

JAM-EKIS

ISSN : 2655-6359 E-ISSN : 2656-436X

JURNAL ILMIAH AKUNTANSI, MANAJEMEN & EKONOMI ISLAM

VOLUME 7

NOMOR 1

JANUARI 2024

J A M – E K I S

JURNAL ILMIAH AKUNTANSI, MANAJEMEN, & EKONOMI ISLAM

Pelindung : Rektor Universitas Muhammadiyah Bengkulu (UMB)

Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMB

Ketua Dewan Redaksi : Dr. Meilaty Finthariasari, M.M

Sekretaris Dewan Redaksi : Marini, S.E., M. EK

Dewan Redaksi :

1. Prof. Lizar Alfansi, Ph.D
2. Dr. Arfan Ikhsan
3. Karona Cahya Susena, S.E., M.M
4. Dr. Afi Parnawi
5. Dr. Willy Abdilla
6. Dr. Rumanintya Lisaria Putri, S.E., M.M
7. Dr. Mochammad Arif Budiman, S. Ag., M.E.I.,
CIRR., CIIQA
8. Dr. Sugiyanto. S.Sos. MM
9. Dr. Arfan Ikhsan, M.Si
10. Dr. Asep Risman
11. Dr. Nurlaila, S.E., MA., CMA
12. Dr. Fachruzzaman
13. Dr. Onsardi, M.M
14. Dr. Nizwan Zukri

Executive Editors : 1. Dr. Muhammad Kristiawan
2. Berto Usman, Ph.D

Dewan Editor : 1. Marliza Ade Fitri, S.E., M.M
2. Yulius Wahyu Setyadi, M.M
3. Diah Khoiriah, M.Acc
4. Tezar Arianto, M.M

Secretariat and Administration : 1. Ade Tiara, M.M
2. Merta Kusuma, M.M

SEMUA TULISAN YANG ADA DALAM JURNAL PENELITIAN INI BUKAN
MERUPAKAN CERMINAN SIKAP ATAU PENDAPAT DEWAN REDAKSI
TANGGUNGJAWAB TERHADAP ISI ATAU AKIBAT DARI TULISAN TETAP
TERLETAK PADA PENULIS

ALAMAT REDAKSI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu
Kampus IV Jl. Adam Malik KM. 9, Sidomulyo, Gading Cempaka Bengkulu

DAFTAR ISI

PENGARUH PRODUCT QUALITY DAN PRICE TERHADAP CONSUMER BUYING INTEREST (Studi Kasus Pada Konsumen Kulit Kayu Lantung Toko Fajri Craft)	1-14
Reni Indriani Dinna Ihza Mahawati	
PENGARUH PARTISIPASI PENYUSUNAN ANGGARAN TERHADAP KINERJA ORGANISASI DENGAN KEJELASAN SASARAN ANGGARAN DAN JOB RELEVANT INFORMATION SEBAGAI VARIABEL MEDIASI (Studi Pada Pemda Kabupaten Seluma)	15-27
Diah Khairiyah Desi Fitria Mardhiyah Dwi Ilhami Riri Hermita Sari	
ANALISIS RASIO KEUANGAN PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK: IMPLIKASI TERHADAP KEMAMPUAN PERUSAHAAN DALAM MELUNASI UTANG KEPADA KREDITUR	28-43
Kerin Wenabella Dzarra Syadzwah Gebi Epata Paulina Br Karo Dinakara Anjani Herawati Rulyanti Susi Wardhani	
PENGARUH LINGKUNGAN KERJA, DISIPLIN KERJA, MOTIVASI DAN KOMUNIKASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN (Studi Empiris Pada PT. Putra Maga Naditama)	44-58
Harry Domingo Mimi Kurnia Nengsih	
PENGARUH RELATIONSHIP MARKETING TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN DAN LOYALITAS PELANGGAN KORAN RAKYAT BENGKULU	59-68
Yeyen Permayanti Yolanda Oktariani	
TRANSFORMASI PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI PERANTAUAN (STUDI KASUS MAHASISWA EKONOMI SYARIAH UINFAS BENGKULU)	69-87
Fahmi Novranda Idwal Romi Adetio Setiawan	
PENGUNAAN RASIO KEUANGAN UNTUK MEMBANDINGKAN KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN KELAPA SAWIT PADA PT ASTRA AGRO Tbk DENGAN PT PROVIDENT AGRO Tbk PERIODE 2018-2022	88-105
Deninda Paquita De Angel Irgy Eza Farensyah Linda Y Adii Nathalia Nursanita Putri Yuliyana Rulyanti Susi Wardhani	

PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PETANI
SAWIT DI DESA GENTING JUAR KEC. SEMIDANG ALAS MARAS KAB. SELUMA 106-123
Yeti Zetria
Andang Sunarto
Nurrahmah Putry

STRATEGI ELEKTRONIK WORD OF MOUTH DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA SHEREN HIJAB BENGKULU 124-133
Andang Sunarto
Andi Harpepen
Rossella Afriani

EFEKTIVITAS PENYALURAN DANA PROGRAM KELUARGA HARAPAN (PKH) DALAM
UPAYA PENGENTASAN KEMISKINAN 310-327
Siti Fadila
Valensia Engel
ZulifahF
Fadia Breska
Muhammad Randy Qibran

**TRANSFORMASI PERILAKU KONSUMTIF
MAHASISWA DI PERANTAUAN
(STUDI KASUS MAHASISWA EKONOMI SYARIAH UINFAS
BENGKULU)**

***TRANSFORMATION OF CONSUMPTIVE BEHAVIOR STUDENTS
ABROAD (CASE STUDY OF SHARIA ECONOMICS STUDENTS
UINFAS BENGKULU)***

Fahmi Novranda¹, Idwal², Romi Adetio Setiawan³

¹² Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam
Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

fnovranda22@gmail.com¹, idwal@mail.uinfasbengkulu.ac.id², romi.adetio@gmail.com³

Jl. Raden Fatah, Kel. Pagar Dewa, Kota Bengkulu (38211)

Corresponding email: fnovranda22@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Diterima : 5 Oktober 2023

Direvisi : 27 Januari 2024

Disetujui : 04 Februari 2024

Keywords:

Students, Nomads

Consumptive Behavior

Kata kunci:

Mahasiswa, Perantau, Perilaku
Konsumtif

ABSTRACT

The aim of this research is to determine and explain student consumption behavior patterns, and to determine the factors that cause the transformation of student consumptive behavior in overseas sharia economics study programs at Fatmawati Sukarno State Islamic University, Bengkulu. This research uses a qualitative method with a case study approach, data collection techniques are interviews, observation and documentation. The social situation used in this research was 15 sharia economics study program students class of 2019. The data analysis technique used was the Miles and Huberman model. From the results of the research and discussion, it was found that the transformation of consumptive behavior of overseas students at Fatmawati Sukarno University, Bengkulu, sharia economics study program, among others, in terms of prioritizing consumption, they prioritize needs rather than desires, in terms of choosing goods for consumption, many of them do not pay attention to the type of goods, cleanliness. or the price, using branded goods to gain appreciation and high social status, discounting prices, bargaining, and spending free time hanging out in cafes and coffee shops. Coffee shops are just places to relax and have fun. This is what makes them trapped in consumer behavior.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan pola perilaku konsumsi mahasiswa, dan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya transformasi perilaku konsumtif mahasiswa di perantauan prodi ekonomi syariah di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, teknik pengumpulan data adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Social situation yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Prodi ekonomi syariah angkatan 2019 sebanyak 15 orang. Teknik analisis data yang digunakan model Miles dan Huberman. Dari hasil penelitian dan pembahasan ditemukan bahwa transformasi perilaku konsumtif mahasiswa rantau di Universitas Fatmawati Sukarno Bengkulu Prodi ekonomi syariah antara lain dalam hal memprioritaskan konsumsi mereka lebih mementingkan kebutuhan daripada keinginan, dalam hal memilih barang untuk di konsumsi banyak dari mereka yang tidak memperhatikan jenis barang, kebersihan ataupun harganya, memakai barang *branded* guna mendapatkan apresiasi dan status sosial yang tinggi, potongan harga, tawar menawar, dan menghabiskan waktu luang untuk nongkrong di kafe dan kedai kopi. Kedai kopi hanyalah tempat untuk bersantai dan bersenang-senang. Hal inilah yang membuat mereka terjebak dalam perilaku konsumtif.

PENDAHULUAN

Pusat ekonomi dan pendidikan Provinsi Bengkulu terletak di Kota Bengkulu. Suku Rejang merupakan penduduk asli Kota Bengkulu. Namun, Bengkulu juga memiliki banyak pendatang yang mengadu nasib. Penduduk desa pergi ke kota karena alasan ini. Laju kemajuan pembangunan di Kota Bengkulu bergerak dengan kecepatan yang tidak terduga dibandingkan dengan di kota. Buruh dan pelajar sama-sama dari desa ke kota untuk mengubah perekonomian akibat hal tersebut (Sidik, 1996). Tingkah laku manusia merupakan hasil adaptasi dengan lingkungan sosial di sekitar kita. Perilaku manusia akan berubah sebagai respon terhadap lingkungannya sebagai hasil adaptasi. Karena hal itu memengaruhi cara orang berinteraksi satu sama lain. Perubahan perilaku menarik perhatian. Setiap orang mempersiapkan hal ini sebagai alasan untuk mengubah perilakunya agar dapat diterima oleh kelompok atau kelas nya. Mahasiswa dari desa lain

harus menyesuaikan diri dengan budaya baru yang berbeda dari asal halamannya (Sarlito W, 2015).

Pada awalnya, merantau adalah strategi untuk menyediakan lebih banyak lahan untuk pertanian baru. Dari Padang Sentang Bandar Sepulu sampai ke Pariaman, orang Minangkabau memperluas wilayahnya. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, mereka bertukar hasil pertanian dan agraria di luar daerah mereka. Pedagang luar yang memiliki keinginan untuk membeli hasil panennya diharuskan menunggu lama di pelabuhan karena transportasi sulit didapat. Setelah munculnya Belanda, pondasi jalan dibangun untuk akses perdagangan, kemudian dipisahkan dari penciptaan nya sebagai akses keuangan di bidang bisnis, Minangkabau juga menggunakan jalan sebagai akses untuk meninggalkan kabupaten untuk bekerja pada kehidupan yang unggul. Setiap individu pasti memiliki keinginan untuk menjadi lebih baik. Ini karena lokasi sebelumnya buruk atau karena orang ingin menjadi lebih baik di masa mendatang. Berbagai cara digunakan oleh masyarakat, diantaranya datang ke kota dengan melepaskan tempat asalnya. Merantau dimaksudkan sebagai cara untuk mempelajari sesuatu yang baru dan mengalami hal-hal baru. Dalam bukunya Pola Migrasi Merantau Suku Minangkabau, Mochtar Naim mengatakan bahwa sementara kata "Merantau" berarti "migrasi", "mengembara" mengacu pada jenis migrasi yang unik dengan konotasi budaya yang berbeda (Naim, 2013).

Urbanisasi didorong oleh ketimpangan pembangunan pendidikan. Urbanisasi adalah ketika orang berpindah tempat dari daerah asalnya ke perkotaan atau bermigrasi jauh dari daerah asalnya. Mereka merantau ke luar untuk meneruskan pendidikannya ke perguruan tinggi negeri ataupun swasta di Bengkulu. Di Bengkulu terdapat beberapa Universitas Negeri, Politeknik Negeri, serta Politeknik dan Perguruan Tinggi Swasta. Diantaranya, UIN FAS Bengkulu, UNIB, Politeknik Rafflesia, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, dan lain sebagainya hanyalah beberapa contoh saja. Alasan utama berwisata ke Kota Bengkulu adalah peraturan ini. Karena jauh dari pengawasan orang tua otomatis menguasai diri dan menjadi masalah sendiri, maka fenomena merantau di kalangan pelajar ibarat pisau bermata dua. Secara umum ingin menaikkan standar pendidikan. Hal ini dilakukan untuk kepentingan diri di bidang pendidikan guna keperluan masa depan. Meninggalkan daerah asal merupakan upaya untuk mencari kehidupan yang lebih baik karena setiap orang menginginkan kehidupan yang nyaman. Akibat penyesuaian diri dengan lingkungan baru, banyak perubahan yang terjadi saat memasuki perguruan tinggi. Kondisi lingkungan akan bertentangan dengan kebiasaan baik yang dipraktikkan di daerah asal. Saat ini, mahasiswa bersaing dengan kebutuhan yang semakin meningkat, jumlah kesempatan kerja yang semakin berkurang dan jumlah pelamar yang berbanding terbalik. Ditambah dengan banyaknya kebiasaan baru yang membuat mahasiswa lebih konsumtif (Setiawan, 2022).

Transformasi perilaku siswa dapat menimbulkan dampak positif dan negatif. Sulitnya menyesuaikan diri dengan lingkungan yang akan mengakibatkan lemahnya adaptasi terhadap lingkungan sosial di kampus merupakan salah satu dampak negatif dari perubahan perilaku mahasiswa perantauan. Tabrakan tersebut akan menimbulkan sensasi ketiadaan rasa takut karena kurang dikenal di tempat lain. Akibatnya, akan diusahakan agar dapat diterima oleh anggota suatu kelompok sosial, yang akan mengarah pada "kebersamaan" dalam siklus pertemanan. Seorang mahasiswa akan dengan mudah

masuk ke dalam pergaulan yang suram di wilayah perantauannya jika hal ini terjadi. Ada contoh yang gamblang, seperti mereka yang dulunya tidak merokok di kampung halamannya kini merokok akibat berusaha diterima dalam sebuah pertemanan, berdasarkan temuan observasi awal yang dilakukan peneliti pada Agustus-Juni 2023. Ini adalah karena orang menganggap tidak merokok itu tidak keren, jadi orang mulai merokok.

Mahasiswa juga menjadikan merokok sebagai kebiasaan baru dan suka membeli baju baru untuk meningkatkan status mereka. Ketika seseorang memakai barang yang bermerek, sebenarnya yang mereka lakukan adalah menunjukkan status sosialnya agar dihormati oleh kelompok sosialnya. Diharapkan bahwa efek menguntungkan dari perubahan perilaku mahasiswa luar akan menjadi contoh di lingkungan rumah mereka. Ini sukses karena berekspansi ke area baru menghasilkan perubahan positif. Transformasi perilaku positif terjadi karena keinginan sendiri agar menjadi lebih baik. Mentalitas untuk maju, memiliki sikap positif, dll. Ini hanyalah beberapa contoh perubahan perilaku positif yang dilakukan oleh mahasiswa luar. Mahasiswa dari luar mengubah perilaku mereka sebagai hasil dari persahabatan mereka dengan mahasiswa lain, lingkungan organisasi dan fundamental mereka, dan keinginan mereka untuk berubah. Di seluruh Kota Bengkulu, pusat perbelanjaan terlihat seperti jamur saat musim hujan. Pusat perbelanjaan bisa dijadikan tempat bersantai atau *hang out*. Beberapa pengunjung adalah mahasiswa serta anggota masyarakat umum. Kebiasaan mahasiswa berubah akibat banyaknya mall dan tokoh-tokoh tersebut bukannya tidak pernah nongkrong, malah sering. Mahasiswa harus disamakan dengan agen perubahan. Di sini kita bisa melihat bahwa gaya hidup mahasiswa telah berubah di kota-kota seperti Bengkulu.

Mahasiswa yang berpindah dari pedesaan ke perkotaan mengalami sejumlah perubahan dalam cara hidupnya, mulai dari bahasa, pakaian, dan kebiasaan konsumsi. Pelajar dari kota-kota yang penasaran dengan kebiasaan keluar malam, biasa disebut dengan "nongkrong" di malam hari ketika di daerah luar sudah berubah. Mahasiswa yang datang dari pelosok sudah terbiasa mengenai perilaku konsumtif, seperti melihat salah satu mahasiswa mengubah statusnya dengan memakai barang ternama. Perkembangan zaman dan teknologi yang memudahkan mahasiswa untuk berbelanja di rumah sendiri, seperti belanja online, dimana banyak aplikasi menawarkan barang-barang bermerek, mempengaruhi perubahan gaya hidup mahasiswa. Mahasiswa menjadi konsumtif karena diskonya juga sangat menggiurkan.

Dalam konteks ini, "perilaku konsumtif" mengacu pada aktivitas sosial yang dilakukan individu setiap saat untuk mengkarakterisasikan dan mengidentifikasi dirinya serta mendapatkan perhatian orang lain. Perilaku ini adalah cara baginya untuk mencoba diperhatikan oleh orang-orang di sekitarnya. Tingkah laku konsumtif merupakan sikap yang tidak didasari pada pertimbangan-pertimbangan rasional karena melibatkan penggunaan barang-barang yang bertujuan semata-mata untuk memuaskan keinginan seseorang daripada kebutuhannya. Dalam sosiologi ekonomi kontemporer Bagong Suyanto membuat asumsi bahwa tindakan ekonomi individu dipengaruhi dengan adanya ikatan sosial yang tidak dapat dipisahkan dari konteks struktur sosial budaya dan tidak selalu rasional. Mahasiswa di luar kota bertindak berlebihan mengingat variabel ekologi sosial yang melingkupinya. Karena pendidikan tinggi yang mereka terima di perguruan

tinggi, perubahan pemikiran dan penampilan mereka sangat jelas terlihat. Merubah mentalitas berpakaian agar terlihat pantas dan dipandang oleh orang lain adalah sebuah karya untuk menunjukkan sebuah perubahan karena perantaraan menuju sebuah cara hidup yang unggul. Dalam banyak hal, posisi sosial masyarakat dapat diukur dengan mengkonsumsi sesuatu, perkembangan *lifestyle*, dan penggunaan barang-barang tertentu (Suyanto, 2013).

Gaya hidup, menurut Bagong Suyanto, adalah kumpulan rutinitas, cara pandang, dan pola tanggapan terhadap kehidupan, khususnya perlengkapan hidup. Bagong Suyanto mengatakan bahwa, gaya hidup merupakan seperangkat budaya, pandangan, dan pola tanggapan mengenai kehidupan, khususnya perlengkapan hidup. Gaya hidup juga mencakup bagaimana seseorang berpakaian, bekerja, mengkonsumsi, dan mengisi kehidupan sehari-harinya. Gaya hidup terdiri dari hal-hal yang dilakukan orang, cara mereka berpakaian, cara mereka bekerja, cara mereka membelanjakan uang, dan cara mereka menjalani kehidupan sehari-hari. Modernitas ditandai dengan ini. Dikarenakan *lifestyle* seseorang merupakan pengaruh dari budaya lain dalam suatu kelompok sosial, masyarakat modern menggunakan *lifestyle* untuk menggambarkan perilaku mereka sendiri dan perilaku individu lain. Ini adalah efek yang dimiliki oleh interaksi dan respons kelompok sosial terhadap stimulus. Berdasarkan temuan penelitian ini, mahasiswa yang terdaftar di Prodi Ekonomi Syariah Islam UINFAS Bengkulu mengungkapkan dalam wawancara yang telah diterbitkan oleh majalah lembaga mahasiswa bahwa mereka menjadi lebih berani dan menerima perkembangan Era kemewahan. Mereka percaya bahwa penampilan merupakan sesuatu yang paling penting, bahkan jika itu berarti menghabiskan banyak uang untuk memperbaiki penampilan mereka, bahkan ada yang rela bekerja untuk produk bermerek mahal (Murtiana, 2022).

Dari hasil wawancara yang dilaksanakan oleh peneliti, mahasiswa program studi ekonomi Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang mulai berani dan terang-terangan terhadap budaya yang menuntut kemewahan, hal ini sejalan dengan fenomena yang ada. subjek penelitian ini. Mereka percaya bahwa penampilan merupakan sesuatu yang lebih penting, walaupun itu berarti menghabiskan banyak uang untuk memperbaiki penampilan mereka, bahkan ada yang rela bekerja untuk produk bermerek mahal. Kecenderungan untuk membeli barang dagangan bermerek dengan harga tinggi adalah pola sosial barat. Eka Sri Wahyuni, Kepala Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, juga mengamini hal tersebut. Dia mengatakan bahwa perubahan dari Institut Agama Islam Negeri menjadi UIN menyebabkan hal tersebut. Alasannya adalah bahwa perubahan ini mempengaruhi berapa banyak siswa dari berbagai latar belakang pendidikan yang dimasukkan dan bagaimana siswa menjalani kehidupan mereka. Dia menyatakan, "Kamu tidak bergaul jika kamu tidak mengikuti tren." Penelitian ini merupakan hasil karya otentik dan baru, karena dari hasil penelusuran terhadap penelitian sebelumnya, peneliti tidak menemukan adanya objek penelitian yang sama dengan yang peneliti bahas. Contoh nya Syamsudin Arnasik dan Ai Nur Solihat melakukan penelitian. mengenai peningkatan literasi ekonomi yang menyebabkan semakin rasional perilaku konsumtif mahasiswa.

Hidup yang luar biasa dan boros bertentangan dengan ajaran Islam karena akan mendatangkan kesengsaraan dan kesusahan. Meski memiliki banyak harta dan sumber kekayaan, Nabi juga mengajarkan manusia untuk hidup sederhana. Hal ini ditunjukkan

oleh firman Allah dalam Al-Qur'an.:

وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّكَ لَن تَخْرِقَ الْأَرْضَ وَلَن تَبْلُغَ
الْجِبَالَ طُولًا

“Dan janganlah berjalan di muka bumi ini dengan sombong karena sesungguhnya kamu tidak akan mampu menembus bumi dan tidak akan mampu mencapai puncak gunung”

Mahasiswa perempuan cenderung lebih konsumtif, terbukti berdasarkan wawancara yang diterbitkan dari majalah institut, lebih banyak siswa perempuan yang menjawab. Transformasi perilaku konsumtif terjadi di kalangan mahasiswi Wanita muda lebih cenderung mengkonsumsi karena, menurut psikologi, wanita berpikir dengan hati daripada kepala mereka.

Akibatnya, wanita lebih cenderung mencari logika daripada kepuasan daripada pria. Sehubungan dengan persoalan perubahan tingkah laku di kalangan mahasiswa mengingat penggambaran yang dijelaskan, oleh sebab itu penulis tertarik untuk mengarahkan eksplorasi dengan judul: “**Transformasi perilaku konsumtif pada mahasiswa perantauan (Studi Kasus Mahasiswa Ekonomi Syariah UINFAS Bengkulu)**”.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Pertukaran

Menurut Damsar & Indrayani (2015), teori pertukaran, manusia secara terus-menerus mempertimbangkan keuntungan dan kerugian potensial dari berbagai tindakan berdasarkan biaya dan keuntungan yang diharapkan. Inti dari Teori Pertukaran Homans adalah serangkaian proposisi yang mencoba menjelaskan aspek paling mendasar dari perilaku sosial. Beberapa proposisi mata uang sosial dapat memberikan penjelasan untuk perilaku sosial yang paling mendasar ini.

Teori pertukaran dapat digunakan untuk memahami cara berperilaku sosial yang terjadi melalui komunikasi sosial individu dengan iklim sosialnya. Suatu kegiatan perdagangan tidak akan terjadi jika tidak ada manfaatnya. Masyarakat akan menganggap manfaatnya lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Saran yang tepat untuk melihat permasalahan dalam pemeriksaan ini sehubungan dengan perilaku pembeli adalah insentif, karena rekomendasi ini menekankan pada hadiah dan disiplin terhadap cara berperilaku individu yang mendapat nilai lebih jika bertindak sesuai dengan yang diharapkan apa yang dibutuhkan iklim secara umum, seperti memanfaatkan produk-produk terkenal, nongkrong di bistro. Selanjutnya, kafe untuk meningkatkan status. Keuntungan dari suatu perdagangan umumnya tidak berupa imbalan lahiriah seperti uang tunai, tenaga kerja, dan produk, namun juga bisa berupa imbalan asing seperti kehangatan, kehormatan, kemegahan, atau keberanian.

Mahasiswa Perantau

KBBI menyatakan bahwa seseorang yang sedang menempuh pendidikan di perguruan tinggi disebut dengan mahasiswa. Mahasiswa sangat penting bagi masyarakat yang merupakan kumpulan bagian pendidikan yang diajarkan secara mendalam dan lanjutan

(Angga, 2001).

Perguruan Tinggi merupakan institusi keilmuan yang bertanggungjawab melaksanakan pendidikan dan pengajaran pada perguruan tinggi di atas jenjang menengah, serta melaksanakan pendidikan dan pengajaran yang berlandaskan budaya Indonesia dan diselenggarakan secara ilmiah. Mahasiswa dinilai memiliki tingkat intelektualisasi yang tinggi, kecerdasan berpikir dan kecerdasan bertindak tulis Siswoyo dalam Nur Machfud. Prinsip pelengkapannya adalah bahwa Penalaran yang tegas dan tindakan yang cepat dan tepat adalah atribut bawaan dari setiap mahasiswa (Machfud, 2016).

Merantau merupakan kata yang berasal dari kata rantau yang ditambahkan akhiran "me". Rantau, menurut Kamus Besar Bahasa Melayu, adalah daerah (negara) di luar negara itu sendiri, wilayah (negara) di luar kampung halaman Istilah "pengembara" mengacu pada individu yang pindah untuk mencari nafkah di negara lain. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perantauan, tempat tinggal lain, daerah di mana orang-orang dari belahan dunia lain tinggal. Kamus Indonesia-Melayu Riau, sebaliknya, mengartikan perantauan sebagai negeri orang (Bahasa, 1997).

Menurut Aksan & Sadewo (2016) Merantau adalah implikasi budaya tersendiri yang tidak ada dalam pengertian bahasa manapun. Ini mengacu pada kesediaan seseorang untuk meninggalkan tempat asalnya untuk mencari kampung halamannya. Dapat dikatakan bahwa mahasiswa di luar negeri adalah kelompok masyarakat yang mewariskan daerah asalnya untuk melanjutkan studinya pada jenjang pendidikan lanjutan dengan harapan dapat mengubah diri sepenuhnya demi masa depan yang lebih baik.

Dampak Merantau Bagi Mahasiswa

Dampak Positif

- a. Dapatkan instruksi yang dikembangkan lebih lanjut. Mahasiswa yang mengembara untuk memperluas pengetahuan tentang daerah asalnya adalah salah satu motivasi mereka. Alasan yang paling kuat bagi mahasiswa untuk melanjutkan pendidikan di Kota Bengkulu adalah kuantitas dan kualitas dosen yang berkualitas.
- b. Kelengkapan teknologi penunjang fasilitas dalam perkuliahan dan kemudahan informasi dapat diakses secara teknologi, seperti melalui akses internet. Karena fasilitas yang kurang memadai di negara asalnya, motivasi calon mahasiswa luar negeri menjadi spekulatif. Mereka khawatir jika terus buta teknologi, mereka tidak akan berkembang. Calon mahasiswa yang ingin melanjutkan pendidikan di Bengkulu akan merasa senang.

Dampak Negatif

Mahasiswa menjadi berperilaku konsumtif. Siswa mewakili kelompok elit dalam masyarakat yaitu kelompok terpelajar yang gaya hidupnya menunjukkan status. Cara hidup di lingkungan tempat asal kota sedang berubah, seperti yang bisa dilihat. Mahasiswa ini sering bersosialisasi dengan teman sebayanya di waktu luang mereka. Mahasiswa yang tidak pernah ke Pusat belanja (*mall*), nangkring, atau pergi saat malam termasuk dalam kategori tingkah laku konsumtif.

Transformasi Perilaku

Manusia berusaha untuk menyesuaikan diri dengan lingkungannya karena hidup dalam lingkungan dimana tidak ada dua lingkungan yang sama. Perubahan perilaku didasarkan pada gagasan bahwa orang akan berubah saat mereka membawa diri dengan lingkungan sekitar. Hal ini dilakukan dengan maksud membawa diri dengan keadaan dan kebutuhan masyarakat tersebut. Transformasi sosial adalah produk sampingan dari transformasi perilaku. Farley di dalam ilmu sosial dalam transformasi adalah transformasi sosial merupakan penyesuaian cara berperilaku, hubungan sosial, organisasi sosial dan desain pada waktu tertentu (Sztompka, 2008). Notoatmodjo (2007) menegaskan bahwa proses belajar adalah mekanisme dimana individu berinteraksi dengan lingkungannya untuk membentuk dan mengubah perilakunya.

Proses Transformasi Tingkah Laku

Secara mental, cara yang paling umum untuk mengubah cara manusia berperilaku disebabkan oleh:

- a. Transformasi Alami (Natural Change) Seseorang atau sekelompok orang lebih mungkin mengalami perubahan ketika lingkungan sosial, budaya, atau ekonomi berubah. Pada awalnya ada yang membuat jamu, tapi sekarang menggunakan obat-obatan modern.
- b. Transformasi Terencana Perencanaan diri juga dapat menyebabkan perubahan perilaku. Misalnya, seorang perokok wanita yang tidak hamil terus merokok karena dia ingin hamil, dan fakta bahwa dia telah mengetahui tentang efek berbahaya dari merokok menunjukkan bahwa dia telah merencanakan untuk mengubah perilakunya berdasarkan informasi dan pengalaman yang dia miliki.
- c. Tingkah laku seseorang juga dapat dipengaruhi oleh transformasi kondisi fisik, terlebih lagi pada orang yang sedang sakit atau sehat.
- d. Kemauan untuk berubah (Readiness to Change) Pada saat masyarakat melaksanakan program pembangunan yang baru, sering terjadi pergeseran perilaku. Anda akan melihat kontras dalam contoh perspektif dan perilaku individu. Hal ini karena orang siap dan mau berubah karena memiliki sikap, minat, dan keterampilan yang berbeda.

Faktor yang menyebabkan Tranformasi Perilaku

- a. Emosi Keadaan emosi seseorang juga dapat menyebabkan perubahan perilakunya. Emosi adalah tanggapan yang membingungkan terkait dengan latihan atau perubahan dari atas ke bawah dan pengalaman yang muncul karena peningkatan dan kondisi luar.
- b. Pengalaman yang ditimbulkan oleh indera penglihatan, pendengaran, dan penciuman disebut persepsi. Minat, minat, budaya dimana sudah dipelajari, bentuk, latar belakang (background), kontur garis lurus, dan kontur tata letak semuanya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persepsi seseorang.
- c. Inspirasi ditandai sebagai keinginan batin untuk bertindak untuk mencapai tujuan tertentu. Seseorang akan memperlihatkan pengaruh motivasi dalam bentuk perilaku, baik yang terbuka maupun yang tertutup.

- d. Seseorang dapat mengubah perilaku mereka sebelumnya atau melanjutkan perilaku mereka dengan belajar.

Perilaku Konsumtif

Cara berperilaku yang tidak wajar adalah cara berperilaku yang umumnya tidak didasarkan pada pemikiran yang masuk akal, tetapi karena keinginan yang telah sampai pada tingkat yang sudah tidak waras. Perilaku konsumtif dapat dilihat secara pragmatis sebagai tindakan menggunakan suatu produk secara keseluruhan (Musritha, 2021). Perilaku konsumtif adalah ketika seseorang menggunakan atau mengkonsumsi sesuatu untuk tujuan semata-mata untuk memuaskan keinginan mereka daripada kebutuhan mereka (finthariasari *et.al.*, 2022; 2023). Tingkah laku seseorang yang dipengaruhi dengan adanya faktor sosiologis dalam kehidupannya yang memakai dengan berlebihan atau boros dan tidak memiliki rencana atas jasa dan barang yang kurang atau bahkan sama sekali tidak diperlukan merupakan alternatif pemahaman tentang perilaku konsumtif (Agnes, 2017).

Faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif

- a. Proliferasi kartu kredit telah menyebabkan orang membelanjakan lebih dari yang seharusnya dan melebihi jumlah uang beredar sebagai akibat dari kartu kredit yang ditawarkan bank kepada pelanggan mereka.
- b. Menjamurnya pusat-pusat dunia di berbagai bagian kota tidak hanya mencontohkan munculnya produk-produk terbaru yang diproduksi oleh industri budaya tanpa henti, tetapi juga mendorong konsumen untuk memiliki barang-barang yang kurang diperlukan. Akibatnya, masyarakat menjadi konsumtif, terutama di kalangan anak-anak muda yang melihat tren kekinian, di masa sekarang.
- c. Salah satu kemajuan dan kontribusi teknologi yang paling signifikan dalam bidang pemasaran adalah penciptaan TV Shopping Network, yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk berbelanja kapan saja. Hal ini menimbulkan minat anak muda dalam menggunakan sarana elektronik untuk dijadikan media belanja.

Aspek –aspek dalam Perilaku Konsumtif

- a. Pembelian implusif, Pelanggan tertarik dengan strategi pemasaran penjual untuk menjual barangnya, sehingga mereka melakukan pembelian ini atas kemauan sendiri kapan saja.
- b. Pemborosan, Menghabiskan lebih banyak uang daripada yang diperolehnya untuk hal-hal yang tidak mutlak diperlukan.
- c. Mencari Kesenangan, Kesenangan di sini diartikan sebagai sarana dalam mengisi waktu luang mencari relaksasi dengan nongkrong di pusat perbelanjaan dan di bistro agar ada yang bertindak berlebihan.

Perilaku Konsumtif dalam pandangan Ekonomi Islam

Seorang muslim harus memperhatikan beberapa faktor untuk mencapai kepuasan, antara

lain kehalalan barang yang dikonsumsi, baik dari segi substansi nya maupun cara memperolehnya, dan apakah tidak merusak isyraf (kerajaan) atau tabzir (memboroskan) (Rozalinda, 2017). Akibatnya, tingkat kepuasan seorang Muslim tidak ditentukan oleh jumlah barang yang dikonsumsi nya, melainkan oleh sejauh mana barang-barang itu berkontribusi pada ibadahnya. Kebanyakan orang memiliki kecenderungan untuk berperilaku konsumtif, namun tidak semuanya dapat melakukannya dengan mudah. Perilaku konsumtif ini merupakan pemborosan atau penggunaan harta secara berlebihan.

Prinsip –prinsip Konsumsi menurut Islam

Prinsip konsumsi menurut Islam sebagai berikut:

- a. Prinsip Syariah
 - a) Melihat tujuan konsumsi
 - a) Tingkah laku pemanfaatan umat Islam sejauh sasaran tidak hanya untuk mencapai pemenuhan pemanfaatan barang dagangan, tetapi juga bekerja sebagai cinta untuk memperoleh ridha nya Allah SWT.
 - b) Sunnah nya Nabi Muhammad SAW adalah makan, dan Nabi memperlihatkan cara ia makan. Pelaksanaannya mengikuti teladan Nabi Muhammad SAW, dalam hal kuantitas maupun kualitas, terutama pada saat melakukan perintah makan atau konsumsi dalam arti luas. Kualitas dan kuantitas terkait dengan preferensi, yang wajib disesuaikan dengan petunjuk Allah dan Rasul-Nya.
 - b) Melihat kaidah ilmiah
 - a) Ketika melakukan pembelian, seorang Muslim harus mempertimbangkan apakah itu akan menguntungkan mereka dan tidak merugikan mereka.
 - b) Selain itu, ingatlah prinsip keadilan. Dalam mengkonsumsi, prinsip keadilan menyiratkan bahwa tidak.
- b. Prinsip Kuantitas
 - a) Tidak berlebihan. Kejujuran konsumsi yang terpuji dalam keadaan wajar itu sederhana. Artinya jangan pelit atau boros.
 - b) Hubungan antara konsumsi dan minuman. Baik sifat manusia maupun realitas mendukung kesesuaian antara pemenuhan dan konsumsi. Oleh karena itu, salah satu aksioma ekonomi adalah permintaan konsumen individu dipengaruhi oleh pelaporan. di mana permintaan naik ketika konsumsi naik, dan permintaan turun ketika faktor lain menyebabkannya turun.
- c. Prinsip Prioritas
 - 1) Untuk menafkahi diri sendiri, istri, anak dan saudara
 - a) Agar seseorang dapat bertahan hidup sendiri, mereka perlu mengurus diri sendiri terlebih dahulu.
 - b) Kebutuhan menafkahi istri, yang wajib disediakan oleh suaminya karena keterikatan istrinya dengan suaminya.
 - c) Tinggal bersama kerabat atau teman dekat karena dilarang melanggar silaturahmi untuk pemeliharaan tersebut.
 - 2) Demi memperjuangkan agama Allah SWT.

Biaya yang dikeluarkan di jalan Allah dapat berupa biaya yang dikeluarkan untuk mendukung dakwah agama dan menyebarkan Islam ke seluruh alam. Menurut Prinsip Moral, seseorang harus menjaga martabat manusia yang mulia saat

mengkonsumsinya, membedakan dirinya dari makhluk ciptaan Tuhan lainnya. sehingga seseorang harus berperilaku etis dan sopan saat makan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Studi kasus ini menggunakan metode penelitian ini karena berfokus pada satu kasus dan dilakukan dengan sangat detail, mendalam, dan detail. Transformasi perilaku konsumtif mahasiswa perantauan di Kota Bengkulu merupakan kasus yang akan dikupas dan ditelaah secara mendalam dalam penelitian ini. Penelitian ini akan dilaksanakan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu. Pada teknik *accidental sampling*, sampel yang digunakan adalah didapatkan dari siapa saja yang dijumpai atau secara kebetulan di dekat peneliti (Daengs et al., 2022). Adapun informan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Prodi ekonomi syariah tahun angkatan 2019 dengan jumlah mahasiswa 168 dan mahasiswa kost berjumlah 109. Dalam hal ini peneliti mengambil mahasiswa yang ditemui dan yang dekat dengan peneliti sesuai dengan kriteria *accidental sampling* yaitu 15 mahasiswa kost dengan 5 laki-laki dan 10 Perempuan. Ada tiga data yang digunakan dalam penelitian yakni: (1) Observasi; (2) Dokumentasi; (3) Kuesioner. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan baik ketika data dikumpulkan maupun setelah beberapa waktu berlalu. Peneliti menganalisis tanggapan informan selama wawancara. Reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi merupakan bagian dari analisis data.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pola Perilaku Konsumsi Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah UINFAS Bengkulu

Perilaku konsumsi dapat diartikan sebagai cara apapun konsumen menggunakan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan mereka dianggap sebagai perilaku konsumsi. Dalam teori moneter, pemenuhan seseorang dalam mengonsumsi sesuatu disebut utilitas atau harga guna. Dalam penggunaan umum, kepuasan didefinisikan sebagai pemenuhan kebutuhan fisik seseorang. Sebaliknya, dalam ekonomi Islam, kepuasan disebut sebagai masalah, yang mengacu pada kepuasan kebutuhan fisik dan spiritual.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti dari observasi dan wawancara, didapatkan perilaku konsumsi mahasiswa ekonomi syariah UINFAS Bengkulu sebagai berikut:

1. Dalam hal Memprioritaskan Konsumsi Mahasiswa

- Jodi Dwinata Febrianip mengatakan:

“Saya merantau untuk melanjutkan pendidikan saya ke tingkat universitas. Karena saya sudah menjadi mahasiswa, saya harap dapat menggunakan uang saku saya sebaik mungkin. Tentu saja, saya dapat memutuskan apa yang saya butuhkan atau ingin prioritaskan. Banyak ceramah tentang kebutuhan kuliah, belum lagi godaan keinginan yang semakin tak terkendali. Selain itu di sekitar kampus dikelilingi oleh tempat nongkrong, Caffe, desain toko dan lain-lain. Walaupun saya masih sering melakukan kesalahan seperti ngemil, membeli baju, dan berkumpul dengan teman-teman. Keinginan saya semakin ingin untuk dipenuhi, walaupun masih suka khilaf. Alhamdulillah saya masih bisa sedikit

mengendalikan diri untuk tidak sering-sering mendahulukan keinginan bahkan saya hanya menghabiskan kurang lebih Rp500.000 per bulannya dari Rp1.000.000 uang makan saya yang dikirim orang tua saya.

- Gevinal Karta Sasmita juga mengatakan:

“Orang tua saya memiliki usaha budidaya ikan air tawar di desa, mereka mengirimkan saya uang bulanan mulai dari uang makan sampai kost sebesar 1.500.000. Sekarang saya sudah menjadi mahasiswa kebutuhan yang semakin meningkat dan juga harus dipenuhi. Oleh karena itu saya harus bisa memilih kebutuhan mana sayang harus saya prioritaskan, terkadang uang kuliah yang diberikan orang tua saya masih suka saya gunakan untuk sesuatu yang tidak penting seperti jajan, rokok, dan juga top-up voucher game online. Saya merasakan betapa susahnyanya mendahulukan antara kebutuhan dan keinginan yang begitu susah.

- Tita Zurnila Sari mengatakan:

“Orang tua saya memberi saya uang saku untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan saya. Sementara mahasiswa memiliki banyak persyaratan, penting juga untuk memenuhi keinginan mereka. Menjadi bahagia itu baik untuk kesehatan saya, jadi penting untuk memanjakan diri sendiri. Dalam hal ini bagaimana uang dapat memuaskan keinginan saya, saya menggunakannya untuk membeli kosmetik, pakaian, sepatu, tas, makanan ringan, jalan-jalan, dan makan bersama teman. Dikarenakan saya ketika menginginkan sesuatu tidak mendapatkannya saya jadi kepikiran terus menerus. Walaupun tetap saja banyak kebutuhan, apa yang sebenarnya bisa dilakukan jika saya melakukan kesalahan tidak bisa berpikir panjang.

2. Dalam hal memilih barang untuk dikonsumsi

Dalam mengkonsumsi sesuatu telah berubah menjadi suatu harapan pembeli untuk fokus pada produk yang akan dikonsumsi sesuatu yang hebat, sempurna, benar-benar layak untuk digunakan atau tidak. Sehingga dari perilaku pemanfaatannya bisa menguntungkan praktisi. Jangan hanya tergiur dengan mengikuti tren, tertarik dengan kemasan, dan mencari lokasi yang nyaman. Sehingga mengabaikan prinsip halal dan haram dalam mengkonsumsi hal. Namun, tidak semua siswa fokus dagangan yang mereka konsumsi.

Seperti yang dinyatakan oleh Merian Anugrah Pratama mahasiswa ekonomi syariah mengatakan:

“Cara saya mengatur pengeluaran ketika membeli barang untuk di konsumsi saya orang yang cermat dalam hal harga dan kebersihan suatu produk yang akan saya beli. Karena sudah menjadi kebiasaan dari kecil, jika mau beli sesuatu harus yang penting dan bersih.

Nadya Kharisma mengatakan :

“Ketika saya sudah tertarik dengan iklan yang menawarkan barang yang saya lihat baik dari TV ataupun media sosial jiwa penasaran saya menjadi meningkat dan sering tidak terkontrol, al hasil sering membeli barang yang seharusnya tidak dibeli hanya karena terpengaruh oleh iklan.

Faktor-Faktor Transformasi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Prodi Ekonomi

Syariah UINFAS Bengkulu Disebabkan oleh Online Shop

Tindakan mengonsumsi secara berlebihan dan tidak wajar disebut "perilaku konsumtif". Tujuan dari perilaku ini adalah untuk memuaskan orang tersebut sehingga keinginannya terpuaskan. Peran teknologi dan ketersediaan informasi melalui jaringan internet telah berperan penting dalam evolusi perilaku konsumen dari waktu ke waktu. Salah satunya adalah pemanfaatan toko online sebagai modal berbisnis (Fitriyani et al., 2013). Platform belanja online sangat disukai oleh masyarakat umum khususnya di kalangan mahasiswa UINFAS Bengkulu, mahasiswa sering melakukan transaksi jual beli secara online karena dianggap lebih mudah dan simple. Sehingga hal ini menimbulkan cara berperilaku yang boros dari siswa yang sebenarnya. Faktor-faktor berikut mempengaruhi perilaku konsumtif ini:

- a) Memanfaatkan diskon untuk membeli barang Diskon adalah pengurangan harga di mana harga asli dari 50 produk dikurangi dengan persentase tertentu. Banyak siswa mencari barang yang tampak lebih murah dari yang sebenarnya karena diskon ini.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan, informan memberikan diskon yang memungkinkan mereka untuk membeli produk dari toko online.

Menurut Firda Suzan Anugraeny, selaku mahasiswa Eksyah :

“Saya mendapatkan uang bulanan dari orang tua sebesar Rp1.000.000 per bulannya, saya sangat suka berbelanja menggunakan toko online, apalagi jika ada potongan harga, jadi ketika ada potongan harga pakaian, jilbab, dan pakaian lainnya yang ditawarkan di toko online yang saya minati, saya akan melakukan pembelian”.

Hal serupa disampaikan mahasiswa Ekonomi Islam Nurul Kartika Sari.

“Uang saku saya sendiri dari orang tua perbulannya sebesar Rp1.500.000. Saya sendiri suka berbelanja online karena saya bisa mendapatkan banyak diskon terutama di hari-hari khusus, jadi saya lebih sering berbelanja karena saya menggunakan toko online untuk membeli barang. Biasanya jubah, pakaian, dan kerudung adalah barang yang sering saya beli”.

Disisi lain Risky Oktapiani, mahasiswa Ekonomi Syariah menyatakan

“Batas atau potongan harga menjadi salah satu alasan saya menggunakan aplikasi belanja online untuk membeli produk karena potongan tersebut membuat saya senang karena harga yang ditawarkan jauh lebih murah dari harga sebelumnya”.

Menurut pernyataan tersebut di atas, para mahasiswa sering menggunakan aplikasi toko online untuk melakukan pembelian pakaian, jilbab, dan aksesoris lainnya karena adanya diskon.

- b) Mengandalkan pengiriman gratis untuk melakukan pembelian. Gratis ongkos kirim atau free shipping adalah gratis ongkos kirim, dimana gratis ongkos kirim adalah cara yang dapat dilakukan penjual untuk memasarkan dirinya agar pelanggan mau membeli produknya.

Pelanggan tentu akan terdorong untuk melakukan pembelian akibat transportasi gratis yang disediakan, yang dinilai lebih produktif dan efisien bagi mereka. Berdasarkan temuan wawancara yang peneliti lakukan dengan:

Eni Naprihatimah, mahasiswa Eksyah :

“Saya akan mencari toko yang memberikan free ongkir ketika saya akan membeli

kosmetik atau produk kecantikan lainnya dari toko online agar biaya belanja saya lebih murah. Makanya belanja di media online saya suka karena lebih praktis dan gampang”

- c) Pembelian produk untuk meningkatkan status sosial dan penghargaan serta apresiasi orang.

Selain itu, salah satu aspek kehidupan sehari-hari yang sering diabaikan orang adalah penampilan., setiap orang berusaha untuk mempertahankan penampilan yang menarik untuk mendapatkan status sosial dan penghargaan. Siswa sangat menjunjung tinggi penampilan, dan mereka selalu berusaha tampil modis dan modis dengan mengenakan barang-barang bermerek. Tidak jarang siswa membeli produk terbaru untuk mengikuti tren terbaru. Hal ini dilakukan agar mereka dapat terlihat baik di depan teman-temannya. Pernyataan dari Yoba Siaviko, mahasiswa Eksyah menyatakan

“Baru-baru ini, saya membeli jaket fashion terbaru, jaket kulit hitam. Saya membeli jaket karena saya menyukainya dan banyak siswa yang memakainya”.

- d) Pembelian produk didasarkan penasaran

Tidak jarang mahasiswa memilih untuk membeli produk dari toko online karena banyak yang menarik perhatian dan minat konsumen, khususnya mahasiswa. Ini karena mahasiswa biasanya adalah anak muda yang sangat ingin tahu.

Mahasiswa cenderung ingin mencoba hal-hal baru karena tingkat keingintahuannya yang tinggi, dan mereka tidak ragu untuk melakukannya. Sebagian besar waktu, siswa mudah dipengaruhi oleh iklan, perubahan, dan boros. Alhasil, ketika mereka melihat produk baru, mereka sangat penasaran dan langsung menginginkannya untuk dibeli.

Berdasarkan wawancara dari Ismawati, mahasiswa Eksyah mengatakan

“Saya membeli serum wajah Scarlett dari toko online, tetapi saya belum pernah menggunakannya. Namun, saya juga ingin mencoba produk ini karena sering disebut-sebut bagus untuk kecantikan di media sosial.”

Pernyataan selanjutnya disampaikan oleh Egi Mardian, Ekonomi Syariah

“Saya jadi lebih sering berbelanja sejak menggunakan toko online, seperti di toko online Stella yang produknya diklaim bisa bertahan hingga delapan jam. Jadi saya ingin mencobanya, dan ketika saya melakukannya, itu sama seperti pengharum ruangan lainnya”.

Transformasi Perilaku konsumtif mahasiswa disebabkan untuk mencari kesenangan

Ini juga menyenangkan di sini untuk mengisi waktu luang mencari relaksasi dengan menghabiskan waktu di pusat-pusat dunia dan di kafe sehingga ada aktivitas yang melimpah.

Menurut pernyataan dari Sindy Septiana, mahasiswa Ekonomi Syariah menyatakan

“saya lebih sering menghabiskan waktu luang saya dengan pergi ke tempat tongkrongan seperti *caffè/caffè shop* dengan teman-teman saya guna mencari kesenangan karena di *caffè/caffè shop* tempatnya bersih dan nyaman walaupun makannya sedikit lebih mahal”.

Diteruskan pernyataan oleh Alvia Nita Sari, mahasiswa Ekonomi Syariah menyatakan

“Nongkrong di *caffè* jauh lebih baik daripada nongkrong di pinggir jalan. Mulai dari suasana yang bikin nyaman tempat yang luas dan juga ada pertunjukkan

musiknya yang membuat saya lebih sering nongkrong di *caffe* bersama teman-teman”.

Selanjutnya pernyataan dari Risky Rahma Sari, mahasiswa Ekonomi Syariah

“Nongkrong merupakan hobi saya ketika sedang tidak ada kegiatan. Biasanya saya dan teman-teman saya suka nongkrong di mall, karena di mall itu lengkap kita bisa mencari barang yang kita butuhkan ada dan juga ada *caffe* nya untuk tempat makan/istirahat”.

Pembahasan

1. Pola Perilaku Konsumtif Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Fatmawari Sukarno Bengkulu

a) Dalam hal Memprioritaskan Konsumsi Mahasiswa

Pentingnya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dasar ketika menyangkut prioritas konsumsi Mahasiswa. Menurut hasil wawancara, Bersama Jodi Dwinata Febrianip, Gevinal Karta Sasmita dan Tita Zurnila Sari, mereka menanggapi dengan sebagian besar kepentingan dan sebagian kecil keinginan. Seperti landasan rasional perilaku konsumen Islam harus memperhatikan urutan kepentingan yang harus didahulukan untuk mencegah kerugian, yaitu: primer (Kebutuhan Utama) sekunder (konsumsi dengan maksud meningkatkan kualitas hidup seseorang). Tersier (kebutuhan pendukung manusia).

b) Dalam Hal Memilh Barang Konsumsi

Mahasiswa Prodi ekonomi syariah Universitas Islam Negeri Fatmawari Sukarno Bengkulu dalam memilih barang yang dikonsumsi, sangat jarang memperhatikan apa yang mereka konsumsi mulai dari kebersihan tempat, makanan dan juga jenis makanan tersebut padahal hal ini sangat penting untuk kesehatan mahasiswa seperti yang diungkapkan narasumber dalam wawancara bersama Merian Anuggrah Pratama dan Nadya Kharisma mengenai pembelian barang dan makanan untuk dikonsumsi.

2. Faktor-Faktor Transformasi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

a) Disebabkan Oleh Online Shop

Penggunaan aplikasi toko online sebagai platform belanja menjadi salah satu faktor yang berkontribusi terhadap konsumsi mahasiswa Firda Suzan Anuggraeny dan Risky Oktapiani. Menurut mereka Platform belanja online dapat mencari dan menemukan bermacam-macam barang menarik yang membuat orang ingin membeli apa yang mereka lihat hal ini yang membuat mereka terjebak perilaku konsumtif, dari hasil penelitian ditemukan mereka yang dulunya tidak mengerti dengan berbelanja online dan ketika mengenal belanja online mereka terus menggunakan hal ini untuk memenuhi keinginan mereka. Perubahan perilaku konsumtif mahasiswa akibat penggunaan toko online ternyata dipengaruhi oleh diskon, gratis ongkos kirim, dan pembelian yang dilaksanakan untuk mendapatkan apresiasi dan status sosial, menurut wawancara yang dilakukan peneliti.

a. Memanfaatkan Diskon

Pengurangan harga adalah penawaran yang dilakukan oleh penjual kepada mahasiswa. Mahasiswa kehilangan ilusi bahwa barang yang mereka beli lebih murah ketika mereka menarik uangnya, padahal harga barang-barang tersebut adalah tipikal. Karena mereka tidak mempertimbangkan kebutuhan akan barang-barang tersebut selain diskon, mahasiswa secara tidak sengaja membelanjakan lebih dari yang seharusnya.

b. Mengandalkan Pengiriman Gratis

Mahasiswa juga membeli barang hanya karena mereka bisa mendapatkan banyak produk dengan pengiriman gratis. Dari wawancara bersama saudari Eni Naprihatimah beliau mengatakan lebih banyak berbelanja produk dengan gratis ongkos kirim karena lebih mudah dan praktis.

c. Pembelian Produk Untuk Meningkatkan Status Sosial

Mahasiswa membeli pakaian, aksesoris rambut, dan kosmetik karena mereka selalu percaya bahwa penampilan mereka sangat penting dalam hidup mereka. Seperti yang dilakukan oleh Yoba Siaviko melakukan pembelian secara berlebihan dan sering. Pembelian dilakukan dengan maksud untuk meningkatkan penghargaan dan status sosial. Mereka selalu berpakaian dengan cara yang berbeda untuk menarik perhatian orang lain.

d. Pembelian Produk Didasarkan Penasaran

Mahasiswa memiliki tingkat penasaran yang tinggi umumnya ingin mencoba hal-hal baru, sehingga mereka merasa bebas untuk hal-hal terbaru. Dari hasil wawancara bersama Ismawati dan Egi Mardian Pengeluaran mereka boros karena mereka tidak memikirkan apa yang mereka beli karena pembelian yang tidak rasional atau pembelian yang dilakukan tanpa adanya pertimbangan-pertimbangan dimana mereka membeli sesuatu hanya karena penasaran.

b) Transformasi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Disebabkan Untuk Mencari Kesenangan

Transformasi melampaui konsumsi barang bermerek. Di Bengkulu, mahasiswa juga senang berwisata kuliner dan mencoba minuman dan makanan baru. Seperti yang dilakukan beberapa mahasiswa seperti saudari Sindy Septiana, Alvia Nita Sari dan Risky Rahma Sari didapatkan dalam penelitian ini mereka sering menyempatkan diri untuk mengunjungi *coffe shop* dan kafe, juga merasakan budaya “nongkrong” di tempat-tempat seperti mall dan kafe untuk membicarakan topik resmi maupun tidak resmi. Warkop merupakan tempat nongkrong hampir di setiap area lingkungan kampus. Menurut informan, warkop (warung kopi) adalah tempat yang biasa untuk melepas penat dan minum kopi. Ketika orang-orang berkumpul di warung kopi untuk membicarakan kehidupan kampus dan kehidupan pribadi, serta kegiatan yang dilakukan.

Kecenderungan untuk jalan-jalan jalan tidak lagi pada tengah hari, informan menegaskan jalan-jalan sering dilakukan selepas pulang kuliah dan juga menjelang malam hari seperti yang dilakukan oleh saudari Risky Rahma Sari. Orang lebih cenderung berpartisipasi dalam dunia malam dalam keadaan seperti itu. Walaupun mahasiswa hanya keluar pada malam hari untuk nongkrong atau melihat-lihat pemandangan, berbeda dengan mahasiswa waktu masih kampung

halamannya. Mahasiswa itu takut keluar malam, tidak seperti ketika dia tinggal di kampung halamannya, dekat dengan orang tuanya. Mahasiswa ini percaya itu membebaskan untuk berperilaku berbeda di rumah. Meski berada di kost, para mahasiswa ini memiliki batasan waktu yang membuat mereka tidak bisa bepergian lama karena ada aturan-aturan dari pemilik kost mengenai jam, akan tetapi ada lingkungan kost yang memudahkan mereka untuk keluar malam lebih lama. Seperti yang disampaikan oleh informan bahwa setiap orang bisa menggandakan kunci gerbang kost tersebut. Yang membuat setiap orang yang tinggal di kost tersebut bisa pulang sampai waktu larut malam.

Keadaan yang ditemui mahasiswa ini selama penyelidikan pemikiran Thorstain Veblen menunjukkan bahwa perilaku seseorang berubah sebagai tanggapan atas keinginannya untuk memanfaatkan waktu senggangnya sebaik mungkin. Karena bisa beradaptasi dengan daerah Bengkulu, para mahasiswa mengisi waktu luangnya dengan kegiatan yang membuat mereka puas. Di Bengkulu, mengikuti rutinitas seorang teman bisa mempengaruhi mereka yang terlibat. Mengikuti kebiasaan teman-teman, yang, seperti banyak teman lainnya, mengalami pertumbuhan pesat dalam kesejahteraan ekonominya, tidak ketinggalan norma budaya baru.

Dapat disimpulkan bahwa, dari hasil wawancara yang dilakukan untuk penelitian ini, Transformasi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Rantau di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu Prodi Ekonomi Syariah antara lain memakai barang *branded* guna mendapatkan apresiasi dan status sosial yang tinggi, potongan harga, tawar menawar, dan menghabiskan waktu luang untuk nongkrong di kafe dan kedai kopi. Kedai kopi hanyalah tempat untuk bersantai dan bersenang-senang. Hal inilah yang membuat mereka terjebak dalam perilaku konsumtif.

Mahasiswa dalam melakukan pembelian harus dipikirkan dengan matang terlebih dahulu jangan mudah terpengaruh oleh pemasaran baik melalui media online ataupun kertas brosur, agar terhindar dari perilaku konsumtif dan harus pintar dalam mengatur keuangan. Serta harus menggunakan waktu luang untuk melakukan kegiatan yang lebih bermanfaat seperti: belajar, mengikuti seminar, dan aktif dalam berorganisasi hal ini dapat berguna untuk menghindari perilaku konsumtif.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pola konsumsi mahasiswa UIN Bengkulu Terlihat bahwa konsumsi mahasiswa diprioritaskan tidak hanya sebagai kebutuhan tetapi juga sebagai keinginan. Konsumsi kesederhanaan mulai berubah seiring dengan berkembang *trend*. Kurang kepedulian terhadap kegiatan sosial. Tidak memperhatikan pada hal-hal yang dikonsumsi. Terlalu banyak kebebasan dalam penggunaan uang itu digunakan, yang menyebabkan pengeluaran menjadi tidak terkendali dan muncul perilaku *israf*.

2. Faktor-Faktor Transformasi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Perantauan di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2019 antara lain memakai barang *branded* guna mendapatkan apresiasi dan status sosial yang tinggi, potongan harga, tawar menawar, dan menghabiskan waktu luang untuk nongkrong di kafe dan kedai kopi. Kedai kopi hanyalah tempat untuk bersantai dan bersenang-senang. Hal inilah yang membuat mereka terjebak dalam perilaku konsumtif. Mahasiswa merantau disebabkan karena daerah asal mahasiswa kurang memadai dengan keterbatasan dalam sektor pendidikan yang ada di daerahnya sehingga memotivasi mahasiswa untuk merantau ke kota besar seperti Kota Bengkulu guna mendapatkan pendidikan yang lebih baik untuk masa depan.

Saran

Dari hasil penelitian ini, peneliti memiliki saran sebagai berikut:

1. Mahasiswa harus menghindari menjadi target perilaku konsumtif agar terhindar dari pembelian impulsif dengan menolak pemasaran penjual dan mempertimbangkan pilihan mereka sebelum melakukan pembelian.
2. Untuk mengelola keuangan dengan lebih hati-hati agar tidak membeli sesuatu yang sebenarnya tidak Anda butuhkan dan akhirnya menyesalinya dan Manfaatkan waktu luang Anda untuk kegiatan yang lebih produktif untuk menghindari perilaku konsumtif.

DAFTAR RUJUKAN

- Agnes, W. (2017). *Pengaruh Peningkatan Taraf Hidup Masyarakat Penjual Tanah Terhadap Perilaku Konsumtif Di Wilayah Desa Singasari*. Universitas Islam Negeri Syarif hidayatullah.
- Aksan, S. H., & Sadewo, S. (2016). Pembentukan Habitus Baru Mahasiswa Perantauan Sumbawa Di Surabaya (Studi tentang bentuk adaptasi dan bentuk habitus baru mahasiswa Sumbawa di Surabaya). *Http://Ejournal.Unesa.Ac.Id/Article/17949/39/Article.Pdf*, 4(1), 1–8.
- Angga, D. (2001). *Sikap Permisif Mahasiswa Terhadap Perilaku Seks Pranikah Dalam Berpacaran, Skripsi pada Universitas Indonesia*. Universitas Indonesi.
- Ati, P. S. U., Islamudin, I., & Fintahiasari, M. (2020). Pengaruh Promosi, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Produk Elektronik Merek Polytron. *Jurnal Entrepreneur dan Manajemen Sains (JEMS)*, 1(2), 168-176.
- Bahasa, P. P. dan P. (1997). *Kamus Bahasa Indonesia-Melayu Riau* (1st ed.). Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Daengs, A., Istanti, E., & Kristiawati, I. (2022). Peran Timelimes Dalam Meningkatkan Customer Satisfaction, Customer Loyalty Pt. Jne. *Jurnal Baruna Horizon*, 5(1), 1–7. <https://doi.org/10.52310/jbhorizon.v5i1.71>
- Damsar, & Indrayani. (2015). *Pengantar Sosiologi Ekonomi* (3rd ed.). Jakarta: Kencana.
- Fintahiasari, M., Ratnawili, R., & Halim, N. (2022). Purchasing Decisions: The Analysis Effect Of The Variables Life Style, Celebrity Endorser, And Brand Image. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 661 -. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i2.2224>
- Fintahiasari, M., MDK, H., & Nita, Z. (2023). The Influence Of Promotional Strategies And Social Media On Purchase Decisions (Case Study on Buyers Using Ms Glow

- Skincare in Bengkulu City). *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 857 -. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i1.3451>
- Finthariasari, M., & Zetira, A. (2022). Purchase Intention: Pengaruh Price Discount, Bonus Pack Dan Celebrity Endorser. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen (JBM)*, 18(1), 16-25. <https://doi.org/https://doi.org/10.23960/jbm.v18i0.233>
- Fitriyani, N., Widodo, P. B., & Fauziah, N. (2013). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa di genuk indah semarang. *Jurnal Psikologi Undip*, 12(1), 55–68. <https://doi.org/https://doi.org/10.14710/jpu.12.1.1-14>
- Kusuma, M., Arianto, T., & Finthariasari, M. (2021). Analisis Pengaruh Minat Dan Motivasi Terhadap Keputusan Memilih Program Studi Dimediasi Variabel Pekerjaan Yang Diharapkan. *Jurnal Manajerial*, 8(03), 278-293.
- Machfud, N. (2016). *Persepsi Mahasiswa dalam Mengimplementasikan Tri Dharma Perguruan Tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga*. IAIN Salatiga.
- Murtiana, E. (2022). *Realitas Mahasiswa Koleksi Barang Braded, lpm Institute*. <http://www.lpminstitut.com/2017/01/realitas-mahasiswa-koleksi-barang.html>
- Musritha, R. (2021). Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Produk Pakaian Pada Mahasiswa Di Kota Solok. *Socio Humanus*, 3(1), 170–185. <http://ejournal.pamaaksara.org/index.php/sohum>
- Naim, M. (2013). *Merantau Pola Migrasi Suku Minangkabau* (1st ed.). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Notoatmodjo, S. (2007). *Kesehatan Masyarakat Imu dan Seni*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Oktarini, D., Finthariasari, M., Nuari, T. N. V., Marta, F. R., & Yami, F. M. (2022, April). Strategi Desain Produk Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Toko Mebel Sederhana. In *Prosiding Seminar Nasional Business Corporate* (Vol. 1, No. 1, pp. 135-146).
- Rahmawati, M., & Finthariasari, M. (2021). The Effect of Brand Equity toward Purchasing Decision of HP Laptop in Bengkulu City. *Journal of Indonesian Management*, 1(3), 341-346.
- Rozalinda. (2017). *Dalam ekonomi islam, kepuasan dikenal dengan masalah dengan pengertian terpenuhi kebutuhan baik bersifat fisik atau spiritual*. Jakarta: Press.
- Sarlito W, S. (2015). *Psikologi Lintas Budaya* (2nd ed.). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Setiawan, R. A. (2022). PENGARUH PERSPEKTIF GENERASI Z TERHADAP KEPUTUSAN BERINVESTASI DI PASAR MODAL SYARIAH (Studi Kasus pada Mahasiswa FEBI UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu). *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, 6(2), 112.
- Sidik, A. (1996). *Sejarah Bengkulu 1500-1900*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Suyanto, B. (2013). *Sosiologi Ekonomi Kapitalisme dan Konsumsi di Era Masyarakat Post-Modernisme* (Ke-1). Jakarta: Kencana Persada Media Grup.
- Sztompka, P. (2008). *Sosiologi Perubahan Sosial* (4th ed.). Jakarta: Prenada.