

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

Oleh

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

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

Email: ¹dwikartikasari@gmail.com, ²indahnurbaiti123@gmail.com,
³putrikokmayang@gmail.com, ⁴fy13@gmail.com, ⁵elwardah.khairiah@gmail.com

Abstract

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

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

Bersamaan dengan kemajuan serta pertumbuhan teknologi serta komunikasi,

aktivitas arisan dapat dicoba secara online. Para anggota tidak butuh mengadakan pertemuan buat mengadakan aktivitas ini. Seluruh aktivitas ini berjalan lewat media yang digunakan semacam sosial media. Dengan membuat suatu tim pada salah satu aplikasi sosial media, aktivitas ini juga berlangsung. Diantara anggota arisan dapat jadi salah satu, dapat pula tidak. Sistemnya menyusut dapat arisan benda dapat pula arisan duit semacam umumnya, sistem arisan menyusut ini diisyaratkan 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 mileaial 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 *milenum*. 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 milenail 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 :

- Milenail lebih percaya *User Generated Content* (UGC) dari pada informasi searah.
- Milenial lebih menyukai *gadget* dari pada *Television*.
- Setiap milenial harus mempunyai media sosial.
- Milenial kurang suka membaca secara tradisional.
- Milenial cenderung bekerja efektif sehingga cenderung tidak loyal.
- Milenial melakukan transaksi yang cenderung menggunakan *cashless*.
- Milenial sangat memahami teknologi dari pada para orang tua.
- Milenaial cenderung lebih memanfaatkan penggunaan teknologi dan informasi.
- Milenial lebih cenderung malas dan lebih konsumtif (Hidayatulloh et al, 2018).

Perilaku Konsumtif

Dalam kehidupan masyarakat generasi milenial Internet telah mengamnbil 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 tdak rasional lagi (Lesmana dan Rarung, 2020). Dalam pendapat Engel dalam (Arohman dan Vianda, 2016), mengemukakan faktor-faktor yang mendorong seseorang berperilaku konsumtif antara lain :

- Faktor Eksternal
 - Faktor Budaya
Budaya juga dapat diartikan sebagai hasil kreatifitasi 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

Perserta Arisan	Iuran	Get	Total Iuran
Vivi	Rp..300.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.3.000.000,00
Ajra	Rp..275.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.2.750.000,00
Rini	Rp.265.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.2.650.000,00
Ghina	Rp.250.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.2.500.000,00
Fina	Rp.235.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.2.350.000,00
Melani Haryadi	Rp.200.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.2.000.000,00
Gumvita	Rp.185.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.1.850.000,00
Didy Apriansyah	Rp.175.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.1.750.000,00
Ade Kastiana	Rp.170.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.1.700.000,00

Riska	Rp.160.000,00	Rp.2.000.000,00	Rp.1.600.000,00
Jumlah	Rp.2.215.000,00	Rp.20.000.000,00	Rp.22.150.000,00

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 ikuti menjalankan arisan dan 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 dibanyakan 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 :

- Pembayaran uang arisan harus tepat waktu sesuai dengan kesepakatan *owner* dan juga

harus memberikan uang arisan tepat waktu pula saat jatuh tempo.

- b. Biaya admin sebesar Rp.50.000 yang akan dipotong ketika peserta mendapatkan arisan.
- c. 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,
- d. Jika ingin mengikuti arisan *online* menurun diharuskan 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,
- e. Apabila pembayaran tidak tepat waktu maka akan mendapatkan 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.

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 karna ingin cepat memiliki modal untuk membuka usaha. Ia mengikuti arisan menurun ini karena ajakan saudara yang merupakan admin arisan menurun ia yakin akan merasa aman sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun. Alasan lain ia mengikuti arisan menurun ini karena pada saat itu ia ingin membuka usaha parfum sehingga uang yang didapat menjadi modal awal dalam membuka usahanya, dimana nantinya uang yang didapat akan dibelanjakan untuk memenuhi kebutuhan usaha yang akan ia mulai (Vivi, 2021).

Wawancara juga dilakukan dengan Ajra Yulazani yang berprofesi karyawan yang ingin memulai usaha berusia 24 tahun dan Ade Kastiawan yang berusia 29 tahun yang merupakan salah satu karyawan swasta. Menurut ajra, ia mengikuti arisan *online* menurun karena melihat temannya yang sudah beberapa kali mengikuti kegiatan arisan ini

sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun ini dengan alasan untuk modal usaha jualan *online* (Yulazani, 2021). Ade mengikuti arisan *online* menurun ini melalui media sosial miliknya dengan alasan mengikuti kegiatan ini dikarenakan sulitnya untuk menabung dimasa depan jika suatu saat kelak ia memerlukan uang dalam jumlah yang besar sehingga ia tertarik untuk mengikuti arisan menurun ini (Kastiawan, 2021).

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

Wawancara selanjutnya dengan Ghina dan Rini Choriah berumur 19 tahun yang berprofesi mahasiswa. Menurut Ghina, alasan ia mengikuti arisan menurun ini ajakan teman-temannya yang sudah beberapa kali mengikuti arisan *online* menurun dan alasan lain ia mengikuti arisan ini dikarenakan ia ingin membeli handphone baru namun ia memiliki tabungan yang kurang sehingga ia tertarik untuk mengikuti kegiatan arisan tersebut (Ghina, 2021). Begitu pula dengan Rini ia mengikuti arisan *online* menurun karena iseng dan penasaran dengan kegiatan arisan *online* menurun ini. Tujuan ia mengikuti kegiatan arisan ini untuk membeli barang yang tidak didasarkan pada kebutuhan 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 ditawarkan teman yang merupakan admin arisan *online* menurun ini dengan tujuan untuk membeli barang yang pada dasarnya barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan dan berfoya-foya. Begitu juga dengan Riska, Ia mengikuti arisan *online* menurun karena ajakan teman dan uang yang ia dapatkan dari kegiatan ini digunakan untuk *shopping*/berbelanja barang yang bukan merupakan kebutuhan.

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

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

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

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

Pembahasan

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari 10 orang anggota yang mengikuti arisan *online* menurun sebagian besar para milenial yang mengikuti arisan *online* menurun adalah para mahasiswa dan para pekerja. Alasan para anggota yang mengikuti arisan menurun di kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu yang telah diwawancarai, masing-masing anggota arisan *online* menurun ini memiliki alasan dan tujuan yang berbeda-beda. Seperti, kebutuhan sehari-hari yang mendesak, mereka merasa terbantu dengan adanya arisan *online* menurun yang dijadikan sebagai modal usaha dan untuk menabung. Dan ada pula yang menggunakan uang arisan untuk memenuhi kepuasan seperti shopping, dan berfoya-foya.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa 7 dari 10 informan menunjukkan perilaku konsumtif. Mereka menggunakan uang yang didapat dari arisan *online* menurun untuk membeli barang yang tidak diperlukan atau

bukan keperluan pokok dengan kata lain mereka mengambil keputusan tidak didasarkan atas kebutuhan melainkan atas dasar keinginan. Sedangkan 3 diantaranya tidak berperilaku konsumtif, mereka menggunakan uang yang didapat dari arisan *online* menurun untuk memenuhi kebutuhan dengan kata lain mereka mengambil keputusan didasarkan atas kebutuhan.

Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Hasil penelitian kegiatan konsumsi yang dilakukan milenial dalam mengikuti arisan *online* menurun di Kecamatan Selebar Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu dipengaruhi beberapa faktor. Faktor ini juga mempengaruhi tingkat perilaku konsumtif yang dilakukan para milenial yang mengikuti arisan menurun. Faktor tersebut antara lain:

- 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
Faktor 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 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.

c. Faktor Kelas Sosial

Kelasi sosial diartikan suatu kelompok yang terdiri dari berbagai jumlah benearapa orang yang juga mempunyai kedudukan yang seimbang dalam kehidupan. Kelas sosial yang menjadi penyebab milenail 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 kelompok anutan. Kelompok anutan adalah sebagai suatu kelompok yang mempeengaruhi sikap, penndapat, perilaku konsumen, dan norma. Konsumen dapat merujuk kepada kelompok anutan yang dianggap pernah menggunakan dan mengetahui manfaat barang dan jasa yang diinginkan konsumen. Kelompok anutan menjadi penyebab perilaku konsumtif dikarenakan anggota yang mengikuti arisan *online* menurun mengikuti kebiasaan temannya yang beberapa kali mengikuti arisan menurun sehingga anggota tersebut tertarik untuk mengikuti kegiatan tersebut. Begitupun dengan informan arisan *online* menurun mengikuti arisan *online* menurun karena

diajak oleh teman yang telah mengikuti arisan *online* menurun sebelumnya, yang membuat informan memutuskan untuk mengikuti arisan *online* menurun tersebut.

Perilaku Konsumtif Berdasarkan Prinsip Ekonomi Islam

Konsumsi bertujuan dalam ekonomi Islam adalah memanfaatkan masalah. Masalah adalah kemampuan oleh barang dan jasa untuk mendukung elemen-elemen dan juga merupakan dasar tujuan dari kehidupan manusia di bumi ini. Sedangkan batasann konsumsi dalam Islam bukan sekedar melihat halal dan haram tapi juga termasuk yangi baik, cocok, sehat, bersih, sehat, dan tidak menjijikkan. Dalam syariah batasan konsumsi juga tidak berlaku hanya pada makanan atau minuman saja, tapi juga semua macam-macam komditi 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 diralang dalam ketentuan agama.

b. Prinsip kebersihan

Prinsip ini tentang manakan yang halus baik atau cocok utk di konsumsi tdak kotor ataupun menjijikan 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 moral dan spiritual.

Kegiatan konsumsi dalam syariah diatur oleh 5 prinsip konsumsi yakni adalah prinsip kesederhanaan, kebersihan, keadilan, kemurahan hati dan moralitas. Kelima prinsip konsumsi itu seharusnya diaplikasikan pada kegiatan mengonsumsi baik barang, jasa, makanan dan lain-lainnya guna memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun masih saja terdapat manusia yang suka lalai akan prinsip itu, bahkan ada yang tidak tahu. Dalam hasil penelitian diketahui bahwa informan yang diteliti memiliki perilaku konsumsi yang berbeda-beda. 7 dari 10 informan berperilaku konsumsi yang tidak sesuai dalam prinsip konsumsi ekonomi Islam yakni prinsip kesederhanaan seperti pemborosan, membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan secara primer, dan berfoya-foya. Ada 3 diantaranya berperilaku konsumsi yang sama dengan prinsip ekonomi Islam yakni tidak melanggar prinsip kesederhanaan dengan menabung uang dari kegiatan arisan *online* menurun serta membelanjakan uangnya untuk membeli atau memenuhi kebutuhan primer bukan untuk memenuhi kepuasan semata.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan perilaku konsumtif milenial terhadap *trend* arisan *online* menurun di Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan

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

Saran

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

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ade Kastiawan, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 31 Mei 2021, pukul 11:41 WIB.
- [2] 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, 28 Mei 2021, pukul 10:30 WIB.
- [6] Ghina, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 09:30 WIB.
- [7] Gumvita Lailatul Humaerah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 14:00 WIB.
- [8] Hidayatullah, Waris, A., dkk. (2018). Perilaku Generasi Milenial Dalam Menggunakan Aplikasi Go-food. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, Volume 6, No 2.
- [9] Karlina Dwi Kartika Sari, Admin Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 31 Desember 2020, pukul 16:12-17:45 WIB.
- [10] Lesmana, Teguh dan Chyntia Monica Rarung. (2020). Peran Kecerdasan Budaya Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Konsumtif Online Generasi Milenial Yang Merantau Di Jakarta. *Jurnal Psikologi Malahayati*, Volume 2, No. 2.
- [11] Melani Haryadi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 30 Mei 2021, pukul 13:30 WIB.
- [12] Moreno, F. M., Lafuente, J. G., Carreón, F. Á., dkk. (2017). The Characterization Of The Millennials And Their Buying Behavior. *International Journal of Marketing Studies*, Volume 9, No 5.
- [13] Mujahidin, Ali dan Astuti, Rika Pristian. (2020) Pengaruhi Fintech e-wallet Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Generasi Millennial. *Jurnal Inovasi Bisnis*.
- [14] Rahmawati, Nanik dkk. (2021). “*Trend Arisan Online Di Kota Tanjung Pinang*”.
- [15] Ramadhiati dan Khoiriyah, Irfan Roidatuli (2020). Akad Arisan Online: Antara Tolong Menolong Dan Riba. *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*, i Volume 08, Nomor. 2
- [16] Rini Choriah, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 28 Mei 2021, pukul 16:00 WIB.
- [17] Suharyono. (2018). Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Al-Intaj*, Volume 4, Nomor 2.
- [18] Vivi, Anggota Arisan Squad Bengkulu, Wawancara pribadi, 13 April 2021, pukul 13:08 WIB.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN