagai gaya hidup mereka tentang *fashionable*. Ketika memakai barang tersebut akan merasa tampil lebih percaya diri dan membuat diakui oleh orang lain dalam hal fashion.

c. Motivasi diri

⁹Aditya Bagus Setiawan, "Perilaku Konsumtif Mahasiswa Analisis Perspektif Herbert Marcuse", *Skripsi*, 18-20.

Motivasi merupakan alasan untuk melakukan pembelian barang melalui aplikasi online. Biasanya produk yang dijual di online lebih update, sebelum dijual di toko offline dan akan menjadi trend di masyarakat.¹⁰

2. Faktor Eksternal

a. Lingkungan

Faktor lingkungan adalah situasi seperti lingkungan fisik, sosial, suasana, waktu dan tempat dimana seseorang dipengaruhi oleh perilaku konsumtif seseorang. Misalnya membeli produk untuk menjaga penampilan diri juga bisa membeli produk tersebut hanya karena barang bagus dan terkadang stok barang yang terbatas sehingga membelinya.

b. Iklan

Aplikasi belanja online seringkali menawarkan banyak diskon dan penawaran yang menarik tentang produk-produk penjualannya, jadi ketika seseorang berselancar di sosial media akan melihat banyak iklan yang lewat sehingga keinginan berbelanja online akan semakin besar.¹¹

d. Dampak Perilaku Konsumtif

1. Dampak Positif

¹⁰Sinatrya Ardhana Sesurya, Suryanto, dan Amanda Pasca Rini, “Perilaku Konsumtif Pada Laki-Laki ‘Zaman Now’ Penggunaan Aplikasi ‘Online Shop’”, dalam *Seminar Nasional dan Paper Psikologi Sosial*, 2019, 281-282.

¹¹Sinatrya Ardhana Sesurya, Suryanto, dan Amanda Pasca Rini, “Perilaku Konsumtif Pada Laki-Laki ‘Zaman Now’ Penggunaan Aplikasi ‘Online Shop’”, 282.

a. Percaya diri

Setelah melakukan pembelian barang lewat aplikasi online, akan menambah rasa percaya diri tanpa harus merasa cemas ketinggalan mode masa kini dan akan lebih memperhatikan penampilan yang digunakan sehari-hari.

b. Fashionable

Saat ingin terlihat fashionable maka seseorang akan merasa senang dan nyaman ketika memakai barang yang ia beli. Atau karena barang yang digunakan dengan merk yang terkenal maka ketika memakainya akan lebih percaya diri dan nyaman.¹²

2. Dampak Negatif

a. Ketergantungan

Ketika seseorang merasa belum lengkap dan merasa kurang apabila belum berbelanja aplikasi online dan mempunyai keinginan selalu membeli barang-barang yang ia sukai.

b. Boros

Tidak jarang dari mereka yang membeli produk-produk online secara berlebihan dan bersedia menghemat uang serta rela mengesampingkan kebutuhan hanya demi memenuhi keinginannya untuk berbelanja.

c. Terbujuk Iklan

¹²Sinatrya Ardhana Sesurya, Suryanto, dan Amanda Pasca Rini, "Perilaku Konsumtif Pada Laki-Laki 'Zaman Now' Penggunaan Aplikasi 'Online Shop'", 282-283.

Ketika melihat iklan pada media elektronik tentang produk baru dan banyak orang-orang yang membelinya. Maka seseorang akan merasa penasaran dan ada keinginan besar untuk membelinya karena tidak ingin merasa ketinggalan untuk membeli barang-barang sedang trend.¹³

C. Pandangan Islam Terhadap Perilaku Konsumtif

Pada sistem pasar persaingan bebas, produksi barang didasarkan atas gerak permintaan konsumen umumnya produsen selalu berupaya untuk meraih keuntungan. Namun, apabila kreativitasnya dalam memproduksi barang dan mencari keuntungan akan selalu disesuaikan dengan norma-norma yang berlaku dalam ketentuan syari'at Islam.

Islam sangat memahami bahwa konsumen memiliki karakter untuk memaksimalkan kepuasannya, tetapi kepuasan tersebut bukanlah kepuasan yang bebas akan tetapi mengacu kepada semangat ajaran Islam. Dalam ajarannya, aspek utama yang memengaruhi tingkah laku konsumen dalam rangka melakukan permintaan kebutuhan terhadap pasar hanya sebatas barang yang penggunaannya tidak dilarang dalam syari'at Islam.

Cara hidup yang tidak boros merupakan aspek yang mempengaruhi perilaku konsumen. Dalam ajaran Islam perilaku boros merupakan perbuatan yang tercela, karena pada dasarnya seorang pemilik harta bukanlah pemilik sebenarnya. Penggunaan sesuai kebutuhan dan ketentuannya haruslah sesuai

¹³Sinatrya Ardhana Sesurya, Suryanto, dan Amanda Pasca Rini, "Perilaku Konsumtif Pada Laki-Laki 'Zaman Now' Penggunaan Aplikasi 'Online Shop', 283-284.

dengan syari'at. Seorang muslim tidak pantas hidup bermewah-mewah di tengah masyarakat yang kekurangan. Seorang muslim yang kelebihan harta, tidak boleh menggunakan hartanya hanya untuk memenuhi kebutuhan pribadinya sendiri, sebab di dalam harta seorang muslim itu ada hak fakir miskin yang harus ditunaikan.¹⁴

Islam memandang bahwa pasar, negara, dan individu berada dalam keseimbangan. Negara mempunyai peranan sama dengan pasar, tugasnya adalah mengatur dan mengawasi ekonomi, informasi yang merata serta keadilan ekonomi. Perannya sebagai pengatur tidak pantas dominan, sebab peranannya hanya ketika terjadi distorsi dalam sistem pasar. Informasi produk berupa iklan besar-besaran yang kurang memperhatikan etika persuasi yang telah menimbulkan kemiskinan kognisi para calon konsumen dan pada pengambilan keputusan untuk membeli dengan informasi yang tidak lengkap tersebut. Inilah yang bisa menjadi perangkap bagi masyarakat untuk terjebak di dalam perilaku konsumtif dari budaya konsumerisme yang negatif di masyarakat. Persaingan yang ketat dalam mendapatkan sesuatu yang memberikan keuntungan telah membawa manusia menjadi *hayawan* yang hidup dalam dunia beradab. Kecondongan hidup yang konsumtif dan individualistik merupakan warna masyarakat masa kini.

Al-qur'an melarang manusia membiarkan hawa nafsu mengendalikannya. Bahwa di dunia ini terdapat orang-orang yang serakah dan tamak yang bisa

¹⁴Arbanur Rasyid, "Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Agama Islam", dalam *Jurnal Hukum Ekonomi*, Vol. 5, No. 2, Desember 2019, 180-181.

merugikan orang lain. Islam mengkhawatirkan orang menjadi mencintai harta kekayaan serta berlebih-lebihan. Sikap-sikap seperti ini adalah pandangan hidup yang hedonis dan konsumtif. Kekayaan boleh dikejar, tetapi harus dibelanjakan kembali untuk hal-hal yang berguna. Kekayaan dipergunakan untuk sesuatu yang bermanfaat. Dalam surat Takatsur Al-qur'an mengutuk orang yang bermegah-megahan yang bisa menyebabkan mereka lalai dari kewajibannya. Keseimbangan hidup adalah kunci ajaran dalam Islam. Keseimbangan itu dimulai dari individu yang jika dilakukan oleh mayoritas dalam masyarakat, maka perilaku individu itu akan menjadi perilaku sosial.¹⁵

Islam memandang bahwa bumi dan semua isinya adalah “amanah” dari Allah kepada manusia sebagai khalifah di muka bumi ini, untuk dipergunakan sebesar-besarnya untuk kesejahteraan umat manusia. Agar mencapai tujuan yang suci ini Allah tidak meninggalkan manusia sendirian tetapi diberikan Nya-lah petunjuk melalui para rasulnya. Dalam petunjuk ini Allah memberikan segala sesuatu yang dibutuhkan oleh manusia, baik “aqidah”, “akhlak”, ataupun “syariah”.¹⁶

Dalam Islam tujuan konsumsi adalah memaksimalkan masalah. Menurut Imam Syatibi, istilah masalah maknanya bukan sekedar pemenuhan kebutuhan atau kepuasan saja melainkan usaha pencapaiannya merupakan sebuah kewajiban dalam beragama. Adapun sifat-sifat masalah yaitu bersifat subjek bahwa setiap individu menjadi hakim bai masing-masing dalam

¹⁵Arbanur Rasyid, “Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Agama Islam”, dalam *Jurnal Hukum Ekonomi*, 182-184.

¹⁶Rahmat Gunawan, “Kebutuhan Manusia Dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis dan Ekonomi Islam”, dalam *Jurnal Al Maslahah*, Vol. 13, No. 1, April 2017, 138.

menentukan hal tersebut sebuah masalah atau bukan. Namun, berbeda dengan konsep nilai guna barang, kriteria masalah telah ditetapkan oleh syariah dan sifatnya mengikat bagi semua individu.

Menurut istilah masalah adalah mendatangkan segala bentuk kemanfaatan atau menolak segala kemungkinan yang merusak. Batasan konsumsi dalam Islam tidak hanya memperhatikan aspek halal-haram saja tetapi juga memperhatikan yang baik, bersih, sehat, tidak menjijikan. Larangan israf dan bermegah-megahan. Konsumsi dalam Islam tidak hanya untuk materi saja tetapi juga termasuk konsumsi sosial yang berbentuk dalam zakat dan sedekah. Dalam Islam tujuan pemenuhan kebutuhan manusia terletak pada halal, haram, serta berkah tidak barang yang akan dikonsumsi.¹⁷

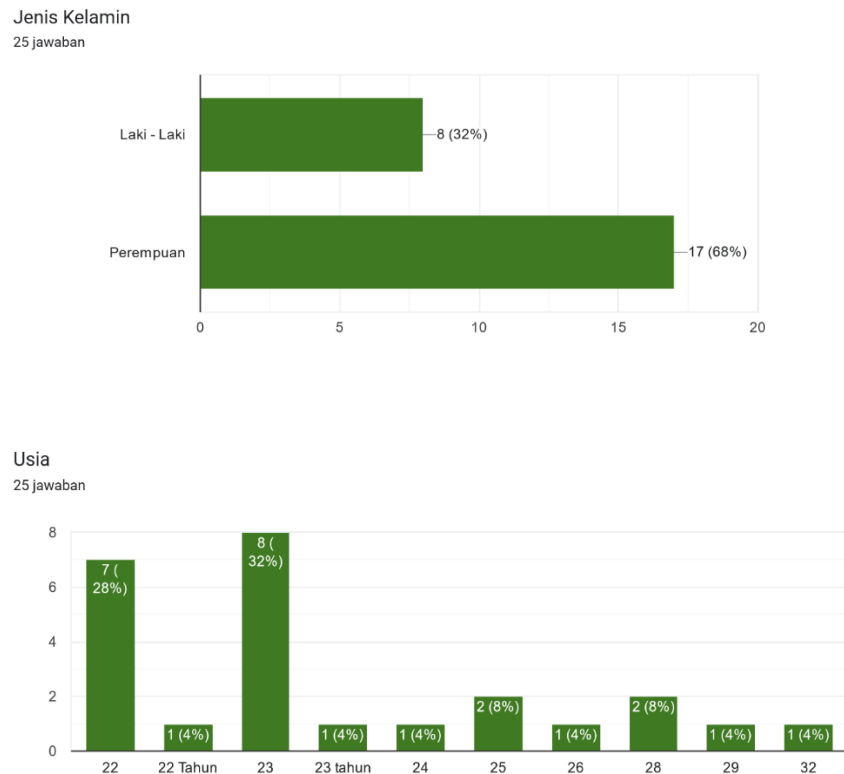
D. Gambaran Umum Aplikasi Belanja Online

1. Penggunaan Aplikasi Belanja Online

Sebanyak 25 orang menjadi sumber data utama dalam penelitian ini, penyebaran form wawancara menggunakan aplikasi Google Form tersebut secara acak dengan menyebarkan link kepada responden melalui media whatApp yang dibagikan dengan chat pribadi juga melalui grup. Kuesioner tersebut hanya bisa diisi oleh pengguna aplikasi belanja online saja. Kemudian para pengguna aplikasi belanja online yang memberikan jawaban sesuai dengan pertanyaan kuesioner.

¹⁷Rahmat Gunawan, "Kebutuhan Manusia Dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis dan Ekonomi Islam", 139.

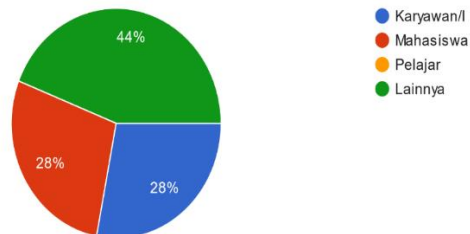
Gambar 1. Gender dan Usia Pengguna Aplikasi



Pada gambar 1 terlihat bahwa untuk gender 68% untuk pengguna perempuan dan 30% untuk pengguna laki-laki. Maka bisa dilihat dari lebih banyak pengguna perempuan daripada pengguna laki-laki. Sedangkan untuk pengguna aplikasi berdasarkan usia terdapat pada penelitian ini yaitu berumur 22 tahun atau 28%, 23 tahun 32%, 24 tahun 4%, 25 tahun 8%, 26 tahun 4%, 28 tahun 8%, 29 tahun 4%, dan 32 tahun adalah 4%.

Gambar 2. Pekerjaan

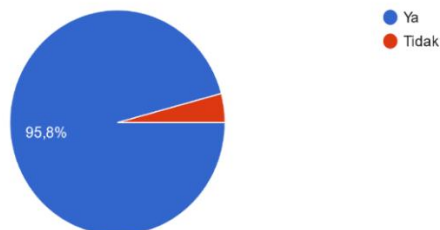
Pekerjaan
25 jawaban



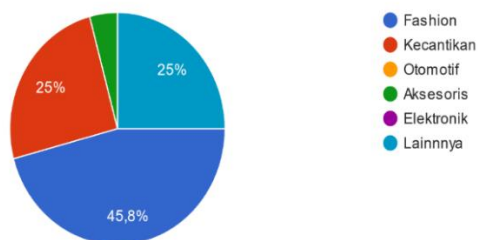
Terlihat bahwa pekerjaan pada pengguna aplikasi belanja online adalah karyawan, mahasiswa, pelajar dan banyak pekerjaan lain yang tidak disebutkan menggunakan aplikasi belanja ini.

Gambar 3. Informasi mengenai Aplikasi

5. Apakah saudara membeli produk online selain kebutuhan pokok ?
24 jawaban



6. Jika Ya, produk apa yang saudara beli di toko online ?
24 jawaban



Terlihat bahwa pengguna aplikasi belanja online yang menggunakan aplikasi ini untuk membeli kebutuhan pokok dan lainnya adalah untuk kesenangan diri. Selain itu juga produk yang dibeli adalah beragam mulai dari fashion, kecantikan, otomotif, aksesoris, barang elektronik dan lain sebagainya.

a. Intensitas Belanja Online

Kegiatan belanja online merupakan cara baru dalam kegiatan bertransaksi. Penjual akan menggunakan internet untuk menampilkan situs yang mereka miliki sebagai toko dengan segala produk yang ditawarkan kepada konsumen. Kemudian konsumen sebagai pembeli akan melihat dan memutuskan untuk membeli produk yang ditawarkan melalui situs yang ada. Banyaknya penjual yang menawarkan produk secara online akan memberi kesempatan konsumen untuk memilih sebelum memutuskan untuk membeli.¹⁸

Sekarang belanja online menjadi sebuah kebiasaan baru bagi sebagian orang, karena kemudahan dan juga kenyamanan yang ditawarkan saat berbelanja online dan banyak yang beranggapan bahwa belanja online adalah cara alternatif untuk mencari barang-barang yang diperlukan seperti kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan lainnya.¹⁹

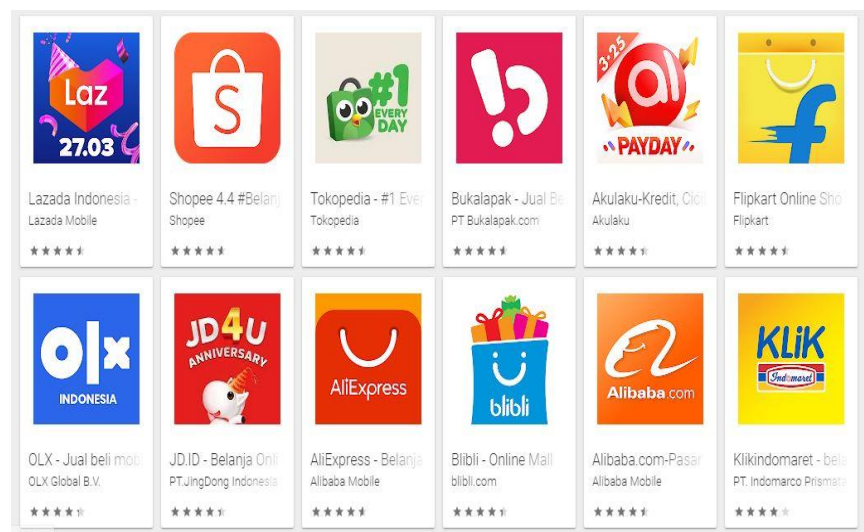
Online shop atau toko online adalah sarana untuk menawarkan barang dan jasa dengan internet sehingga pengunjungnya dapat melihat

¹⁸Asmai Ishak, "Analisis Kepuasan Pelanggan Dalam Belanja Online", dalam Jurnal Siasat Bisnis, Vol. 16, No. 2, 142.

¹⁹Dedy Ansari Harahap dan Dita Amanah, "Perilaku Belanja Online Di Indonesia(Studi Kasus)", dalam Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia, Vol. 9, No. 2, 2018, 195.

barang-barang di toko online. Konsumen bisa melihat barang-barang berupa gambar atau foto-foto juga video barangnya. Belanja online banyak memberikan kemudahan bagi konsumennya seperti adanya penghematan biaya, barang bisa langsung diantar ke rumah dan pembayaran dapat dilakukan tranfer atau secara langsung ketika barang sudah datang.²⁰

Gambar 4. Tampilan Aplikasi Belanja Online



²⁰Chaca, “Perilaku Belanja Online Di Kalangan Mahasiswi Antropologi”, dalam Jurnal Antro Unai Dot Net, Vol. 4, No. 2, Juli 2015, 207.



Belanja melalui aplikasi belanja online memang sangat digemari oleh sebagian orang. Alasan utama banyaknya yang suka belanja online adalah karena kemudahan dan kepraktisannya. Belanja merupakan salah satu kegiatan yang dibutuhkan manusia untuk memenuhi kebutuhannya, mulai dari kebutuhan sehari-hari atau keperluan lainnya.²¹

b. Cara Belanja Online

Berikut ini adalah beberapa langkah yang bisa dilakukan saat berbelanja online :

1. Gunakan situs belanja online yang terpercaya, sebelum melakukan cara belanja online, harus memastikan bahwa situs belanjanya memang sudah terpercaya. Maka belanja online yang dilakukan akan lebih aman dan nyaman.

²¹<http://selular.id/2022/10/aplikasibelanjaonlineterfavoritsemakinbetahbelanjadarirumah/>, diakses pada Jum'at, 17 November 2023, pukul 14.50.

2. Pilih penjual yang memiliki reputasi baik, perlu kecermatan ketika memilih penjual yang tepat, karena masih banyak penjual yang tidak bertanggung jawab yang berjualan di marketplace. Untuk itu pastikan memilih penjual yang memang direkomendasikan atau memiliki reputasi yang baik.
3. Perbandingan harga, cara belanja online dengan membandingkan harga produk di satu penjual dengan penjual lainnya. Dalam *marketplace* sudah tertera harga produk, sehingga lebih mudah untuk membandingkan harganya.
4. Baca deskripsi produk, hal ini untuk memastikan fungsi produk sesuai dengan yang akan dibeli. Dengan membaca deskripsi untuk mengetahui spesifikasi, bahan, warna, keunggulan, dan informasi detail lainnya.
5. Pilih jasa pengiriman yang tepat, setiap jasa pengiriman memiliki ketentuan harga yang berbeda. Pembeli bisa memilih jasa pengiriman yang harganya lebih rendah. Selain itu, pastikan pula durasi pengiriman untuk menyesuaikan kebutuhan saat menggunakan produk tersebut.
6. Perhatikan total biaya produk dan pengiriman, sebelum masuk ke proses pembayaran, sebaiknya perhatikan terlebih dahulu total biaya yang dikeluarkan. Biaya tambahan seperti ongkos kirim dan biaya tambahan seperti biaya admin.

7. Pilih metode pembayaran yang diinginkan, saat ini banyak metode pembayaran belanja online yang disediakan pada marketplace seperti transfer bank, virtual account, pembayaran melalui supermarket, dompet digital, hingga pembayaran secara cicilan. Selain itu simpanlah bukti pembayaran untuk memastikan transaksi tersebut berhasil dibayar.²²

²²<http://www.adira.co.id/detailberita/metalinink/tipsjitu-carabelanja-online-yang-amandanmu-dah>, diakses pada Rabu, 15 November 2023, Pukul 21.03 Wita.