

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Universitas Islam Negeri (UIN) Antasari

Didirikan pada tanggal 20 November 1964, masyarakat lebih mengenal dengan nama Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Antasari Banjarmasin. Pada awalnya terdapat 4 fakultas yang tersebar di beberapa daerah yaitu Fakultas Syariah di Banjarmasin, Kandangan, Fakultas Tarbiyah di Barabai, dan Fakultas Ushuluddin di Amuntai dengan rektor pertama yang dipimpin oleh K. H. Zafri Zamzam. Seiring berjalannya waktu, kemudian berdiri Fakultas Tarbiyah di Banjarmasin, Martapura, Rantau dan Kandangan. Pada tahun 1970 berdiri Fakultas Dakwah di Banjarmasin, sehingga pada masa akhir kepemimpinan rektor pertama IAIN memiliki 9 fakultas.

Pada saat kepemimpinan rektor kedua oleh H. Mastur Jahri, MA pada tahun 1973 diputuskan bahwa semua Fakultas Tarbiyah disatukan di Banjarmasin, Fakultas Syariah disatukan di Banjarmasin, dan tahun 1978 Fakultas Ushuluddin dipindah ke Banjarmasin sehingga IAIN Antasari memiliki 4 Fakultas yang berada di Banjarmasin. Pada tahun 1999, rektor kelima Prof. Drs. K.H. M. Asywadie Syukur, Lc., menginisiasi pendirian Program Pasca sarjana dan pada akhirnya resmi dibuka pada 2 Oktober 2000.

IAIN Antasari Banjarmasin beralih status menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Antasari Banjarmasin pada tanggal 3 April 2017 yang didasarkan pada

keputusan Presiden Nomor 36 Tahun 2017. Rektor pertama setelah beralih menjadi Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin adalah Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, M.A. dan mendirikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Setelah perubahan status, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin memiliki 5 Fakultas yaitu Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Ushuluddin dan Komunikasi, Fakultas Syariah, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Program Pascasarjana.¹

2. Visi Misi Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

a. Visi

Unggul dan Berakhlak menjadi visi yang tertanam pada Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin yang mana maksud dari visi tersebut ialah :

- 1) Universitas yang unggul. Menjadi lembaga pendidikan tinggi yang unggul, yakni istimewa dan menonjol dalam kajian keilmuan yang integratif antara ilmu-ilmu keislaman dan ilmu-ilmu modern, menghayati nilai-nilai kebangsaan, berbasis lokal dan berwawasan global di kawasan Asia Tenggara pada tahun 2024.
- 2) Berakhlak. Menjadi lembaga pendidikan tinggi yang menanamkan nilai-nilai luhur, akhlak mulia, sesuai dengan ajaran Islam. Budi luhur tersebut tercermin dalam sikap dan

¹ “Sejarah UIN Antasari Banjarmasin,” *Situs Resmi UIN Antasari* (blog), diakses 3 Juni 2024, <https://www.uin-antasari.ac.id/sejarah-uin-antasari/>.

perilaku seseorang terhadap lingkungan, sesama manusia, Tuhan dan diri sendiri.²

b. Misi

- 1) Menyelenggarakan pendidikan ilmu-ilmu keislaman interdisipliner yang memiliki keunggulan, kekhasan, dan berdaya saing internasional.
- 2) Melaksanakan pendidikan akhlak dan spritualitas Islam di lingkungan kampus secara komprehensif dan berkesinambungan.
- 3) Melaksanakan penelitian yang memiliki manfaat bagi pengembangan keilmuan dan masyarakat.
- 4) Melaksanakan dan mengembangkan pola pemberdayaan masyarakat berbasis riset yang memiliki manfaat jangka panjang bagi masyarakat.
- 5) Membangun kepercayaan dan kerjasama dengan lembaga regional, nasional, dan internasional.
- 6) Mengembangkan tata kelola berdasarkan manajemen profesional dalam rangka mencapai kepuasan sivitas akademika dan stakeholder.³

² “Visi, Misi, dan Filosofi Keilmuan,” *Situs Resmi UIN Antasari* (blog), diakses 3 Juni 2024, <https://www.uin-antasari.ac.id/en/visi-misi-dan-filosofi-keilmuan/>.

³ “Visi, Misi, dan Filosofi Keilmuan.” *Situs Resmi UIN Antasari* (blog).

3. Lokasi

Lokasi pada penelitian ini berada di dua lingkungan Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, yang pertama terletak di Jl. Ahmad Yani Km. 4,5 Kecamatan Banjarmasin Timur, Kalimantan Selatan. kedua terletak di Jl. Pandarapan Guntung Manggis, Kemuning, Banjarbaru Selatan, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan.

4. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan secara *online* dan secara langsung terhadap mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin melalui penyebaran kuesioner yang berjumlah 322 responden berdasarkan kriteria yang sudah ditetapkan sebelumnya. Skala penelitian disebar dengan cara random pada mahasiswa angkatan 2022 melalui pemberian kuesioner secara *online* menggunakan media *google form* dan secara langsung menggunakan kuesioner yang sudah di cetak.

Awal penelitian ini dilaksanakan dari tanggal 10 Februari 2024 hingga 20 Juni 2024. Sedangkan penyebaran kuesioner penelitian dilakukan sejak tanggal 20 Mei sampai 20 Juni 2024. Maka terhitung penyebaran kuesioner dilaksanakan selama sekitar 1 bulan.

B. Hasil Uji Instrumen

1. Uji Validitas

Ketika ingin menguji instrumen penelitian, maka diperlukan uji validitas untuk mengetahui seberapa valid dan sahnya instrumen penelitian tersebut. Hasil

uji validitas bisa dilihat dari nilai r tabel dan r hitung, di mana nilai r tabel bisa dilihat dari nilai *degree of freedom* (df), yaitu $df = n-2$. Item dikatakan valid apabila nilai r hitung $\geq r$ tabel dan item dikatakan tidak valid apabila nilai r hitung $< r$ tabel.⁴ Hasil r tabel pada penelitian ini adalah 0,144 dengan taraf signifikansi 5%. Rumus yang dipakai dalam uji validitas adalah rumus korelasi *product moment* yang sudah terprogram dalam *software SPSS 25.0 for windows*.

a. *Skala Impulsive Buying*

Pada skala ini terdapat 19 item valid yang terdiri dari 8 item favorable dan 11 item unfavorable.

TABEL 4. 1 *BLUEPRINT SKALA IMPULSIVE BUYING*

No.	Aspek	Indikator	Item		Jumlah
			<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1.	kognitif	Tidak mempertimbangkan secara cermat ketika melakukan pembelian	5, 17, 11	7, 3, 6	6
		Tidak merencanakan terlebih dahulu sebelum membeli barang	14, 18, 19	15, 12	5
2.	afektif	Timbulnya perasaan senang dan puas yang sifatnya hanya sementara ketika akan atau saat melakukan pembelian pada barang		16, 8	2
		Timbulnya perasaan menyesal setelah melakukan		13	1

⁴ Slamet Riyanto dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 64.

LANJUTAN TABEL 4. 1

No.	Aspek	Indikator	Item		Jumlah
			<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
		pembelian pada barang			
		Adanya keinginan yang kuat dalam diri untuk melakukan pembelian dengan segera, dan karena melihat dari kondisi (visual) barang tertentu	1, 9	4, 2, 10	5
Jumlah			8	11	19

b. Skala Regulasi Diri

Pada skala ini jumlah item valid sebanyak 33 item yang terdiri dari 20 item favorable dan 13 item unfavorable.

TABEL 4. 2 *BLUEPRINT* SKALA REGULASI DIRI

No	Aspek	Item		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1.	Mengatur standar dan tujuan (<i>setting standards and goals</i>)	1, 4, 6, 7	2, 3, 5, 8	8
2.	Observasi diri (<i>self-observation</i>)	9, 10, 11	12, 13	5
3.	Evaluasi diri (<i>self-evaluation</i>)	14, 15, 16, 17	18	5
4.	Reaksi diri (<i>self-reaction</i>)	19, 20, 21, 22, 24	23, 25	7
5.	Refleksi diri (<i>self-reflection</i>)	28, 30, 31, 32	26, 27, 29, 33	8
Jumlah		20	13	33

c. Skala Perilaku Berhutang

Pada skala ini ada 19 item valid dengan 17 item favorable dan 2 item unfavorable.

TABEL 4. 3 *BLUEPRINT* SKALA PERILAKU BERHUTANG

No.	Aspek	Item		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
1.	ketidak mampuan menyesuaikan kebutuhan yang	1, 2, 3, 4, 5, 6	7, 8	8

LANJUTAN TABEL 4. 3

No.	Aspek	Item		Jumlah
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
	diperlukan dari pendapatan yang ada			
2.	Tidak ingin memenuhi pengeluaran dari pendapatan yang tersedia	9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16		8
3.	Melakukan pengeluaran di luar yang biasa dilakukan	17, 18, 19		3
Jumlah		17	2	19

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan pada item yang dinyatakan valid. Item valid yang diujikan pada skala *impulsive buying* sebanyak 19 item, skala regulasi diri sebanyak 33 item, dan skala perilaku berhutang sebanyak 19 item.

Reliabilitas ditentukan oleh nilai dari koefisien *alpha*, menurut para ahli nilainya antara 0 (tanpa reliabilitas) hingga 1 (reliabilitas sempurna). Berikut tabel interval dari nilai koefisien alpha:

TABEL 4. 4 KRITERIA RELIABILITAS

Nilai koefisien alpha	Kriteria Reliabilitas
0	Tidak memiliki reliabilitas
>.70	Reliabilitas dapat diterima
>.80	Reliabilitas yang baik
.90	Reliabilitas yang sangat baik
1	Reliabilitas sempurna ⁵

TABEL 4. 5 HASIL UJI RELIABILITAS

Skala	<i>Cronbach's Alpha</i>	N of Item
<i>Impulsive Buying</i>	0,900	19
Regulasi Diri	0,847	33
Perilaku Berhutang	0,875	19

⁵ Dyah Budiastuti dan Agustinus Bandur, *Validitas dan Reliabilitas Penelitian: Dilengkapi Analisis dengan NVIVO, SPSS dan AMOS* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2018), 211.

Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas, bisa diketahui bahwa skala *impulsive buying* memperoleh nilai reliabilitas sebesar $0,900 > 0,70$ yang berarti skala *impulsive buying* sebanyak 19 item yang telah diujikan sudah reliabel. Skala regulasi diri memperoleh nilai reliabilitas sebesar $0,847 > 0,70$ yang berarti skala regulasi diri sebanyak 33 item yang telah diujikan sudah reliabel. Kemudian untuk skala perilaku berhutang mendapatkan nilai reliabilitas sebesar $0,875 > 0,70$ yang berarti skala perilaku berhutang dengan 19 item yang diujikan sudah reliabel.

Dengan demikian, dilihat dari tabel didapatkan Kesimpulan bahwa nilai reliabilitas pada skala *impulsive buying* sebesar 0,900 yang termasuk dalam kategori reliabilitas yang sangat baik, sedangkan skala regulasi diri dengan nilai 0,847 dan skala perilaku berhutang dengan nilai 0,875 termasuk dalam kategori reliabilitas yang baik.

C. Hasil Analisis Data dan Interpretasi

1. Gambaran Responden Penelitian

Responden dalam penelitian ini melibatkan mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin angkatan 2022 yang aktif menggunakan aplikasi *shopee* dan fitur *shopeepaylater*. Data dikumpulkan melalui dua metode yaitu secara *online* melalui *google form* dan secara langsung dengan kuesioner yang sudah di cetak. Terdapat 124 kuesioner *online* melalui *google form* dan terdapat 300 kuesioner cetak yang disebar langsung.

TABEL 4. 6 JUMLAH RESPONDEN

No.	Keterangan	Frekuensi
1.	Kuesioner disebar	424
2.	Kuesioner tidak memenuhi syarat	52
3.	Kuesioner yang dipakai dalam penelitian	322
4.	Kuesioner cadangan	50

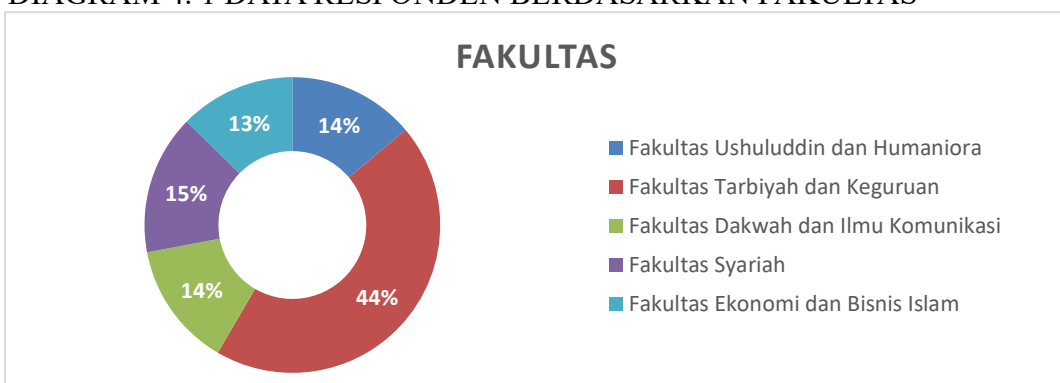
Dari tabel 4. , jumlah kuesioner yang sebar sebanyak 424 kuesioner, 52 kuesioner tidak memenuhi syarat karena 34 responden hanya menggunakan *shopee* tanpa *shopeepaylater* dan 28 responden tidak menggunakan *shopee* maupun *shopeepaylater*. Meskipun 372 kuesioner memenuhi syarat, hanya 322 yang digunakan untuk analisis, dengan 50 sisanya sebagai cadangan.

TABEL 4. 7 DATA RESPONDEN BERDASARKAN FAKULTAS

No.	Fakultas	Frekuensi	Persentase
1.	Fakultas Tarbiyah dan Keguruan	143	44%
2.	Fakultas Syariah	49	15%
3.	Fakultas Ushuluddin dan Humaniora	45	14%
4.	Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi	44	14%
5.	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	41	13%

Dari tabel 4. bisa dilihat frekuensi responden penelitian di Fakultas Tarbiyah dan Keguruan sebanyak 143 mahasiswa atau 44%, Fakultas Syariah sebanyak 49 mahasiswa atau 15%, Fakultas Ushuluddin dan Humaniora sebanyak 45 mahasiswa atau 14%, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi sebanyak 44 mahasiswa, serta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebanyak 41 mahasiswa atau 13%.

DIAGRAM 4. 1 DATA RESPONDEN BERDASARKAN FAKULTAS

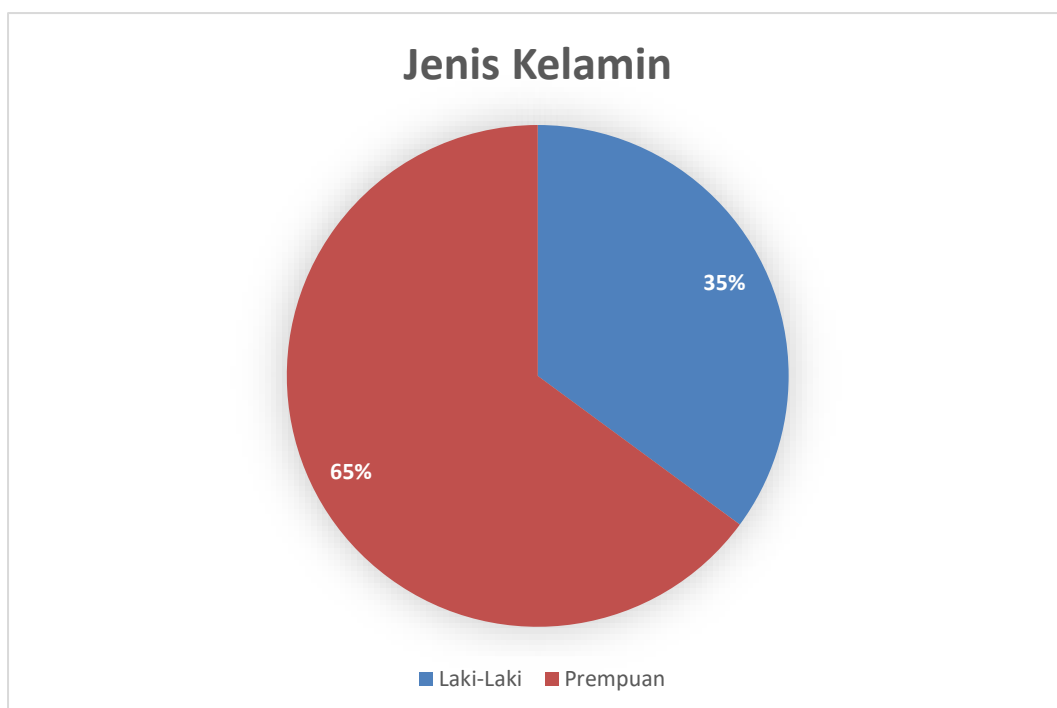


TABEL 4. 8 DATA RESPONDEN BERDASARKAN JENIS KELAMIN

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1.	Laki-laki	113	35%
2.	Perempuan	209	65%

Dari tabel 4. bisa diketahui jumlah responden penelitian dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 113 mahasiswa yang merupakan 35% dari total responden dan sebanyak 209 mahasiswa dengan jenis kelamin perempuan yang merupakan 65% dari total responden.

DIAGRAM 4. 2 DATA RESPONDEN BERDASARKAN JENIS KELAMIN

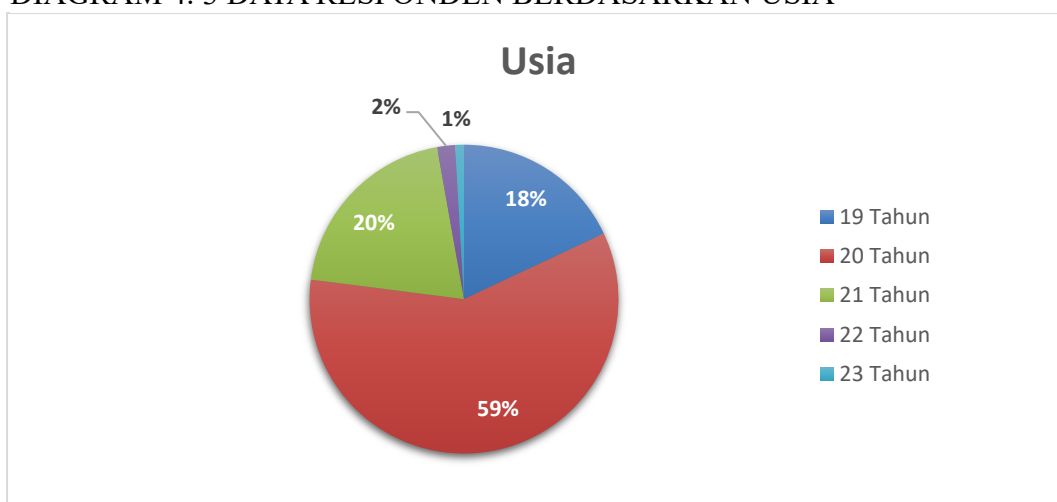


TABEL 4. 9 DATA RESPONDEN BERDASARKAN USIA

No.	Usia	Frekuensi	Persentase
1.	19 Tahun	58	18%
2.	20 Tahun	190	59%
3.	21 Tahun	65	20%
4.	22 Tahun	6	2%
5.	23 Tahun	3	1%

Dari tabel 4. Bisa diketahui ada 58 responden berusia 19 tahun dengan persentase 18%, 190 responden berusia 20 tahun dengan persentase 59%, 65 responden berusia 21 tahun dengan persentase 20%, 6 responden berusia 22 tahun dengan persentase 2%, dan 3 responden berusia 23 tahun dengan persentase 1%.

DIAGRAM 4. 3 DATA RESPONDEN BERDASARKAN USIA



2. Analisis Data Deskriptif Hasil Penelitian

Untuk mendapatkan kategori atau tingkatan masing-masing variabel maka peneliti memakai rumus di bawah ini:

$$\text{Tinggi} = X \geq (\text{Mean} + 1\text{SD})$$

$$\text{Sedang} = (\text{Mean} - 1\text{SD}) \leq X < (\text{Mean} + 1\text{SD})$$

$$\text{Rendah} = X < (\text{Mean} - 1\text{SD})$$

Keterangan :

X = Skor Subjek

Mean = Nilai rata-rata

SD = Standar Deviasi⁶

⁶ Saifuddin Azwar, *Penyusunan Skala Psikologi: Edisi 2* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2019), 149.

TABEL 4. 10 HASIL UJI DESKRIPTIF DATA PENELITIAN

	N	Range	Min	Max	Mean	Std. Deviation
<i>Impulsive Buying</i>	322	47	22	69	46,5	9,4
Regulasi Diri	322	52	67	119	91,9	9,4
Perilaku Berhutang	322	45	25	70	47,6	9,1

Penilaian pada skala *impulsive buying* menggunakan skor 1, 2, 3, dan 4 dengan jumlah item sebanyak 19 pernyataan yang diperoleh nilai *range* sebesar 47, nilai minimum sebesar 22, nilai maksimum sebesar 69, nilai *mean* sebesar 46,5 dan nilai standar deviasi sebesar 9,4. skala regulasi diri menggunakan skor 1, 2, 3, dan 4 dengan jumlah item sebanyak 33 pernyataan yang diperoleh nilai *range* sebesar 52, nilai minimum sebesar 67, nilai maksimum sebesar 119, nilai *mean* sebesar 91,9 dan nilai standar deviasi sebesar 9,4. skala perilaku berhutang menggunakan skor 1, 2, 3, dan 4 dengan jumlah item sebanyak 19 pernyataan yang diperoleh nilai *range* sebesar 45, nilai minimum sebesar 25, nilai maksimum sebesar 70, nilai *mean* sebesar 47,6 dan nilai standar deviasi sebesar 9,1.

a. Analisis Data Deskriptif Variabel *Impulsive Buying*

Hasil uji deskriptif pada skala *impulsive buying* didapatkan nilai untuk standar deviasi sebesar 9,4 dan *mean* sebesar 46,5. Untuk menentukan tingkatan pada variabel *impulsive buying* maka akan dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus kategorisasi sebagai berikut.

TABEL 4. 11 KATEGORISASI *IMPULSIVE BUYING*

Kategori	Rentang Nilai	Frekuensi	Persentase
Rendah	$X < 37,1$	59	18%
Sedang	$37,1 \leq X < 55,9$	202	63%
Tinggi	$X \geq 55,9$	61	19%
Total		322	100%

Pada tabel 4.11 bisa dilihat bahwa dari 322 responden penelitian terdapat 18% atau sebanyak 59 responden penelitian berada pada kategori tingkat *impulsive buying* rendah, hal ini berarti bahwa mahasiswa sudah memahami dan bisa mengendalikan perilaku impulsifnya serta lebih bijak dalam menggunakan *shopeepaylater*.

Pada kategori tingkat *impulsive buying* sedang terdapat sebanyak 63% atau 202 responden penelitian, hal ini berarti bahwa mahasiswa cukup memahami dan cukup bisa untuk mengendalikan perilaku pembelian impulsif menggunakan *shopeepaylater*.

Sebanyak 19% atau 61 responden penelitian berada pada kategori tingkat *impulsive buying* tinggi, artinya mahasiswa belum bisa mengendalikan perilaku pembelian impulsif sehingga melakukan pembelian tanpa perencanaan matang serta tidak rasional menggunakan *shopeepaylater*.

b. Analisis Data Deskriptif Variabel Regulasi Diri

Hasil uji deskriptif pada skala regulasi diri didapatkan nilai untuk standar deviasi sebesar 9,4 dan *mean* sebesar 91,9. Untuk menentukan tingkatan pada variabel regulasi diri maka akan dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus kategorisasi sebagai berikut.

TABEL 4. 12 KATEGORISASI REGULASI DIRI

Kategori	Rentang Nilai	Frekuensi	Persentase
Rendah	$X < 82,5$	52	16%
Sedang	$82,5 \leq X < 101,3$	209	65%
Tinggi	$X \geq 101,3$	61	19%
Total		322	100%

Pada tabel 4.12 bisa dilihat bahwa dari 322 responden penelitian terdapat 16% atau sebanyak 52 responden penelitian berada pada kategori tingkat regulasi

diri rendah, artinya mahasiswa belum memiliki kesadaran untuk merencanakan, membimbing, mengelola pikiran, dan emosi maupun perilaku dalam membeli sesuatu menggunakan *shopeepaylater*.

Pada kategori tingkat regulasi diri sedang terdapat sebanyak 65% atau 209 responden penelitian, artinya mahasiswa sudah memiliki kesadaran untuk merencanakan, membimbing, dan mengelola pikiran, emosi maupun perilakunya dalam membeli sesuatu menggunakan *shopeepaylater*.

Sebanyak 19% atau 61 responden penelitian berada pada kategori tingkat regulasi diri tinggi, artinya mahasiswa dengan kesadarannya melakukan pengelolaan pikiran, emosi, dan perilaku dalam membeli sesuatu menggunakan *shopeepaylater* serta melakukan evaluasi dan pemberian konsekuensi pada tingkah laku yang dilakukannya.

c. Analisis Data Deskriptif Variabel Perilaku Berhutang

Hasil uji deskriptif pada skala regulasi diri didapatkan nilai untuk standar deviasi sebesar 9,1 dan *mean* sebesar 47,6. Untuk menentukan tingkatan pada variabel regulasi diri maka akan dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus kategorisasi sebagai berikut.

TABEL 4. 13 KATEGORISASI PERILAKU BERHUTANG

Kategori	Rentang Nilai	Frekuensi	Persentase
Rendah	$X < 38,5$	52	16%
Sedang	$38,5 \leq X < 56,7$	214	67%
Tinggi	$X \geq 56,7$	56	17%
Total		322	100%

Pada tabel 4.13 bisa dilihat bahwa dari 322 responden penelitian terdapat 16% atau sebanyak 52 responden penelitian berada pada kategori tingkat perilaku berhutang rendah, artinya mahasiswa sudah bisa manajemen keuangannya

dengan baik dan bisa mengontrol diri dalam membeli barang ataupun kebutuhan menggunakan *shopeepaylater*.

Pada kategori tingkat perilaku berhutang sedang terdapat sebanyak 67% atau 214 responden penelitian, artinya mahasiswa mampu manajemen keuangannya dengan baik dan mampu mengontrol diri dalam membeli barang ataupun kebutuhan menggunakan *shopeepaylater*.

Sebanyak 17% atau 56 responden penelitian berada pada kategori tingkat perilaku berhutang tinggi, artinya mahasiswa belum bisa manajemen keuangannya dengan baik dan belum mampu mengontrol diri maupun keinginan dalam membeli barang ataupun kebutuhan menggunakan *shopeepaylater*.

D. Uji Asumsi Dasar

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan dengan tujuan untuk mengetahui apakah nilai residual berdistribusi normal atau tidak pada masing-masing variabel. Dalam penelitian ini uji normalitas data menggunakan uji Kolmogorov Smirnov melalui aplikasi SPSS versi 25. Nilai residual yang terdistribusi normal memiliki nilai $p > 0,05$, sebaliknya apabila nilai $p < 0,05$ maka dapat dikatakan bahwa data tidak berdistribusi normal.⁷

⁷ Santoso, *Statistika Hospitalitas* (Yogyakarta: Deepublish, 2016), 174.

TABEL 4. 14 HASIL UJI NORMALITAS
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		322
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	7.81175070
Most Extreme Differences	Absolute	.033
	Positive	.033
	Negative	-.031
Test Statistic		.033
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Berdasarkan tabel bisa diketahui jika nilai Kolmogorov-Smirnov pada Asymp. Sig (2-tailed) senilai 0,200 yang berarti lebih dari 0,05 atau $0,200 > 0,05$, artinya data yang terdapat dalam penelitian ini berdistribusi normal.

2. Uji Linieritas

Uji linieritas memiliki tujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang linier antara variabel independen dan variable dependen. Dikatakan dapat memiliki hubungan yang linier jika nilai Linearity $P < 0,05$, dan apabila nilai signifikansi Deviation from Linearity $P > 0,05$.⁸ Pengolahan data pada masing-masing variabel menggunakan teknik Anova dengan bantuan dari program SPSS versi 25.

TABEL 4. 15 UJI LINIERITAS

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
PERILAKU	Between (Combined)	5066.754	47	107.803	1.371	.065
BERHUTANG *	Groups					
	Linearity	888.521	1	888.521	11.303	.001
<i>IMPULSIVE BUYING</i>	Deviation from Linearity	4178.233	46	90.831	1.155	.241

⁸ Ce Gunawan, *Mahir Menguasai SPSS (Mudah mengolah Data Dengan IBM SPSS Statistic 25)* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 68.

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Within Groups		21539.668	274	78.612		
Total		26606.422	321			
PERILAKU BERHUTANG * REGULASI DIRI	Between Groups	8617.221	44	195.846	3.016	.000
	Linearity	5744.964	1	5744.964	88.462	.000
	Deviation from Linearity	2872.257	43	66.797	1.029	.429
Within Groups		17989.202	277	64.943		
Total		26606.422	321			

Pada tabel, hasil uji linieritas pada perilaku berhutang* *impulsive buying* diperoleh nilai signifikansi pada *Deviation from Linearity* sebesar 0,241 yang artinya lebih besar dari 0,05 atau $0,241 > 0,05$, sehingga bisa disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linier antara variabel perilaku berhutang dan variabel *impulsive buying*. Kemudian untuk hasil uji linieritas perilaku berhutang* regulasi diri didapatkan nilai signifikansi *Deviation from Linearity* sebesar 0,429 yang berarti lebih besar dari 0,05 atau $0,429 > 0,05$, dengan demikian bisa disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linier antara variabel perilaku berhutang dan variabel regulasi diri.

3. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah keadaan di mana terdapat hubungan yang kuat antara variabel independen dalam model regresi linier. Uji multikolinieritas memiliki tujuan untuk memperlihatkan korelasi antar variabel independen dalam model regresi. Ideal nya adalah persamaan regresi tidak memiliki hubungan yang kuat pada variabel independennya.⁹ Untuk mendeteksi multikolinieritas dalam

⁹ Riyanto dan Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen*, 137.

model regresi dapat dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *inflation factor* (VIF). Menunjukkan tidak adanya multikolinieritas dalam regresi adalah apabila nilai *tolerance* > 0,01 dan nilai VIF < 10.¹⁰

TABEL 4. 16 UJI MULTIKOLINIERITAS
Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
<i>IMPULSIVE BUYING</i>	.994	1.006
REGULASI DIRI	.994	1.006

a. Dependent Variable: PERILAKU BERHUTANG

Bisa dilihat pada tabel bahwa nilai VIF *impulsive buying* dan regulasi memiliki nilai yang sama sebesar 1,006 lebih kecil dari 10,00 atau $1,006 < 10,00$ yang berarti tidak terjadi atau tidak ada multikolinieritas antara variabel *impulsive buying* dan variabel regulasi diri.

4. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji apakah pada model regresi terjadi ketidaksamaan variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya.¹¹ Dalam pengamatan ini dapat dilakukan dengan cara uji Glejser. Uji Glejser adalah uji hipotesis untuk mengetahui apakah sebuah model regresi memiliki indikasi heteroskedastisitas dengan cara meregres absolut residual. Dasar pengambilan keputusan dengan uji glejser adalah:

- a. Jika nilai signifikansi > 0,05 maka data tidak terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika nilai signifikansi < 0,05 maka data terjadi heteroskedastisitas.

¹⁰ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*, 140.

¹¹ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*, 137.

TABEL 4. 17 UJI HETEROKEDASTISITAS
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	8.499	2.804		3.031	.003
<i>IMPULSIVE BUYING</i>	.031	.028	.061	1.098	.273
REGULASI DIRI	-.041	.028	-.081	-1.449	.148

Pada tabel bisa dilihat bahwa *impulsive buying* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,273 yang berarti lebih besar dari 0,05 atau $0,273 > 0,05$ dan regulasi diri memiliki nilai signifikansi sebesar 0,148 yang berarti lebih besar dari 0,05 atau $0,148 > 0,05$. Dari hasil nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 yang diperoleh variabel *impulsive buying* dan variabel regulasi diri bisa disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas.

5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah hipotesis yang diajukan pada penelitian dapat diterima atau ditolak. Dalam penelitian ini uji hipotesis menggunakan analisis regresi linier berganda yang dilakukan menggunakan aplikasi SPSS versi 25.¹²

Teknik analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen, dengan syarat terdapat dua atau lebih variabel independennya.¹³ Menurut Sugiyono analisis

¹² Safitri Yulikhah, Baidi Bukhori, dan Ali Murtadho, "Self concept, self efficacy, and interpersonal communication effectiveness of student," *Psikohumaniora: Jurnal Penelitian Psikologi* 4, no. 1 (30 April 2019): 69, <https://doi.org/10.21580/pjpp.v4i1.3196>.

¹³ Baidi Bukhori dkk., "The Effect of Sprituality and Social Support from the Family toward Final Semester University Students' Resilience," *Man in India* 97, no. 19 (2017): 316.

regresi linier berganda dapat dilakukan apabila jumlah variabel independennya minimal adalah dua.¹⁴ Uji hipotesis ini dapat dilakukan jika sudah melalui uji asumsi klasik sebagai syarat, dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yakni *impulsive buying* (sebagai variabel X1), regulasi diri (sebagai variabel X2), dan kecenderungan perilaku berhutang (sebagai variabel Y), di bawah ini merupakan hasil dari analisis data dalam penelitian ini :

TABEL 4. 18 REGRESI LINIER BERGANDA

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	7017.895	2	3508.948	57.143	.000 ^b
Residual	19588.527	319	61.406		
Total	26606.422	321			

a. Dependent Variable: PERILAKU BERHUTANG

b. Predictors: (Constant), REGULASI DIRI, *IMPULSIVE BUYING*

Pada tabel bisa diketahui bahwa hasil uji regresi linier berganda didapatkan nilai F hitung sebesar 57,143 yang lebih besar dari nilai F tabel yaitu 3,02 atau $57,143 > 3,02$ dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,005 atau $0,000 < 0,05$, sehingga bisa disimpulkan bahwa variabel *impulsive buying* dan variabel regulasi diri secara simultan (bersama-sama) berpengaruh yang signifikan terhadap variabel perilaku berhutang.

TABEL 4. 19 HASIL UJI T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	80.405	4.644		17.315	.000
<i>IMPULSIVE BUYING</i>	.210	.046	.219	4.553	.000
REGULASI DIRI	-.463	.046	-.481	-9.991	.000

a. Dependent Variable: PERILAKU BERHUTANG

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, 257.

Berdasarkan pada tabel, variabel *impulsive buying* memperoleh nilai B sebesar 0,210 dan nilai t sebesar 4.553 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga bisa disimpulkan bahwa *impulsive buying* memiliki pengaruh positif yang sangat signifikan terhadap perilaku berhutang, artinya semakin tinggi *impulsive buying* maka semakin tinggi pula perilaku berhutang dan sebaliknya jika semakin rendah *impulsive buying* maka semakin rendah pula perilaku berhutang. Kemudian untuk variabel regulasi diri didapatkan nilai B sebesar -0,463 dan nilai t sebesar -9,991 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, bisa disimpulkan bahwa regulasi diri memiliki pengaruh negatif yang sangat signifikan terhadap perilaku berhutang, artinya semakin tinggi regulasi diri maka semakin rendah perilaku berhutang dan sebaliknya jika semakin rendah regulasi diri maka semakin tinggi perilaku berhutang.

TABEL 4. 20 HASIL ANALISIS DETERMINASI

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.514 ^a	.264	.259	7.836

a. Predictors: (Constant), REGULASI DIRI, *IMPULSIVE BUYING*

Berdasarkan tabel nilai koefisien determinan (*R square*) sebesar 0,264 atau 26,4% yang berarti bahwa variabel *impulsive buying* dan regulasi diri berkontribusi sebesar 26,4% terhadap perilaku berhutang, sedangkan sisanya sebesar 73,6% merupakan kontribusi dari variabel atau faktor lain di luar penelitian.

TABEL 4. 21 SUMBANGAN EFEKTIF DAN SUMBANGAN RELATIF

Variabel	Sumbangan Efektif	Sumbangan Relatif
<i>Impulsive Buying</i>	4%	15%
Regulasi Diri	22,4%	85%
Total	26,4%	100%

Berdasarkan tabel perhitungan sumbangan efektif dan sumbangan relatif, maka bisa diketahui bahwa variabel *impulsive buying* memberikan sumbangan efektif sebesar 4% dan sumbangan relatif sebesar 15% terhadap variabel perilaku berhutang, sedangkan variabel regulasi diri memberikan sumbangan efektif sebesar 22,4% dan sumbangan relatif sebesar 85% terhadap variabel perilaku berhutang.

E. Aspek Pembentuk Utama

Metode yang digunakan dalam menentukan kontribusi efektif dari aspek yaitu dengan menjumlahkan skor jawaban setiap aspek kemudian dibagi dengan jumlah total skor seluruh aspek atau variabel kemudian dikalikan 100%, untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada rumus berikut :

$$SE = \frac{\text{jumlah skor jawaban aspek}}{\text{jumlah total skor seluruh aspek}} \times 100\%$$

1. Aspek Pembentuk *Impulsive Buying*

Variabel *impulsive buying* memiliki 2 aspek utama yaitu kognitif dan afektif. Hasil perhitungan persentase dari aspek variabel *impulsive buying* bisa dilihat pada tabel berikut.

TABEL 4. 22 HASIL PERHITUNGAN ASPEK *IMPULSIVE BUYING*

No.	Aspek <i>Impulsive Buying</i>	Persentase
1.	Kognitif	58%
2.	Afektif	42%
Total		100%

Pada hasil perhitungan aspek variabel *impulsive buying*, diperoleh nilai sumbangsih dari aspek kognitif pada mahasiswa pengguna *shopeepaylater* sebesar 58% dan nilai sumbangsih dari aspek afektif pada mahasiswa pengguna

shopeepaylater sebesar 42%. Dengan melihat nilai sumbangsih tersebut maka bisa disimpulkan bahwa mahasiswa pengguna *shopeepaylater* lebih dominan pada aspek kognitif dengan persentase 58%, artinya.

2. Aspek Pembentuk Regulasi Diri

Aspek pada variabel regulasi diri ada 5, yaitu mengatur standar dan tujuan (*setting standards and goals*), observasi diri (*self-observation*), evaluasi diri (*self-evaluation*), reaksi diri (*self-reaction*), dan refleksi diri (*self-reflection*). Hasil perhitungan persentase dari aspek variabel regulasi diri bisa dilihat pada tabel berikut.

TABEL 4. 23 HASIL PERHITUNGAN ASPEK REGGULASI DIRI

No.	Aspek Regulasi Diri	Persentase
1.	Mengatur standar dan tujuan	23,5%
2.	Observasi diri	15%
3.	Evaluasi diri	17%
4.	Reaksi diri	22%
5.	Refleksi diri	22,5%
Total		100%

Pada hasil perhitungan aspek variabel regulasi diri pada mahasiswa pengguna *shopeepaylater*, diperoleh nilai sumbangsih dari aspek mengatur standar dan tujuan sebesar 23,5%, nilai sumbangsih dari aspek observasi diri sebesar 15%, nilai sumbangsih aspek evaluasi diri sebesar 17%, nilai sumbangsih aspek reaksi diri sebesar 22%, dan nilai sumbangsih aspek refleksi diri sebesar 22,5%. Dengan melihat nilai sumbangsih tersebut maka bisa disimpulkan bahwa mahasiswa pengguna *shopeepaylater* lebih dominan pada aspek mengatur standar dan tujuan dengan persentase 23,5%, artinya.

3. Aspek Pembentuk Perilaku Berhutang

Pada variabel perilaku berhutang terdapat 3 aspek utama, yaitu ketidakmampuan untuk menyesuaikan kebutuhan yang diperlukan dari pendapatan yang ada, tidak ingin memenuhi pengeluaran dari pendapatan yang tersedia, dan melakukan pengeluaran di luar yang biasa dilakukan. Hasil perhitungan persentase dari aspek variabel perilaku berhutang bisa dilihat pada tabel berikut.

TABEL 4. 24 HASIL PERHITUNGAN ASPEK PERILAKU BERHUTANG

No.	Aspek Perilaku Berhutang	Persentase
1.	Ketidakmampuan untuk menyesuaikan kebutuhan yang diperlukan dari pendapatan yang ada	41%
2.	Tidak ingin memenuhi pengeluaran dari pendapatan yang tersedia	42%
3.	Melakukan pengeluaran di luar yang biasa dilakukan	17%
Total		100%

Pada hasil perhitungan aspek variabel perilaku berhutang pada mahasiswa pengguna *shopeepaylater*, diperoleh nilai sumbangsih dari aspek ketidakmampuan untuk menyesuaikan kebutuhan yang diperlukan dari pendapatan yang ada sebesar 41%, nilai sumbangsih dari aspek tidak ingin memenuhi pengeluaran dari pendapatan yang tersedia sebesar 42%, dan nilai sumbangsih melakukan pengeluaran di luar yang biasa dilakukan sebesar 17%. Dengan melihat nilai sumbangsih tersebut maka bisa disimpulkan bahwa mahasiswa pengguna *shopeepaylater* lebih dominan pada aspek tidak ingin memenuhi pengeluaran dari pendapatan yang tersedia dengan persentase 42%, artinya.

F. Pembahasan atau Analisis

Indonesia menjadi salah satu negara yang turut merasakan dampak perkembangan *e-commerce* secara signifikan. Berdasarkan data terkini, pasar *e-*

commerce Indonesia terus berkembang setiap tahunnya. Di Indonesia, rata-rata konsumen melakukan tiga hingga lima transaksi *online* setiap bulannya. Angka ini cukup besar mengingat konsumen Indonesia menghabiskan sekitar 15% dari total pendapatan bulanan mereka untuk berbelanja secara *online*.¹⁵

Shopee, sebagai salah satu *platform e-commerce* terkenal di berbagai kalangan masyarakat Indonesia, khususnya pada kalangan mahasiswa, merupakan aplikasi *mobile* yang digunakan secara luas, dengan 72,4 persen penggunaan melalui aplikasi *mobile* dan 21,3 persen melalui *desktop*. Durasi kunjungan rata-rata pengguna di *Shopee* mencapai 6 menit 30 detik. Keunggulan *Shopee* sebagai *platform e-commerce* terpilih oleh masyarakat dalam aktivitas belanja *online* adalah karena seringnya menyelenggarakan berbagai acara dan promosi menarik setiap bulannya.¹⁶

Shopee telah meluncurkan fitur pembayaran yang disebut *Shopeepaylater*, yang merupakan bagian dari inovasi dalam teknologi finansial atau *Fintech*, memberikan alternatif pembayaran kredit tanpa menggunakan kartu kredit. Fenomena ini menangkap minat generasi milenial yang cenderung memilih cara pembayaran dengan sistem cicilan tanpa menggunakan kartu kredit.¹⁷ Namun Pemakaian *Shopeepaylater* dalam hal belanja online juga memiliki dampak positif maupun negatif. Salah satu dampak negatifnya adalah munculnya perilaku

¹⁵ Ardiansyah dan Budiani, "Hubungan Kontrol Diri Dan Financial Literacy Dengan Compulsive Buying Pada Pengguna Aplikasi Belanja Online," 202.

¹⁶ Pakpahan dkk., "Pengaruh Promo Event 6.6 Flash Sale Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," 90.

¹⁷ Damayanti dan Canggih, "Pengaruh Penggunaan Pembayaran *Shopeepay Later* Terhadap Perilaku Konsumsi Islam Generasi Milenial Di Surabaya," 1907.

berhutang. Pengguna Shopeepaylater memiliki batas waktu pembayaran tagihan yang berbeda.¹⁸

Islam memberikan pedoman yang semaksimal mungkin dalam mengatur mu'amalah manusia. Iman Islam mengedepankan budi pekerti luhur dan mu'amalah dalam segala interaksi yang dibenarkan dan ditentukan dalam Islam. Tuntutan agama melahirkan ketenangan bagi pemeluknya, sekaligus harga diri. Karena itu, agama tidak menganjurkan seseorang berhutang kecuali jika sangat terpaksa. Rasulullah SAW bersabda yang artinya “Hutang adalah kehinaan di siang dan keresahan di malam hari”. Anehnya, banyak umat Islam yang mempunyai hutang, namun mayoritas dari mereka melakukan hal tersebut bertentangan dengan syariat. Untuk itu, setiap umat Islam harus mewaspadai permasalahan hutang dan piutang serta memastikan selalu dilakukan sesuai dengan syariat Allah SWT. Hukum Islam memperbolehkan hutang, namun juga mewajibkan pembayaran, yang merupakan sesuatu yang harus dilakukan oleh umat Islam. Oleh karena itu, setiap kewajiban harus dikuantifikasi, dicatat kapan jatuh temponya, dan dibayar sesuai dengan perjanjian yang dibuat.¹⁹ Sebagaimana Allah berfirman dalam Quran Surah *al-Baqarah/2:282*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَئَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا

¹⁸ Silaban dan Iqbal, “Penggunaan Shopeepaylater Di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Dalam Belanja Online,” 1135.

¹⁹ Rosadi dan Andriani, “Hubungan Impulsive Buying Dengan Perilaku Berhutang Pada Pengguna Pinjaman Online,” 3657.

فَتَذَكَّرِ إِحْدَهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يُأْتِ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۗ وَلَا تَسْمَعُوا أَن تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ
 آجَلِهِ ۗ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُوهَا
 بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۗ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۗ وَإِن تَفْعَلُوا
 فَإِنَّهُ ۗ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu Berhutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah pencatat menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajar-kan kepadanya. Hendaklah dia mencatat(-nya) dan orang yang Berhutang itu mendiktekan(-nya). Hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia menguranginya sedikit pun. Jika yang Berhutang itu orang yang kurang akalunya, lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Mintalah kesaksian dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada) sehingga jika salah seorang (saksi perempuan) lupa, yang lain mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Janganlah kamu bosan mencatatnya sampai batas waktunya, baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu pada tidak ragu, kecuali jika hal itu merupakan perniagaan tunai yang kamu jalankan di antara kamu. Maka, tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak mencatatnya. Ambillah saksi apabila kamu berjual beli dan janganlah pencatat mempersulit (atau dipersulit), begitu juga saksi. Jika kamu melakukan (yang demikian), sesungguhnya hal itu suatu kefasikan padamu. Bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.” (Q.S. al-Baqarah/2:282)

Perilaku berhutang yang dilakukan melalui fitur *Shopeepaylater* dalam perspektif Ekonomi Islam memiliki dua hukum. Pertama, diperbolehkan karena telah adanya suatu perjanjian yang jelas. Kedua, diharamkan, karena dalam sistem *Shopeepaylater* mengandung unsur riba. Sehingga *PayLater* dapat menimbulkan kemudharatan pada individu yang menggunakannya, dikarenakan fitur ini memberikan mereka suatu keuntungan terhadap mereka karena penundaan

pembayaran yang hukumnya riba.²⁰ Sebagaimana firman Allah dalam Qur'an Surah *ar-rum/30:39*

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ

هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

Artinya:

Riba yang kamu berikan agar berkembang pada harta orang lain, tidaklah berkembang dalam pandangan Allah. Adapun zakat yang kamu berikan dengan maksud memperoleh keridaan Allah, (berarti) merekalah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya). (Q.S. ar-rum/10:39)

Berhutang dapat memberikan dampak bagi kesehatan psikologis seseorang, hasil penelitian menurut Cooke, Barkham, dan Bradley mengatakan bahwa seseorang yang memiliki hutang yang tinggi dapat mengalami kecemasan, gugup, dan sulit untuk tidur dibandingkan dengan orang yang memiliki hutang rendah ataupun tidak memiliki hutang.²¹ Metode pembayaran paylater akan memiliki pengaruh signifikan dalam peningkatan nilai pembelian produk tahunan dan hasil penelitian menunjukkan bahwa ini mengakibatkan *impulsive buying*. Menurut Loudon dan Bitta, *impulsive buying* adalah salah satu jenis kegiatan seseorang atau konsumen yang melakukan pembelian tanpa perencanaan.²² Dampak buruk yang terjadi ketika melakukan *impulsive buying* yaitu pengeluaran yang berlebihan dan

²⁰ Fajrussalam dkk., "Analisis Pembayaran Paylater Dalam Aplikasi Shopee Menurut Perspektif Islam," 287.

²¹ Izathi, "Hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang dissaving pada mahasiswa psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang," 4.

²² Pratiwi dkk., "Pengaruh Voucher Diskon Belanja Pada Live Streaming Aplikasi Tiktok Terhadap Perilaku Impulsive Buying Dikalangan Mahasiswa UIN Walisongo Semarang," 392.

rasa penyesalan terhadap masalah keuangan juga rasa kecewa akibat membeli barang yang tidak diperlukan.²³

Menurut Miller dan Brown mahasiswa diharuskan untuk melakukan perencanaan untuk meneruskan target atau tujuan seperti soal waktu, aktivitas untuk pengembangan, yang mampu mendukung efisien dan efektifnya dalam pencapaian tujuan yang diinginkannya.²⁴ Regulasi diri didefinisikan sebagai kemampuan seseorang untuk mengatur, mengontrol, dan mengarahkan perilaku dan emosi mereka agar sesuai dengan tujuan yang telah mereka tetapkan.²⁵

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh *impulsive buying* dan regulasi diri terhadap perilaku berhutang pada mahasiswa pengguna *shopeepaylater*. Adapun responden penelitian ini sebanyak 322 mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin pengguna *shopeepaylater* angkatan tahun 2022. Berdasarkan analisis menggunakan skala *impulsive buying*, skala regulasi diri dan skala perilaku berhutang, hasil penelitian ini akan dijelaskan pada pembahasan berikut.

Berdasarkan hasil penelitian dari analisis data 322 mahasiswa pengguna *shopeepaylater* Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin angkatan tahun 2022, ditemukan bahwa tingkatan variabel *impulsive buying* bisa dijabarkan dalam beberapa kategori berikut; sebanyak 59 responden atau 18% berada pada ketgori

²³ Abdul Muhid dan Fachrul Ilham Al-Fisyahri, "Self Control, Extrovert Personality and Impulsive Buying Behaviors among Online Gamers | Psikologia: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi," *Psikologia: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi* 19, no. 2 (4 April 2023): 73, <https://talenta.usu.ac.id/jppp/article/view/9538>.

²⁴ Rezca Mutiara Gawi dan Rinaldi Rinaldi, "Hubungan antara regulasi diri dengan pembelian impulsif pada produk fashion," *Jurnal Riset Psikologi* 2019, no. 2 (8 Juli 2019), <https://doi.org/10.24036/jrp.v2019i2.6201>.

²⁵ Jordan, Khotimah, dan Hakim, "Regulasi Diri Dengan Impulsive Buying," 4176.

tingkat rendah, 202 responden atau 63% berada pada kategori tingkat sedang, dan sebanyak 61 responden atau 19% berada pada kategori tingkat tinggi. Dengan demikian, mahasiswa pengguna *shopeepaylater* pada penelitian ini memiliki *impulsive buying* yang berada pada kategori tingkat sedang. Hal ini bisa diartikan bahwa mahasiswa cukup memahami dengan baik bahwa *impulsive buying* merupakan pembelian yang dilakukan secara spontan tanpa perencanaan dan memikirkan konsekuensi yang akan ditanggung.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Delfira Syelfira Rosadi dan Inge Andriani dengan judul “Hubungan *Impulsive Buying* dengan Perilaku Berhutang pada Pengguna Pinjaman *Online*” yang menunjukkan tingkat *impulsive buying* pada pengguna pinjaman *online* berada pada kategori tingkat sedang yaitu sebesar 36,31%.²⁶

Pada penelitian ini, aspek yang digunakan untuk menganalisis variabel *impulsive buying* adalah aspek yang dikemukakan oleh Verplanken dan Herabadi, yaitu aspek kognitif dan afektif. Kognitif merupakan proses psikologis individu yang mencakup struktur, proses mental, pemikiran, pemahaman, serta penafsiran.²⁷ Sumbangsih aspek kognitif terhadap variabel *impulsive buying* sebesar 58%. Afektif adalah proses psikologis yang berkenaan dengan emosi, suasana hati, dan perasaan.²⁸ Sumbangsih aspek kognitif untuk variabel *impulsive buying* sebesar 42%.

²⁶ Rosadi dan Andriani, “Hubungan *Impulsive Buying* Dengan Perilaku Berhutang Pada Pengguna Pinjaman *Online*,” 3660.

²⁷ Verplanken dan Herabadi, “Individual Differences in Impulse Buying Tendency,” 80.

²⁸ Verplanken dan Herabadi, 80.

Hasil penelitian untuk variabel regulasi diri pada 322 mahasiswa pengguna *shopeepaylater* pada tingkatan kategorisasi sebagai berikut; sebanyak 16% dari total responden atau 52 responden berada pada kategori tingkat rendah, 65% atau 209 responden berada pada kategori tingkat sedang, dan sebanyak 19% atau 61 dari total responden berada pada kategori tingkat tinggi. Dengan demikian, mahasiswa pengguna *shopeepaylater* pada penelitian ini memiliki regulasi diri yang berada pada kategori tingkat sedang. Dengan kata lain, mahasiswa pengguna *shopeepaylater* memiliki kemampuan yang baik dalam mengontrol, mengatur dan mengarahkan perilaku serta emosinya sehingga tetap sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Hasil analisis tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fang Fang yang berjudul “Hubungan Regulasi Diri Dengan Perilaku Berutang Menggunakan *Paylater* Pada Pengguna *Marketplace* Di Kota Jambi”, dengan hasil penelitian kategorisasi tingkat regulasi diri berada pada tingkat sedang dengan persentase 41,75%.²⁹

Aspek pada variabel regulasi diri dalam penelitian ini menggunakan aspek yang dikemukakan oleh Bandura, Schunk, dan Zimmerman, di antaranya mengelola standar serta tujuan (*setting standards and goals*), observasi diri (*self-observation*), evaluasi diri (*self-evaluation*), reaksi diri (*self-reaction*), dan refleksi diri (*self-reflection*). Aspek mengelola standar dan tujuan, individu yang masuk kategori dewasa awal akan menentukan kriteria perilaku apa yang bisa diterimanya,

²⁹ Fang Fang, “Hubungan Regulasi Diri dengan Perilaku Berutang Menggunakan *Paylater* Pada Pengguna *Marketplace* di Kota Jambi” (Skripsi, Jambi, Universitas Jambi, 2023), 58.

dengan melakukan identifikasi, yang kemudian menilai serta memberikan arahan pada perilakunya. Sumbangan aspek mengatur standar dan tujuan terhadap variabel regulasi diri sebesar 23,5%. Observasi diri, tindakan mengobservasi diri seseorang paham akan hal-hal yang ada keterkaitannya dengan kelebihan ataupun kelemahan yang sekiranya ia harus memperbaikinya. Sumbangan aspek observasi diri untuk variabel regulasi diri sebesar 15%. Evaluasi diri, evaluasi atas perilakunya dengan berdasar pada standar yang orang lain tetapkan pada diri individu tersebut. Aspek evaluasi diri memberikan sumbangan sebesar 17% terhadap variabel regulasi diri. Reaksi diri, keyakinan pada diri bahwa individu tersebut berkemampuan untuk mengerjakan sesuatu dengan tepat dan optimal. Aspek reaksi diri memberikan sumbangan untuk variabel regulasi diri sebesar 22%. Refleksi diri, perenungan terkait dirinya sendiri. Sumbangan aspek refleksi diri sebesar 22,5% terhadap variabel regulasi diri.³⁰

Berdasarkan pada hasil penelitian terhadap 322 mahasiswa pengguna *shopeepaylater* memperoleh hasil tingkatan kategorisasi variabel perilaku berhutang sebagai berikut, sebanyak 16% atau 52 responden penelitian berada pada kategori tingkat rendah, 67% atau 214 responden berada pada kategori tingkat sedang, dan sebanyak 17% atau 56 responden berada pada kategori tingkat tinggi. Dengan demikian, pada penelitian ini mahasiswa pengguna *shopeepaylater* berada pada kategori tingkat sedang. Artinya, mahasiswa sudah cukup memahami bahwa perilaku berhutang merupakan perilaku yang membuat lebih banyak pengeluaran

³⁰ Ormrod, *Human Learning*, 150-151.

secara finansial daripada pendapatannya maka hal tersebut akan mengganggu diri sendiri karena tugas utama seorang mahasiswa adalah belajar.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Zaki Muhammadiyah Alhan yang memiliki judul “Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Berhutang Pada ASN Pekanbaru”, dengan hasil penelitian mendapatkan bahwa kategorisasi tingkat perilaku berhutang berada pada tingkat sedang dengan persentase sebesar 41%.³¹

Variabel perilaku berhutang menggunakan aspek yang dikemukakan oleh Katona, yaitu ketidak mampuan menyeimbangkan antara pengeluaran dan pendapatan, ketidak mauan untuk menjaga pengeluaran agar sesuai dengan pendapatan, serta kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa. Aspek ketidak mampuan menyeimbangkan antara pengeluaran dan pendapatan merupakan ketidakmampuan memenuhi kebutuhan yang menyebabkan perilaku berhutang biasanya lebih sering terjadi pada orang yang berpenghasilan rendah dibandingkan mereka yang berpenghasilan tinggi. Aspek ini memberikan sumbangan terhadap variabel perilaku berhutang sebesar 41%. Aspek ketidak mauan untuk menjaga pengeluaran agar sesuai dengan pendapatan, yaitu ketika penghasilan mereka menurun, mereka tetap mempertahankan standar hidup seperti pola makan, pembayaran sewa, dan lainnya pada level yang sama. Pada aspek ini, sumbangan yang diberikan untuk variabel perilaku berhutang sebesar 42%. Aspek kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa merupakan keputusan untuk membeli

³¹ Zaki Muhammad Alhan, “Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Berhutang Pada ASN Pekanbaru” (Skripsi, Universitas Islam Riau, 2019), 25, <https://repository.uir.ac.id/17006/>.

kebutuhan yang tidak biasanya bahkan diluar pendapatannya dalam waktu tertentu.³² Sumbangan untuk variabel perilaku berhutang dari aspek ini sebesar 17%.

Pada sebuah proses pembelian terkadang seseorang memiliki rasa ingin membeli suatu barang yang tidak hanya satu untuk sebuah kesenangan diri. Penggunaan metode pembayaran *paylater* memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan nilai pembelian produk secara tahunan, yang berdampak pada fenomena *impulsive buying*.³³ Dengan memahami kebutuhan masyarakat, terutama generasi milenial yang cenderung aktif secara *online* dan menginginkan proses yang cepat serta instan, *Shopee* memperkenalkan *Shopeepaylater*.³⁴ Penelitian yang mirip dengan penelitian ini dilakukan oleh Delfira Syelfira Rosadi dan Inge Andriani dengan judul “Hubungan *Impulsive Buying* dengan Perilaku Berhutang pada Pengguna Pinjaman *Online*” dengan perolehan nilai koefisien korelasi 0,319 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($p < 0,01$) yang berarti terdapat hubungan positif yang signifikan antara *impulsive buying* dengan perilaku berhutang pada pengguna pinjaman *online*.³⁵

Di dasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 322 mahasiswa pengguna *shopeepaylater* dengan analisis uji t regresi linier berganda variabel *impulsive buying* memperoleh nilai B sebesar 0,210 dan nilai t sebesar 17,315 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga bisa disimpulkan bahwa *impulsive*

³² Katona, “Analysis of Dissaving,” 684–685.

³³ Pratiwi dkk., “Pengaruh Voucher Diskon Belanja Pada Live Streaming Aplikasi Tiktok Terhadap Perilaku Impulsive Buying Dikalangan Mahasiswa UIN Walisongo Semarang,” 392.

³⁴ Damayanti dan Canggih, “Pengaruh Penggunaan Pembayaran *Shopeepay Later* Terhadap Perilaku Konsumsi Islam Generasi Milenial Di Surabaya,” 1907.

³⁵ Rosadi dan Andriani, “Hubungan *Impulsive Buying* Dengan Perilaku Berhutang Pada Pengguna Pinjaman *Online*,” 3655.

buying memiliki pengaruh positif yang sangat signifikan terhadap perilaku berhutang. Artinya semakin tinggi *impulsive buying* maka semakin tinggi pula perilaku berhutang dan sebaliknya jika semakin rendah *impulsive buying* maka semakin rendah pula perilaku berhutang.

Penelitian yang dilakukan oleh Fang yang berjudul “Hubungan Regulasi Diri Dengan Perilaku Berutang Menggunakan *Paylater* Pada Pengguna *Marketplace* Di Kota Jambi” dengan hasil penelitian memperoleh nilai koefisien korelasi sebesar -0,143 dan nilai signifikansi sebesar 0,047 ($p < 0,05$) yang berarti terdapat hubungan negative yang signifikan antara regulasi diri dengan perilaku berhutang menggunakan *paylater* pada pengguna *marketplace*.³⁶

Hasil pada penelitian ini yang dilakukan pada 322 mahasiswa pengguna *shopeepaylater* dengan analisis uji t regresi linier berganda diperoleh hasil untuk variabel regulasi diri didapatkan nilai B sebesar -0,463 dan nilai t sebesar -9,991 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, bisa disimpulkan bahwa regulasi diri memiliki pengaruh negatif yang sangat signifikan terhadap perilaku berhutang, artinya semakin tinggi regulasi diri maka semakin rendah perilaku berhutang dan sebaliknya jika semakin rendah regulasi diri maka semakin tinggi perilaku berhutang.

Berdasarkan hasil analisis uji regresi linier berganda pada penelitian ini diperoleh hasil nilai F hitung sebesar 57,143 yang lebih besar dari nilai F tabel yaitu 3,02 atau $57,143 > 3,02$ dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil

³⁶ Fang, “Hubungan Regulasi Diri dengan Perilaku Berutang Menggunakan *Paylater* Pada Pengguna *Marketplace* di Kota Jambi,” 61.

dari 0,005 atau $0,000 < 0,05$, sehingga bisa disimpulkan bahwa variabel *impulsive buying* dan variabel regulasi diri secara simultan (bersama-sama) berpengaruh yang signifikan terhadap variabel perilaku berhutang.

Dari analisis determinasi didapatkan nilai koefisien determinan (*R square*) sebesar 0,264 yang berarti bahwa variabel *impulsive buying* dan regulasi diri berkontribusi sebesar 26,4% terhadap perilaku berhutang, sedangkan sisanya sebesar 73,6% merupakan kontribusi dari variabel atau faktor lain di luar penelitian. Sedangkan untuk sumbangan efektif dan sumbangan relatif variabel *impulsive buying* terhadap variabel perilaku berhutang adalah $SE = 4\%$ dan $SR = 15\%$. Nilai sumbangan efektif dan sumbangan relatif variabel regulasi diri terhadap variabel perilaku berhutang adalah $SE = 22,4\%$ dan $SR = 85\%$.

Hukum Islam memperbolehkan hutang, namun juga mewajibkan pembayaran, yang merupakan sesuatu yang harus dilakukan oleh umat Islam. Oleh karena itu, setiap kewajiban harus dikuantifikasi, dicatat kapan jatuh temponya, dan dibayar sesuai dengan perjanjian yang dibuat. Allah SWT sangat resah dengan permasalahan umat manusia, khususnya yang berkaitan dengan utang. Dengan demikian, ayat tentang hutang dan piutang merupakan ayat terpanjang dalam Al-Qur'an.³⁷ Salah satu do'a Rasulullah SAW. yang populer adalah:

اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنْ ضَلَالِ الدَّيْنِ وَعَلَبَةِ الرَّجَالِ

“*Allâhummâ innî a 'uzu bika min dhalâ 'il ad-dain wa ghalabat ar-rijâl*”

Artinya:

“*Ya Allah aku berlindung kepada-Mu dari hutang yang memberatkan serta penekanan manusia terhadapku. Di sisi lain beliau bersabda,*

³⁷ Rosadi dan Andriani, “Hubungan Impulsive Buying Dengan Perilaku Berhutang Pada Pengguna Pinjaman Online,” 3657.

“penanggungan pembayaran hutang oleh yang mampu adalah penganiayaan” (HR. Bukhari dan Muslim).³⁸

G. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, di antaranya:

1. Pada penelitian ini yang disajikan hanya hasil dari pengaruh *impulsive buying* dan regulasi diri terhadap perilaku berhutang pada mahasiswa pengguna *shopeepaylater* saja, sedangkan pada pengguna *paylater* lain tidak dilakukan.
2. Pengisian kuesioner dilakukan secara *online* menggunakan *google form* dan secara langsung menggunakan hasil *print* (boleh dibawa pulang) yang mana tidak diawasi secara langsung oleh peneliti yang berakibat pada hasil data yang ekstrim.
3. Ada faktor lain yang turut berkontribusi terhadap variabel perilaku berhutang, akan tetapi tidak bisa diketahui karena di luar ruang lingkup penelitian.

³⁸ Shihab, *Tafsîr Al-Mishbâh*, 1:604.