

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Konsumsi sangat penting dalam perekonomian, karena kehidupan pasti membutuhkan aktivitas konsumsi yang mana apabila mengabaikan konsumsi berarti juga mengabaikan kehidupan dan pekerjaan manusia (Indriya, 2021, hlm. 2). Semakin tinggi perubahan kegiatan ekonomi serta tingginya tingkat konsumsi ini maka konsumsi sangat berpengaruh terhadap stabilitas perekonomian, serta konsumsi salah satu kegiatan ekonomi dalam pemenuhan kebutuhan jasa dan barang (Hasnira, 2017, hlm.12). Kegiatan mengurangi atau menghabiskan nilai suatu barang atau jasa ini merupakan definisi konsumsi dalam ilmu ekonomi (Astuti, 2016, hlm. 2). Aktivitas konsumsi sendiri tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia, karena kebutuhan manusia tidak pernah dibatasi dan manusia harus dapat memenuhi kebutuhannya. Tetapi makhluk hidup selalu merasa berpikir pendek dan tidak pernah puas dengan apapun, ketika satu kebutuhan terpenuhi muncul kebutuhan lain.

Secara umum, konsumsi seseorang akan terus meningkat sebanding dengan jumlah uang yang diperolehnya. Salah satu faktor yang paling signifikan mempengaruhi konsumsi seseorang adalah pendapatan mereka, pendapatan tertinggi yang pernah diperolehnya, tetapi ketika pendapatan menurun mereka tidak secara signifikan mengurangi pengeluaran untuk

konsumsi (Rosadi, 2019, hlm. 5). Hal penting juga memperhatikan pembatasan konsumsi dalam islam yang tidak hanya dilihat dari aspek halal dan haram saja, tetapi juga aspek yang harus diperhatikan yaitu baik, layak, bersih dan tidak ada yang tidak disukai (Septiana, 2015, hlm. 3).

Ajaran Islam juga menekankan pentingnya produk yang dikonsumsi harus terjamin kehalalnya dan kebajikannya, konsep ini dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al- Baqarah ayat 168:

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ

عَدُوٌّ مُبِينٌ

*Artinya: Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaiton; karena sesungguhnya syaiton itu adalah musuh yang nyata bagimu.*

Dalam ekonomi islam, tujuan konsumsi adalah untuk beribadah kepada Allah SWT, yang mana tidak hanya meningkatkan stamina, seperti makan, minum dan tidur, tetapi juga ditujukan dan didasarkan kepada kemaslahatan orang banyak daripada diri sendiri (Iman, 2022, hlm. 8). Sistem konsumsi sendiri mewakili serangkaian aktivitas, keputusan, dan tindakan yang melibatkan perolehan dan penggunaan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Giovana, 2022, hlm.1). Yang mana konsumsi itu bukan hanya sekedar untuk kebutuhan dan kepuasan semata, tetapi tujuan semuanya

hanya kepada sang pencipta, agar dapat melakukan kebaikan didunia maupun untuk bekal diakhirat nantinya.

Perilaku adalah reaksi atau respon individu terhadap rangsangan lingkungan, kebiasaan manusia hasil dari berbagai pengalaman dan interaksi manusia dengan lingkungan serta memanifestasikan dirinya dalam bentuk pengetahuan, sikap dan tindakan (Dewi, 2021, hlm. 7). Perilaku konsumen adalah studi tentang apa yang harus dicari dan apa yang harus dilakukan melalui seleksi, pembelian, individu atau kelompok, dalam penggunaan produk atau pengalaman dalam memenuhi keinginan dan kepuasan serta kebutuhan (Insana, 2021, hlm. 5). Jadi perilaku konsumen itu suatu tindakan dari pengalaman seseorang dan interaksi dalam memenuhi suatu kebutuhan dalam hidup.

Manusia adalah makhluk ekonomi yang mau tidak mau harus memenuhi kebutuhan untuk bertahan hidup, mengkonsumsi barang dan jasa yang terlalu tinggi dan tidak terkendali dapat mengakibatkan gaya hidup perilaku konsumtif (Melinda, 2022, hlm. 2). Menurut Baudrillard dalam (Insana, 2021, hlm. 5) Perilaku konsumtif itu sendiri adalah keinginan seseorang yang mengkonsumsi barang dan jasa dalam jumlah yang tidak terbatas tanpa mengkonfirmasi kebutuhan, tetapi hanya menekankan keinginan semata. Perilaku konsumtif ini perilaku yang kurang baik hanya didasarkan pada emosi sesaat bukan pada kebutuhan yang sebenarnya (Wardani, 2022, hlm. 2). Jadi perilaku konsumtif itu sendiri pemenuhan kebutuhan tanpa

mempertimbangkan secara matang mana yang lebih didahulukan antara kebutuhan atau keinginan sesaat.

Menurut Lina dan Rosyid dalam (Deviyanti, 2022, hlm. 2) , menunjukkan bahwa ada tiga aspek perilaku konsumtif yaitu, (*impulsive buying, wasteful buying, dan non rational buying*), yang mana pembelian secara impulsive menunjukkan perilaku membeli barang hanya untuk kesenangan sesaat tanpa pertimbangan dulu dan hanya mengutamakan emosional, sedangkan *Wasteful buying* yaitu pemborosan, melakukan pembelian yang tidak berguna dan lebih banyak menysia-nyiakan uang dalam jumlah yang lebih besar, serta pembelian secara tidak rasional yaitu, pembelian atau mengkonsumsi hanya untuk bersenang-senang dan membeli produk hanya mencari rasa enak serta agar terlihat trendi. Jadi ada beberapa aspek yang sangat mempengaruhi suatu perilaku konsumtif yang mana hanya untuk kesenangan semata, dan menjadi sikap pemborosan serta dalam hal mengkonsumsi hanya untuk kesenangan sesaat.

Perilaku konsumtif yaitu kegiatan dalam individu untuk memenuhi kebutuhannya, tetapi tidak ada kecenderungan untuk mengkonsumsi dalam batasan, terlalu berlebihan dan tidak adanya rencana ( Ashari, 2022, hlm. 6). Pendapat ini didukung dalam berita elektronik, yang diajukan Meike Kurniawati bahwa perilaku konsumtif yang tidak normal tentu saja perlu dikurangi sebanyak mungkin terutama mereka yang memiliki kemampuan finansial yang sedang-sedang saja sebisa mungkin menghindarinya (Abdullah, 2022, hlm. 2).

Banyaknya fenomena perilaku konsumtif terjadi pada kalangan mahasiswa, yang mana masa remaja menginjak dewasa ini masih dalam proses mencari identitas diri, mereka cenderung menyukai berbagai hal baru yang sangat menantang bagi diri dalam mencapai sesuatu ini pada masa-masa remaja (Yahya, 2021, hlm. 2). Masa remaja dari usia 13 hingga 21 tahun ini adalah masa perjalanan atau transisi dan egois. Remaja yang berjuang untuk mencapai pola ideal diri melalui proses pembentukan perilaku (Halimatussakdiyah, 2019, hlm. 2). Masa-masa remaja inilah yang harus selalu diperhatikan dan dipantau dalam memasuki tahapan kedewasaan dalam proses memenuhi kebutuhannya.

Menurut Suparmono dalam (Briliandi, 2018, hlm. 6) terdapat unsur-unsur yang mempengaruhi pola konsumsi seorang mahasiswa yaitu, pendapatan, tingkat biaya, tingkat hobi, tingkat sosial ekonomi, dan selera yang mana merupakan aspek utama dalam mengetahui pola asupan konsumsi akan seseorang barang dan jasa. Berbicara tentang tingkat biaya atau jumlah uang yang diterima mahasiswa tentu tidak sama, oleh karena itu mereka perlu memilih pola konsumsi yang sesuai dengan kemampuan dirinya.

Pemberian uang saku juga merupakan alat untuk menilai perilaku konsumtif seseorang, semakin banyak uang jajan yang diberikan atau diterima, maka semakin mendukung seseorang dalam aktivitas makan dan minum (Sartika, 2022, hlm. 2). Dari pola pengeluaran siswa dipengaruhi oleh fakta bahwa uang saku mereka tidak sama untuk semua orang. Sehingga anak-anak yang menerima uang saku dalam jumlah lebih besar dari orang tuanya akan

cenderung membelanjakan uangnya lebih banyak daripada mereka yang menerima uang dalam jumlah yang lebih sedikit. Lebih sedikit uang saku berarti bahwa siswa lebih cenderung untuk membangun bisnis mereka sendiri atau bekerja paruh waktu untuk menambah penghasilan mereka.

Tentu saja fenomena perilaku konsumtif akan terus berlanjut, salah satu faktor yang dapat mempengaruhi adalah gaya hidup (Nisak, 2022, hlm. 7). Jika perilaku konsumtif terus muncul, akan menyebabkan kondisi keuangan seseorang menjadi tidak terkendali (Durant, 2021, hlm. 2). Yang mana fenomena pola konsumtif tentang pembelian suatu barang dan jasa secara tidak wajar sudah menjadi gaya hidup dikalangan mahasiswa, hal ini terlihat dari banyaknya suatu perusahaan atau produsen yang menyediakan barang-barang kebutuhan konsumen dalam kehidupan sehari-hari yang berada disekitar lingkungan tempat tinggal mahasiswa Uin Antasari Banjarmasin.

Tentang ukuran berlebih dalam perilaku konsumtif mahasiswa diambil dari segi makanan, segi belanja pakaian atau fashion, dan segi kecantikan. Contohnya seperti mahasiswa yang berlebihan dalam membeli berbagai makanan akan tetapi daya kemampuan dalam membeli hanya bisa membeli satu macam makanan, serta dari contoh segi belanja pakaian atau fashion dan produk kecantikan sama juga.

Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin pada tahun 2017, memiliki mahasiswa baru berjumlah sekitar 2.555 mahasiswa yang tersebar di lima Fakultas yang terdiri dari Fakultas Syariah, Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam, Fakultas Tarbiyah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi dan Fakultas

Ushuluddin dan Humaniora (Rekapitulasi Data Mahasiswa Aktif Uin Antasari). Dan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sendiri terdiri dari beberapa jurusan yaitu, Ekonomi Syariah (S1), Perbankan Syariah (S1), Perbankan Syariah (D3), Asuransi Syariah (S1). Dan mahasiswa yang mengambil jurusan Ekonomi Syariah pada angkatan 2017 sendiri berjumlah 286 Mahasiswa (Rekapitulasi Data Mahasiswa Aktif Uin Antasari Banjarmasin jurusan Ekonomi Syariah) .

Data Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah  
Angkatan 2017  
UIN Antasari Banjarmasin

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	97
2	Perempuan	189
Total Keseluruhan		286

1.1 tabel data mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2017

Mahasiswa jurusan Ekonomi Islam yang telah mengambil mata kuliah kewirausahaan pada semester lima dan juga telah mendapatkan informasi tentang kewirausahaan lebih cenderung menunjukkan minat berwirausaha, menurut statistik pada tabel di atas. Jurusan Ekonomi Islam di universitas bergengsi di Indonesia UIN Antasari Banjarmasin memulai usaha mereka sendiri, menawarkan apa saja mulai dari pakaian hingga makanan serta barang kecantikan. Karena program ini memberikan dana tambahan, siswa yang

mendapatkannya bisa makan lebih banyak daripada teman sebayanya yang hanya menerima uang jajan dari keluarga setiap minggunya. Umum bagi orang untuk menikmati aktivitas seperti berbelanja makanan dan kosmetik, atau bahkan hanya bersantai di kafe, untuk memberikan sedikit kesenangan dan relaksasi.

Perekonomian mahasiswa sangat bergantung pada bantuan orang tua dan sanak keluarga, berdasarkan hasil penelusuran rata-rata uang yang diterima mahasiswa sekitar Rp.500.000-Rp.1000.000. akan tetapi jumlah ini tidak mencukupi untuk biaya hidup, karena kebutuhan hidup lebih besar dari biaya pendidikan seperti, membayar UKT, pembelian alat tulis, biaya tugas ngeprint, paket data dan lainnya. Oleh karena itu ada sebagian mahasiswa yang membutuhkan tambahan penghasilan melalui jualan online atau bekerja paruh waktu atau hanya sekedar berpangku tangan menunggu uang bulanan dari orang tua. Dari mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah yang kuliah sambil berwirausaha ini mereka mengambil dan mencoba usaha yang cukup digemari seperti dibidang kuliner (makanan), bidang jasa (seperti keahlian pembuatan sesuatu dan jasa pemesanan sesuatu), dan dibidang jual beli (produk sesuatu).

Mahasiswa yang kuliah sambil berwirausaha berjumlah 12 orang diantaranya ada Fina, Mega, Adha, Mutia, Nanda, Rusidah, Meydiannisa, Anggun, Wining, Bariah, Agus, dan Sarinah. Mereka yang memiliki usaha juga mempunyai daya beli seperti pakaian, komestik, alat make up, makanan, perlengkapan lain dan sebagainya. Dan mahasiswa yang memiliki usaha juga justru lebih “pertimbangan” dalam hal berbelanja, karena mereka sudah

merasakan bagaimana rasanya mencari uang dari hasil usaha sendiri dan akan merasa sayang atau mubadzir kalau hanya untuk membeli sesuatu yang tidak terlalu dibutuhkan sekali untuk saat ini. Dan terdapat pula mahasiswa yang tidak memiliki usaha berjumlah 274 mahasiswa dan diambil 10 orang diantaranya ada Sa'adah, Sovia, Anti, Hatimah, Halisa, Maulina, Aisyah, Adha, Himmah, dan Ratna. Mereka yang tidak memiliki usaha juga mempunyai daya beli seperti kuota, parfum, jilbab, makanan, pakaian, sampai benda yang imut tidak terlalu berguna.

Dari banyaknya mahasiswa yang memiliki usaha maka wawancara pertama dengan saudara Anggun Midayanti (170101050863) salah satu mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin jurusan ekonomi syariah angkatan 2017, alasan ia kuliah sambil berwirausaha jasa seni doodle art yaitu, untuk menyalurkan hobi menggambar dan ia jadikan peluang usaha sekaligus menambah penghasilan. Menurut ia, keuntungan dalam usaha jasa doodle art tidak menentu tergantung pesanan, kalau pesanan banyak maka banyak pula untungnya dan sebaliknya jika pesanan sedikit maka sedikit pula keuntungan yang didapat. Hasil dari keuntungan usaha tersebut ia tabung, dan ia tetap mendapatkan uang saku dari orang tua meskipun telah memiliki pendapatan sendiri. Selain itu ia tipe mahasiswa yang suka berbelanja kebutuhan pokok atau sehari-hari terutama makanan, dan jarang sekali membeli kebutuhan yang lain seperti pakaian, tas dan lain-lain kecuali sesuai kebutuhan. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi,

tabungan sekitar 30%, Shopping 10%, makanan dan kebutuhan pokok 30%, skinkare/make up 10%, barang-barang unik/ lucu 5%, perawatan tubuh 15%.

Lain halnya dengan saudara Hardianti (170101050999) mahasiswa yang tidak memiliki usaha, kegiatan konsumsinya dia lebih mengutamakan kebutuhan dan keinginan, kebutuhan yang sering diutamakan yaitu dalam hal membeli make up dan benda-benda imut yang kadang tidak berguna. Ia mendapatkan uang saku dari orang tua dalam sebulan itu bisa dua kali dan ia juga termasuk yang suka berbelanja kebutuhan sekunder juga. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 20%, tabungan 0%, shooping 50%, skinkare/make up 20%, barang unik lucu gak guna 10%.

Ada siswa yang melakukan aktivitas konsumsi hanya untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka, sementara yang lain melakukan aktivitas konsumsi untuk memuaskan keinginan dan keinginan mereka. Kesimpulan ini dapat ditarik dari pernyataan sebelumnya. Untuk itu, penulis tertarik untuk membandingkan kebiasaan konsumsi mahasiswa yang memiliki usaha dengan yang tidak memiliki usaha, serta apa saja faktor-faktor yang bisa mempengaruhi mahasiswa bisa berperilaku konsumtif, seperti yang dikemukakan dalam pernyataan ini. Sehingga peneliti tertarik untuk melanjutkan pembahasan, khususnya mengenai judul “Perilaku Konsumtif Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Dan Tidak Memiliki Usaha (studi kasus mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin)”

## **B. Rumusan Masalah**

Berikut adalah rumusan masalah dalam penelitian ini, yang didasarkan pada latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya:

1. Bagaimana perbandingan perilaku konsumtif mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha (studi kasus mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin)?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha (studi kasus mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin)?

## **C. Tujuan Penelitian**

Merujuk pada rumusan masalah penelitian tersebut di atas maka adapun tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui perbandingan perilaku konsumtif mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha (studi kasus mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin)
2. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha (studi kasus mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin)

#### **D. Signifikansi Penelitian**

Berdasarkan hasil penelitian diharapkan dapat memberikan suatu manfaat antara lain sebagai berikut:

1. Bahan pustaka bagi Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada khususnya dan Perpustakaan UIN Antasari pada umumnya.
2. Secara praktis diharapkan dapat dijadikan informasi dan bermanfaat bagi pembaca maupun peneliti mengenai perilaku konsumtif mahasiswa.

#### **E. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dan mengartikan judul dan permasalahan penelitian ini, maka penulis memberikan definisi operasional sebagai berikut:

1. Perilaku didefinisikan sebagai tanggapan atau reaksi mereka terhadap rangsangan atau lingkungan (KBBI, 2005, hlm. 859), Konsumtif adalah bersifat konsumsi (hanya pemakai tidak menghasilkan sendiri): (KBBI, 2005, hlm. 590), Perilaku Konsumtif adalah konsumsi yang mengacu pada keinginan untuk memiliki atau mengkonsumsi suatu produk secara berlebihan (Raprayogha, 2021, hlm. 2). Jadi yang dimaksud dengan perilaku konsumtif yaitu suatu dorongan untuk membeli suatu produk yang mana menjadi keinginan kuat untuk melakukan pembelian tanpa mempertimbangkan suatu hal lain.
2. Mahasiswa adalah mereka yang sedang menempuh pendidikan diperguruan tinggi (KBBI, 2005, hlm. 696). Menurut Sarwono dalam

(Kurniawati, 2016, hlm. 4) Mahasiswa adalah mereka yang terdaftar secara resmi diperguruan tinggi dengan adanya batasan usia dari 18-30 tahun. Jadi yang dimaksud dengan mahasiswa yaitu seorang pelajar yang sedang menuntut ilmu pendidikan ditempat mereka belajar.

3. Usaha secara etimologis berarti kegiatan yang menggunakan tenaga, pikiran atau tubuh seseorang untuk mencapai suatu tujuan, serta bekerja unuk mencapai sesuatu yaitu, perilaku, inisiatif, usaha dan tenaga (KBBI, 2005, hlm. 1254), Pengusaha yaitu orang yang melakukan bisnis (perdagangan, industri, dan sebagainya) dan oran-orang yang terlibat dala perdagangan, pedagang, pengusaha (KBBI, 2005, hlm. 1254). Enterpreneur (pengusaha) atau wirausahawan adalah seseorang yang mampu mengambil kesempatan untuk mencoba menciptakan cara untuk mendapatkan hasil dari peluang (Maryasih, 2022, hlm. 4). Jadi yang dimaksud dengan usaha atau pengusaha itu seseorang yang bisa menciptakan atau melihat peluang tersebut serta mengerahkan tenaga pikiran dalam mencapai tujuan tersebut.

## **F. Kajian Pustaka**

Dalam penelusuran penulis, tidak ada penelitian yang serupa dengan penelitian yang diteliti, sesuai dengan temuan. Namun, telah ditetapkan bahwa ada penelitian tentang tema-tema berikut yang terkait dengan perilaku konsumtif usaha:

No	Nama Peneliti, Tahun, Institusi	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian
1	Laela Nur Insani (2017) Mahasiswa UIN Alauddin Makassar	“Perilaku Konsumtif Mahasiswa Dikampus II Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar”	Kualitatif	Terbukti, dalam penelitian ini, mahasiswa yang tinggal di sekitar kampus II UIN Alauddin Samata Gowa menunjukkan tiga bentuk perilaku konsumtif: makan di luar dan membeli untuk tujuan penampilan "fashion". dan - kesenangan lainnya Ada faktor lain yang mempengaruhi kebiasaan belanja siswa, termasuk gaya hidup mereka yang dipengaruhi oleh tren saat ini, lingkungan sosial mereka, yang mencakup beberapa mal ritel, dan keterlibatan mereka.
2	M. Zainal Ilmi (2020) Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin	“Usaha Peternakan Bebek Petelur didesa Sungai Punggu Kecamatan Anjir Muara Kabupaten Barito Kuala)”	Kualitatif	Hasil dari penelitian ini menghasilkan temuan yaitu usaha peternakan bebek menggambarkan semua pengusaha dalam mendirikan usaha menggunakan modal pribadi, dalam memelihara peternakan bebek menggunakan tenaga kerja yaitu

				<p>keluarga nya sendiri atau orang lokal didaerah tersebut. Tujuan dalam mendirikan usaha peternakan bebek ini sebagai sumber pendapatan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Ada juga faktor keberhasilan dan kegagalan dalam usaha ini, faktor keberhasilannya yaitu: kemauan dan kemampuan, tekad yang kuat dan kerja keras, bisa membaca peluang yang ada. Sedangkan faktor kegagalan yaitu: meremehkan mutu, mengambil jalan pintas, tidak memiliki kepercayaan diri yang tinggi, tidak disiplin, suka mengabaikan tanggung jawab.</p>
3	<p>Kuratul Aini (2019) Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin</p>	<p>“Perilaku Konsumen dalam Membeli Pakaian Bekas Impor dipasar Lima Kota Banjarmasin”</p>	Kualitatif	<p>Sebagai permulaan, penelitian ini menemukan bahwa ada dua tipe orang yang membeli pakaian bekas impor di pasar Banjarmasin: mereka yang membelinya karena membutuhkan pakaian yang cukup</p>

				<p>untuk lima orang dan mereka yang melakukannya karena hanya ingin pakaian yang cukup untuk dua orang. Pelanggan tertarik pada pakaian bekas dalam hal ini karena dapat memenuhi kebutuhan salah satu dari mereka sekaligus tampak modis bagi orang-orang di sekitar mereka. Di Banjarmasin, ada tiga faktor yang mempengaruhi kebiasaan pembelian individu yang membeli pakaian bekas: a) harga murah, dimana konsumen sendiri membeli pakaian bekas karena harganya yang sangat wajar dan mungkin membeli beberapa barang untuk kebutuhan mereka sendiri atau hanya untuk memuaskan seseorang. keinginan orang lain; b) kualitas baik, dimana konsumen juga memilih pakaian bekas karena kualitasnya masih luar biasa dan juga kuat untuk jangka panjang; dan</p>
--	--	--	--	--

				c) pelayanan dan pelayanan konsumen yang baik, dimana konsumen juga membeli pakaian bekas karena pelayanan dan pelayanan konsumen sangat baik dan juga kuat untuk jangka panjang.
4	Desti Rohini (2018) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta	Pengaruh Belanja Online di Media Sosial Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa-Siswi SMA Muhammadiyah Imogiri Bantul	Kualitatif dan Kuantitatif ( <i>mixed method</i> )	Perhitungan regresi linier dasar digunakan dalam penelitian ini untuk memperoleh hasil temuan. Ketika X (pengaruh belanja online) naik menjadi $Y=14.605=0.162X$ Y (pengaruh belanja online) akan naik juga (perilaku konsumtif). Siswa SMA Muhammadiyah Imogiri terkena dampak dari pembelian online dan penggunaan media sosial, menurut hasil uji regresi kedua sebesar $0,692 > 0,05$ (5 persen). Ini juga merupakan kepercayaan umum di kalangan siswa bahwa belanja internet lebih efisien dalam hal waktu, bahwa iklan dan berbagai penawaran

				<p>sangat membantu dalam memikat klien, dan lebih nyaman dalam hal biaya. Keputusan pembelian siswa di SMA Muhammadiyah dipengaruhi oleh berbagai elemen lain, termasuk pengaruh sosial, pribadi, psikologis, dan iklan. Untuk mencapai hasil terbaik saat membeli suatu barang, siswa harus dapat membuat penilaian atau menemukan ulasan tentang suatu barang.</p>
5	<p>Trigita Ardikawati Java Tresna (2013) Universitas Negeri Yogyakarta</p>	<p>Perilaku Konsumtif Di Kalangan Mahasiswa Fis Universitas Negeri Yogyakarta Pada Klinik Kecantikan</p>	Kualitatif	<p>Penyelidikan ini menghasilkan hasil sebagai berikut:</p> <p>Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumsi siswa dapat dibagi menjadi dua kelompok. Elemen pendorong internal mencakup hal-hal seperti kepribadian seseorang, asuhan, dan minat akademik. Faktor motivasi eksternal mencakup hal-hal seperti budaya seseorang, status sosial,</p>

				<p>kelompok sebaya, dan bahkan keadaan diri sendiri. Konsumsi memiliki efek menguntungkan dan buruk bagi lingkungan, tergantung bagaimana penggunaannya. Peningkatan rasa percaya diri, perbaikan penampilan dan pelestarian kualitas kulit wajah di usia tua hanyalah beberapa dari konsekuensi positifnya. Manfaat lainnya antara lain dukungan dalam memperoleh pekerjaan, pengobatan penyakit, dan perlindungan kesehatan wajah. Konsekuensi dari ketergantungan mencakup pemborosan yang lebih tinggi, kepekaan yang lebih terhadap iklan, dan kepuasan yang berkurang dengan hasilnya.</p>
--	--	--	--	--

## **G. Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan penulisan proposal ini, maka penulis membagi ke dalam beberapa bab dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I merupakan bagian pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka dan sistematika pembahasan.

Bab II merupakan bagian tentang landasan teori yang menjadi dasar pemikiran dalam mencari pembuktian dan solusi yang tepat untuk permasalahan yang akan diajukan. Yang dibahas di bab kedua ini berisikan tentang: perilaku konsumtif, mahasiswa, dan usaha.

Bab III merupakan bagian metode penelitian meliputi: pendekatan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV berisi tentang laporan hasil penelitian, yang berisi tentang gambaran lokasi penelitian, deskripsi hasil penelitian, dan analisis dari data-data penelitian serta disajikan dengan hasil-hasil teori.

Bab V merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan serta saran-saran dari penulis ke ebrbagai pihak termasuk juga kepada peneliti selanjutnya.