

**PERILAKU KONSUMEN SEPEDA MOTOR PEMBELIAN SECARA
KREDIT MASYARAKAT DESA BUNGA TANJUNG KABUPATEN
MUKOMUKO TINJAUAN EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)

OLEH:

GUN AFRIANSYAH
NIM 131 613 0159

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2017 M/ 1438 H**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul "Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko Tinjauan Ekonomi Islam", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 8 Agustus 2017 M
15 Dzulqaidah 1438 H

Mahasiswa yang menyatakan



Gun Afriansyah
NIM 1316130159

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Gun Afriansyah, NIM 1316130159 dengan judul
"Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa
Bunga-Tanjung Kabupaten Mukomuko Tinjauan Ekonomi Islam", Program Studi
Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing
II. Oleh karena itu skripsi ini disetujui dan layak untuk ditujukan dalam sidang
munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam
Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 8 Agustus 2017 M

15 Dzulqaidah 1438 H

Pembimbing I

(Dra. Fatimah Yunus, M.A)
NIP 196303192000032003

Pembimbing II

(Eka Sri Wahyuni, M.M)
NIP 197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa telp. (0736) 51276, 51771 Fax: (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko Tinjauan Ekonomi Islam", oleh Gun Afriansyah NIM. 1316130159, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 15 Agustus 2017 M / 22 Dzulqaidah 1438 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima dan di sahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 21 Agustus 2017 M
28 Dzulqaidah 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah


Ketua


Dra. Fatmahan Yunus, MA
NIP. 196303192000032003

Sekretaris


Eka Sri Wahyuni, MM
NIP. 197705092008012014

Penguji I


Drs. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Penguji II


Idwal B, MA
NIP. 198307092009121005



MOTTO

“Jangan hanya memberi komentar,
tetapi bergerak dan kerjakanlah”

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta yang selalu mendo'akan dan memberikan dukungan baik secara moril dan finansial.
2. Kakak-kakak dan Adek-adekku yang selalu mendo'akan dan memberikan motivasi agar tamat tepat waktu.
3. Sahabat karib "*saudara tanpa ikatan darah*" (Pidi "Mandan", Arif "Ndan", Ali "Men", "Dhen Ronggo" Hikam, "Tamang" Yokey) yang selalu memberikan dukungan dan semangat, yang tak terbatas ras, suku dan asal, bersama menikmati pahit getirnya anak rantau dibangku kuliah.
4. Sahabat Ekis "D" Angkatan 2013 yang selalu kompak dalam hal akademik maupun diluar kelas.
5. Teman-teman KKN Kelompok 86 Dusun Sumber Rejo Desa Lokasi Baru Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma.
6. Teman-teman seperjuangan dalam meraih gelar SE selama belajar di IAIN Bengkulu.
7. Almamater kebanggan, IAIN Bengkulu.

ABSTRAK

Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa
Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko Tinjauan Ekonomi Islam
oleh Gun Afriansyah, NIM 1316130159

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko dan untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer dan Data Sekunder. Kemudian dianalisis menggunakan data deskriptif kualitatif. Selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif. Hasil penelitian ditemukan bahwa perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko adalah mereka membeli sepeda motor berdasarkan atas kebutuhan transportasi yang digunakan kekebun, mengantar anak-anak kesekolah, jalan jalan dan untuk kebutuhan mengikuti *roadrace*, meskipun pada umumnya pembelian kredit sepeda motor macet. Sedangkan tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko adalah terdapat sifat pemborosan, sifat yang bermewah-mewahan, sifat iri dengki dan tidak amanah.

Kata Kunci: *Perilaku Konsumen, Sepeda Motor, Pembelian Kredit.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perilaku Konsumsi Sepeda Motor Bagi Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko Tinjauan Ekonomi Islam”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammda SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.) pada Program Studi Ekomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa teriring doa semoga menjadi amal ibaadah dan mendapatkan balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajudin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Ibu Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
3. Bapak Idwal B, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
4. Ibu Eka Sri Wahyuni, MM, selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah dan Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan dengan penuh kesabaran dalam menulis skripsi ini.
5. Ibu Dra. Fatimah Yunus, MA, selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan dengan penuh kesabaran dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua orang tuaku Bapak M. Dosen dan Ibu Mapurani yang selalu mendoakan kesuksesanku.
7. Bapak dan Ibu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.

8. Kepala dan staf perpustakaan IAIN Bengkulu yang telah memberikan fasilitas buku kepada penulis.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan yang baik dalam hal administrasi.
10. Kepala Desa dan masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko yang telah memberikan kesempatan untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi yang dibutuhkan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepala TDM (Tunas Dwipa Matra) Motor Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko yang telah memberikan kesempatan untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi yang dibutuhkan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
12. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, 8 Agustus 2017 M
15 Dzulqaidah 1438 H

Gun Afriansyah
NIM 1316130159

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian.....	8
F. Penelitian Terdahulu	8
G. Metode Penelitian.....	12
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	12
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	13
3. Subjek/Informan Penelitian.....	13
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	14
5. Teknik Analisis Data.....	15
H. Sistematika Penulisan	16

BAB II KAJIAN TEORI

A. Pengertian Perilaku	19
B. Pengertian Konsumsi	19
C. Perilaku Konsumen	20
D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	22
E. Pengertian Kredit	28
F. Pengertian Jual Beli Kredit	29
G. Manajemen Perkreditan	30
1. Unsur-unsur Kredit.....	31
2. Prinsip-prinsip Pemberian Kredit.....	32
3. Penggolongan Kredit.....	34
H. Proses Keputusan Pembeli	36
I. Pengertian Masyarakat	37
J. Teori Konsumsi.....	37
K. Prinsip Konsumsi Islam	38

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko	42
B. Kehidupan Ekonomi, Sosial, Pendidikan dan Keagamaan	43
C. Struktur Pemerintahan	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Responden	48
B. Perilaku Konsumen Sepeda Motor pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko	49
1. Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit.....	49
2. Akad (Perjanjian) Sistem Kredit dan Penyelesaiannya.....	57
3. Pembayaran Angsuran	60
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Perilaku Konsumsi Sepeda Motor Bagi Masyarakat Desa Bunga Kabupaten Mukomuko	62

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1: Struktur Pemerintah Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko	47
Gambar 1.2: Kurva Perbandingan Umur Responden.....	49

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1: Perbandingan Penelitian yang Dilakukan dengan Penelitian Terdahulu	10
Tabel 1.2: Daftar Nama Responden yang Membeli Sepeda Motor Secara Kredit	48
Tabel 1.3: Daftar Harga Sepeda Motor dan Angsurannya.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 2: Jadwal Kegiatan Pelaksanaan Penyusunan Skripsi
- Lampiran 3: Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 4: Pedoman Wawancara
- Lampiran 5: Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6: Lembar Saran Tim Penguji
- Lampiran 6: Surat Izin Penelitian Dari Kampus
- Lampiran 7: Surat Izin Penelitian Dari DPMPTSP Provinsi Bengkulu
- Lampiran 8: Surat Izin Penelitian Dari DMPPTK Kabupaten Mukomuko
- Lampiran 9: Surat Rekomendasi Izin Penelitian Dari KKBP Kabupaten Mukomuko
- Lampiran 10: Surat Keterangan Selesai Penelitian Dari Desa Bunga Tanjung
- Lampiran 11: Surat Keterangan Selesai Penelitian Dari TDM (Tunas Dwipa Matra) Motor
- Lampiran 12: Dokumentasi Foto-foto Saat Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk sosial memerlukan manusia yang lain untuk hidup bersama-sama dalam masyarakat. Dalam kehidupan bermasyarakat, manusia selalu berhubungan satu sama lain, guna memenuhi kebutuhan dalam hidupnya.¹Bertambahnya hasil produksi saat ini mendorong konsumen untuk lebih leluasa dalam memilih, membeli, dan menggunakan barang/jasa yang ditawarkan. Dalam pengambilan keputusan ini konsumen cenderung dipengaruhi oleh faktor psikologis, lingkungan sosial dan budaya dari konsumen.

Kegiatan konsumsi merupakan bagian dari kegiatan ekonomi yang sangat penting. Tidak ada satupun manusia yang tidak terlibat dalam kegiatan konsumsi. Kegiatan ini mencakup seluruh perilaku konsumen yang berkaitan dengan kegiatan pertukaran baik yang bersifat pertukaran nilai produk atau pelayanan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Tujuan konsumsi secara umum adalah untuk memenuhi kebutuhan dan mencapai kepuasan yang maksimal agar tercapai kemakmuran, keajahteraan dan kehidupan yang layak.

Namun demikian, kegiatan konsumsi yang dilakukan, dalam praktiknya sering tidak sejalan dengan tujuan-tujuan kesejahteraan sosial. Banyak kegiatan konsumsi yang menimbulkan ketidakadilan dan perilaku-

¹ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Mu'amalah, Hukum Perdata Islam*, (Yogyakarta : UII Press, 2000), h. 1

perilaku yang merugikan antar sesama. Hal ini karena perilaku konsumsi sering mengedepankan kepentingan diri sendiri (*self interest*) untuk mendapatkan kepuasan yang maksimal (*utilitarianisme*). Konsep *self interest* tersebut mengandung konsekuensi terhadap perilaku konsumsi yang lebih longgar (mengabaikan kepentingan orang lain) karena ukuran rasionalnya adalah memenuhi *self interest*. Begitu juga *utilitarianisme* yang menekankan bagaimana “manfaat terbesar” atau kepuasan maksimal dapat diperoleh meski harus mengorbankan kepentingan pihak lain.²

Kegiatan konsumsi yang dilakukan oleh masyarakat tidak hanya didorong oleh adanya kebutuhan akan fungsi barang tersebut semata. Akan tetapi, juga didasari oleh keinginan yang sifatnya untuk menjaga gengsi. Hal itu karena semakin banyaknya penawaran dari produk terbaru yang promosinya dilakukan melalui media cetak maupun elektronik bahkan melalui penjualan langsung di tempat yang membuat seseorang menjadi mudah terpengaruh untuk mencoba ataupun membeli barang tersebut walaupun sebenarnya barang tersebut tidak diperlukan. Kegiatan konsumsi seperti inilah yang sudah merubah perilaku konsumsi dalam masyarakat.

Perilaku konsumsi merupakan proses pengambilan keputusan konsumen dalam memilih, membeli dan menggunakan barang dan jasa untuk memaksimalkan kepuasaannya. Proses pengambilan keputusan ini dipengaruhi oleh faktor psikologis konsumen seperti motivasi, kepribadian, persepsi dan sikap, serta proses komunikasi konsumen. Faktor

²Arif Pujiyono, *Teori Konsumsi Islami, Dinamika Pembangunan*. Vol. 3 (Jakarta: SalembaEmpat, 2006), h. 196

lain yang mempengaruhi adalah lingkungan sosial dan budaya dari konsumen.³

Selain itu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumsi yakni tentang gaya hidup. Gaya hidup ditunjukkan oleh perilaku tertentu sekelompok orang atau masyarakat yang menganut nilai-nilai dan tata hidup yang hampir sama. Konsumen dari dalam *inner directed* merupakan gaya hidup konsumen yang membeli suatu produk untuk memenuhi keinginan dari dalam dirinya untuk memiliki sesuatu dan tidak terlalu memikirkan norma-norma budaya yang berkembang.

Dengan kemajuan zaman yang semakin canggih ini membuat akses antar daerah atau wilayah semakin mudah dengan adanya kendaraan. Salah satu kendaraan yang mudah ditemukan yaitu sepeda motor. Selain dengan uang tunai, sepeda motor juga mudah dimiliki oleh masyarakat dengan cara kredit. Begitu juga yang terjadi di Kota maupun di desa-desa, termasuk desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko yang membeli sepeda motor untuk kelangsungan hidupnya dengan cara kredit.

Jual beli kredit disebut juga dengan jual beli angsuran, yaitu dimana penjual melaksanakan penjualan barang dengan cara menerima pelunasan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dalam beberapa kali angsuran atas harga yang telah disepakati bersama dan yang diikat dalam suatu perjanjian, serta hak milik barang tersebut beralih dari penjual kepada pembeli pada

³Ali Sakti, *Ekonomi Islam: Jawaban atas Kekacauan Ekonomi Modern*, Cet 1, (Katalog Perpustakaan Nasional Dalam Terbitan (KDT), 2007), h. 59-60.

saat barangnya diserahkan penjual kepada pembeli.⁴ Jual beli kredit memiliki kegunaan dan manfaat yang baik jika dijalankan sesuai dengan tujuan ekonomi Islam.

Islam melihat pada dasarnya perilaku konsumsi dibangun atas dua hal, yaitu kebutuhan (hajat) dan kegunaan atau kepuasan (manfaat). Ketika konsumsi dalam Islam diartikan sebagai penggunaan terhadap komoditas yang baik dan jauh dari sesuatu yang diharamkan, maka sudah barang tentu motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan aktifitas juga harus sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Islam melihat aktivitas ekonomi adalah salah satu cara untuk menciptakan *maslahah* menuju *falah* (kebahagiaan dunia dan akhirat). Motif berkonsumsi dalam Islam pada dasarnya adalah *maslahah*.⁵ Seperti dalam Al-Qur'an surat Al-A'raaf (7): 31.⁶

تَسْرِفُوا وَلَا تَأْكُلُوا مِمَّا كَلَّمْتُمْ خَدُوا أَدَمَ يَبْنِي ﴿٦٠﴾
 ﴿٦١﴾ الْمُسْرِفِينَ يُحِبُّ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ

Artinya: Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, dan janganlah

⁴Burhanuddin, *Hukum Kontrak Islam*, (Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2009), h. 238

⁵Sumar'in, *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), h. 85

⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jawa Barat: CV Penerbit Diponegoro, 2013), h. 154

*berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.*⁷

Dalam ayat Al-Qur'an surat Al-A'raaf ayat 31 ini dijelaskan bahwa Islam mengajarkan untuk mengkonsumsi barang dengan tidak berlebih-lebihan. Begitupun dalam membeli sepeda motor, dikarenakan sebagai kebutuhan bukan karena ingin berfoya-foya dan terlihat *riya'* dengan membeli sepeda motor sebagai barang mewah.

Perilaku konsumsi dalam ekonomi Islam bertujuan untuk tercapainya aspek materil dan aspek spiritual dalam konsumsi, kedua aspek tersebut akan tercapai dengan menyeimbangkan antara nilai guna total (*total utility*) dan nilai guna marginal (*marginal utility*) dalam konsumsi. Sehingga setiap muslim akan berusaha memaksimalkan nilai guna dari tiap barang yang di konsumsi, yang akan menjadikan dirinya semakin baik dan semakin optimis dalam menjalani hidup dan kehidupan.⁸ Namun perilaku konsumsi Islami ini sudah tidak semuanya sejalan dengan perilaku konsumsi pada masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Mukomuko.

Perilaku konsumsi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Mukomuko terjadi kecenderungan membeli sepeda motor secara kredit untuk memenuhi aktivitas sehari-harinya. Semua aktivitas yang dilakukan untuk bekerja maupun untuk kepentingan anak-anaknya sebagai kendaraan kesekolah. Motivasi untuk membeli motor

⁸Winardi, *Manajemen Perilaku Organisasi*, Cet. ke-1, (Bandung: Mandar Maju, 2003), h.

dengan cara kredit yaitu karena prosesnya mudah dan juga tidak perlu modal yang banyak. Karena mudah dan tidak perlu modal banyak inilah kadang kala sering terabaikan masalah cicilan/iuran perbulannya. Maka dari inilah terjadi kredit macet ataupun kredit bermasalah.

Berdasarkan keterangan yang diperoleh dari hasil wawancara pada salah seorang masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Mukomukoyang bernama Peri Patalion pada tanggal 19 November 2016, sebagian dari mereka membeli motor secara kredit. Namun setelah peneliti melakukan observasi lebih lanjut ada masalah dengan pembayaran angsuran perbulannya yaitu terjadi kemacetan, hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara dengan salah seorang karyawan yang bekerja di dealersepeda motor TDM (Tunas Dwipa Matra) di Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko mengatakan bahwa sering terjadi kemacetan pada masyarakat Desa Bunga Tanjung.

Dari 20 warga yang membeli sepeda motor secara kredit, 15 diantara terkena macet. Kemacetan ini terjadi karena berbagai alasan, salah satunya ada unsur kesengajaan dari pembeli itu sendiri. Pembeli bukannya tidak mampu membayar cicilan, tetapi pembeli dengan sengaja tidak membayar cicilan karena sudah merasa puas memakainya dan akan menggantikan sepeda motor tersebut dengan yang baru. Perilaku konsumsi seperti inilah yang menjadi masalah di masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Mukomuko dalam kegiatan jual beli sepeda motor secara kredit.

Sehubungan dengan latar belakang masalah yang diuraikan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko Tinjauan Ekonomi Islam”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah yang akan dikaji adalah:

1. Bagaimana perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko?

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terfokus, maka peneliti membatasi penelitian ini hanya pada perilaku konsumsi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko dalam memperoleh dan membayar angsuran sepeda motor yang dibeli dengan cara kredit.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko.

2. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah bahan referensi dan ilmu pengetahuan bagi pembaca, khususnya dibidang ekonomi Islam.

2. Secara praktis

- a. Bagi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko, dapat dijadikan pedoman dalam menilai, memperoleh serta menggunakan barang dan jasa yang diperoleh.
- b. Bagi pembaca, dapat digunakan sebagai acuan perbaikan dan pengembangan sekaligus menjadi kunci inovasi untuk melakukan penelitian lebih lanjut.
- c. Bagi pribadi peneliti, dapat dijadikan sebagai bekal yang akan berguna bagi karirnya sebagai sarjana syariah yang professional.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Rama Doni tahun 2014. Dalam penelitiannya yang berjudul "*Tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumen dalam membeli barang dipasar panorama Zahara Busana Kota Bengkulu*". Menggunakan metode deskriptif kualitatif menyimpulkan bahwa tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumem dalam membeli

barang dipasar panorama adalah bahwa itu sesuai dengan aturan yang harus diteliti oleh seseorang dalam membeli barang dan sesuai dengan prinsip syariat Islam. Seperti dalam konsumen membeli barang tidak boleh boros dalam membeli barang.⁹

Penelitian yang dilakukan oleh Ratna tahun 2015. Dalam penelitiannya yang berjudul "*Perilaku konsumsi masyarakat perkotaan perspektif ekonomi Islam*". Menggunakan metode deskriptif kualitatif, menyimpulkan bahwa masyarakat Kota Parepare cenderung mengkonsumsi barang mewah, *trend* dan terpopuler saat ini. Penggunaan barang secara berlebihan dan tidak sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.¹⁰

Penelitian yang dilakukan oleh Suharyono tahun 2015. Dalam penelitiannya yang berjudul "*Perilaku konsumsi dalam menggunakan smartphone ditinjau dari perspektif ekonomi Islam*", menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi sebagian besar mahasiswa jurusan ekonomi Islam angkatan 2011/2012 dalam menggunakan *smartphone* karena lebih percaya diri dan mengikuti *trend* serta motivasi lainnya akan memberikan hal yang positif bagi penggunaannya. Dari segi perilaku penggunaan, belum sepenuhnya sesuai

⁹Rama Doni, "*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Membeli Barang Dipasar Panorama Zahara Busana Kota Bengkulu*", skripsi pada jurusan ekonomi Islam tahun 2014.

¹⁰Ratna, "*Perilaku Konsumsi Masyarakat Perkotaan perspektif Ekonomi Islam (studi di Kota Parepare)*", skripsi pada jurusan syariah dan ekonomi Islam STAIN PAREPARE tahun 2015.

dengan ekonomi Islam karena masih kurang mementingkan aspek *masalah* dalam menggunakan *smartphone*.¹¹

Tabel 1.1
Perbandingan Penelitian yang Dilakukan dengan Penelitian Terdahulu

NO	PENELITI	VARIABEL	PERSAMAAN / PERBEDAAN
1.	Rama Doni	1. Tinjauan ekonomi Islam 2. Perilaku konsumen	Persamaan dengan penelitian ini yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya, Rama Doni membahas tentang perilaku konsumen dalam membeli barang tekstil (pakaian) sedangkan penelitian yang dilakukan akan membahas tentang perilaku masyarakat dalam membeli sepeda motor secara kredit. Objek penelitiannya dipasar Panorama Zahara Busana Kota Bengkulu sedangkan penelitian ini di Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko.
2.	Ratna	1. Perilaku	Persamaan dengan penelitian ini yaitu

¹¹Suharyono, “Perilaku konsumsi dalam menggunakan *smartphone* ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, skripsi pada jurusan ekonomi Islam tahun 2015.

		konsumsi	menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya, Ratna membahas tentang perilaku masyarakat perkotaan dalam membeli barang dan jasa sedangkan penelitian yang dilakukan akan membahas tentang perilaku masyarakat pedesaan dalam membeli sepeda motor secara kredit. Objek penelitiannya di Kota Parepare sedangkan penelitian ini di Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko.
3.	Suharyono	1. Perilaku konsumsi	Persamaan dengan penelitian ini yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya, Suhayono membahas tentang perilaku konsumen dalam menggunakan <i>smartphone</i> sedangkan penelitian yang dilakukan akan membahas tentang perilaku masyarakat dalam membeli sepeda motor secara kredit. Objek penelitiannya yaitu mahasiswa Fakultas

			Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bengkulu sedangkan penelitian ini di Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko.
--	--	--	--

Dari penelitian terdahulu diatas, maka terlihat jelas perbedaan dengan masalah yang akan diteliti. Rama Doni Membahas tentang perilaku konsumen dalam membeli barang tekstil (pakaian). Ratna membahas tentang perilaku masyarakat perkotaan dalam membeli barang dan jasa. Suhayono membahas tentang perilaku konsumen dalam menggunakan *smartphone*. Sedangkan penelitian yang dilakukan akan membahas tentang perilaku masyarakat pedesaan dalam membeli sepeda motor secara kredit. Objeknya juga berbeda yaitu di Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu suatu penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung saat ini atau saat yang lampau. Intinya penelitian ini berupaya menggambarkan kondisi faktual yang diperoleh hasil pengolahan data secara kualitatif melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal, maka waktu dalam penelitian ini yaitu dimulai pada tanggal 25 Februari 2017 sampai tanggal 8 Agustus 2017.

a. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko. Pemilihan lokasi ini dilakukan dengan pertimbangan karena untuk melihat bagaimana perilaku konsumen masyarakat desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko dalam perspektif ekonomi Islam.

3. Subjek/Informan Penelitian

Teknik pemilihan subjek/informan penelitian ini yaitu dengan model *purposive sampling* (pengambilan sampel secara bertujuan/penilaian). Penelitian dilakukan terus menerus sampai mendapatkan hasil yang maksimal dan terkait antara subjek/informan yang satu dan yang lainnya. Dimana informannya adalah Kepala Desa, Sekretaris Desa, nasabah macet dan masyarakat umum Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini ialah berupa data primer. Pengambilan data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko terkait hal-hal yang dibutuhkan peneliti. Pengambilan data primer dilakukan dengan wawancara dan observasi. Adapun responden yang diberi wawancara dan observasi yaitu semua pihak yang bersangkutan dengan masalah yang diteliti.

b. Data Sekunder

Adapun data yang diperoleh pada penelitian ini adalah data sekunder berupa literatur, dokumen dan data-data yang berkaitan dengan penelitian yang didapat dari masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko.

Teknik pengumpulan data:

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini untuk mendapatkan data yang akurat adalah:

a. Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung kondisi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko. Dalam hal ini peneliti bertindak sebagai pengamat partisipan yang terlibat langsung dengan objek yang diamati. Alat yang digunakan yaitu buku, kamera dan alat perekam.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mencari informasi langsung dari pihak terkait agar mengetahui dan mengumpulkan data yang diinginkan. Oleh karena itu, teknik wawancara merupakan cara yang paling efektif dalam mengumpulkan data. Alat yang digunakan yaitu kamera, alat perekam dan *handphone*.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara menelaah data-data tertulis dari sumber yang berkaitan dengan permasalahan. Data-data yang diperoleh dengan teknik dokumentasi ini adalah data jumlah masyarakat yang bermasalah dalam penelitian beserta kasus-kasusnya dan data dokumen yang diperlukan peneliti untuk melengkapi data-data dalam penelitian ini. Alat yang digunakan yaitu kamera dan *handphone*.

5. Teknik Analisis Data

Data yang sudah terkumpul berdasarkan metode pengumpulan data, kemudian dianalisis menggunakan teknik deskriptif kualitatif,

dimana proses peneltian kualitatif ini dilakukan dengan menggunakan teknik deduktif, yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan umum ke pernyataan khusus.

H. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab. Tiap-tiap bab terdiri dari sub bab dengan maksud untuk mempermudah pembaca dalam mengetahui hal-hal yang dibahas dalam skripsi ini, yang disusun secara sistematis sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab satu, dalam bab ini akan memaparkan pendahuluan berisi tentang: *Pertama*, latar belakang yang menjelaskan teori dan menggambarkan masalah serta alasan melakukan penelitian. *Kedua*, rumusan masalah yang menjadi pokok bahasan dalam penelitian. *Ketiga*, tujuan penelitian untuk mengetahui permasalahan yang terjadi dan menjawab rumusan masalah. *Keempat*, kegunaan penelitian secara umum dapat memperkaya ilmu pengetahuan dan informasi bagi mahasiswa dan masyarakat luas. *Kelima*, penelitian terdahulu sebagai acuan dalam melakukan penelitian ini. *Keenam*, metode penelitian mulai dari jenis dan pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek/informan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data. *Ketujuh*, sistematika penulisan merupakan

susunan dari tahapan dalam penulisan skripsi dimulai dari bab satu sampai bab lima.

BAB II: KAJIAN TEORI

Bab *Kedua*, berisi mengemukakan landasan teori yang akan dijadikan patokan atau pedoman untuk menyelesaikan penelitian ini, untuk itu landasan teori sebagai berikut terdiri dari pengertian perilaku, pengertian konsumsi, perilaku konsumsi, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, pengertian kredit, pengertian jual beli kredit, manajemen perkreditan, proses keputusan pembeli, pengertian masyarakat, teori konsumsi dan prinsip konsumsi Islam.

BAB III: GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab *Ketiga*, berisi gambaran umum atau tentang informasi yang berhubungan dengan objek penelitian yang terdiri dari profil Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko, yang terdiri dari kondisi demografis dan kondisi geografis. Kehidupan Ekonomi, Sosial, Pendidikan dan Keagamaan serta struktur pemerintahannya.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab *Keempat*, dalam bab ini penulis membahas mengenai perilaku konsumsi sepeda motor bagi masyarakat Desa Bunga Tanjung

Kabupaten Mukomuko dan tinjauan ekonomi Islam mengenai perilaku konsumsi sepeda motor bagi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko. Dengan memadukan teori-teori yang sudah ada dan dijadikan tolak ukur dalam penelitian skripsi ini.

BAB V PENUTUP

Bab *Kelima*, dalam bab ini merupakan bagian terakhir dari penyusunan skripsi yang berisi penutup. Dimana dalam bab ini berisikan kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisikan pendapat akhir penulis mengenai masalah yang diteliti. Sedangkan saran berisi masukan dari pembaca yang mungkin bisa memperbaiki dan meningkatkan kemampuan penulis.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Perilaku

Perilaku manusia adalah suatu aktivitas manusia itu sendiri.¹² Dari sudut biologis, perilaku adalah suatu kegiatan atau aktivitas organisme yang bersangkutan, yang dapat diamati secara langsung maupun tidak langsung. Secara operasional, perilaku dapat diartikan suatu respon organisme atau seseorang terhadap rangsangan dari luar subjek tersebut.¹³ Secara umum, perilaku manusia pada hakikatnya adalah proses interaksi individu dengan lingkungannya sebagai manifestasi hayati bahwa dia adalah makhluk hidup.

B. Pengertian Konsumsi

Konsumsi merupakan sebuah kata yang berasal dari bahasa Inggris yaitu "*Consumption*". Konsumsi artinya pemenuhan akan makan dan minum. Konsumsi mempunyai pengertian yang lebih luas yaitu seluruh pembelian barang dan jasa akhir yang sudah siap dikonsumsi oleh rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan.¹⁴ Konsumsi adalah suatu kegiatan yang bertujuan mengurangi atau menghabiskan daya guna suatu benda, baik berupa barang maupun jasa, untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan secara langsung.¹⁵ Apabila pendapatan naik, maka pengeluaran konsumsi

¹²Soekidjo Notoadmodjo, *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 55

¹³Soekidjo Notoadmodjo, *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan...*, h. 58

¹⁴ William A Eachern MC, *Ekonomi Mikro Pendekatan Kontemporer, Edisi 1*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), h. 490

¹⁵<http://id.wikipedia.org/wiki/Konsumsi>, (16 Januari 2014)

akan naik, sebaliknya jika pendapatan turun maka pengeluaran konsumsi akan turun.¹⁶

Allah merupakan Dzat yang telah menciptakan alam ini dengan segala fasilitasnya.¹⁷ Dalam ekonomi Islam konsumsi juga memiliki pengertian yang hampir sama, tapi ada perbedaan yang melingkupinya. Perbedaan yang mendasar adalah tujuan pencapaian dari konsumsi dan cara pencapaiannya yang harus memenuhi kaidah syariah Islam. Dalam mendefinisikan konsumsi terdapat perbedaan di antara pakar ekonomi, namun konsumsi secara umum didefinisikan dengan pemakaian barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan manusia.¹⁸ Di dalam ilmu ekonomi, konsumsi berarti penggunaan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan manusiawi (*the use of goods and services in the satisfaction of human wants*).

C. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah tindakan perorangan dalam memperoleh, menggunakan serta membuang barang dan jasa ekonomi, termasuk proses pengambilan keputusan sebelum menetapkan tindakan.¹⁹ Perilaku konsumsi adalah kecenderungan konsumen dalam melakukan konsumsi, untuk memaksimalkan kepuasaannya. Dengan kata lain, perilaku konsumsi adalah

¹⁶ Tony Hartono, *Mekanisme Ekonomi Dalam Konteks Ekonomi Indonesia*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), h. 250

¹⁷Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), h. 99

¹⁸Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi, pendekatan kepada teori ekonomi mikro dan makro, cet. VII*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2003), h. 147

¹⁹ Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: CV Yrama Widya, 2011), h. 33

tingkah laku dari konsumen, di mana mereka dapat menilustrasikan pencarian untuk membeli, menggunakan, mengevaluasi dan memperbaiki suatu produk dan jasa mereka.²⁰

Pada dasarnya perilaku konsumsi seseorang atau sebuah rumah tangga, menurut Salvote adalah selalu berpijak atau berorientasi pada prinsip atau nilai kepuasan.²¹ Utilitas dan kepuasan marginal dapat merubah kepuasan yang dihasilkan dengan mengkonsumsi lebih banyak atau lebih sedikit komoditi. Semakin tinggi tingkat pendapatan, semakin tinggi tinggi pula tingkat konsumsi yang akan dicapai dalam perilaku konsumsi. Walau demikian kepuasan marginal atau kepuasan ekstra, baik dalam arti lebih maupun dalam arti kurang. Kemudian dalam mencapai kepuasan maksimal, tindakan pembelanjaan harus ditopang dengan aneka komoditi atau barang dan jasa konsumsi secara seimbang.

Konsumsi rumah tangga memiliki hubungan yang erat dengan pendapatan yang dapat dibelanjakan. Jika pendapatan yang dapat dibelanjakan meningkat, konsumsi juga meningkat.²² Di dalam teori ekonomi, kepuasan seseorang dalam mengkonsumsi suatu barang dinamakan *utility* atau nilai guna. Kalau kepuasan terhadap suatu benda semakin tinggi, maka semakin tinggi pula nilai gunanya. Sebaliknya, bila kepuasan terhadap suatu benda semakin rendah maka semakin rendah pula

²⁰Hendrie Anto, *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2003), h. 59

²¹Rudy Sitompul, *Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2003), h. 67

²² Sukwiyaty, dkk. *Ekonomi*, (Bandung: Yudhistira, 2006), h. 168

nilai gunanya. Kepuasan dalam terminologi konvensional dimaknai dengan terpenuhinya kebutuhan-kebutuhan fisik.²³

D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh keadaan dan situasi lapisan masyarakat dimana ia dilahirkan dan berkembang. Ini berarti konsumen berasal dari lapisan masyarakat atau lingkungan yang berbeda akan mempunyai penilaian, kebutuhan, pendapat, sikap, dan selera yang berbeda-beda, sehingga pengambilan keputusan dalam tahap pembelian akan dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor.

1. Faktor Kebudayaan

Faktor kebudayaan berpengaruh luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen. Faktor kebudayaan terdiri dari:

a. Budaya

Budaya adalah hasil karya cipta manusia yang dihasilkan dan telah dipakai sebagai bagian dari tata kehidupan sehari-hari. Suatu budaya yang dipakai dan diterapkan dalam kehidupan selama periode waktu yang lama akan mempengaruhi pola pembentukan dari suatu masyarakat, seperti kebiasaan rajin bekerja, dan kebiasaan ini berpengaruh secara jangka panjang yaitu pada semangat rajin bekerja yang terus terjadi hingga diusia senja, begitu pula sebaliknya jika sudah terbiasa malas dan tidak suka bekerja

²³ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasi pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 97

maka itu juga akan terbawa hingga pada saat menjadi kakek nenek.²⁴

b. Sub-budaya

Masing-masing budaya terdiri dari sub-budaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri-ciri dan sosialisasi khusus bagi anggota-anggotanya. Sub-budaya terdiri dari kebangsaan, agama, kelompok ras, dan daerah geografis.

c. Kelas sosial.

Pada dasarnya masyarakat memiliki strata sosial. Stratifikasi tersebut kadang-kadang berbentuk sistem kasta di mana anggota kasta yang berbeda dibesarkan dengan peran tertentu dan tidak dapat mengubah keanggotaan kasta mereka/stratifikasi lebih sering ditemukan dalam bentuk kelas sosial.

2. Faktor Sosial

Selain faktor budaya, perilaku seorang konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga serta status sosial.

a. Keluarga

Keluarga (*family*) adalah kelompok yang terdiri dari dua atau lebih orang yang berhubungan melalui darah, perkawinan, atau adopsi dan tinggal bersama. Keluarga inti (*nuclear family*) adalah kelompok langsung yang terdiri dari ayah, ibu, dan anak yang

²⁴ Irham Fahmi, *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 46

tinggal bersama. Keluarga besar (*extended family*) mencakupi keluarga inti, ditambah kerabat lain, seperti kakek dan nenek, paman dan bibi, sepupu, dan kerabat karena perkawinan. Keluarga dimana seseorang dilahirkan disebut keluarga orientasi (*family of orientation*), sementara keluarga yang ditegakkan melalui perkawinan adalah keluarga prokreasi (*family of procreation*).

Keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan ia telah menjadi obyek penelitian yang luas. Anggota keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Kita dapat membedakan antara dua keluarga dalam kehidupan pembeli. Keluarga *orientasi* terdiri dari orang tua dan saudara kandung seseorang. Dari orang tua, seseorang mendapatkan orientasi atas agama, politik, dan ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri dan cinta. Bahkan jika pembeli tidak lagi berinteraksi secara mendalam dengan keluarganya, pengaruh keluarga terhadap perilaku pembeli dapat tetap signifikan. Pengaruh yang lebih langsung terhadap perilaku pembelian sehari-hari adalah keluarga *prokreasi*- yaitu, pasangan (suami atau istri) dan anak-anak.²⁵

b. Status sosial

Seseorang berpartisipasi ke dalam banyak kelompok sepanjang hidupnya seperti keluarga, klub, organisasi. Kedudukan

²⁵ Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran...*, h. 37

orang itu di masing-masing kelompok dapat ditentukan berdasarkan peran dan status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Masing-masing peran menghasilkan status. Dengan status yang dimilikinya di masyarakat, dapat dipastikan ia akan mempengaruhi pola atau sikap orang lain dalam hal berperilaku terutama dalam hal perilaku pembelian.²⁶

3. Faktor Pribadi

a. Usia dan Tahap Siklus Hidup

Orang membeli suatu barang dan jasa yang berubah-ubah selama hidupnya. Mereka makan makanan bayi pada waktu tahun-tahun awal kehidupannya, memerlukan makanan paling banyak pada waktu meningkat besar dan menjadi dewasa, dan memerlukan diet khusus pada waktu menginjak usia lanjut. Selera orang pun dalam pakaian, perabot dan rekreasi berhubungan dengan usianya.

b. Pekerjaan dan lingkungan ekonomi

Pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pekerjaannya. Seorang pekerja kasar akan membeli pakaian kerja, sepatu kerja, kotak makanan, dan rekreasi permainan bowling. Seorang presiden perusahaan akan membeli pakaian wool yang mahal, bepergian dengan pesawat terbang, menjadi anggota perkumpulan, dan membeli kapal layar yang besar.

²⁶Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, (Jakarta: Erlangga, 2008), h.212

c. Gaya Hidup

Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapat (opini) yang bersangkutan. Gaya hidup melukiskan “keseluruhan pribadi” yang berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup mencerminkan sesuatu yang lebih dari kelas sosial di satu pihak dan kepribadian di pihak lain.²⁷

d. Kepribadian dan Konsep Diri

Setiap orang mempunyai kepribadian yang berbeda yang akan mempengaruhi perilaku membeli. Kepribadian adalah ciri-ciri psikologis yang membedakan seseorang, yang menyebabkan terjadinya jawaban yang secara relatif tetap dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Sedangkan konsep diri (atau citra diri) dibagi dua yaitu konsep diri ideal (bagaimana dia ingin memandang dirinya sendiri) dan konsep diri menurut orang lain (bagaimana pendapatnya tentang orang lain memandang dia).

4. Faktor Psikologis

Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologi utama yaitu motivasi, persepsi, pembelajaran, serta keyakinan dan pendirian.

²⁷ Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran...*, h.213

a. Motivasi

Motivasi berasal dari kata motif (*motive*), yang berarti dorongan. Dengan berarti motivasi merupakan suatu kondisi yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan suatu perbuatan/kegiatan, yang berlangsung secara sadar.²⁸

b. Persepsi

Seseorang termotivasi siap untuk bertindak. Bagaimana seseorang yang termotivasi bertindak akan dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh seorang individu untuk memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasi masukan-masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik tetapi juga pada rangsangan yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu yang bersangkutan.

c. Pembelajaran

Belajar dapat didefinisikan sebagai perubahan-perubahan perilaku yang terjadi sebagai hasil dari akibat adanya pengalaman. Perubahan-perubahan perilaku tersebut bersifat tetap (permanen) dan bersifat lebih fleksibel. Hasil belajar ini akan memberikan tanggapan tertentu yang cocok dengan rangsangan-rangsangan dan yang mempunyai tujuan tertentu.

²⁸ Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 99

d. Keyakinan dan Sikap

Melalui bertindak dan belajar, orang mendapat keyakinan dan sikap. Keduanya kemudian mempengaruhi pembelian mereka. *Keyakinan* adalah gambaran pemikiran yang dianut seseorang tentang suatu hal. Keyakinan mungkin berdasarkan pengetahuan, pendapat, atau kepercayaan. Kesemuanya itu mungkin atau tidak mungkin mengandung faktor emosional. *Sikap* adalah evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap suatu obyek atau gagasan.²⁹

Suatu contoh keberhasilan mengubah sikap adalah apa yang dilakukan oleh Honda. Ketika memasuki pasar Amerika, Honda menghadapi penolakan oleh masyarakat Ameriak yang terlanjur berpendapat bahwa hanya orang yang tidak baik naik sepeda motor. Namun dengan iklannya yang berbunyi: “*You meet the nicest people on Honda*” mereka berhasil.³⁰

E. Pengertian Kredit

Dalam bahasa sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar dengan cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Jadi dapat diartikan bahwa kredit dapat berbentuk barang atau berbentuk uang.

²⁹Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, (Jakarta: Erlangga, 2008), h.214

³⁰Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran...*, h. 45

Baik kredit dalam berbentuk barang maupun kredit berbentuk uang dalam hal pembayarannya adalah dengan menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu. Kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman.

Menurut asal mulanya kata kredit berasal dari kata *credere* yang artinya adalah kepercayaan, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka berarti mereka memperoleh kepercayaan. Sedangkan bagi si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang yang akan dipinjamkan pasti kembali.

Pengertian kredit menurut Undang-Undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.³¹

F. Pengertian Jual Beli Kredit

Jual beli kredit disebut juga dengan jual beli angsuran, yaitu dimana penjual melaksanakan penjualan barang dengan cara menerima pelunasan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dalam beberapa kali angsuran atas harga yang telah disepakati bersama dan yang diikat dalam suatu perjanjian, serta hak milik barang tersebut beralih dari penjual kepada pembeli pada saat barangnya diserahkan penjual kepada pembeli.³²

³¹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003), h. 72-73

³²Burhanuddin, *Hukum Kontrak Islam*, (Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2009), h.

Jual beli kredit juga diartikan sebagai penjualan barang dimana pembayarannya dilakukan angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya. Dari pengertian ini terkandung bahwa transaksi penjualan secara kredit adanya suatu kesepakatan untuk melakukan transaksi. Didalam kesepakatan itu terkandung hak dan kewajiban untuk masing-masing pihak.³³ Pembeli meliputi konsumen yang membutuhkan barang dan jasa, sedangkan penjual menawarkan hasil produk atau jasa yang diminta oleh pembeli.³⁴

G. Manajemen Perkreditan

Dalam kegiatan sehari-hari kita sudah mengenal kata kredit, mulai dari kredit barang pecah belah yang dijajakan oleh tukang kredit dari rumah ke rumah atau kredit bentuk uang yang diberikan oleh tukang-tukang ijon. Dalam skala lebih luas lagi kita juga mengenal kredit yang diberikan oleh perusahaan Leasing dan Perbankan. Kemudian juga kita sudah mengenal setiap sudah terjadi transaksi kredit selalu berkaitan dengan angsuran atau cicilan dengan disertai jangka waktu dan jumlah cicilan yang harus dibayar. Istilah yang digunakan kepada para penerima kredit adalah dengan sebutan debitur dan pihak pemberi kredit kita sebut kreditur atau dengan arti lain debitur adalah penerima dana sedangkan kreditur adalah penyedia dana.³⁵

³³ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 244

³⁴ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), h. 6

³⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 71

1. Unsur-unsur Kredit

a. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang.³⁶

b. Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

c. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Hampir dipastikan bahwa tidak ada kredit yang tidak memiliki jangka waktu.

d. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal mampu dan resiko yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya

³⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 74

dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar risikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.³⁷

2. Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 7 P, kredit dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula.

c. *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau tujuan perdagangan.

³⁷Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 75

d. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank (kreditur) yang rugi akan tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

f. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang diperolehnya.³⁸

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh kreditur namun melalui suatu perlindungan.

³⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 94

Perlindungan juga dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.³⁹

3. Penggolongan Kredit

1. Kredit Lancar

Kredit lancar adalah kredit yang diperjalanannya lancar atau memuaskan. Artinya, tidak ada tunggakan bunga ataupun angsuran pokok, pinjaman belum jatuh tempo, semua kewajiban diselesaikan oleh nasabah secara baik. Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik, dan tidak ada tunggakan, serta sesuai dengan persyaratan kredit.

2. Kredit dalam Perhatian Khusus

Kredit dalam perhatian khusus adalah kredit yang menunjukkan adanya kelemahan pada kondisi keuangan ataupun kelayakan kredit debitur. Kredit yang selama 1-2 bulan, mutasinya mulai tidak lancar, debitur mulai menunggak angsuran pokok dan/atau bunga. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari.

3. Kredit Tidak Lancar

Kredit tidak lancar yaitu kredit yang selama 3 atau 6 bulan mutasinya tidak lancar, pembayaran bunga atau angsuran pokoknya tidak baik karena perubahan yang sangat tidak menguntungkan dalam segi keuangan dan manajemen debitur atau ekonomi atau

³⁹Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 93-94

politik pada umumnya. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur. Usaha-usaha pendekatan oleh bank telah dilakukan, tetap kurang baik. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bunga yang telah melampaui 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 120 (seratus dua puluh) hari.

4. Kredit Diragukan

Kredit diragukan yaitu kredit yang sudah tidak lancar dan sudah jatuh temponya, tetapi belum juga dapat diselesaikan oleh debitur yang bersangkutan. Kredit yang pengembalian seluruh pinjaman mulai diragukan sehingga berpotensi menimbulkan kerugian bagi bank. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 120 (seratus dua puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari.

5. Kredit Macet

Kredit macet sebagai kelanjutan dari usaha penyelesaian atau pengaktifan kembali kredit yang tidak lancar dan usaha itu tidak berhasil, barulah kredit tersebut dikategorikan ke dalam kredit macet. Kredit yang dinilai sudah tidak bisa ditagih kembali, bank akan menanggung kerugian atas kredit yang sudah diberikan. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 (seratus delapan puluh) hari.⁴⁰

⁴⁰ Etty Mulyati, *Kredit Perbankan*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2016), h.201-202

H. Proses Keputusan Pembeli

1. Pengenalan Kebutuhan

Kebutuhan dapat dipicu oleh rangsangan internal bila salah satu kebutuhan normal personal (lapar, haus, seks) meningkat cukup tinggi menjadi dorongan. Kebutuhan juga dapat dipicu oleh rangsangan eksternal. Pada tingkat ini pemasar harus meneliti konsumen untuk mengetahui apa kebutuhannya, apa yang menyebabkan, dan bagaimana mereka bisa sampai kepada pilihan produk tertentu.⁴¹

2. Pencarian Informasi

Bila dorongan konsumen cukup kuat dan produk pemuas mudah didapat, maka konsumen akan membelinya. Kalau tidak, konsumen akan menyimpan dalam ingatannya atau mencari informasi.

3. Penilaian Pilihan

Pemasar perlu mengetahui penilaian pilihan yakni bagaimana konsumen memproses informasi untuk sampai pada merek pilihannya. Sayangnya, konsumen tidak menggunakan cara sederhana dan cara evaluasi tunggal dalam semua keadaan belanja. Sebaliknya, beberapa proses penilaian berjalan sekaligus.

4. Keputusan Pembeli

Dalam tingkat evaluasi, konsumen membuat urutan merek dan membentuk tujuan pembelian. Umumnya, keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling dikehendaki.

⁴¹ Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran...*, h. 49

5. Perilaku Pasca Beli

Pekerjaan pemasar belum berakhir walaupun produk telah dibeli. Bakda membeli konsumen dapat puas atau tidak puas dan akan memerlukan perhatian pemasar, yakni perilaku pasca beli. Hal yang menentukan kepuasan konsumen adalah apakah performa yang dirasakan konsumen. Konsumen dapat puas karena keuntungan yang diperoleh dari pembelian atau dapat menghindari kekurangan dari barang yang tidak dibeli.⁴²

I. Pengertian Masyarakat

Masyarakat adalah pergaulan hidup manusia, sehimpunan orang yang hidup bersama dalam suatu tempat dengan ikatan-ikatan antara aturan tertentu. Menurut Linton (seorang ahli antropologi) mengemukakan, bahwa masyarakat adalah setiap kelompok manusia, yang telah cukup lama hidup dan bekerja sama, sehingga mereka itu dapat menorganisasikan dirinya dan berpikir tentang dirinya sebagai satu kesatuan sosial dengan batas-batas tertentu. J.L. Gilin J.P. Gillin mengatakan, bahwa masyarakat itu adalah kelompok manusia yang tersebar mempunyai kebiasaan, tradisi, sikap dan perasaan persatuan yang sama.

J. Teori Konsumsi

Menurut teori Duesenberry menggunakan dua asumsi yang digunakan untuk mengamati faktor-faktor yang dapat berpengaruh terhadap pengeluaran konsumsi seseorang, yaitu:

⁴²Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran...*, h. 51

1. Selera rumah tangga atas barang konsumsi adalah *inter dependen*. Artinya pengeluaran konsumsi rumah tangga dipengaruhi oleh pengeluaran konsumsi masyarakat sekitarnya. Jadi faktor lingkungan yang dapat berpengaruh terhadap pengeluaran konsumsi. Misalnya, seseorang yang memiliki kemampuan pengeluaran konsumsi yang sederhana tinggal disuatu yang pengeluaran konsumsinya serba kecukupan (mewah), secara otomatis ada rangsangan dari orang tersebut untuk mengikuti pola konsumsi dimasyarakat sekitarnya (*demonstration effect*), dan sebaliknya.
2. Pengeluaran konsumsi adalah *Irreversible*, artinya pola pengeluaran pada saat penghasilan naik berbeda dengan pola pengeluaran pada saat penghasilan mengalami penurunan. Didalam pengertian disini bahwa pengeluaran konsumsi seseorang dalam jangka pendek dapat dipengaruhi oleh besarnya pendapatan relatif.

Pendapatan relatif adalah pendapatan tertinggi yang pernah dicapai oleh seseorang. Misalnya, apabila pendapatan seseorang mengalami kenaikan, maka secara otomatis konsumsi juga mengalami kenaikan dengan proporsi tertentu, dan bila pendapatan mengalami penurunan, maka juga diikuti oleh penurunan konsumsinya.⁴³

K. Prinsip Konsumsi Islam

1. Prinsip Syariah
 - a. Memperhatikan tujuan konsumsi

⁴³Nur Laily dan Budiyono Pristyadi, *Teori Ekonomi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), h. 166

Perilaku konsumsi dari segi tujuan tidak hanya mencapai kepuasan dari konsumsi barang, melainkan berfungsi “ibadah” dalam rangka mendapat ridha Allah SWT sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-An’am (6): 162: ⁴⁴

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿١٦٢﴾

Artinya: “Katakanlah sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, tuhan semesta alam”.

Kata “hidupku” maknanya termasuk didalamnya berkonsumsi. Perilaku konsumsi Islam berfungsi sebagai ibadah sehingga merupakan amal sholeh, karena setiap perbuatan ada perintah dari Allah, maka mengandung ibadah.⁴⁵ Begitu juga dengan penggunaan sepeda motor, yaitu berdasarkan kebutuhan untuk mengharapkan ridha Allah SWT.

2. Prinsip Kuantitas

a. Sederhana, tidak bermewah-mewahan

Sesungguhnya kuantitas konsumsi yang terpuji dalam kondisi yang wajar adalah sederhana. Maksudnya, berada diantara boros dan pelit. Kesederhanaan ini merupakan salah satu sifat hamba Allah yang maha pengasih, seperti yang disebutkan dalam surat Al-Furqan (25): 67:⁴⁶

⁴⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan...*, h. 201

⁴⁵Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 93-94

⁴⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan...*, h. 551

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) ditengah-tengah antara yang demikian”.

Prinsip kesederhanaan, maksudnya dalam berkonsumsi hendaknya menghindari sikap berlebihan (*isrhaif*), karena sikap ini sangat dibenci oleh Allah SWT sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Isra’ (17): 27:⁴⁷

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٦٨﴾

Artinya: “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya”.

Berdasarkan penjelasan Al-Qur’an surat Al-Furqan ayat 67 dan Al-Qur’an surat Al-Isra’ ayat 27 diatas, bahwa prinsip berkonsumsi dalam Islam yaitu tidak boleh berlebih-lebihan dan tidak boros. Begitu juga dalam membeli sepeda motor, yaitu hanya untuk kebutuhan saja bukan untuk bermewah-mewah atau berfoya-

⁴⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahan...*, h. 388

foya. Sehingga dalam pemakaiannya tidak menyalahgunakan fungsinya.

b. Kesesuaian antara pemasukan dengan konsumsi

Kesesuaian antara pemasukan dan konsumsi adalah hal yang sesuai dengan fitrah manusia dan realita. Karena itu salah satu aksiomatik ekonomi adalah bahwa pemasukan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi permintaan konsumen individu. Dimana permintaan menjadi bertambah jika pemasukan bertambah, dan permintaan menjadi berkurang jika pemasukan menurun disertai tetapnya faktor-faktor yang lain.⁴⁸

Dalam ekonomi Islam, kepuasan dikenal dengan *masalahah* dengan pengertian terpenuhi kebutuhan baik bersifat fisik maupun spiritual. Islam sangat mementingkan keseimbangan kebutuhan fisik dan nonfisik yang didasarkan atas nilai-nilai syariah. Seorang Muslim untuk mencapai tingkat kepuasan harus mempertimbangkan beberapa hal, yaitu barang yang dikonsumsi adalah halal, baik secara zatnya maupun cara memperolehnya, tidak bersikap *israf* (royal) dan *tabzir* (sia-sia). Oleh karena itu, kepuasan seorang Muslim tidak didasarkan banyak sedikitnya barang yang dikonsumsi, tetapi didasarkan atas berapa besar nilai ibadah yang didapatkan dari yang dikonsumsi.⁴⁹

⁴⁸Lukman Hakim, Prinsip-prinsip Ekonomi..., h. 95-97

⁴⁹Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan...*, h. 97

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko

1. Kondisi Demografis

Desa Bunga Tanjung adalah salah satu Desa di Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Mukomuko yang jumlah penduduknya sebanyak 2.060 jiwa yang terdiri dari 1.080 Laki-laki dan 980 Perempuan dengan Jumlah Kepala Keluarga sebanyak 553 KK. Masyarakat Bunga Tanjung terdiri dari penduduk asli (pribumi) dan penduduk yang berasal dari daerah lain (pendatang). Penduduk yang berasal dari daerah lain ini adalah mereka yang menetap di desa Bunga Tanjung melalui perkawinan dengan penduduk asli desa Bunga Tanjung dan ada pula yang sengaja merantau dan menetap di desa Bunga Tanjung.

2. Kondisi Geografis

Desa Bunga Tanjung masuk wilayah kecamatan Terawang Jaya dengan luas wilayah desa Bunga Tanjung 10.000 ha. Dilihat dari topografi dan kontur tanah, desa Bunga Tanjung secara umum berupa dataran dan perbukitan yang berada pada ketinggian antara 20M s/d 85M diatas permukaan laut dengan suhu rata-rata antara 23 s/d 30 derajat celcius.

Desa Bunga Tanjung terdiri dari 4 (empat) dusun. Orbitasi dan waktu tempuh dari ibukota Kecamatan 8 Km dengan waktu tempuh 12-

20 menit dan dari ibukota kabupaten 67 Km dengan waktu tempuh 85-90 menit sedangkan dari ibukota Provinsi 212 Km dengan waktu tempuh 5-6 jam.

Batas-batas administratif wilayah desa Bunga Tanjung adalah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara : Hutan TNKS (Taman Nasional Kerinci Seblat)
2. Sebelah Selatan : Desa Batu Ejung, Kecamatan Terawang Jaya
3. Sebelah Timur : Sungai Lubuk Panjang, Kecamatan Pondok suguh
4. Sebelah Barat : Desa Brangan Mulya, Kecamatan Terawang Jaya

B. Kehidupan Ekonomi, Sosial, Pendidikan dan Keagamaan

1. Kehidupan Ekonomi

Perbedaan iklim dan kesuburan tanah antara satu negara dengan negara lain akan menyebabkan perbedaan jenis tanaman.⁵⁰ Kehidupan ekonomi suatu masyarakat desa yang ada dalam suatu daerah tidak terlepas dari situasi dan kondisi daerahnya. Mata pencaharian itu dalam bentuk apa saja yang sifatnya menghasilkan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi suatu masyarakat. Masyarakat Bunga Tanjung dalam memenuhi kehidupannya lebih banyak dengan bertani. Hal ini disebabkan karena daerahnya yang cocok untuk bercocok tanam. Wilayahnya merupakan dataran rendah yang bergelombang dan berbukit-bukit, sehingga cocok untuk pengembangan sektor pertanian.

⁵⁰ Romi Adetio Setiawan, *Ekonomi Internasional Edisi Revisi*, (Bengkulu: 2016), h. 59

Daerah ini juga didukung dengan curah hujan yang cukup dan berimbang, sehingga sangat memadai untuk pengembangan sektor kegiatan masyarakat khususnya dibidang perkebunan dan pertanian. Dalam pertanian tersebut ada dua corak pertanian yang terdapat di desa Bunga Tanjung, yaitu pertanian yang bersifat tanaman muda (padi, cabe, semangka, jagung dan kacang tanah), dan pertanian yang bersifat tanaman tua (karet, kelapa sawit, kulit manis, kopi dan tanaman lainnya).

Penduduk desa Bunga Tanjung sekrang lebih dominan menanam kelapa sawit untuk pertanian mereka. Selain sarana dan prasarana yang mendukung seperti dengan adanya pabrik untuk mengolah buah sawit, dan hasil yang didapat dari kelapa sawit lebih menjanjikan daripada tanaman yang lain. Adanya pabrik yang dekat dari desa Bunga Tanjung memudahkan masyarakat untuk menjual hasil panennya.

2. Kehidupan Sosial dan Pendidikan

Kehidupan sosial masyarakat desa Bunga Tanjung secara sosial dan budaya sangat memegang sistem kekerabatan yang sangat kuat dan masih berlaku hingga sekarang. Meskipun kehidupan pada masa sekarang sudah serba modern, namun hubungan kekerabatan dan persatuan tetap terjaga dengan baik. Hubungan persaudaraan yang kuat dan diikat dalam satu kelompok yang disebut dengan kaum (suku) membuat hubungan sosial antar sesama masyarakat desa Bunga Tanjung selalu terjaga dengan baik.

Kaum merupakan kumpulan dari beberapa keluarga (perut) yang berasal dari nenek moyang yang sama. Keberadaan kaum ini sampai sekarang masih bertahan dan dianggap penting karena menyangkut dengan fitrah keluarga. Setiap kaum dipimpin oleh seorang kepala kaum yang mempunyai tugas mengurus anak kaumnya. Kepala kaum bertanggung jawab penuh atas semua anggota kaumnya. Disamping anggota kaum yang terdiri dari turunan keluarga satu nenek, namun jika ada masyarakat yang berasal dari daerah lain yang ingin menetap/pindah ke desa Bunga Tanjung, dapat masuk menjadi anggota salah satu kaum yang diinginkannya sesuai dengan aturan dan proses yang ada dalam desa Bunga Tanjung.

Dalam hal pendidikan masyarakat desa Bunga Tanjung kurang begitu baik, hal itu dikarenakan kurangnya perhatian masyarakat tentang pentingnya pendidikan. Wilayah desa Bunga Tanjung yang masyarakatnya mayoritas mata pencahariannya petani, sebagian orang menganggap sekolah itu tidak terlalu penting. Hal itu disebabkan karena mereka sudah biasa bertani dengan penghasilan yang cukup untuk menghidupi keluarganya.

3. Kehidupan Keagamaan

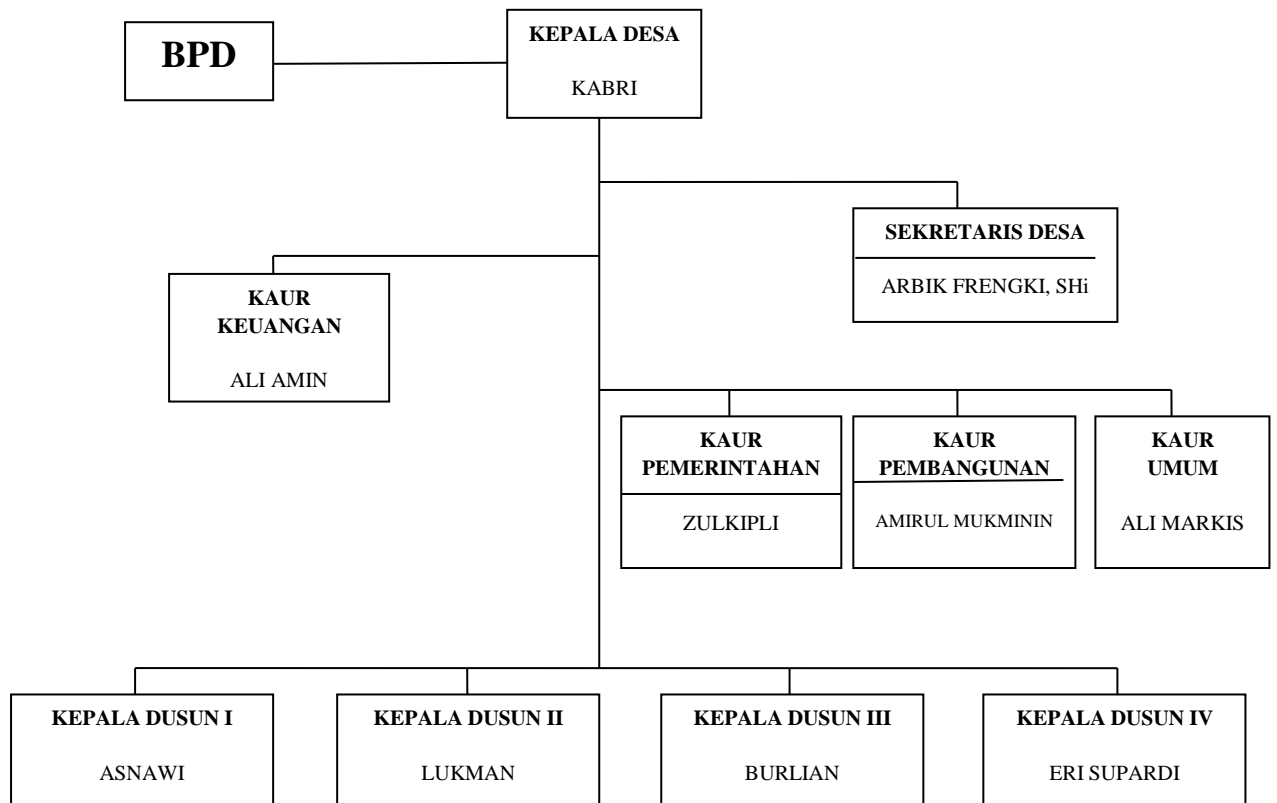
Masyarakat desa Bunga Tanjung mayoritas adalah beragama Islam. Ada beberapa persen yang beragama selain Islam yaitu agama Kristen. Bagi masyarakat yang beragama Kristen, mereka melaksanakan ibadah di gereja yang terletak di Kecamatan Terawang Jaya, karena di

desa Bunga Tanjung tidak terdapat gereja. Masyarakat yang beragama Kristen, mereka bukan berasal dari penduduk pribumi, melainkan berasal dari daerah lain dari Sumatera Utara.

Di desa Bunga Tanjung jumlah orang yang beragama Kristen sebanyak 12 orang dan selain itu beragama Islam. Meskipun di desa Bunga Tanjung terdapat penduduk yang beragama Kristen, namun hubungan antar sesama masyarakat tetap terjaga dengan baik, selama ini tidak ada saling mengganggu satu sama lain.

C. Struktur Pemerintahan

Gambar 1.1
STRUKTUR PEMERINTAH DESA BUNGA TANJUNG
KECAMATAN TERAMANG JAYA KABUPATEN MUKOMUKO



Sumber: Arsip Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko tahun 2017.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Responden

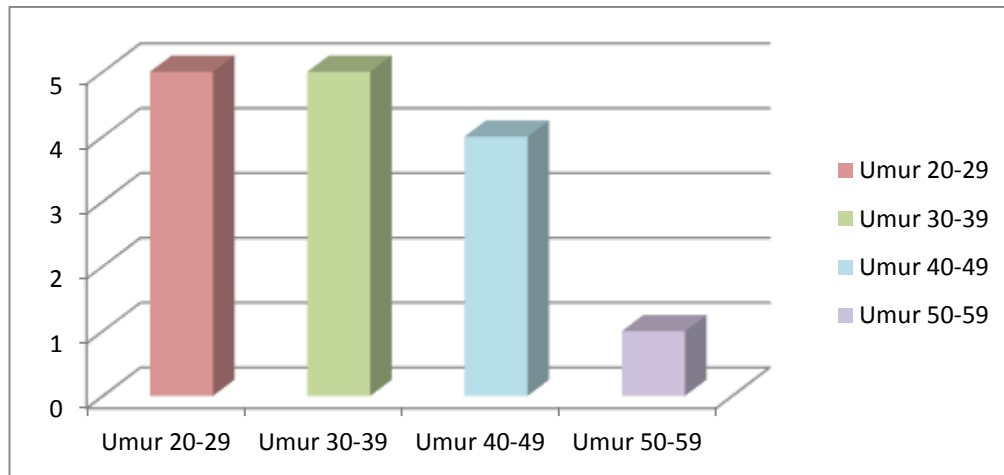
Tabel 1.2
Daftar Nama Responden yang Membeli Sepeda Motor Secara Kredit

No	Nama	Umur (Tahun)	Pekerjaan	Status	Pendapatan Per bulan (Rp)
1	Kabri	45	Kepala Desa	Kawin	5 Juta
2	Arbik Frengki	35	Sekdes	Kawin	4 Juta
3	Bogi	40	Petani sawit	Kawin	3 Juta
4	Rojek	26	Buruh sawit	Belum Kawin	5 Juta
5	Repta Wijaya	28	Toke sawit	Belum Kawin	5 Juta
6	Bobi Arianto	32	Karyawan swasta	Kawin	4 Juta
7	Peri Patalion	32	Karyawan swasta	Kawin	4 Juta
8	Asnawi	46	Petani sawit	Kawin	3 Juta
9	Ujang	51	Petani sawit	Kawin	4 Juta
10	Hadian	27	Buruh sawit	Belum Kawin	5 Juta
11	Agus	45	Petani sawit	Kawin	5 Juta
12	Asep Saputra	28	Buruh sawit	Belum Kawin	4 Juta
13	Gusti Remok	29	Karyawan swasta	Kawin	3 Juta
14	Takdir Sopian	33	Wiraswasta	Kawin	4 Juta
15	Kari	43	Petani sawit	Kawin	4 Juta
16	Supandi	32	Petani sawit	Kawin	3 Juta
17	Krisdayanti	27	Karyawan swasta	Kawin	2 Juta
18	Minan	34	Petani sawit	Kawin	4 Juta
19	Kartoni	38	PNS	Kawin	4 Juta
20	Ibnu Sabil	27	Buruh sawit	Belum Kawin	4 Juta

Sumber: Data yang diolah tahun 2017.

Berdasarkan data diatas terdapat 20 Responden, dimana 15 Responden adalah mengalami angsuran macet sedangkan 5 Responden lainnya mengalami angsuran lancar.

Gambar 1.2
Kurva Perbandingan Umur Responden



Sumber: Data yang diolah tahun 2017.

B. Analisis Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko

1. Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit

Dalam penelitian ini terdapat 20 Responden sebagai informan penelitian. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti dapatkan dari responden tersebut, maka perilaku konsumen masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko dapat dijelaskan sebagai berikut.

Hasil wawancara pada Bapak Kabri selaku Kepala Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko, menurut pernyataan dari Bapak Kabri bahwa:

“Pada dasarnya perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit dikarenakan adanya kebutuhan. Sepeda motor gunakan untuk kebutuhan transportasi. Artinya untuk memudahkan masyarakat dalam menjalankan perekonomian dalam pemenuhan kebutuhan hidup dan kehidupan sehari-hari. Karena untuk mendapatkan sepeda motor secara kredit lebih mudah dan tidak membutuhkan biaya yang besar. Dengan adanya sepeda motor masyarakat akan lebih mudah

dalam mengolah hasil tani, karena mayoritas masyarakat Desa Bunga Tanjung adalah bermata pencaharian sebagai petani”.⁵¹

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Arbik Frengki selaku Sekretaris Desa Bunga Tanjung, bahwa:

“Saya membeli sepeda motor digunakan untuk kendaraan anak saya pergi kesekolah. Karena sekolahnya lumayan jauh, maka diperlukan motor untuk anak saya pergi kesekolah.”⁵²

Namun hal tersebut berbeda dengan yang dikatakan warga masyarakat Desa Bunga Tanjung, Bapak Ujang sebagai petani sawit, Bapak Hadian dan Bapak Rojek sebagai buruh sawit, bahwa:

“iya saya membeli sepeda motor untuk saya jalan-jalan, untuk *roadrace* dan untuk senang-senang saja. Masa kawan-kawan semua pakai motor kita tidak, malu lah. Yang jelas kawan ngajak jalan, kita juga ikut jalan-jalan, kawan ngajak lotres, mari bermain”.⁵³

Dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko adalah berdasarkan atas kebutuhan transportasi, untuk jalan-jalan, untuk *roadrace* dan untuk bersenang-senang saja.

Kemudian hasil wawancara dengan masyarakat Desa Bunga Tanjung, Bapak Agus sebagai petani sawit, Bapak Asep Saputra sebagai buruh sawit dan Bapak Gusti Remok sebagai karyawan di PT. Agromuko, bahwa:

⁵¹ Wawancara dengan *Bapak Kabri* selaku Kepala Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko pada hari Jum'at 30 Juni 2017 Pukul 20.00

⁵² Wawancara dengan *Arbik Frengki* selaku *Sekretaris Desa* Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko pada hari Jum'at 30 Juni 2017 Pukul 19.00 WIB

⁵³ Wawancara dengan *Bapak Asnawi*, *Bapak Rojek* sebagai *petani sawit* dan *Bapak Hadian* sebagai *buruh sawit* Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko pada hari Rabu 28 Juni 2017 Pukul 21.00 WIB

“saya membeli sepeda motor karena faktor penjualnya. “iya memang saya membeli sepeda motor karena *salesnya* yang pandai merayu, selain itu cantik lagi, makanya saya mau membeli motor sama dia”. faktor penjual motor sangat berpengaruh dengan keputusan masyarakat membeli sepeda motor secara kredit. Apalagi *sales* yang menjual pintar merayu pembeli, maka masyarakat akan mudah terpengaruh untuk membeli sepeda motor tersebut”.⁵⁴

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Bogi dan Bapak Kari sebagai petani sawit masyarakat Desa Bunga Tanjung, bahwa:

“biaya itu pastilah pokoknya untuk beli motor. kalau tidak ada biaya tidak mungkinlah beli motor, ya kan. Yang jelas biaya untuk beli motor itu pasti terjangkaulah dengan aku, walaupun aku hanya petani, tapi aku bisa beli motor. Terkadang itu yang jadi masalah mau apa tidak membayar angsuran, yang banyak sudah terjadi nih macet bukan karena tidak ada uang, tetapi memang sengaja tidak dibayar karena uang itu untuk keperluan lain yang dibutuhkan pada saat yang sama, makanya terjadi macet.”⁵⁵

Dapat disimpulkan bahwa keputusan konsumen untuk melakukan pembelian secara kredit bisa terjadi akibat faktor biaya maupun pengaruh dari penjual. Pengaruh dari penjual sendiri biasanya terjadi ketika konsumen belum waktunya untuk melakukan pembelian, tetapi penjual dengan segala bujuk rayunya mengusahakan konsumen melakukan pembelian. Maka yang terjadi akhirnya angsuran/cicilan kewajiban setiap bulan konsumen menjadi tidak lancar, karena niat dari konsumen untuk membeli sepeda motor belum sepenuhnya ada, melainkan adalah hanya dari penjualnya saja.

⁵⁴ Wawancara dengan *Bapak Agus* sebagai *petani sawit*, *Bapak Asep Saputra* sebagai *buruh sawit* dan *Bapak Gusti Remok* sebagai *karyawan di PT. Agromuko* Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko pada hari Rabu 28 Juni 2017 Pukul 20.00 WIB

⁵⁵ Wawancara dengan *Bapak Bogi* dan *Bapak Kari* sebagai *petani sawit* Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko pada hari Rabu 28 Juni 2017 Pukul 11.00 WIB

Faktor biaya adalah faktor yang menjadi hal utama konsumen melakukan pembelian secara kredit. Selain itu ada juga konsumen yang memang tergolong memiliki pendapatan yang cukup untuk melakukan pembelian secara tunai, tetapi memilih kredit karena ada kebutuhan lain yang harus di penuhi. Terkait dengan biaya maka kebanyakan konsumen melakukan pembelian secara kredit adalah konsumen yang tergolong mempunyai pendapatan kelas menengah.

Hal itu agar penjual bisa menawarkan jasa cicilan yang menginginkan profit (keuntungan) yang lumayan besar dan pembeli pun berfikir bahwa kebutuhan yang lain pun harus dipenuhi maka tidak heran banyak pembeli yang melakukan transaksi pembelian secara menyicil (cicilan).

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Takdir Sopian sebagai Wiraswasta, Bapak Bobi Arianto dan Bapak Peri Patalion sebagai karyawan di PT. Agromuko masyarakat Desa Bunga Tanjung bahwa:

“Faktor kebudayaan berpengaruh luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen. Karena budaya dalam masyarakat Desa Bunga Tanjung ini sudah saling berpacu dalam kemajuan sejak dari nenek moyangnya dahulu. Maka sampai sekarang masih saling berpacu untuk kemajuan ekonomi keluarganya. Jika berpacu dalam hal positif maka itu lebih baik, dan jika dalam hal negatif maka itulah tugas kami sebagai Pemerintah Desa untuk mengingatkan dan mencegahnya. Begitu juga dengan mendapatkan suatu barang, contohnya sepeda motor”.⁵⁶

Dapat disimpulkan bahwa faktor budaya berpengaruh terhadap perilaku konsumsi sepeda motor masyarakat Desa Bunga Tanjung. Karena

⁵⁶ Wawancara dengan *Takdir Sopian* sebagai *Wiraswasta*, *Bapak Bobi Arianto* dan *Bapak Peri Patalion* sebagai *karyawan di PT. Agromuko* masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko pada hari Jum'at 30 Juni 2017 Pukul 10.00 WIB

terlihat dari hasil wawancara bahwa masyarakat Desa Bunga Tanjung selalu berpacu untuk kemajuan keluarganya. Sebab budaya berpacu dalam kemajuan sudah terlahir dari nenek moyangnya terdahulu.

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Minan dan Bapak Supandi sebagai Petani sawit bahwa:

“sudah tidak dapat dipungkiri bahwa setiap orang pasti ingin keluarganya dipandang baik di masyarakat. Begitu juga dalam pembelian sepeda motor, untuk itu keluarga kami tidak mau ketinggalan dengan keluarga-keluarga yang lain. Sedikit iri memang, tetapi iri dalam hal kebaikan. Entah bagaimana pandangan orang lain terhadap keluarga kami. Yang penting kami tidak merusak kebahagiaannya”⁵⁷

Dapat disimpulkan bahwa keluarga sangat berpengaruh dalam perilaku konsumen. Ada unsur iri diantara keluarga yang satu dengan keluarga lainnya. Begitu juga dengan perilaku konsumsi membeli sepeda motor dengan cara kredit. Melihat keluarga A membeli motor maka keluarga B juga membeli motor tanpa memikirkan dampak dan akibat setelahnya.

Kemudian hasil wawancara dengan masyarakat Desa Bunga Tanjung, Ibnu Sabil sebagai buruh sawit, bahwa:

“kalau aku jujur saja orangnya mudah bosan, apalagi dengan barang. Kalau aku sudah bosan yasudah aku tinggalkan barang tersebut, cari lagi yang baru. Memang orang membeli suatu barang adalah atas dasar kemauan pribadi. Tetapi tidak menutup kemungkinan kita membeli barang contohnya sepeda motor atas dasar iri dan dengki dengan orang lain karena sudah memiliki sepeda motor baru. Maka terbuka niat dihati untuk membeli sepeda motor yang baru juga. Walaupun terkadang kita belum membutuhkan sepeda motor tersebut. Apalagi zaman sekarang sudah canggih dan kemana-mana

⁵⁷ Wawancara dengan *Bapak Minan* selaku *Petani sawit* dan *Bapak Repta Wijaya* sebagai *Toke sawit* masyarakat Desa Bunga Tanjung pada hari Kamis 29 Juni 2017 Pukul 20.00-21.00 WIB

pakai kendaraan. Melihat teman-teman sudah dipantai dan mengajak ikut gabung, maka kita pun akan gabung. Untuk itulah sepeda motor tersebut diperlukan”.⁵⁸

Dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi berpengaruh terhadap faktor-faktor perilaku konsumsi masyarakat Desa Bunga Tanjung dalam pembelian sepeda motor secara kredit. Setiap orang mempunyai kepribadian yang berbeda yang akan mempengaruhi perilaku membeli. Faktor iri terhadap orang lain akan mempengaruhi perilaku konsumsi seseorang. Selain itu faktor cepat bosan terhadap suatu barang maka akan berpengaruh terhadap perilaku konsumsi pembelian sepeda motor masyarakat Desa Bunga Tanjung.

Kemudian hasil wawancara dengan masyarakat Desa Bunga Tanjung, Repta Wijaya sebagai Toke sawit dan Bapak Asnawi selaku petani sawit, bahwasanya:

“tidak dapat dipungkiri bahwa pekerjaan memang menentukan perilaku konsumen manusia. Jika pekerjaannya bagus dan mempunyai gaji cukup, maka akan mudah memilih barang yang akan dibeli. Apalagi masyarakat Desa Bunga Tanjung ini sekarang sudah tidak lagi seperti dulu. Sekarang masyarakat minimal ada 1 (satu) hektar kebun sawit yang akan panen 2 (dua) kali sebulan dan berpenghasilan minimal satu juta rupiah setiap bulannya. Belum lagi jika orang tersebut banyak tanah dan kebunnya, maka akan sangat memudahkan mereka gonta-ganti sepeda motor. Walaupun banyak uang, bukan tidak mungkin kredit motornya lancar jaya, akan tetapi malah macet. Walaupun saya sendiri termasuk nasabah yang macet. Itu dulu disebabkan sepeda motor yang saya beli rusak karena mengalami kecelakaan. Karena sudah lecet maka saya abaikan saja lagi angsurannya dan membiarkan pihak *dealer* menarik/menyita sepeda motor tersebut”.⁵⁹

⁵⁸ Wawancara dengan *Bapak Ibnu Sabil* sebagai *buruh sawit* masyarakat Desa Bunga Tanjung pada hari Rabu 28 Juni 2017 Pukul 09.00 WIB

⁵⁹ Wawancara dengan *Bapak Repta Wijaya* sebagai *Toke sawit* dan *Bapak Asnawi* sebagai *petani sawit* masyarakat Desa Bunga Tanjung pada hari Rabu 28 Juni 2017

Dapat disimpulkan bahwa faktor pekerjaan sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumsi sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung. Jika pekerjaannya bisa menghasilkan uang yang lebih dari cukup maka disitulah orang tersebut akan mudah membeli sepeda motor yang disukai. Walaupun pada akhirnya angsuran sepeda motor tidak menjamin lancar karena pekerjaan tersebut.

Kemudian hasil wawancara dengan masyarakat Desa Bunga Tanjung, Kartoni sebagai Guru SMPN 22 MUkomuko, mengatakan:

“Gaya hidup masyarakat Desa Bunga Tanjung ini sendiri sudah semakin maju dengan banyaknya anak-anak sekolah maupun kuliah di Kota. Sehingga berpengaruh terhadap gaya hidup di Desa. Akibat pengaruh teknologi yang semakin canggih maka pengetahuan masyarakat semakin bertambah. Ingin dilihat gaul dan keren didepan masyarakat dengan meniru gaya kekotaan. Hal ini sebenarnya bagus, jika pas dan tepat penggunaannya. Inilah salah satu sebab pihak *dealer* motor sering datang menawarkan produknya kepada kami. Mungkin persepsi pihak *dealer* masyarakat Desa Bunga Tanjung adalah lahan yang pas dalam pemasarannya. Makanya banyak sekali masyarakat Desa Bunga Tanjung membeli sepeda motor secara kredit kepada TDM Motor. namun setelah dilihat beberapa bulan kedepan terjadi nonggak ataupun macet dalam angsuran per bulannya”.⁶⁰

Selanjutnya hasil wawancara dengan Ibu Krisdayanti selaku *Conter Sales* TDM Motor kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, bahwa:

“memang masyarakat Desa Bunga Tanjung banyak membeli sepeda motor secara kredit dengan kami. Awalnya kami sangat senang karena banyak konsumen berdatangan membeli sepeda motor kami. Namun setelah lima tujuh sampai delapan bulan angsurannya mulai tidak stabil dan bisa dikatakan macet. Walaupun tidak semuanya macet, tetapi kebanyakan macet. Akhirnya kami pihak *dealer*

⁶⁰ Wawancara dengan *Bapak Kartoni* selaku *Guru SMPN 22 Mukomuko* pada hari Jum'at 30 Juni 2017 Pukul 20.00 WIB

bersikap tegas dan menyita setiap motor yang mengalami angsuran macet. Mungkin memang gaya hidup atau kebiasaan masyarakat Desa Bunga Tanjung sudah seperti itu”.⁶¹

Hal ini dapat peneliti simpulkan bahwa faktor gaya hidup sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumsi sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung. Gaya hidup yang selalu mudah termotivasi dengan daerah perkotaan, termotivasi dengan kemajuan zaman dan tidak mengendalikannya dengan baik, kurang jujur sehingga dalam pembelian sepeda motor awalnya mudah dan pada akhirnya angsurannya susah ataupun sulit kemudian akhirnya tidak lancar dan macet.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 20 responden, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumsi sepeda motor bagi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko adalah berdasarkan atas kebutuhan transportasi yang digunakan untuk kekebun, untuk mengantar anak-anak kesekolah, untuk jalan-jalan, untuk kebutuhan mengikuti *roadrace* dan untuk bersenang-senang saja.

Motivasi untuk membeli sepeda motor karena faktor penjualnya yang pintar merayu, karena adanya biaya dan pekerjaan yang memadai, karena sudah menjadi kebudayaan nenek moyangnya, karena kemauan pribadi maupun keluarga, karena sifat yang mudah bosan pada suatu barang, karena sifat iri dengki dan karena gaya hidup masyarakat itu sendiri.

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Krisdayanti selaku *Conter Sales TDM (Tunas Dwipa Matra) Motor Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko* pada hari Kamis 29 Juni 2017 Pukul 14.00 WIB

2. Akad (Perjanjian) Sistem Kredit dan Penyelesaiannya

Tabel 1.3
Daftar Harga Sepeda Motor dan Angsurannya

Jenis Motor	Uang Muka	Angsuran				
		11 x	17 x	23 x	29 x	35 x
BEAT	1.700.000	1.701.000	1.217.000	981.000	848.000	739.000
	2.000.000	1.668.000	1.194.000	962.000	832.000	726.000
	2.250.000	1.642.000	1.175.000	947.000	819.000	714.000
	2.500.000	1.613.000	1.155.000	930.000	804.000	701.000
	2.750.000	1.586.000	1.136.000	915.000	792.000	690.000
	3.000.000	1.560.000	1.117.000	900.000	779.000	679.000
	3.250.000	1.533.000	1.098.000	885.000	766.000	668.000
REVO FIT	1.600.000	1.540.000	1.097.000	877.000	759.000	680.000
	1.750.000	1.524.000	1.086.000	868.000	752.000	673.000
	2.000.000	1.498.000	1.067.000	853.000	739.000	662.000
	2.250.000	1.469.000	1.047.000	837.000	725.000	649.000
	2.500.000	1.443.000	1.028.000	822.000	712.000	638.000
	2.750.000	1.416.000	1.009.000	807.000	699.000	626.000
	3.000.000	1.390.000	990.000	792.000	686.000	615.000
BLADE	1.900.000	1.869.000	1.319.000	1.061.000	915.000	830.000
	2.000.000	1.858.000	1.311.000	1.055.000	909.000	825.000
	2.250.000	1.831.000	1.292.000	1.041.000	897.000	814.000
	2.500.000	1.805.000	1.274.000	1.026.000	884.000	802.000
	2.750.000	1.776.000	1.253.000	1.009.000	869.000	789.000
	3.000.000	1.749.000	1.235.000	994.000	857.000	777.000
	3.250.000	1.723.000	1.216.000	979.000	844.000	766.000

Sumber: Brosur TDM Motor tahun 2017

Berdasarkan Tabel 1.4 diatas, ada 3 (tiga) jenis sepeda motor yang dibeli dengan sistem kredit oleh masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko, yaitu: jenis motor BEAT, REVO FIT dan BLADE. Dengan uang muka rata-rata Rp. 2.000.000,- dan angsuran

kurang lebih Rp. 662.000.000,- sampai Rp. 825.000.000,- setiap bulannya. Masyarakat yang angsurannya macet berjumlah 15 orang dan masyarakat yang angsurannya lancar berjumlah 5 orang.

Akad (perjanjian) sistem kredit berdasarkan wawancara dengan Ibu Krisdayanti sebagai *Conter Sales* TDM Motor Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, bahwa:

“Pada dasarnya perjanjian sistem kredit yaitu atas dasar suka sama suka. Artinya jika kedua belah pihak kreditur dan debitur sudah menyepakati suatu perjanjian kredit maka terjadilah akad (perjanjian) kredit tersebut. Serta bersedia dan menyepakati segala sesuatu persyaratan yang diberikan pihak kreditur. Adapun perjanjiannya adalah sebagai berikut:

- a. Tanggal jatuh tempo merupakan batas akhir pembayaran angsuran, karenanya debitur wajib membayar angsuran selambat-lambatnya pada tanggal jatuh temponya secara tertib dan teratur tanpa terlebih dahulu dilakukan penagihan/pemberitahuan oleh kreditur dengan cara apapun.
- b. Jika jatuh tempo bertepatan dengan hari libur nasional, maka debitur wajib membayar angsuran selambat-lambatnya pada 1 (satu) hari kerja sebelumnya.
- c. Pembayaran angsuran dianggap sah dan diterima apabila telah dapat diuangkan dan/atau tercatat pada rekening kreditur sebagaimana mestinya.
- d. Pelunasan dipercepat dimungkinkan dengan membayar angsuran yang belum terbayar”.⁶²

Kemudian hasil wawancara dengan semua responden masyarakat

Desa Bunga Tanjung, bahwa:

”perjanjian sistem kredit cukup mudah, dengan membayar DP diawal kemudian kita akan menyicil angsuran pada bulan selanjutnya. Syarat-syaratnya cukup mudah diantaranya foto copy KTP, pas foto, dan Kartu keluarga (KK). Kemudian datanglah sepeda motor yang kita pilih”.⁶³

⁶² Wawancara dengan Ibu Krisdayanti selaku *Conter Sales TDM (Tunas Dwipa Matra) Motor Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko* pada hari Kamis 29 Juni 2017 Pukul 14.00 WIB

⁶³ Wawancara dengan Supandi selaku *petani sawit dan Bapak Hadian selaku Buruh sawit masyarakat Desa Bunga Tanjung* pada hari Minggu tanggal 25 Juni 2017

Ada tiga kategori keterlambatan angsuran atau disebut macet, dan penyelesaiannya menurut Ibu Krisdayanti yakni:

- e. Keterlambatan 1-30 hari. Penyelesaian yang pertama diberi teguran dengan surat teguran pertama.
- f. Keterlambatan 31-60 hari. Penyelesaian pada tempo ini yaitu memberikan surat teguran kedua bahwa jika belum juga mengindahkan teguran kedua tersebut maka sepeda motor akan ditarik kembali oleh pihak *dealer*.
- g. Keterlambatan 60-150 hari. Penyelesaian pada tempo ini jalan satu-satunya yaitu menarik/menyita kembali sepeda motor tersebut. Pihak yang bertugas dalam menagih konsumen yang macet yaitu kolektor.⁶⁴

Dalam penyelesaian masalah ini terjadi penyitaan terhadap sepeda motor yang dikreditkan. Sesuai hasil wawancara dengan masyarakat Desa Tunga Tanjung, Bapak Ibnu Sabil, Bapak Rojek, Bapak asep Saputra dan Bapak Hadian sebagai buruh sawit, bahwa:

“sebelum ditarik/disita *dealer* memang ada surat peringatan, akan tetapi aku sengaja diam-diam pura-pura tidak tahu, sampai dua kali surat peringatan keluar dan akhirnya motor aku ditarik/disita. Biarlah, nanti juga bisa beli yang baru. Kawan-kawan juga banyak yang disita motornya.”⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa akad (perjanjian) sistem kredit didasarkan atas suka sama suka. Jika kedua belah sudah sepakat maka terjadilah akad (perjanjian) tersebut. Masyarakat Desa Bunga Tanjung secara umum sudah mengetahui syarat-syarat dalam proses transaksi kredit. Keuntungan membeli sepeda motor secara kredit

⁶⁴ Wawancara dengan *Ibu Krisdayanti* selaku *Conter Sales TDM (Tunas Dwipa Matra) Motor Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko* pada hari Kamis 29 Juni 2017 Pukul 15.00 WIB

⁶⁵ Wawancara dengan *Bapak Ibnu Sabil, Bapak Rojek, Bapak asep Saputra dan Bapak Hadian* selaku *buruh sawit* masyarakat Desa Bunga Tanjung pada hari Rabu 28 Juni 2017.

yaitu meringankan beban konsumen, prosesnya cukup mudah dan mendapatkan asuransi serta prosesnya tidak berbelit-belit alias mudah.

Adanya unsur kesengajaan dari masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko dalam penyitaan sepeda motor yang dibeli. Hal ini terjadi bukan karena tidak adanya biaya untuk membayar, melainkan kesengajaan dari masyarakat Bunga Tanjung itu sendiri karena motivasi dari kawan-kawan masyarakat yang lain dengan kasus yang sama. Sehingga rasa bertanggung jawab dari kreditur dengan debitur sudah tidak ada lagi. Jika ada kreditur yang sudah lewat jatuh tempo maka akan diberikan surat peringatan sebanyak 2 (dua) kali, jika kreditur masih mengabaikan surat peringatan tersebut maka akan sepeda motor tersebut akan ditarik/disita pihak dealer TDM Motor Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko.

3. Pembayaran Angsuran

Dari hasil wawancara dengan masyarakat Desa Bunga Tanjung, Bapak Takdir Sopian, Bapak Bogi, Bapak Asnawi, Bapak Ujang, Bapak Agus, Bapak Supandi dan Bapak Kari selaku petani sawit masyarakat Bunga Tanjung, bahwa:

“saya membayar angsuran tinggal duduk santai dirumah menunggu pihak *dealer* menjemput angsuran. Walaupun itu sering telat dan jatuh tempo. Untuk apa susah-susah datang ke *dealer* hanya untuk bayar kredit, kan masih banyak kerjan lain yang lebih perlu dari itu. Angsuran saya sendiri sering lewat 3-4 hari baru dibayar. Mungkin karena pas waktunya saya tidak dirumah, makanya jadi telat”.

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Kartoni, Bapak Kabri, Bapak Arbik Frengki dan Bapak Repta Wijaya masyarakat Desa Bunga Tanjung, mengatakan bahwa:

“Sering terjadi kemacetan dalam angsuran/cicilan pada masyarakat Desa Bunga Tanjung disebabkan sepeda motor yang dikreditkan sudah lecet/rusak. Hal ini disebabkan terjadinya kecelakaan oleh konsumen itu sendiri. Akibat sepeda motor sudah tidak bagus lagi maka muncul lah rasa tak ingin memiliki pada sepeda motor tersebut. Maka lama-kelamaan sepeda motor tersebut semakin tidak terawat. Selain itu karena gengsi dengan tetangga sudah memiliki sepeda motor baru maka akan timbul rasa untuk kembali mencari sepeda motor baru. Karena inilah sering terjadi pembelian sepeda motor secara kredit. Walaupun akhirnya angsuran/cicilannya mengalami kemacetan. Hal ini sangat merugikan diri sendiri maupun pihak *dealer*. Padahal dilihat dari segi pendapatan masyarakat Desa Bunga Tanjung sudah cukup memadai. Hanya saja penggunaan barang atau kendaraan berupa sepeda motor belum sepenuhnya tepat sasaran”.

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Ibnu Sabil, Bapak Minan, Peri Patalion, Bapak Bobi Arianto, Bapak Hadian dan Bapak Gusti Remok masyarakat Desa Bunga Tanjung, bahwasanya:

“walaupun angsuran macet, kami masih tetap berusaha membayar. Tetapi jika kami sudah bosan dengan motor yang lama dan sudah sedikit rusak/lecet, maka kami tak akan membayar lagi angsuran dan membiarkan pihak *dealer* mengambil/menyita motor kami. Karena kami merasa tidak rugi dengan motor tersebut”.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pembayaran angsuran masyarakat Desa Bunga Tanjung yaitu dengan cara menunggu dirumah, artinya pihak dealer akan jemput bola atau jemput angsuran dirumah-rumah setiap konsumennya. Dengan hal ini sering terjadi angsuran yang sudah melewati periode jatuh tempo. Itu artinya kreditur mengalami kemacetan.

Dapat disimpulkan peneliti bahwa adanya unsur kesengajaan dari masyarakat Desa Bunga Tanjung dalam macetnya pembayaran angsuran. Hal ini dibuktikan dengan seharusnya sudah waktunya bayar angsuran tetapi kreditur dengan sengaja belum membayarnya dengan alasan kerjaan. Hal inilah yang membuat masyarakat Desa Bunga Tanjung tersebut macet karena dengan sengaja tidak membayar tepat waktu sehingga akan menjadi kebiasaan pada angsuran-angsuran berikutnya.

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Perilaku Konsumen Sepeda Motor Pembelian Secara Kredit Masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko.

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh keadaan dan situasi lapisan masyarakat dimana ia dilahirkan dan berkembang. Ini berarti konsumen berasal dari lapisan masyarakat atau lingkungan yang berbeda akan mempunyai penilaian, kebutuhan, pendapat, sikap, dan selera yang berbeda-beda, sehingga pengambilan keputusan dalam tahap pembelian akan dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor.

Perilaku konsumen sepeda motor dimotivasi oleh faktor kebudayaan dan faktor gaya hidup sangat kuat dan seakan-akan tidak bisa dihilangkan di masyarakat Desa Bunga Tanjung. Kebudayaan yang selalu mudah iri dengan orang lain yang lebih sukses, sehingga yang terjadi jika melihat tetangga membeli sepeda motor baru maka mereka juga akan membeli sepeda motor baru. Walaupun mereka belum membutuhkan sepeda motor

tersebut, mereka tetap membeli sepeda motor yang baru karena tidak mau kalah bersaing dengan tetangganya.

Hal ini menimbulkan sifat pemborosan, bermewah-mewahan dan tidak menempatkan suatu barang sesuai dengan fungsinya. Karena Islam mengajarkan prinsip kesederhanaan, tidak boros dan tidak bermewah-mewahan. Karena sesuatu yang berlebihan adalah saudaranya setan, dan dibenci Allah SWT. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Isra' (17): 27:⁶⁶

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٢٧﴾

Artinya: “*Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu adalah sangat ingkar kepada TuhanNya*”.

Selanjutnya faktor pribadi dan faktor keluarga selalu berkesinambungan dan berpengaruh dalam perilaku konsumsi. Kepribadian seseorang tidak akan jauh diturunkan dari keluarganya. Kepribadian masyarakat Desa Bunga Tanjung adalah kepribadian orang-orang yang cepat bosan terhadap suatu barang. Sehingga inilah yang menimbulkan pembelian sepeda motor secara kredit yang terus menerus dilakukan. Karena disini akan berdampak terhadap kebutuhan suatu barang. Apakah membeli sepeda motor adalah atas dasar kebutuhan, ataukah atas dasar kepuasan.

⁶⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan...*, h. 388

Selain itu perilaku konsumsi dipengaruhi oleh faktor persaingan dan faktor pekerjaan yang menentukan tingkat pembelian sepeda motor secara kredit. Dengan pekerjaan yang berbeda-beda, maka akan membuat suatu persaingan dalam meningkatkan kesejahteraan. Disamping jujur, sikap amanah sangat dianjurkan dalam jual beli secara kredit. Karena keduanya memiliki hubungan yang sangat erat didalam kegiatan jual beli secara kredit itu sendiri. Amanah dalam jual beli kredit adalah bagaimana kreditur mampu menyelesaikan perjanjian dengan debitur. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Anfal (8): 27.⁶⁷

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui*”.

Konsumsi juga harus melihat kuantitas apa yang dikonsumsi dan bagaimana cara perolehannya. Sesungguhnya kuantitas konsumsi yang terpuji dalam kondisi yang wajar adalah sederhana. Maksudnya, berada diantara boros dan pelit. Kesederhanaan ini merupakan salah satu sifat

⁶⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan...*, h. 243

hamba Allah yang maha pengasih, seperti yang disebutkan dalam surat Al-Furqan (25): 67:⁶⁸

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*”.

Perilaku konsumsi dari segi tujuan tidak hanya mencapai kepuasan dari konsumsi barang, melainkan berfungsi ibadah dalam rangka mendapat ridha Allah SWT sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-An'am (6): 162: ⁶⁹

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿١٦٢﴾

Artinya: “*Katakanlah sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, tuhan semesta alam*”.

Kata “hidupku” maknanya termasuk didalamnya berkonsumsi. Perilaku konsumsi Islam berfungsi sebagai ibadah sehingga merupakan amal sholeh, karena setiap perbuatan ada perintah dari Allah, maka mengandung ibadah.⁷⁰ Begitu juga dengan penggunaan sepeda motor, yaitu berdasarkan kebutuhan untuk mengharapkan ridha Allah SWT. Islam

⁶⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan...*, h. 551

⁶⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan...*, h. 201

⁷⁰ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi...*, h. 93-94

melihat aktivitas ekonomi adalah salah satu cara untuk menciptakan *masalah* menuju *falah* (kebahagiaan dunia dan akhirat).

Dapat disimpulkan bahwa masyarakat Desa Bunga Tanjung Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko dalam perilaku konsumsi terhadap sepeda motor pembelian secara kredit dapat dikategorikan sebagai masyarakat yang boros, bermewah-mewahan, tidak amanah dan kurang memperhatikan tujuan dan kuantitas dari konsumsi itu sendiri. Sehingga hal ini dapat merugikan diri sendiri maupun orang lain ataupun pihak *dealer* tersebut.

Karena pada dasarnya tujuan utama dari konsumsi itu adalah ibadah. Dalam ekonomi Islam, kepuasan dikenal dengan *masalah* dengan pengertian terpenuhi kebutuhan baik bersifat fisik maupun spiritual. Islam sangat mementingkan keseimbangan kebutuhan fisik dan nonfisik yang didasarkan atas nilai-nilai syariah. Seorang Muslim untuk mencapai tingkat kepuasan harus mempertimbangkan beberapa hal, yaitu barang yang dikonsumsi adalah halal, baik secara zatnya maupun cara memperolehnya, tidak bersikap *israf* (royal) dan *tabzir* (sia-sia). Oleh karena itu, kepuasan seorang Muslim tidak didasarkan banyak sedikitnya barang yang dikonsumsi, tetapi didasarkan atas berapa besar nilai ibadah yang didapatkan dari yang dikonsumsinya.⁷¹

⁷¹ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan....*, h. 97

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko adalah mereka membeli sepeda motor berdasarkan atas kebutuhan transportasi yang digunakan untuk kekebun, untuk mengantar anak-anak kesekolah, untuk jalan-jalan dan untuk kebutuhan mengikuti *roadrace*. Meskipun pada umumnya pembelian kredit motor tersebut macet. Sehingga mengakibatkan ada sepeda motor yang disita.
2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap perilaku konsumen sepeda motor pembelian secara kredit masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko adalah terdapat sifat pemborosan, sifat yang bermewah-mewahan, sifat iri dengki dan tidak amanah. Karena pada dasarnya tujuan utama dari konsumsi itu adalah ibadah. Oleh karena itu, kepuasan seorang Muslim tidak didasarkan banyak sedikitnya barang yang dikonsumsi, tetapi didasarkan atas berapa besar nilai ibadah yang didapatkan dari yang dikonsumsinya.

B. Saran

Sebagai tindak lanjut dari penelitian ini, maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat dinyatakan sebagai berikut:

1. Bagi masyarakat Desa Bunga Tanjung Kabupaten Mukomuko agar lebih memperhatikan tujuan dari konsumsi yang sebenarnya menurut ajaran agama Islam. Sehingga bisa memprioritaskan mana barang yang dibutuhkan dan mana barang yang hanya sekedar diinginkan atau hanya untuk pemenuhan kepuasan.
2. Bagi pihak *Dealer* TDM (Tunas Dwipa Matra) Motor agar lebih memperhatikan bagaimana kehidupan nasabah yang sebenarnya, sehingga dalam pemberian kredit sepeda motor menjadi tepat sasaran, menguntungkan antara kreditur dan debitur dan mendapatkan profit yang maksimal.
3. Bagi peneliti berikutnya, agar bisa dikembangkan lagi secara luas dan dari sudut pandang yang berbeda. Jika pada penelitian ini hanya mengacu kepada perilaku konsumsi sepeda motor pembelian secara kredit, semoga bisa dikembangkan kepada bagian lainnya dan diharapkan bisa menambah referensi untuk jenis penelitian-penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anto Hendrie. 2003. *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*. Yogyakarta: Ekonosia
- Bangun Wilson. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga
- Basyir Ahmad Azhar. 2000. *Asas-asas Hukum Mu'amalah, Hukum Perdata Islam*.
Yogyakarta: UII Press
- Burhanuddin. 2009. *Hukum Kontrak Islam*. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA
- Departemen Agama RI. 2013. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Jawa Barat: CV
Penerbit
- Eachern MC William A. 2001. *Ekonomi Mikro Pendekatan Kontemporer*. Jakarta:
Salemba Empat
- Ginting Nembah F. Hartimbul. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Yrama
Widya
- Hakim Lukman. 2012. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga
- Hartono Tony. 2006. *Mekanisme Ekonomi Dalam Konteks Ekonomi Indonesia*.
Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Ibrahim Ahmad Abu Sinn. 2012. *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan
Kontemporer*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Irham Fahmi. 2013. *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta
- Karim A. Adiwarmam. 2012. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT RajaGrafindo
Persada
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana

- Kotler Phillip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13.
Jakarta: Erlangga
- Laily Nur dan Budiyo Pristyadi. 2013. *Teori Ekonomi*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Mulyati Ety. 2016. *Kredit Perbankan*. Bandung: PT Refika Aditama
- Notoadmodjo Soekidjo. 2002. *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta:
Rineka Cipta
- Pujiyono Arif. 2006. *Teori Konsumsi Islami, Dinamika Pembangunan*. Jakarta:
Salemba Empat
- Rozalinda. 2015. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasi pada Aktivitas Ekonomi*.
Jakarta: Rajawali Pers
- Sakti Ali. 2007. *Ekonomi Islam: Jawaban atas Kekacauan Ekonomi Modern*.
Katalog Perpustakaan Nasional Dalam Terbitan (KDT)
- Setiawan Romi Adetio. 2016. *Ekonomi Internasional Edisi Revisi*. Bengkulu
- Sitompul Rudy. 2003. *Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga
- Suherman Rosyidi. 2003. *Pengantar Teori Ekonomi, pendekatan kepada teori
ekonomi mikro dan makro*. Jakarta: Grafindo Persada
- Sukwiyaty, dkk. 2006. *Ekonomi*. Bandung: Yudhistira
- Sumar'in. 2013. *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif
Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Winardi. 2003. *Manajemen Perilaku Organisasi*. Bandung: Mandar Maju
- Rama Doni, 2014. "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Perilaku Konsumen
Dalam Membeli Barang Dipasar Panorama Zahara Busana Kota
Bengkulu", skripsi pada jurusan ekonomi Islam

- Ratna. 2015. "*Perilaku Konsumsi Masyarakat Perkotaan perspektif Ekonomi Islam (studi diKota Parepare)*", skripsi pada jurusan syariah dan ekonomi Islam STAIN PAREPARE
- Suharyono. 2015. "*Perilaku konsumsi dalam menggunakan smartphone ditinjau dari perspektif ekonomi Islam*", skripsi pada jurusan ekonomi Islam
- <http://id.wikipedia.org/wiki/Konsumsi>, (16 Januari 2014).