

FENOMENA TINGGINYA KONSUMSI KELAS MENENGAH PADA SISTEM PINJAMAN ONLINE BERKEDOK HUTANG DAHULU BAYAR BELAKANGAN

Benyta Putri Bahadiani

Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta
itsme.brendha@gmail.com

Junita Ruth Roselyne Hutagalung

Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta
ruthutagalung14@gmail.com

Abstract

The existence of an online shopping platform proof of technological development. Shopee as the largest Marketplace in Indonesia provides the Shopee Paylater payment method, a method that provides credit to users. Shopee Paylater is one of the preferred payment methods because of the ease of providing loan funds for its users. Because it is easy for many users to buy goods because of spontaneity without first doing what will happen after making the purchase, giving rise to an impulsive buying attitude. This study focuses on the objectives of students using Paylater as a payment method and consumptive behavior among UNJ sociology students by using the theory of habitus according to Pierre Bourdieu. The results show that students use Shopee Paylater because the discounts offered are so many that students don't want these discounts to just end up giving birth to consumptive behavior and giving birth to impulsiveness. Furthermore, Shopee Paylater makes it easy for students to shop when they don't have money. However, it creates an attitude of waste and impulsiveness.

Kata Kunci: Shopee Paylater, Consumerism, Impulsive, Habitus

Abstrak

Platform berbelanja *online* menjadi salah satu bukti perkembangan teknologi. Shopee sebagai Marketplace terbesar di Indonesia menyediakan sebuah metode pembayaran Shopee Paylater, metode yang memberikan kredit atau pinjaman kepada para pengguna. Shopee Paylater menjadi salah satu metode pembayaran yang diminati karena kemudahan dalam memberikan dana pinjaman bagi penggunanya. Karena kemudahannya banyak pengguna yang membeli barang karena spontanitas tanpa mempertimbangkan akibat apa yang akan terjadi setelah melakukan pembelian tersebut sehingga memunculkan sikap pembelian impulsif. Penelitian ini memfokuskan pada tujuan para mahasiswa menggunakan Paylater sebagai metode pembayaran dan perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa sosiologi UNJ dengan menggunakan teori habitus menurut Pierre Bourdieu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa menggunakan Shopee Paylater karena diskon-diskon yang ditawarkan sangat banyak sehingga mahasiswa tidak ingin diskon tersebut hangus begitu saja yang pada akhirnya

melahirkan perilaku konsumtif dan melahirkan sifat impulsif. Alasan lainnya adalah Shopee Paylater memberikan kemudahan kepada mahasiswa untuk berbelanja ketika sedang tidak memiliki uang. Namun karena kemudahan tersebut melahirkan sikap pemborosan dan meningkatnya sifat impulsif.

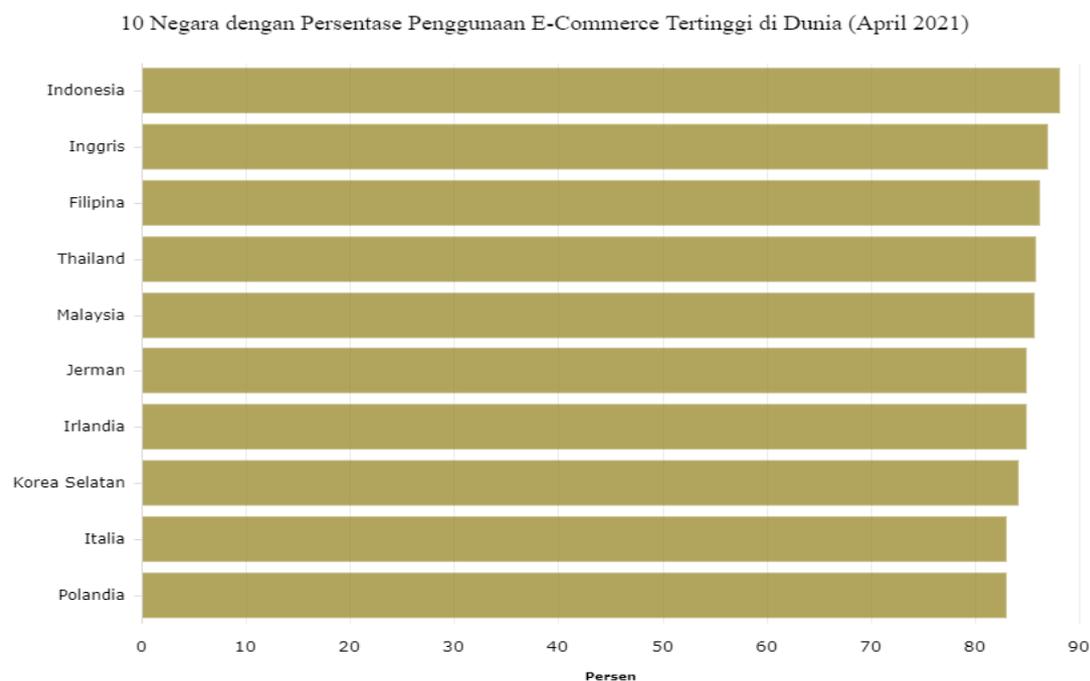
Kata Kunci: Shopee Paylater, Konsumerisme, Impulsif, Habitus

Pendahuluan

Era globalisasi yang semakin berkembang pesat membuat segalanya menjadi lebih mudah dan lebih cepat. Kemajuan teknologi dan internet yang melesat di Indonesia, menjadi salah satu peluang bisnis bagi para pengusaha yang ingin mengembangkan bisnisnya. Para pebisnis memanfaatkan perkembangan teknologi dengan sangat baik, salah satunya dengan adanya *e-commerce* yang memudahkan individu dalam melakukan jual beli. Karena dengan *e-commerce* para pembeli tidak perlu menemui langsung sang penjual yang akan menghabiskan banyak waktu dan cukup memesan melalui *handphone*.

Masyarakat kini telah mengenal *e-commerce* bahkan menggunakannya secara aktif. Indonesia menjadi negara dengan jumlah pengguna paling banyak. Seperti yang dilansir pada databoks.katadata.co.id Indonesia menempati posisi pertama.

Tabel 1. Negara dengan Penggunaan E-Commerce Tertinggi



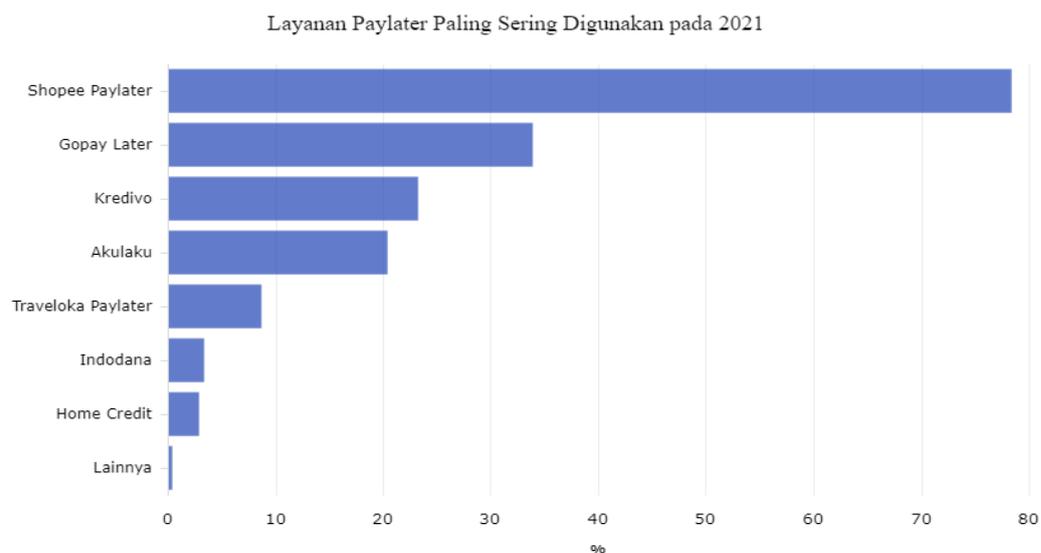
Sumber: databoks.katadata.co.id

Saat ini berkembang teknologi sistem pembayaran yang dikenal dengan *financial technology* atau *fintech*. *Fintech* merupakan penggabungan antara jasa keuangan dengan teknologi yang akhirnya mengubah model bisnis dari konvensional menjadi moderat, yang awalnya dalam membayar harus bertatap-muka dan membawa sejumlah uang *cash*, kini dapat melakukan transaksi jarak jauh dengan melakukan pembayaran yang dapat dilakukan dalam hitungan detik saja (Bank Indonesia, 2018). *Fintech* memberikan kesempatan kepada individu untuk dapat menikmati transaksi kapan pun dan dimana pun dengan mudah dan lebih efektif. Salah satu inovasi *fintech* adalah *Paylater*.

Salah satu *e-commerce* yang telah menerapkan sistem *Paylater* ialah Shopee. Shopee merupakan aplikasi *marketplace online* untuk proses jual beli melalui ponsel atau *handphone*. Shopee sebagai *Marketplace* terbesar di Indonesia menyediakan sebuah metode pembayaran Shopee *Paylater*. metode yang memberikan kredit atau pinjaman kepada para pengguna Shopee.

Fitur Shopee *Paylater* merupakan layanan pinjaman online tanpa kartu kredit yang memungkinkan konsumennya membayar transaksi di kemudian hari dengan sekali bayar maupun dengan mencicil. Shopee *Paylater* yang disediakan oleh PT. Lentera Dana Nusantara merupakan metode pembayaran dengan menggunakan dana talangan dari perusahaan Shopee kemudian pengguna akan membayar tagihannya kepada perusahaan.

Tabel 2. Layanan *Paylater* Paling Sering Digunakan



Sumber: databoks.katadata.co.id

Shopee *Paylater* menawarkan produk pinjaman dana dengan bunga pinjaman awal 0% dan sudah menjangkau seluruh wilayah Indonesia. Namun, di balik bunga nol persen tersebut terdapat tindakan tegas apabila para pengguna terlambat membayar pinjaman. Apabila terlambat melakukan pembayaran maka akan diwajibkan untuk membayar denda, dan apabila terlalu sering terlambat akun pengguna akan dibekukan.

Fenomena ini banyak dialami oleh mahasiswa yang banyak melakukan pembelian yang berlebihan pada aplikasi belanja *online*. Fenomena pembelian-berlebih tersebut terjadi pada pengguna aplikasi belanja *online* Shopee dengan metode pembayaran *Paylater* atau belanja sekarang bayar nanti. Mereka sering kali terkaget-kaget dengan tagihan yang diberikan sebulan kemudian. Padahal ketika mereka melakukan pembelian, mereka tidak terpikir sama sekali jumlah tagihan yang begitu besar dan dikirimkan kepada mereka sebulan kemudian.

Fenomena ini mendorong penulis ingin mengetahui tujuan para mahasiswa menggunakan *Paylater* sebagai metode pembayaran dan bagaimana perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa sosiologi UNJ. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran deskriptif bagi pelanggan *online shop* agar lebih berhati-hati dalam berbelanja menggunakan metode pembayaran *Paylater*.

Bourdieu dalam teori gaya hidup menyatakan bahwa gaya hidup seseorang dapat dipahami sebagai hasil dari interaksi antara manusia sebagai subjek sekaligus objek dalam masyarakat serta hasil dari pemikiran sadar dan tak sadar yang terbentuk sepanjang sejarah hidupnya (Bourdieu, 1990). Bourdieu juga menempatkan gaya hidup dalam sebuah rangkaian atau sebuah proses sosial panjang yang melibatkan modal, kondisi objektif, habitus, disposisi, praktik, gaya hidup, sistem tanda, dan struktur selera.

Bourdieu dalam Alfathri Adlin (Takwin, 2006), menjelaskan mengenai Habitus. Menurut Bourdieu, habitus merupakan sebuah sistem disposisi yang berlangsung lama dan dapat diterapkan dalam berbagai bidang dan ranah kehidupan sosial. Habitus juga dipahami sebagai struktur-struktur yang terstruktur dalam arti selalu menyertakan kondisi sosial objektif seseorang dalam penerapannya yang berulang-ulang, mengandung pengalaman masa lalu yang pengaruhnya siap ditampilkan di masa kini untuk berfungsi

sebagai penghasil prinsip-prinsip yang melahirkan dan mengelola praktik-praktik dalam lingkungan sosial yang memiliki kesamaan struktur dengan pengalaman masa lalu.

Menurut Bourdieu gaya hidup seseorang dipahami sebagai hasil dari adanya interaksi antar manusia yang menjadi subjek sekaligus objek dalam masyarakat. Gaya hidup merupakan hasil dari pemikiran sadar maupun tidak sadar yang dibentuk sepanjang sejarah hidupnya. Ia menempatkan gaya hidup dalam sebuah rangkaian sosial panjang. Bourdieu juga mengimplementasikan masyarakat sebagai sebuah sistem atau ranah yang saling tarik menarik. Gaya hidup dibentuk dan dikembangkan sebagai hasil dari adanya interaksi disposisi, habitus dengan realitas. Gaya hidup adalah hasil operasi habitus di dalam ranah atau medan dengan modal-modal yang dimiliki oleh individu (Haryatmoko, 2016).

Penulis berargumen bahwa fenomena pembelian berlebih disebabkan oleh (1) tingginya tingkat konsumsi kalangan menengah tersebut, (2) dorongan impulsif atau pembelian tak rasional yang hanya berpikir memuaskan keinginan sesaat, tak berpikir jangka panjang, (3) besarnya pinjaman yang diberikan *online shop* membuat mereka mudah menghabiskannya, (4) sifat mudah, *online*, dan tak-kasat matanya proses pembelian.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu upaya untuk memahami masalah sosial yang dibentuk melalui kata-kata, melaporkan pandangan informan secara terperinci, dan disusun dalam sebuah latar ilmiah (Creswell, 1994). Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus dikarenakan peneliti ingin menggambarkan secara langsung mengenai popularitas yang diperoleh oleh mahasiswa melalui media sosial sehingga dapat digambarkan dan diperoleh sebuah fakta yang terdapat di masyarakat.

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan pada penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi atau pengamatan merupakan suatu metode penelitian, dimana peneliti berperan untuk mengamati secara langsung perilaku subjek penelitiannya (Sunarto, 2004). Pada teknik ini, peneliti akan melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian agar dapat memahami dan mengetahui situasi

di lapangan. Teknik wawancara dilakukan oleh peneliti kepada subjek penelitian yaitu berupa wawancara mendalam. Wawancara ditujukan untuk mempelajari kegiatan yang tidak dapat diamati secara langsung, dan dilakukan wawancara untuk memperoleh fakta yang ada di dalam masyarakat mengenai permasalahan penelitian. Pada pengumpulan data yang didasarkan pada studi pustaka, peneliti akan memperoleh data yang berkaitan dengan popularitas mahasiswa melalui media sosial dari data sekunder, seperti jurnal, buku, artikel, dan sebagainya. Sementara pada teknik dokumentasi yaitu, peneliti akan mendokumentasikan hasil temuan yang di lapangan untuk melihat kondisi atau situasi lapangan yang sebenarnya.

Informan yang digunakan dalam penelitian ini merupakan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta prodi Sosiologi yang terdiri dari angkatan 2020. Mereka merupakan beberapa mahasiswa yang menggunakan dan aktif berbelanja dengan *Shopee Paylater*. Informan pertama kami bernama Shafa Qurraruaini Hanifa yang lahir pada 16 Juli 2001 dan bertempat tinggal di Jakarta Timur. Lalu informan kedua kami bernama Lintang Riris Mustika Ranti seorang mahasiswi Sosiologi UNJ asal di Surabaya. Informan ketiga kami yaitu Ilyassa Ninuk Namira yang bertempat tinggal di Cibubur dan saat ini sedang sibuk berkuliah disambi dengan bekerja di salah satu *online shop*. Informan keempat kami yaitu Jaziira Mediafa yang lahir pada 29 November 2001 dan bertempat tinggal di Duren Sawit.

Keempat informan kami menggunakan *Shopee Paylater* dengan kebutuhan yang berbeda-beda. Namira dan Lintang yang merupakan pecinta diskon dan promo menggunakan *Shopee Paylater* untuk memenuhi keimpulsifannya dalam berbelanja, karena dengan menggunakan *Shopee Paylater* mereka mendapatkan promo dan voucher gratis ongkir dengan jumlah yang lumayan besar. Sedangkan Jaziira dan Shafa menggunakan *Shopee Paylater* untuk memudahkan mereka ketika ingin berbelanja namun belum memiliki uang.

Hasil dan Pembahasan

Fenomena Pembelian Berlebih

Informan pertama kami yaitu Shafa Hanifa pernah beberapa kali menunggak pembayaran *Shopee Paylater* hingga akunnya sempat dibekukan oleh *Shopee* selama 5 hari. Ia menunggak dikarenakan ketika promo 12.12 yang diadakan oleh *Shopee* membuatnya “kalap” hingga Shafa dalam sehari menghabiskan limit *Shopee Paylater*

miliknya sebesar Rp250.000 untuk berbelanja. Lalu ketika bulan tagihan Shopee Paylater keluar, ia belum mempunyai uang untuk membayar tagihan tersebut. Oleh karena itulah Shopee membekukan akun Shopee Paylater-nya selama 5 hari.

Berbeda dengan Shafa, Lintang Riris informan kedua kami yang juga gemar berbelanja dengan Shopee Paylater, mendapatkan limit Shopee Paylater tambahan dari Shopee dikarenakan intensitas belanjanya yang berlebihan. Lintang juga mendapatkan banyak promo dan diskon ketika menggunakan Shopee Paylater. Dengan bertambahnya limit Shopee Paylater bertambah pula sifat impulsif dan konsumerisme pada dirinya.

Ninuk Namira mendaftarkan dirinya sebagai pengguna Shopee Paylater dikarenakan menurut Namira *Paylater* memiliki keamanan yang baik dan terkecil suku bunganya. Namira menjadi gemar sekali membuka aplikasi Shopee dan berbelanja barang-barang yang sebenarnya tidak ia butuhkan atau impulsif. Ia menggunakan *Paylater* untuk memudahkan ketika ia ingin berbelanja namun belum memiliki uang.

Dan yang terakhir fenomena belanja berlebih dari informan keempat kami yaitu Jaziira Mediafa. Jaziira juga memiliki kisah yang hampir mirip dengan ketiga informan kami yang lain. Ia memiliki kegemaran dalam berbelanja terutama ketika Shopee mengadakan promo “tanggal cantik”. Sering kali Jaziira menggunakan Shopee *Paylater*-nya untuk berbelanja barang-barang yang tidak ia butuhkan untuk memenuhi keimpulsifannya. Jaziira berbelanja hanya karena barang tersebut sedang diskon. Ia menggunakan Shopee *Paylater* untuk mendapatkan promo dan gratis ongkir.

Dari keempat informan, dapat disimpulkan bahwa masyarakat terjebak dalam jeratan *Paylater* karena tingginya tingkat konsumtif. Masyarakat dalam kehidupan konsumsi yang tinggi akan membuat dirinya membeli sesuatu tanpa didasari dengan pertimbangan yang rasional. Seperti yang terjadi kepada keempat informan kami, mereka rela mengeluarkan uang bahkan hingga menggunakan *Paylater* hanya untuk memenuhi keinginan bukan kebutuhan.

Proses Pembelian yang Mudah, *Online*, dan Tak Kasat Mata

Shopee menawarkan berbagai produk mulai dari produk untuk kebutuhan sehari-hari, fashion, otomotif dan bisa memesan makanan secara *online* tanpa perlu datang ke restorannya langsung. Sistem pembayaran yang cepat, praktis, efektif, dan efisien disediakan oleh Shopee dengan metode pembayaran yang bervariasi, yaitu melalui

kredit/debit online, indomaret/i, saku, alfamart, transfer bank, kredivo, oneklik, akulaku, bayar di tempat (COD), Shopeepay, dan Shopee Paylater. Kemudahan yang diberikan membuat pelanggan berspekulasi bahwa belanja online sangat cocok untuk membeli kebutuhan sehari-hari (Harahap, 2018). Shopee Paylater menjadi salah satu metode pembayaran yang diminati oleh para pengguna karena kemudahan dalam memberikan dana pinjaman bagi penggunanya. Fitur ini juga memberikan voucher diskon yang bermacam-macam khusus pengguna Shopee Paylater. Pada wawancara yang dilakukan dengan mahasiswa Sosiologi UNJ yang menggunakan fitur Shopee Paylater, Lintang mengatakan, "...Selain itu voucher untuk Paylater juga cukup banyak dan besar promonya.". Berbeda dengan Lintang, ketiga informan kami mengatakan:

Shafa Hanifa berkata:

"...Pemasukan yang tidak menentu membuat saya akhirnya menggunakan Shopee Paylater. Pas saya perlu membeli sesuatu yang mendesak atau ada sesuatu yang ingin saya beli tapi pemasukan saya belum ada, saya pake Shopee Paylater buat beli, terus saat saya udah megang uang lebih langsung saya bayar...."

Ninuk Namira berkata:

"...Shopee Paylater lebih aman dibandingkan dengan PINJOL ataupun Paylater lainnya, selain lebih aman Shopee Paylater juga menawarkan bunga yang ga begitu besar..."

Jaziira Mediafa berkata:

"...Shopee Paylater ngebantu banget buat kita yang mahasiswa ini ketika mau beli barang yang lagi diskon atau flash sale tapi ga ada duit, terus juga kalo pilih metode Shopee Paylater sering banget dapet gratis ongkir..."

Pengguna Shopee menjadi lebih mudah bertransaksi dan mendapatkan keuntungan dari potongan harga hasil kupon yang diberikan apabila menggunakan Shopee Paylater. Selain itu, Shopee Paylater juga memiliki bunga yang sangat minim. Pengguna tidak perlu keluar rumah untuk ke bank atau toko untuk melakukan pembayaran, cukup dengan memasukkan nominal limit pinjaman yang kita inginkan dan selanjutnya pelanggan bisa langsung membeli barang yang mereka inginkan dengan pinjaman uang elektronik yang diberikan Shopee Paylater.

Pembayaran tagihan juga disesuaikan dengan periode cicilan yang dipilih saat melakukan transaksi pembayaran sehingga pembayarannya dapat dicicil serta biaya

layanan yang relatif murah. Limit pinjaman dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan yang membuat uang dengan nominal yang sangat besar terlihat tak-kasat mata. Kemudahan dalam berbelanja dan limit pinjaman yang diberikan sesuai dengan keinginan pelanggan membuat pelanggan semakin terlena untuk terus berbelanja. Tak-kasat matanya proses pembelian juga terbukti dengan kemudahannya dalam bertransaksi. Pelanggan tidak perlu pergi ke bank untuk melakukan pembayaran, cukup dengan satu fitur saja dengan waktu yang tidak menyita banyak membuat proses transaksi ini terlihat tak-kasat mata dan sangat cepat. Survey DailySocial menunjukkan bahwa konsumen paling banyak menggunakan layanan Shopee Paylater dengan persentase sebesar 78,4% sepanjang 2021.

Gambar 1 Layanan Paylater Paling Sering Digunakan di Indonesia



Sumber: Dailysocial.id

Nilai persentase yang cukup besar tersebut menunjukkan kepercayaan pelanggan Shopee terhadap fitur Shopee Paylater. Kepercayaan yang dimiliki pelanggan terhadap Shopee Paylater berlandaskan dari kemudahan dan keuntungan yang dirasakan oleh pelanggan selama melakukan transaksi.

Dorongan Impulsif

Dalam kegiatan berbelanja, dorongan impulsif diartikan sebagai dorongan yang muncul dalam diri konsumen untuk membeli sebuah produk dengan spontan bahkan di

luar kendalinya (Rook dan Fisher, 1995). Salah satu faktor yang mempengaruhi pembelian impulsif pada perilaku konsumen yaitu kepemilikan kartu kredit. Kartu kredit berdampak pada perilaku impulsif dalam berbelanja karena kegiatan tersebut bersifat tidak terencana dan biasanya konsumen tidak memegang uang kontan sehingga menggunakan media pembayaran lain untuk melakukan pembayaran. Sifat spontan yang dirasakan konsumen saat berbelanja dapat disebabkan oleh beberapa hal, salah satunya adalah mengikuti tren. Tren yang sedang hangat di tengah masyarakat membuat orang-orang tidak sabar untuk membeli dan ada rasa tidak ingin tertinggal, maka banyak sekali kasus orang-orang membeli barang karena spontanitas tanpa memikirkan akibat apa yang akan terjadi sehingga muncullah sikap pembelian impulsif.

Terdapat empat tipe pembelian impulsif, yaitu (London dan Bitu, 1993):

1. Murni karena ingin membeli produk baru dan variasi yang baru
2. Sugesti yang mendorong pembeli dari saran-saran yang diberikan mengenai barang tersebut
3. Dorongan yang muncul ketika melihat barang di rak toko atau teringat iklan barang di TV
4. Dorongan membeli karena ada harga khusus, kupon dan diskon.

Tabel 3 Hasil Wawancara Pembelian Barang secara Impulsif

Nama	Murni karena keinginan sendiri	karena Membeli saran dari orang	karena Membeli melihat barang di iklan	karena Membeli barang di ada kupon	karena ada kupon
Shafa Hanifa	Beli barang untuk keperluan kado	-	-	-	Beli barang karena ada kupon Harbolnas dan hanya berlaku di hari itu saja
Lintang Riris	Beli kebutuhan rumah	Beli karena melihat <i>review</i> dari orang di youtube	-	-	-
Ninuk Namira	-	-	-	-	Diskon yang Shopee tawarkan untuk membeli produk kosmetik yang lagi diskon

Jaziira Mediafa

Setiap tanggal cantik, Shopee sering mengadakan diskon besar-besaran.

Hasil wawancara kami mengenai pembelian barang secara impulsif menunjukkan bahwa 3 dari 4 informan kami setuju jika mereka melakukan pembelian karena adanya diskon yang diberikan oleh Shopee. Program diskon Shopee digunakan untuk menarik minat pembeli karena bisa membeli barang dengan harga yang murah. Konsumen cenderung mengabaikan kebutuhan saat mengetahui adanya diskon. Sehingga dapat disimpulkan bahwa beberapa dari informan kami merupakan tipe konsumen yang melakukan pembelian karena ada harga khusus, kupon dan diskon.

Shopee *Paylater* memberikan layanan tambahan berupa pemberian kupon dan diskon saat menggunakan fitur pembayaran Shopee *Paylater*. Sebagai contoh, pembeli akan mendapatkan diskon 10% dan voucher Rp250.000 jika menggunakan Shopee *Paylater*. Tentu saja hal ini akan mendorong pengguna untuk membeli barang hanya karena alasan tidak ingin kupon tersebut hangus sia-sia dan bukan karena kebutuhan membeli barang tersebut. Selain itu, di bagian beranda Shopee sering menampilkan rekomendasi barang-barang yang sebelumnya pernah kita cari atau sedang ramai di kalangan masyarakat.

Secara tidak sadar, hal itu mendorong pengguna untuk membeli barang tersebut padahal sebelumnya tidak ada keinginan untuk membelinya. Lalu, ketika keinginan dalam diri yang terus menerus menyerang diri kita akhirnya membuat kita tidak sabar untuk membeli. Jika uang yang dimiliki tidak cukup maka salah satu jalan yang dapat diambil adalah menggunakan pinjaman dari Shopee *Paylater*. Tindakan impulsif dapat mendorong tindakan konsumerisme yang tinggi jika terjadi secara terus menerus yang akan dibahas pada sub-bab selanjutnya.

Perilaku impulsif keempat informan kami diiringi dengan irasionalitas dan kompulsif yang bertujuan menyenangkan diri. Hal tersebut merupakan bentuk demonstrasi kekayaan dan status (Suminar dan Melyuntari, 2015). Dari keempat

informan, kami juga menemukan bahwa masyarakat membeli barang atau melakukan konsumsi bukan lagi dengan nilai guna, melainkan dengan konstruksi dan rekonstruksi identitas diri. Keempat informan kami dalam mengonsumsi barang tidak lagi pada kebutuhan pokok, melainkan juga dalam hal berbelanja barang yang didasari oleh tren bukan atas dasar fungsi dan kebutuhan.

Tingginya Tingkat Konsumsi

Konsumsi adalah belanja yang dilakukan oleh rumah tangga ke atas barang-barang akhir dan jasa-jasa dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dari orang yang melakukan perbelanjaan masyarakat (Sukirno, 2007). Indonesia merupakan negara berkembang dengan pendapatan sebagai faktor yang paling mempengaruhi konsumsi dan masalah umum yang terjadi di negara berkembang adalah rendahnya pendapatan masyarakat. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat besaran Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) 2010, konsumsi rumah tangga tumbuh 2,02% pada 2021. Angka ini lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yang mengalami kontraksi sebesar 2,63%.

Bank Dunia membagi kelas masyarakat Indonesia berdasarkan pengeluarannya dalam laporan berjudul *Aspiring Indonesia-Expanding the Middle Class* terbitan September 2019, di antaranya:

1. Penduduk miskin, pengeluaran sekitar Rp354.000 per orang per bulan
2. Penduduk rentan, pengeluaran sekitar Rp354.000-Rp532.000 per bulan
3. Penduduk menuju kelas menengah, pengeluaran sekitar Rp532.000-Rp1.200.000 per bulan
4. Penduduk kelas menengah, pengeluaran sekitar Rp1.200.000-Rp6.000.000 per bulan
5. Penduduk kelas atas, pengeluaran sekitar di atas Rp6.000.000 per bulan.

Sejak Januari 2021, penduduk yang rajin belanja adalah penduduk kelas menengah sekaligus sebagai penopang perekonomian nasional. Namun, rumah tangga kini lebih sedikit menabung. Rata-rata porsi pendapatan rumah tangga yang ditabung adalah 15,3% pada Januari 2021. Terdapat empat faktor yang menentukan tingkat konsumsi, yaitu pendapatan rumah tangga yang semakin tinggi, kekayaan rumah tangga seperti kekayaan riil dan finansial semakin tinggi, dan tingkat bunga yang rendah

sehingga orang akan melakukan konsumsi daripada menabung.

Riset iPrice menyatakan bahwa Shopee masuk ke dalam jumlah pengunjung situs web sebesar 126,99 juta pengunjung web per bulan sehingga Shopee berada di posisi pertama mengenai jumlah total unduhan aplikasi dan pengguna aktif bulanan sejak 2021.

Gambar 3 Jumlah Pengunjung Situs Web Terbesar

Toko Online	Pengunjung Web Bulanan	Ranking Appstore	Ranking Playstore	Twitter	Instagram	Facebook	Jumlah karyawan
1  Shopee	72973300	#1	#1	152280	3600020	14720	3799
2  Tokopedia	67900000	#2	#3	347950	1617380	891440	3865
3  Bukalapak	39263300	#4	#4	181210	964010	n/a	2672
4  Lazada	28383300	#3	#2	379020	1613090	8700	2606
5  Blibli	26863300	#5	#5	495180	821300	946880	1716
6  JD ID	13539300	#7	#6	27270	460960	1035970	1056
7  habla Fabelio	5853300	#32	n/a	560	170310	1212530	212
8  Bhinneka	5145700	#23	#19	70260	39110	8516510	595
9  Orami	3708300	#25	#20	6120	120740	226510	148
10  Zalora	2926300	#6	#8	67240	300340	1236120	515

Sumber: Iprice.com

Perilaku konsumtif dapat dipengaruhi oleh keinginan-keinginan di luar kebutuhan dan hanya memenuhi hasrat semata karena perilaku konsumtif dapat dipengaruhi oleh model, penawaran yang ditawarkan, kemasan menarik, gengsi, tren, pertimbangan harga bukan manfaat. Shopee Paylater menyediakan berbagai voucher menarik dan potongan harga yang membuat pengguna mudah tergiur untuk menggunakannya, ini menjadi salah satu alasan mengapa pengguna tidak mampu mengontrol dirinya dengan bijak dalam melakukan konsumsi. Narasumber kami memberikan tanggapan mengenai konsumsi yang meningkat akibat menggunakan *Paylater*:

Lintang Riris berkata:

“Di awal pemakaian sangat meningkat karena saya belum bisa sepenuhnya mengontrol hasrat belanja karena pengeluaran saya keluar secara tidak langsung, namun untuk saat ini saya sudah bisa mengontrol dan memiliki batasan setiap bulannya.”

Kesimpulan

Shopee merupakan sebuah platform yang menyediakan pengalaman berbelanja *online* yang mudah, aman, dan cepat bagi pelanggan melalui dukungan pembayaran dan

logistik yang kuat. Sebagai platform belanja *online* terdepan di Asia Tenggara, Shopee menyediakan metode pembayaran yang memudahkan pengguna berbelanja. Salah satunya ialah Shopee Paylater yang merupakan metode pembayaran dimana pengguna akan mendapatkan pinjaman instan. Dengan Shopee Paylater, pengguna Shopee dapat membeli barang yang diinginkan dan membayarnya di kemudian hari saat jatuh tempo. Dibandingkan dengan pinjaman *online* atau Paylater lainnya, Shopee Paylater memiliki suku bunga yang paling rendah dan mudah mengaktifkannya. Namun dibalik praktis dan kemudahan mengakses Shopee Paylater, terdapat pula jebakan yang diberikan oleh Shopee. Dengan pengaksesan yang mudah, sering kali menyebabkan pengguna menjadi impulsif dalam berbelanja. Tidak jarang pengguna Shopee Paylater terlilit atau menunggak tagihan Paylater akibat terlalu seringnya berbelanja.

Shopee Paylater memang memudahkan untuk berbelanja ketika sedang tidak memiliki uang. Namun karena kemudahan tersebut, terjadi pemborosan dan meningkatnya sifat impulsif pada dirinya. Dalam penelitian ini kami berharap para pengguna juga informan kami dapat menggunakan Shopee Paylater dengan bijak. Para pengguna dapat membatasi limit Shopee Paylater.

Daftar Pustaka

- Bank Indonesia. 2018. *Mengenal Financial Teknologi*. Diakses pada tanggal Agustus 2022. <https://www.bi.go.id/id/edukasi/Pages/mengenal-Financial-Teknologi.aspx>.
- Bourdieu, Pierre. 1990. In *Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology*. Cambridge: Polity Press.
- Creswell, John W. 1994. *Research Design Quantitative and Qualitative Approach*. London: Sage Publication.
- Hanifah, Aida. 2016. *Di bawah Secangkir Kopi: Starbucks sebagai Arena Konsumsi Simbolik Kelas Menengah Metropolitan*. Jakarta: Program Studi Sosiologi Pembangunan Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta.
- Harahap, D.A. 2018. *Perilaku Belanja Online di Indonesia: Studi Kasus*. JRMSI – Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia, Vol 9 (2). Hal 193-213.

- Haryatmoko .2016. Membongkar Rezim Kepastian Pemikiran Kritis Post Strukturalis. Yogyakarta: Kanisius.
- London, D.L. dan Bitta, A. J. 1993. Consumer Behavior: Concepts and Application. Singapore: Mc. Grow Hill. Inc.
- Pierre Bourdieu, In Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology, (Cambridge:Polity Press, 1990).
- Rook, Dennis W. dan Fisher, Robert J. 1995. *Normative Influences on Impulse Buying Behavior*. Journal of Consumer Research, Inc. Vol 22, hal. 305-313.
- Shopee. Cara Mengaktifkan Shopee *Paylater*. Diakses pada tanggal 12 Maret 2022. [https://help.shopee.co.id/portal/article/72939-\[SPaylater\]-Bagaimana-cara-mengaktifkan-SPaylater%3F](https://help.shopee.co.id/portal/article/72939-[SPaylater]-Bagaimana-cara-mengaktifkan-SPaylater%3F)
- Shopee. Syarat dan Ketentuan Pembayaran. Diakses pada tanggal 12 Maret 2022. [https://help.shopee.co.id/portal/article/73455-\[SPaylater\]-Apa-Syarat-&-Ketentuan-Pembayaran-dengan-SPaylater%3F?previousPage=other+articles](https://help.shopee.co.id/portal/article/73455-[SPaylater]-Apa-Syarat-&-Ketentuan-Pembayaran-dengan-SPaylater%3F?previousPage=other+articles)
- Sukirno, Sadono. 2007. Makro Ekonomi Modern. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sunarto, Kamanto. 2004. Pengantar Sosiologi (Edisi Revisi). Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Takwin, Bagus. 2006. “Habitus: Perlengkapan dan Kerangka Panduan Gaya Hidup”, Resistensi Gaya Hidup: Teori dan Realitas. Yogyakarta: Jalasutra.