

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin pesat membuat faktor pendidikan, ekonomi dan budaya pada masyarakat di desa maupun di kota ikut terpengaruh. Gaya hidup individual dan kelompok dari waktu ke waktu akan bergerak secara dinamis namun demikian, gaya hidup yang dimiliki tidak akan cepat berubah hingga kurun waktu tertentu yang relatif permanen dan dapat diketahui bahwa gaya hidup memiliki pengaruh terhadap suatu keputusan pembelian.

Banyak gaya hidup sekelompok orang sekarang ini ialah kebiasaan nongkrong di kafe-kafe. Keberadaan orang memilih kafe sudah menjadi fenomena yang menarik dan memiliki dampak bagi kehidupan sosial, terutama persoalan tentang gaya hidup, pola konsumsi dan bentuk interaksi yang terjadi. Banyak alasan kenapa seseorang lebih memilih kafe daripada yang lain untuk menghabiskan waktu luangnya, selain untuk mengonsumsi makanan dan minuman yang juga tersedia akses internet gratis sebagai suatu persaingan anak muda di zaman sekarang ini untuk berlomba-lomba mengunggahnya di akun sosial media.

Perubahan pola konsumsi bahwa suatu pengeluaran konsumsi dilakukan oleh lingkungan dalam perekonomian yang tergantung pada

besarnya sebuah pendapatan. Tingkat suatu konsumsi yang dilakukan di masa yang akan datang tergantung pada tingkat konsumsi yang dilakukan sekarang ini. Hal ini sejalan dengan adanya perubahan pola konsumsi yang terjadi sekarang ini, berubahnya suatu pola kebiasaan karena keinginan untuk meniru kelompok masyarakat lain.

Gaya hidup seseorang bisa dilihat dari aktivitas yang dilakukan dan mengonsumsi produk yang dijual. Beberapa penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu mengenai pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Risky Dwi Purnamasari, (2018) bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Kafe Sama Sama.

Penelitian yang dilakukan oleh Rizky Arianto, (2018) dengan hasil penelitiannya ialah menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Coffe Shop Cekopi Solo.

Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Safiurohman Afif, (2020) dengan hasil penelitiannya ialah menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Niki Coffee Kepanjen secara dominan.

Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Arif, (2018) dengan hasil penelitiannya ialah menyatakan variabel gaya hidup secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Soban Cafe.

Pergeseran perilaku konsumsi yang tidak lagi untuk memenuhi suatu kebutuhan tetapi didasarkan pada sebuah keinginan untuk mendapatkan sebuah

sensasi, kegembiraan, menghilangkan stres, memberikan pengetahuan tentang sebuah model baru dan juga menemukan suatu barang yang baik dan bernilai bagi masyarakat. Sehingga budaya konsumtif seseorang akan memengaruhi pola pikir, gaya hidup dan selera untuk menyesuaikan dengan suatu nilai yang melekat pada barang yang dihasilkan. Pada akhirnya masyarakat akan berbondong-bondong untuk mengubah gaya hidup dengan cepat, mengikuti tingkat konsumsi, perilaku sosial dan keinginan untuk mengikuti suatu produk-produk baru yang diproduksi secara terus-menerus.

Islam sebagai pedoman hidup tidak menonjolkan sebuah standar atau sifat kepuasan dan sebuah perilaku konsumsi sebagaimana yang diterapkan oleh ilmu ekonomi konvensional seperti kepuasan melainkan lebih menonjolkan kepada aspek normatif. Pandangan Islam menyatakan bahwa sebuah kepuasan dari perilaku konsumen harus berlandaskan pada tuntunan ajaran Islam sendiri. Perilaku konsumsi seorang muslim yang mempunyai suatu pengetahuan dan wawasan agama serta sebuah iman yang baik adalah bermotifkan tuntunan perintah agama. Agama Islam memerintahkan kita untuk makan, minum dan berpakaian agar tidak terjadi sebuah kerusakan diri, hal ini sebagaimana Firman Allah yang terdapat dalam Q.S Al-A'raf /7: 31 :

يٰۤاَيُّهَا اٰدَمُ خُذْ وَاٰتِىٰكَ مِنْ حَيْثُ شِئْتَ ۗ وَكُلْ وَشَرِبْ وَلَا تُسْرِفْ ۗ اِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ ؕ

“Wahai anak cucu Adam, pakailah pakaianmu yang indah pada setiap (memasuki) masjid dan makan serta minumlah, tetapi janganlah berlebihan.

Sesungguhnya Dia tidak menyukai orang-orang yang berlebihan.” (Q.S Al-A’raf/7: 31)

Bagian terbesar dari masyarakat khususnya adalah pada kalangan anak muda sekarang ini berada pada gaya hidup mereka yang lebih suka menghabiskan uang dan waktunya dengan cara melakukan hal yang berkaitan dengan suatu hiburan atau dengan jalan-jalan, suka berolahraga dan juga aktif dalam suatu organisasi atau komunitas dan lebih suka berakhir pekan dengan teman-teman. Rata-rata masyarakat di perkotaan lebih bersifat konsumtif, sementara ini belum diketahui apakah masyarakat yang berkunjung pada Ds. 305 Cafe memiliki perilaku konsumsi yang sama. Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul **“Pengaruh Gaya Hidup Pengunjung Kafe Terhadap Keputusan Pembelian dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Ds. 305 Cafe).**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang dijelaskan, maka dibuat rumusan masalah berikut :

1. Bagaimana Pengaruh Gaya Hidup Pengunjung Ds. 305 Cafe Terhadap Keputusan Pembelian ?
2. Bagaimana Gaya Hidup Pengunjung Ds. 305 Cafe Terhadap Keputusan Pembelian dalam Perspektif Ekonomi Islam ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menguji dan menganalisis.

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Gaya Hidup Pengunjung Ds. 305 Cafe Terhadap Keputusan Pembelian.
2. Untuk Mengetahui Bagaimana Gaya Hidup Pengunjung Ds. 305 Cafe Terhadap Keputusan Pembelian dalam Perspektif Ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menguatkan sebuah teori yang ada, mengenai keputusan pembelian masyarakat dan bermanfaat sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya tentang pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian.

2. Secara Praktis

Hasil dari sebuah penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah sebuah informasi bagi para penelitian terhadap suatu kebiasaan yang terjadi pada era modern ini yaitu mengunjungi kafe-kafe memberikan sebuah pertimbangan bagi masyarakat dalam membelanjakan hartanya yang sesuai dengan aturan dalam ekonomi Islam.

E. Definisi Operasional

1. Gaya Hidup

Gaya hidup menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah tingkah laku sehari-hari segolongan orang di dalam masyarakat. Gaya hidup menurut Engel (1994) ialah suatu pola di mana orang-orang hidup dengan menggunakan uang dan waktunya. Menurut Women dan Minor (1998) gaya hidup mencerminkan pola konsumsi seseorang yang menggambarkan pilihan bagaimana seseorang menghabiskan uang dan waktu. Menurut Hawkins, Best dan Coney (2001) gaya hidup seseorang memengaruhi perilaku pembelian yang di mana menentukan banyaknya sebuah keputusan konsumsi perorangan serta dapat berubah karena pengaruh sebuah lingkungan. (Razak 2016, hlm.57)

2. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah tindakan langsung dalam mendapatkan, mengonsumsi dan menghasilkan produk maupun jasa pada konsumen. Keputusan pembelian diukur oleh tiga indikator yaitu keputusan terhadap produk yang berkualitas, keputusan terhadap harga yang diberikan dan keputusan terhadap pelayanan yang diberikan. (Fazari Harsanto dan Hidayat 2017, hlm.5)

F. Penelitian Terdahulu

Kajian pustaka tentang penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui sebuah hubungan antar penelitian yang sudah dilakukan

sebelumnya. Penelitian yang dilakukan oleh Risky Dwi Purnamasari (2018), variabel gaya hidup (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Rizky Arianto (2018), variabel gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap sikap konsumen di *coffee shop* cekopi solo, harga tidak berpengaruh signifikan terhadap sikap konsumen di *coffee shop* cekopi Solo, gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di *coffee shop* cekopi Solo, harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di *coffee shop* cekopi Solo, sikap konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di *coffee shop* cekopi Solo, sikap konsumen signifikan memediasi pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian di *coffee shop* cekopi Solo dan sikap konsumen tidak signifikan memediasi pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di *coffee shop* cekopi Solo.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Arif (2018), bahwa variabel store atmosfer berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di soban cafe, variabel lokasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di soban cafe dan variabel gaya hidup secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di soban cafe.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Dwi Safiurohman Afif (2020), gaya hidup dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di niki coffee kepanjen secara simultan dan harga

berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di niki coffee kepanjen secara persial.

1. Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Rizky Dwi Purnamasari

Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Risky Dwi Purnamasari yaitu sama mempunyai variabel bebas gaya hidup dan variabel terikat keputusan pembelian. Selain itu juga mempunyai beberapa kesamaan pada teknik analisis datanya yaitu menggunakan uji validitas, reliabilitas, normalitas dan uji t.

Perbedaan antara kedua penelitian ini terletak pada teknik analisis datanya dari Risky Dwi Purnamasari yaitu penambahan analisis regresi linear berganda. Perbedaan mendasar pada kedua penelitian ini ialah terletak pada objek dan periode pengamatan. Risky Dwi Purnamasari melakukan pengamatan penelitian pada tahun 2018 dengan objek penelitian konsumen Kafe Sama-sama.(Dwi Purnamasari, 2018)

2. Persamaan dan Perbedaan dengan penelitian Rizky Arianto

Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rizky Arianto salah satu kesamaannya pada variabel bebasnya yaitu gaya hidup dan variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Kesamaan lainnya terdapat pada teknik analisis data yaitu menggunakan uji validitas, reliabilitas, multikolonieritas, heteroskedastisitas dan uji t.

Perbedaan antara kedua penelitian ini ialah terdapat pada variabel bebas dari penelitian Rizky Arianto yaitu terdapat dua variabel bebas

salah satunya adalah variabel bebasnya yaitu harga. Perbedaan lainnya yaitu pada teknik analisis data yang digunakan oleh Rizky Arianto yaitu menggunakan analisis jalur, uji F dan uji sobel. Sedangkan, peneliti menggunakan penambahan uji analisis yaitu uji normalitas.(Arianto 2018)

3. Persamaan dan Perbedaan dengan penelitian Muhammad Arif

Penelitian ini mempunyai beberapa persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Arif yaitu pada teknik analisis data, variabel bebas dan variabel terikatnya. Beberapa persamaan pada teknik analisis datanya yaitu sama-sama menggunakan uji validitas, reliabilitas, normalitas, multikolinieritas, heteroskedastisitas dan uji t. Persamaan lainnya yaitu pada variabel bebasnya gaya hidup dan variabel terikatnya yaitu keputusan pembelian.

Perbedaan antar kedua penelitian ini terletak variabel bebas lain yang diambil oleh Muhammad Arif yaitu store atmosfer dan lokasi. Beberapa teknik analisis yang diambil oleh Muhammad Arif yaitu menggunakan analisis deskriptif, analisis regresi linear berganda, uji F dan beberapa analisis yang digunakan oleh peneliti ialah regresi linear sederhana, uji autokorelasi dan uji linearitas. Selain itu, ada beberapa perbedaan yang mendasar terletak pada periode pengamatan dan objek penelitiannya. Muhammad Arif melakukan pengamatan pada tahun 2018 dan objek penelitiannya ialah konsumen Soba Cafe Medan. (Arif 2008)

4. Persamaan dan Perbedaan dengan penelitian Dwi Safiurohman Afif

Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dwi Safiurohman Afif yaitu ada kesamaan menggunakan variabel bebas gaya hidup dan variabel terikat keputusan pembelian. Selain itu juga, kedua penelitian mempunyai kesamaan pada teknik analisis yaitu menggunakan uji validitas, reliabilitas, normalitas, multikolonieritas, heteroskedastisitas dan uji t.

Perbedaan pada kedua penelitian ini di antaranya ialah terletak pada satu variabel bebas penelitian yang dilakukan oleh Dwi Safiurohman Afif yaitu harga. Selain itu juga terdapat perbedaan pada teknik analisis yang digunakan oleh Dwi Safiurohman Afif yaitu menggunakan uji F sedangkan peneliti menambahkan menggunakan regresi linear sederhana dan uji linearitas. Perbedaan lainnya yaitu terletak pada periode pengamatan dan objek penelitian yang dilakukan oleh Dwi Safiurohman Afif yaitu pada tahun 2021 dengan objek penelitiannya yaitu konsumen Niki Coffee Kepanjen Malang. (Safiurrohman Afif 2020)

Perbedaan hasil terdahulu yang beranekaragam dapat berasal dari perbedaan sebuah variabel, lokasi dan waktu penelitian. (Noval, Raharjanti, dan M. Ali 2020) Sehingga peneliti merasa penting untuk meneliti variabel gaya hidup dan keputusan pembelian di objek yang berbeda yaitu di Ds. 305 Cafe

G. Sistematik Pembahasan

Untuk lebih terarahnya pembahasan dalam penelitian ini, maka di sini perlu digunakan sistematika yang dibagi menjadi lima bab, masing-masing bab terdiri dalam beberapa sub bab yang sistematika tersebut tersebut sebagai berikut :

Bab I Pada bab ini diuraikan mengenai suatu latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, defenisi operasional, penelitian terdahulu dan sistematika penelitian.

Bab II landasan teori yang dijadikan sebagai acuan untuk menganalisis data kuesioner yang diperoleh, maka membahas teori tentang gaya hidup dan keputusan pembelian.

Bab III yaitu metode penelitian yang menjelaskan tentang proses penelitian yang dilakukan berupa jenis pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, metode pengumpulan data, pengukuran data dan teknik analisis data.

Bab IV berisi tentang hasil dan pembahasan, bab ini menjelaskan mengenai sebuah gambaran umum dari penelitian, pengujian dari hasil analisis data dan pembahasan hasil analisis data (pembuktian hipotesis).

Bab V bagian penutup merupakan bab terakhir dari sebuah penelitian. Bab ini berisikan sebuah kesimpulan yang diperoleh dari hasil penulisan sebuah skripsi dan saran bagi pihak yang terkait.