

**FAKTOR PENDORONG PERILAKU KONSUMTIF
MILENIAL TERHADAP *TREND* ARISAN
ONLINE MENURUN**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

INDAH NURBAITI
NIM. 1711130062

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Indah Nurbaiti, NIM 1711130062 dengan judul “Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend Arisan Online Menurun*”. Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diajukan dalam sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.

Bengkulu, 31 Agustus 2021 M
22 Muharram 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Fatimah Yunus, MA.
NIP. 196303192000032003

Khairiah Elwardah, M.Ag.
NIP. 197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend Arisan Online* Menurun”, oleh Indah Nurbaiti NIM. 1711130062, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu pada:

Hari : Jum’at
Tanggal : 10 Desember 2021 M/ 06 Jumadil Awal 1443 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 10 Januari 2022 M
08 Jumadil Akhir 1443 H

Tim Sidang *Munaqasyah*

Ketua

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031003
Penguji I

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031003

Sekretaris

Khairiah Elwardah, M.Ag.
NIP. 197808072005012008
Penguji II

Amimah Oktarina, M.E.
NIP. 199210212018012001

Mengetahui,
Dekan



Dr. H. Supardi, M.Ag.
NIP. 196504101993031007

iii

iii

MOTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

”Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 5)

*“Sungguhny jika engkau menghabiskan jatah gagalmu, maka
engkau mau tidak mau akan berhasil”*

(Mario Teguh)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah.... Puji syukur beriringan dengan doa dari hati yang paling dalam kupersembahkan karya sederhanaku ini yang kutulis dengan penuh suka, duka dan air mata. Hari ini satu kebahagiaan telah kuraih dan telah kunikmati, satu cita-cita telah kuraih tetapi cita-cita itu tidaklah berhenti disini, perjuanganku masih belum selesai sampai disini. Kebahagiaanku hari ini elah berhasil menciptakan senyum kelegaan dan rasa haru di beberapa wajah yang selama ini mendoakan dengan tulus untuk kelancaran dala penulisan karyaku yang sederhana ini. Aku percaya bahwa setiap kesulitan itu ada kemudahan dan Allah selalu bersama hambanya yang penyabar. Dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT, kupersembahkan skripsi ini untuk:

1. Ibunda Sumarsih dan ayahanda Sujono, yang telah melahirkan, membesarkan, dan mendidik serta memberikan kasih sayang sepanjang hayatku. Dan telah mengajarkan arti sebuah kehidupan, kesungguhan, dan kesabaran untuk merai kesuksesan.
2. Kakak-kakakku Mas Riko dan Mas Andik, yang telah memberikan dukungan, semangat dan bantuan yang selalu diberikan tiada henti yang begitu berarti utukku.
3. Adikku tersayang Fatisya Nurwiyanti, yang selalu memberi warna setiap hari serta selalu mendoakanku.

4. Teman-teman seperjuangan EKIS, terkhususnya Putri, Syalu, Resti dan Isti yang telah memberikan warna disetiap hari-hariku selama dibangku perkuliahan. Serta tim dalam pembuatan Jurnal Dyana dan Mayang, yang selalu berfikir positif dalam menyelesaikan jurnal.
5. Teman-teman diluar kampus yang telah memberikan dukungan serta doa yang tiada henti.
6. Ibu Dr. Fatimah Yunus, MA. selaku pembimbing I dan Ibu Khairiah Elwarda, M.Ag. selaku pembimbing II, yang telah bersabar dalam membimbing dan mengarahkan penulis demi terselesaikannya skripsi ini.
7. Untuk keluarga FEBI UIN FAS Bengkulu dan Almameter Univesitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah menempahku.

Terimakasih ini sebagai bukti kasihku pada kalian yang telah memberikan dorongan, motivasi, semangat, pengorbanan, kesabaran, ketabahan serta mendoakan dalam setiap jalanku.

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend Arisan Online* Menurun” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu maupun di perguruan 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. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan tercantum sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan di dalam 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, 30 November 2021

25 Rabiul Akhir 1443 H

Mahasiswa yang menyatakan



Indah Nurbaiti
NIM. 1711130062

ABSTRAK

Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial
Terhadap *Trend Arisan Online* Menurun
Oleh Indah Nurbaiti, NIM 1711130062

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor pendorong perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun di Kota Bengkulu. Jenis penelitian ini adalah kualitatif, teknik pengumpulan data dilakukan menggunakan teknik *non probability* sample dengan jenis teknik *purposive* sample yang merupakan teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu. Penelitian ini dilakukan di Kota Bengkulu bertepatan di kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar. Subjek dalam penelitian ini adalah 10 anggota Arisan Squad Bengkulu berkisaran antara 19-29 tahun yang melakukan praktik arisan *online* menurun. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 3 dari 10 informan tidak menunjukkan perilaku konsumtif dikarenakan mereka mengikuti arisan online menurun dengan tujuan tertentu yaitu untuk memperoleh modal usaha dan menabung, sedangkan 7 dari 10 informan mempunyai perilaku konsumtif yang dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah faktor budaya, kelompok anutan, kelas sosial dan kepribadian.

Kata Kunci: Milenial, Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif, Arisan Online Menurun.

ABSTRACT

*Factors Driving Millennial Consumptive Behavior Against
The Trends online social gathering decreases.
By Indah Nurbaiti, NIM 1711130062*

This research aims to determine the factors driving millennial consumptive behavior towards the declining online social gathering trend in Bengkulu City. This type of research is qualitative, the data collection technique is carried out using a non-probability sample technique with the type of purposive sampling technique which is a sampling technique with certain considerations. This research was conducted in Bengkulu City to coincide in the Pagar Dewa Village, Selebar District. The subjects in this study were 10 members of the Bengkulu Arisan Squad ranging from 19-29 years old who practiced declining online arisan. The results of this study indicate that 3 out of 10 informants do not show consumptive behavior because they follow a declining online social gathering with a specific purpose, namely to obtain business capital and save, while 7 out of 10 informants have consumptive behavior which is influenced by several factors including cultural factors, role models, social class and personality.

Keyword: Millennials, Factors Driving Consumptive, Online Social Gathering Is Decreasing

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (Skripsi) yang berjudul “Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Mileial Terhadap *Trend* Arisan *Online* Menurun”. Shalawat dan Salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang menjadi Uswatun Hasanah bagi kita semua Amin.

Penyusunan skripsi untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Univesritas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu. Dalam proses penyusunan ini, penulis dapat mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terimakasih beriringi doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Dr. KH. Zulkarnain M.Pd. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu yang telah memberikan saya kesempatan untuk dapat menuntut ilmu di kampus UIN FAS Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu.

3. Yenti Sumarni MM. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu.
4. Dr. Fatimah Yunus, MA. selaku pembimbing I dan Khairiah Elwardah, M.Ag. selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan arahan dengan penuh kesabaran dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Kepala pustakaan Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu yang telah menyediakan fasilitas buku sebagai referensi penulis.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai isi. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepannya.

Bengkulu, 30 November 2021 M
25 Rabiul Akhir 1442 H
Penulis

Indah Nurbaiti
NIM 1711130062

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	xi
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Penelitian Terdahulu	8
F. Metode Penelitian	16
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	16
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	17
3. Subjek/Informan Penelitian	18
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	18

5. Teknik Analisis Data	22
G. Sistematika Penulisan	24
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pengertian Perilaku Konsumen.....	26
B. Perilaku Konsumtif	29
1. Pengertian Perilaku Konsumtif	29
2. Aspek Perilaku Konsumtif	32
3. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif	34
C. Prinsip Konsumsi Dalam Islam	37
D. Pengertian Milenial	40
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Arisan Squad Bengkulu	42
B. Sejarah Arisan Squad Bengkulu	43
C. Alur Arisan Squad Bengkulu	45
D. Syarat Arisan Squad Bengkulu	47
E. Data Peserta Arisan Squad Bengkulu.....	49
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	53
B. Pembahasan Hasil Penelitian	64
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	70
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Table 3.1 Data Arisan Squad Bengkulu Kloter 1	49
Table 3.2 Data Arisan Squad Bengkulu Kloter 2	50
Table 3.3 Data Arisan Squad Bengkulu Kloter 3	50
Table 3.4 Data Arisan Squad Bengkulu Kloter 4	51
Table 3.5 Data Arisan Squad Bengkulu Kloter 5.....	51
Table 3.6 Data Arisan Squad Bengkulu Kloter 6	52
Table 4.1 Ilustrasi Arisan Squad Bengkulu	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Tampilan Profil Arisan Squad Bengkulu	43
Gambar 3.2 Tampilan Grub Arisan Squad Bengkulu	44
Gambar 3.3 Alur Arisan Squad Bengkulu	45
gambar 3.4 Syarat Arisan Squad Bengkulu	47
Gambar 3.4 Ketentuan Arisan Squad Bengkulu	48
Gambar 4.1 Bukti Surat Pernyataan Arisan Squad Bengkulu	56

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Belangko Judul
- Lampiran 2 : Check Plagiarisme
- Lampiran 3 : SK Pembimbing
- Lampiran 4 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 5 : Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 7 : Lembar Bimbingan
- Lampiran : Lembar Saran Penguji
- Lampiran 8 : Lembar Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 9 : LOA
- Lampiran 10 : Jurnal Kelompok

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kemajuan teknologi dan informasi telah membawa perubahan yang besar dalam gaya hidup masyarakat. Perkembangan teknologi informasi dapat mempermudah pekerjaan masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung. Perubahan gaya hidup mendorong masyarakat berperilaku konsumtif. Timbulnya perilaku konsumtif tidak terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen.¹

Tujuan konsumsi dalam Islam ialah mengoptimalkan masalah. Menurut Al-Gazali masalah ataupun kesejahteraan warga tergantung pada upaya mencari serta memelihara 5 tujuan dasar, yaitu agama (Al-dien), hidup atau jiwa (Nafs), keluarga atau asal (Nasl), harta atau kekayaan (Mal) serta intelek atau ide (Aql).²

Schiffman dan Kanuk mendefinisikan perilaku konsumen sebagai perilaku yang ditunjukkan oleh

¹ Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, dkk. "Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Volume 6 Nomor 2, (2018), h. 240

² Adiwirman Azhar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta:PT.Rajagrafindo Persada, 2017), h. 261

konsumen ketika mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan mengkonsumsi produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan mereka.³ Menurut Anggasari dalam Hotpascaman dan Pramudi, perilaku konsumtif adalah aktivitas pembelian barang yang kurang diperhitungkan atau tidak direncanakan. Model perilaku ini yaitu model pembelian sesuai dengan keinginan dan bukan kebutuhan serta cenderung dipengaruhi oleh kesenangan semata. Perilaku konsumtif merupakan aktivitas pembelian barang yang tidak bertujuan untuk mencukupi kebutuhan, tetapi dengan tujuan untuk memenuhi keinginan dan tindakan ini dilakukan berkali-kali sehingga membuat berlebihan dalam menggunakan uang.⁴

Gaya hidup konsumtif ini sangat terlihat pada generasi milenial, yaitu generasi yang lahir dalam rentang waktu awal tahun 1980 hingga akhir tahun 2000. Bisa dikatakan generasi milenial adalah generasi yang saat ini berusia kisaran 20-40 tahun. Banyaknya perubahan perilaku yang dialami generasi dari tahun ketahun baik positif maupun negatif. Variabel yang paling dominan

³ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2017), h. 6

⁴ Ali Mujahidin dan Rika Pristian Fitri Astuti, "Pengaruh Fintech e-Wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial", *Jurnal Inovasi Bisnis*, (2020), h. 146

pengaruhnya terhadap keputusan responden dalam menggunakan layanan online yaitu perilaku konsumtif.⁵

Generasi milenial berperilaku konsumtif karena di era generasi milenial ini internet sudah sangat melekat dalam kehidupannya, Mereka telah mengenal gadget sejak usia kecil. Mereka menggunakan teknologi komunikasi instant seperti *SMS, email, instant messaging* dan media sosial seperti *twitter, facebook, IG* dan lain-lain.⁶ Internet sudah sangat melekat dalam kehidupan generasi milenial, bukan hanya untuk komunikasi atau mengkonsumsi konten tapi juga melakukan transaksi. Mereka bisa dengan gampang melakukan transaksi melalui teknologi, mulai dari transportasi, membeli makanan, jalan-jalan hingga berbelanja pakaian dan kebutuhan sehari-hari. Seperti halnya belanja online yang merupakan alternatif belanja dengan berbagai promo yang ditawarkan dan layanan sekali klik barang sampai membuat mereka tertarik untuk membelinya tanpa menyadari kebutuhan sebenarnya. Dengan lebih seringnya aktivitas dilakukan secara online membuat mereka berperilaku konsumtif.⁷

⁵ Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, dkk. "Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Volume 6 Nomor 2, (2018), h. 241

⁶ Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, dkk. "Perilaku Generasi ..., h. 240

⁷ Teguh Lesmana dan Chyntia Monica Rarung. "Peran Kecerdasan Budaya Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Online Generasi

Generasi milenial lebih banyak menghabiskan waktu untuk menjelajahi media sosial, salah satu kegiatan yang dapat dilakukan melalui media sosial adalah arisan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) arisan adalah kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, melalui undian disebuah pertemuan secara berkala sampai semua anggota memperolehnya.⁸

Kegiatan arisan merupakan suatu kegiatan yang bertujuan sebagai wadah silaturahmi antar anggota arisan, karena dalam pelaksanaan undian untuk mendapatkan nama yang akan menerima arisan tersebut haruslah dengan berkumpul, kemudian manfaat yang lain dari arisan tersebut adalah sebagai suntikan dana untuk modal usaha atau kebutuhan lainnya bagi penerima arisan dimana mengingat kebutuhan ekonomi yang semakin banyak. Sehingga kegiatan arisan ini menjadi daya tarik untuk membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari.⁹

Milenial Yang Merantau Di Jakarta”, *Jurnal Psikologi Malahayati*, Volume 2 Nomor 2, (2020), h. 58

⁸ Febriyora Surya Pratiwi, Novita Indah Vitaloka, dkk, “Analisa Kegiatan Arisan Online Yang Dilakukan Di Grub Facebook”, *JIEET (Journal Informatika Engineering And Educational Tecnology*, Volume 04 Nomor 02, (2020), h. 60-61.

⁹ Winda Ayu Virginia dan Amiruddin Amiruddin, “Perspektif Pelaku Arisan Online Terhadap Konsep Akuntansi Syariah”, *Center of Economic Student Journal*, Volume 3 Nomor 3 (2020) h. 351

Arisan yang dahulu hanya bisa dilakukan secara langsung, sekarang dengan adanya kemajuan teknologi informasi dibantu media sosial kegiatan arisanpun bisa berjalan tanpa harus bertemu secara langsung yang sering kita dengar dengan istilah arisan *online*. Dengan membuat sebuah grup pada salah satu aplikasi sosial media. Sistem arisan yang berbasis *online* membuat transaksi pembayaran dilakukan melalui media ATM maupun *E-Commerce*. Dengan hadirnya transaksi *online* ini mempermudah semua pihak, baik itu bagi ketua/pengurus arisan ataupun anggota arisan.

Berkembangnya zaman dan waktu arisan pun diminati oleh kalangan milenial dan bahkan dijadikan sebagai sebuah *trend*. Arisan yang berkembang dimasyarakat banyak macamnya dapat berupa arisan barang maupun arisan uang. Salah satu bentuk arisan uang yang diminati adalah arisan menurun. Model arisan ini menggunakan sistem nomor urut dengan setoran yang berbeda. Member dapat memilih nomor urut sesuai kemampuan finansial masing-masing. Member yang ingin mendapat urutan pertama wajib membayar setoran arisan melebihi member lain. Sedangkan member urutan akhir setorannya lebih kecil tetapi ia mendapatkan jumlah uang

arisan sama seperti yang pertama mendapatkan arisan tersebut.¹⁰

Semenjak maraknya kegiatan arisan *online* menurun yang dominan dilakukan oleh milenial ini telah dijadikan sebagai *trend*. Seperti halnya Arisan Squad Bengkulu yang merupakan arisan *online* menurun pertama yang ada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Arisan ini banyak diikuti para milenial dimana milenial ini berperilaku konsumtif dan sangat mudah terpengaruh dari luar. Dari observasi awal yang dilakukan dengan mewawancarai admin Arisan Squad Bengkulu yang bernama Karlina Dwi Kartika Sari mengatakan bahwa yang mengikuti arisan *online* menurun sebagian besar adalah para milenial yang aktif menggunakan media sosial. Para anggota arisan *online* menurun ini diantaranya para mahasiswa dan pekerja. Masing-masing anggota memiliki alasan dan tujuan yang berbeda-beda. Sebagian besar tujuan peserta untuk mengikuti arisan *online* menurun adalah menabung, modal usaha, ataupun pembelian barang yang bersifat konsumtif. Banyaknya peserta yang mengikuti arisan

¹⁰ Ramadhita dan Irfan Roidatul Khoiriyah, “Akad Arisan Online: Antara Tolong Menolong Dan Riba”, *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*, Volume 08, Nomor 1, (2020), h. 25-42

online menurun pada saat ini menjadi sebuah *trend* di kalangan milenial.¹¹

Berdasarkan fenomena tersebut penulis tertarik untuk mengetahui perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun. Sehingga peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul “**Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend* Arisan *Online* Menurun**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan masalah apa yang akan dibahas dalam penelitian ini, masalah tersebut yaitu apa saja faktor pendorong perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor pendorong perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun.

¹¹ Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memperkaya pengetahuan dan pemikiran ilmiah mengenai faktor pendorong perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun.

2. Secara Praktis

a. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa mendapatkan pengetahuan yang bersifat kenyataan baik dalam praktek maupun analisis, serta menambah pengetahuan dan motivasi penulis untuk meningkatkan pengetahuan mengenai faktor pendorong perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun

b. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi keilmu pengetahuan dan sebagai partisipasi serta dukungan dalam pembangunan ekonomi syariah

c. Bagi Institut Agama Islam Negeri

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber teks dan referensi dalam mengerjakan tugas kuliah ataupun tugas akhir.

E. Penelitian Terdahulu

Artikel pertama Ali Mujahidin dan Rika Pristian Fitri Astuti tahun 2020 yang meneliti Pengaruh Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial. Penelitian ini menggunakan metode *explanatory research* dengan pendekatan kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 154 sampel yang merupakan generasi milenial dari lima kota besar Surabaya, Yogyakarta, Semarang, Bandung dan Jakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa generasi millennial menginginkan aplikasi *FinTech e-wallet* yang mudah digunakan dalam pemakaiannya. Persepsi manfaat OVO dan Gopay juga berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada generasi millennial. Hal Ini menunjukkan bahwa generasi millennial melihat bahwa OVO dan Gopay mempunyai manfaat sebagai alat pembayaran dan dompet digital. Promosi OVO dan Gopay juga mempunyai pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada generasi millennial. Pada hasil ini terlihat bahwa dengan adanya promosi yang diberikan OVO dan Gopay para generasi millennial memanfaatkan untuk melakukan pembelian.¹² Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang selanjutnya yakni pada pembahasan mengenai perilaku

¹² Ali Mujahidin dan Rika Pristian Fitri Astuti, "Pengaruh Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial", *Jurnal Inovasi Bisnis*, (2020)

konsumtif milenial. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian selanjutnya yakni pada tempat penelitian, penelitian sebelumnya berada di lima kota besar Surabaya, Yogyakarta, Semarang, Bandung dan Jakarta, sedangkan penelitian selanjutnya berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Perbedaan lainnya pada metode, penelitian sebelumnya menggunakan metode kuantitatif sedangkan penelitian selanjutnya menggunakan metode kualitatif. Serta perbedaan variabel penelitian ini menggunakan pengaruh fintech e-wallet terhadap perilaku konsumtif sedangkan penelitian selanjutnya tidak menggunakan variabel tersebut.

Artikel kedua dari Sofia Miranda tahun 2017 yang meneliti Pengaruh Instagram Sebagai Media Online Shopping Fashion Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau. Penelitian ini dilakukan di Riau, Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif eksplanasi, data teknik pengumpulan dalam penelitian ini menggunakan kuesioner. Berdasarkan hasil penelitian, Instagram sebagai media belanja online fashion dengan indikator (Partisipasi, Keterbukaan, Percakapan, Komunitas, Interkoneksi) mempengaruhi perilaku konsumtif (Impulsive Buying, Prodigality,

Irrational Buying) antara mahasiswa Fakultas Ilmu Politik dan Ilmu Sosial Universitas Riau. Dulu diperoleh nilai koefisien regresi adalah $Y = 0,998 + 0,341 X 0,000$ dengan signifikansi media belanja fashion terhadap perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa Ilmu Politik dan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Riau sebesar 38,4% dan masuk dalam kategori berpengaruh lemah, sedangkan sisanya sebesar 61,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti penelitian ini.¹³ Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang selanjutnya yakni pada pembahasan mengenai perilaku konsumtif. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian selanjutnya yakni pada tempat penelitian, penelitian sebelumnya berada di Riau, sedangkan penelitian selanjutnya berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Perbedaan lainnya yakni pada metode penelitian, yakni penelitian selanjutnya dengan metode kualitatif sedangkan penelitian ini dengan metode kuantitatif. Perbedaan lainnya pada subjek penelitian sebelumnya adalah mahasiswi sedangkan pada penelitian selanjutnya adalah milenial. Serta perbedaan variabel penelitian ini menggunakan pengaruh instagram sebagai media online shopping fashion terhadap perilaku konsumtif sedangkan

¹³ Sofia Miranda, “Pengaruh Instagram Sebagai Media Online Shopping Fashion Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau”, *JOM FISIP*, Volume 4 Nomor 1 (2017).

penelitian selanjutnya tidak menggunakan variabel tersebut.

Artikel ketiga Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, Riezky Chris Devianti, Syafitrilliana Ratna Sari, Irawan Ardi Wibowo, dan Pande Made PW tahun 2018 yang meneliti Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Universitas Merdeka Malang dengan sampel 100 Mahasiswa Universitas Merdeka Malang yang telah menggunakan aplikasi Go-food yang tersebar di semua Prodi yang ada 244 dengan menggunakan teknik Aksidental Sampling. Hasil penelitian menunjukkan user generated content (UGC) tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan generasi milenial dalam menggunakan aplikasi Go-food. Pemanfaatan teknologi dan informasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan generasi milenial dalam menggunakan aplikasi Go-food. Perilaku konsumtif memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan yang diambil generasi milenial dalam menggunakan aplikasi Gofood. Kecenderungan perilaku malas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan generasi milenial dalam menggunakan aplikasi Go-food. Faktor utama generasi milenial dalam

menggunakan aplikasi Go-food adalah perilaku yang konsumtif.¹⁴ Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang selanjutnya yakni pada pembahasan mengenai perilaku konsumtif milenial. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian selanjutnya yakni pada tempat penelitian, penelitian sebelumnya berada di Universitas Merdeka Malang, sedangkan penelitian selanjutnya berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Perbedaan lainnya yakni pada metode penelitian, yakni penelitian selanjutnya dengan metode kualitatif sedangkan penelitian ini dengan metode kuantitatif. Serta perbedaan variabel penelitian ini menggunakan perilaku menggunakan aplikasi Go Food sedangkan penelitian selanjutnya tidak menggunakan variabel tersebut.

Artikel keempat dari Ari Susanti dan Rikah tahun 2020 yang meneliti Penggunaan Media Sosial Instagram Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online Generasi Milenial. Penelitian ini dilakukan di Solo dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa Media Sosial (X1) dan Literasi Keuangan (X2) berpengaruh terhadap perilaku konsumen (Y) di kalangan milenial

¹⁴ Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, dkk, "Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Volume 6 Nomor 2, (2018)

generasi. Hal ini karena generasi mementingkan keinginan kebutuhan.¹⁵ Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang selanjutnya yakni pada pembahasan mengenai perilaku konsumtif milenial. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian selanjutnya yakni pada tempat penelitian, penelitian sebelumnya berada di Solo, sedangkan penelitian selanjutnya berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Perbedaan lainnya yakni pada metode penelitian, yakni penelitian selanjutnya dengan metode kualitatif sedangkan penelitian ini dengan metode kuantitatif. Serta perbedaan variabel penelitian ini menggunakan penggunaan media sosial instagram dan literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif sedangkan penelitian selanjutnya tidak menggunakan variabel tersebut.

Artikel kelima dari Zahra Qurotaa'yun dan Astrie Krisnawati tahun 2019 yang meneliti Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Milenial Di Kota Bandung. Penelitian ini dilakukan pada generasi milenial di Kota Bandung yang pada 2019 berusia 19-38 tahun. Sampel dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan rumus *Slovin* sehingga diperoleh

¹⁵ Ari Susanti dan Rikah, "Penggunaan Media Sosial Instagram Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online Generasi Milenial", *JAB*, Volume 6 Nomor 1, (2020)

responden minimal sebanyak 400 orang. Pengambilan sampel menggunakan teknik *nonprobability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan Literasi keuangan generasi milenial di Kota Bandung memiliki nilai sebesar 67,9% yang termasuk ke dalam kategori sedang. Perilaku konsumtif generasi milenial di Kota Bandung memiliki nilai sebesar 60,9% yang termasuk ke dalam kategori sedang. Literasi keuangan memiliki pengaruh yang signifikan negatif terhadap perilaku konsumtif generasi milenial di Kota Bandung dimana jika literasi keuangan naik maka perilaku konsumtif akan menurun. Besarnya pengaruh literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif generasi milenial di Kota Bandung yaitu sebesar 33,7%, sedangkan 66,3% lagi dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.¹⁶ Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang selanjutnya yakni pada pembahasan perilaku konsumtif milenial. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian selanjutnya yakni pada tempat penelitian, penelitian sebelumnya berada di kota Bandung, sedangkan penelitian selanjutnya berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Perbedaan lainnya pada metode penelitian.

¹⁶ Zahra Qurotaa'yun dan Astrie Krisnawati. "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Milenial Di Kota Bandung", *Journal Accounting and Finance Edisi*, Volume 3 Nomor 1, (2019)

Serta perbedaan variabel penelitian ini menggunakan pengaruh literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif sedangkan penelitian selanjutnya tidak menggunakan variabel tersebut.

F. Metodologi Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) yakni penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengangkat data yang ada dilapangan.¹⁷

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu pendekatan deskriptif kualitatif. Sumardi Suryabrata mengatakan bahwa penelitian deskriptif adalah studi yang dilakukan untuk menggambarkan situasi suatu kejadian secara sistematis, faktual dan akurat¹⁸. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu dengan menguraikan hasil penelitian secara rinci dalam bentuk kalimat perkalimat sehingga memperoleh gambaran umum yang jelas dari jawaban

¹⁷ Suharsimi Arikunto, *Metodologi Penelitian Dasar-Dasar Research*, (Tarsoto:Bandung, 1995), h. 58

¹⁸ Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta, Rajawali Press, 2011), h. 80

permasalahan yang akan dibahas dan dapat ditemukan suatu kesimpulan.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan penelitian ini dimulai dari Mei 2021 sampai dengan Juli 2021.

b. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada akun Arisan Squad Bengkulu yang beralamatkan di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Lokasi yang peneliti ambil untuk melakukan penelitian ini sesuai dengan tema perilaku generasi milenial terhadap arisan *online* menurun, sehingga peneliti memilih akun Arisan Squad Bengkulu dikarenakan akun ini merupakan akun arisan *online* menurun pertama yang ada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Peserta arisan pada akun ini banyak dari kalangan milenial. Selain itu juga seluruh anggota Arisan Squad Bengkulu berada di satu wilayah yaitu di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Serta belum pernah diadakan penelitian

terhadap permasalahan praktik arisan *online* menurun di lokasi tersebut.

3. Subjek/Informan Penelitian

Teknik pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *non probability sampel* dengan jenis teknik *Purposive sampling*. Menurut Sugiyono *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan pada pertimbangan tertentu.¹⁹ Dengan menetapkan ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Pihak yang dianggap mampu memberikan informasi inti pada penelitian ini adalah milenial berumur kisaran 20-40 tahun yang mengikuti arisan *online* menurun. Maka subjek penelitian ini adalah 10 anggota Arisan Squad Bengkulu kloter ke-enam yang semuanya merupakan para milenial yang dapat membagikan informasi yang diperlukan dalam penelitian.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Dalam penelitian ini, peneliti membagi data menjadi dua kelompok:

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 218-219

1) Data Primer

Data primer merupakan sumber informasi yang langsung diberikan kepada pengumpul data ataupun informasi yang diambil langsung atau didapat dari pengukuran langsung oleh peneliti.²⁰ Dalam perihal ini peneliti memperoleh data dan informasi dengan menggunakan instrument yang sudah ditetapkan. Berdasarkan kutipan diatas, maka sumber primer dalam penelitian ini adalah 10 anggota arisan Squad Bengkulu yang merupakan milenial yang memiliki umur 19-29 tahun yang mengikuti arisan *online* menurun yang berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu.

2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan informasi ataupun data yang didapatkan secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik atau umum. Data sekunder pula dapat di artikan sebagai informasi yang diperoleh peneliti dari sumber kedua, ataupun informasi yang

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 225

diperoleh ialah informasi yang diolah oleh institusi ataupun orang lain.²¹ Saat mengumpulkan informasi mengenai perilaku konsumtif milenial, peneliti tidak cuma mengandalkan sumber primer, namun juga memakai sumber sekunder selaku rujukan teoritis. Untuk memperoleh informasi kepustakaan sehingga peneliti menggunakan sumber kepustakaan yakni: jurnal, serta buku- buku yang bisa dijadikan acuan tentang sikap konsumtif dalam ekonomi Islam.

b. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan 3 teknik pengumpulan data atau penggalian data, yaitu:

1) Observasi

Observasi merupakan pengamatan yang dilakukan terhadap sesuatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga mendapatkan suatu data atau informasi yang hendak dikumpulkan dalam penelitian.²² Metode observasi yang digunakan adalah observasi

²¹ Amri Amir, Junaidi, dan Yulmardi, *metodelogi penelitian ekonomi dan penerapannya*, (Bogor; IPB Press, 2009), h. 172

²² Djaman Satori, Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung; Alfabeta), h. 105

nonpartisipan, disebabkan dalam aktivitas keseharian penulis tidak berhubungan langsung dengan subyek penelitian. Pengumpulan data dalam observasi nonpartisipan tidak akan mendapat data yang mendalam dan nilai-nilai dibalik perilaku yang tampak, terucap dan tertulis.

2) Wawancara

Wawancara ataupun *interview* merupakan tata cara pengumpulan informasi yang menghendaki komunikasi langsung antara penyelidik/peneliti dengan subjek ataupun responden.²³ Dengan metode wawancara peneliti dapat mengumpulkan data dengan dialog langsung kepada responden. Responden diberikan kesempatan dan kebebasan untuk mengeluarkan pendapat dan pikirannya secara natural. Wawancara dilakukan kepada sumber data primer, yaitu 10 anggota arisan Squad Bengkulu di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Untuk memperkuat data-data yang telah dikumpulkan dalam proses

²³ Endang Widi Winiarti, *Teori dan Praktik Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, PTK, R&D*, (Jakarta; Bumi Aksara, 2018), h. 65

wawancara dibuat dokumentasi berupa catatan tertulis dan foto-foto pada saat wawancara.

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan penelitian benda tertulis ataupun dokumen yang dapat dipergunakan untuk memenuhi informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Informasi dalam dokumentasi ini dapat di peroleh melalui catatan harian, foto, serta lainnya. Pemakaian dokumentasi ini selaku upaya untuk menunjang informasi yang diperoleh lewat observasi maupun wawancara.

5. Teknik Analisis Data

Data yang di dapat dalam penelitian kualitatif berbentuk deret kata, bukan deret angka. Bagi Miles serta Huberman, analisa penelitian kualitatif terdiri dari 3 alur kegiatan yang dilakukan secara interaktif serta berlangsung secara terus menerus.²⁴

a. Reduksi Data (*Reduction*)

Dalam melaksanakan riset tentu hendak memperoleh informasi yang banyak, bermacam-

²⁴ Djaman Satori, Aan Komariah, *Metode Penelitian ...*, h. 218-220

macam serta rumit. Sehingga dari itu dapat dicoba analisa informasi lewat reduksi informasi. Informasi yang diperoleh berbentuk laporan ataupun informasi rinci. Sepanjang pengumpulan informasi berlangsung, terjalinlah tahapan reduksi ialah membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus- gugus, membuat pemilihan informasi, serta menulis memo. Reduksi informasi ini bersinambung secara terus menerus sepanjang proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung. Proses reduksi ini hendak bersinambung terus sampai laporan akhir lengkap tersusun.

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Alur berikutnya ialah penyajian informasi. Dalam riset kita memperoleh informasi yang banyak, pasti saja kita tidak bisa menyajikan seluruh sebab tidak instan. Metode penyajian informasi dapat dicoba dalam wujud uraian pendek, tabel, ikatan antara jenis, grafik, bagan serta sebagainya. Peneliti tidak boleh mengambil kesimpulan langsung, mengadakan pembobotan, menyeleksi serta menghilangkan hal-hal yang tidak butuh. Sama halnya dengan reduksi

informasi, penciptaan serta pemakaian penyajian informasi bukanlah terpisah dari analisisnya.

c. Penarikan Kesimpulan (*Verifikasi*)

Langkah ketiga ialah penarikan kesimpulan serta verifikasi. Kesimpulan dini yang dikemukakan peneliti cuma bersifat sementara, serta akan berganti apabila tidak ditemui bukti-bukti yang menunjang informasi tersebut. Kesimpulan dari penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang belum ada sebelumnya. Hasilnya bisa berupa deskriptif ataupun penjelasan tentang sesuatu objek yang tadinya tidak jelas sampai menjadi jelas.

G. Sistematika Penulisan

BAB I merupakan bab pendahuluan yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Penelitian Terdahulu, Metodologi Penelitian yang menguraikan mengenai Jenis dan Pendekatan Penelitian, Waktu dan Lokasi Penelitian, Subjek/Informan Penelitian, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data, Analisis Data, dan Sistematika Penulisan.

BAB II merupakan bab yang terdiri dari Kajian Teori dan Kerangka Konseptual. Kajian teori yang

menguraikan tentang perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun

BAB III merupakan bab yang terdiri dari Gambaran umum tentang objek peneliian

BAB IV merupakan bab yang menjelaskan tentang hasil dan pembahasan penelitian

BAB V merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen sangat erat kaitannya dengan masalah keputusan yang diambil seseorang dalam persaingan dan penentuan untuk mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa. Konsumen mengambil banyak macam pertimbangan untuk mengambil keputusan dalam pembelian. Kebanyakan perusahaan besar meneliti keputusan membeli konsumen secara amat rinci untuk menjawab pertanyaan mengenai, apa yang dibeli konsumen, dimana mereka membeli, bagaimana dan berapa banyak mereka membeli, serta mengapa mereka membeli.²⁵

Menurut Schiffman dan Kanuk mendefinisikan perilaku konsumen sebagai perilaku yang memperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk atau jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.²⁶ Menurut James F. Engel perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung

²⁵ Sri Wigati, "Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam" *Jurnal Almalyah*, Volume 01 Nomor 01, (2011), h. 25

²⁶ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan ...*, h. 6

terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut. Sedangkan menurut David dan Albert perilaku konsumen didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam proses mengevaluasi, memperoleh, menggunakan barang-barang dan jasa.²⁷

Dari pengertian diatas maka yang dimaksud dengan perilaku konsumen adalah suatu proses dan tindakan langsung yang dilakukan konsumen dalam mencari, memperoleh, menggunakan dan menghabiskan suatu prosuk atau jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan.

Dalam ajaran Islam tidak dapat dipisahkan dari peranan keimanan yang menjadi tolak ukur penting karena memberikan cara pandang dunia cenderung mempengaruhi kepribadian mausia. Keimanan sangat mempengaruhi kualitas dan kuantitas dan konsumsi. Dalam islam juga sangat jelas dijelaskan tentang aturan dalam melakukan segala perbuatan baik buruk, halal

²⁷ Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*, (Bandung:PT Reflika Aditama 2002) h. 3

haram yang bermaktub dalam Al-Quran, hadis dan Ijma' Ulama.²⁸ Sebagai mana firman Allah dalam Al-Quran

كُلُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَلَا تَطْغَوْا فِيهِ فَيَحِلَّ
عَلَيْكُمْ غَضَبِيَّ وَمَنْ يَحِلِّ عَلَيْهِ غَضَبِي فَقَدْ هَوَى

Artinya: *Makanlah dari rezeki yang baik-baik yang telah Kami berikan kepadamu, dan janganlah melampaui batas, yang menyebabkan kemurkaan-Ku menimpamu. Barangsiapa ditimpa kemurkaan-Ku, maka sungguh, binasalah dia.* (QS. Thahaa: 81)

Ayat diatas menjelaskan bahwa Al-Quran manusia untuk menggunakan barang atau jasa yang baik dan bermanfaat serta melarang adanya tindakan yang melampaui batas seperti perilaku pemborosan dan pengeluaran yang tidak penting secara berlebihan. Konsumsi berlebih-lebihan merupakan ciri khas masyarakat yang tidak mengenal Tuhan, dikutuk dalam Islam dan disebut dengan *Israf* (pemborosan) dan *Tabzir* (menghambur-hamburkan harta tanpa guna). *Tabzir* berarti menggunakan harta dengan cara yang salah seperti untuk hal yang tidak dibenarkan atau melanggar hukum Islam.²⁹

²⁸ Suharyono, "Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Al-Intaj*, Volume 4 Nomor 2, (2018), h. 312

²⁹ Suharyono, "Perilaku Konsumen Dalam ...", h. 316

B. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Internet telah mengambil peran signifikan dalam kehidupan masyarakat generasi milenial. Budaya digital dan penggunaan internet untuk transaksi telah membuat generasi milenial sangat konsumtif. Milenial merupakan konsumen yang mendominasi konsumen pasar saat ini. Milenial pula merupakan sasaran peluang bisnis bagi pelaku bisnis khususnya bisnis *online*. Menurut Lubis, perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah tidak rasional lagi.³⁰

Menurut Dahlan perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang ditandai dengan adanya kehidupan yang mewah atau berlebih-lebihan menggunakan hal-hal yang mahal yang memberikan kepuasan maupun kenyamanan fisik sebesar-besarnya serta adanya pola hidup manusia yang didorong oleh keinginan atau hasrat untuk kesenangan semata. Perilaku konsumtif sering kali dilakukan secara berlebih-lebihan sebagai upaya seseorang untuk

³⁰ Teguh Lesmana dan Chyntia Monica Rarung. "Peran Kecerdasan Budaya Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Online Generasi Milenial Yang Merantau Di Jakarta", *Jurnal Psikologi Malahayati*, Volume 2 Nomor 2, (2020), h. 62

mendapatkan kesenangan atau kebahagiaan, padahal yang didapat sebenarnya hanyalah palsu.³¹ Perilaku konsumtif merupakan kegiatan pembelian barang yang tidak bertujuan untuk mencukupi kebutuhan, tetapi dengan tujuan untuk memenuhi keinginan dan tindakan ini dilakukan berkali-kali sehingga membuat berlebihan dalam menggunakan uang.

Islam mengajarkan tentang batasan-batasan dalam mengkonsumsi suatu produk barang atau jasa sebagai mana firman Allah dalam Al-Quran

وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا
تُبَدِّرْ تَبْدِيرًا

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ طَغَا
الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: dan berikanlah kepada keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.

Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya (QS. Al-Isra': 26-27)

³¹ Arbanur Rasyid, "Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Agama Islam", *Jurnal Hukum Ekonomi Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan*, Nomor 2, (2019), h. 175

Ayat diatas menjelaskan dari pada harta kita yang dimiliki dipergunakan untuk hal yang tidak penting atau tidak diperlukan akan lebih baik jika dipergunakan untuk membantu kerabat atau orang fakir agar terhindar dari sifat mubazir atau boros karena pemborosan itu merupakan saudara setan.

Islam menganjurkan pola konsumsi dan penggunaan harta secara wajar dimana mengkonsumsi suatu barang atau jasa diperbolehkan dengan standar aturan syariat yang ada. Tidak adanya unsur pemborosan atau mubazir dalam hal menghabur-hamburkan uang tanpa adanya kemaslahatan yang hanya untuk memenuhi kesenangan semata agar terhindar dari perilaku konsumtif.

Secara operasional, indikator perilaku konsumtif yaitu:³²

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah.
- b. Membeli produk karena kemasannya menarik.
- c. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi.
- d. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya)

³² Meike Yalinda dan Totok,. “Faktor yang Mendorong Perilaku Konsumtif Siswa SMA di Surabaya”, *Jurnal Kajian Moral dan Pendidikan*, Volume 01 Nomor 04, (2016), h. 109-110

- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status.
- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan.
- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan kajian moral dan pendidikan, rasa percaya diri yang tinggi.
- h. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda).

2. Aspek Perilaku Konsumtif

Menurut tambunan ada dua aspek mendasar dalam perilaku konsumtif, yaitu:³³

- a. Adanya suatu keinginan untuk mengkonsumsi sesuatu secara berlebihan. Konsumsi yang berlebihan dapat menimbulkan pemborosan bahkan mengakibatkan inefisiensi biaya, terutama bagi yang tidak memiliki penghasilan. Pemborosan, dalam perilaku konsumtif yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari produk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok. Perilaku konsumtif hanya mendasarkan pada keinginan untuk

³³ Asti asri, "Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Babelan", *Jurnal Pnelitian Dan Pengukuran Psikologi*, Nomor 1, (2012), h. 199

mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya tidak diperlukan secara berlebihan.

- b. *In-Efisiensi* biaya, pola konsumsi yang berlebih-lebihan yang menunjuk pada kebiasaan yang sebenarnya tidak dibutuhkan, cenderung boros dalam menggunakan uang sehingga menimbulkan *in-efisiensi*. Perilaku tersebut dilakukan untuk tujuan mencapai kepuasan yang sementara. Perilaku dalam memenuhi kebutuhan yang bukan merupakan kebutuhan utama yang hanya sekedar mengikuti hawa nafsu untuk memenuhi keinginan terhadap sesuatu. Kebutuhan yang hanya sekedar untuk mengikuti arus mode, ingin mencoba produk baru dan ingin memperoleh pengakuan sosial tanpa memperdulikan apakah memang dibutuhkan atau tidak. Perilaku tersebut dapat menimbulkan ciri dan gaya hidup konsumernya, yang memandang benda sebagai fitrah atau gaya hidup sebagai tolak ukur kesenangan, kebahagiaan dan harga diri. Melalui sifat atau gaya hidup ini, orang akan termotivasi untuk membeli barang dan jasa yang sebenarnya tidak atau kurang diperlukan.

3. Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif

Timbulnya sikap konsumtif tidak bisa dilepaskan dari faktor-faktor yang pengaruhi keputusan pembelian konsumen. Menurut Anwar Prabu Mangkunegara faktor-faktor yang mendasari seseorang berperilaku konsumtif antara lain:³⁴

Faktor Eksternal, meliputi:

a. Budaya

Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreatifitas manusia dari satu generasi kegenerasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupan sebagai anggota masyarakat.

b. Kelas Sosial

Kelas sosial didefinisikan sebagai suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat.

c. Kelompok Anutan

Kelompok anutan didefinisikan sebagai suatu kelompok yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma, dan perilaku konsumen.

d. Keluarga

Keluarga didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya

³⁴ Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*, (Bandung:PT Reflika Aditama 2002) h. 39

sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli.

Faktor Internal, meliputi:

a. Pengalaman Belajar

Perilaku konsumen dapat dipelajari karena sangat dipengaruhi oleh pengalaman belajarnya. Pengalaman belajar konsumen akan menentukan tindakan dan pengambilan keputusan pembeli.

b. Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan dalam membeli.

c. Sikap dan Keyakinan

Sikap dapat didefinisikan sebagai suatu penilaian kognitif seseorang terhadap suka atau tidak suka, perasaan emosional yang tindakannya cenderung ke arah objek atau ide. Sikap dapat pula diartikan sebagai kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau aktivitas. Sikap sangat mempengaruhi

keyakinan, begitu pula sebaliknya, keyakinan menentukan sikap.

d. Konsep Diri

Konsep diri dapat didefinisikan sebagai cara kita melihat diri sendiri dan dalam waktu tertentu sebagai gambaran tentang apa yang kita pikirkan. Dalam hubungannya dengan perilaku konsumen, kita perlu menciptakan situasi yang sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen.

C. Prinsip Konsumsi Dalam Islam

Perbedaan antara ekonomi modern dan ekonomi Islam dalam hal konsumsi, adalah terletak pada cara pendekatannya dalam memenuhi kebutuhan seseorang. Islam tidak mengetahui paham materialistis dari pola konsumsi modern.³⁵ Islam adalah agama yang dalam ajarannya terdapat aturan-aturan mengenai segenap perilaku manusia. Begitu pula dalam masalah konsumsi, manusia diatur supaya dapat melakukan kegiatan-kegiatan konsumsi, manusia diatur supaya dapat melakukan kegiatan-kegiatan konsumsi yang membawa manusia berguna bagi kemaslahatan hidupnya.

³⁵ Rani Oktaviani, "Perilaku Konsumtif ditinjau Dari Prinsip Konsumsi Islam (Studi Kasus Masyarakat Muslim Desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur", *Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro*, (2018), h. 21

Kegiatan konsumsi dalam agama Islam dikendalikan oleh lima prinsip yaitu;³⁶

a. Prinsip keadilan

Prinsip ini mengandung arti ganda, baik mengenai mencari rejeki secara halal dan melarang yang dilarang dalam ketentuan agama. Berikut indikator prinsip keadilan, antar lain: sesuatu yang dikonsumsi itu didapatkan secara halal, tidak boleh menimbulkan kezhaliman, berada dalam koridor aturan atau hukum agama, serta menjunjung tinggi kepantasan atau kebaikan. Keadilan dalam aktivitas konsumsi yaitu mengkonsumsi barang ataupun jasa yang halal, yang terlarang adalah darah, daging binatang yang telah mati sendiri, daging babi, daging binatang yang ketika disembelih diserukan selain Allah.

b. Prinsip kebersihan

Prinsip ini tentang makanan yang harus baik atau cocok untuk dimakan tidak kotor ataupun menjijikan sehingga merusak selera, diberkahi Allah, dan memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh. Karena itu, tidak diperkenankan boleh dimakan dan diminum dalam semua keadaan. Jadi semua yang

³⁶ Rani Oktaviani, "Perilaku Konsumtif ditinjau Dari Prinsip Konsumsi Islam (Studi Kasus Masyarakat Muslim Desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur", *Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro*, (2018), h. 23

diperbolehkan makan dan minum itu adalah yang bersih dan bermanfaat.

Kebebasan yang diberikan Islam dalam pemanfaatan atau pembelanjaan harta, untuk membeli barang-barang yang baik dan yang halal, demi kepentingan hidup manusia agar tidak melanggar batas-batas kesucian yang telah ditetapkan, kebersihan makanan maupun pakaian ditetapkan dalam Islam karena hal ini akan menjamin kesehatan semua umat muslim, jika semuanya mengkonsumsi barang-barang yang bersih.

c. Prinsip kesederhanaan

Perbuatan yang melampaui batas (*israf*) adalah pemborosan (*tabzir*) yang artinya membuang-buang dan mengahamburkan harta tanpa faedah dan mencari pahala. Disatu lain, dilarang membelanjakan harta secara berlebihan semata-mata menuruti hawa nafsu, disisi lain juga dilarang berbuat menjauhkan diri dari kesenangan menikmati barang yang baik dan halal di dalam kehidupan.

Setiap umat Muslim harus mempertimbangkan kebutuhan selanjutnya, karena bila harta yang digunakan untuk mengkonsumsi suatu barang dihabiskan dengan boros pada satu kebutuhan saja,

makan akan mendapatkan kesulitan untuk memenuhi kebutuhan lainnya. Umat Muslim dianjurkan untuk dapat menyeimbangkan antara keinginan untuk kebutuhan sekarang dan kebutuhan masa depan.

d. Prinsip kemurahan hati

Dalam ini Agama Islam sangat menganjurkan untuk saling tolong-menolong dengan saudara Muslim lainnya, agar dapat saling berbagi dan membantu dalam kebaikan. Saling berbagi dengan saudara dan tetangga yang membutuhkan juga merupakan prinsip kemurahan hati yang dianjurkan dalam Islam.

e. Prinsip moralitas

Prinsip ini menjelaskan tentang kondisi moralitas bagi seorang konsumen Muslim dalam melakukan aktivitas ekonomi, konsumsi terhadap makanan bertujuan untuk keuntungan langsung tapi juga bagaimana tujuan akhirnya yakni untuk meningkatkan nilai-nilai moral dan spritual.

D. Pengertian Milenial

Generasi Milenial adalah generasi dalam rentang waktu awal tahun 1980 hingga akhir tahun 2000. Generasi ini sering disebut juga dengan *Gen-Y*, *Boomerang*

Geration, Net Generation. Disebut dengan generasi milenial karena mereka lahir dipergantian millennium saat dimana era teknologi digital mulai masuk dalam setiap sendi kehidupan. Lancaster & Stillman (2002) dalam penelitiannya menemukan bahwa Generasi Y dikenal dengan sebutan generasi milenial atau *milenium*. Ungkapan Generasi Y mulai dipakai dalam editorial Koran Amerika Serikat pada bulan Agustus 1993. Generasi ini banyak menggunakan teknologi komunikasi instant seperti *SMS, email, instant messaging* dan media sosial seperti *twitter, facebook, IG* dan lain-lain. Generasi Y ini adalah generasi yang tumbuh pada era *internet booming*. Jika dilihat dari umur, generasi milenial ini merupakan generasi yang saat ini berusia kisaran 20-40 tahun. Ada beberapa macam karakteristik dari generasi milenial seperti yang dipaparkan dalam Hitss.com, diantaranya:³⁷

- a. Generasi milenial lebih percaya *User Generated Content* (UGC) dari pada informasi searah.
- b. Generasi milenial lebih memilih ponsel dibandingkan TV.
- c. Milenial wajib punya media sosial.

³⁷ Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, dkk, "Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Volume 6 Nomor 2, (2018), h. 241

- d. Generasi milenial kurang suka membaca secara konvensional.
- e. Generasi milenial cenderung tidak loyal namun bekerja efektif.
- f. Generasi milenial cenderung melakukan transaksi secara *cashless*.
- g. Generasi milenial lebih tahu teknologi dibandingkan orang tua mereka.
- h. Generasi milenial memanfaatkan teknologi dan informasi.
- i. Generasi milenial cenderung lebih malas dan lebih konsumtif, dan lain-lain.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Arisan Squad Bengkulu

Kegiatan arisan umumnya didasari oleh kesamaan profesi, domisili, ataupun hobi yang sama dan pada suatu perkumpulan yang sama. Arisan juga dapat dijadikan sebagai ajang menabung untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan atau untuk berjaga-jaga kebutuhan dimasa depan. Menabung dengan cara arisan harus mengumpulkan uang secara teratur dan harus, karena ada hak orang lain juga di dalamnya, kelebihan lain juga dapat membuat si anggota arisan lebih giat bekerja dan berfikir dua kali jika ingin boros, karena memiliki tanggungan untuk terus mengumpulkan uang.

Arisan Squad Bengkulu merupakan arisan yang diselenggarakan secara *online* dan diikuti oleh para milenial, arisan ini dimulai pada awal tahun 2019-2021 yang membuat kloter arisan sebanyak 6 kloter. Adapun beberapa alasan para peserta mengikuti arisan ini diantaranya ialah untuk modal usaha dengan mengikuti arisan dianggap sebagai alternatif agar cepat terkumpul. Bagi kalangan milenial yang berprofesi sebagai mahasiswa, hal ini dianggap sebagai alternatif untuk

konsisten dalam menabung karna memiliki rasa tanggung jawab memberikan setoran setiap bulan.

B. Sejarah Arisan Squad Bengkulu

Arisan online yang berkembang di masyarakat banyak bentuknya baik dalam bentuk barang maupun uang. Arisan online dalam bentuk uang pun ada yang berbentuk arisan *flat* (mendatar) maupun arisan menurun. Arisan flat merupakan arisan dengan sistem sama rata atau arisan yang biasa dikenal masyarakat pada umumnya. Arisan menurun merupakan arisan dengan sistem menurun dimana iuran setiap anggota berbeda namun uang yang didapatkan sama. Semakin awal memilih nomor, maka semakin besar iuran yang akan dibayarkan. Semakin akhir memilih nomor, maka semakin kecil iuran yang akan dibayarkan. Arisan tersebut memiliki aturan yang berbeda-beda.

Gambar 3.1
Tampilan Profil Arisan Squad Bengkulu



Gambar 3.2
Grup Arisan Squad Bengkulu



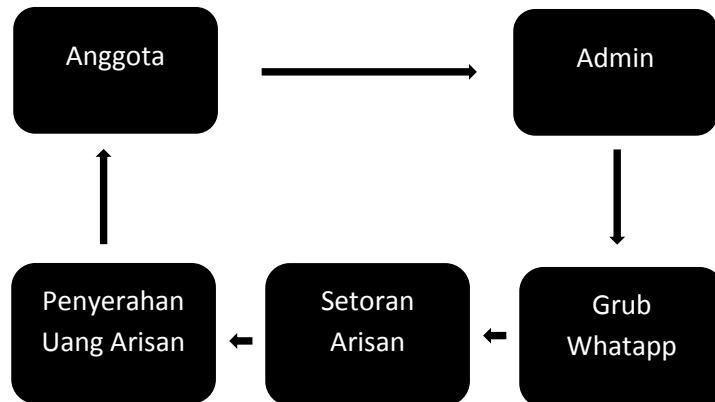
Arisan Squad Bengkulu adalah salah satu bentuk arisan *online* dalam bentuk uang dengan sistem menurun.

Arisan Squad Bengkulu merupakan arisan *online* menurun pertama yang ada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Arisan ini telah membuka kloter sebanyak 6 kali dari tahun 2019. Admin arisan *online* ini bernama Karlina Dwi Kartika Sari yang merupakan seorang wanita yang tidak ingin bergantung lagi dengan orang tua yang ingin menafkahi dirinya sendiri. Karlina juga menjual produk-produk kecantikan selain membuka arisan *online* menurun. Awal mula membuka arisan ini dikarenakan ia pernah mengikuti arisan serupa dan mengetahui bagaimana mekanisme serta keuntungan yang didapat dalam bisnis arisan ini, terlebih lagi banyak peminat arisan online menurun sehingga ia tertarik untuk membuka bisnis Arisan *Online* Menurun. Arisan yang ia buat hanya arisan *online* menurun berupa uang saja.

C. Alur Arisan Squad Bengkulu

Adapun alur arisan *online* menurun pada akun arisan squad Bengkulu dapat diuraikan seperti gambar berikut:

Gambar 3.2
Alur Arisan Squad Bengkulu



Adapun alur dari arisan *online* menurun adalah sebagai berikut:

1. Dimulai oleh admin membuat kloter dan mempromosikan slot arisan *online* menurun melalui media sosial.
2. Peserta memilih slot atau nomor, admin menunggu calon peserta yang ingin mengikuti slot arisan yang telah ia promosikan tadi. Peserta yang tertarik akan menghubungi admin whatsapp, kemudian terjadi negosiasi iuran dan nomor urut arisan.
3. Member menetapkan slot yang diinginkan, setelah terjadi kesepakatan antara admin dan calon peserta arisan maka calon peserta langsung membooking atau memilih nomor yang sudah disepakati.
4. Penetapan admin (ADM) ditetapkan oleh admin atau owner arisan dan besar kecilnya nominal

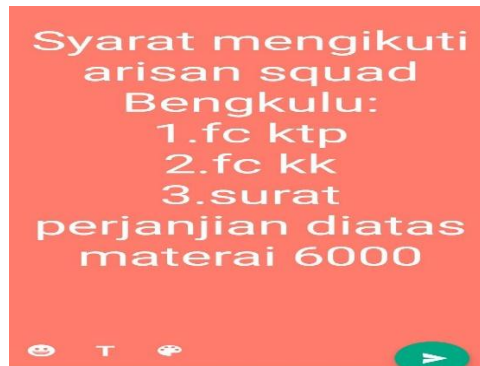
admin tergantung besar kecilnya arisan yang dimainkan semakin besar nominal arisan maka semakin besar admin.

5. Selanjutnya admin menyetujui dan memberikan calon peserta link untuk bergabung dalam grup *Whatsapp* yang mana berisi anggota yang nantinya memainkan arisan tersebut dengan admin sebagai penanggung jawabnya.
6. Wajib mengirimkan identitas diri bisa KTP, SIM, dan KK sebagai pelengkap difoto dan dikirim melalui *Whatsapp* dan juga membuat vidio pembacaan surat pernyataan diatas materai. Arisan dimulai setelah slot tersebut penuh, arisan baru akan dimulai bila semua nomor dalam slot sudah terisi semua oleh para peserta arisan.

D. Syarat dan Ketentuan Arisan Squad Bengkulu

Adapun bukti *screenshoot* syarat dan ketentuan arisan *online* menurun pada akun arisan squad Bengkulu dapat diuraikan seperti gambar berikut:

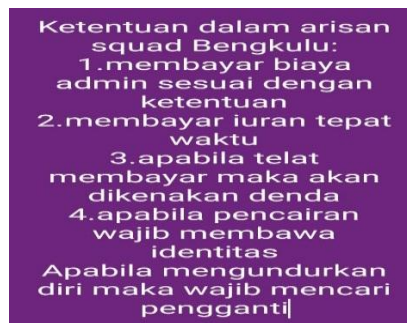
Gambar 3.3 **Syarat Arisan Squad Bengkulu**



Syarat untuk mengikuti Arisan Squad Bengkulu adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan foto copy Kartu Tanda Penduduk
2. Mengumpulkan foto copy Kartu Keluarga
3. Membuat surat perjanjian diatas matriai pada saat menerima uang arisan

Gambar 3.4 **Ketentuan Arisan Squad Bengkulu**



Adapun ketentuan dalam Arisan Squad Bengkulu adalah sebagai berikut:

1. Membayar iuran dan penyerahan uang arisan harus tepat waktu sesuai kesepakatan yang telah ditentukan.
2. Biaya admin sebesar Rp 50.000 yang akan dipotong ketika peserta mendapatkan arisan.
3. Apabila sudah masuk list, kemudian ingin berubah pikiran dan mengundurkan diri maka akan dikenakan denda dan wajib mencari pengganti yang serius untuk menggantikannya,
4. Selain itu juga bila ingin mengikuti arisan *online* ini diwajibkan mengirim identitas diri (KTP dan KK) dan juga membuat surat perjanjian diatas materai, apabila melanggarnya dapat dipidanakan dengan dalil penipuan, selain itu juga akan dipermalukan dimedia sosial,
5. Apabila tidak membayar tepat waktu maka akan dikenakan denda sesuai dengan kesepakatan diawal dan denda berlaku kelipatan perhari, sesuai yang sudah disepakatan.
6. Ketika peserta mendapatkan arisan maka peserta dan admin harus membawa identitas, juga membuat surat perjanjian diatas materai dan saksi minimal satu orang sebagai tanda bukti.

E. Data Peserta Arisan Squad Bengkulu

Berikut data-data peserta akun arisan squad Bengkulu selama 6 kloter:

Tabel 3.1

Kloter 1 Arisan Online Menurun Get Rp 1.000.000 Per 7 Hari (Januari 2019)

No.	Peserta	Iuran	Get	Total Iuran	Biaya Adm
1	Eka	130.000	1.000.000	1.300.000	20.000
2	Yogi	125.000	1.000.000	1.250.000	20.000
3	Nana	120.000	1.000.000	1.200.000	20.000
4	Tenti	115.000	1.000.000	1.150.000	20.000
5	Sri	110.000	1.000.000	1.100.000	20.000
6	Cindy	100.000	1.000.000	1.000.000	20.000
7	Hendrik	95.000	1.000.000	950.000	20.000
8	Yeni	90.000	1.000.000	900.000	20.000
9	Intan	85.000	1.000.000	850.000	20.000
10	Dita	80.000	1.000.000	800.000	20.000
Jumlah		1.050.000	10.000.000	10.500.000	200.000

Tabel 3.2

Kloter 2 Arisan Online Menurun Get Rp 500.000 Per 7 Hari (Maret 2019)

No.	Peserta	Iuran	Get	Total Iuran	Biaya Adm
1	Maymay	55.000	500.000	660.000	10.000
2	Siti	55.000	500.000	660.000	10.000
3	Devi	50.000	500.000	600.000	10.000
4	Jesica	50.000	500.000	600.000	10.000
5	Indah	45.000	500.000	540.000	10.000
6	Apri	45.000	500.000	540.000	10.000
7	Febri	40.000	500.000	480.000	10.000
8	Ajeng	40.000	500.000	480.000	10.000
9	Dita	35.000	500.000	420.000	10.000
10	Yeni	35.000	500.000	420.000	10.000

11	Ayu	30.000	500.000	360.000	10.000
12	Anggi	30.000	500.000	360.000	10.000
Jumlah		510.000	6.000.000	6.160.000	120.000

Tabel 3.3

**Kloter 3 Arisan Online Menurun Get Rp 3.000.000 Per 5 Hari
(Juni 2019)**

No.	Peserta	Iuran	Get	Total Iuran	Biaya Adm
1	Lamrial	400.000	3.000.000	4.000.000	20.000
2	Rizal	360.000	3.000.000	3.600.000	20.000
3	Wanda	350.000	3.000.000	3.500.000	20.000
4	Riko	340.000	3.000.000	3.400.000	20.000
5	Puspita	335.000	3.000.000	3.350.000	20.000
6	Helen	295.000	3.000.000	2.950.000	20.000
7	Yeni	290.000	3.000.000	2.900.000	20.000
8	Rika	280.000	3.000.000	2.800.000	20.000
9	Dita	275.000	3.000.000	2.750.000	20.000
10	Ego	270.000	3.000.000	2.750.000	20.000
Jumlah		3.195.000	30.000.000	31.950.000	200.000

Tabel 3.4

**Kloter 4 Arisan Online Menurun Get Rp 5.000.000 Per Bulan
(Agustus 2019)**

No.	Peserta	Iuran	Get	Total Iuran	Biaya Adm
1	Mira	550.000	5.000.000	5.500.000	50.000
2	Rara	550.000	5.000.000	5.500.000	50.000
3	Citra	500.000	5.000.000	5.000.000	50.000
4	Mamake	500.000	5.000.000	5.000.000	50.000
5	Tri	500.000	5.000.000	5.000.000	50.000
6	Tiana	450.000	5.000.000	4.500.000	50.000
7	Riska	450.000	5.000.000	4.500.000	50.000
8	Revi	400.000	5.000.000	4.000.000	50.000

9	Welly	400.000	5.000.000	4.000.000	50.000
10	Muji	350.000	5.000.000	3.500.000	50.000
11	Dwi	350.000	5.000.000	3.500.000	50.000
12	Cindy	300.000	5.000.000	3.000.000	50.000
Jumlah		5.300.000	50.000.000	53.000.000	600.000

Tabel 3.5

**Kloter 5 Arisan Online Menurun Get Rp 2.000.000 Per 10 hari
(Juli 2020)**

No.	Peserta	Iuran	Get	Total iuran	Biaya Adm
1	Angeline	230.000	2.000.000	2.300.000	30.000
2	Dila	230.000	2.000.000	2.300.000	30.000
3	Tata	225.000	2.000.000	2.250.000	30.000
4	Euis	210.000	2.000.000	2.100.000	30.000
5	Effendi	205.000	2.000.000	2.050.000	30.000
6	Adam	200.000	2.000.000	2.000.000	30.000
7	Winna	195.000	2.000.000	1.950.000	30.000
8	Sherly	195.000	2.000.000	1.950.000	30.000
9	Cici	190.000	2.000.000	1.900.000	30.000
10	Dita	190.000	2.000.000	1.900.000	30.000
Jumlah		2.070.000	20.000.000	20.700.000	300.000

Tabel 3.6

**Kloter 5 Arisan Online Menurun Get Rp 2.000.000 Per Bulan
(Oktober 2020)**

No.	Peserta	Iuran	Get	Total Iuran	Biaya Adm
1.	Vivi	300.000	2.000.000	3.000.000	50.000
2.	Ajra	275.000	2.000.000	2.750.000	50.000
3.	Rini	265.000	2.000.000	2.650.000	50.000
4.	Ghina	250.000	2.000.000	2.500.000	50.000
5.	Fina	235.000	2.000.000	2.350.000	50.000
6.	Melani	200.000	2.000.000	2.000.000	50.000

7.	Gumvita	185.000	2.000.000	1.850.000	50.000
8.	Didy	175.000	2.000.000	1.750.000	50.000
9.	Ade	170.000	2.000.000	1.700.000	50.000
10	Riska	160.000	2.000.000	1.600.000	50.000
	Jumlah	2.215.000	20.000.000	22.150.000	500.000

Sumber: Wawancara Pribadi Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad
Bengkulu, 31 Desember 2020

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pada hasil penelitian ditemukan akun arisan *online* menurun yang diikuti para milenial yaitu Arisan Squad Bengkulu yang ada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu. Arisan *online* menurun pada akun Arisan Squad Bengkulu merupakan arisan dalam bentuk uang dengan sistem pilih nomor, setiap anggota membayar iuran yang berbeda-beda tetapi jumlah yang didapat sama. Semakin awal memilih nomor, maka semakin besar iuran yang akan dibayarkan. Hal ini dilakukan untuk menutupi iuran yang kecil dibawahnya. Semakin akhir memilih nomor, maka semakin kecil iuran yang akan dibayarkan.

Bagi calon peserta yang hendak mengikuti arisan online menurun yang diselenggarakan oleh akun Arisan Squad Bengkulu yaitu dengan menghubungi admin arisan tersebut melalui nomor Whatapp untuk bernegosiasi iuran dan nomor urut arisan. Jika admin telah menyetujui maka akan dimasukkan calon peserta ke dalam grub arisan yang telah dibuat oleh admin Arisan Squad Bengkulu. Setelah calon peserta masuk ke dalam grub *Whatapp* maka ia

dinyatakan resmi menjadi anggota Arisan Squad Bengkulu dan wajib mematuhi syarat dan ketentuan yang telah dibuat oleh admin Arisan Squad Bengkulu. Kemudian admin menjelaskan cara mengikuti arisan menurun tersebut. Berikut ilustrasi arisan *online* menurun yang ada pada akun Arisan Squad Bengkulu.

Tabel 4.1

Ilustrasi Arisan Squad Bengkulu Get Rp 2.000.000 per Bulan

No.	Peserta	Iuran	Get	Total Iuran	Biaya Adm
1.	Vivi	300.000	2.000.000	3.000.000	50.000
2.	Ajra	275.000	2.000.000	2.750.000	50.000
3.	Rini	265.000	2.000.000	2.650.000	50.000
4.	Ghina	250.000	2.000.000	2.500.000	50.000
5.	Fina	235.000	2.000.000	2.350.000	50.000
6.	Melani	200.000	2.000.000	2.000.000	50.000
7.	Gumvita	185.000	2.000.000	1.850.000	50.000
8.	Didy	175.000	2.000.000	1.750.000	50.000
9.	Ade	170.000	2.000.000	1.700.000	50.000
10	Riska	160.000	2.000.000	1.600.000	50.000
Jumlah		2.215.000	20.000.000	22.150.000	500.000

Arisan *online* menurun setiap anggota mendapatkan Rp 2.000.000 setiap satu bulan selama 10 bulan, sistem arisan ini menurun yang dimainkan oleh 10 orang tanpa slot admin, admin disini hanya mengontrol jalannya arisan. Aturan main diharuskan membayar biaya admin sebesar Rp. 50.000 yang akan dipotong ketika cair. Begitulah rincian dari urutan pembayaran arisan menurun,

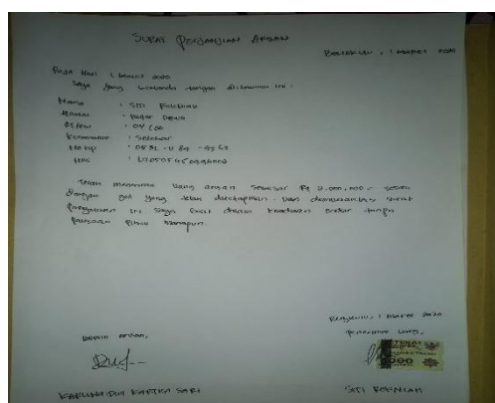
setiap urutan pembayarannya menurun dengan totalnya ialah Rp. 2.215.000 dimana Rp. 2.000.000 yang akan diberikan kepada yang mendapatkan arisan dan terdapat kelebihan Rp. 215.000 yang akan diambil oleh admin dengan tujuan jika ada salah satu pemain yang melakukan keterlambatan pembayaran dan berhenti di tengah perjalanan maka akan di tutupi dengan uang tersebut. Jadi jumlah keuntungan yang diperoleh admin selama kegiatan arisan ini berlangsung adalah sebesar Rp 2.150.000 + Rp500.000 (jumlah biaya admin)= Rp 2.650.000. Rincian pembayarannya pun sudah dibuat oleh admin sehingga mencapai nominal yang di arisankan, namun pembayaran tidak sama yakni menurun. Jika dijumlahkan pembayaran dari awal hingga akhir urutan 1 sampai 5 membayar iuran melebihi apa yang ia dapatkan, untuk urutan 6 itu netral karena mendapatkan sesuai dengan yang dibayarkan yaitu Rp. 2.000.000, sedangkan urutan 7 sampai 10 mendapat kelebihan dari apa yang ia bayarkan, Karena itulah istilah dalam arisannya yaitu untuk urutan 1-5 adalah slot rugi, urutan 6 adalah slot netral, dan urutan 7-10 adalah slot untung.³⁸

Pada saat arisan dimulai maka anggota wajib membayar iuran yang telah ditentukan oleh admin setiap

³⁸ Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

bulannya yang dibayarkan melalui via transfer ke rekening admin. Ketika peserta mendapatkan arisan maka selanjutnya adalah penyerahan uang arisan. Peserta dan admin harus membawa identitas, juga membuat surat perjanjian diatas materai dan saksi minimal satu orang sebagai tanda bukti seperti berikut:

Gambar 4.1
Bukti Surat Pernyataan Arisan Squad Bengkulu



Pada hasil penelitian menemukan 10 anggota arisan *online* menurun Squad Bengkulu yang termasuk generasi milenial diantaranya berumur 20-29 tahun. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif milenial terhadap trend arisan *online* menurun, maka peneliti melakukan wawancara kepada para anggota yang mengikuti arisan *online* menurun. Wawancara pertama yang dilakukan penelitian yaitu wawancara

dengan anggota arisan *online* menurun yang bernama Vivi yang berumur 22 tahun berprofesi sebagai mahasiswa. Dalam wawancara yang dilakukan peneliti kepada Vivi, menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan dimana setiap anggota arisan mendapatkan jumlah uang yang sama namun pembayaran yang berbeda dengan sistem menurun. Ia mengikuti arisan menurun ini karena ajakan saudara yang merupakan admin arisan menurun ia yakin akan merasa aman untuk mengikuti arisan menurun. Alasan ia mengikuti arisan menurun ini karena pada saat itu ia ingin membuka usaha parfum sehingga uang yang didapat menjadi modal awal dalam membuka usahanya, dimana nantinya uang yang didapat akan dibelanjakan untuk memnuhi kebutuhan usaha yang akan ia mulai. Ia sudah mengikuti arisan ini sebanyak 2 kali dan memilih arisan online menurun dari pada arisan lainnya karena arisan ini dapat memilih slot yang di inginkan.³⁹

Wawancara juga dilakukan dengan Ajra Yulazani yang berprofesi karyawan yang ingin memulai usaha berusia 24 tahun dan Ade Kastiawan yang berusia 29 tahun yang merupakan salah satu karyawan swasta Menurut ajra, arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan dimana anggota dapat memilih slot yang diinginkan. ia mengikuti arisan *online* menurun dari

³⁹ Vivi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 13 Mei 2021, Pukul 13:08 WIB.

melihat temannya yang sudah beberapa kali mengikuti kegiatan arisan ini sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun ini dengan tujuan untuk modal usaha jualan *online*. Ia mengikuti arisan ini pertama kalinya dan memilih arisan online menurun dari pada arisan lainnya karena arisan ini dapat memilih slot yang di inginkan sehingga ia memilih slot atas karena ingin mendapatkan duluan untuk modal usahanya ⁴⁰ Menurut Ade, arisan *online* menurun adalah suatu arisan yang mekanisme pembayarannya yang berbeda dengan jumlah yang didapat sama. Ia mengikuti arisan *online* menurun ini melalui facebook atau media sosial miliknya dengan alasan mengikuti kegiatan ini dikarenakan sulitnya untuk menabung dimasa depan jika suatu saat kelak ia memerlukan uang dalam jumlah yang besar sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun ini, selain menabung ia gunakan uang tersebut untuk membeli keperluan. Ia mengikuti arisan online menurun sudah beberapa kali. Memilih arisan online menurun dari pada arisan lainnya karena arisan ini dapat memilih slot diawal dan jika memilih slot akhir ia akan mendapatkan keuntungan.⁴¹

⁴⁰ Ajrah Yulazani, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 12:35 WIB.

⁴¹ Ade kastiawan, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 31 Mei 2021, pukul 11:41 WIB.

Tidak hanya itu adapula yang mengikuti arisan menurun ini hanya untuk coba-coba, tergiur dengan keuntungan yang akan didapat, dan sebagian besar milenial yang mengikuti arisan *online* menurun ini sengaja ingin mendapatkan keuntungan dan menggunakan uang yang didapat untuk membeli barang tanpa adanya pertimbangan yang masuk akal atau tidak didasarkan pada faktor kebutuhan.

Wawancara selanjutnya dengan Ghina dan Rini Choriah berumur 19 tahun yang berprofesi mahasiswa. Menurut Ghina, arisan *online* menurun adalah arisan yang diikuti beberapa orang dan iuran yang dibayarkan berbeda-beda. Ia mengetahui arisan online menurun dari teman-temannya yang sudah beberapa kali mengikuti arisan *online* menurun dan alasan lain ia mengikuti arisan ini dikarenakan ia ingin membeli handphone baru walaupun handphone yang ia miliki masih bagus namun ia ingin membeli handphone yang model terbaru tapi ia memiliki tabungan yang kurang sehingga ia tertarik untuk mengikuti kegiatan arisan tersebut. Ghina mengikuti arisan online menurun sudah 2 kali dan memilih arisan online menurun dari pada arisan lainnya karena ia ingin memilih slot diawal.⁴² Begitu pula dengan Rini, menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan

⁴² Ghina, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 09:30 WIB.

arisan dimana iuran setiap anggota berbeda. Ia mengetahui arisan online menurun dari media sosial. Ia mengikuti arisan *online* menurun karena iseng dan penasaran dengan kegiatan arisan *online* menurun ini. Tujuan ia mengikuti kegiatan arisan ini untuk membeli barang yang tidak didasarkan pada kebutuhan melainkan pada keinginan pribadi dan sering kali terpengaruh oleh temannya yang selalu membeli barang-barang baru seperti baju, sepatu dan lain-lain. Rini mengikuti arisan online menurun sudah 2 kali dan memilih arisan online menurun dari pada arisan lainnya karena ia ingin memilih slot diawal.⁴³

Wawancara berikutnya yaitu dengan Melani Haryani yang berumur 24 tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Menurutnya arisan *online* menurun adalah arisan dimana setiap anggota membayar iuran yang berbeda, yang memilih slot atas akan membayar melebihi dari yang didapat sedangkan yang memilih slot akhir membayar kurang dari yang didapatkan. Ia mengetahui arisan online menurun sejak tahun 2019 di media sosial. Ia mengikuti arisan menurun ini melalui media sosial dengan alasan menurutnya kegiatan ini sudah menjadi trend dimana ia melihat sudah banyak yang mengikuti arisan menurun ini, hampir disetiap media sosialnya

⁴³ Rini Choriah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 10:10 WIB.

dipenuhi dengan promosi kegiatan arisan menurun dan ia juga tergiur dengan keuntungan yang akan didapatkannya. Uang yang ia dapatkan digunakan untuk berfoya-foya seperti membeli barang yang tidak dibutuhkan, membeli makanan terlalu boros dan lain-lain. Melani sudah beberapa kali mengikuti arisan online menurun karena arisan ini lebih menguntungkan dibandingkan arisan lainnya.⁴⁴

Wawancara selanjutnya dengan Fina yang berumur 21 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa dan Riska yang berumur 19 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa. Fina mengikuti arisan *online* menurun awalnya ikut karna ditawari teman yang merupakan admin arisan *online* menurun ini dengan tujuan untuk awalnya untuk membeli buku mata kuliah tapi setelah mendapatkan arisan ia lebih membeli barang yang pada dasarnya barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan dan berfoya-foya. Begitu juga dengan Riska, Ia mengikuti arisan *online* menurun karena ajakan teman dan uang yang ia dapatkan dari kegiatan ini digunakan untuk *shopping*/berbelanja barang yang bukan merupakan kebutuhan.

Sebagian besar milenial yang mengikuti arisan menurun ini pernah mengalami kerugian dalam mengikuti

⁴⁴ Melani Haryadi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara ribadi 3 Juli 2021, Pukul 11:30 WIB.

arisan *online* menurun seperti adanya anggota yang telat dalam pembayaran sehingga terjadi penundaan dalam pencairan uang, dan uang setoran dibawa kabur oleh admin arisan menurun. Seperti hasil wawancara dari, Gumvita Lailatul Humaera yang berumur 20 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa. Menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan yang banyak diminati oleh milenial dimana setiap anggota membayar setoran berbeda-beda dengan sistem menurun. Ia mengetahui arisan menurun ini dari banyak teman yang mengikuti arisan ini sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan *online* menurun. Uang yang ia dapatkan dari arisan *online* menurun ini digunakan untuk berbelanja baju, tas, sepatu dan barang-barang diskon lainnya yang pada dasarnya barang-barang tersebut sudah ia miliki karena terpengaruh oleh teman-temannya. kendala yang ia rasakan dalam mengikuti arisan menurun ini karena adanya anggota lain yang terlambat dalam melakukan pembayaran sehingga akan terjadi keterlambatan pula dalam proses pencairan dana yang akan didapatkan. Gumvita mengikuti arisan menurun ini sudah 2 kali dan memilih arisan online menurun ini hanya iseng saja.⁴⁵

Wawancara selanjutnya dengan Didy Apriansyah yang berumur 25 tahun yang berprofesi sebagai karyawan

⁴⁵ Gumvita Lailatul Humaerah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 14:00 WIB.

swasta. Menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan yang cicik untuk orang yang memerlukan uang dengan cepat untuk modal usaha dan orang yang sedang menabung. Ia mengetahui arisan *online* menurun awalnya dari media sosial karena melihat keuntungan yang akan didapat dalam kegiatan ini sehingga ia tertarik untuk coba-coba. Awalnya ia mengikuti arisan ini untuk menabung tapi uang yang ia dapatkan dalam kegiatan ini digunakan untuk nongkrong bersama teman dan uangnya habis tidak tersisa. Selama mengikuti arisan menurun ia pernah mengalami kerugian. Awalnya ia mengikuti arisan menurun dikarenakan tergiur dengan keuntungan yang akan didapat. Namun uang yang ia setorkan ternyata dibawa kabur oleh admin arisan menurun dan akibatnya uang yang ia setorkan tidak pernah kembali. Dengan adanya kejadian tersebut ia masih belum jera dan tetap ingin mengikuti arisan menurun dengan akun yang lain. Didy mengikuti arisan online menurun sudah 7 kali dan memilih arisan ini karena praktis dan mendapatkan keuntungan yang lumayan banyak.⁴⁶

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan pada para anggota arisan, sebagian besar mereka yang pernah mengalami kerugian dalam mengikuti arisan ini masih ingin mengikuti arisan menurun dikarenakan tergiur

⁴⁶ Didy Apriansyah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 15:30 WIB.

dengan keuntungan yang akan didapat sehingga pelaksanaan arisan menurun ini tetap terlaksanakan hingga sekarang.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Teknologi yang semakin berkembang seiring kemajuan zaman khususnya internet membuat generasi milenial banyak menggunakan teknologi komunikasi instant seperti *SMS*, *email*, *instant messaging* dan media sosial seperti *twitter*, *facebook*, *IG* dan lain-lain. Sehingga mempengaruhi perilaku milenial menjadi konsumtif. Istilah konsumtif biasanya terdapat pada masalah yang berkaitan dengan perilaku konsumen. Perilaku konsumtif merupakan aktivitas pembelian barang yang tidak bertujuan untuk mencukupi kebutuhan, tetapi dengan tujuan untuk memenuhi keinginan dan tindakan ini dilakukan berkali-kali sehingga membuat berlebihan dalam menggunakan uang. Perilaku konsumtif sering kali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan.

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari 10 orang anggota yang mengikuti arisan *online* menurun yang memiliki usia 20-40 tahun. Sebagian besar para milenial yang mengikuti arisan *online* menurun adalah para mahasiswa dan para pekerja. Persepsi para anggota

yang mengikuti arisan menurun di kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu yang telah diwawancarai, masing-masing anggota arisan menurun ini memiliki alasan yang berbeda-beda dan mempunyai tujuan yang berbeda-beda. Seperti Kebutuhan sehari-hari yang mendesak, mereka merasa terbantu dengan adanya arisan menurun yang dijadikan sebagai modal usaha dan untuk menabung. Selain itu mereka juga menggunakan hasil arisan untuk membeli barang-barang yang bersifat konsumtif

Hasil wawancara menunjukkan bahwa anggota Arisan Squad Bengkulu mengetahui kegiatan arisan *online* menurun dari teman dan media sosial yang dimilikinya, mereka mengikuti arisan *online* menurun lebih dari satu kali. Selain itu anggota Arisan Squad Bengkulu memilih arisan *online* menurun dibandingkan arisan tradisional lainnya dengan alasan kegiatan arisan *online* menurun ini lebih praktis, setiap anggota dapat memilih slot yang diinginkan dan juga arisan *online* menurun ini cocok untuk orang-orang yang ingin membuka usaha atau orang yang memerlukan uang dengan cepat sehingga dapat memilih slot atas untuk mendapatkannya di awal sedangkan untuk pengambilan slot akhir cocok untuk orang-orang yang ingin mendapatkan keuntungan.

Hasil wawancara juga menunjukkan 3 dari 10 informan yang mengikuti arisan *online* menurun tidak menunjukkan perilaku konsumtif dikarenakan mereka mengikuti arisan *online* menurun dengan tujuan tertentu yaitu untuk memperoleh modal usaha dan menabung. Sedangkan 7 dari 10 informan menunjukkan perilaku konsumtif. Mereka menggunakan uang yang didapat dari arisan *online* menurun untuk membeli barang yang tidak diperlukan atau barang-barang yang bersifat konsumtif dengan kata lain mereka mengambil keputusan tidak didasarkan atas kebutuhan melainkan atas dasar keinginan. Dari hasil penelitian kegiatan konsumsi yang dilakukan milenial dalam mengikuti arisan *online* menurun dipengaruhi beberapa faktor. Faktor tersebut juga mempengaruhi tingkat perilaku konsumtif yang dilakukan para milenial yang mengikuti arisan menurun. Faktor tersebut antara lain:

a. Kelompok Anutan

Kelompok anutan menjadi penyebab perilaku konsumtif. Konsumen dapat merujuk kepada kelompok anutan yang dianggap pernah menggunakan dan mengetahui manfaat barang dan jasa yang diinginkan konsumen. Dalam penelitian ini ditemukan 7 orang anggota arisan Squad Bengkulu yang berperilaku konsumtif lebih cenderung

dipengaruhi oleh faktor kelompok anutan. Hal ini dapat terlihat dari anggota yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun sehingga anggota tersebut tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut.

b. Faktor Budaya

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan yang paling dalam terhadap perilaku konsumen. Dalam penelitian ini ditemukan 3 dari 7 orang anggota Arisan Squad Bengkulu yang berperilaku konsumtif lebih cenderung dipengaruhi oleh faktor kebudayaan. Faktor kebudayaan yang menjadikan para milenial berperilaku konsumtif, hal ini dapat dilihat dari anggota yang mengikuti arisan *online* menurun dengan alasan mengikuti arisan karena postingan yang sering muncul di media sosial, sudah banyak yang mengikuti arisan ini dan tidak jarang disetiap media sosial pasti ada yang melakukan promosi pelaksanaan arisan *online* menurun sehingga membuatnya tertarik untuk mengikuti arisan tersebut. Dan uang yang didapatnya tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

c. Kelas Sosial

Kelas sosial didefinisikan sebagai suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat. Dalam penelitian ini ditemukan 2 dari 7 orang anggota Arisan Squad Bengkulu yang berperilaku konsumtif cenderung dipengaruhi oleh faktor kelompok kelas sosial. Kelas sosial yang menjadi penyebab milenial berperilaku konsumtif karena dilihat dari sikap anggota arisan Squad Bengkulu yang sering terpengaruh oleh temannya yang membeli barang-barang baru yang bukan kebutuhan melainkan keinginan. Tiap kali melihat orang lain melakukan kegiatan dan memiliki barang baru maka ia juga harus mempunyainya bagaimanapun caranya.

d. Kepribadian

Kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan dalam membeli. Dalam penelitian ini anggota yang mengikuti arisan Squad Bengkulu yang berperilaku konsumtif cenderung dipengaruhi oleh faktor kepribadian. Hal ini disebabkan oleh rasa penasaran, iseng atau rasa ingin mencoba dan keinginan dalam mengikuti arisan *online* menurun yang pada akhirnya menimbulkan respon dari dalam diri sehingga menghasilkan sebuah

keputusan untuk mengikuti arisan *online* menurun di akun Arisan Squad Bengkulu. Kepribadian merupakan salah satu faktor yang mendorong seseorang berperilaku konsumtif, untuk dapat terwujud menjadi perilaku konsumtif maka stimulus dari luar seperti kebudayaan, kelompok anutan dan kelas sosial perlu mendapat respon dari diri konsumen sehingga menjadi keputusan konsumsi. Oleh karena itu anggota Arisan Squad Bengkulu yang berperilaku konsumtif dipengaruhi oleh faktor kepribadian yang menjadi keputusan terakhir konsumen.

Konsumsi seorang Muslim harus dibingkai oleh moralitas yang dikandung dalam Islam sehingga tidak semata-mata memenuhi segala kebutuhan. Islam tidak melarang manusia untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Namun manusia diperintahkan untuk mengkonsumsi barang atau jasa yang halal dan baik secara wajar dan tidak berlebih-lebihan atau pemborosan. Dalam ajaran Islam mengkonsumsi haruslah sesuai dengan kebutuhan agar terhindar dari sikap pemborosan atau mubazir. Melakukan kegiatan konsumsi barang dengan kriteria baik barangnya, cara konsumsi dan mendatangkan manfaat jika mengkonsumsinya. Allah sangat mencela

dan melarang atas perilaku buruk yang dapat merugikan diri sendiri maupun lingkungan sekitar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai perilaku konsumtif milenial dalam mengikuti *trend* arisan *online* menurun pada akun Arisan Squad Bengkulu, maka dapat disimpulkan bahwa 7 dari 10 informan diantaranya memiliki perilaku konsumtif. Sedangkan 3 dari 10 informan lainnya tidak menunjukkan perilaku konsumtif. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah faktor kelompok anutan, faktor budaya, faktor kelas sosial dan faktor kepribadian yang membuat para milenial tertarik untuk mengikuti arisan *online* menurun sehingga menyebabkan mereka berperilaku konsumtif.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis akan mencoba memberikan saran kepada para milenial yang mengikuti arisan *online* menurun untuk dapat mengikuti kegiatan ini dengan tujuan memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan prinsip konsumsi dalam Islam. Membatasi penggunaan uang yang didapat dari arisan *online* menurun

untuk membeli barang yang memang dibutuhkan. Penggunaan uang hasil arisan *online* menurun untuk memenuhi keinginan boleh-boleh saja namun jangan berlebihan, gunakan uang sesukupnya dan lebih baik lagi jika uang yang dipeoleh ditabung untuk masa depan jika saja ada keperluan yang mendesak maka tabungan itu dapat dipergunakan sehingga dapat terhindari dari perilaku konsumtif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Kastiawan. Anggota Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 13 April 2021, Pukul 11:41 WIB
- Ajrah Yulazani, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 12:35 WIB
- Amri, Amir, Junaidi, Yulmardi, 2009, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Dan Penerapannya*, (Bogor; IPB Press)
- Arohman dan Nabila Cahya Vianda. 2016. “Analisis Pengaruh Online Shop Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa FEB (Studi Kasus Pada Mahasiswa Angkatan 2016)”. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*, Volume 11, Nomor 02
- Arikunto, Suharsimi, 1995, *Metodologi Penelitian Dasar-Dasar Research*, Tarsoto: Bandung
- Asri, Asti, 2012, “Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Babelan”, *Jurnal Pnelitian Dan Pengukuran Psikologi*, Nomor 1
- Didy Apriansyah. Anggota Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 28 Mei 2021, Pukul 10:30 WIB
- Ghina. Anggota Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 28 Mei 2021, Pukul 13:30 WIB
- Gumvita Lailatul Humaerah. Anggota Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 28 Mei 2021, Pukul 14:00 WIB

- Karim, Adiwarman Azhar, 2017, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2017
- Karlina Dwi Kartikasari. Admin Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 31 Desember 2020, Pukul 16:12 WIB
- Lesmana, Teguh dan Chyntia Monica Rarung. 2020. Peran Kecerdasan Budaya Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Online Milenial Ynag Menrantau Di Jakarta. *Jurnal Psikologi Malahayati*. Volume 2, Nomor 2
- Mangkunegara, Anwar Prabu, 2002, *Perilaku Konsumen*, Bandung: PT. Refika Aditama
- Melani Haryadi. Anggota Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 30 Mei 2021, Pukul 13:30 WIB
- Miranda, Sofia. (2017). Pengaruh Instagram Sebagai Media Online Shopping Fashion Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau. *JOM FISIP*, Vol. 4 No. 1
- Mujahidin, Ali dan Rika Pristian Fitri Astuti.2020. Pengaruh Fintech E-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Milenial. *Jurnal Inovasi Bisnis*
- Pratiwi Febriyora Surya, Novita Indah Vitaloka. 2020. Analisa Kegiatan Arisan Online Yang Dilakukan Di Grup Facebook. *JIEET (Journal Informatika Engineering Educational and Tecnology)*. Volume 4, Nomor 2

- Rasyid, Arbanur, 2019, “Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Agama Islam”, *Jurnal Hukum Ekonomi Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan*, Nomor. 2
- Rini Choriah. Anggota Arisan Squad Bengkulu. Wawancara Pribadi. 28 Mei 2021, Pukul 16:00 WIB
- Rosita, Rahmi. 2020. “Perilaku Generasi Milenial Terhadap Keputusan Menggunakan Aplikasi Grabfood”. *Jurnal Lentera Bisnis*. Volume 9, Nomor 1
- Hidayatullah, Syarif dan Abdul Waris, dkk. “Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food”, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Volume 6 Nomor 2,
- Sumarwan, Ujang. 2017. *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suharyono, 2018, “Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Al-Intaj*, Volume 4 Nomor 2
- Suprayitno, Eko, 2005, *Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Graha Ilmu,
- Surya, Febriyora Pratiwi, dkk. 2020. Analisa Kegiatan Arisan Online Yang Dilakukan Di Grup Facebook. *JIEET (Journal Informatika Engineering And Educational Tecnology)*. Volume 04, Nomor 02
- Sumardi, Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta, Rajawali Press, 2011).

- Satori, Djaman, Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung; Alfabeta)
- Susanti, Ari dan Rikah, (2020) “Penggunaan Media Sosial Instagram Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online Generasi Milenial”. JAB Vol.6 No.01
- Qurotaa’yun, Zahra dan Astrie Krisnawati. 2019. “Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Konsumtif Generasi Milenial Di Kota Bandung”. *Journal Accounting and Finance Edisi*, Volume 3, Nomor 1
- Vivi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 13 Mei 2021, Pukul 13:08 WIB.
- Virgina, Winda Ayu dan Amiruddin Amiruddin, (2020) “Perspektif Pelaku Arisan Online Terhadap Konsep Akuntansi Syariah” Vol. 3 No. 3
- Wigati, Sri. (2011) “Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam” *Jurnal Almaliyah*, Vol. 01, No. 01
- Winiarti, Endang Widi, 2018, *Teori dan Praktik Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, PTK, R&D*, (Jakarta; Bumi Aksara)

**L
A
M
P
I
R
A
N**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

FORM 2 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR
JURNAL ILMIAH, BUKU, PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT,
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Indah Nurbaiti
NIM : 1711130062
Program Studi : Ekonomi Syariah
Anggota : 1. Dyana Dwi kartika sari (NIM: 1711130055)
2. Putri mayangsari (NIM: 1711130044)
(maksimal 3 Orang)

II. Pilihan Tugas Akhir:

- Jurnal Ilmiah
 Buku
 Pengabdian Kepada Masyarakat
 Prgram Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

Judul Tugas Akhir:

Analisis Perilaku Konsumtif Milenial terhadap trend Arisan Online
menurut dalam ekonomi Islam

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan:

Jurnal Masalah dapat dilanjutkan dengan beberapa
perbaikan sesuai saran?

Bengkulu, 25 Januari 2021

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:

.....
.....

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

.....

Disahkan
Ketua Jurusan
Devi, MA
1711130062

Bengkulu,

Ketua Tim

Mahasiswa

Indah Nurbaiti
NIM 1711130062



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Nomor: 0194/SKBP-FEBI/09/2021

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Indah Nurbaiti
NIM : 1611130062
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jenis Tugas Akhir : Skripsi
Judul Tugas Akhir

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF MILENIAL
TERHADAP TREND ARISAN ONLINE MENURUN
DALAM EKONOMI ISLAM**

Dinyatakan lolos uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 14 %. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 6 September 2021
Ketua/Pit. Wakil Dekan 1

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51278-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 0253/In.11/ F.IV/PP.00.9/02/2021

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dra. Fatimah Yunus, MA
N I P. : 196303192000032003
TUGAS : Pembimbing I
2. N A M A : Khairiah elWardah, M.Ag
N I P. : 197808072005012008
TUGAS : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan
draft jurnal ilmiah, kegiatan penelitian ini dilakukan sampai persiapan ujian tugas akhir bagi ma
namanya tertera di bawah ini :

1. N a m a : Indah Nurbaiti
Nim : 1711130062
Prodi : Ekonomi Syariah
2. N a m a : Dyana Dwi Kartika Sari
Nim : 1711130055
Prodi : Ekonomi Syariah
3. N a m a : Putri Mayang Sari
Nim : 1711130044
Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Tugas Akhir : ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF MILENIAL
TREND ARISAN ONLINE MENURUN DALAM EKONOMI

Keterangan : JURNAL ILMIAH

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana

Ditandatangani di : Bengkulu

Pada Tanggal : 16 Februari 2021

Dekan

Dr. Asnani, MA

NIP. 197304121998032003



PEDOMAN WAWANCARA

Jabatan : Ketua Arisan

Pertanyaan :

1. Apa yang anda ketahui tentang arisan online menurun?
2. Kenapa anda membuka arisan menurun?
3. Bagaimana sistem arisan online menurun?
4. Bagaimana sistem penentuan terhadap siapa yang akan mendapatkan arisan?
5. Siapa dan dari mana sajakah peserta arisan online menurun?
6. Apa saja persyaratan untuk menjadi anggota arisan online menurun?
7. Berapa dana iuran yang ditetapkan oleh kelompok arisan anda?
8. Berapa jumlah peserta arisan online menurun ini?
9. Berapa jumlah dana yang akan diterima jika mendapatkan uang arisan?
10. Apakah ada sanksi jika ada anggota yang mogok bayar arisan? .
11. Bagaimana system pembayaran yang berbeda-beda didalam arisan menurun ?
12. Apakah ada perjanjian dari awal tentang pemberian untuk ketua arisan? .

PEDOMAN WAWANCARA

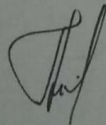
Jabatan : Anggota Arisan

Pertanyaan :

1. Apa yang anda ketahui tentang arisan online menurun?
2. Apa alasan anda mengikuti arisan online menurun ini?
3. Berapa dana iuran yang ditetapkan oleh kelompok arisan anda?
4. Berapa jumlah dana yang akan diterima jika mendapatkan arisan?
5. Apa manfaat anda mengikuti arisan ini? .
6. Faktor apa yang mendorong anda untuk mengikuti arisan online?
7. Apa tujuan anda mengikuti arisan online?
8. Apa yang akan anda lakukan jika mendapatkan arisan?
9. Sudah berapa kali anda mengikuti kegiatan arisan?
10. Mengapa anda mengikuti kegiatan arisan online menurun dibandingkan arisan lainnya?
11. Apakah anda pernah dirugikan dalam mengikuti arisan online?
12. Apakah anda masih ingin mengikuti arisan ini jika pernah dirugikan?

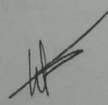
Bengkulu, Mei 2021

Pembimbing I



Dra. Fatimah Yunus, M
NIP. 196303192000032003

Pembimbing II



Khairiah Elwardah, M. Ag
NIP. 197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 1096/In.11/F.IV/PP.00.9/08/2021 Bengkulu, 4 Agustus 2021
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian.**

Kepada Yth.
Bapak Lurah Kelurahan Pagar Dewa
Kecamatan Selebar Kota Bengkulu.
di-
Bengkulu

Assalamu 'alaikumWr. Wb


Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi
Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun
Akademik 2020/2021 atas nama :

Nama : Indah Nurbaiti
NIM : 1711130062
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi
data penulisan skripsi yang berjudul : Analisis Perilaku Konsumtif Milenial
Terhadap Trend Arisan Online Menurun Dalam Ekonomi Islam.

Tempat Penelitian : Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota
Bengkulu.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui
An. Dekan
Wakil Dekan I

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002



**FAKULTAS INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

KARTU BIMBINGAN JURNAL

Nama/NIM : Indah Nurbaiti/1711130062

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Jurnal : Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend* Arisan
Online Menurun

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	Rabu/05 Mei 2021	1. Pendahuluan	1. Gambaran umum arisan online menurun pindah ke hasil 2. Semua hadist-hadist mengarah ke hukum dihilangkan	
2.	Rabu/23 Juni 2021	1. Pedoman wawancara 2. Penentuan rumusan masalah individu	1. Rubah pedoman wawancara tambahkan pertanyaan untuk ketua arisan 2. Setiap anggota harus memiliki rumusan masalah dalam jurnal	
3.	Senin/9 Agustus 2021	Hasil Penelitian	Perbaiki	
4.	Kamis/19 Agustus 2021	Kesimpulan	Diperbaiki sesuai dengan fokus penelitian/tulis	



**FAKULTAS INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

5.	Senin/30 Agustus 2021	Acc	Dapat diproses	^
----	--------------------------	-----	----------------	---

Bengkulu, 30/8 - 2021
Pembimbing I

Dr. Hj. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200003200



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pasar Dewa Teln. (0736) 51276. 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

KARTU BIMBINGAN JURNAL

Nama/NIM : Indah Nurbaiti/1711130062
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Jurnal : Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap Trend Arisan Online Menurun

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	Jumat/27 November 2020	Judul dan cara mencari jurnal	1. Pilih judul yang menarik dan tentukan target jurnal.	
2.	Senin/14 Desember 2020	Pendahuluan	1. Memasukkan kutipan-kutipan dari buku dan jurnal 2. Paragraf minimal 5 kalimat 3. Tambahkan gambaran umum arisan	
3.	Senin/04 Januari 2021	Pendahuluan	1. Hadis dimasukkan sesuai dengan judul jurnal 2. Font catatan kaki harus balance dan typo-typo pada pemulisan	



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pasar Desa Telp. (0736) 51276, 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

4.	Senin/25 Januari 2021	Studi Literatur	1. Dibuat seperti kajian teori bukan seperti penelitian terdahulu	
5.	Senin/01 Maret 2021	Metode Penelitian	1. Pemilihan lokasi harus jelas 2. Ditulis jumlah informan langsung	
6.	Senin/22 Juli 2021	Hasil dan pembahasan	1. Hasil wawancara harus berbentuk narasi 2. Dibuat narasi sebelum sub judul pembahasan	
7.	Senin/02 Agustus 2021	Kesimpulan dan abstrak	1. Perbaiki kesimpulan dan abstrak	
8.	Jumat/06 Agustus 2021	Artikel	1. Lanjut pembimbing I	

Bengkulu, 2021
Pembimbing II

Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

DAFTAR NILAI ARTIKEL JURNAL ILMIAH

Nama/NIM : Indah Nurbaiti/1711130062
Penulis Ke : 2
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Artikel (Submit) : Analisis Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend Arisan Online* Menurun Dalam Ekonomi Islam
Nama Jurnal : COSTING
Judul TA (Skripsi) : Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend Arisan Online* Menurun

FAKTOR PENDORONG PERILAKU KONSUMTIF MILENIAL TERHADAP *TREND*
ARISAN *ONLINE* MENURUN

No.	Kriteria	Bobot (%)	Skor	Nilai (Bobot x Skor)
1.	Isi a. Ide Gagasan b. Analisis c. Penyajian Data d. Kreatifitas Pemikiran	30	25	
2.	Bahasa a. Penerapan EYD b. Kalimat c. Penggunaan Kata	30	20	
3.	Manfaat Bagi Penulis	20	20	
4.	Usaha Penulis dan Peringkat Jurnal	20	20	
	Total	100	85	

Bengkulu, 2021
Pembimbing II

Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

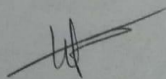
DAFTAR NILAI ARTIKEL JURNAL ILMIAH

Nama/NIM : Indah Nurbaiti/1711130062
Penulis Ke : 2
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Artikel (Submit) : Analisis Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend Arisan Online* Menurun Dalam Ekonomi Islam
Nama Jurnal : COSTING
Judul TA (Skripsi) : Faktor Pendorong Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend Arisan Online* Menurun

FAKTOR PENDORONG PERILAKU KONSUMTIF MILENIAL TERHADAP *TREND*
ARISAN *ONLINE* MENURUN

No.	Kriteria	Bobot (%)	Skor	Nilai (Bobot x Skor)
1.	Isi a. Ide Gagasan b. Analisis c. Penyajian Data d. Kreatifitas Pemikiran	30	25	
2.	Bahasa a. Penerapan EYD b. Kalimat c. Penggunaan Kata	30	20	
3.	Manfaat Bagi Penulis	20	20	
4.	Usaha Penulis dan Peringkat Jurnal	20	20	
	Total	100	85	

Bengkulu, 2021
Pembimbing II


Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa
NIM
Judul Skripsi

: Usaha Mengait
: 1711130062
:

NO	Tanggal	Masalah	Saran
1.		Bentulu Arina	
2.		Faktor Pelebaran Kamuff?	
3.		Data panti Arina.	
4.		Adanya Kuota Ghanyu.	

Bengkulu, 10 Des 2021
Penguji

Dr. Nurul Hani, MA
NIP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iaibengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa : Lusli Nuganti
NIM : A.11.30062
Judul Skripsi : Journal Analisis perilaku Konsumtif

NO	Tanggal	Masalah	Saran
	10/12/21	Bab 1 - Bab 2 diferensi ditulis. ⊖ Praktek dipindah ke Bab 4 ⊖ Hlm 3 referensi ⊖ Alasan memilih lokasi ? ⊖ Bab 5 ↳ fokus ke mengarah Faktor pengaruh	

Bengkulu, 10 Des 2021
Penguji VII
Amimul Okbina ME
NIP

Dokumentasi Penelitian





Data Arisan *online* menurun Squad Bengkulu

ARISAN SQUAD BENGKULU

JANUARI 2019 GET RP 1.000.000/ 7 HARI

No.	Nama Anggota	Iuran	Get	Tanggal Pencairan	
1	Eka	Rp.130.000	Rp.1.000.000	7 Januari 2019	End ✓
2	Yogi	Rp.125.000	Rp.1.000.000	19 Januari 2019	Ony ✓
3	Nana	Rp.120.000	Rp.1.000.000	21 Januari 2019	Alma ✓
4	Tenti	Rp.115.000	Rp.1.000.000	28 Januari 2019	Judi ✓
5	Sri Dina	Rp.110.000	Rp.1.000.000	4 Februari 2019	Dedi ✓
6	Cindy	Rp.100.000	Rp.1.000.000	11 Februari 2019	Lu ✓
7	Hendrik	Rp.95.000	Rp.1.000.000	18 Februari 2019	Hob ✓
8	Yeni	Rp.90.000	Rp.1.000.000	25 Februari 2019	Ar ✓
9	Intan	Rp.85.000	Rp.1.000.000	4 Maret 2019	Mu ✓
10	Dita	Rp.80.000	Rp.1.000.000	11 Maret 2019	Edi ✓

Selesai 11 Maret 2019

ARISAN SQUAD BENGKULU

MARET 2019 GET RP 500.000/7 HARI

No.	Nama Anggota	Iuran	Get	Tanggal Pencairan	
1	Maymay	Rp.55.000	Rp.500.000	17 Maret 2019	Dedi ✓
2	Siti	Rp55.000	Rp.500.000	21 Maret 2019	Susi ✓
3	Devi	Rp50.000	Rp.500.000	31 Maret 2019	Dedi ✓
4	Jesica	Rp50.000	Rp.500.000	7 April 2019	Jee ✓
5	Indah ^{SRB}	Rp45.000	Rp.500.000	14 April 2019	Mel ✓
6	Apri	Rp45.000	Rp.500.000	21 April 2019	Ar ✓
7	Febri	Rp40.000	Rp.500.000	28 April 2019	Her ✓
8	Ajeng	Rp40.000	Rp.500.000	5 Mei 2019	Ar ✓
9	Dita	Rp35.000	Rp.500.000	12 Mei 2019	Edi ✓
10	Yeni ^{SRB}	Rp35.000	Rp.500.000	19 Mei 2019	Ar ✓
11	Ayu	Rp30.000	Rp.500.000	26 Mei 2019	Ar ✓
12	Anggi	Rp30.000	Rp.500.000	2 Juni 2019	Ar ✓

Selesai 2 Juni 2019

Paket 2 hari

Paket 1 hari

ARISAN SQUAD BENGKULU

2019 GET RP 3.000.000/ 5 HARI

No.	Nama Anggota	Iuran	Get	Tanggal Pencairan
1	Lamrial	Rp.400.000	Rp.3.000.000	10 Juni 2019
2	Rizal	Rp.360.000	Rp.3.000.000	15 Juni 2019
3	Wanda	Rp.350.000	Rp.3.000.000	20 Juni 2019
4	Riko	Rp.340.000	Rp.3.000.000	28 Juni 2019
5	Puspita	Rp.335.000	Rp.3.000.000	30 Juni 2019
6	Helen	Rp.295.000	Rp.3.000.000	5 Juli 2019
7	Yeni	Rp.290.000	Rp.3.000.000	10 Juli 2019
8	Rika	Rp.280.000	Rp.3.000.000	15 Juli 2019
9	Dita	Rp.275.000	Rp.3.000.000	20 Juli 2019
10	Ego	Rp.270.000	Rp.3.000.000	25 Juli 2019

Cui ✓
 Rizal ✓
 Tani ✓
 Riko ✓
 Puspita ✓
 Helen ✓
 Yeni ✓
 Rika ✓
 Dita ✓
 Ego ✓

Selaku 25 Juli 2019

ARISAN SQUAD BENGKULU

AGUSTUS 2019 GET RP 5.000.000/ BULAN

No.	Nama Anggota	Iuran	Get	Tanggal Pencairan
1	Mira	Rp.550.000	Rp.5.000.000	10 Agustus 2019
2	Rara	Rp.550.000	Rp.5.000.000	10 Sep 2019
3	Citra	Rp.500.000	Rp.5.000.000	10 Okt 2019
4	Mamake	Rp.500.000	Rp.5.000.000	10 Nov 2019
5	Tri	Rp.500.000	Rp.5.000.000	10 Des 2019
6	Tiana	Rp.450.000	Rp.5.000.000	10 Jan 2020
7	Riska	Rp.450.000	Rp.5.000.000	10 Feb 2020
8	Revi	Rp.400.000	Rp.5.000.000	10 Maret 2020
9	Welly	Rp.400.000	Rp.5.000.000	10 Apr 2020
10	Muji	Rp.350.000	Rp.5.000.000	10 Mei 2020
11	Dwi	Rp.350.000	Rp.5.000.000	10 Juni 2020
12	Cindy	Rp.300.000	Rp.5.000.000	10 Juli 2020

Mira ✓
 Rara ✓
 Citra ✓
 Mamake ✓
 Tri ✓
 Tiana ✓
 Riska ✓
 Revi ✓
 Welly ✓
 Muji ✓
 Dwi ✓
 Cindy ✓

ARISAN SQUAD BENGKULU

JULI 2020 GET RP 2.000.000/10 HARI

No.	Nama Anggota	Iuran	Get	Tanggal Pencairan	
1	Angeline	Rp.230.000	Rp.2.000.000	15 Juli 2020	Dia ✓
2	Dila	Rp.230.000	Rp.2.000.000	15 Juli 2020	Dia ✓
3	Tata	Rp.225.000	Rp.2.000.000	14 agus 2020	huf ✓
4	Euis ^{Corb}	Rp.210.000	Rp.2.000.000	14 agus 2020	Eli ✓
5	Effendi	Rp.205.000	Rp.2.000.000	24 Agis 2020	FF ✓
6	Adam	Rp.200.000	Rp.2.000.000	3 September 2020	And ✓
7	Winna	Rp.195.000	Rp.2.000.000	13 September 2020	Dia ✓
8	Sherly	Rp.195.000	Rp.2.000.000	23 September 2020	Sury ✓
9	Cici	Rp.190.000	Rp.2.000.000	3 oktober 2020	Ch ✓
10	Dita	Rp.190.000	Rp.2.000.000	13 oktober 2020	Dia ✓

Padat hari

Selesai 13 oktober 2020

ARISAN SQUAD BENGKULU

AGUSTUS 2020 GET RP 2.000.000/ BULAN

No	Nama Anggota	Iuran	Get	Tanggal Pencairan	
1.	Vivi	Rp.300.000	Rp.2.000.000	1 oktober 2020	Vivi ✓
2.	Ajra	Rp.275.000	Rp.2.000.000	1 November 2020	Dia ✓
3.	Rini	Rp.265.000	Rp.2.000.000	1 Desember 2020	Ru ✓
4.	Ghina	Rp.250.000	Rp.2.000.000	1 Jan 2021	Raga ✓
5.	Fina	Rp.235.000	Rp.2.000.000	1 Feb 2021	Fina ✓
6.	Melani	Rp.200.000	Rp.2.000.000	1 mar 2021	Mel ✓
7.	Gumvita	Rp.185.000	Rp.2.000.000	1 Apr 2021	Gum ✓
8.	Didy	Rp.175.000	Rp.2.000.000	1 Mei 2021	Dia ✓
9.	Ade	Rp.170.000	Rp.2.000.000	1 Jun 2021	Ade ✓
10	Riska	Rp.160.000	Rp.2.000.000	1 Juli 2021	Ru ✓

Selesai 1 Juli 2021

Letter Of Acceptance

Nomor : 01/BJNG.INSTT/Juremi/IX/2021

Editor In Chief Juremi: Jurnal Riset Ekonomi menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Dyana Dwi Kartika Sari, Indah Nurbaiti, Putri Mayangsari, Fatimah Yunus & Khairiah Elwardah
Instansi : Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Bengkulu

Memang benar yang bersangkutan telah mengirimkan artikel pada jurnal Juremi: Jurnal Riset Ekonomi yang berjudul **“ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF MILENIAL TERHADAP TREND ARISAN ONLINE MENURUN DALAMEKONOMI ISLAM”**

dan telah dinyatakan layak untuk dimuat pada Juremi : Jurnal Riset Ekonomi dengan P-ISSN 2798-6489 dan E-ISSN 2798-6535 pada **Vol 1. Nomor 3. Edisi Bulan November 2021.**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sragen, 10 September 2021

Hormat Kami,
Editor In Chief,



(Signature)
Ahmad Ulil Albab Al Umar, S.E.

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF MILENIAL TERHADAP
TREND ARISAN ONLINE MENURUN DALAM EKONOMI ISLAM**

Oleh

Dyana Dwi Kartika Sari¹⁾, Indah Nurbaiti²⁾, Putri Mayangsari³⁾,
Fatimah Yunus⁴⁾ & Khairiah Elwardah⁵⁾

^{1,2,3,4,5}Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN
Bengkulu

Email: ¹dwikartikasari@gmail.com,

²indahnurbaiti123@gmail.com, ³putrikokmayang@gmail.com,

⁴fy13@gmail.com, ⁵elwardah.khairiah@gmail.com

Abstract

This research aims to find out the driving factors and dominant factors of millennial consumptive behavior towards the declining online social gathering trend, as well as how millennial consumptive behavior towards the declining online arisan trend based on Islamic consumption principles. This study uses a qualitative description method, the data collection technique is carried out using a non-probability sample technique with a purposive sampling technique. The subjects in this study were Arisan Online Descending participants on the Bengkulu Squad Arisan account in the Pagar Dewa village, Selebar district, Bengkulu city. The results show that 7 out of 10 millennials have consumptive behavior, this is influenced by several factors, including cultural factors, role models, social class and personality. The dominant factor that most influences millennial consumptive behavior in this declining online social gathering is the role model factor. This is not in accordance with the principle of Islamic consumption, namely simplicity.

Kata Kunci : Consumptive Behavior, Millennial, Decline in Online Arisan, Islamic Consumption.

PENDAHULUAN

Arisan merupakan salah satu budaya Indonesia yang telah berkembang sedemikian rupa. Budaya ini berkembang menjadi bentuk kerja sama masyarakat untuk memecahkan masalah keuangan mereka. Sebagaimana dijelaskan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kamus mencantumkan arisan sebagai

kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang dan kemudian menarik lot diantara mereka untuk menentukan siapa yang mendapatkannya, diadakan undian rapat rutin sampai semua anggotanya. Arisan telah berkembang menjadi kegiatan mengumpulkan uang dan kemudian

bisa diberikan dalam bentuk barang tertentu untuk pemenang arisan sehingga dengan seperti itu, anggota arisan mendapatkan manfaat dari barang yang diinginkan tanpa biaya tambahan bunga dari perolehan barang yang bias dibayarnya secara bertahap dalam bentuk jumlah ketentuan pembayaran arisan (Baihaki dan Malia, 2018).

Aspek kehidupan manusia dipengaruhi oleh perkembangannya teknologi informasi dan komunikasi, termasuk praktik arisan. Pelaksanaan arisan tidak lagi menggunakan prinsip tradisional, tetapi dikembangkan melalui perangkat lunak atau media social dengan system online. Dengan *system online* pelaksanaan arisan menjadi lebih mudah dan luas (Baihaki dan Malia, 2018). Bersamaan dengan kemajuan teknologi dan informasi arisan dapat dilakukan secara online. Dengan membuat suatu grup pada satu aplikasi media *social* arisan dapat berlangsung. Seluruh kegiatan arisan berjalan melalui media sosial, sehingga setiap anggota tidak perlu bertemu secara langsung untuk melaksanakan kegiatan ini.

Bersamaan dengan kemajuan serta pertumbuhan teknologi serta komunikasi, aktivitas arisan dapat dicoba secara online. Para anggota tidak butuh mengadakan pertemuan buat mengadakan aktivitas ini. Seluruh aktivitas ini berjalan lewat media yang digunakan semacam

sosial media. Dengan membuat suatu tim pada salah satu aplikasi sosial media, aktivitas ini juga berlangsung. Diantara anggota arisan dapat jadi salah satu, dapat pula tidak. Sistemnya menyusut dapat arisan benda dapat pula arisan duit semacam umumnya, sistem arisan menyusut ini diisyarati dengan besaran iuran arisan yang tidak sama jumlah nominalnya (Rahmawati, 2021).

Pada umumnya arisan merupakan suatu kegiatan ekonomi yang diminati oleh ibu rumah tangga. Berkembangnya zaman dan waktu arisan pun juga diminati dikalangan milenial dan bahkan dijadikan sebagai trend gaya hidup. Arisan yang berkembang dimasyarakat banyak macamnya dapat berupa arisan barang maupun arisan uang. arisan online menurun merupakan salah satu bentuk arisan uang yang diminati oleh kalangan milenial. Bentuk arisan menurun menggunakan system nomor urut dengan iuran yang berbeda-beda, semakin kebawah iuran arisan semakin kecil. Setiap anggota dapat memilih nomor urut yang diinginkan. Anggota yang memilih nomor urut pertama harus membayar iuran arisan lebih besar dari anggota yang lainnya (Ramadhita dan Khoiriyah, 2020).

Generasi pertama yang melihat internet sebagai sebuah penemuan yang hebat dan mengubah segalanya adalah

generasi milenial (Lesmana dan Rarung, 2020). Generasi milenial lebih tertarik dengan iklan virtual sebagai kupon atau diskon, sehingga ia lebih cenderung cepat menghabiskan pendapatan mereka melalui web jejaring social atau media social (Moreno et al, 2017). Banyaknya perubahan perilaku yang dialami generasi dari tahun ketahun yang membuat perubahan-perubahan baik positif maupun negatif. Generasi yang sekarang atau disebut generasi milenial yang berumur kisaran antara 20-40 tahun dimana generasi ini banyak telah mengenal gadget sejak usia kecil. Diera generasi milenial ini internet sudah sangat melekat dalam kehidupannya oleh karena itu generasi milenial berperilaku konsumtif. Internet tidak hanya berguna untuk komunikasi namun juga digunakan dalam segala jenis transaksi, dari kebutuhan sehari-hari, membeli makanan, jalan-jalan, hingga berbelanja pakaian dan transportasi (Hidayatullah et al, 2018).

Perilaku konsumsi merupakan tindakan yang terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk atau jasa atau dengan kata lain melakukan suatu kegiatan konsumsi (Suharyono, 2018). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), perilaku konsumtif merupakan kegiatan hanya menggunakan dan tidak menghasilkan ataupun bergantung pada hasil produksi orang lain.

Dalam pendapat Lubis, perilaku konsumtif merupakan perilaku yang tidak berdasarkan atas pertimbangan yang rasional. Dalam pendapat Prishardoyo, Trimarwanto, dan Shodiqin, perilaku konsumtif, perilaku konsumtif merupakan perilaku yang suka membeli barang atau jasa dalam jumlah yang besar. Perilaku konsumtif dapat berdampak positif dan negatif yang akan dirasakan oleh konsumen tersebut maupun pihak lain (Lesmana dan Rarung, 2020).

Pendapat Anggasari dalam Hotpascaman dan Pramudi, perilaku konsumtif merupakan kegiatan pembelian barang yang tidak diperhitungkan dan tidak direncanakan. Bentuk perilaku ini adalah bentuk pembelanjaan sesuai dengan kesenangan, tidak didasarkan kebutuhan dan cenderung dipengaruhi oleh keinginan semata. Perilaku konsumtif merupakan kegiatan pembelian barang yang bukan bertujuan untuk memnuhi kebutuhan. Melainkan nertujuan untuk mencukupi keinginan dan kegiatan ini dilakukan terus-menerus sehingga menggunakan uang secara berlebihan (Mujahidin dan Astuti, 2020).

Observasi awal yang dilakukan dengan mewawancarai admin Arisan Squad Bengkulu yang bernama Karlina Dwi Kartika Sari mengatakan bahwa yang mengikuti arisan *online* menurun sebagian

besar adalah para milenial yang aktif menggunakan media sosial seperti mahasiswa dan para pekerja. Banyaknya peserta yang mengikuti arisan *online* menurun pada saat ini menjadi sebuah trend di kalangan milenial sebagian besar tujuan peserta untuk mengikuti arisan adalah menabung, modal usaha, ataupun pembelian barang yang didasarkan pada keinginannya.

Adanya fenomena tersebut penulis tertarik untuk mengetahui perilaku konsumtif milenial terhadap trend arisan *online* menurun. Sehingga peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap Trend Arisan Online Menurun Dalam Ekonomi Islam Di Kota Bengkulu”. Berdasarkan latar belakang diatas maka dilakukanlah penelitian untuk menjawab permasalahan apa saja faktor pendorong perilaku konsumtif milenial terhadap trend arisan *online* menurun, apa faktor dominan yang paling mempengaruhi perilaku konsumtif milenial terhadap trend arisan *online* menurun, dan bagaimana perilaku konsumtif milenial terhadap trend arisan *online* menurun di kota Bengkulu berdasarkan prinsip konsumsi ekonomi Islam.

LANDASAN TEORI Milenial

Generasi Milenial merupakan generasi dari waktu awal tahun 1980

sampai akhir tahun 2000. Generasi milenial kerap disebut juga dengan *Gen-Y*, *Boomerang Generation*, *Net Generation*. Disebut generasi milenial karena generasi ini lahir di pergantian millennium waktu dimana masa teknologi digital awal masuk dalam tiap aspek kehidupan. Lancaster & Stillman (2002) dalam *researchnya* mendapati Generasi Y dikenal juga sebagai generasi milenial atau *milenium*. Kata Generasi Y mulai dipakai oleh editorial Koran Amerika Serikat pada bulan Agustus 1993. Generasi ini juga banyak memakai teknologi komunikasi instant seperti *SMS*, *email*, *instant messaging* dan social media antara lain *twitter*, *fb*, *Instagram* dan lain-lainnya. Generasi Y ini merupakan gen yang tumbuh di masa *internet booming*. Jika dilihat dari umur, generasi milenial ini adalah generasi yang sekarang berusia dari 20-40 tahun. Ada berbagai macam ciri-ciri dari generasi milenial seperti yang dipaparkan dalam Hitss.com, diantaranya:

- j. Milenial lebih percaya *User Generated Content* (UGC) dari pada informasi searah.
- k. Milenial lebih menyukai *gadget* dari pada *Television*.
- l. Setiap milenial harus mempunyai media sosial.
- m. Milenial kurang suka membaca secara tradisional.
- n. Milenial cenderung bekerja efektif sehingga cenderung tidak loyal.

- o. Milenial melakukan transaksi yang cenderung menggunakan *cashless*.
- p. Milenial sangat memahami teknologi dari pada para orang tua.
- q. Milenial cenderung lebih memanfaatkan penggunaan teknologi dan informasi.
- r. Milenial lebih cenderung malas dan lebih konsumtif (Hidayatulloh et al, 2018).

Perilaku Konsumtif

Dalam kehidupan masyarakat generasi milenial Internet telah mengambil peran signifikan. Generasi milenial sangat konsumtif karena budaya digital dan penggunaan internet dalam transaksi. Konsumen pasar saat ini didominasi oleh milenial. Milenial merupakan sasaran peluang bagi pelaku bisnis khususnya bisnis *online*. Menurut Lubis, perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku yang bukan didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah tidak rasional lagi (Lesmana dan Rarung, 2020). Dalam pendapat Engel dalam (Arohman dan Vianda, 2016), mengemukakan faktor-faktor yang mendorong seseorang berperilaku konsumtif antara lain:

- 1. Faktor Eksternal
 - e. Faktor Budaya
Budaya juga dapat diartikan sebagai hasil kreatifitas

masyarakat dari satu generasi ke generasi berikutnya yang dapat menentukan wujud berperilaku dalam kehidupan sebagai anggota masyarakat.

- f. Faktor Kelas Sosial
Kelas sosial diartikan sebagai suatu kelompok dari beberapa jumlah orang yang memiliki keseimbangan atau kesetaraan kedudukan dalam masyarakat.
 - g. Faktor Kelompok Anutan
Kelompok anutan juga diartikan sebagai suatu kelompok yang berpengaruh terhadap perilaku konsumtif, sikap, pendapat, dan norma.
 - h. Faktor Keluarga
Keluarga diartikan sebagai suatu kelompok masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dalam menentukan pengambilan keputusan saat bertransaksi.
2. Faktor Internal
- e. Faktor Pengalaman Belajar
Perilaku konsumen juga dapat dipahami karena begitu dipengaruhi dari pengalaman belajarnya. Pengalaman belajar dapat menentukan tindakan konsumen dan pengambilan keputusan konsumen.
 - f. Faktor Kepribadian
Kepribadian dapat diartikan sebagai bentuk dari sifat-sifat yang ada dalam diri individu yang paling

menentukan perilakunya. Kepribadian pembeli dapat mempengaruhi pandangan dalam pengambilan keputusan konsumen.

- g. Faktor Sikap dan Keyakinan
Sikap dapat diartikan dalam suatu penilaian kognitif seseorang terhadap suka atau tidak suka, sikap emosional yang tindakannya lebih ke arah objek atau ide. Sikap juga dapat diartikan sebagai kesiapan seseorang dalam melakukan suatu tindakan keputusan atau aktivitas. Sikap sangatlah berpengaruh terhadap keyakinan, begitupun sebaliknya, keyakinan yang menentukan suatu sikap.
- h. Faktor Konsep Diri
Konsep diri diartikan sebagai cara melihat individu/diri sendiri dalam waktu tertentu untuk menggambarkan tentang apa yang kita pikirkan. Hubungannya dalam perilaku konsumen, kita perlu membuat situasi sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Selebar Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu. Pengambilan lokasi ini berdasarkan pertimbangan banyaknya peminat arisan *online* menurun dan belum pernah diadakan penelitian terhadap permasalahan praktik arisan *online*

menurun di lokasi tersebut. Analisis yang dilakukan dalam *research* ini adalah analisa secara kualitatif yaitu dalam menguraikan hasil penelitian secara lengkap dengan bentuk kalimat perkalimat sehingga mendapatkan gambaran secara umum yang dapat dipahami dari jawaban persoalan yang nantinya akan dibahas dan dapat diperoleh suatu kesimpulan terhadap praktik arisan *online* menurun di Kota Bengkulu.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan teknik *non probability sample* serta menggunakan jenis teknik *purposive sampling* yang merupakan teknik pengumpulan sampel dengan pertimbangan tertentu. Subjek pada *research* ini adalah anggota arisan *online* menurun pada akun Arisan Squad Bengkulu yang terdiri dari 10 milenial yang berumur kisaran antara 19-29 tahun yang melakukan praktik arisan *online* menurun di Kota Bengkulu yang dianggap dapat memberikan informasi tentang praktik tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pada hasil penelitian yang dilakukan peneliti menemukan akun arisan *online* menurun yang diikuti para milenial yang menjadi trend pada masa kini yaitu Arisan Squad Bengkulu telah ada dari tahun 2018 arisan ini telah membuka kloter sebanyak 6 kali. Arisan Squad

Bengkulu merupakan salah satu bentuk arisan *online* dalam bentuk uang dengan sistem menurun yang ada di Bengkulu. Pada arisan *online* menurun berupa uang ada yang tanpa slot admin dan adapula dengan slot admin. Yang banyak diikuti oleh para milenial adalah arisan *online* menurun tanpa slot admin. Berikut ini adalah gambaran umum arisan *online* menurun berupa uang tanpa slot admin Get 2 juta per bulan yang ditemui pada saat peneliti.

Tabel 1. Ilustrasi Arisan Online Menurun Get 2 Juta

Perserta	Iuran	Get	Total Iuran
Vivi	300.000	2.000.000	3.000.000
Ajra	275.000	2.000.000	2.750.000
Rini	265.000	2.000.000	2.650.000
Ghina	250.000	2.000.000	2.500.000
Fina	235.000	2.000.000	2.350.000
Melani	200.000	2.000.000	2.000.000
Gumvit	185.000	2.000.000	1.850.000
Didy	175.000	2.000.000	1.750.000
Ade	170.000	2.000.000	1.700.000
Riska	160.000	2.000.000	1.600.000
Jumlah	2.215.000	20.000.000	22.150.000

Sumber: Wawancara Pribadi Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, 31 Desember 2020

Arisan *online* menurun setiap anggota mendapatkan 2 juta setiap satu bulan selama 10 bulan, arisan menurun *online* di ikuti oleh 10 anggota tanpa slot *owner*, *owner* disini hanya mengontrol jalannya arisan. Sistem arisan *online* menurun harus membayar uang admin Rp.50.000 yang akan dipotong ketika cair. Seperti itulah gambaran dari susunan pembayaran arisan *online* menurun, setiap urutan pembayarannya menurun yaitu

jumlahnya ialah Rp.2.215.000 dimana Rp.2.000.000 yang akan diberikan kepada yang mendapatkan arisan dan terdapat kelebihan Rp.215.000 yang akan diambil oleh admin dengan tujuan jika ada salah satu pemain yang melakukan keterlambatan pembayaran maka akan di tutupi dengan uang tersebut, atau jika ada pemain yang berhenti ditengah perjalanan arisan maka juga akan ditutupi dengan uang lebih tersebut. Rincian pembayarannya pun telah dibuat oleh *owner* sehingga mencapai jumlah yang di arisankan, tapi pembayaran tidak sama yaitu menurun. Bila ditotalkan pembayaran dari pertama hingga akhiri urutan 1 sampai 5 iuran yang dibayarkan lebih dari jumlah yang akan ia dapatkan, untuk urutan 6 itu netral karena mendapatkan sesuai dengan yang dibayarkan yaitu 2 juta, sedangkan urutan 7 sampai 10 jumlah yang akan didapat lebih dari yang ia bayarkan, Karena itulah istilah dalam arisannya yaitu untuk urutan 1-5 adalah slot rugi, urutan 6 adalah slot netral, dan urutan 7-10 adalah slot untung (Sari, 2020). Aturan dalam arisan menurun adalah sebagai berikut:

7. Pembayaran uang arisan harus tepat waktu sesuai dengan kesepakatan *owner* dan juga harus memberikan uang arisan tepat waktu pula saat jatuh tempo.

8. Biaya admin sebesar Rp.50.000 yang akan dipotong ketika peserta mendapatkan arisan.
 9. Ketika sudah masuk list arisan , lalu ingin berubah pikiran dan mengeluarkan diri maka akan dikenakan denda dan harus mencari pengganti yang siap dan bersungguh untuk menggantikannya,
 10. Jika ingin mengikuti arisan *online* menurun diharuskann mengirim (KTP dan KK) juga harus membuat surat perjanjian dengan materai, dan bila melanggar akan dipidana dengan tindak penipuan, jugai akan di viralkan dimedia social,
 11. Apabila pembayaran tidak tepat waktu maka akan mendapatkan denda sesuai dengan kesepakatan diawal dan denda berlakuu kelipatan perhari, sesuaii yang sudah disepakatan.
 12. Ketika peserta mendapatkan arisan maka peserta dan admin harus membawa identitas, juga membuat surat perjanjian diatas materai dan saksi minimal satu orang sebagai tanda bukti.
Adapun alur dari arisan *online* menurun adalah sebagai berikut:
 7. Dimulai oleh admin membuat kloter dan mempromosikan slot arisan *online* menurun melalui media sosial.
 8. Peserta memilih slot atau nomor, admin menunggu anggota yang akan mengikuti arisan *online* menurun yang sudah di promosikani. Anggota yang tertarik akan menghubungi *owner whatsapp*, lalu calon anggota arisan memilih iuran dan nomor pada urutan arisan.
 9. Anggota arisan memilih nomor yang diinginkan, kemudian terjadi kesepakatan antara *owner* dan calon anggota arisan *online* menurun dan anggota langsung memilihi nomor yang telah disepakati.
 10. Penetapan *owner* (ADM) ditetapkan oleh *owner* arisan dani besar kecilnya nominal admin tergantung besar kecilnya arisan yang dimainkan semakin besar nominal arisan maka semakin besar *owner*.
 11. Kemudian *owner* menyepakati dan memberi calon anggota link bergabung dalam grup *whatsapp* dimana berisi anggota arisan *online* menurun yang akan mengikuti arisan tersebut.
 12. Calon anggota arisan online menurun harus mengirim identitas diri KTP, SIM, dan KK sebagai pelengkap syarat yang dikirim ke *whatsaap* dan membuat video pembacaan surat perjanjian diatas materai.
 13. Dimulainya arisan online menurun setelah terpenuhi setiap slot yang berisi anggota arisan *online* menurun.
- Pada hasil penelitian menemukan 10 anggota arisan *online* menurun yang merupakan generasi milenial diantaranya berumur 19-29 tahun. Wawancara pertama yang dilakukan penelitian

yaitu wawancara dengan anggota arisan *online* menurun yang bernama Vivi yang berumur 22 tahun berprofesi sebagai mahasiswa. Dalam wawancara yang dilakukan peneliti kepada Vivi, ia mengatakan bahwasanya ia mengikuti arisan *online* menurun karena ingin cepat memiliki modal untuk membuka usaha. Ia mengikuti arisan menurun ini karena ajakan saudara yang merupakan admin arisan menurun ia yakin akan merasa aman sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun. Alasan lain ia mengikuti arisan menurun ini karena pada saat itu ia ingin membuka usaha parfum sehingga uang yang didapat menjadi modal awal dalam membuka usahanya, dimana nantinya uang yang didapat akan dibelanjakan untuk memenuhi kebutuhan usaha yang akan ia mulai (Vivi, 2021).

Wawancara juga dilakukan dengan Ajra Yulazani yang berprofesi karyawan yang ingin memulai usaha berusia 24 tahun dan Ade Kastiawan yang berusia 29 tahun yang merupakan salah satu karyawan swasta Menurut ajra, ia mengikuti arisan *online* menurun karena melihat temannya yang sudah beberapa kali mengikuti kegiatan arisan ini sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun ini dengan alasan untuk modal usaha jualan *online* (Yulazani, 2021). Ade mengikuti arisan *online* menurun ini melalui media sosial miliknya dengan alasan mengikuti kegiatan ini dikarenakan

sulitnya untuk menabung dimasa depan jika suatu saat kelak ia memerlukan uang dalam jumlah yang besar sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun ini (Kastiawan, 2021).

Tidak hanya itu adapula yang mengikuti arisan menurun ini hanya untuk coba-coba, tergiur dengan keuntungan yang akan didapat, dan sebagian besar milenial yang mengikuti arisan menurun ini sengaja ingin mendapatkan keuntungan dan menggunakan uang yang didapat untuk membeli barang yang tanpa adanya pertimbangan yang masuk akal atau tidak didasarkan pada faktor kebutuhan.

Wawancara selanjutnya dengan Ghina dan Rini Choriah berumur 19 tahun yang berprofesi mahasiswa. Menurut Ghina, alasan ia mengikuti arisan menurun ini ajakan teman-temannya yang sudah beberapa kali mengikuti arisan *online* menurun dan alasan lain ia mengikuti arisan ini dikarenakan ia ingin membeli handphone baru namun ia memiliki tabungan yang kurang sehingga ia tertarik untuk mengikuti kegiatan arisan tersebut (Ghina, 2021). Begitu pula dengan Rini ia mengikuti arisan *online* menurun karena iseng dan penasaran dengan kegiatan arisan *online* menurun ini. Tujuan ia mengikuti kegiatan arisan ini untuk membeli barang yang tidak didasarkan pada kebutuhannya melainkan pada keinginan pribadi dan sering kali

.....
terpengaruh oleh temannya yang selalu membeli barang-barang baru (Choriah, 2021).

Wawancara berikutnya yaitu dengan Melani Haryani yang berumur 24 tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Ia mengikuti arisan menurun ini melalui media sosial dengan alasan menurutnya kegiatan ini sudah menjadi trend dimana ia melihat sudah banyak yang mengikuti arisan menurun ini, hampir disetiap media sosialnya dipenuhi dengan promosi kegiatan arisan menurun dan ia juga tergiur dengan keuntungan yang akan didapatkannya. Uang yang ia dapatkan digunakan untuk berfoya-foya seperti membeli barang yang tidak dibutuhkan, nongkrong, membeli makanan terlalu boros dan lain-lain (Haryani, 2021).

Wawancara selanjutnya dengan Fina yang berumur 21 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa dan Riska yang berumur 19 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa. Fina mengikuti arisan *online* menurun awalnya ikut karna ditawari teman yang merupakan admin arisan *online* menurun ini dengan tujuan untuk membeli barang yang pada dasarnya barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan dan berfoya-foya. Begitu juga dengan Riska, Ia mengikuti arisan *online* menurun karena ajakan teman dan uang yang ia dapatkan dari kegiatan ini digunakan untuk

shopping/berbelanja barang yang bukan merupakan kebutuhan.

Sebagian besar milenial yang mengikuti arisan menurun ini pernah mengalami kerugian dalam mengikuti arisan *online* menurun seperti adanya anggota yang telat dalam pembayaran sehingga terjadi penundaan dalam pencairan uang, dan uang setoran dibawa kabur oleh admin arisan menurun. Seperti hasil wawancara dari, Gumvita Lailatul Humaera yang berumur 20 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa. Ia mengikuti arisan menurun ini karena banyak teman yang mengikuti arisan ini sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan *online* menurun. Uang yang ia dapatkan dari arisan *online* menurun ini digunakan untuk berbelanja baju, tas, sepatu dan barang-barang diskon lainnya yang pada dasarnya barang-barang tersebut sudah ia miliki. kendala yang ia rasakan dalam mengikuti arisan menurun ini karena adanya anggota lain yang terlambat dalam melakukan pembayaran sehingga akan terjadi keterlambatan pula dalam proses pencairan dana yang akan didapatkan (Humaerah, 2021).

Wawancara selanjutnya dengan Didy Apriansyah yang berumur 25 tahun yang berprofesi sebagai karyawan swasta. Ia mengikuti arisan *online* menurun melalui media sosial karena awalnya melihat keuntungan yang akan didapat dalam kegiatan ini sehingga

ia tertarik untuk coba-coba. Uang yang ia dapatkan dalam kegiatan ini digunakan untuk nongkrong bersama teman. Selama mengikuti arisan menurun ia pernah mengalami kerugian. awalnya ia mengikuti arisan menurun dikarenakan tergiur dengan keuntungan yang akan didapat. Namun uang yang ia setorkan ternyata dibawa kabur oleh admin arisan menurun dan akibatnya uang yang ia setorkan tidak pernah kembali. Dengan adanya kejadian tersebut ia masih belum jera dan tetap ingin mengikuti arisan menurun dengan akun yang lain (Apriansyah, 2021).

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan pada para anggota arisan, sebagian besar mereka yang pernah mengalami kerugian dalam mengikuti arisan ini masih ingin mengikuti arisan menurun dikarenakan tergiur dengan keuntungan yang akan didapat sehingga pelaksanaan arisan menurun ini tetap terlaksanakan hingga sekarang.

Pembahasan

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari 10 orang anggota yang mengikuti arisan *online* menurun sebagian besar para milenial yang mengikuti arisan *online* menurun adalah para mahasiswa dan para pekerja. Alasan para anggota yang mengikuti arisan menurun di kelurahan Pagar Dewa

Kota Bengkulu yang telah diwawancarai, masing-masing anggota arisan *online* menurun ini memiliki alasan dan tujuan yang berbeda-beda. Seperti, kebutuhan sehari-hari yang mendesak, mereka merasa terbantu dengan adanya arisan *online* menurun yang dijadikan sebagai modal usaha dan untuk menabung. Dan ada pula yang menggunakan uang arisan untuk memenuhi kepuasan seperti shopping, dan berfoya-foya.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa 7 dari 10 informan menunjukkan perilaku konsumtif. Mereka menggunakan uang yang didapat dari arisan *online* menurun untuk membeli barang yang tidak diperlukan atau bukan keperluan pokok dengan kata lain mereka mengambil keputusan tidak didasarkan atas kebutuhan melainkan atas dasar keinginan. Sedangkan 3 diantaranya tidak berperilaku konsumtif, mereka menggunakan uang yang didapat dari arisan *online* menurun untuk memenuhi kebutuhan dengan kata lain mereka mengambil keputusan didasarkan atas kebutuhan.

Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Hasil penelitian kegiatan konsumsi yang dilakukan milenial dalam mengikuti arisan *online* menurun di Kecamatan Selebar Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu dipengaruhi beberapa

faktor. Faktor ini juga mempengaruhi tingkat perilaku konsumtif yang dilakukan para milenial yang mengikuti arisan menurun. Faktor tersebut antara lain:

- e. Faktor Kelompok Anutan
Konsumen dapat merujuk kepada kelompok anutan yang dianggap pernah menggunakan dan mengetahui manfaat barang dan jasa yang diinginkan konsumen. Kelompok anutan menjadi penyebab perilaku konsumtif dikarenakan anggota yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun sehingga anggota tersebut tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut.
- f. Faktor Kebudayaan
Faktor kebudayaan memiliki pengaruh yang sangat luas dan juga yang paling dalam terhadap perilaku para konsumen. Faktor kebudayaan yang menjadikan para milenial berperilaku konsumtif, hal ini dapat dilihat dari anggota yang mengikuti arisan *online* menurun dengan alasan mengikuti arisan karena sudah banyak yang mengikuti arisan dan tidak jarang disetiap media sosial pasti ada yang melakukan promosi pelaksanaan arisan *online* menurun sehingga membuatnya tertarik untuk

mengikuti arisan tersebut. Dan uang yang didapatnya tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

- g. Faktor Kelas Sosial
Kelas sosial diartikan suatu kelompok yang terdiri dari berbagai jumlah beberapa orang yang juga mempunyai kedudukan yang seimbang dalam kehidupan. Kelas sosial yang menjadi penyebab milenial berperilaku konsumtif karena dilihat dari sikap anggota arisan *online* menurun yang tiap kali melihat orang lain melakukan kegiatan dan memiliki barang baru maka ia juga harus mempunyainya bagaimanapun caranya.
- h. Faktor Kepribadian
Kepribadian konsumen dapat mempengaruhi pandangan dalam pengambilan keputusan saat membeli. Kepribadian merupakan salah satu yang mendorong seseorang berperilaku konsumtif, untuk dapat terwujud menjadi perilaku konsumtif maka stimulus dari luar seperti sosial budaya, kelompok acuan dan kelas sosial perlu mendapat respon dari diri konsumen sehingga menjadi keputusan konsumsi.

Faktor Dominan Perilaku Konsumtif Milenial

Hasil dalam penelitian diketahui bahwa faktor dominan perilaku konsumtif milenial adalah

kelompok anutan. Kelompok anutan adalah sebagai suatu kelompok yang memengaruhi sikap, pendapat, perilaku konsumen, dan norma. Konsumen dapat merujuk kepada kelompok anutan yang dianggap pernah menggunakan dan mengetahui manfaat barang dan jasa yang diinginkan konsumen. Kelompok anutan menjadi penyebab perilaku konsumtif dikarenakan anggota yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun sehingga anggota tersebut tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut. Begitupun dengan informan arisan *online* menurun mengikuti arisan *online* menurun karena diajak oleh teman yang telah mengikuti arisan *online* menurun sebelumnya, yang membuat informan memutuskan untuk mengikuti arisan *online* menurun tersebut.

Perilaku Konsumtif Berdasarkan Prinsip Ekonomi Islam

Konsumsi bertujuan dalam ekonomi Islam adalah memanfaatkan masalah. Masalah adalah kemampuan oleh barang dan jasa untuk mendukung elemen-elemen dan juga merupakan dasar tujuan dari kehidupan manusia di bumi ini. Sedangkan batasan konsumsi dalam Islam bukan sekedar melihat halal dan haram tapi juga termasuk yang baik, cocok, sehat, bersih, sehat, dan tidak

menjijikkan. Dalam syariah batasan konsumsi juga tidak berlaku hanya pada makanan atau minuman saja, tapi juga semua macam-macam komoditi lainnya. Kegiatan konsumsi dalam agama Islam dikendalikan oleh lima prinsip yaitu;

- a. Prinsip keadilan
Prinsip keadilan memiliki arti ganda, baik tentang mencari rejeki secara halal dan melarang yang diralangi dalam ketentuan agama.
- b. Prinsip kebersihan
Prinsip ini tentang makanan yang halus baik atau cocok utk di konsumsi tdk kotor ataupun menjijikkan sampai merusak selera, diberkahi Allah, dan memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh.
- c. Prinsip kesederhanaan
perilaku yang melewati batas (*israf*) adalah boros (*tabzir*) yang artinya membuang-buang dan menghamburkan harta tanpa faedah dan mencari pahala. Disatu lain, tidak boleh membelanjakan harta dengan berlebihan seolah mengikuti hawa nafsu, disisi yang lain tidak diperbolehkan bersikap menjauhkan diri dari kebahagiaan menikmati barang yang baik juga halal dalam kehidupan.
- d. Prinsip kemurahan hati
Dalam ini Agama Islam sangat menganjurkan untuk saling tolong-menolong dengan saudara Muslim lainnya, agar

dapat saling berbagi dan membantu dalam kebaikan. Saling berbagi dengan saudara dan tetangga yang membutuhkan juga merupakan prinsip kemurahan hati yang dianjurkan dalam Islam.

- e. Prinsip moralitas
Prinsip ini membahas tentang prinsip moralitas seseorang konsumen Muslim ketika melakukan aktivitas ekonomi, konsumsi terhadap makanan memiliki tujuan untuk keuntungan langsung tapi bertujuan juga bagaimana tujuan akhirnya yaitu dengan meningkatkan nilai-nilai morel dan spiritual.

Kegiatan konsumsi dalam syariah diatur oleh 5 prinsip konsumsi yakni adalah prinsip kesederhanaan, kebersihan, keadilan, kenyamanan dan moralitas. Kelima prinsip konsumsi itu seharusnya diaplikasikan pada kegiatan mengkonsumsi baik barang, jasa, makanan dan lain-lainnya guna memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun masih saja terdapat manusia yang suka lalai akan prinsip itu, bahkan ada yang tidak tahu. Dalam hasil penelitian diketahui bahwa informan yang diteliti memiliki perilaku konsumsi yang berbeda-beda. 7 dari 10 informan berperilaku konsumsi yang tidak sesuai dalam prinsip konsumsi ekonomi Islam yakni prinsip kesederhanaan seperti pemborosan, membeli barang-barang yang tidak

dibutuhkan secara primer, dan berfoya-foya. Ada 3 diantaranya berperilaku konsumsi yang sama dengan prinsip ekonomi Islam yakni tidak melanggar prinsip kesederhanaan dengan menabung uang dari kegiatan arisan *online* menurun serta membelanjakan uangnya untuk membeli atau memenuhi kebutuhan primer bukan untuk memenuhi kepuasan semata.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu dipengaruhi dengan faktor-faktor diantaranya faktor kebudayaan, faktor kelompok anutan, faktor kelas sosial dan faktor kepribadian. Adapun faktor dominan yang paling mempengaruhi perilaku konsumtif milenial dalam arisan *online* menurun ini adalah faktor kelompok anutan. Hasil penelitian memperoleh 3 dari 10 informan yang mengikuti arisan *online* menurun tidak berperilaku konsumtif. Sedangkan 7 diantaranya berperilaku konsumtif. Tujuan mereka mengikuti arisan *online* menurun untuk membeli barang yang bukan untuk memenuhi kebutuhan pokok melainkan untuk memenuhi keinginan. Hal ini tidak sesuai dengan prinsip konsumsi Islami yakni adalah prinsip keadilan, prinsip kesederhanaan, prinsip

kebersihan, prinsip kemurahan hati dan prinsip moralitas.

Saran

Sebagai hamba Allah SWT hendaklah selalu senantiasa menghindari diri dari perilaku konsumtif, karena di dalam agama Islam kita tidak diperbolehkan mengkonsumsi sesuatu secara berlebihan. Kita para milenial harus dapat memperhatikan manfaat suatu barang tidak mementingkan kepausan diri, gengsi ataupun trend zaman sekarang. Selain itu milenial agar kedepannya mengikuti kegiatan arisan online menurun dengan tujuan memenuhi kebutuhan agar dapat terhindari dari perilaku konsumtif. Dan harus memperhatikan prinsip konsumsi islam dan mengaplikasikan dalam kehidupan sehari hari. Kemudian untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dari berbagai aspek.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ade Kastiawan, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 31 Mei 2021, pukul 11:41 WIB.
- [2] Ajarah Yulazani, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 25 Mei 2021, pukul 12:35 WIB.
- [3] Arohman dan Vianda, Nabila Cahya. (2016). Analisis Pengaruh Online Shoi Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa FEBI (Studi Kasus Pada Mahasiswa Angkatan 2016). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*, Volume 11, No. 02. hlm 137
- [4] Baihaki, Achmad dan Malia, Evi. (2018). Arisan Dalam Perspektif Akuntansi. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Volume 9, No 3.
- [5] Didy Apriansyah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 10:30 WIB.
- [6] Ghina, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 09:30 WIB.
- [7] Gumvita Lailatul Humaerah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 14:00 WIB.
- [8] Hidayatullah, Waris, A., dkk. (2018). Perilaku Generasi Milenial Dalam Menggunakan Aplikasi Go-food. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, Volume 6, No 2.
- [9] Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.
- [10] Lesmana, Teguh dan Chyntia Monica Rarung. (2020). Peran Kecerdasan Budaya Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Online Generasi Milenial Yang Merantau Di Jakarta. *Jurnal Psikologi Malahayati*, Volume 2, No. 2.

- [11] Melani Haryadi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 30 Mei 2021, pukul 13:30 WIB.
- [12] Moreno, F. M., Lafuente, J. G., Carreón, F. Á., dkk. (2017). The Characterization Of The Millennials And Their Buying Behavior. *International Journal of Marketing Studies*, Volume 9, No 5.
- [13] Mujahidin, Ali dan Astuti, Rika Pristian. (2020) Pengaruhi Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial. *Jurnal Inovasi Bisnis*.
- [14] Rahmawati, Nanik dkk. (2021). “*Trend Arisan Online Di Kota Tanjung Pinang*”.
- [15] Ramadhiati dan Khoiriyah, Irfan Roidatuli (2020). Akad Arisan Online: Antara Tolong Menolong Dan Riba. *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*, i Volume 08, Nomor. 2
- [16] Rini Choriah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 16:00 WIB.
- [17] Suharyono. (2018). Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Al-Intaj*, Volume 4, Nomor 2.
- [18] Vivi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 13 April 2021, pukul 13:08 WIB.