

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat UIN Antasari Banjarmasin

Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin sebelum beralih status pada tahun 2017, dikenal oleh masyarakat dengan Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin yang didirikan pada tanggal 20 November 1964. Yang mana terdapat 8 pemimpin/rektor yang memimpin. Rektor pertama yaitu K. H. Zafri Zamzam. Diawal kepemimpinanya, terdapat 4 Fakultas yang berdiri yaitu Fakultas Syariah di Banjarmasin, Fakultas Syariah di Kandangan, Fakultas Tarbiyah di Barabai, dan Fakultas Ushuluddin di Amuntai.

Selanjutnya berdiri Fakultas Tarbiyah di Banjarmasin diikuti Fakultas Tarbiyah cabang martapura, cabang Rantau, dan cabang Kandangan. Fakultas baru yang didirikan kemudian pada tahun 1970 adalah Fakultas Dakwah di Banjarmasin. Pada akhirnya, IAIN Antasari memiliki 9 Fakultas di akhir kepemimpinan K. H Zafri Zamzam. Pada tahun 1973, dibawah kepemimpinan Rektor kedua, H. Mastur Jahri, MA., diputuskan bahwa semua Fakultas Tarbiyah disatukan menjadi Fakultas Tarbiyah di Banjarmasin. Beliau juga melanjutkan penyatuan Fakultas lainnya menjadi satu fakultas seperti Fakultas Syariah Kandangan menjadi Fakultas Syariah bertempat di Banjarmasin dan Fakultas Ushuluddin

Amuntai juga dipindah ke Banjarmasin tahun 1978. Hal ini menjadikan IAIN Antasari memiliki 4 Fakultas Syariah, Fakultas Tarbiyah, Fakultas Dakwah, dan Fakultas Ushuluddin.

Rektor kelima yaitu Prof. Drs. K.H. M. Asywadie Syukur, Lc., menginisiasi pendirian Program Pascasarjana pada tahun 1999 dan akhirnya, Program Pascasarjana IAIN Antasari Banjarmasin resmi dibuka pada 2 Oktober 2000. Selanjutnya berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 36 Tahun 2017 Tentang Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin tanggal 3 April 2017, IAIN Antasari Banjarmasin beralih status menjadi UIN Antasari Banjarmasin dengan rektor pertama yakni Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, M. A. Seiring dengan perubahan alih status ini, maka didirikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Hal tersebut menjadikan UIN Antasari Banjarmasin memiliki 5 Fakultas yakni Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Syariah, Fakultas Ushuluddin dan Humaniora, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Program Pascasarjana.

2. Visi, Misi dan Tujuan UIN Antasari Banjarmasin

a. Visi

Menjadi Universitas yang unggul dan berakhlak.

b. Misi

Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran yang unggul dalam berbagai disiplin ilmu, mengembangkan pola pengabdian yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, membangun kepercayaan dan kerja

sama yang saling menguntungkan, mengembangkan tata kelola berdasarkan manajemen modern dalam rangka mencapai kepuasan Civitas Akademika.

c. Tujuan

Menghasilkan lulusan yang unggul dalam penguasaan disiplin ilmu yang bermanfaat bagi masyarakat, ikut terlibat aktif dalam mewujudkan masyarakat yang mandiri, produktif, dan sejahtera, menyediakan pendidikan tinggi yang berkualitas untuk semua kalangan

B. Deskripsi Hasil Penelitian Tentang Perilaku Konsumtif Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Dan Tidak Memiliki Usaha (Study Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin)

Perilaku konsumtif merupakan kegiatan mengkonsumsi barang maupun jasa secara berlebihan tanpa melihat nilai kegunaannya, dalam mencapai kepuasan maksimal tanpa pertimbangan yang matang. Apabila seseorang cenderung berperilaku seperti ini maka akan berdampak terhadap perilaku konsumtif, yang mana pembelian diluar batas kewajaran sudah tidak lagi merupakan kebutuhan tetapi keinginan semata. Perilaku konsumtif menurut Tambunan dalam (Khairinal, 2022, hlm. 3) suatu keinginan mengkonsumsi barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan dalam mencapai kepuasan yang maksimal, seharusnya konsumen bisa bertindak rasional dalam memenuhi kebutuhannya akan tetapi faktanya tidak sedikit seseorang yang

berperilaku tidak rasional dan menuruti kehendak hati dengan membeli barang yang tidak terlalu dibutuhkan.

Untuk mengetahui lebih lanjut perilaku konsumtif mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha pada mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2017, maka peneliti melakukan wawancara secara online kepada para mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha, sebagai berikut:

1. Mahasiswa yang Memiliki Usaha

Wawancara pertama yang peneliti lakukan kepada mahasiswa yang bernama Anggun Midayanti, mahasiswa semester 8 ini memiliki usaha dibidang jasa Doodle Art, ia mengaku alasan kuliah sambil berwirausaha untuk menyalurkan hobi menggambarnya 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%. (Wawancara Anggun, 1 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada saudara Herlina Elfina mahasiswa yang juga kuliah sambil berwirausaha pakaian dan komestik, ia mengaku berjualan untuk menambah penghasilan dan juga untuk menutupi rasa *bosan* saat tidak ada sesuatu yang dikerjakan. *Hmmm* penghasilan dalam sebulan itu tergantung kalau saya rajin promosi maka untungnya juga akan banyak, keuntungan yang saya dapat ada yang sebagian ditabung dan dibelanjakan. Selain itu saya tetap mendapatkan uang saku dari orang tua, saya juga termasuk tipe mahasiswa yang suka berbelanja dan barang yang biasanya saya beli seperti baju celana, jilbab, kosmetik, makanan dll. Saudara fina juga suka berbelanja barang yang sedang trend, dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, tabungan sekitar 10%, Shopping 40%, makanan dan kebutuhan pokok 30%, skinkare/make up 10%, perawatan tubuh 10%. (Wawancara Fina, 3 Februari)

Wawancara berikutnya saudara Rusidah mahasiswa yang berwirausaha juga tetapi hanya untuk sekedar coba-coba dalam bidang usaha jasa pembuatan buket uang maupun hadiah untuk wisuda, keuntungan dalam usaha ini tergantung dari banyaknya pemesanan buket. Uang bulanan dari orang tua hanya terkadang dia dapatkan kalau ada dikirim kalau tidak *ya* hanya mengharapkan dari usaha ini dan dari bekerja

paruh waktu diwarung makan. Dia juga kurang suka berbelanja sesuatu yang bermerk tetapi *kadang* suka berbelanja sesuatu yang sedang trend. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, tabungan sekitar 25%, Shopping 15%, makanan dan kebutuhan pokok 25%, skinkare/make up 8%, perawatan tubuh 15%, paket data 12%. (Wawancara Rusidah, 5 Februari)

Selanjutnya wawancara pada saudara Mutia Rahmah Atika Fadjrin, yang melatarbelakangi ia kuliah sambil berwirausaha yaitu karena hobi make up jadi ia usaha jualan skincare atau komestik. Keuntungan dalam sebulanya kira-kira 25% dari omset \pm 30 juta, dan hasil dari keuntungan tersebut ia tabung dan sebagian ia belanjakan untuk kebutuhan pribadi. Ia juga tetap mendapatkan uang saku dari orang tua, ia juga termasuk tipe yang suka belanja tetapi dalam belanja yang seperti membeli perlengkapan pribadi hanya ia lakukan 1 bulan sekali saja. Ia juga suka beli barang yang bermerk tetapi kurang dalam berbelanja sesuatu yang sedang trend. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, tabungan sekitar 20%, keuangan darurat 5%, kebutuhan pokok 50%, skinkare/ perawatan tubuh 15%, sedekah 10%. (Wawancara Mutia, 8 Februari)

Selanjutnya wawancara kepada saudara Wining Narulita Nur Fitria, yang melatar belakanginya ia kuliah sambil wirausaha, *ngga* ada sih sebenarnya *cuman emang kaya* hobi aku *apalagi* hobi aku kan *jastip* (jasa titip), usaha aku *jadinya* aku suka belanja aku *ngga* mau belanja *pakai*

uang aku untuk menuhi *hasrat* aku belanja, jadi aku belanjain orang tapi dapat penghasilan gitu. Aku *sih* usaha dalam bidang bidang jasa soalnya *kan* jasa titip jadi jasa *buat* membeli atau *ngebantu* orang beli misalnya *kaya* konsumen *tu* jauh lokasinya jadi jasa titip beli. Kalo keuntungan itu *ngga* pasti aku *mood-mood* an orangnya jadi *kaya emmm* misalnya rajin banget *buat* jastip ya banyak *dapet get* nya tapi *kalo males-males* an *cuman ngga* pasti tergantung *mood* dan tergantung ada diskon *ngga* nya soalnya aku *ngejastip* buat *sale-sale* aja. Aku *sih* untuk apa ya cuma *iseng* aja bisa juga untuk keperluan mendadak. Tabungan sekitar 45%, shopping 20%, skinkare/make up 25%, perawatan tubuh 10%. (Wawancara Lita, 12 Februari)

Wawancara kepada saudara Nanda Adelia Putri, yang melatarbelakangi kuliah sambil usaha itu *pastinya* untuk mempunyai penghasilan lebih dan bisa sebagai tabungan untuk pengeluaran tak terduga kedepannya. Usaha aku *sih* dalam bidang jualan online. Keuntungan yang didapat berkisar 500 ribuan dan hasil keuntungan itu untuk ditabung, aku *sih* tidak dapat uang saku dari orang tua karena *kebetulan* saya *penerima* beasiswa. Aku *kadang-kadang* suka belanja, barang yang biasa aku beli itu pakaian, aku sangat *jarang* berbelanja hanya saat perlu. Aku tidak berbelanja barang bermerek, aku tergantung apabila trendnya sesuai dengan yang saya butuhkan dan saya dalam keadaan mampu. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi,

tabungan sekitar 40%, jajan 20%, Shopping 30%, kalau kebutuhan pokok dari orang tua. (Wawancara Nanda, 16 Februari)

Wawancara kepada saudara Adha Riyani, yang melatar belakanginya kuliah sambil usaha yaitu ingin berpenghasilan sendiri dan mengurangi *beban* orang tua. Usaha ku dalam bidang jualan online kosmetik. Keuntungan tidak *menentu* yang jelas dalam 1 produk itu dapat keuntungan 23% dan biasanya *laku* sekitar 20 produk lebih dan kurang lebih 1,5 jt/bulan tergantung aku menjualnya, hasil keuntungan untuk modal usaha lagi dan untuk keperluan sehari-hari. Saya tetap mendapat uang saku dari orang tua, aku tipe orang yang suka *banget* berbelanja, yang *sering* aku beli itu yang jelas makanan dan *jarang* beli hal yang *unfaedah* paling skincare yang diperlukan. Tidak *sering* dalam membeli (pakaian, tas, sepatu) *paling* dalam setahun dua tau tiga kali. Aku tidak selalu belanja barang bermerek. Aku *pernah* beli barang pas sedang trend. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, tabungan sekitar 50%, makanan dan kebutuhan pokok 30%, skincare/makeup 10%, barang *unik/lucu* 5%, perawatan tubuh 5%. (Wawancara Adha, 23 Februari).

Wawancara kepada saudara Megawati, yang melatar belakanginya kuliah sambil usaha itu berorientasi hasil dan masa depan. Usahaku dalam bidang jualan produk kecantikan, keuntungan tidak menentu karena masih *awal-awal* dan kurang *agresif* dalam menawarkan produk jualan tetapi masih bisa menghasilkan sekitar 500 ribuan, keuntungan dari hasil jualan aku

untuk keperluan sehari-hari dan untuk mengembangkan usaha lagi. Aku *tetep* dapet uang saku dari orang tua, aku *ngga* termasuk tipe yang suka berbelanja banget, dan barang yang biasa aku beli kosmetik. Kalau untuk seperti (pakaian, tas, sepatu) aku *ngga* beli karena selalu *dikasih*. Aku *ngga* selalu belanja barang bermerek, dan tidak membeli barang yang sedang trend. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, tabungan sekitar 15%, bahan bakar kendaraan 20%, skinkare/make up 20%, belanja 35%, perawatan tubuh 10%. (Wawancara Mega, 25 Februari)

2. Mahasiswa Yang Tidak Memiliki Usaha

Wawancara pertama peneliti lakukan kepada mahasiswa yang bernama Siti Nor Halisa, menurutnya kebutuhan primernya sebagai penunjang untuk kuliah itu seperti pakaian, tas, dan sepatu itu dia membelinya kalau itu sudah tidak layak pakai. Juga sebagai mahasiswa yang tidak memiliki usaha ia mendapatkan uang saku dari orang tua itu seminggu sekali tetapi langsung banyak, dan ia pernah membeli barang yang sedang trend. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, tabungan sekitar 20%, *shooping* 20%, skinkare/make up 10%, makanan dan kebutuhan pokok 40%, perawatan tubuh 10%. (Wawancara Halisa, 2 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Bariah, menurutnya ia lebih mengutamakan kebutuhan primer seperti *kuota*. Ia mendapatkan uang saku dari orang tua *bisa* setengah bulan sekali atau

sebulan sekali, dan ia termasuk yang *pernah* membeli barang yang sedang trend. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, bayar kos sekitar 50%, *shooping* 10%, skinkare/make up 10%, makanan dan kebutuhan pokok 25%, *sodaqoh* 5%. (Wawancara Bariah, 4 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Maulina, *sama* juga dengan kebutuhan primer paling utama dalam hal makanan dan keperluan kuliah, dan ia mendapatkan uang saku dari orang tua dalam sebulan bisa 4 kali. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 50%, *bensin* dan lainnya 30%, perawatan tubuh 20%. (Wawancara Maulina, 7 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Nor Hatimah, kebutuhan primer nya dia lebih sering membeli *kerudung/hijab*, ia mendapatkan uang dari orang tua sebulan sekali. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 30%, tabungan 20%, perawatan tubuh 15%, pakaian 20%, *make up* 5%. (Wawancara Hatimah, 10 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Siti Aisyah, kebutuhan pokoknya yang sering dibeli ini dalam hal pakaian, dan ia mendapatkan uang saku dari orang tua 4 kali dalam sebulan. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 20%, tabungan 50%, perawatan

tubuh 5%, *shooping* 10%, skinkare/make up 10%, barang-barang *unik/lucu* 5%. (Wawancara Aisyah, 15 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Nur Sa'adah, dalam mengatur pengeluaran keuangannya ia waktu diberi uang *langsung* disisihkan beberapa agar tidak terbelanja semua dan juga mungkin dengan membeli secukupnya kebutuhan yang sering dibelinya itu parfum karena itu poin utama dalam menunjang kuliah untuk rasa kepercayaan diri. Ia mendapatkan uang saku dari orang tua dalam sebulan itu 4 kali. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 35%, tabungan 10%, *shooping* 10%, skinkare/make up 25%. (Wawancara Addah, 18 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Nur Himmah, kebutuhan yang sering dibelinya itu dalam hal pakaian karena itu bisa *menggambarkan* karakter seseorang. Ia mendapatkan uang saku dari orang tua itu dalam sebulan dua kali. Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 35%, tabungan 30%, *shooping* 10%, skinkare/make up 25%. (Wawancara Himmah, 24 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Aulia Ulfah, kebutuhan yang sering dibelinya itu pakaian, *scincare*, tas ini dalam sebulan bisa dua kali dalam membelinya seperti sudah dijadwalkan. Ia mendapatkan uang saku dari orang tua itu jarang-jarang karena ia bekerja.

Dan untuk pembagian alokasi pengeluaran dana yang dimiliki dalam sebulan itu meliputi, makanan dan kebutuhan pokok 30%, tabungan 40%, *shooping* 10%, perawatan tubuh 20%. (Wawancara Aulia, 27 Februari)

Wawancara selanjutnya kepada mahasiswa yang bernama Hardianti, 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%. (Wawancara Anti, 28 Februari)

C. Analisis Perilaku Konsumtif Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Dan Tidak Memiliki Usaha

Pada esensi nya konsumsi merupakan upaya kegiatan menghabiskan daya guna suatu barang dan jasa demi pemenuhan kebutuhan hidup manusia sehari-hari. Maka dalam hal ini sesuai dengan teori konsumsi ekonomi islam yang mana seorang umat islam lebih memikirkan *Maslahah* daripada *utilitas* atau keuntungan, karena *Maslahah* merupakan tujuan semua muslim dari hukum islam (*Maqāsid al-Syar'ah*) dalam aktivitas konsumsinya (Rarawahyuni, 2022, hlm. 3). Dan juga sesuai dengan pendapat Mannan dalam (Tripalupi, 2021, hlm. 13) konsumsi islami yaitu konsumsi yang berpedoman dengan ajaran islam, yang mana menggunakan konsep masalah karena sesuai juga

dengan rasionalitas islam, setiap pelaku ekonomi selalu ingin meningkatkan masalah yang didapatkannya serta terdapat unsur manfaat dan berkah ini disebut rasionalitas.

Perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan membeli suatu barang yang kurang dipertimbangkan/diperhitungkan terlebih dahulu sehingga sifatnya menjadi berlebihan. Perilaku konsumtif sudah sangat melekat pada seseorang bila pembelian diluar batas kewajaran maka, pembelian tersebut sudah tidak lagi kebutuhan (*need*) melainkan keinginan (*want*) (Nisak, 2022, hlm. 3).

Perilaku konsumtif sendiri terjadi karena masyarakat (mahasiswa) cenderung *materialistik/matre*, karena sebagian besar pembelian didorong keinginan untuk memenuhi *hasrat* kesenangan semata, *hasrat* yang tinggi untuk memiliki sesuatu tanpa memperhatikan terlebih dahulu kegunaannya atau kebutuhannya. Konsumtif sendiri biasanya mengarah pada perilaku konsumen yang membelanjakan sesuatu lebih besar dari pendapatannya.

Peneliti dalam observasi ini menggunakan observasi non partisipan yang berdasarkan situasi sosial berupa, tempat lokasi yaitu di Univesitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, pelaku atau subyek yaitu mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2017, serta aktivitas perilaku atau kegiatan dalam hal ber konsumsi.

Perilaku konsumtif mahasiswa dipengaruhi oleh 2 faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu, faktor psikologis yang terdapat pada bagian motivasi untuk memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginannya, selain itu faktor

pengamatan, pembelajaran, kepribadian, kepercayaan dan gaya hidup. Sedangkan faktor eksternal berasal dari pengaruh keluarga, kelas sosial, kelompok sosial dan kebudayaan. Dalam hal ini sejalan dengan beberapa hal yang mempengaruhi kebiasaan konsumsi masyarakat berasal dari faktor internal dan eksternal (Lutfiah, 2022, hlm. 3)

1. Faktor internal

- a. Motivasi

Merupakan perilaku manusia dan diawali dengan adanya motivasi yang mendorong manusia untuk mencapai tujuannya (Lutfiah, 2022, hlm. 3). Juga sesuai dengan pemikiran Sumarwan dalam (Lutfiah, 2022, hlm. 5) menyatakan sebuah inspirasi dilukiskan sebagai dorongan utama dalam diri seseorang dalam beraktivitas sehingga dorongan tersebut tercipta karena suatu tekanan akibat dari kebutuhan yang tidak terpenuhi.

“Maka motivasi pada mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha disini muncul dengan berbagai alasan pada kebutuhan yang dirasakan sehingga mendorong mahasiswa dalam memenuhi kebutuhannya”.

- b. Persepsi

Yaitu sebagai proses dimana seseorang memilih, mengatur dan menafsirkan suatu informasi (Lutfiah, 2022, hlm. 5).

“Persepsi mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha disini lebih memilih mana yang lebih dibutuhkan atau yang hanya sekedar keinginan semata”.

c. Belajar

Merupakan proses dari suatu pengalaman dan terjadi perubahan perilaku yang relatif permanen (Lutfiah, 2022, hlm. 5).

“Pada mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha, belajar disini bagaimana cara mengelola keuangannya dan dalam menggunakan seperlunya dalam memenuhi kebutuhannya”.

d. Kepribadian

Menurut Sumarwan dalam (Lutfiah, 2022, hlm. 5) karakter dicirikan khas dengan perbedaan dalam kualitas masing-masing individu.

“Kepribadian mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha tergantung dari masing-masing individu yang mana tidak bisa disamaratakan dalam berperilaku konsumsi banyak atau sedikitnya”.

e. Gaya hidup

Menurut Sutisna dalam (Rosyidah, 2022, hlm. 6) didefinisikan sebagaimana pola hidup mereka dengan menghabiskan waktu dan beraktifitas, memiliki ketertarikan apa yang mereka inginkan di lingkungannya.

“Jadi dapat diambil kesimpulan, gaya hidup mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha dapat mengukur dari aktivitas mahasiswa dalam bergaya hidup juga bermacam-macam dalam keperluan hidupnya sebagaimana dalam menjalani hidupnya, cara mendapatkan uang tersebut, serta mengatur waktu mereka dalam memenuhi kebutuhannya”.

2. Faktor eksternal

a. Keluarga

Menurut Sumarwan dalam (Lutfiah, 2022, hlm. 4) keluarga merupakan anggota bagian dari seisi rumah, dan mereka dapat berbuat dalam hal membeli sesuatu. Sejalan dengan pendapat Sumarwan dalam (Lutfiah, 2022, hlm. 8) mengatakan keluarga berperan dalam hal membeli sesuatu, tidak melarang anaknya dalam hal membeli selama kondisi uang memadai saja.

“Dari keluarga mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha juga disini sangat berperan mempengaruhi hal konsumtif nya yang mana sudah terbiasa memberikan uang berlebih dan seorang mahasiswa kurang menggunakan dengan baik dan tepat maka hal itu sangat berdampak sekali”.

b. Kelas sosial

Adalah berbagai kelas serta lapisan masyarakat dalam pembagian masyarakat ini yang disebut kelas sosial (Lutfiah, 2022, hlm. 4). Hal ini sejalan dengan penelitian Mia Estetika dalam

(Lutfiah, 2022, hlm. 8) menyatakan yang melakukan perilaku konsumtif kebanyakan dari golongan keluarga sederhana yang mempunyai keinginan konsumsi tinggi dan bukan hanya dari golongan ekonomi berlebih.

“Jadi dari kelas sosial, mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha disini dari perbedaan tingkatan ekonominya, mereka ada yang bisa mendapat uang saku dalam sebulan bisa sampai 4 kali yang mana dalam melakukan perilaku konsumtif tidak harus juga dari golongan yang mampu sekali, karena masih banyak mereka dari kehidupan yang sederhana melakukan perilaku tersebut sesuai keinginan dan kemauannya. Mereka yang melakukan perilaku tersebut atas dasar diri dan tidak ada kaitannya dengan status ekonomi mereka maupun orang tua”.

c. Kelompok sosial / referensi

Berbagai macam peretemuan dari dua individu atau lebih dalam mencapai tujuan bersama (Lutfiah, 2022, hlm. 4). Sejalan juga dengan penelitian Mia Estetika dalam (Lutfiah, 2022, hlm. 8) menyatakan dalam membeli barang baru atau menggunakan sesuatu, seseorang bisa terpengaruh dari teman maka ia akan ikut-ikutan dalam membeli.

“Jadi kelompok sosial/referensi mahasiswa yang memiliki usaha dan tidak memiliki usaha disini, mereka menjadi konsumtif

karena dipicu oleh pergaulan teman sebaya yang berawal dari ajakan seorang teman, yang dulunya bukan hobi sekarang menjadi seperti hal yang lumrah ditambah dengan dizaman seperti sekarang dimudahkan dengan belanja online”.

Bedasarkan hasil survey yang telah dilakukan melalui wawancara dengan mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2017 UIN Antasari Banjarmasin, dapat dianalisa bahwa kegiatan konsumtif mahasiswa cenderung lebih digunakan untuk membeli makanan, pakaian, jilbab, dan make up/scincare. Mereka biasanya dalam hal membeli barang-barang tersebut karena tergiur dari harga yang murah, ikut-ikutan teman, mengikuti trend dan agar terlihat lebih beda dari yang lain. Kebanyakan mahasiswa juga lebih cenderung melakukan konsumsi perawatan diri seperti membeli scincare/make up dan parfum yang mana hal ini menjadi point utama dalam hal menunjang kuliah dan kepercayaan diri mahasiswa tersebut.

Bedasarkan hasil wawancara, peneliti mendapatkan 8 data mahasiswa yang valid dari 12 mahasiswa yang memiliki usaha, perilaku konsumsinya atau membeli barang-barang berdasarkan pada kebutuhan dan bukan keinginan semata, karena bagi mereka yang telah mengerti rasanya mendapatkan uang akan lebih menghargai dan berhati-hati dalam menggunakannya dan mereka akan menyisihkan sebagian untuk ditabung. Sebagian besar mahasiswa yang memiliki usaha merupakan anak kos yang harus pintar dalam mengelola keuangan.

Sedangkan mahasiswa yang tidak memiliki usaha, peneliti mendapatkan 9 data mahasiswa yang valid dari 10 mahasiswa, dalam tingkat konsumsinya berdasarkan pada keinginan dalam membeli barang, karena tergiur harga murah, ikut-ikutan teman dan kurang memperhatikan kegunaan barang tersebut. Kebanyakan dari mereka mendapatkan uang saku yang cukup lumayan banyak dari orang tua, yang mana bisa menjamin kehidupan mereka selama kuliah dengan mudah. Seiring dengan penambahan uang yang mereka dapatkan, tingkat konsumsi mereka juga akan bertambah pula. Sebagian mahasiswa yang peneliti wawancarai ketika uang mereka habis dan mereka ingin membeli barang yang diinginkan mereka akan meminta lagi kepada orang tua nya bahkan mereka ada yang tidak inisiatif dalam hal menabung. Dengan adanya kemudahan dalam hal konsumsi tersebut kebanyakan dari mereka membeli barang yang sebenarnya memiliki fungsi yang hampir sama. Sehingga dalam hal ini memunculkan perilaku konsumtif dan menimbulkan sikap boros. Pernyataan ini sebagaimana yang terdapat dalam Q.S Al-Isra:26-27 dan Q.S Al-Furqon:67, yaitu:

وَأَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذِرْ تَبْدِيرًا ﴿٦٧﴾ إِنَّ الْمُبْذِرِينَ

كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٦٨﴾

Artinya: *Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaiton dan syaiton itu adalah sangat ingkar kepada tuhanya.*

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٧﴾

Artinya: *Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan. Dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.*

Dari ayat ini saja melarang manusia dalam bersikap *mubadzir* atau boros, karena sebagai umat islam yang baik tidak sepatutnya kita melakukan pemborosan, sebab kebutuhan yang seharusnya dipenuhi itu kebutuhan yang cukup. Sebab untuk sesuatu yang dikonsumsi hal yang dibutuhkan bukan berdasarkan apa yang diinginkan, karena yang dibutuhkan tidak sebanyak yang diinginkan. Sedangkan sesuatu yang diinginkan selalu melampaui dana yang dimiliki. Dan dalam situasi kondisi seperti ini biasanya mahasiswa bisa mencari jalan pintas untuk menghalalkan segala cara untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan. Serta islam menyarankan manusia untuk bertindak ditengah-tengah dalam memenuhi kebutuhan tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian yang dikemukakan diatas mahasiswa yang tidak memiliki usaha tidak menerapkan prinsip konsumsi dalam islam yang sesuai dengan Al-qur'an dan As-Sunnah, yaitu berlaku hemat (*Al-Iqtishad*) dan berlaku sederhana (*Qanaah* atau *Zuhud*). Menurut Zuraiah dalam (Aslindah, 2022, hlm. 9) memanfaatkan segala hal segala sesuatu yang sesuai dengan kebutuhan baik itu pikiran, waktu keuangan perilaku yang dapat menghargai ini disebut dengan hemat. Dan menurut Wijaya (Aslindah, 2022, hlm. 9)) karakter hemat memiliki indikator tertentu yaitu cermat, tidak boros, dan berhati-hati dalam membelanjakan uang. Dan hal ini sesuai dengan

definisi kesederhanaan yaitu agama telah menetapkan prinsip-prinsip konsumtif yang cukup ekstrim yaitu antara paham materialisme dan spiritualisme, islam melarang membelanjakan harta secara berlebihan yang semata-mata hanya menuruti hawa nafsu dan menghindari dari berlebihan dalam menikmati barang konsumtif meskipun itu dianggap baik dalam kehidupan (Wahid, 2021, hlm. 4).