

**FAKTOR DOMINAN DALAM PERILAKU KONSUMTIF  
MILENIAL TERHADAP *TREND* ARISAN *ONLINE*  
MENURUN**



**SKRIPSI**

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

**OLEH :**

**PUTRI MAYANGSARI  
NIM . 1711130044**

**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 Putri Mayangsari, Nim 1711130044 dengan judul **“Faktor Dominan Dalam 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* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.

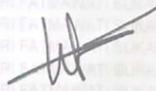
Bengkulu, 31 Agustus 2021M  
22 Muharram 1443 H

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 Dominan Dalam Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap Trend Arisan Online Menurun” oleh Putri Mayangsari NIM 1711130044, 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

Eka Sri Wahyuni, M.M.  
NIP.197705092008012014

Penguji I

Eka Sri Wahyuni, M.M.  
NIP.197705092008012014

Sekretaris

Khairiah Elwardah, M.Ag.  
NIP.197808072005012008

Penguji II

Aan Shar, M.M.  
NIP.19890806209031008

Mengetahui,  
Dekan



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

## MOTTO

وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ

Artinya, "Barang siapa yang bersungguh sungguh, sesungguhnya kesungguhan tersebut untuk kebaikan dirinya sendiri"

(Qs. Al-Ankabut: 6)

"Waktu bagaikan pedang. Jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik (untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (dipotong)."

(HR. Muslim)

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur ku ucapkan kepada-Mu ya Allah karena atas segala rahmat dan karunia yang telah engkau berikan sehingga aku dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada suri tauladanku Nabi Muhammad SAW dan para sahabatnya. Dengan penuh rasa hormat, cinta, kasih dan sayang kupersembahkan sekripsi ini untuk orang-orang yang kusayangi yang telah mengiringi keberhasilanku:

- Kedua orang tuaku, ayahanda Zailani dan ibunda Purwanti yang sangat aku cintai dan sayangi. Terima kasih Ayah dan ibu yang sudah menjadi alasan terbesarku dalam mengejar impianku, yang selalu mendoakanku dalam setiap sujudmu, yang selalu mendukung disetiap langkahku dan selalu memberikan perhatian, cinta, kasih sayang, serta pengorbanan yang tiada ternilai harganya. Ku persembahkan skripsi ini sebagai rasa bakti dan hormatku pada kalian.
- Kakakku Septian Pradifta yang sangat aku cintai dan sayangi. Terima kasih telah memberiku semangat, motivasi, dan doa, serta dukungan tanpa henti.
- Kepada sahabatku Novia Anjani dan Elvani. Terima kasih telah mendengarkan segala cerita dan keluh kesahku.

Terima kasih telah menjadi orang yang selalu ada, selalu memberi saran dan semangat dalam pengerjaan skripsi ini.

- Sahabat pejuang skripsiku Dyana Dwi Kartika Sari , Indah Nurbaiti , Nurholipah, Ainani Fitri , dan Armauli Islamiyah, yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan menjadi tempat berkeluh kesah selama perskripsian, yang selalu menemani saat sulit ataupun senang. Terima kasih telah menjadi bagian dari cerita indah perjuanganku dari awal masuk kuliah hingga merasakan sulitnya untuk menyelesaikan skripsi ini. Selamat bertemu lagi di lain waktu dan aku berharap kalian selalu mengingatku walaupun kita terpisah jarak dan waktu.
- Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN FAS Bengkulu yang telah memberikan berbagai ilmunya serta pelayanan dengan baik dalam hal belajar maupun administrasi.
- Agamaku, Negaraku, dan Almamaterku.

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Faktor Dominan Dalam Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend Arisan Online Menurun*”, adalah asli dan pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di 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 tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 30 November 2021

Mahasiswa yang menyatakan,



Putri Mayangsari  
NIM. 1711130044

## **ABSTRAK**

Faktor Dominan Dalam Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap  
*Trend Arisan Online* Menurun

Oleh Putri Mayangsari, NIM. 1711130044

Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,  
UINFAS BENGKULU

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor dominan yang paling mempengaruhi perilaku konsumtif milenial terhadap *trend arisan online* menurun. Penelitian ini menggunakan metode deskripsi kualitatif, teknik pengumpulan data dilakukan menggunakan teknik *non probability sampel* dengan jenis teknik *purposive sampling*. Subjek dalam penelitian ini adalah peserta Arisan *Online* Menurun pada akun Arisan Squad Bengkulu di kelurahan Pagar Dewa kecamatan Selebar kota Bengkulu yang berfokus pada milenial yang berusia 20-40 tahun. Berdasarkan dari penelitian yang diperoleh oleh penulis dapat disimpulkan bahwa 7 dari 10 informan menunjukkan perilaku konsumtif. Hal ini dikarenakan adanya faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif para milenial dalam arisan *online* menurun. Faktor dominan perilaku konsumtif milenial yaitu kelompok anutan dikarenakan anggota yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun sehingga anggota tersebut tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut.

Kata Kunci : *Milenial, Prilaku konsumtif, Arisan online menurun*

## **ABSTRACT**

Dominant Factors In Millennial Consumptive Behavior Against  
The Trend of Declining Online Arisan  
By Putri Mayangsari, NIM. 1711130044  
Islamic Economics, Faculty of Islamic Economics and Business,  
UINFAS BENGKULU

This research aims to determine the dominant factors that most influence millennial consumptive behavior towards the declining online social gathering trend. This research uses a qualitative description method, the data collection technique is carried out using a non-probability sampling technique with the type of purposive sampling technique. The subjects in this research were Arisan Online participants who declined on the Bengkulu Squad Arisan account in the Pagar Dewa village, Selebar sub-district, Bengkulu city, which focused on millennials aged 20-40 years. Based on the research obtained by the author, it can be said that 7 out of 10 informants show consumptive behavior. This is because there are factors that influence the consumptive behavior of millennials in the decline in online social gathering. The dominant factor of millennial consumptive behavior is the role model group. because members who participate in online social gatherings decline to follow the habits of participating in social gatherings so that members are interested in participating in these activities.

Keywords: Millennials, Consumptive Behavior, Factors, Decline in Online Arisan

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir (skripsi) ini yang berjudul “Faktor Dominan Yang Paling Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap Trend Arisan Onine Menurun”. Sholawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat. Penyusunan tugas akhir (skripsi) ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi syariah (EKIS) Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu. Dalam proses penyusunan tugas akhir (Skripsi) ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Dr. H. Zulkarnain, M.Pd., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (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, M.M., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu
4. Dr. Fatimah Yunus, M.A., selaku pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, masukan dan arahan kepada penulis dengan penuh kesabaran sehingga penulisan artikel jurnal ini dapat diselesaikan.
5. Khairiah Elwardah, M.Ag., selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, motivasi, semangat, saran dan nasehat dengan penuh kesabaran sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.

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

Bengkulu, 30 November 2021 M  
25 Rabi'ul Akhir 1443 H

**Putri Mayangsari**  
NIM. 1711130044

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Penelitian Terdahulu.....	8
F. Metode Penelitian.....	10
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	10
2. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	11
3. Informan/Subjek Penelitian .....	12
4. Sumber Data .....	12
5. Teknik Pengumpulan Data.....	14
6. Teknik Analisis Data .....	16

7. Sistematika Penulisan .....	18
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Milenial .....	20
B. Prilaku Konsumen .....	21
C. Prilaku Konsumtif .....	23
D. Faktor Eksternal dan Internal .....	28
E. Prinsip Konsumsi Dalam Islam .....	31
F. Arisan Menurun dalam Ekonomi Islam .....	35
<b>BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Profil Akun Arisan Squad Bengkulu .....	40
1. Gambaran Umum Squad Bengkulu .....	40
2. Sejarah Arisan Squad Bengkulu .....	42
3. Mekanisme .....	44
4. Syarat Dan Ketentuan .....	47
B. Praktik Arisan Squad Bengkulu .....	49
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil .....	54
B. Pembahasan .....	64
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	72
B. Saran .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>75</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Table 1 Ilustrasi Arisan <i>Online</i> Menurun.....	51
---	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Tampilan grub arisan Squad Bengkulu .....	42
Gambar 3.2 Logo profil Arisan Squad Bengkulu .....	44
Gambar 3.3 Bukti <i>Screenshot</i> syarat.....	47
Gambar 3.4 Bukti <i>Screenshot</i> ketentuan.....	48
Gambar 3.5 Bukti surat pernyataan mendapatkan arisan .....	53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

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

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Arisan merupakan salah satu budaya Indonesia yang telah berkembang sedemikian rupa. Budaya ini berkembang sebagai salah satu bentuk kepekaan masyarakat dalam bergotong royong untuk menyelesaikan masalah keuangannya. Sebagaimana dijelaskan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yang menyatakan arisan sebagai sebuah kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang dan kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan dalam sebuah pertemuan secara berkala sampai semua anggotanya.

Arisan telah bermetamorfosis menjadi kegiatan mengumpulkan uang yang kemudian bisa diberikan dalam bentuk barang tertentu kepada pemenang undiannya sehingga dengan seperti itu, masyarakat anggota bisa mendapatkan manfaat mendapatkan barang yang diinginkan tanpa biaya tambahan bunga atas perolehan barang yang bisa dibayarnya secara angsuran dalam bentuk jumlah kewajiban pembayaran arisan. Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi membawa pengaruh terhadap berbagai aspek kehidupan

manusia, termasuk praktik arisan. Pelaksanaan arisan tidak lagi menggunakan prinsip konvensional, melainkan juga telah berkembang menggunakan sistem daring baik melalui *software* maupun media sosial. Dengan adanya sistem daring, praktik arisan lebih mudah dilakukan dengan jangkauan yang lebih luas.<sup>1</sup>

Seiring dengan kemajuan dan perkembangan teknologi dan komunikasi, kegiatan arisan bisa dilakukan secara *online*. Para anggota tidak perlu mengadakan pertemuan untuk mengadakan kegiatan ini. Semua kegiatan ini berjalan melalui media yang digunakan seperti sosial media. Dengan membuat sebuah grup pada salah satu aplikasi sosial media, kegiatan ini pun berlangsung. Diantara anggota arisan bisa jadi saling kenal, bisa juga tidak. Sistemnya menurun bisa arisan barang bisa juga arisan uang seperti biasanya, sistem arisan menurun ini ditandai dengan besaran iuran arisan yang tidak sama jumlah nominalnya.<sup>2</sup>

Kemajuan teknologi dan informasi juga telah membawa perubahan yang besar dalam gaya hidup masyarakat. Perkembangan teknologi informasi dapat mempermudah pekerjaan masyarakat baik secara

---

<sup>1</sup>Achmad Baihaki dan Evi Malia, “Arisan Dalam Perspektif Akuntansi”, Jurnal Akuntansi Multiparadigma, Volume 9, Nomor 3, Desember (2018), hlm. 540-541

<sup>2</sup>Rahmawati, Nanik Rahmawati, dkk, “Trend Arisan Online Di Kota Tanjung Pinang”, hlm. 2

langsung maupun tidak langsung. Perubahan gaya hidup mendorong masyarakat berperilaku konsumtif. Timbulnya perilaku konsumtif tidak terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen.

Arisan merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang pada umumnya diminati oleh ibu-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. Salah satu bentuk arisan uang yang diminati adalah arisan menurun. Model arisan ini tidak menggunakan sistem nomor urut dengan setoran yang berbeda. Semakin ke bawah setoran arisan semakin kecil. Para member dapat memilih nomor urut sesuai kemampuan finansial masing masing. Member yang ingin mendapat urutan pertama wajib membayar setoran arisan lebih besar dari yang lainnya.<sup>3</sup>

Generasi milenial adalah generasi pertama yang melihat internet sebagai sebuah penemuan yang hebat dan mengubah segalanya.<sup>4</sup> Generasi milenial cenderung lebih

---

<sup>3</sup>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, Mei (2020), hlm. 25-42

<sup>4</sup>Teguh Lesmana1 dan Chyntia Monica Rarung, “*Peran Kecerdasan Budaya Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Online Generasi Milenial Yang Merantau Di Jakarta*”, *Jurnal Psikologi Malahayati*, Volume 2, No.2, September (2020), hlm. 59

cepat menghabiskan pendapatan mereka melalui web khususnya jejaring social atau media sosial, karena generasi milenial lebih tertarik dengan iklan virtual sebagai kupon atau diskon.<sup>5</sup> 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. Generasi milenial berperilaku konsumtif karena di era generasi milenial ini internet sudah sangat melekat dalam kehidupannya, internet ini bukan hanya digunakan untuk komunikasi atau mengkonsumsi konten melainkan juga segala jenis transaksi, dari transportasi, membeli makanan, jalan-jalan, hingga berbelanja pakaian dan kebutuhan sehari-hari.<sup>6</sup>

Perilaku konsumsi adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan ini dengan kata lain adalah bisa dikatakan melakukan suatu

---

<sup>5</sup>Moreno, F. M., Lafuente, J. G., Carreón, F. Á., dkk. "The Characterization Of The Millennials And Their Buying Behavior". *International Journal of Marketing Studies*, Volume 9, Nomor 5, (2017), hlm. 135- 144

<sup>6</sup>Hidayatullah, S., Waris, A., dkk. "Perilaku Generasi Milenial Dalam Menggunakan Aplikasi Go-food". *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, Volume 6, Nomor 2, (2018), hlm. 240-249

tindakan konsumsi.<sup>7</sup> Menurut Anggasari, 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.<sup>8</sup> 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 pengaruhnya terhadap keputusan responden dalam menggunakan layanan *online* yaitu perilaku konsumtif.

Semenjak maraknya kegiatan arisan *online* menurun yang dominan dilakukan oleh milenial ini telah

---

<sup>7</sup>Suharyono, “Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Jurnal Al-Intaj, Volume 4, No 2, september (2018)

<sup>8</sup>Ali Mujahidin dan Rika Pristian Fitri Astuti, “Pengaruh Fintech *e-wallet* Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial”, Jurnal Inovasi Bisnis (2020) hlm. 146

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 online menurun pada saat ini menjadi sebuah trend di kalangan milenial.<sup>9</sup>

Berdasarkan fenomena tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Faktor Dominan Dalam Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap Trend Arisan Online Menurun**”. Berdasarkan latar belakang di atas penulis merasa perlu

---

<sup>9</sup>Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, WawancaraPribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

mengkaji dan meneliti untuk menjawab permasalahan, apa faktor dominan yang paling mempengaruhi 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 faktor dominan dalam perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun?

## **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor dominan yang mempengaruhi perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun di kota Bengkulu.

## **D. Kegunaan Penelitian**

### 1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam rangka pengembangan ilmu muamalah, khususnya tentang arisan *online* menurun ini.

### 2. Secara Praktis

Memberikan Informasi dan wawasan kepada masyarakat kalangan akademis khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam mengenai “Faktor Dominan Dalam Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend* Arisan *Online* Menurun” .

## E. Penelitian Terdahulu

Artikel pertama yang menjadi acuan penulis yaitu artikel yang ditulis oleh Achmad Baihaki dan Evi Malia (2018), yang meneliti arisan dalam perspektif akuntansi. Hasil penelitian menunjukkan kegiatan arisan dapat dimaknai sebagai kegiatan siklus piutang jika dilihat dari aktivitas menabung oleh anggotanya. Meskipun demikian, arisan juga dapat dimaknai sebagai kegiatan investasi jika dilihat dari motif anggotanya untuk menghindari inflasi. Dalam aspek pengelolaan, konsep investasi juga nampak saat arisan dikelola seperti lembaga keuangan informal.<sup>10</sup>

Artikel kedua ditulis oleh Ali Mujahidin dan Rika Pristian Fitri Astuti (2020), yang meneliti Pengaruh Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Milenial. Hasil ini menunjukkan bahwa generasi milenial menginginkan aplikasi FinTech e-wallet yang mudah digunakan dalam pemakaiannya. Persepsi manfaat OVO dan Gopay juga berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada generasi milenial. Hal Ini menunjukkan bahwa generasi millennial melihat bahwa OVO dan Gopay mempunyai manfaat sebagai alat pembayaran dan dompet digital. Promosi OVO dan Gopay juga

---

<sup>10</sup>Achmad Baihaki dan Evi Malia, “*Arisan Dalam Perspektif Akuntansi*”, Jurnal Akuntansi Multiparadigma, Volume 9, Nomor 3, Desember (2018), hlm. 540-561

mempunyai pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada generasi millennial. Pada hasil ini terlihat bahwa dengan adanya promosi yang diberikan OVO dan Gopay para generasi milenial memanfaatkan untuk melakukan pembelian.<sup>11</sup>

Artikel ketiga ditulis oleh Varatisha Anjani Abdullah (2016), yang meneliti arisan sebagai gaya hidup (Sebuah kritik terhadap masyarakat konsumtif perkotaan). Hasil penelitian menunjukkan bahwa identitas merupakan hal yang penting di dalam kegiatan arisan. Identitas kemudian muncul karena kegiatan arisan yang ada didominasi oleh pola-pola konsumsi di dalamnya. Arisan mempunyai pengaruh besar dalam memengaruhi para anggotanya untuk mengikuti segala perintahnya dengan dalih kepentingan kegiatan arisan. Kekuatan ini tidak disadari oleh para anggota. Jalinan pertemanan yang kuat antara sang ketua dan anggotanya yang lain, membuat mereka masuk ke dalam sebuah sistem di mana ada yang mengendalikan dan apa yang dikendalikan.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Ali Mujahidin dan Rika Pristian Fitri Astuti, “*Pengaruh Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial*”, Jurnal Inovasi Bisnis 8 (2020), hlm. 143-150

<sup>12</sup>Varatisha Anjani Abdullah, “*Arisan Sebagai Gaya Hidup (Sebuah Kritik Terhadap Masyarakat Konsumtif Perkotaan)*”, Jurnal Komunikasi, Volume 11, Nomor 1, Oktober (2016), hlm. 17-28

## **F. Metode 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.

#### **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 akurat<sup>13</sup>. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu dengan menguraikan hasil penelitian secara rinci dalam bentuk kalimat perkalimat sehingga memperoleh gambaran umum yang jelas dari jawaban permasalahan yang akan dibahas dan dapat ditemukan suatu kesimpulan terhadap praktik arisan *online* menurun di Kota Bengkulu.

---

<sup>13</sup>Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta, Rajawali Press, 2011), h.80

## 2. Waktu dan Lokasi Penelitian

### a. Waktu penelitian

Waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan penelitian ini dimulai dari bulan 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 karena 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. Informan/Subjek Penelitian

Teknik pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *non probability* sampel dengan jenis teknik *Purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan pada pertimbangan tertentu. Dengan menetapkan ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu :

- a. Masyarakat Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu
- b. Masyarakat yang berusia 20-40 tahun
- c. Anggota arisan *online* Squad Bengkulu keloter ke-6

Kriteria tersebut ditentukan dengan pertimbangan bahwa masyarakat yang berusia 20-40 tahun merupakan milenial yang juga merupakan masyarakat Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu serta mengikuti arisan *online* menurun Squad Bengkulu keloter ke-6. Oleh karena itu jumlah sampel pada penelitian ini ada 10 yang dianggap sesuai dengan kriteria dan mampu memberikan informasi inti pada penelitian ini.

### 4. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dimana data atau informasi dapat diperoleh. Dalam penelitian ini, peneliti membagi data menjadi dua kelompok:

a. 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.<sup>14</sup> Dalam perihal ini peneliti memperoleh data dan informasi dengan menggunakan instrument yang sudah ditetapkan. Penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah 10 anggota arisan Squad Bengkulu yang merupakan milenial yang berumur kisaran 20-29 tahun yang mengikuti arisan *online* menurun.

Berdasarkan kutipan diatas, maka sumber primer dalam penelitian ini adalah 10 anggota arisan Squad Bengkulu yang merupakan milenial yang berumur kisaran 20-29 tahun yang mengikuti arisan *online* menurun yang berada di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu.

b. 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

---

<sup>14</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2018), h.225

sumber kedua, ataupun informasi yang diperoleh ialah informasi yang diolah oleh institusi ataupun orang lain<sup>15</sup>. 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.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data atau penggalian data dilakukan dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

### a. Wawancara

Wawancara ataupun *interview* merupakan tata cara pengumpulan informasi yang menghendaki komunikasi langsung antara penyelidik/peneliti dengan subjek ataupun responden.<sup>16</sup> Dengan metode wawancara peneliti dapat mengumpulkan data dengan

---

<sup>15</sup> Amri amir, junaidi, Yulmardi, *metodelogi penelitian ekonomi dan penerapannya*, (Bogor; IPB Press, 2009), h. 172

<sup>16</sup> Endang Widi Winiarti, *Teori dan Praktik Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, PTK, R&D*, (Jakarta; Bumi Aksara, 2018), h.65

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

b. 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.<sup>17</sup> Metode observasi yang digunakan merupakan observasi non partisipan, disebabkan dalam aktivitas keseharian penulis tidak berhubungan langsung dengan subyek penelitian. Pengumpulan data dalam observasi non partisipan tidak akan mendapat data yang

---

<sup>17</sup> Djaman Satori, Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung;Alfabeta),h.105

mendalam dan nilai-nilai dibalik perilaku yang tampak, terucap dan tertulis.

c. 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.

## 6. 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.<sup>18</sup>

a. Reduksi Data ( *Reduction* )

Dalam melaksanakan riset tentu hendak memperoleh informasi yang banyak, bermacam-macam serta rumit. Sehingga dari itu dapat dicoba analisa informasi lewat reduksi informasi.

---

<sup>18</sup> Djaman Satori, Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung;Alfabeta),h.218-220

Informasi yang diperoleh berbentuk laporan ataupun informasi rinci. Sepanjang pengumpulan informasi berlangsung, terjalinalah 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.

**7. Sistematika Penulisan**

Penelitian ini terdiri dari berbagai pembahasan yang terurai dalam lima bab, yaitu :

**Bab I.** Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian , dan sistematika penulisan. Hal ini merupakan dasar untuk menyusun bab-bab berikutnya, agar yang satu dengan yang lain saling terkait dan sistematis.

**Bab II.** Kajian Teori dalam bab ini berisi penjelasan teoritis tentang faktor dominan yang paling mempengaruhi perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun meliputi pengertian Milenial, Perilaku Konsumtif, Faktor eksternal yang

mempengaruhi perilaku konsumtif dan faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumtif.

**Bab III.** Gambaran Umum Objek Penelitian. Pada bab ini menguraikan tentang profil objek penelitian, sejarah, syarat dan ketentuan, serta gambaran singkat arisan *online* menurun yang menjadi objek penelitian.

**Bab IV.** Hasil dan Pembahasan. Pada bab ini peneliti akan menguraikan secara sistematis tentang arisan *online* menurun di Kelurahan Pagar Dewa Bengkulu dan penulis akan menganalisa tujuan/alasan, perilaku konsumtif dan faktor yang mempengaruhi para milenial dalam mengikuti *trend* arisan *online* menurun pada akun Squad Bengkulu.

**Bab V.** Penutup. Dalam bab ini penulis membuat kesimpulan tentang Faktor Dominan Dalam Prilaku Konsumtif Milenial Terhadap *Trend* Arisan *Online* Menurun di Kelurahan Pagar Dewa Bengkulu, dan saran yang dibuat berdasarkan analisa dan pembahasan pada bab sebelumnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Milenial**

Generasi Milenial adalah generasi dalam rentang waktu awal tahun 1980 hingga akhir tahun 2000. Generasi ini sering disebut juga dengan *Gen-Y*, *Boomerang Generation*, *Net Generation*. Disebut dengan generasi milenial karena mereka lahir di pergantian 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 *milennium*. 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:<sup>19</sup>

1. Generasi milenial lebih percaya *User Generated Content* (UGC) dari pada informasi searah.
2. Generasi milenial lebih memilih ponsel dibandingkan TV.
3. Milenial wajib punya media sosial.
4. Generasi milenial kurang suka membaca secara konvensional.
5. Generasi milenial cenderung tidak loyal namun bekerja efektif.
6. Generasi milenial cenderung melakukan transaksi secara *cashless*.
7. Generasi milenial lebih tahu teknologi dibandingkan orang tua mereka.
8. Generasi milenial memanfaatkan teknologi dan informasi.
9. Generasi milenial cenderung lebih malas dan lebih konsumtif, dan lain-lain.

## **B. Perilaku Konsumen**

Menurut Schiffman dan Kanuk mendefinisikan perilaku konsumen sebagai perilaku yang memperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan,

---

<sup>19</sup>Hidayatullah, S., Waris, A., dkk. "Perilaku Generasi Milenial Dalam Menggunakan Aplikasi Go-food". Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan, Volume 6, Nomor 2, (2018), hlm. 240-249

mengevaluasi dan menghabiskan produk atau jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Sedangkan menurut Engel, Blackwell dan Miniard mendefinisikan perilaku konsumen sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk dan jasa termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.<sup>20</sup>

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa 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 haram yang bermaktub dalam Al-Quran, hadis dan Ijma' Ulama.<sup>21</sup> Sebagai mana firman Allah dalam Al-Quran

---

<sup>20</sup> Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2017). hlm 6

<sup>21</sup> Suharyono, "Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Al-Intaj*, Vol 4 No. 2, (2018), hlm 312

كُلُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَلَا تَطْغَوْا فِيهِ فَيَحِلَّ عَلَيْكُمْ  
عَذَابِيَّ وَمَنْ يَحِلِّلْ عَلَيْهِ عَذَابِيَّ 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.<sup>22</sup>

## C. Perilaku konsumtif

### 1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Internet telah mengambil peran signifikan dalam kehidupan masyarakat generasi milenial. Budaya

---

<sup>22</sup> Suharyono, "Perilaku Konsumen Dalam ...", hlm 316

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.<sup>23</sup>

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 mendapatkan kesenangan atau kebahagiaan, padahal yang didapat sebenarnya hanyalah palsu.<sup>24</sup> Perilaku konsumtif merupakan kegiatan pembelian barang yang tidak bertujuan untuk

---

<sup>23</sup> 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) 57-71, hlm. 62

<sup>24</sup> Arbanur Rasyid, "Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Agama Islam", Jurnal Hukum Ekonomi Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, Nomor 2 (2019), hlm 175

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 طَوَّافًا 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)

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 terhindr 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.

## **2. Aspek Perilaku Konsumtif**

Menurut tambunan ada dua aspek mendasar dalam perilaku konsumtif, yaitu:<sup>25</sup>

- 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 mengkonsumsi barang-

---

<sup>25</sup> Asti asri, “*Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Babelan*”, Jurnal Penelitian Dan Pengukuran Psikologi, Nomor 1, (2012), hlm 199

barang yang sebenarnya tidak diperlukan secara berlebihan.

- b. *In-Efisiensi* biaya, pola konsumsi yang berlebihan 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 social tanpa memperdulikan apakah memang dibutuhkan atau tidak. Perilaku tersebut dapat menimbulkan ciri dan gaya hidup konsumeris, 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.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Deliarnov, Ilmu Pengetahuan Sosial Ekonomi, (Jakarta:Erlangga), hlm.42

#### **D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif**

Keinginan masyarakat di era kehidupan yang modern ini dalam mengkonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Membeli sesuatu saat ini sering kali dilakukan secara berlebihan karena seseorang berupaya untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan semata. Menurut Engel faktor eksternal yang mendasari seseorang berperilaku konsumtif antara lain :<sup>27</sup>

##### 1. Kelompok Anutan

Kelompok anutan didefinisikan sebagai suatu kelompok yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma, dan perilaku konsumen. Kelompok anutan yaitu perilaku konsumen dalam memperoleh barang atau jasa yang sering dipengaruhi oleh perilaku konsumen lain. Pada dasarnya setiap konsumen membutuhkan informasi yang memadai dalam mengambil keputusan konsumsi. Dalam hal ini konsumen dapat merujuk kepada kelompok anutan

---

<sup>27</sup>Arohman dan Nabila Cahya Vianda. “Analisis Pengaruh Online Shop Terhadap Perilaku Knsumtif Pada Mahasiswa FEB (Studi Kasus Pada Mahasiswa Angkatan 2016)”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen , Volume 11, No. 02. hlm 137

yang dianggap pernah menggunakan dan mengetahui manfaat barang dan jasa yang diinginkan.

## 2. Budaya

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

## 3. Kelas Sosial

Kelas sosial didefinisikan sebagai suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat. Kelas sosial mengacu pada keberadaan suatu kelompok sosial dalam masyarakat yang mempunyai minat dan perilaku yang sama, yang berbeda dengan kelompok sosial lain. Kelas sosial dalam ekonomi menunjukkan adanya perbedaan cara perolehan barang dan jasa serta penggunaannya dalam memenuhi kebutuhan. Kelas sosial tidak mengacu pada sekumpulan individu dalam suatu komunitas tetapi didasarkan kesamaan perilaku konsumsi, minat dan pendapatan.

## 4. Keluarga

Keluarga didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli.

Menurut Engel faktor internal yang mendasari seseorang berperilaku konsumtif antara lain :<sup>28</sup>

1. Pengalaman Belajar

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

2. 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.

3. 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

---

<sup>28</sup>Arohman dan Nabila Cahya Vianda. “*Analisis Pengaruh Online Shop Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa FEB (Studi Kasus Pada Mahasiswa Angkatan 2016)*”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen , Volume 11, No. 02. hlm 137

sangat mempengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya, keyakinan menentukan sikap.

#### 4. 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.

### **E. 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.<sup>29</sup> 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.

---

<sup>29</sup> Rani Oktaviani, "Perilaku Konsumtif ditinjau Dari Prinsip Konsumsi Islam"

Kegiatan konsumsi dalam agama Islam dikendalikan oleh lima prinsip yaitu;

1. 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.

2. 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 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.

### 3. 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, maka akan mendapatkan kesulitan untuk memenuhi kebutuhan lainnya. Umat muslim dianjurkan untuk dapat menyeimbangkan antara keinginan untuk kebutuhan sekarang dan kebutuhan masa depan.

#### 4. 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.

#### 5. 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.

Konsumsi seorang muslim harus dibingkai oleh moralitas yang dikandung dalam Islam sehingga tidak semata-mata memenuhi segala kebutuhan. Allah memberikan makanan dan minuman untuk keberlangsungan hidup umat manusia agar dapat meningkatkan nilai-nilai moral dan spritual.

#### **F. Arisan Menurun Dalam Ekonomi Islam**

Islam menjadikan kegiatan Muamalah sebagai salah satu aspek penting dalam kehidupan. Karena itu dalam kegiatan Muamalah perlu pengontrolan dan tuntunan agar berjalan seirama dengan ajaran Islam. Agama islam memberikan tuntunan bagaimana manusia seharusnya berinteraksi dengan Allah dan bagaimana manusia melaksanakan kehidupannya dalam bermuamalah.

Kegiatan ekonomi atau Muamalah setiap harinya dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya mulai dari jual beli, gadai, utang piutang, sewa menyewa, dan lain-lain. Setiap transaksi atau Muamalah diperbolehkan oleh Allah SWT, kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi dan Riba. Secara umum dapat kita artikan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara bathil yang

bertentangan dengan prinsip muamalah dalam islam. Allah SWT memerintahkan umatnya untuk berlaku adil dan tidak dzolim.<sup>30</sup> Salah satu perbuatan adil dan tidak dzolim adalah tidak mengambil keuntungan yang bukan hak nya. Maka dari itu dalam urusan Muamalah islam sangat menekankan dalam bertransaksi harus dengan itikad yang baik dan melaksanakannya sesuai dengan syariat Islam.

Disetiap sendi kehidupan hampir setiap manusia melaksanakan transaksi Utang piutang. Utang mengutang dalam kehidupan umat manusia adalah sesuatu yang wajar. Bukan saja utang antara manusia, hubungan manusia dengan Allah pun nyaris di gambarkan dengan hubungan utang piutang. Pada Era sekarang ditengah kemajuan teknologi bentuk utang piutang yang sering masyarakat lakukan salah satunya adalah Arisan. Mengutang adalah perbuatan yang bukan hanya mubah, tetapi sunnah/mandub karena mengutang bermakna menolong orang lain. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam QS.Al-Hadid:11<sup>31</sup>

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

---

<sup>30</sup> [https://free.facebook.com/permalink.php.story\\_fb主id](https://free.facebook.com/permalink.php.story_fb主id). Di akses pada tanggal 23 April 2019

<sup>31</sup> Al-Jumanatul Ali, Qur'an dan terjemahnya, (Departemen Agama RI: CV penerbit J-ART), h. 538

Artinya: “siapakah yang meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak”.

Istilah arisan sering digunakan untuk beragam bentuk transaksi keuangan. Dari yang hukumnya halal, hingga haram. Karena arisan masuk dalam kategori utang piutang maka syarat yang berlaku padanya diantaranya adalah seluruh peserta arisan mendapatkan hak yang sama, sama dalam jumlah penyeteran dan sama pula dalam jumlah penerimaan. Tidak boleh ada seorangpun yang mendapat tambahan manfaat dan juga tidak boleh ada seorang pun yang dirugikan. Jika aturan ini dilanggar, maka berlakulah transaksi riba didalamnya. Riba berarti tambahan baik berupa tunai, benda, maupun jasa yang mengharuskan pihak meminjam untuk membayar selain jumlah yang dipinjamkan kepada pihak yang meminjamkan pada hari jatuh pengembalian uang pinjaman itu. Riba semacam ini disebut riba nasi'ah.

Hakekat Arisan pada umumnya adalah setiap orang dari anggotanya meminjamkan uang kepada anggota yang menerimanya dan meminjam dari orang yang sudah menerimanya kecuali orang yang pertama mendapatkan arisan maka ia menjadi orang yang berhutang terus setelah

mendapatkan arisan, juga orang yang terakhir mendapatkan arisan maka ia selalu menjadi pemberi hutang kepada anggota yang lainnya. Berdasarkan hal ini, apabila salah seorang anggota ingin keluar dari arisan pada putaran pertama diperbolehkan selama belum pernah berhutang (belum menarik Arisan). Apabila telah berhutang maka ia tidak punya hak untuk keluar hingga selesai putaran Arisan tersebut sempurna atau melunasi hutang-hutang kepada anggota arisan.<sup>32</sup>

Arisan pada umumnya yang ada dimasyarakat pada prinsipnya tolong menolong sesama peserta arisan. Sedang arisan menurun tidak termasuk utang piutang dimana dalam pelaksanaannya terdapat selisih uang yang dibayarkan dan diterima masing-masing anggota dan ini tidak sesuai dengan prinsip utang piutang dalam islam. Dalam arisan, apabila ia dianggap sebagai orang yang mengutang para anggota dan transaksi yang dilakukannya dengan para anggota arisan tersebut adalah akad utang piutang (qard), serta pengembalinya tidak melebihi, maka hukumnya adalah boleh. Adapun Hukum yang Melarang dan memperbolehkan Arisan adalah :

1. Hukum yang membolehkan : Arisan Muamalah ini mengandung unsur ta'awun, allal birri wattaqwa.

---

<sup>32</sup> <http://almanhaj.or.id/3818-arisan-dalam-pandangan-islam.html>. Di akses pada tanggal 23 April 2019 16 Mokham

Oleh karena itu, umumnya terkait dengan teknis mengenai siapa yang mendapatkan arisan terlebih dahulu, banyak kelompok arisan yang mendahulukan yang butuh sampai yang terakhir paling kecil tingkat kebutuhannya. Kadang-kadang ada yang ikut arisan dengan tujuan semata-mata ingin membantu mengutang anggota yang lain. Ada yang motivasinya untuk menjaga hartanya karena khawatir habis dibelanjakan jika dipegang. Terkadang motifnya adalah untuk menghindari dari bank ribawi. Kata Ibnu Qoyyim, qordhun jarro manfa'ah yang dihukumi riba adalah yang manfaatnya hanya dinikmati muqridh. Dalam arisan, apabila ia dianggap sebagai orang yang mengutang para anggota dan transaksi yang dilakukannya dengan para anggota arisan tersebut adalah akad utang piutang (qard), serta pengembalannya tidak melebihi, maka hukumnya adalah boleh.

2. Hukum yang Mengharamkan Arisan Arisan bisa menimbulkan permusuhan, kebencian, pertengkaran, kedzoliman (karena ada anggota yang sengaja menunda-nunda pembayaran), dan ihtiyal (mengakali). Kadang orang berdusta bahwa dia tidak punya uang pada saat ditagih kreditornya, padahal dia titipkan uangnya pada kelompok arisan.

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Profil Akun Arisan Squad Bengkulu**

##### **1. Gambaran Umum Akun Arisan Squad Bengkulu**

Kegiatan arisan pada 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, namun dalam hal jenis menabung seperti ini mendapat pengaruh dari luar.

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 karena memiliki rasa tanggung jawab memberikan setoran setiap bulan.<sup>33</sup>

Dalam Arisan sistem menurun ini, owner Karlina Dwi Kartika Sari mengatakan bahwa biasanya anggota yang mengambil nomor urut pertama dilakukan karena atas dasar (sedang) membutuhkan uang tersebut, dan ini diambil pada nomor awal karena keuntungannya dapat arisan lebih cepat. Sedangkan pada nomor akhir biasanya anggota hanya itung-itung menabung saja dan tergiur dengan keuntungannya. Pada anggota yang mengambil nomor urut pertama mendapatkan kerugian karena uang yang dia terima lebih sedikit dari uang yang harus dia bayar per bulannya, dan anggota yang mengambil nomor urut terakhir mempunyai keuntungan karena dia mendapatkan uang lebih besar dari jumlah yang harus dia bayarkan per bulannya.

---

<sup>33</sup>KarlinaDwiKartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, WawancaraPribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

Gambar 3.1  
Tampilan grub arisan Squad Bengkulu



## 2. Sejarah Arisan Squad Bengkulu

Hampir semua orang mengenal arisan. Arisan yang berkembang di masyarakat bermacam-macam bentuknya. Ada arisan barang, arisan uang, maupun arisan *online*. Arisan online sendiri banyak jenisnya, mulai dari arisan menurun, arisan flat, maupun arisan barang. Arisan-arisan tersebut memiliki aturan yang berbeda-beda tergantung pada admin, namun

urgensinya sama yakni sebagai sarana menabung dan mencari keuntungan untuk pengelolanya atau admin.

Arisan Squad Bengkulu merupakan salah satu arisan *online* menurun yang menjalankan kegiatan arisan secara *online* dengan objek uang. Arisan *online* dikelola oleh seorang owner atau admin yang bernama Karlina Dwi Kartika sari. Arisan *online* ini sudah berjalan kurang lebih 2 tahun dengan sistem pembayaran via transfer melalui rekening BRI.

Admin arisan Squad Bengkulu yakni Karlina Dwi Kartika sari 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. Awalnya Karlina sebelum membuka arisan *online* menurun ia mengikuti arisan *online* menurun yang dibuka oleh orang lain terlebih dahulu. Mengetahui tata cara dan peraturan dari arisan *online* menurun maka ia mempunyai ide untuk membuat grub arisan *online* menurun sendiri. Arisan yang ia buat hanya arisan *online* menurun berupa uang saja.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup>KarlinaDwiKartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, WawancaraPribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

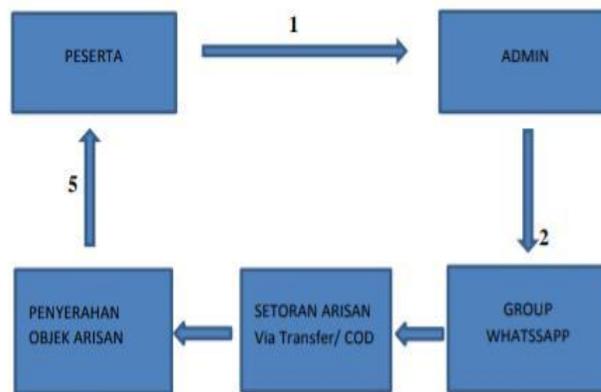
Gambar 3.2  
Logo profil grup *Whatsapp* Arisan Squad  
Bengkulu



### 3. Mekanisme Arisan *Online* Menurun pada Squad Arisan Bengkulu

Adapun mekanisme arisan *online* menurun pada arisan squad Bengkulu dapat diuraikan sebagai berikut:

## BAGAN 1

Mekanisme arisan *online* menurun pada Squad Arisan Bengkulu

Alur arisan *online* mulai dari awal pembukaan sampai dimulainya arisan. Berikut adalah alur dari arisan *online* pada Squad Arisan Bengkulu:

- a. Dimulai oleh admin membuat kloter dan mempromosikan slot arisan *online* menurun melalui media sosial.
- b. 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 urutan arisan.

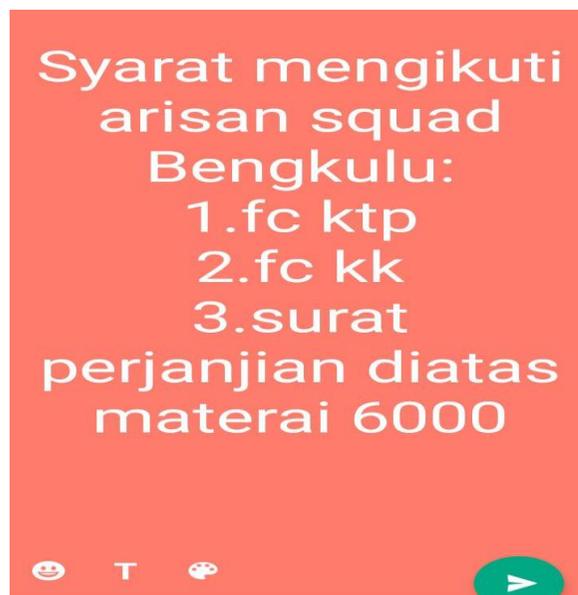
- c. Member menetapkan slot yang diinginkan, setelah terjadi kesepakatan antara admin dan calon peserta arisan maka calon peserta langsung membooking atau memilih nomor yang sudah disepakati.
- d. Penetapan admin (ADM) ditetapkan oleh admin atau owner arisan dan besar kecilnya nominal admin tergantung besar kecilnya arisan yang dimainkan semakin besar nominal arisan maka semakin besar admin.
- e. 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.
- f. 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.
- g. Arisan dimulai setelah slot tersebut penuh, arisan baru akan dimulai bila semua nomor dalam slot sudah terisi semua oleh para peserta arisan.

#### 4. Syarat dan Ketentuan Arisan *Online* Menurun pada Squad Arisan Bengkulu

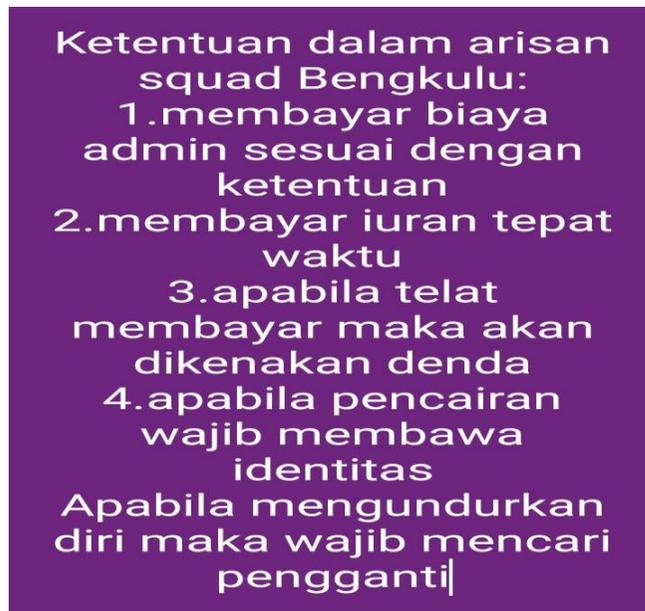
Syarat merupakan komponen penting dalam pelaksanaan suatu kegiatan arisan online yang wajib diikuti oleh para anggotanya . ketentuan pada arisan *online* relatif sama dan harus diberlakukan karena menyangkut kejujuran, kepercayaan, kenyamanan, dan ketertiban arisan. Adapun syarat dan ketentuan arisan *online* Squad Arisan Bengkulu sebagai berikut

Gambar 3.3

Bukti *Screenshot* syarat dalam arisan *online* Squad Arisan Bengkulu



Gambar 3.4  
Bukti *Screenshot* ketentuan dalam arisan *online* Squad  
Arisan Bengkulu



Syarat dan ketentuan dalam arisan *online* menurun pada Squad Arisan Bengkulu adalah sebagai berikut:<sup>35</sup>

- a. Membayar iuran arisan harus tepat waktu sesuai kesepakatan dan admin juga harus menyerahkan uang tepat waktu pula ketika telah jatuh pada waktu yang telah ditentukan.
- b. Biaya admin sebesar Rp.50.000 yang akan dipotong ketika peserta mendapatkan arisan.

---

<sup>35</sup>KarlinaDwiKartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, WawancaraPribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

- c. Apabila sudah masuk list, kemudian ingin berubah pikiran dan mengundurkan diri maka akan dikenakan denda dan wajib mencari pengganti yang serius untuk menggantikannya,
- d. 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 social,
- e. Apabila tidak membayar tepat waktu maka akan dikenakan denda sesuai dengan kesepakatan diawal dan denda berlaku kelipatan perhari, sesuai yang sudah disepakatan.
- f. 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.

## **B. Praktik Arisan Menurun Pada Akun Arisan Squad Bengkulu**

Arisan *online* menurun pada akun Arisan Squad Bengkulu merupaka arisan dalam bentuk uang dengan sistem pilih nomor, semakin kecil semakin awal memilih nomor maka semakin besar iuran yang akan dibayarkan.

Hal ini dilakukan untuk menutupi iuran yang kecil dibawahnya. Bagi yang membutuhkan uang dalam waktu cepat maka ambil nomor awal tetapi jika ingin mendapatkan untung maka ambil nomor bawah.

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.<sup>36</sup>

**Table 1. Ilustrasi Arisan Online Menurun Get 2 Juta**

No.	Peserta Arisan	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

Arisan *online* menurun setiap anggota mendapatkan 2 juta setiap satu bulan selama 10 bulan, sistem menurun dimainkan oleh 10 orang tanpa slot admin, admin disini ikut menjalankan arisan dan mengontrol jalannya arisan. Aturan main diharuskan

---

<sup>36</sup> KarlinaDwiKartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, WawancaraPribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

membayar biaya admin terlebih dahulu, biaya admin disini 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 maka akan di tutupi dengan uang tersebut, atau jika ada pemain yang berhenti di tengah perjalanan arisan maka juga akan ditutupi dengan uang lebih tersebut.<sup>37</sup>

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 2 juta, sedangkan urutan 7 sampai 10 mendapat kelebihan dari apa yang ia bayarkan, Karena itulah istilah dalam arisannya yaitu untuk urutan 1-5 adalah

---

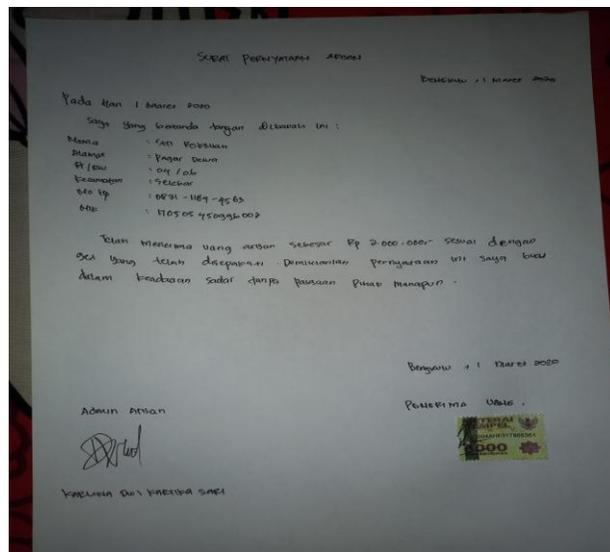
<sup>37</sup> Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.

slot rugi, urutan 6 adalah slot netral, dan urutan 7-10 adalah slot untung.

Pada saat arisan dimulai maka anggota wajib membayar iuran yang telah ditentukan oleh admin setiap 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. Berikut bukti surat pernyataan saat mendapatkan arisan dalam arisan *online Squad Arisan Bengkulu*.

### Gambar 3.5

Bukti surat pernyataan mendapatkan arisan dalam arisan *online Squad Arisan Bengkulu*



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. 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 2019 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.

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. 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.<sup>38</sup>

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 melihat temannya yang sudah beberapa kali mengikuti

---

<sup>38</sup> Vivi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 13 Mei 2021, Pukul 13:08 WIB.

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<sup>39</sup>. 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.<sup>40</sup>

Tidak hanya itu adapula yang mengikuti arisan menurun ini hanya untuk coba-coba, tergiur dengan

---

<sup>39</sup> Ajrah Yulazani, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 12:35 WIB.

<sup>40</sup> Ade kastiawan, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 31 Mei 2021, pukul 11:41 WIB.

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 20 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 namun 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.<sup>41</sup> Begitu pula dengan Rini, menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan dimana iuran setiap anggota berbeda. Ia mengetahui arisan online menurun dari media social. Ia mengikuti arisan *online* menurun karena iseng dan penasaran dengan kegiatan arisan *online* menurun ini.

---

<sup>41</sup> Ghina, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 09:30 WIB.

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 Rini mengikuti arisan *online* menurun sudah 2 kali dan memilih arisan *online* menurun dari pada arisan lainnya karena ia ingin memilih slot diawal.<sup>42</sup>

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 social. 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.

---

<sup>42</sup> Rini Choriah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 10:10 WIB.

Melani sudah beberapa kali mengikuti arisan *online* menurun karena arisan ini lebih menguntungkan dibandingkan arisan lainnya.<sup>43</sup>

Wawancara selanjutnya dengan Fina yang berumur 21 tahun yang berprofesi sebagai mahasiswa dan Riska yang berumur 20 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. Menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan yang banyak

---

<sup>43</sup> Melani Haryadi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara ribadi 3 Juli 2021, Pukul 11:30 WIB.

diminati oleh milenial dimana setiap anggota membayar setoran berbeda-beda dengan system 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.<sup>44</sup>

Wawancara selanjutnya dengan Didy Apriansyah yang berumur 25 tahun yang berprofesi sebagai karyawan swasta. Menurutnya arisan *online* menurun adalah suatu kegiatan arisan yang cocok untuk orang yang memerlukan uang dengan cepat untuk modal usaha dan orang yang sedang menabung. Ia mengetahui arisan *online* menurun dari media sosial karena awalnya melihat keuntungan yang akan didapat dalam kegiatan ini sehingga ia tertarik

---

<sup>44</sup> Gumvita Lailatul Humaerah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 14:00 WIB.

untuk coba-coba. Uang yang ia dapatkan dalam kegiatan ini digunakan untuk nongkrong bersama teman. Selama mengikuti arisan *online* menurun ia pernah mengalami kerugian. awalnya ia mengikuti arisan *online* 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<sup>45</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan pada para anggota arisan *online* menurun, 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 *online* menurun ini tetap terlaksanakan hingga sekarang.

Teknologi yang semakin berkembang seiring kemajuan zaman khususnya internet membuat generasi milenial banyak menggunakan teknologi komunikasi

---

<sup>45</sup> Didy Apriansyah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara Pribadi, 3 Juli 2021, Pukul 15:30 WIB.

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.

Di zaman yang semakin modern ini semakin banyak masyarakat yang mengikuti Arisan. Di dunia *online* model Arisan yang sedang Trend yaitu Arisan Menurun. Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa Arisan menurun ini sistemnya adalah menurun, dimana anggota yang memilih nomor (Slot) pertama itu membayar lebih besar dan nomor terakhir membayar lebih sedikit, sedangkan uang yang didapat adalah sama. Di antara para peserta juga memiliki kesepakatan bahwa setiap peserta wajib membayar iuran hingga arisan selesai dalam satu putaran. Hal ini dikhususkan kepada peserta yang lebih memenangkan arisan lebih awal.

Hasil wawancara dalam penelitian ini 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 menabung atau ingin membeli barang yang diinginkan.

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 bukan keperluan pokok dengan kata lain mereka mengambil keputusan tidak didasarkan atas kebutuhan melainkan atas dasar keinginan.

## **B. Pembahasan**

Dalam prakteknya, arisan menurun ini belum memenuhi prinsip-prinsip muamalah yang diantaranya adalah objeknya harus sesuai dengan syariat islam, ini bisa dilihat dari jumlah yang harus dibayarkan oleh anggota yang mengambil nomor urut diatas bahwa uang yang dia bayarkan justru lebih besar dari uang yang seharusnya dia peroleh. Arisan pada umumnya yang ada dimasyarakat pada prinsipnya tolong menolong sesama peserta arisan. Sedang arisan menurun tidak termasuk utang piutang dimana dalam pelaksanaannya terdapat

selisih uang yang dibayarkan dan diterima masing-masing anggota dan ini tidak sesuai dengan prinsip utang piutang dalam islam.

Dari data yang sebelumnya sudah dijelaskan bahwa pada anggota pertama adanya pengurangan jumlah perolehan arisan dari total setoran sedangkan pada anggota terakhir adanya kelebihan dari jumlah perolehan dari total setoran. Dalam transaksi arisan ini juga terdapat penambahan dari pihak yang berhutang dengan menambahkan jumlah uang yang harus dibayarkan. Karena adanya unsur menambah, maka hal tersebut dinamakan riba.

Hasil penelitian juga mendapatkan bahwa owner mendapat keuntungan dari menjalankan arisan *online* menurun ini yang mana keuntungan yg di dapat owner mencapai Rp.2.650.000, yang diambil dari total biaya admin Rp.500.000 + Rp.2.150.000 total kelebihan jumlah iuran yang di bayarkan anggota.

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. Adapun faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif milenial yang mengikuti arisan *online* menurun di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu yaitu:

1. Kelompok Anutan

Kelompok anutan yaitu perilaku konsumen dalam memperoleh barang atau jasa yang

sering dipengaruhi oleh perilaku konsumen lain. Informan dapat merujuk kepada kelompok anutan yang dianggap pernah menggunakan dan mengetahui manfaat barang dan jasa yang diinginkan informan. Dalam hasil penelitian diketahui 7 dari 7 informan yang berperilaku konsumtif dalam mengikuti arisan *online* menurun disebabkan oleh ajakan teman atau saudara. Hal inilah yang menjadikan kelompok anutan penyebab perilaku konsumtif milenial pada arisan *online* menurun dikarenakan anggota yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun sehingga anggota tersebut tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut.

## 2. Faktor Kebudayaan

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan yang paling dalam terhadap perilaku konsumen. Dari hasil penelitian terdapat 3 dari 7 informan mengikuti arisan *online* menurun disebabkan oleh media sosial, karena terlalu sering melihat iklan atau postingan yang muncul di berbagai media sosial. Hal inilah yang menjadikan faktor

kebudayaan menyebabkan para milenial berperilaku konsumtif terhadap arisan *online* menurun dapat dilihat dari anggota yang mengikuti arisan *online* menurun dengan alasan mengikuti arisan karena sudah banyak yang mengikuti arisan dan tidak jarang disertai 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 dan keperluan lainnya.

### 3. Kelas Sosial

Kelas sosial didefinisikan sebagai suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat. Dalam hasil penelitian terdapat 2 dari 7 informan yang berperilaku konsumtif dalam mengikuti arisan *online* menurun dengan tujuan untuk membeli barang yang bukan kebutuhan melainkan keinginan karena terpengaruh oleh temannya yang selalu membeli barang barang baru. Hal inilah yang menjadikan kelas sosial 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.

#### 4. Kepribadian

Kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan dalam membeli. Pada hasil penelitian ditemukan 1 dari 7 informan yang berperilaku konsumtif dalam mengikuti arisan *Online* menurun Squad Bengkulu disebabkan oleh rasa penasaran, iseng atau rasa ingin mencoba dan keinginan dalam mengikuti arisan *online* menurun tersebut. Hal inilah yang pada akhirnya menimbulkan respon dari dalam diri sehingga menghasilkan sebuah keputusan yaitu mengikuti arisan *online* menurun di Squad Bengkulu. Maka, kepribadian menjadi 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.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kelompok anutan sangat berpengaruh dalam perilaku konsumtif milenial terhadap arisan *online* menurun pada akun arisan Squad Bengkulu karena kelompok anutan ini menjadi acuan atau perbandingan dalam keputusan konsumsi yang akan diambil. Kelompok anutan adalah sebagai suatu kelompok yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma, gaya hidup, dan perilaku konsumen. Kelompok anutan sering menjadi penyebab dan pengaruh dikalangan masyarakat dalam hal selera konsumsi sehingga menyebabkan sebagian kalangan masyarakat mengikuti selera mereka, dan menimbulkan keragaman dalam perilaku konsumsi dikalangan masyarakat. Kelompok anutan digambarkan dengan perilaku informan dalam mengikuti arisan *online* yang sering dipengaruhi oleh perilaku informan lain. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil wawancara dalam penelitian yang menunjukan bahwa 7 dari 7 informan yang berperilaku konsumtif dalam mengikuti arisan *online* menurun pada akun Squad Bengkulu dipengaruhi oleh faktor kelompok anutan, yaitu karena dari ajakan teman atau saudara dan iklan media sosial. Dengan adanya ajakan teman dan saudara serta pengaruh dari media sosial informan dalam

arisan *online* menurun ini dapat meyakinkan dirinya sebelum mengambil keputusan konsumsi, karena kelompok anutan dapat dijadikan rujukan bagi konsumen dengan asumsi bahwa kelompok anutan itu merupakan kelompok yang pernah menggunakan barang atau jasa tersebut. Hal inilah yang menjadikan kelompok anutan sebagai penyebab perilaku konsumtif milenial pada arisan *online* menurun karena pada dasarnya seseorang membutuhkan informasi yang memadai dalam mengambil keputusan konsumsi. Dalam hal ini informan arisan *online* menurun mengikuti arisan karena diajak oleh teman yang telah mengikuti arisan *online* menurun sebelumnya, yang membuat informan memutuskan untuk mengikuti arisan *online* menurun tersebut.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Arisan menurun adalah arisan yang setiap anggotanya berbeda-beda pembayaran. Akan tetapi pendapatan dari masing-masing anggota sama, serta owner juga mendapatkan keuntungan Rp. 2.650.000. Dalam Islam pelaksanaan arisan menurun di kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu adalah tidak diperbolehkan, karena mengandung unsur Riba, dan juga terdapat ketidakadilan serta dzolim. Dikatakan Riba karena owner menjadikan Arisan ini sebagai bisnis, bukan dasar tolong menolong, karenanya owner mengambil keuntungan yang sangat besar. Ketidakseimbangan antara jumlah setoran dan jumlah perolehan setiap yang diterima oleh anggota, tambahan pada perolehan arisan tersebut sama dengan riba.
2. Diperoleh dari hasil penelitian 7 dari 10 informan menunjukkan perilaku konsumtif dikarenakan adanya faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif para milenial dalam arisan online menurun. Diketahui

bahwa perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu sangat dipengaruhi oleh faktor dominan yaitu faktor kelompok anutan. Kelompok anutan menjadi faktor dominan yang paling mempengaruhi perilaku konsumtif milenial pada arisan *online* menurun tersebut disebabkan para informan yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun. Karena kelompok anutan ini merupakan kelompok yang menjadi acuan atau perbandingan konsumen yang membuat para informan meyakini kegiatan tersebut sehingga para informan tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut.

## **B. Saran**

Berdasarkan beberapa uraian tersebut maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk para pihak yang melaksanakan Arisan *online* menurun diharapkan supaya tidak lagi mengikuti arisan yang mengandung unsur Riba didalamnya. Dan melaksanakan kegiatan arisan yang sesuai dengan dasar-dasar syariat islam. Pelaksanaan arisan menurun lebih baik ditiadakan, karena terdapat selisih

yang dapat merugikan satu pihak dan ini termasuk kedalam bentuk tidak adil dan dzolim.

2. Sebaiknya masyarakat khususnya para milenial membeli barang dengan memperhatikan manfaatnya, tidak hanya sekedar memenuhi kepuasan diri, gengsi, dan ikut-ikutan. Dan sebaiknya memahami prinsip konsumsi dalam islam serta mengaplikasikannya di kehidupan sehari-hari agar terhindar dari perilaku konsumtif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Anjani Varatisha, "Arisan Sebagai Gaya Hidup (Sebuah Kritik Terhadap Masyarakat Konsumtif Perkotaan)", *Jurnal Komunikasi*, Volume 11, Nomor 1
- Ade Kastiawan, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 31 Mei 2021, pukul 11:41 WIB.
- Ajrah Yulazani, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 25 Mei 2021, pukul 12:35 WIB.
- Ali Al-Jumanatul, Qur'an dan terjemahnya, (Departemen Agama RI: CV penerbit J-ART), h. 538
- Amir Amir, Junaidi, Yulmardi. 2009. "Metodelogi Penelitian Ekonomi dan Penerapannya". Bogor: IPB Press
- Arohman dan Nabila Cahya Vianda. "Analisis Pengaruh Online Shop Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa FEB (Studi Kasus Pada Mahasiswa Angkatan 2016)". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*, Volume 11, No. 02. hlm 137
- Asnaini dkk. Buku Pedoman Tugas Akhir 2020-2021, diakses melalui <http://www.febis.iainbengkulu.ac.id>
- Asri Asti. "Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Babelan": *Jurnal Penelitian dan Pengukuran Psikologi*, Nomor 1
- Baihaki, Achmad dan Evi Mali. 2018. "Arisan Dalam Perspektif Akuntansi": *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Volume 9, Nomor 3.

Deliamov. 2009. *"Ilmu Pengetahuan Sosial Ekonomi"*. Jakarta: Erlangga. hal 42

Didy Apriansyah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 10:30 WIB.

Emzir. *"Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data"*. Rajawali Press

Ghina, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 09:30 WIB

Gumvita Lailatul Humaerah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 14:00 WIB.

<http://almanhaj.or.id/3818-arisan-dalam-pandangan-islam.html>.

Di akses pada tanggal 23 April 2019 16 Mokham

[https://free.facebook.com/permalink.php.story\\_fb\\_id](https://free.facebook.com/permalink.php.story_fb_id). Di akses pada tanggal 23 April 2019

Hidayatullah Syarif, Waris, Abdul., dkk. 2018. "Perilaku Generasi Milenial Dalam Menggunakan Aplikasi Go-food": *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, Volume 6, Nomor 2.

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

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.

- L. Moreno, F, Lafuente, J. G, dkk. 2017. "The Characterization Of The Millennials And Their Buying Behavior":*International Journal of Marketing Studies*, Volume 9, Nomor 5.
- Melani Haryadi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 30Mei 2021, pukul 13:30 WIB.
- Mujahidin, Ali dan Rika Pristian Fitri Astuti, "Pengaruh Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial":*Jurnal Inovasi Bisnis* (2020)
- Oktaviani Rani. "Perilaku Konsumtif ditinjau Dari Prinsip Konsumsi Islam"
- Rahmawati , Nanik Rahmawati, dkk, "Trend Arisan Online Di Kota Tanjung Pinang",
- Ramadhita dan Irfan Roidatul Khoiriyah. 2020. "Akad Arisan Online: Antara Tolong Menolong Dan Riba":*Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*, Volume 08, Nomor 01.
- Rasyid Arbanur. 2019. "Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Ekonomi Islam": *Jurnal Hukum Ekonomi Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan*, Nomor 2
- Rini Choriah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28Mei 2021, pukul 16:00 WIB.
- Satori Djaman dan Komariah Aan. "Metode Penelitian Kualitatif" . Bandung: Alfabet

- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung:Alfabeta
- Suharyono. 2018. “Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam”:*Jurnal Al-Intaj*, Volume 4, Nomor 2.
- Suryabrata Sumardi. 2011. ”*Metode Penelitian*”. Jakarta: Rajawali Press
- Ujang Sumarwan. 2017. “*Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*”.Bogor: Ghalia Indonesia
- Vivi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 13 Mei 2021, pukul 13:08 WIB.
- Winiarti Widi Endang. 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  
menurun dalam ekonomi Islam

**III. Proses Validasi:**

**A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir**

Catatan:

judul masalah sangat dilayutkan 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  
Desy Ni, MA  
NIP. 19790212001001

Bengkulu,.....

Ketua Tim

Mahasiswa

Indah Nurbaiti  
NIM 1711130062



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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME**  
**Nomor: 0195/SKBP-FEBI/09/2021**

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

Nama : Putri Mayangsari  
NIM : 1711130044  
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/Plt Wakil Dekan

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) 51276-51171-51172-53879 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 I  
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 EKONC  
Keterangan : JURNAL ILMIAH

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana

Ditandatangani di : Bengkulu  
Pada Tanggal : 16 Februari 2021  
Dekan  
Dr. Asnaini, 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

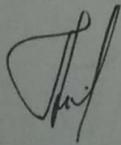
**Jabatan** : Anggota Arisan

**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?

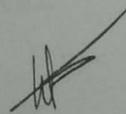
Bengkulu, Mei 2021

Pembimbing I



Dra. Fatimah Yunus, M  
NIP. 196303192000032003

Pembimbing II



Khairiah Elwardah, M.Ag  
NIP. 197808072005012008

HALAMAN PENGESAHAN

Jurnal Ilmiah yang berjudul “Analisis Perilaku Konsumtif Milenial Terhadap Trend Arisan Online Menurun Dalam Ekonomi Islam” yang disusun oleh :

Nama : Indah Nurbaiti

NIM : 1711130062

Prodi/Semester : Ekonomi Syariah/8

Nama : Putri Mayangsari

NIM : 1711130044

Prodi/Semester : Ekonomi Syariah/8

Nama : Dyana Dwi Kartika sari

NIM : 1711130055

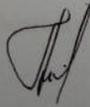
Prodi/Semester : Ekonomi Syariah/8

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan pembimbing selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan surat izin penelitian.

Bengkulu, Juli 2021

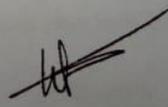
Pembimbing I

Pembimbing II



Dra. Fatimah Yunus, MA

NIP. 196303192000032003



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  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian.**

Bengkulu, 4 Agustus 2021

**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

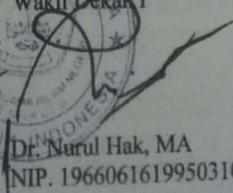
NIM : 1711130062

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 : Putri Maayang Sari/1711130044

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Jurnal : Faktor Dominan dalam 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	e
----	--------------------------	-----	----------------	---

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 Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Faks. (0736) 51171 Bengkulu

KARTU BIMBINGAN JURNAL

Nama/NIM : Putri Mayangsari/1711130044

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Jurnal : Faktor Dominan dalam 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. Hadist dimasukkan sesuai dengan judul jurnal 2. Font catatan kaki harus balance dan typo-typo pada penulisan	



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

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	

Bengkulu, Agustus 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 : Putri Mayangsari/1711130044  
Penulis Ke : 3  
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 Dominan dalam Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend Arisan Online* Menurun

FAKTOR DOMINAN YANG PALING MEMPENGARUHI 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	85	25.5
2.	Bahasa a. Penerapan EYD b. Kalimat c. Penggunaan Kata	30	80	24
3.	Manfaat Bagi Penulis	20	85	17
4.	Usaha Penulis dan Peringkat Jurnal	20	80	16
Total		100		82.5

Bengkulu, 14/5 2021

Pembimbing I

Dr. Hj. Fatimah Yunus, MA.  
NIP. 196303192000032003



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 : Putri Mayangsari/1711130044  
Penulis Ke : 3  
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 Dominan dalam Perilaku Konsumtif Milenial terhadap *Trend Arisan Online* Menurun

FAKTOR DOMINAN DALAM 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

# Dokumentasi Penelitian







## Data Arisan Online Menurun Squad Bengkulu





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

: Putri Mayana Sari  
: 1711130041  
: Analisis perilaku Konsumtif

NO	Tanggal	Masalah	Saran
		fajian Ekonomi Islam ttg ujian menurut Risito + Fethawati thd Arisan ini.	

Bengkulu, 10 Desember 2021  
Penguji I/M

  
Elca Sri Wahyuni MM  
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.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

: Diti Maulana Sari / 1711130044  
: 1711130044  
: Analisis perilaku konsumtif - - -

NO	Tanggal	Masalah	Saran
		<ul style="list-style-type: none"><li>- Melakukuk judul</li><li>- Uniforum diperjelas</li><li>- Kataimpulse diperjelas, kempes</li><li>- Faktor tersebut lebih dominan</li><li>- Daftar Tarik Takisua Kurang</li><li>- Perhatian sup. Satu cara Pemb. Ja</li><li>- Untuk Ekoweni syarif</li><li>- Fenomena Tidak Jelas</li></ul>	

Bengkulu, 10/ Desember 2021  
Penguji VII

Aan Spar, MM

NIP

## 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,



Ahmad Ulil Albab Al Umar, S.E.

---

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

Oleh

Dyana Dwi Kartika Sari<sup>1)</sup>, Indah Nurbaiti<sup>2)</sup>, Putri Mayangsari<sup>3)</sup>,  
Fatimah Yunus<sup>4)</sup> & Khairiah Elwardah<sup>5)</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN  
Bengkulu

Email: [1dwikartikasari@idiana@gmail.com](mailto:1dwikartikasari@idiana@gmail.com), [2indahnurbaiti123@gmail.com](mailto:2indahnurbaiti123@gmail.com),  
[3putrikokmayang@gmail.com](mailto:3putrikokmayang@gmail.com), [4fy13@gmail.com](mailto:4fy13@gmail.com),  
[5elwardah.khairiah@gmail.com](mailto: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 : Consumtive Behavior, Millenial, 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 perkembangnya 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 grub pada salah satu aplikasi sosial media, kegiatan ini dapat berlangsung. Diantara anggota arisan dapat saling mengenal dapat juga tidak.

Sistemnya menurun dapat berupa arisan benda dapat pula arisan uang, sistem arisan menurun ini ditandai 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 memenuhi kebutuhan. Melainkan bertujuan 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:

10. Milenial lebih percaya *User Generated Content* (UGC) dari pada informasi searah.
11. Milenial lebih menyukai *gadget* dari pada *Television*.
12. Setiap milenial harus mempunyai media sosial.
13. Milenial kurang suka membaca secara tradisional.

14. Milenial cenderung bekerja efektif sehingga cenderung tidak loyal.
15. Milenial melakukan transaksi yang cenderung menggunakan *cashless*.
16. Milenial sangat memahami teknologi dari pada para orang tua.
17. Milenial cenderung lebih memanfaatkan penggunaan teknologi dan informasi.
18. 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
  - a. 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.
  - b. Faktor Kelas Sosial  
Kelas sosial diartikan sebagai suatu kelompok dari beberapa jumlah orang yang memiliki keseimbangan atau kesetaraan kedudukan dalam masyarakat.
  - c. Faktor Kelompok Anutan  
Kelompok anutan juga diartikan sebagai suatu kelompok yang berpengaruh terhadap perilaku konsumtif, sikap, pendapat, dan norma.
  - d. Faktor Keluarga  
Keluarga diartikan sebagai suatu kelompok masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dalam menentukan pengambilan keputusan saat bertransaksi.

## 2. Faktor Internal

### a. Faktor Pengalaman Belajar

Perilaku konsumen juga dapat dipahami karena begitu dipengaruhi dari pengalaman belajarnya. Pengalaman belajar dapat menentukan tindakan konsumen dan pengambilan keputusan konsumen.

### b. 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.

### c. 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

tindak keputusan atau aktivitas. Sikap sangatlah berpengaruh terhadap keyakinan, begitupun sebaliknya, keyakinan yang menentukan suatu sikap.

### d. 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 (000)**

<i>Perserta Arisan</i>	<i>Iuran</i>	<i>Get</i>	<i>Total Iuran</i>
Vivi	Rp.300	Rp.2.000.	Rp.3.000.
Ajra	Rp.275	Rp.2.000.	Rp.2.750
Rini	Rp.265	Rp.2.000	Rp.2.650
Ghina	Rp.250	Rp.2.000	Rp.2.500
Fina	Rp.235	Rp.2.000	Rp.2.350
Melani	Rp.200	Rp.2.000.	Rp.2.000
Gumvit	Rp.185	Rp.2.000	Rp.1.850
a			
Didy	Rp.175	Rp.2.000	Rp.1.750
Ade	Rp.170	Rp.2.000	Rp.1.700
Riska	Rp.160	Rp.2.000	Rp.1.600
Jumlah	Rp. 2.215	Rp. 20.000	Rp. 22.150

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 mengontrol jalannya arisan. Sistem arisan *online* menurun harus membayar uang admin diawal, uang admin sebesar Rp.50.000,00 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 diarsikan, 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 :

- g. Pembayaran uang arisan harus tepat waktu sesuai dengan kesepakatan *owner* dan juga harus memberikan uang arisan tepat waktu pula saat jatuh tempo.
- h. Biaya admin sebesar Rp.50.000 yang akan dipotong ketika peserta mendapatkan arisan.
- i. 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,
- j. Jika ingin mengikutii 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,
- k. Apabila pembayaran tidak tepat waktu maka akan mendapatkan denda sesuai dengan kesepakatan diawal dan denda berlakuu kelipatan perhari, sesuai yang sudah disepakatan.
- l. 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:

- a. Dimulai oleh admin membuat kloter dan mempromosikan slot arisan *online* menurun melalui media sosial.
- b. 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.
- c. Anggota arisan memilih nomor yang diinginkan, kemudian terjadi kesepakatan antara *owner* dan calon anggota arisan *online* menurun dan anggota langsung memilih nomor yang telah disepakati.
- d. Penetapan *owner* (ADM) ditetapkan oleh *owner* arisan dari besar kecilnya nominal admin tergantung besar kecilnya arisan yang dimainkan semakin besar nominal arisan maka semakin besar *owner*.
- e. Kemudian *owner* menyepakati dan memberi calon anggota link

bergabung dalam grup *whatsapp* dimana berisi anggota arisan *online* menurun yang akan mengikuti arisan tersebut.

- f. Calon anggota arisan *online* menurun harus mengirim identitas diri KTP, SIM, dan KK sebagai pelengkap syarat yang dikirim ke *whatsapp* dan membuat video pembacaan surat perjanjian diatas materai.
- g. 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 sat 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 (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 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 didasarkani pada kebutuhani 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 sotorkan 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:

- a. 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.

b. Faktor Kebudayaan

Faktori kebudayaan memiliki pengaruh yang sangat meluas 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.

c. Faktor Kelas Sosial

Kelasi 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.

d. 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 kepribadian karena untuk dapat terwujud menjadi perilaku konsumtif maka stimulus dari luar seperti sosial budaya, kelompok anutan dan kelas sosial perlu mendapat respon dari diri konsumen sehingga menjadi keputusan konsumsi. Maka Kepribadian menjadi penyebab perilaku konsumtif dikarenakan faktor kepribadian yang menjadi keputusan terakhir konsumen dalam melakukan konsumsi Hal inilah yang menjadikan kepribadian sebagai faktor dominan yang mempengaruhi perilaku konsumtif dalam mengikuti arisan *online* menurun pada akun Arisan *Online Squad* Bengkulu.

### **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, 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 kesederhaan 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 Kepribadian. 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 Kastawan, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 31 Mei 2021, pukul 11:41 WIB.
- [2] Ajrah 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, 28Mei 2021,  
pukul 10:30 WIB.
- [6] Ghina, Anggota Arisan  
Squad Bengkulu,  
Wawancara pribadi,  
28Mei 2021, pukul 09:30  
WIB.
- [7] Gumvita Lailatul  
Humaerah, Anggota  
Arisan Squad Bengkulu,  
Wawancara pribadi,  
28Mei 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, 30Mei 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] Ramadhiani 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,  
13April 2021, pukul  
13:08 WIB.