

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada jaman milenial ini, tak dapat dipungkiri hampir seluruh kegiatan manusia dibantu dengan adanya teknologi. Mulai dari aktivitas pembangunan, pendidikan, pertanian, kehidupan sehari-hari hingga hiburan. Teknologi yang setiap tahun semakin maju membuat pengaruh yang signifikan terhadap manusia dan pekerjaannya. Sehingga peran teknologi saat ini sudah sangat melekat kuat pada roda aktivitas manusia.

Tak terkecuali dalam dunia hiburan, lihat saja bagaimana orang dulu menonton pertunjukan atau seni hiburan harus menuju lokasi pertunjukan tersebut sekarang sudah bisa melalui media televisi, atau ketika ingin berkomunikasi dengan saudara yang jauh harus mengirimkan surat yang sampainya berminggu-minggu sekarang sudah bisa melalui pesan singkat atau SMS (*short message service*) atau layanan pesan singkat sehingga semakin memudahkan kita dalam mengirimkan pesan dan menerimanya dengan tempo singkat.

Di balik kemajuan teknologi, kegiatan di bidang bisnis pun tidak luput dari kemajuan, terbukti semakin banyak bisnis yang memasarkan produknya guna menunjang kegiatan kita ketika memakai barang-barang elektronik, contohnya pemakaian telepon genggam harus memerlukan pulsa supaya bisa berkomunikasi, begitu pula dengan permainan yang sedang marak di komputer dan telepon genggam kita saat ini. pengembang dari berbagai bidang khususnya permainan

online yang marak terinstall. Banyak perusahaan konten digital menyisipkan bisnisnya selagi kita memainkan produknya yaitu penjualan item melalui *top-up* atau pembelian *voucher*

sehingga membuat suasana baru, sistematika permainan yang lebih segar atau sekedar membuat pemain tidak mudah meninggalkan produknya dan berpindah ke lain.

*Voucher game* sendiri kegunaannya adalah untuk mendapat fasilitas tambahan yang tidak dimiliki pemain non-berbayar dan biasanya berupa *virtual goods* atau barang-barang virtual yang membuat beberapa perubahan dari segi karakter maupun *display* nya. Dilihat dari Produk yang disematkan melalui transaksi *top-up*, Penulis merasa tidak ada perbedaan signifikan dari segi *gameplay* antara pemain yang melakukan *top-up* dan yang tidak. Kecuali dari *display* atau tampilan dari *avatar* para pemain. Transaksi seperti ini dikhawatirkan akan berakibat pada pembelian produk yang sia-sia. Selain faktor kesia-siaan, juga berakibat pada tingkah perilaku konsumen yang akan mengarah kepada *Tabdzir* atau pemborosan. Dalam Q.S al-Isra“ [17] : 26-27 Allah swt. berfirman :

وَأْتِ دَا الْقُرْبَى حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

"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."

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

"Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya."  
Qotadah mengatakan,"

*Tabdzir* (pemborosan) adalah mengeluarkan nafkah dalam berbuat maksiat pada Allah, pada jalan yang keliru dan pada jalan yang berbuat kerusakan" (Tafsir

Al Qur“an Al Azhim,8: 474-475).

Ibnul Jauzi berkata bahwa yang dimaksud boros ada dua pendapat di kalangan ulama:

1. Boros berarti menginfakkan harta bukan pada jalan yang benar.

Boros berarti penyalahgunaan dan bentuk membuang-buang harta. Abu „Ubaidah berkata,”Mubazir (orang-orang yang boros) adalah orang yang menyalahgunakan, merusak, dan menghambur-hamburkan harta.” (Zaa“dul Masiir, 5; 27-28).

2. Boros berarti menginfakkan harta bukan pada jalan yang benar. Ini dapat kita lihat pada perkataan para pakar tafsir yang telah disebutkan di atas.

Berkaitan dengan Studi kasus mahasiswa di UIN Antasari Banjarmasin dinilai karena ingi mengetahui tentang motivasi, persepsi serta keyakinan dan sikap dari mahasiswa UIN Antasari sendiri yang mana ini berkaitan dalam faktor psikologi yang mempengaruhi perilaku konsumen *voucher game online* yang ada di kampus UIN Antasari Banjarmasin, di lokasi tersebut dirasa cukup kuat untuk mewakili data yang akan di kumpulkan.

Oleh karena itu penulis memilih judul “Analisis Perilaku Konsumen *Voucher Game Online*” (Studi Kasus Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin).

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perilaku konsumen dalam pembelian *voucher game online*?
2. Apa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam menggunakan *voucher game online*?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas maka tujuan yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui Proses pengambilan keputusan konsumen dalam pembelian *voucher Game online*
2. Mengetahui faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian *voucher game online*.

### **D. Signifikansi Penelitian**

Hasil yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah agar dapat bermanfaat dan berguna sebagai berikut

1. Menambah pemahaman dan pengetahuan penulis pada khususnya dan pembaca umumnya yang ingin mengetahui permasalahan dari penulis teliti secara mendalam.
2. Sumbangan pemikiran dalam mengisi khazanah ilmu pengetahuan, pengembangan dan penalaran pengetahuan bagi perpustakaan Fakultas Ekonomi bisnis dan Islam khususnya dan perpustakaan UIN Antasari

Banjarmasin pada umumnya yang dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya disiplin pengetahuan ekonomi syariah.

3. Sebagai informasi dan bahan referensi bagi peneliti berikutnya yang ingin meneliti lebih lanjut lagi tentang hal yang sama namun dari sudut pandang yang berbeda.

4. Peneliti ini diharapkan mampu memberikan kontribusi sebagai bahan masukan/sumbangan pikiran dan sebagai informasi ilmiah dalam kesyariahaan, khususnya di bidang ekonomi.

5. Dapat dijadikan bahan referensi untuk perpustakaan UIN Antasari

Banjarmasin, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

### **E. Definisi Operasional**

Guna menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam penelitian yang dikehendaki pada penelitian ini penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya

2. Perilaku adalah tindakan atau aktivitas dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain; berjalan, berbicara kuliah, menulis, membaca dan sebagainya.

3. Konsumen adalah pemakai barang hasil produksi berupa barang atau jasa. Konsumen yang dimaksud dalam penelitian ini ialah pemain game yang membeli *voucher game online*.

4. *Voucher* adalah kupon atau kartu yang dapat digunakan oleh penerimanya untuk berbelanja atau mendapatkan diskon atau gratis terhadap pembelian, layanan, dan sebagainya setelah penerimanya memenuhi syarat yang sudah ditentukan. *Voucher* yang dimaksudkan penulis dalam penelitian ini adalah *vouche game online*.

5. *Game online* adalah gabungan dua kata dari “*game*” dan “*online*”. *Game* artinya adalah permainan dan *online* artinya adalah daring (dalam jaringan). Jika dua kata ini digabungkan maka akan terbentuk makna baru yang tak jauh dari pengertian dua kata tersebut. Dalam artian lain *game online* adalah sebuah jenis video permainan yang hanya dapat dijalankan apabila perangkat yang digunakan untuk bermain terhubung dengan jaringan internet. Kalau tidak, maka kemungkinan besar *game online* tersebut tak dapat dimainkan. *Game online* biasanya memungkinkan suatu pemain *game* saling terhubung sehingga memungkinkan pemain saling berkontak seperti saling tembak menembak, saking pukul memukul, ataupun berkirim pesan.

## **F. Penelitian Terdahulu**

Penelitian Terdahulu diperlukan oleh seorang peneliti agar terhindar dari kesamaan objek penelitian yang akan dilakukan. Sehingga dalam hal ini penulis melakukan penelaahan terlebih dahulu mengenai penelitian yang terkait dengan keputusan pembelian. Setelah melewati berbagai pencarian akhirnya penulis menemukan beberapa penelitian relevan, yaitu:

1. Ahmad Syahbuddin/2018 yang berjudul “Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Bermotor”. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan mengenai suatu kenyataan empiris dari objek yang dijadikan penelitian yang menggunakan tehnik *Field Research* (penelitian lapangan) penelitian dalam kanca kehidupan yang sebenarnya dengan datang langsung, mengunjungi, dan melakukan wawancara pada masyarakat petani kopi di desa Padang Cahya Kecamatan balik Bukit Kabupaten Lampung Barat. Penelitian

tersebut menggunakan faktor pribadi dalam perilaku konsumen yaitu pekerjaan, keadaan ekonomi dan gaya hidup. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa para petani kopi membeli kendaraan bermotor hanya karena gaya hidup. Perbedaan dengan penelitian ini terdapat pada faktor yang digunakan, dalam penelitian ini peneliti menggunakan faktor psikologis yaitu motivasi, persepsi, serta keyakinan dan sikap.

2. Kurniawal Putra/2014 yang berjudul “Motif *Players* Dalam proses pembelian *Virtual Goods* pada permainan *Game Online*”. Jenis

penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis motif *Players* dan proses pembelian *Virtual Goods* di Kota Bengkulu dimana data dikumpulkan oleh masing-masing individu yang dijadikan sumber data penelitian.

3. Intan Nia Putri/2016 yang berjudul “Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Perhiasan Imitasi Oleh Masyarakat Di Kota Banjarmasin”. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup, yakni gaya hidup hedonis yang terdiri dari dimensi aktivitas, minat, dan opini terhadap keputusan pembelian perhiasan imitasi oleh masyarakat di kota Banjarmasin. Analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda dengan gaya hidup (X) yang terdiri dari dimensi aktivitas (X1), minat (X2), dan opini (X3), sebagai variabel bebas dan keputusan pembelian (Y) sebagai variabel terikat. Penentuan jumlah sampel didasarkan pada teori Roscoe dan teknik sampling yang digunakan adalah *snowball sampling* dengan jumlah sampel 80 responden.

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu sama-sama membahas tentang keputusan pembelian. Namun, perbedaan dengan penelitian yang penulis

ialah dari segi metode penelitian serta variabel yang digunakan. Metode yang peneliti gunakan adalah kualitatif, dan variabel yang digunakan ialah motivasi, persepsi, keputusan dan sikap.

## **G. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah mempelajari dan memahami keseluruhan mengenai penulisan skripsi ini maka penulis membagi sistematika penulisan yang terdiri dari lima bagian yaitu:

Bab I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan alasan menyangkut judul skripsi dan gambaran atau penjelasan dari permasalahan yang akan diteliti. Permasalahan yang telah digambarkan dirumuskan dalam rumusan masalah dan tujuan dari penelitian tersebut untuk mengetahui apa yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah. Signifikansi penelitian merupakan manfaat dari hasil penelitian dan dampak dari tercapainya tujuan. Definisi operasional di rumuskan untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian agar mempermudah pembaca saat memahami penelitian. Kajian pustaka disajikan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain yang mempunyai perbedaan dengan penelitian yang dilakukan. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II merupakan landasan teori mengenai pembahasan tentang perilaku konsumen dengan menggunakan variabel motivasi, persepsi keyakinan dan sikap serta perilaku konsumen dalam pandangan islam.

Bab III merupakan metode penelitian, yang dipergunakan untuk menggali data yang terdiri dari jenis, sifat, penelitian, subjek dan objek penelitian responden, data dan sumber data tehnik pengolahan dan analisis data dan penelitian.



Bab IV merupakan laporan penelitian, yang berisikan penyajian data tentang analisis data dan dalam bab inilah semua hasil penelitian dan analisis yang berhubungan langsung dengan rumusan masalah, yaitu berisi hasil dan analisis data serta jawaban atas rumusan masalah yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini dituangkan.

Bab V merupakan bab penutup, dalam bab ini berisi simpulan dari hasil penelitian serta saran sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.