

SKRIPSI

**PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang
Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten
Lampung Tengah)**

**Oleh:
RIYAN PRATIWI
NPM. 14119304**



**Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1439 H/2018 M**

**PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan
Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)**

**Oleh:
RIYAN PRATIWI
NPM : 14119304**

**Pembimbing I : Drs. H. Musnad Rozin, MH
Pembimbing II : H. Azmi Siradjuddin, Lc.M.Hum**

**Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1439 H/2018 M**

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT PADA TOKO MEDI ELEKTRONIK SIMPANG RANDU KECAMATAN WAY SEPUTIH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

Nama : RIYAN PRATIWI

NPM : 14119304

Jurusan : Ekonomi Syariah

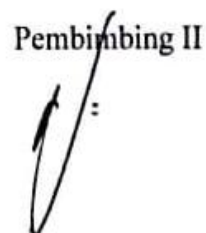
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Mengetahui dan Menyetujui,

Pembimbing I


Drs. H. Musnad Rozin, M.H
NIP. 19540507 198603 1 002

Pembimbing II


Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum
NIP. 19650627 200112 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: 1779 / In. 28.3 / D / PP. 00.9 / Of / 2018

Skripsi dengan judul: PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah), disusun oleh: Riyan Pratiwi, NPM: 14119304, Jurusan Ekonomi Syari'ah (ESy), telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/17 Juli 2018.

TIM MUNAQOSYAH

Ketua/Moderator : Hj.Siti Zulaikha.S.Ag.MH

Penguji I : Nizaruddin.S.Ag.MH

Penguji II : H.Azmi Siradjuddin.Lc.M.Hum

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah.M.S.I



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Adhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah)

**Oleh:
RIYAN PRATIWI**

Perilaku konsumen yang merujuk kepada perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk barang dan produk jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Pembelian dengan cara kredit adalah pembelian yang dilakukan terhadap suatu barang, yang pembayaran harga barang tersebut dilakukan secara berangsur-angsur sesuai dengan tahapan pembayaran yang telah disepakati penjual dan pembeli. Jumlah angsuran dan jangka waktu pembayaran harus disepakati bersama dan kesepakatan di dalam transaksi ini harus ditulis agar jelas. Akan tetapi masalah yang timbul pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah adanya pengingkaran janji dalam kesepakatan transaksi jual beli kredit. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumen dalam jual beli kredit perspektif etika bisnis Islam pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

Metode penelitian yang peneliti gunakan adalah jenis penelitian lapangan dan sifat penelitian yaitu bersifat kualitatif. Sumber data yang peneliti gunakan adalah sumber data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara yaitu kepada seorang penjual dan tiga puluh orang pembeli di Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah, sumber data sekunder atau data penunjang yaitu data diperoleh dari buku-buku, internet dan kepustakaan lainnya. Teknik pengumpulan data peneliti menggunakan metode wawancara, observasi dan metode dokumentasi. Teknik analisa data peneliti menggunakan analisa kualitatif.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen dalam jual beli kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah dipengaruhi oleh faktor eksternal (kebudayaan, kelas sosial dan keluarga) dan faktor internal (faktor pribadi dan faktor psikologi) dan belum sepenuhnya menerapkan prinsip etika bisnis Islam, karena perilaku konsumen masih adanya pengingkaran janji atas apa yang telah disepakati dalam jual beli kredit.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RIYAN PRATIWI
NPM : 14119304
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan daftar pustaka.

Metro, 17 Juli 2018

Yang menyatakan



RIYAN PRATIWI
NPM. 14119304

MOTTO

كُلُوا مِنْ رِزْقِ رَبِّكُمْ وَاشْكُرُوا لَهُمْ بِلَدَّةٍ طَيِّبَةٍ وَرَبُّ غَفُورٌ ﴿١٥﴾

“Makanlah olehmu dari rezki yang (dianugerahkan) Tuhanmu dan bersyukurlah kamu kepada-Nya. (Negerimu) adalah negeri yang baik dan (Tuhanmu) adalah Tuhan yang Maha Pengampun” (Q.S. As-Saba’: 15)

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur dan bahagia, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibu dan Bapak tercinta (Ibu Siti Asiyah dan Bapak Imam Safe'i), yang selalu membimbing dan memotivasi untuk menjadi lebih baik, serta senantiasa mendoakan demi keberhasilan peneliti.
2. Kakak dan adikku tersayang yang selalu menginspirasi Indah Widiyani dan Kholifah.
3. Sahabatku Alfi Suharmi, Puji Rahayu, Ria Purnia Wati, Sarmini Lilis Marlina, Badriatul Musyarafah, Ema Indriani, Siti Nurohmah, Nur Baiti yang selalu menghibur, menasehati, memotivasi dan memberikan dukungannya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah Kelas C dan teman-teman seangkatan 2014.
5. Almamater STAIN Jurai Siwo Metro.

Semoga orang yang telah berjasa sehingga skripsi ini selesai dibalas dengan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Aamiin

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada habibullah Nabi Muhammad SAW yang telah membawa manusia dari alam kegelapan menuju alam terang benderang Yakni “ Dinul Islam”.

Penulisan Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan Program Strata Satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Dalam upaya menyelesaikan Skripsi ini peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihaSk. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar., M. Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum, Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Rina El Maza,S.Hi.,Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Bapak Drs.H.Musnad Rozin, MH dan Bapak H.Azmi Siradjuddin, Lc.,M.Hum. selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti.

5. Kepada Bapak Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas dalam rangka pengumpulan data.
6. Ibunda dan Ayahanda yang senantiasa mendo'akan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.
7. Almamater tercinta IAIN Metro dan teman-teman jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2014 yang saya sayangi.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan khususnya bagi peneliti.

Metro, 03 Juli 2018
Penulis



Riyan Pratiwi
NPM. 14119304

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAM MOTTO	vii
HALAM PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumen	13
1. Perilaku	13
a. Teori Perilaku.....	13
b. Dasar Hukum Perilaku	17
2. Konsumen	19
3. Jenis-Jenis Konsumen.....	21
4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	22
B. Jual Beli Kredit.....	28
1. Pengertian Jual Beli Kredit	28
2. Dasar Hukum Jual Beli Kredit.....	30

C. Etika Bisnis Islam.....	31
1. Pengertian Etika Bisnis Islam.....	31
2. Prinsip Etika Bisnis Islam.....	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	40
B. Sumber Data.....	41
C. Teknik Pengumpulan Data.....	42
D. Teknik Analisis Data.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Daerah Penelitian.....	45
1. Sejarah Singkat Simpang Randu.....	45
2. Sejarah Berdirinya Toko Medi Elektronik Simpang Randu.....	47
B. Gambaran Umum Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.....	48
C. Analisis perilaku konsumen Dalam Jual Beli Kredit Perspektif Etika Biasnis Islam Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.....	67

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Konsumen Yang Membayar Angsuran dan Melunasi Barang Kredit	53
2. Konsumen Yang Membayar Angsuran Tetapi Tidak Melunasi Angsuran	58
3. Konsumen Yang Tidak Membayar Angsuran Serta Tidak Melunasi Barang Kredit	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran berisi:

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
2. Surat Pra Survey
3. Surat Tugas
4. Surat Izin Research
5. Surat Pemberian Izin Research
6. Alat Pengumpul Data
7. Outline
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Foto Wawancara
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan dewasa ini, semakin hari tingkat kebutuhan semakin meningkat, apalagi budaya konsumtif sudah semakin meluas di tengah-tengah masyarakat.¹ Dalam memenuhi kebutuhan, sifat manusia pada umumnya berharap selalu ingin dapat memenuhi semuanya. Padahal, kebutuhan ini beraneka ragam, ada yang perlu diutamakan ada yang dinomorduakan, dan ada yang dapat dipenuhi dikemudian hari.

Islam mengatur segenap perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, demikian pula masalah konsumsi, Islam mengatur bagaimana manusia berguna bagi kemaslahatan. Juga Perilaku konsumen dapat didefinisikan oleh Schiffman dan Kanuk adalah perilaku konsumen yang merujuk kepada perilaku yang diperlibatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk barang dan produk jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.²

Menurut Danang Sunyoto, perilaku konsumen adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang/jasa termasuk di dalamnya proses

¹ Chairuman Pasaribu Dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 50.

² Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung, Alfabeta: 2013), h. 32.

pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.³

Mengenali perilaku konsumen tidaklah mudah, kadang konsumen terus terang menyatakan kebutuhan dan keinginan, namun sering pula mereka bertindak sebaliknya. Konsumen tidak memahami motivasi secara mendalam, sehingga konsumen sering kali bereaksi untuk mengubah pemikiran pada menit-menit terakhir sebelum akhirnya melakukan keputusan pembelian.⁴

Dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen diperintahkan untuk tidak berlebih-lebihan. Allah berfirman dalam QS Al-A'raf ayat 31

وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ﴿٣١﴾

*Artinya: Makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan. (Al-A'raf: 31)*⁵

Ayat tersebut menjelaskan bahwa dalam porsi makan dan minum jangan berlebih-lebihan dan melampaui batas karena akan mendatangkan penyakit, jangan berlebih-lebihan dalam belanja karena akan mendatangkan kerugian. Kalau pengeluaran lebih besar dari pendapatan, akan menyebabkan hutang yang banyak. Perbuatan berlebih-lebihan yang melampaui batas selain merusak dan merugikan, juga Allah tidak menyukainya. Setiap pekerjaan yang tidak Allah sukai maka tidak akan mendatangkan kebahagiaan.

³ Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT BUKU SERU, 2014), h. 255.

⁴ Nugraha J. Setiadi. *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 1

⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: Fokusmedia, 2010), h. 154.

Untuk dapat memenuhi kebutuhan, Allah SWT telah menjadikan manusia saling membutuhkan dengan yang lain supaya mereka tolong menolong, tukar menukar keperluan, semua urusan kepentingan hidup dan pemenuhan kebutuhan hidup. Untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari banyak cara yang bisa ditempuh termasuk melalui perniagaan atau jual beli, agar manusia dapat memenuhi segala kebutuhan hidupnya sehingga semuanya berjalan sesuai tuntunan-Nya.

Menurut Ibnu Qadamah jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik.⁶ Sedangkan Pembelian dengan cara kredit adalah pembelian yang dilakukan terhadap suatu barang, yang pembayaran harga barang tersebut dilakukan secara berangsur-angsur sesuai dengan tahapan pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.⁷

Dasar hukum yang mengatur dalam jual beli yaitu:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu

⁶ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah Untuk UIN, STAIN, PTAIS Dan Umum*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 73-74

⁷ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 143.

⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, h. 83.

Berdasarkan ayat di atas Allah telah melarang kepada semua muslim agar tidak memakan harta sesamanya dengan jalan yang dilarang yaitu kecurangan, dan Allah telah menyuruh kepada semua muslim agar mencari harta-harta dengan jalan perniagaan (bisnis) yang ditegakkan atas dasar kerelaan yaitu suka sama suka diantara kedua belah pihak atau lebih.

Jumlah angsuran dan jangka waktu pembayaran dalam jual beli kredit harus disepakati bersama dan kesepakatan tersebut harus jelas antara penjual dan pembeli, agar si pembeli tidak merasa diberatkan oleh pihak penjual, dan kesepakatan di dalam transaksi ini harus ditulis agar jelas.

Salah satu toko penjualan alat-alat elektronik dan listrik adalah Toko Medi Elektronik yang menjual berbagai macam produk elektronik, seperti Kulkas, TV, Mesin Cuci, Magic Com, dispenser, dan lain-lain. Untuk melayani konsumen (pembeli) dalam jumlah banyak mengenai barang dan jasa sejenis. Kegiatan jual beli yang dilakukan melalui sistem cash (tunai) dan kredit, apabila melalui sistem kredit pembayarannya oleh konsumen dilakukan secara angsuran atau berkala.

Penuturan Ibu Menik (Penjual) jual beli di toko saya biasanya dengan tunai tetapi ketika si pembeli ingin membeli dengan cara kredit/angsur, saya mengizinkan transaksi kredit tersebut karena ingin membantu memenuhi kebutuhan. Pembayaran biasanya dengan tempo tiga kali angsuran atau satu bulan sekali dalam tiga bulan, tetapi dengan tempo yang telah diberikan maksimal tiga bulan masih ada konsumen yang membayar lebih dari tempo

yang diberikan, ibu Menik masih memberikan keringanan membayar sampai enam bulan, tetapi masih juga ada yang tidak membayar. Adanya kredit ini akan mendapatkan pelanggan tetap dan mereka akan tertarik untuk membeli lagi. Tetapi ada konsumen (pembeli) yang melakukan pembelian kredit yang memberikan uang muka tetapi tidak membayar angsuran sama sekali, ada yang sudah mengangsur beberapa kali dan tinggal melunasinya tetapi tidak juga dilunasinya, ada yang masih dibayar satu kali angsuran dan menunda-nunda pembayaran sehingga kelalaian dan susah untuk ditagihnya bahkan tidak melunasi pembayaran barang kredit tersebut.⁹

Berdasarkan uraian tersebut di atas, jual beli kredit pada toko Medi Elektronik banyak peminatnya akan pembelian angsuran/kredit ini karena mudah untuk mendapatkan barang yang diinginkan tetapi tidak perlu mengeluarkan uang yang banyak pada saat awal pembelian, tetapi tidak jarang konsumen (pembeli) melakukan wanprestasi terhadap perjanjian tersebut, yaitu banyak yang menunda-nunda pembayaran sehingga kelalaian, susah ditagih dan akhirnya adanya penunggakan pembayaran, memberikan uang muka tetapi tidak mengangsurnya, dan ada yang sudah mengangsur beberapa kali tinggal melunasinya, tetapi tidak dilunasi juga.

Toko Medi Elektronik ada 73 konsumen yang melakukan transaksi kredit, dan terdapat tiga macam cara konsumen melakukan pembayaran, yakni seperti Bapak Santo yang berpenghasilan ±1.000.000 perbulan, Pada sebelum jatuh tempo datang ia selalu menyisihkan uangnya untuk

⁹ Menik, Penjual, Wawancara Pada Tanggal 04 Oktober 2017.

pembayaran barang yang telah ia kredit di Toko Medi Elektronik karena sudah dimudahkan untuk pembayaran maka hutang harus dibayar.¹⁰ Jadi, bapak Santo selalu mengangsur dan melunasinya tepat waktu.

Sedangkan Ibu Santi menyatakan bahwa penghasilan dalam satu bulan ±Rp 2.000.000, Ibu Santi menuturkan bahwa membeli barang elektronik karena mengikuti trend dan juga tidak ingin ketinggalan zaman, dan dapat membayar dengan cicilan/angsuran. Ibu santi membayar DP lebih dan mengangsur satu kali angsuran dan angsuran selanjutnya tidak terbayar karena banyak kebutuhan dan hutang yang di ambilnya dari bank untuk usaha dan usahanya gagal.¹¹

Bapak Sumarno berpenghasilan 5.000.000 perbulan, ia adalah warga pendatang dan menempati rumah yang baru dibelinya dari penduduk kampung tersebut, ia sering bepergian jauh untuk bekerja, kadang istrinya juga ikut pergi. Awal datang ke kampung ia memperbaiki rumah dan membeli alat-alat elektronik di Toko Medi Elektronik dengan membayarnya secara cicilan, tetapi ketika jatuh tempo pembayaran ia selalu pergi bekerja, jadi tidak pernah mengangsur barang kredit tersebut.¹²

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di atas dapat di lihat bahwa perilaku konsumen dalam pembayaran angsuran kredit berbagai macam ragam, yakni ada konsumen yang mempunyai penghasilan yang cukup dan

¹⁰ Santo, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 28 April 2018.

¹¹ Santi, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 28 April 2018

¹² Sumarno, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 29 April 2018.

harta yang cukup tetapi tidak melunasinya, konsumen yang berpenghasilan yang tidak cukup banyak mampu mengangsur tetapi tidak melunasinya, dan konsumen yang berpenghasilan pas-pasan mampu melunasinya. Dan kemacetan dalam transaksi jual beli kredit ini terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi, yakni faktor eksternal (kebudayaan, kelas sosial dan keluarga) dan faktor internal (faktor pribadi dan faktor psikologi).

Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.¹³ Menurut Abdul Azis etika bisnis Islam adalah studi tentang seseorang atau organisasi melakukan usaha atau kontak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam.¹⁴

Mengklasifikasikan prinsip-prinsip dan petunjuk Al-Qur'an itu ada empat macam:

1. Kebebasan.
2. Keseimbangan/keadilan.
3. Akhlak yang baik/tauhid.
4. Bentuk-bentuk transaksi.¹⁵

Dengan demikian etika bisnis di dalam syari'at Islam adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam, dan terkandung dalam petunjuk Al-Qur'an sehingga dalam melaksanakan bisnis dan sebagai konsumennya tidak perlu ada kekhawatiran, sebab sudah diyakini sebagai sesuatu yang baik dan benar.

¹³ Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h.3

¹⁴ Abdul Aziz, *ETIKA BISNIS PERSPEKTIF ISLAM Implementasi Etika Islam Untuk Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h 35.

¹⁵ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2005), h. 93.

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dikatakan bahwa perilaku konsumen pada toko Medi Elektronik ini menarik untuk dikaji. Oleh karena itu, peneliti ingin mengkaji tentang perilaku konsumen dalam jual beli kredit perspektif etika bisnis Islam pada toko Medi Elektronik Simpang Randu. Sehingga peneliti memberi judul: PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

Bagaimana perilaku konsumen dalam jual beli kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah perspektif etika bisnis Islam?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Adapun yang menjadi tujuan bagi peneliti untuk mengangkat penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku konsumen dalam jual beli kredit yang ada di Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah apakah sesuai dengan etika bisnis Islam.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

a. Manfaat secara teoritis

- 1) Sebagai media pembelajar bagi peneliti di dalam memecahkan masalah dan khususnya yang berkaitan dengan perilaku konsumen dalam jual beli kredit.
- 2) Dengan mengetahui perilaku konsumen dalam jual beli kredit pada toko medi elektronik simpang randu maka peneliti dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman.

b. Manfaat secara praktis

Diharapkan dapat menjadi bahan informasi di dalam bermuamalah khususnya yang berkaitan dengan perilaku konsumen dalam jual beli kredit perspektif etika bisnis Islam pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas berbeda dengan peneliti sebelumnya.

Pertama skripsi disusun oleh Fiktaj Praditiatam (tahun 2015), dengan judul Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Produk Asus Zenfone (Studi

Kasus Mahasiswa STAIN Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2011). Berdasarkan hasil penelitian tersebut ternyata perilaku konsumen terhadap produk asus zenfone dipengaruhi oleh faktor eksternal atau variabel stimulus yaitu pengaruh dari faktor budaya dan sosial dalam pengambilan keputusan menggunakan produk Asus Zenfone. Sedangkan perilaku konsumen yang tidak menggunakan produk Asus Zenfone dipengaruhi oleh faktor pribadi dan psikologis, dimana untuk membeli dan menggunakan produk selain asus zenfone ini masuk kedalam variabel respons.¹⁶

Kedua disusun oleh Martia Eka Saputri (tahun 2016), dengan judul Dampak Kenaikan Harga Terhadap Perilaku Konsumen Dipasar Sumbargedede Sekampung Lampung Timur Tahun 2015. Berdasarkan hasil penelitian tersebut ternyata dampak kenaikan harga terhadap perilaku konsumen di Pasar Sumbargedede Sekampung Lampung Timur yaitu ketika harga barang di pasar mengalami kenaikan maka perilaku konsumen lebih berhati-hati dalam membelanjakan uangnya dalam memenuhi kebutuhan, serta konsumen lebih selektif dalam memenuhi kebutuhan ketika terjadi kenaikan harga. Ada pula perilaku konsumen yang membelanjakan uangnya hanya untuk kepuasan berbelanja bukan untuk memenuhi kebutuhannya melainkan hanya mengikuti trend serta gengsi pada lingkungan sekitarnya serta pemborosan dan berlebihan yang dalam islam tidak diperbolehkan.¹⁷

¹⁶ Fiktaj Praditiatam, *Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Produk Asus Zenfone (Studi Kasus Mahasiswa STAIN Prodi Ekonomi Syariah)*, (Metro: IAIN Metro, 2015).

¹⁷ Martia Eka Saputri, *Dampak Kenaikan Harga Terhadap Perilaku Konsumen Dipasar Sumbargedede Sekampung Lampung Timur Tahun 2015*, (Metro: IAIN Metro, 2016).

Ketiga disusun oleh Khusnul Khotimah (tahun 2015), dengan judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Sepeda Motor Merek Honda (Studi Di Desa Triharjo Kecamatan Merbau Mataram Tahun 2014). Berdasarkan hasil penelitian tersebut ternyata faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian sepeda motor merek honda dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal meliputi faktor budaya dan faktor sosial terdiri dari kelompok ekonomi, gaya hidup dan pekerjaan, dan faktor psikologis terdiri dari motivasi dan persepsi.¹⁸

Dari ketiga penelitian yang dilakukan di atas dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki persamaan dan perberbedaan, yang pertama yakni memfokuskan dalam masalah perilaku konsumen ada kesamaan dengan penelitian yang peneliti kaji yakni tentang perilaku konsumen. Dan perbedaannya terdapat pada perilaku konsumen terhadap produk asus zenfone sedangkan penelitian yang peneliti kaji terkait tentang perilaku konsumen yang melakukan transaksi jual beli kredit alat elektronik.

Yang kedua, persamaannya yaitu sama-sama memfokuskan tentang perilaku konsumen dan perbedaan terletak pada perilaku konsumen yang berhati-hati dalam membelanjakan uangnya ketika adanya kenaikan harga

¹⁸ Khusnul Khotimah, *Dengan Judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dala Pembelian Sepeda Motor Merek Honda (Studi Di Desa Triharjo Kecamatan Merbau Mataram Tahun 2014)*. (Metro: IAIN Metro, 2015).

sedangkan penelitian yang peneliti kaji terletak pada perilaku konsumen yang mengingkari perjanjian dalam transaksi jual beli.

Yang ketiga, persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang perilaku konsumen, dan perbedaannya terletak pada perilaku konsumen dalam pembelian Sepeda Motor Merek Honda sedangkan penelitian yang peneliti kaji yakni perilaku konsumen dalam jual beli kredit Alat-alat Elektronik.

Beberapa hasil penelitian yang dilakukan di atas dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki kajian yang berbeda, walaupun memiliki fokus dan kajian yang sama pada tema-tema tertentu. Akan tetapi, dalam penelitian yang dikaji oleh peneliti ini lebih ditekankan pada jual beli kredit media elektronik Perspektif Etika Bisnis Islam pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumen

1. Perilaku

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) perilaku adalah tanggapan atau reaksi individu terhadap rangsangan atau lingkungan.¹⁹ Perilaku adalah tindakan nyata konsumen yang dapat diobservasi secara langsung. Efeksi dan kognisi mengacu pada perasaan dan pikiran konsumen, sedangkan perilaku berhubungan dengan hal-hal yang sebenarnya dilakukan oleh konsumen.²⁰

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa perilaku merupakan tindakan, aktivitas, reaksi, gerakan yang dilakukan oleh seseorang untuk observasi secara langsung.

a. Teori Perilaku

Terdapat sejumlah teori yang dikemukakan oleh para ahli, yang menggambarkan mengenai perilaku konsumen, di antaranya:

1) Teori Ekonomi Mikro

Teori ini dikembangkan, salah satunya, oleh Adam Smith. Mengembangkan suatu doktrin pertumbuhan ekonomi yang didasarkan atas prinsip bahwa manusia dalam segala

¹⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h. 859.

²⁰ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktek*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), h. 76.

tindakannya didorong oleh kepentingannya sendiri. Jeremy Bentham mengemukakan bahwa manusia adalah makhluk yang mempertimbangkan untung rugi dalam segala tindakannya.

2) Teori Psikologis

Teori ini mendasarkan diri pada faktor-faktor psikologis individu yang selalu dipengaruhi oleh kekuatan-kekuatan lingkungan. Perilaku manusia sangat kompleks karena proses mental tidak dapat diminati secara langsung.²¹ Secara garis besar teori ini dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu:

a) Teori Belajar

Teori ini menekankan bahwa penafsiran dalam masalah terhadap proses belajar konsumen merupakan kunci untuk mengetahui perilaku pembelinya. Beberapa teori yang menjelaskan penafsiran dan peramalan proses belajar konsumen adalah

- Stimulus Response Theory

Menurut teori ini, proses belajar merupakan suatu tanggapan dari seseorang terhadap suatu rangsangan yang dihadapinya. Rangsangan tersebut diulang-ulang sampai mendapatkan tanggapan yang sama dengan benar secara terus menerus. Akhirnya akan muncul suatu kebiasaan dan perilaku tersebut.

²¹ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 63.

- **Cognitif Theory**

Dalam teori ini proses belajar dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti: keyakinan, pengalaman masa lalu, sikap dan kesadaran mengetahui bagaimana memanfaatkan suatu keadaan untuk mencapai tujuan. Teori ini lebih menekankan pada proses pemikiran seseorang karena sangat menentukan dalam pembentukan pola perilakunya.²²

- **Bestalt And Field Theory**

Teori ini memandang proses belajar dan perilaku secara keseluruhan. *Gastalt Theory* dikembangkan dari percobaan-percobaan yang membuktikan rangsangan individu diterima dan diartikan berdasarkan pengalaman masa lalu. Proses pengamatan, pengalaman masa lalu merupakan variabel yang menentukan terhadap perilakunya. Juga diasumsikan bahwa orang-orang berperilaku karena mempunyai suatu tujuan. Penekanan teori ini adalah pentingnya interaksi manusia dengan ruang hidupnya, atau dengan lebih khusus dengan lingkungan psikologis yang dapat memengaruhi perilaku dan memuaskan kebutuhannya.

²² Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Buku Seru, 2014), h. 259

b) Teori Psikoanalitis

Dalam teori ini perilaku manusia dipengaruhi oleh adanya keinginan yang terpaksa dan adanya motif yang tersembunyi. Perilaku manusia ini adalah selalu merupakan hasil kerja sama dari ketiga aspek dalam struktur kepribadian manusia yang *id*, *ego* dan super ego. *Id* adalah aspek biologis dan merupakan aspek yang orisinal di dalam kepribadian manusia. *Ego* adalah aspek psikoanalisis daripada kepribadian dan timbul karena kebutuhan organisme untuk berhubungan baik dengan dunia kenyataan. Super ego adalah aspek sosiologis dari pada kepribadian.²³

3) Teori Sosiologis

Teori ini disebut juga dengan teori psikolog sosial yang menitik beratkan pada hubungan dan pengaruh antara individu-individu yang berkaitan dengan perilaku mereka, jadi lebih mengutamakan perilaku kelompok.

4) Teori Antropologis

Teori ini menekankan bahwa sikap dan perilaku manusia dipengaruhi berbagai kelompok masyarakat yang besar, seperti kultur, subkultur, dan kelas-kelas sosial. Faktor-faktor tersebut memainkan peranan yang amat penting dalam

²³ *Ibid.*, h. 260

pembentukan sikap dan menentukan nilai-nilai yang akan dianut dimana nilai-nilai tersebut mempengaruhi perilakunya.²⁴

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa teori perilaku meliputi teori ekonomi mikro dan teori psikologis yang dapat mempengaruhi sebuah perilaku konsumen.

b. Dasar Hukum Perilaku

Dasar hukum perilaku dalam Qur'an Surat Al-A'raf ayat 31:

وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ﴿٣١﴾

Artinya: Makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan. (Al-A'raf: 31)²⁵

Surat Al-Baqarah ayat 168:

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا

خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu. (Al-Baqarah: 168)²⁶

Berdasarkan ayat Al-Qur'an tersebut di atas dijelaskan bahwasannya janganlah melampaui batas yang dibutuhkan oleh tubuh

²⁴ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, h. 65

²⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: Fokusmedia, 2010), h.

²⁶ *Ibid.*, h. 25

dan jangan pula melampaui batas-batas makanan yang dihalalkan. Dalam porsi makan dan minum yang berlebih-lebihan dan melampaui batas akan mendatangkan penyakit, jangan berlebih-lebihan dalam belanja karena akan mendatangkan kerugian. Kalau pengeluaran lebih besar dari pendapatan, akan menyebabkan hutang yang banyak. Perbuatan berlebihan yang melampaui batas selain merusak dan merugikan, juga Allah tidak menyukainya. Setiap pekerjaan yang tidak Allah sukai maka tidak akan mendatangkan kebahagiaan.

2. Konsumen

Konsumen adalah pengguna barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain.²⁷ Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) konsumen adalah pemakai barang hasil produksi (bahan pakaian, makanan dan sebagainya).²⁸

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa konsumen adalah pengguna jasa atau barang hasil produksi untuk memenuhi kebutuhan, baik bagi diri sendiri, keluarga maupun orang lain.

Perilaku konsumen juga dapat didefinisikan oleh Schiffman dan Kanuk adalah perilaku konsumen yang merujuk kepada perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk barang dan

²⁷ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktek*, h. 76.

²⁸ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h. 763.

produk jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.²⁹

Menurut Danang Sunyoto, perilaku konsumen adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang/jasa termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.³⁰

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa perilaku konsumen adalah tindakan konsumen yang secara langsung mengkonsumsi barang-barang/jasa untuk memuaskan kebutuhan.

Perilaku konsumen dalam melakukan pembelian dan upaya untuk memenuhi kebutuhannya melalui beberapa tahap, yakni:

- a) Tahap pengelolaan (*acquisition*) mencari (*searching*) dan membeli (*pursacing*).
- b) Tahap konsumsi (*consumtion*): menggunakan (*using*) dan mengevaluasi
- c) Tahapan tindak pasca beli (*dispotion*) : apa yang dilakukan oleh konsumen setelah produk itu digunakan atau dikonsumsi.³¹

Berdasarkan uraian tersebut di atas tingkah laku konsumen dalam proses memenuhi kebutuhannya melewati beberapa tahapan dalam mencari, membeli, dan menggunakan barang dan jasa tersebut maka konsumen akan melanjutkan untuk membeli barang

²⁹ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung, Alfabeta: 2013), h. 32.

³⁰ Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, h. 255.

³¹ Ristiyanti Prasetijo dan John J.D.I Lhalauw, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Andi, 2004), h. 9-10.

tersebut atau akan menghentikan pemakaian terhadap barang tersebut dan tidak akan membelinya lagi.

3. Jenis-Jenis Konsumen

Pandangan tradisional membagi konsumen berdasarkan produk dan jasa ekonomi, misalnya konsumen *handphone*, konsumen restoran, dan konsumen pakaian jadi. Pandangan ini memosisikan konsumen sebagai pembeli potensial dari produk dan jasa yang ditawarkan penjual. Pandangan ini semakin berkembang sehingga beberapa akademisi saat ini tidak lagi mempertimbangkan pertukaran nilai uang dalam definisi konsumen.

Dalam perilaku konsumen, konsumen dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

a. Konsumen Individu (*personal consumer*)

Konsumen individu membeli barang dan jasa dengan tujuan:

- 1) Digunakan sendiri
- 2) Memenuhi kebutuhan keluarga
- 3) Hadiah atau pemberian kepada orang lain

b. Konsumen organisasi (*organizational consumer*).

Bentuk konsumen organisasi terdiri atas:

- 1) Organisasi bisnis yang berorientasi laba atau tidak berorientasikan laba (*profit* dan *non-profit business*)
- 2) Lembaga pemerintah (baik di tingkat pusat maupun di daerah)

3) Institusi atau sarana publik (sekolah, rumah sakit, lembaga pemasyarakatan, dan lain-lain).

Konsumen organisasi membeli dan mengonsumsi barang, peralatan, dan jasa, atau pelayanan dengan tujuan agar kegiatan organisasi agar dapat berjalan lebih baik³²

Jenis-jenis konsumen ada dua yaitu konsumen individu dan konsumen organisasi, konsumen individu yakni konsumen yang membeli barang/jasa untuk kepentingan sendiri, sedangkan konsumen organisasi untuk kepentingan umum/banyak orang.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Memahami perilaku pembeli (*Buying Behavior*) dari pasar sasaran merupakan tugas penting dari manajemen pemasaran. Untuk memahami hal ini, perlu diketahui faktor-faktor apakah yang akan mempengaruhi konsumen untuk memutuskan pembelian. Faktor-faktor tersebut terdiri dari faktor eksternal dan internal.³³

a. Faktor Eksternal

Faktor-faktor lingkungan eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumen antara lain:

1) Kebudayaan

Sifat dari kebudayaan sangat luas dan menyangkut segala aspek kehidupan manusia. Kebudayaan adalah kompleks yang mencakup pengertian, kepercayaan,

³² Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktek*, h. 48.

³³ Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, h. 261

kesenian, moral, hukum, adat istiadat serta kebiasaan-kebiasaan yang didapatkan oleh manusia sebagai anggota masyarakat. Kebudayaan terdiri dari segala sesuatu yang dipelajari dari pola-pola perilaku yang normatif, yaitu mencakup segala cara-cara atau pola pikir, merasakan dan bertindak. Secara definitif kebudayaan adalah keseluruhan sistem gagasan, tindakan dan hasil karya manusia dalam rangka kehidupan masyarakat yang dijadikan milik dari manusia dengan belajar.

2) Kelas Sosial

Kelas sosial adalah sebuah kelompok yang relatif homogen yang bertahan lama dalam sebuah masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai minat dan perilaku yang sama.³⁴

Kelas sosial memegang peranan penting dalam suatu program pemasaran, karena adanya perbedaan substansial diantara kelas-kelas tersebut mempengaruhi perilaku pemberian mereka. Jadi sampai sejauh mana pemasar mampu mempromosikan produknya sehingga dirasakan akan membantu keinginan konsumen untuk mencapai kelas sosial yang lebih tinggi.

³⁴ *Ibid.*, h. 262.

3) Keluarga

Sebuah Keluarga lazimnya terdiri dari seorang suami, seorang istri, dan satu atau dua anak. Keputusan untuk membeli atau tidak membeli atau keputusan membeli pilihan merek A atau merek B ditentukan oleh persepsi, motivasi kepala keluarga. Dengan demikian maka kepala keluarga merupakan pemberi pengaruh besar dalam kehidupan keluarga.³⁵

4) Kelompok Referensi Dan Kelompok Sosial

a) Kelompok referensi adalah kelompok yang menjadi ukuran seseorang untuk membentuk kepribadian perilakunya. Biasanya masing-masing kelompok mempunyai pelopor opini (*opini leader*) yang dapat mempengaruhi anggota dalam membeli sesuatu.

b) Kelompok sosial

Semenjak manusia di lahirkan sudah mempunyai hasrat atau keinginan pokok, yaitu:

- Keinginan untuk menjadi satu dengan manusia lain disekelilingnya (masyarakat).
- Keinginan untuk menjadi satu dengan alam sekelilingnya.

³⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, h. 106

Untuk mengetahui alam dan menyesuaikan diri dengan lingkungan tersebut, manusia menggunakan pikiran, perasaan dan kehendaknya. Sehingga timbul kelompok-kelompok sosial dalam kehidupan manusia.³⁶

b. Faktor Internal

1) Faktor Pribadi

Faktor pribadi memiliki beberapa komponen yaitu:

- a) Umur dan tahapan siklus hidup. Tahapan dan siklus hidup biasanya mengalami perubahan pada saat mereka menjalani kehidupan.
- b) Keadaan ekonomi, yang dimaksud keadaan ekonomi seseorang adalah terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya dan polanya), kemampuan meminjam dan sikapnya terhadap pengeluaran.³⁷
- c) Gaya hidup adalah pola seseorang didunia yang terungkap pada aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri konsumen yang berinteraksi dengan lingkungannya.
- d) Kepribadian adalah ciri bawaan psikologi manusia (human psychological traits) yang menghasilkan

³⁶ Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, h. 264

³⁷ Nugraha J. Setiadi. *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 12

tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap rangsangan lingkungannya. Kepribadian biasanya digambarkan dengan menggunakan ciri bawaan seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan bersosialisasi, pertahanan diri, dan kemampuan adaptasi.³⁸

2) Faktor Psikologi

a) Motivasi

Konsumen memiliki banyak kebutuhan. Beberapa kebutuhan tersebut bersifat bioenic, yaitu kebutuhan tersebut muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, tidak nyaman, sedangkan yang lainnya bersifat psychogenic, yaitu kebutuhan yang muncul dari tekanan psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan, penghargaan, atau rasa keanggotaan kelompok.

b) Persepsi

Persepsi adalah proses yang digunakan oleh konsumen untuk memilih, mengorganisasi, dan atau menginterpretasikan masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik, namun juga rangsangan yang berhubungan dengan

³⁸ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, h. 85

lingkungan sekitar dan keadaan individu konsumen tersebut.³⁹

c) Sikap

Sikap adalah pola perasaan, keyakinan dan cenderung perilaku terhadap orang, ide, atau obyek yang tetap dalam jangka waktu yang lama. Konsumen akan menyatakan suka atau tidak suka terhadap sesuatu, termasuk produk atau jasa yang mereka jumpai dalam kehidupan mereka sebagai konsumen.⁴⁰

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu faktor eksternal meliputi kebudayaan, kelas sosial, keluarga, kelompok referensi dan kelompok sosial, Sedangkan faktor internal meliputi faktor pribadi dan psikologi.

B. Jual Beli Kredit

a. Pengertian jual beli kredit

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti al-bai', al-tijarah dan al-mubadalah.⁴¹ Dalam bahasa Arab kata jual (البيع) dan kata beli (الشراء) adalah dua kata yang berlawanan artinya, namun orang-orang arab biasa menggunakan ungkapan jual-beli itu dengan satu kata yaitu (البيع). Untuk kata الشراء sering digunakan *devrivasi* dari

³⁹ *Ibid.*, h. 86

⁴⁰ Ristiyanti Prasetyo dan John J.D.I Lhalauw, *Perilaku Konsumen*, h.103-104

⁴¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 67

kata jual yaitu *ابتاع* Secara arti kata *البيع* di dalam penggunaan sehari-hari mengandung arti “saling tukar” atau tukar menukar.⁴²

Adapun jual beli menurut terminologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain: Menurut ulama Hanafiah jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan). Menurut Imam Nawawi jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan. Menurut Ibnu Qadamah jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik.⁴³

Kredit dalam bahasa latin, *credere*, yang berarti kepercayaan.⁴⁴ Maksudnya si pemberi kredit percaya kepada si penerima kredit, bahwa kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan si penerima kredit berarti menerima kepercayaan, sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktunya.⁴⁵ Maksud kredit adalah sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur, baik itu jual beli maupun dalam pinjam meminjam.⁴⁶ Jadi kredit yaitu memberikan benda, jasa, uang, sekarang dengan pembayaran atau balas jasa dikemudian hari.

⁴² Muhammad Ali, *Fiqih*, (Bandar Lampung: Anugrah Utama Raharja, 2013), h. 95

⁴³ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah Untuk UIN, STAIN, PTAIS Dan Umum*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 73-74

⁴⁴ Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 57

⁴⁵ Kasmir, *Dasar-Dasar Pebankan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2015), h. 112.

⁴⁶ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, h. 299

Dalam undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁴⁷

Menurut Suhrawardi K. Lubis di dalam bukunya Hukum Ekonomi Islam, pembelian dengan cara kredit adalah suatu pembelian yang dilakukan terhadap sesuatu barang yang pembayaran harga barang tersebut dilakukan secara berangsur-angsur sesuai dengan tahapan yang telah disepakati kedua belah pihak (penjual dan pembeli).⁴⁸

Berdasarkan pengertian kredit tersebut di atas, kredit adalah jual beli yang dibayar dengan cara mengangsur, dimana harga pokok ditambahkan jumlah keuntungan. Hal ini masuk ke dalam jual beli murabahah yaitu pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba rugi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau kredit.⁴⁹

Jual beli kredit merupakan jual beli yang populer bagi kalangan menengah ke bawah. Sebuah mekanisme jual beli yang memungkinkan untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan keterbatasan *income* yang dimiliki. Dengan mekanisme ini, pembeli dapat dapat memiliki barang yang diinginkan tanpa harus membayar kontan/tunai. Jual beli kredit merupakan jual beli yang

⁴⁷ Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2013), h. 94.

⁴⁸ Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h.16

⁴⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah Fiqh Muamalah*, (jakarta: Kencana, 2012), h. 136

pembayarannya secara berkala/cicilan dalam jangka waktu yang disepakati dan barang yang dibeli diserahkan secara kontan.

b. Dasar Hukum Jual Beli Kredit

Jual beli disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an⁵⁰ Adapun dasar hukum jual beli sebagaimana di sebutkan dalam firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

*Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba... (Al-Baqarah: 275)*⁵¹

Al- Quran Surat An- Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. (An-Nisa:29).*⁵²

Berdasarkan ayat tersebut di atas dapat diartikan bahwa, Allah menghalalkan jual beli serta melarang (mengharamkan) riba dalam bentuk apapun, karena dalam jual beli kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sama-sama diuntungkan, tetapi dalam riba yang memiliki hutang dizalimi. Jadi ada pihak yang diuntungkan dan dirugikan.

⁵⁰ Rachmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung, Pustaka Setia, 2006), h. 74.

⁵¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, h. 47.

⁵² *Ibid.*, h. 83.

semua muslim agar tidak memakan harta sesamanya dengan jalan yang dilarang yaitu kecurangan, mencari harta-harta dengan jalan perniagaan (bisnis) yang ditegakkan atas dasar kerelaan yaitu suka sama suka.

C. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Pengertian etika berasal dari bahasa Yunani "*Ethos*" berarti adat istiadat atau kebiasaan. Hal ini berarti etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang lain atau dari satu generasi ke generasi yang lainnya.⁵³

Menurut Rafik Issa Beekum etika merupakan seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk. Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.⁵⁴

Etika bisnis adalah aturan-aturan yang menegaskan suatu bisnis boleh bertindak atau tidak boleh bertindak, dimana aturan-aturan tersebut dapat bersumber dari aturan tertulis maupun aturan yang tidak tertulis. Dan jika suatu bisnis melanggar aturan-aturan tersebut maka sanksi akan diterima. Dimana sanksi tersebut dapat berbentuk langsung maupun tidak langsung.⁵⁵

h. 5. ⁵³ Agus Arjianto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012),

⁵⁴ Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h.3

⁵⁵ Irham Fahmi, *Etika Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 3.

Etika dalam Islam diartikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas), kepemilikan hartanya (barang atau jasa) dan termasuk profitnya, namun dibatasi dengan cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haramnya).⁵⁶

Menurut Abdul Azis etika bisnis Islam adalah studi tentang seseorang atau organisasi melakukan usaha atau kontak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam⁵⁷

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa etika bisnis Islam adalah landasan perilaku manusia yang dijadikan pedoman para pelaku bisnis dalam dunia bisnis dengan menerapkan prinsip-prinsip ajaran islam yang bersumber pada Al-Quran dan hadis Nabi.

2. Prinsip Etika Bisnis Islam

Mengklasifikasikan prinsip-prinsip dan petunjuk Al-Qur'an itu dalam empat macam.⁵⁸

a. Kebebasan

Kebebasan merupakan bagian terpenting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya

⁵⁶ M. Ismail Yusanto Dan M. Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta; Gema Insani, 2008), h. 21.

⁵⁷ Abdul Aziz, *ETIKA BISNIS PERSPEKTIF ISLAM Implementasi Etika Islam Untuk Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h 35.

⁵⁸ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2005), h. 93.

dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus-menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak, dan sedekah.⁵⁹

Uraian tersebut di atas menjelaskan bahwa dalam hidup seseorang diberi kebebasan dalam menentukan pilihan, walaupun itu pilihan yang salah, namun harus terus-menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas, tetapi juga tidak boleh merugikan orang lain.

b. Keseimbangan/Keadilan

Prinsip keseimbangan yaitu aktifitas di dunia kerja dan bisnis, Islam diharuskan berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai.”⁶⁰ Salah satu ajaran Al-Qur’an yang paling penting dalam masalah bisnis adalah masalah pemenuhan janji dan kontrak. Al-Qur’an mengharuskan agar semua kontrak dan janji kesepakatan dihormati, dan semua kewajiban dipenuhi. Al-Qur’an juga mengingatkan dengan keras bahwa setiap orang akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah dalam hal berkaitan dengan ikatan janji dan kontrak yang dia lakukan.

Al-Qur’an memerintahkan kaum mukminin untuk tidak merusak janji yang telah disepakati walaupun dia menyadari bahwa ada

⁵⁹ Abdul Aziz, *ETIKA BISNIS PERSPEKTIF ISLAM Implementasi Etika Islam Untuk Dunia Usaha*, h. 46.

⁶⁰ *Ibid.*, h. 46.

alasan yang *genuine* (kuat/asli) bahwa pihak lain akan merusak kesepakatan itu. Al-Qur'an memerintahkan orang-orang yang beriman untuk menjaga sumpahnya, artinya bahwa mereka hendaknya serius untuk memenuhi sumpah yang mereka ucapkan. Al-Qur'an juga menyatakan bahwasannya Allah menjatuhkan siksa atas diingkarinya sebuah sumpah oleh seseorang.⁶¹

Uraian tersebut di atas keseimbangan atau keadilan dipertegas dalam Al-Quran yakni memerintahkan kaum mukminin untuk memenuhi janji, kesepakatan, kontrak dan semua kewajiban. Kaum mukminin diperintahkan untuk tidak merusak janji yang disepakati walaupun adanya alasan yang kuat, karena setiap orang akan dimintai pertanggungjawaban apa yang telah dia lakukan. Al-Qur'an juga menginginkan keadilan terus ditegakkan dalam melakukan semua kesepakatan yang telah disetujui.

c. Akhlak yang baik (Tauhid)

Tauhid merupakan konsep serba *eksklusif* dan sekaligus serba *inklusif*. Pada tingkat absolut ia membedakan al-Khaliq dengan makhluk, memerlukan penyerahan tanpa syarat oleh semua makhluk kepada kehendak-Nya. Dalam pengertian yang lebih dalam, konsep tauhid merupakan dimensi vertikal Islam. Ia memadukan di sepanjang garis vertikal segi politik, ekonomi, sosial, dan religius

⁶¹ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, h. 99-100.

dari kehidupan manusia menjadi suatu kebulatan yang homogen, yang konsisten dari dalam dan luar, sekaligus terpadu dengan alam luas. Secara logika, dihubungkan dengan fungsi integratif, tauhid merupakan kenyataan bahwa ia memberi umat manusia perspektif pasti yang berasal dari pengertian mendalam mengenai keseimbangan ilahi antara Allah dan manusia.⁶²

Berdasarkan uraian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa dalam prinsip tauhid harus mengakui keesaan Allah SWT dan yakin atas segala sesuatu yang ada dalam kehidupan ini.

d. Bentuk-bentuk transaksi

Kaum muslimin bebas melakukan aktivitas bisnis dalam bentuk bisnis apa saja sepanjang hal tersebut dihalalkan Islam. Allah menghendaki orang-orang yang beriman untuk mengikuti cara-cara kontrak bisnis yang tidak merugikan dan tidak mendatangkan bahaya pada pihak lain.⁶³

1) Transaksi secara umum

- a) Barter yaitu penukaran barang dengan barang yang diperbolehkan dengan kualitas tertentu. Diriwayatkan Rasulullah SAW pernah menolak apa yang dilakukan Bilal dalam transaksi dengan menukarkan kurma yang memiliki kualitas yang jelek dengan kualitas yang baik. Ada beberapa

⁶² M. Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*, h. 306.

⁶³ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, h. 116.

hadits Rasulullah yang memberikan resep bagaimana validitas sebuah transaksi barter itu bisa dianggap benar.

- (1) Mengambil barang yang dibarter itu ditempat transaksi.
- (2) Melihat persamaan tentang kuantitas komoditas tatkala barang sejenis ditukarkan. Jika barang yang akan ditukarkan itu beda jenisnya, maka persamaan dalam kuantitas tidaklah diperlukan.

b) Tunai

Meskipun perdagangan dengan sistem barter diperbolehkan dalam Islam dengan beberapa kualifikasi tertentu, namun penggunaan transaksi dengan cara tunai mendapatkan preferensi lebih utama dan lebih dianjurkan oleh Islam. Preferensi tentang transaksi dalam bentuk tunai hampir serupa dengan sistem barter dengan komoditas yang sama. Maksudnya adalah menghindari segala bentuk terjadinya riba.

c) Kredit

Transaksi bersifat kredit yakni pembayaran harga uang komoditas itu ditangguhkan pada periode yang ditentukan secara spesifik. Al-Qur'an telah memberikan intruksi yang spesifik dan detail mengenai transaksi yang bersifat kredit.

Al-Qur'an menginginkan kaum muslimin hendaknya melakukan kontrak dengan cara baik dan menjadi kesepakatan yang mereka lakukan. Tujuannya adalah untuk menjaga agar kontrak itu lurus dan benar serta untuk mengeliminasi semua bentuk kans-kans keraguan dan ketidakadilan. Hendaknya dicatat di sini, bahwa penulisan dan saksi bukanlah merupakan konsituen yang esensial dalam kontrak yang bersifat kredit. Dengan demikian, artinya ialah bahwa transaksi yang dilakukan tanpa saksi, jaminan dan penulisan di atas hitam putih juga dianggap sebagai transaksi yang sah dan valid.

2) Syirkah (partnership)

Yusuf Musa memberikan definisi tentang syirkah ini sebagai berikut:

.....*syirkah (partnership)* ialah kontrak yang dilakukan oleh dua pihak ataupun lebih oleh orang yang meluncurkan perdagangan untuk mendapatkan sebuah keuntungan.

Bentuk syirkah dalam Islam ini diperbolehkan bahkan malah sangat dianjurkan oleh Islam. Tidak ada batasan dalam hal kerjasama itu. Itu mungkin bisa saja dilakukan dalam bentuk perusahaan, firma, korporasi, dan bahkan pada level *joint venture*

international. Syirkah ini hendaknya dilakukan dalam batasan moral dan konstrain legalitas yang formal.⁶⁴

Berdasarkan uraian tersebut di atas bahwa semua aktivitas bisnis bebas dilakukan sepanjang hal tersebut dihalalkan Islam. Bentuk-bentuk transaksi ini yang dibolehkan yakni transaksi barter, tunai dan kredit. Syirkah (partnership) juga tidak ada batasan dalam hal kerjasama selagi sesuai dengan norma-norma etika yang diajarkan oleh Al-Qur'an.

⁶⁴ *Ibid.*, h. 117-119.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah *field reseach* (Penelitian Lapangan). Penelitian lapangan adalah penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan unit sosial seperti individu, kelompok atau komunitas.⁶⁵

Penelitian lapangan di dalam konteks penelitian ini merupakan penelitian yang ditujukan langsung pada suatu keadaan atau kondisi sekarang perilaku konsumen dalam jual-beli kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih, Kabupaten Lampung Tengah.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Deskriptif yaitu upaya untuk membuat pencandraan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.⁶⁶ Sedangkan yang dimaksud kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.⁶⁷

Jadi bentuk data yang digunakan oleh peneliti yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi.

⁶⁵ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2014), h.75

⁶⁶ *Ibid.*,h.75

⁶⁷ Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), h. 92

B. Sumber Data

Data dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti sesungguhnya dapat diklarifikasikan menjadi sumber data primer dan sumber data sekunder. Berikut dapat dijelaskan masing-masing klasifikasi sumber data primer dan sumber data sekunder tersebut:⁶⁸

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti atau petugas-petugasnya dari sumber pertamanya.⁶⁹ Sumber data primer atau data pokok dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara kepada seorang penjual dan 30 pembeli.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah segala bentuk dokumen, baik dalam bentuk tertulis maupun foto. Dokumen tertulis tersebut seperti buku, majalah ilmiah, arsip, dokumen pribadi dan dokumen resmi.⁷⁰

Sumber data sekunder adalah sumber data penunjang atau pendukung yang berupa tulisan dan penelitian yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini. Sekunder adalah data yang diperoleh dari laporan-laporan, serta diperoleh dari pustaka seperti buku-buku, internet, dan kepustakaan lain yang berkaitan dan ada relevansinya dengan skripsi ini.

⁶⁸ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 68.

⁶⁹ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, h. 39

⁷⁰ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 70.

Buku-buku yang menjadi sumber data sekunder yaitu buku Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktek*, Bandung: Pustaka Setia, 2015. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2013. Buku Rachmad Syafei, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Cv Pustaka Setia, 2001. Buku Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah Fiqh Muamalah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2012. Buku Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2005. Buku Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*, Jakarta: Kholam Publishing, 2008.

C. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan penelitian yang peneliti lakukan yang bersifat diskriptif kualitatif, maka sebagaimana layaknya studi kualitatif yang mengadakan penelitian terhadap lapangan. Upaya yang dilakukan dalam memperoleh data yang diperlukan, yaitu peneliti menggunakan metode wawancara dan metode dokumentasi.

1. Wawancara

Wawancara adalah alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula. Wawancara yang dimaksud di sini adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data.⁷¹

⁷¹ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 151

Berdasarkan hal ini, metode wawancara yang peneliti gunakan adalah metode wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas, yaitu peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁷²

Wawancara digunakan sebagai tehnik pengumpulan data apabila seorang peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menemukan suatu permasalahan yang harus diteliti, dan juga peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan sejumlah responden.⁷³ Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi secara langsung dengan penjual yaitu Ibu Menik, pembeli dengan kategori lancar yaitu Bpk Santo, Ibu Siti, Ibu Salamah, Ibu Atin, Bpk Darwanto, Bpk Jumarso, Ibu Muslihatun, Bpk Rofiq, Ibu Ayu, Ibu Eli, dan pembeli dengan kategori macet yaitu Bpk Sarino, Ibu Endang, Ibu Santi, Bpk Jumali, Ibu Mur, Ibu Gumilah, Ibu Partinah, Bpk Joko, Ibu Arum, Ibu Ida, Bpk Sumarno, Bpk Eko, Bpk Mesdi, Bpk Riadi, Ibu Wati, Ibu Sum, Bpk Madiono, Bpk Endro, Bpk Karman, Dan Ibu Lisma.

⁷² Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), h. 208.

⁷³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Cet. Ke- 16, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 137.

2. Observasi

Observasi atau pengamatan yaitu suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.⁷⁴ Observasi dapat dilakukan dengan penglihatan, perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan sebagainya. Observasi dilakukan untuk mengetahui Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah sebagai laporan tertulis dari suatu peristiwa yang isinya terdiri atas penjelasan dan pemikiran-pemikiran terhadap peristiwa itu dan ditulis dengan sengaja untuk penyimpanan atau meneruskan keterangan mengenai peristiwa itu.⁷⁵ Dapat dikatakan metode dokumentasi adalah mencari data berupa catatan, transkrip, buku-buku, surat kabar, agenda, dan sebagainya. Dalam metode dokumentasi ini ada dua macam, yaitu dokumentasi primer yaitu sumber pokok dari masyarakat umum dan dokumentasi skunder yaitu dokumen atau buku-buku yang menunjang terkumpulnya data penelitian sebagaimana tersebut di atas.

⁷⁴ *Ibid.*, h. 145.

⁷⁵ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar Metode Teknik*, (Tarsito: Bandung, 1998), h.134.

D. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data dibedakan menjadi dua macam, yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.⁷⁶ Data yang diperoleh dari penelitian yaitu data kuantitatif. Analisis kualitatif merupakan analisis yang menggunakan uraian atau deskriptif atau juga gambaran yang menjelaskan sesuatu dari suatu teori menjadi sebuah paparan, maka analisis yang digunakan peneliti yaitu analisa kualitatif.

Untuk mempermudah peneliti dalam penelitian maka perlu adanya analisa data. Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dan bahan-bahan lainnya sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁷⁷ Maka yang dimaksud dengan analisa data adalah proses penyederhanaan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan dipahami.

Setelah data terkumpul maka dalam analisa data peneliti menggunakan analisis induktif. Analisa induktif adalah pada prosedur induktif proses berawal dari proposisi-proposisi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) berupa azas umum.⁷⁸

⁷⁶ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Yogyakarta: UIN-MALIKI Press, 2010), h. 272.

⁷⁷ Boedi Abdullah, Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, h. 219.

⁷⁸ Sustrisno Hadi, *Metodologi Researc I*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1984), h. 42.

Dengan metode ini peneliti akan menguraikan secara khusus tentang perilaku konsumen dalam jual beli kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah dan kemudian akan ditarik kesimpulan secara umum dengan etika bisnis Islam.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah

Pada tahun 1960, Kusno memasuki Desa Sido Binangun daerah transmigrasi program dari pemerintah. Kusno berasal dari Pulau Jawa bersama dengan masyarakat yang lain yang mengikuti program transmigrasi. Dengan bertempat tinggal di sebuah MES (kontrakan) di wilayah sekitar terlebih dahulu.

Kemudian pada tahun 1962 penduduk sekitar membuat perkampungan disertai dengan jalan yang berukuran lebar 4 meter. Pada saat itu sudah ada jalan yang menghubungkan Kota Metro dan Gaya Baru. Masyarakat membuat jalan baru yang menghubungkan jalan kampung dan menggala. Pada saat pembuatan jalan tersebut sangat susah untuk mencari bambu yang akan dijadikan sebuah gapura perbatasan kampung. Untuk menyasati hal tersebut, masyarakat sekitar tidak kehabisan akal, mereka menancapkan 2 batang randu sebagai gapura.

Karena kecintaan masyarakat akan HUT RI, maka gapura batang randu ini kemudian menjadi pusat perhatian masyarakat. Setiap menjelang tanggal 17 Agustus warga desa berotong royong membersihkan jalan, dan membuat pagar mini dan menghiasi batang pohon randu agar terlihat indah pada hari kemenangan.

Pada tahun 1980 Kusno menjabat sebagai Kepala Desa, dan kemajuan masyarakat sangat berkembang pada masa kepemimpinannya. Sehingga pada tahun 1981 Desa Sido Binangun dinobatkan sebagai desa teladan se Provinsi Lampung.

Pada tahun 1987 pemerintah merencanakan pembuatan Jalan Lintas Pantai Timur Sumatera. Sebagai kepala desa saat itu, Kusno mendapat amanat dari pemerintah daerah setempat untuk berpartisipasi dalam perencanaan. Kusno kemudian memberikan usulan kepada Dinas PU untuk pembuatan Jalan Lintas Timur dengan jalur dari Way Jepara, Seputih Banyak, dan berakhir di Way Tenong Menggala.

Pada tahun 1988 rencana pengerjaan jalan negara tersebut baru terealisasi. Perempatan yang dahulu ditanami pohon randu oleh masyarakat Desa Sido Binangun tergusur oleh adanya pembangunan Jalan Lintas Timur.

Pada saat penggusuran pohon randu tersebut berada di persimpangan jalan tersebut sudah berdiameter 50 cm. Dan sejak itulah pohon randu yang dulu ditanam masyarakat hanya menyisakan nama saja. Karena pohon randu tersebut berada di persimpangan jalan, masyarakat sangat familiar menyebut sebagai Simpang Randu. Makin hari makin banyak orang yang mengenal dan menyebut nama Simpang Randu ini. Ternyata nama ini makin dikenal masyarakat luas, seiring pembangunan Jalan Lintas Timur hingga resmi dibuka dan dapat digunakan sebagai prasarana transportasi pada tahun 2005.

Semenjak Jalan Lintas Pantai Timur Sumatera mulai digunakan masyarakat, Simpang Randu bergeliat menjadi sebuah kawasan usaha. Tidak hanya masyarakat setempat yang kemudian memanfaatkan prospek Simpang Randu dengan membuka beragam usaha di seputar persimpangan jalan, masyarakat dari luar desa pun berdatangan. Masyarakat dari luar Desa Sido Binangun ini datang dengan beragam tujuan. Ada yang kemudian tinggal disekitar persimpangan, ada juga yang kemudian membuka usaha.

Seperti Toko Medi Elektronik yang dibangun di persimpangan jalan Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah yang dibangun dahulu sebelum Jalan Lintas Timur diresmikan yakni untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga yang hingga saat ini masih berdiri di persimpangan Simpang Randu.⁷⁹

2. Sejarah Berdirinya Toko Medi Elektronik

Pada awalnya Toko Medi Elektronik berdiri atas kehendak sepasang suami istri yaitu bapak Medi dan ibu Menik untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Toko Medi berdiri sebelum Jalan Lintas Timur diresmikan yakni pada tahun 1996, dengan modal awal Rp 1.750.000,00, yang dijual pada Toko Medi Elektronik pada awalnya antara lain: Bensin, Solar, Minyak Tanah, dan Alat-Alat Sepeda, dengan di beri nama Toko Medi Motor Simpang Randu.

⁷⁹ Yatno, Warga Simpang Randu, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018.

Pada tahun 2010 Toko Medi memulai menjual alat-alat listrik dan barang elektronik dengan mengubah nama toko menjadi Toko Medi Elektronik Simpang Randu Way Seputih yang berkembang hingga saat ini.

Peminat pembelian kredit pada Toko Medi Elektronik ini sangat banyak, yakni berkisar 73 konsumen, yang sudah membayar lunas barang kredit 15 konsumen, 28 konsumen sudah melakukan angsuran tetapi tidak melunasinya, dan 30 konsumen tidak membayar angsuran serta tidak melunasinya.

Barang-barang elektronik yang paling diminati konsumen dalam jual beli kredit saat ini antara lain: Kulkas, TV, Mesin Cuci, Magic Com, dispenser, lampu listrik, Kompor Gas, Sanyo, dan lain-lain.⁸⁰

B. Gambaran Umum Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu.

Hasil survey yang peneliti lakukan dengan metode wawancara, menghasilkan keterangan tentang perilaku konsumen dalam jual beli kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah. Peneliti melakukan wawancara dengan seorang penjual dan 30 pembeli yang melakukan jual beli kredit, yakni terdiri dari 10 pembeli yang sudah membayar lunas barang kredit, 10 pembeli sudah melakukan angsuran tetapi tidak melunasinya, dan 10 pembeli tidak membayar angsuran serta tidak melunasinya.

⁸⁰ Menik, Penjual, Wawancara Pada Tanggal 13 Juni 2018

1. Wawancara Kepada Penjual

Berdasarkan wawancara pada tanggal 13 Juni 2018 kepada ibu Menik selaku penjual, didapati suatu keterangan mengenai perilaku konsumen dalam jual beli kredit barang elektronik. Ibu Menik menjelaskan jual beli di tokonya biasanya dengan tunai tetapi ketika si pembeli ingin membeli dengan cara kredit/angsur, ibu Menik mengizinkan transaksi kredit tersebut karena ingin membantu memenuhi kebutuhan. Pembayaran biasanya dengan tempo tiga kali angsuran atau satu bulan sekali dalam tiga bulan, tetapi dengan tempo yang telah diberikan maksimal tiga bulan masih ada konsumen yang membayar lebih dari tempo yang diberikan, ibu Menik masih memberikan keringanan membayar sampai enam bulan, tetapi masih juga ada yang tidak membayar. Adanya kredit ini akan mendapatkan pelanggan tetap dan mereka akan tertarik untuk membeli lagi. Tetapi ada konsumen (pembeli) yang melakukan pembelian kredit yang memberikan uang muka tetapi tidak membayar angsuran sama sekali, ada yang sudah mengangsur beberapa kali dan tinggal melunasinya tetapi tidak juga dilunasinya, ada yang masih dibayar satu kali angsuran dan menunda-nunda pembayaran sehingga kelalaian dan susah untuk ditagihnya bahkan tidak melunasi pembayaran barang kredit tersebut.

Barang-barang elektronik yang paling diminati konsumen dalam jual beli kredit saat ini antara lain: Kulkas, TV, Mesin Cuci, Magic Com, dispenser, lampu listrik, Kompor Gas, Sanyo, dan lain-lain.

Konsumen membeli barang-barang elektronik untuk kebutuhan keluarga, sedang mereka tidak memiliki uang yang cukup untuk membayarnya secara kontan, sehingganya dengan keterbatasan keuangan konsumen tersebut mereka berminat untuk mengambil pembelian kredit ini. Tetapi perjanjian dalam jual beli ini tidak menggunakan perjanjian hitam di atas putih, yang digunakan hanya dengan saling percaya antara penjual dan pembeli.

Tindakan terhadap konsumen yang tidak melakukan pembayaran untuk sejauh ini Ibu Menik atau pemilik toko belum pernah melakukan tindakan apapun, karena Ibu Menik merasa apabila ditagih nantinya para konsumen malu akan membeli kembali ditokonya, karena yang melakukan transaksi kredit hanya orang-orang yang dikenal oleh Toko Medi Elektronik.⁸¹

2. Wawancara kepada Konsumen/Pembeli

Berikut wawancara yang dilakukan kepada konsumen/pembeli:

- a. Peneliti melakukan wawancara kepada konsumen yang melakukan angsuran sudah membayar lunas barang kredit. Berikut data yang peneliti peroleh:

Tabel. 4.1
Konsumen Yang Membayar Angsuran Dan Melunasi Barang Kredit

No	Nama	Penghasilan Perbulan	Kategori Macet/Lancar	Alasan
1	Bpk Santo	± Rp 1.000.000	Lancar	Selalu menyisihkan uang untuk pembayaran kredit, karena sudah dimudahkan dalam pembayarannya

⁸¹ Menik, Penjual, Wawancara Pada Tanggal 13 Juni 2018

				maka hutang harus dibayar.
2	Ibu Siti	± Rp 700.000	Lancar	Mempunyai prinsip kalau hutang harus segera di bayar agar tidak terbebani oleh hutang dan ia selalu menyisihkan uang gajinya untuk membayar angsuran kredit.
3	Ibu Salamah	± Rp 1.500.000	Lancar	Selalu mengangsur sebelum jatuh tempo karena takut kalau tidak cepat dibayar uangnya yang disisihkan habis terpakai untuk keperluan yang lainnya.
4	Ibu Atin	± Rp 500.000	Lancar	Apabila tidak cepat di lunasi uangnya akan terpakai untuk kebutuhan yang lain.
5	Bpk Darwanto	± Rp 2.000.000	Lancar	Karena ingin segera mengambil barang kredit kembali maka angsuran segera dilunasi.
6	Bpk Jumarso	± Rp 1.000.000	Lancar	Menyisihkan sebagian uang penghasilannya untuk mengangsur barang kredit
7	Ibu Muslihatun	± Rp 1.500.000	Lancar	Karena pada bulan yang akan datang akan pindah rumah.
8	Bpk Rofiq	± Rp 2.000.000	Lancar	Belum adanya keperluan yang mendesak dan penghasilan masih cukup di bagi untuk keperluan yang lainnya.
9	Ibu Ayu dan Ibu Eli	± Rp 1.000.000	Lancar	Mereka sadar bahwa sudah diberikan kelonggaran untuk membayar dengan mengangsur dan apabila akan mengambil barang kembali dengan transaksi kredit maka akan diberikan lagi

(Sumber: Wawancara Kepada Konsumen Toko Medi Elektronik)

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa kesepuluh responden melakukan pembayaran angsuran dengan lancar dan melunasi barang kredit sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Berikut hasil peneliti melakukan wawancara kepada para responden yang melakukan pembayaran angsuran dan melunasinya, yang pertama adalah Bpk Santo yang berpenghasilan ± Rp 1.000.000 perbulan, ia sering belanja alat-alat elektronik dan sering melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Pada sebelum jatuh tempo datang ia selalu menyisihkan uangnya untuk pembayaran barang yang telah ia kredit di Toko Medi Elektronik karena sudah dimudahkan untuk pembayaran maka hutang harus dibayar.⁸² Jadi, bpk Santo selalu mengangsur dan melunasinya tepat waktu.

Sedangkan Ibu Siti berpenghasilan ± Rp 700.000 perbulan, ia adalah seorang janda yang bekerja di sebuah rumah makan, ia pernah membeli alat elektronik dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik karena melihat ada tetangga yang sudah mengambil barang tersebut ia juga ingin memiliki barang yang sama. Ibu Siti mempunyai prinsip kalau hutang itu harus segera dibayar agar tidak terbebani oleh hutang, jadi setiap jatuh tempo ibu Siti selalu menyisihkan uang gajinya untuk mengangsur barang kredit tersebut.⁸³

⁸² Santo, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018.

⁸³ Siti, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018

Selanjutnya Ibu Salamah berpenghasilan \pm Rp 1.500.000 perbulan, ia pernah membeli barang elektronik dengan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik karena ia melihat barang kredit elektronik tetangga. Ibu Salamah selalu mengangsur barang kredit sebelum jatuh tempo, karena ia takut kalau tidak cepat dibayarkan uangnya yang disisihkan habis terpakai untuk keperluan yang lain.⁸⁴

Ibu Atin berpenghasilan \pm Rp 500.000 perbulan. Ibu Atin sering membeli barang elektronik dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik, Ibu atin pernah membayar telat angsuran barang kredit tersebut tetapi pada sebelum jatuh tempo bulan selanjutnya ia mengangsur dua kali lipat, untuk angsuran yang tertinggal dan yang akan datang, tetapi ibu Atin melunasi angsuran barang kredit tersebut. Karena apabila tidak cepat dilunasi uangnya akan terpakai untuk kebutuhan yang lainnya.⁸⁵

Bpk Darwanto yang berpenghasilan \pm Rp 2.000.000 perbulan sering membeli barang elektronik di Toko Medi Elektronik dan selalu melakukan transaksi kredit. Ia tidak pernah telat membayar angsuran, bahkan kadang sebelum jatuh tempo sudah dibayar dan mengambil barang kredit kembali. Karena ingin segera mengambil barang kredit kembali maka angsuran segera dilunasi.⁸⁶

Bpk Jumarso berpenghasilan \pm Rp 1.000.000 perbulan, ia sering membeli barang elektronik dan melakukan transaksi kredit di Toko

⁸⁴ Salamah, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018

⁸⁵ Atin, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018.

⁸⁶ Darwanto, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 21 Juni 2018

Medi Elektronik. Bpk Jumarso tidak pernah telat membayar angsuran karena ia selalu menyisihkan sebagian penghasilannya untuk menangsur barang kredit, jadi ia selalu mengangsur tepat waktu dan melunasinya.⁸⁷

Ibu Muslihatun berpenghasilan ± Rp 1.500.000 perbulan, ia sering membeli barang dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Ibu Muslihatun pernah membayar talat karena lupa dengan waktu jatuh tempo, tetapi pada jatuh tempo selanjutnya ia melunasi semua angsuran. Karena pada bulan yang akan datang Ibu Muslihatun akan pindah rumah.⁸⁸

Bpk Rofiq berpenghasilan ± Rp 2.000.000, ia sering membeli barang dan melakukan kredit di Toko Medi Elektronik, ia selalu membayar angsuran barang kredit setiap jatuh tempo. Bpk Rofiq belum adanya keperluan mendesak dan penghasilannya masih cukup dibagi untuk keperluan yang lainnya maka angsuran selalu di bayar.⁸⁹

Ibu Ayu dan ibu Eli berpenghasilan ± Rp 1.000.000, mereka menyatakan pernah membeli barang elektronik dengan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik, mereka selalu mengangsur dan melunasi angsuran barang kredit tersebut karena mereka sadar bahwa sudah diberikan kelonggaran untuk membayar dengan mengangsur dan

⁸⁷ Jumarso, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 21 Juni 2018

⁸⁸ Muslihatun, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 22 Juni 2018

⁸⁹ Rofiq, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018

apabila akan mengambil barang kembali dengan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik akan di berikan lagi.⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara ke sepuluh pembeli di atas, terlihat bahwa mereka memilih transaksi kredit karena memang keadaan perekonomian yang pas-pasan atau sedikit uangnya, dan tidak memungkinkan untuk membeli barang elektronik secara tunai, transaksi kredit ini memudahkan mereka untuk mendapatkan barang yang mereka butuhkan tetapi mereka bisa melunasinya.

- b. Peneliti melakukan wawancara kepada konsumen yang sudah melakukan angsuran tetapi tidak melunasinya. Berikut data yang peneliti peroleh:

Tabel. 4.2
Konsumen Yang Membayar Angsuran Tetapi Tidak Melunasi Angsuran Barang Kredit

No	Nama	Penghasilan Perbulan	Kategori Macet/Lancar	Alasan
1	Bpk Sarino	± Rp 4.000.000	Macet	Sering mengkredit barang-barang diberbagai toko, dari pihak toko lain melakukan penagihan ke rumah-rumah tetapi di toko medi elektronik tidak, sehingga pembayaran kredit di toko medi elektonik terabaikan.
2	Ibu Endang	± Rp 3.000.000	Macet	Sering lupa jatuh tempo angsuran kredit.

⁹⁰ Ayu dan Eli, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018

3	Ibu Santi	± Rp 2.000.000	Macet	Karena trend dan tidak ingin ketinggalan zaman, tetapi tidak mampu membayar karena banyak kebutuhan dan hutang yang diambilnya dari bank untuk usaha dan usahanya gagal.
4	Bpk Jumali	± Rp1.500.000	Macet	Tidak bisa menyisihkan uang untuk membayar kredit karena untuk membayar persalinan istrinya di rumah sakit.
5	Ibu Mur	± Rp 2.000.000	Macet	Tidak mendapat sisaan uang penghasilan karena habis dibagi untuk kebutuhan lain.
6	Ibu Gumilah	± Rp 2.000.000	Macet	Banyaknya keperluan lain yang harus dipenuhi.
7	Ibu Partinah	Rp 3.000.000	Macet	Angsuran tersendat karena untuk pembayaran anaknya yang sedang kuliah.
8	Bpk Joko	Rp 3.000.000	Macet	Untuk biaya sekolah anaknya
9	Ibu Arum	Rp 3.000.000	Macet	Kebutuhan kondangan yang tak kunjung habisnya
10	Ibu Ida	Rp 3.000.000	Macet	Untuk kebutuhan renovasi rumah

(Sumber: Wawancara Kepada Konsumen Toko Medi Elektronik)

Berdasarkan tabel tersebut di atas diketahui bahwa dari ke sepuluh responden yang melakukan jual beli kredit mereka membayar angsuran tetapi tidak melunasinya.

Berikut hasil peneliti melakukan wawancara kepada para responden yang melakukan pembayaran angsuran tetapi tidak melunasinya, yang pertama Bpk Sarino yang berpenghasilan ± Rp 4.000.000 perbulan, bpk Sarino sering mengkredit barang-barang di

berbagai toko, setiap bulan dari pihak toko lain mendatangi rumah bapak Sarino untuk menagih angsuran barang kredit tersebut. Tetapi pada toko Medi Elektronik tidak melakukan penagihan kredit kerumah-rumah. Jadi, pada Toko Medi Elektronik selalu diabaikan dan tidak pernah mengangsur lagi. Ia hanya melakukan angsuran satu kali dan angsuran selanjutnya tidak diangsur kembali.⁹¹

Ibu Endang berpenghasilan Rp 3.000.000 perbulan, ia sering melakukan pembelian barang elektronik di Toko Medi Elektronik dan melakukan transaksi kredit. Ia sering lupa dengan jatuh tempo angsuran yang telah disepakati, tetapi pada angsuran pertama dan kedua ia membayar angsuran dijadikan satu (pembayaran double) dan pada angsuran yang selanjutnya ia lupa lagi hingga tidak di lunasi.⁹²

Ibu Santi menyatakan bahwa penghasilan dalam satu bulan ±Rp2.000.000, ia sering membeli barang elektronik di Toko Medi Elektronik dan melakukan transaksi kredit, Ibu Santi menuturkan bahwa membeli barang elektronik karena mengikuti trend dan juga tidak ingin ketinggalan jaman, dan dapat membayar dengan cicilan/angsuran. Ibu santi membayar DP lebih dan mengangsur satu kali angsuran dan angsuran selanjutnya tidak terbayar karena banyak kebutuhan dan hutang yang di ambilnya dari bank untuk usaha dan usahanya gagal.⁹³

⁹¹ Sarino, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 14 Juni 2018.

⁹² Endang, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 21 Juni 2018

⁹³ Santi, Pembeli, Wawancara Pada Tanggal 13 Juni 2018

Bpk Jumali berpenghasilan ± Rp 1.500.000 perbulan, ia pernah membeli dan mengkredit barang elektronik di Toko Medi Elektronik. Bpk Jumali pada awal angsuran hingga kedua tidak pernah membayar telat barang kredit tersebut, tetapi saat pelunasan ia tidak bisa menyisihkan uangnya untuk membayar barang kredit tersebut karena istrinya akan melahirkan dan masuk rumah sakit.⁹⁴ Jadi, Bpk Jumali melakukan angsuran tetapi tidak melakukan pelunasan.

Ibu Mur berpenghasilan ± Rp2.000.000, ia pernah melakukan pembelian barang dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Transaksi kredit ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, ia menuturkan bahwa pembayaran angsuran terkadang tersendat, disebabkan ketika akan membayar angsuran terkadang tidak mendapat sisaan uang karena habis dibagi untuk kebutuhan lain.⁹⁵

Ibu Gumilah berpenghasilan ± Rp 2.000.000, ia sering belanja dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Pada angsuran pertama dan kedua ibu gumilah membayar angsuran pada angsuran pertama, tetapi pada pelunasan ia tersendat karena banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi. Jadi, ibu Gumilah tidak melunasi barang kredit tersebut tetapi membayar dua kali angsuran.⁹⁶

Ibu Partinah berpenghasilan Rp 3.000.000 perbulan, ia sering membeli dan melakukan transaksi kredit barang elektronik di Toko Medi Elektronik. Ibu Partinah melakukan transaksi kredit barang

⁹⁴ Jumali, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

⁹⁵ Mur, Pembeli, Wawancara Pada 14 Juni 2018

⁹⁶ Gumilah, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

elektronik untuk kebutuhan rumah tangga dan trend. Ia memberikan uang DP lebih untuk meringankan angsuran yang akan di bayarnya, angsuran pertama ia juga melebihkan angsurannya dan angsuran selanjutnya tidak pernah di bayar lagi. Ibu Partinah mengaku bahwa pembayaran angsuran tersendat karena untuk pembayaran anaknya yang sedang kuliah.⁹⁷

Bpk Joko, ibu Arum dan ibu Ida berpenghasilan ±Rp 3.000.000 perbulan, mereka pernah belanja dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Mereka membeli dengan transaksi kredit untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, mereka tidak pernah melakukan pembayaran angsuran kredit dengan telat untuk pembayaran angsuran yang pertama dan kedua, tetapi untuk angsuran selanjutnya mereka memiliki alasan sendiri-sendiri, seperti bpk Joko, yang banyak kebutuhan untuk biaya sekolah anaknya, ibu Arum untuk kebutuhan kondangan yang tak kunjung habisnya, dan ibu Ida untuk kebutuhan renovasi rumah. Jadi, mereka tidak melunasi angsuran barang kredit yang telah disepakati.⁹⁸,

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di atas, terlihat bahwa mereka memilih transaksi kredit karena untuk memenuhi kebutuhan keluarga, yang mana memang keadaan perekonomian yang agak banyak dan tidak memungkinkan untuk membeli barang elektronik secara tunai, transaksi kredit ini memudahkan mereka untuk

⁹⁷ Partinah, Pembeli, Wawancara Pada 22 Juni 2018

⁹⁸ Joko, Arum dan Ida, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

mendapatkan barang yang mereka butuhkan tetapi mereka tidak melunasinya.

- c. Peneliti melakukan wawancara kepada konsumen tidak membayar angsuran serta tidak melunasinya. Berikut data yang peneliti peroleh:

Tabel. 4.3
Konsumen Yang Tidak Membayar Angsuran Serta Tidak Melunasi Barang Kredit

No	Nama	Penghasilan Perbulan	Kategori Macet/Lancar	Alasan
1	Bpk Sumarno	Rp 5.000.000	Macet	Ketika jatuh tempo angsuran selalu bepergian jauh untuk keperluan pekerjaan.
2	Bpk Eko	Rp 3.000.000	Macet	Pindah ke desa lain sehingga lupa dengan angsuran kredit barang elektronik
3	Bpk Mesdi	Rp 4.000.000	Macet	Tidak bisa menyisihkan uang penghasilannya karena untuk kebutuhan sekolah anak-anaknya.
4	Bpk Riadi	Rp 3.000.000	Macet	Banyaknya barang elektronik yang di kredit sehingga lupa barang elektronik mana saja yang belum di bayar.
5	Ibu Wati dan Ibu Sum	± Rp 5.000.000	Macet	Melakukan kredit karena pengaruh tetangga trend zaman, mereka sering mengkredit barang-barang lain di toko yang lain dan pada toko lain menekankan penarikan kredit kerumah-rumah tetapi di toko medi elektronik tidak, sehingga lupa dengan angsuran kredit di Toko Medi

				Elektronik
6	Bpk Madiono	Rp 3.000.000	Macet	Awalnya Lupa dengan tanggal jatuh tempo, tetapi ia tidak menyegerakan melakukan pengangsuran sehingganya lupa hingga waktu kesepakatan angsuran sudah berakhir tetap tidak mengangsur.
7	Bpk Endro	± Rp 6.000.000	Macet	Untuk pembangunan rumah.
8	Bpk Karman	± Rp 6.000.000	Macet	Untuk Pembayaran angsuran kredit mobil dan pembayaran sekolah anak-anaknya.
9	Ibu Lisma	± Rp 5.000.000	Macet	Setelah membeli barang elektronik dengan transaksi kredit ibu Lisma pergi ke luar negeri untuk merantau.

(Sumber: Wawancara Kepada Konsumen Toko Medi Elektronik)

Berdasarkan tabel tersebut di atas diketahui bahwa dari ke sepuluh responden yang melakukan jual beli kredit mereka tidak memenuhi kewajibannya atas angsuran barang kredit, mereka tidak membayar angsuran sama sekali dan tidak melunasinya.

Berikut hasil peneliti melakukan wawancara kepada para responden yang melakukan pembayaran angsuran tetapi tidak melunasinya, yang pertama Bpk Sumarno berpenghasilan Rp5.000.000 perbulan, ia adalah warga pendatang dan menempati rumah yang baru dibelinya dari penduduk kampung tersebut, ia sering bepergian jauh untuk bekerja, kadang istrinya juga ikut pergi. Awal datang ke

kampung ia memperbaiki rumah dan membeli alat-alat elektronik di Toko Medi Elektronik dengan membayarnya secara cicilan, tetapi, ketika jatuh tempo pembayaran ia selalu pergi bekerja, jadi tidak pernah mengangsur barang kredit tersebut.⁹⁹

Selanjutnya Bpk Eko berpenghasilan Rp 3.000.000 perbulan, ia Banyak barang-barang yang dikredit. Dalam membeli alat-alat elektronik kadang secara kontan, membeli secara kredit ketika tidak ada uang, biasanya cara bayarnya memilih dengan tempo. Saat membeli alat elektronik di Toko Medi Elektronik ia membayar DP awal pembayarannya di lebihkan, tetapi pada waktu angsuran beliau pindah ke desa lain, jadi lupa dengan angsuran di Toko Medi Elektronik.¹⁰⁰

Bpk Mesdi penghasilan keluarga Rp. 4.000.000 perbulan, ia sering membeli alat-alat elektronik di Toko Medi karena sudah menjadi pelanggan, apabila ia ingin mencari sesuatu di Toko Medi Elektronik selalu memberitahukan melalui pesan singkat kepada penjual dan pembayaran dengan menggunakan tempo, tetapi ia tidak bisa menyisihkan uangnya, karena banyaknya kebutuhan yang harus dikeluarkan untuk biaya sekolah anak-anaknya.¹⁰¹

Bapak Riadi menuturkan bahwa penghasilan ia sebulan ±Rp3.000.000, ia sering membeli barang elektronik di Toko Medi Elektronik, dan melakukan transaksi kredit. Bpk Riadi adalah

⁹⁹ Sumarno, Pembeli, Wawancara Pada 14 Juni 2018.

¹⁰⁰ Eko, Pembeli, Wawancara Pada 22 Juni 2018.

¹⁰¹ Mesdi, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018.

pelanggan setia di Toko Medi Elektronik hingga pemilik toko sudah mempercayai beliau, saking seringnya sampai-sampai lupa membayar angsuran barang yang dikreditnya, karena banyaknya barang elektronik yang dikreditnya.¹⁰²

Ibu Wati dan ibu Sum menuturkan bahwa berpenghasilan keluarganya ± Rp 5.000.000 perbulan, mereka sering membeli barang elektronik dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Ibu Wati dan ibu Sum adalah ibu rumah tangga yang sering di tinggal suaminya merantau mereka melakukan transaksi kredit karena pengaruh tetangga dan trend jaman. Mereka juga sering mengkredit barang-barang yang lain dan di toko yang lain seperti perabot rumah tangga dan pakaian. Jadi, pada saat jatuh tempo angsuran mereka lupa dengan angsuran yang dilakukan di toko medi elektronik, karena dari toko yang lain lebih menekankan pada penarikan angsuran ke rumah-rumah, sedangkan toko medi elektronik tidak menggunakan sistem penarikan angsuran ke rumah-rumah.¹⁰³

Bpk Madiono berpenghasilan Rp 3.000.000 perbulan, ia pernah membeli alat elektronik dan melakukan transaksi kredit. Beliau melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik untuk keperluan rumah tangga, tetapi beliau lupa dengan tanggal angsuran yang telah

¹⁰² Riadi, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

¹⁰³ Wati dan Sum, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

disepakati dengan toko, hingga akhirnya bpk Madiono lupa membayar angsuran sama sekali dan tidak melunasinya.¹⁰⁴

Bpk Endro dan bpk Karman berpenghasilan \pm Rp 6.000.000 perbulan, mereka sering membeli barang-barang elektronik dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Bpk Endro melakukan transaksi kredit karena uang untuk membayar barang secara kontan kurang, sehingga ia memutuskan untuk membeli dengan transaksi kredit. Pada saat pembayaran DP, ia melebihkan uangnya agar angsurannya ringan tetapi pada kenyataannya angsurannya tidak di bayar, dengan alasan untuk kebutuhan pembangunan rumah. Sedangkan Bpk Karman tidak membayar karena untuk pembayaran angsuran kredit mobil dan pembayaran sekolah anak-anaknya.¹⁰⁵

Ibu Lisma menuturakan bahwa penghasilan keluarganya \pm Rp 5.000.000 perbulan, ia pernah membeli dan melakukan transaksi kredit di Toko Medi Elektronik. Ibu lisma melakukan transaksi kredit baru sekali, ia hanya membayar uang DP awal dan tidak mengangsurnya, dengan alasan setelah pembelian barang kredit tersebut ibu lisma berangkat ke luar negeri untuk merantau.¹⁰⁶

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di atas, terlihat bahwa mereka memilih transaksi kredit karena untuk memenuhi kebutuhan

¹⁰⁴ Madiono, Pembeli, Wawancara Pada 14 Juni 2018

¹⁰⁵ Endro dan Karman, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

¹⁰⁶ Lisma, Pembeli, Wawancara Pada 21 Juni 2018

keluarga, faktor lingkungan, tendency dan mengikuti jaman, yang mana sudah diberikan kemudahan membayar yakni kelonggaran untuk membayar angsuran dan masih diberikan tambahan waktu untuk membayar yang mungkin dengan perekonomiannya banyak akan segera dilunasinya, tetapi pada kenyataannya dengan perekonomian yang mudah dan uangnya banyak mereka tidak juga melunasinya, bahkan tidak melakukan pembayaran angsuran barang kredit tersebut.

Berdasarkan data di atas maka dapat diketahui dari data sampel, yang peneliti ambil yakni sebanyak 30 konsumen, dimana dari 30 sampel yang digunakan mewakili seluruh jumlah konsumen yaitu 73 konsumen yang melakukan jual beli kredit. Responden yang diambil sebanyak 30 konsumen ini dibagi tiga kategori cara pembayaran barang kredit tersebut yakni 10 konsumen membayar angsuran dan melunasinya, dikategorikan kredit lancar. Yang kedua 10 konsumen membayar angsuran tetapi tidak melunasinya, dikategorikan kredit macet, yang ketiga 10 konsumen tidak membayar angsuran serta tidak melunasinya, dikategorikan kredit macet.

C. Analisis Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 13 Juni 2018 dengan ibu Menik penjual media elektronik di Toko Medi Elektronik didapati fakta bahwa ibu Menik adalah penjual media elektronik dengan transaksi tunai dan

kredit. Penjualan dengan transaksi kredit ditawarkan dengan tempo atau angsuran yang disesuaikan dengan harga alat-alat elektronik yang hendak dibeli. Penjual mengaku bahwa sejak berjualan dengan transaksi kredit hingga saat ini semakin banyak konsumen yang berminat dan berdatangan di toko miliknya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual media elektronik tersebut dikatakan bahwa transaksi kredit ini banyak peminatnya, karena dapat memudahkan mereka memiliki barang tanpa adanya uang tunai, dan adanya keringanan membayar dengan tempo 1-3 bulan.

Perilaku konsumen sebagaimana sudah disebutkan pada uraian teori terdahulu merujuk kepada perilaku yang diperlibatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk barang dan produk jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.

Dalam mempelajari perilaku konsumen terdapat empat teori yang menggambarkan mengenai perilaku konsumen yaitu: teori ekonomi mikro, teori psikologis, teori sosiologis dan teori antropologis. Berikut adalah uraiannya:

1. Teori Ekonomi Mikro

Teori ini mengembangkan suatu doktrin pertumbuhan ekonomi yang didasarkan atas prinsip bahwa manusia dalam segala tindakannya didorong oleh kepentingannya sendiri. Kenyataannya pada Toko Medi Elektronik bahwa Ibu Menik memberikan waktu pembayaran sesuai

dengan barang yang diambil dan kemampuan membayar konsumen yakni biasanya waktu yang diberikan satu sampai tiga bulan, apabila dalam jangka waktu tiga bulan belum mampu membayar ibu menik memberikan keringanan waktu pembayaran sampai enam bulan. Tetapi konsumen tetap melakukan pengingkaran janji yang telah disepakati yakni tetap ada yang tidak membayar barang kredit tersebut.

2. Teori Psikologi

Teori ini mendasarkan diri pada faktor-faktor psikologis individu yang selalu dipengaruhi oleh kekuatan-kekuatan lingkungan. Pada kenyataan pada Toko Medi Elektronik Penjual berharap bahwa konsumen yang diberikan kredit mampu melunasi pembayaran kredit tepat waktu, penjual terlalu percaya dengan keputusan yang diambil adalah tepat, karena konsumen yang melakukan pembelian kredit adalah orang yang dikenal saja. Tetapi pada kenyataannya konsumen tidak melakukan pelunasan tepat waktu, bahkan masih banyak konsmen yang tidak melunasi pembayaran kredit meski mereka adalah orang yang dikenal oleh penjual.

3. Teori Sosiologi

Teori ini disebut juga dengan teori psikolog sosial yang menitik beratkan pada hubungan dan pengaruh antara individu-individu yang berkaitan dengan perilaku mereka, jadi lebih mengutamakan perilaku kelompok. Perilaku konsumen dalam teori ini dipengaruhi oleh keluarga, ia melakukan pembelian karena untuk kebutuhan keluarga, bahkan semua

keputusan ada pada keluarga. Ibu Menik sebagai penjual juga ingin membantu kebutuhan keluarga mereka yang membutuhkannya, ia selalu memberikan yang mereka butuhkan tetapi konsumen tidak memberikan apa yang diinginkan oleh penjual, karena faktor keluarga yang mendesak konsumen tidak mampu membayar angsuran kredit sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

4. Teori Antropologis

Teori ini menekankan bahwa sikap dan perilaku manusia dipengaruhi berbagai kelompok masyarakat yang memainkan peranan dalam pembentukan sikap dan menentukan nilai-nilai yang akan dianut dimana nilai-nilai tersebut mempengaruhi perilakunya. Dalam hal ini pada kenyataannya di toko medi elektronik masih memberikan kredit kepada konsumen yang belum melunasi pembayarannya dikarenakan ibu menik ingin membantu memenuhi kebutuhan keluarga mereka, hanya saja konsumen tidak menyadari bahwa mereka di bantu oleh penjual dalam pemenuhan kebutuhannya.

Terdapat juga faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam jual beli kredit ini ada faktor eksternal (kebudayaan, keluarga dan kelas sosial), dan faktor internal (pribadi dan psikologi).

Dapat dilihat berdasarkan data pada tabel di atas bahwa konsumen yang melakukan jual beli kredit ada 20 konsumen yang tidak melakukan pembayaran. Faktor-faktor yang menyebabkan perilaku konsumen tidak melunasi hutang yakni di pengaruhi oleh faktor eksternal dan faktor internal,

yang paling dominan adalah faktor internal yakni, kebudayaan, kelas sosial dan keluarga konsumen di Toko Medi Elektronik.

Berdasarkan hasil wawancara faktor internal konsumen di toko medi elektronik yang tidak melunasi hutang karena adanya kebutuhan yang harus dipenuhi terlebih dahulu, sehingganya pembayaran barang kredit tidak terbayar, seperti Ibu Mur, Ibu Gumilah, Ibu Arum, Ibu Ida, Bpk Sumarno, Bpk Endro, Bpk Karman, dan Ibu Lisma. Ada juga yang tidak melunasi hutang dengan alasan mereka lupa, baik lupa dengan jatuh tempo, lupa dengan angsuran karena pindah rumah, maupun lupa karena kebanyakan barang yang dikredit, seperti ibu Endang, Bpk Eko, Bpk Riadi dan Bpk Madiono.

Namun ada juga yang tidak membayar hutang karena faktor eksternal yakni karena faktor kebudayaan, dengan kebiasaan mereka banyak mengambil barang-barang kredit sehingga tidak mampu membayar hutang mereka, seperti Bpk Sarino, Ibu Wati, Ibu Sum, dan Bpk Riadi. Dilihat dari faktor keluarga yang mempengaruhi tidak terbayarnya barang kredit tersebut, seperti untuk pembayaran sekolah anak-anaknya yang diungkapkan oleh Bpk Mesdi, Bpk Karman, Bpk Joko, Dan Ibu Partinah. Sedangkan Bpk Jumali untuk biaya persalinan istrinya di rumah sakit. Ada pula yang dipengaruhi oleh faktor kelas sosial yakni mengikuti trend zaman saat ini, seperti Ibu Santi, Ibu Wati, Ibu Sum, dan Ibu Partinah.

Perilaku konsumen dalam Islam berbeda dengan perilaku konsumen konvensional. Seorang muslim dengan penggunaan penghasilannya memiliki

dua sisi, yaitu pertama untuk memenuhi kebutuhan diri dan keluarga dan sebagian lagi untuk untuk dibelanjakan di jalan Allah. Batasan konsumsi dalam Islam tidak hanya memperhatikan aspek halal haram saja tetapi termasuk pula yang baik, larangan ishraf dan bermegah-megahan.

Perilaku konsumen berperan penting bagi keputusan pembelian konsumen tak terkecuali alat-alat elektronik. Oleh karena itu, perilaku konsumen dalam jual beli kredit alat elektronik di Simpang Randu juga dipengaruhi oleh beberapa faktor yang seharusnya tetap berpegang pada norma-norma penting yang berkaitan dengan larangan konsumen.

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan secara garis besar perilaku konsumen dalam jual beli kredit di Toko Medi Elektronik Simpang Randu belum memperhatikan prinsip etika bisnis dalam Islam, karena masih banyaknya konsumen yang melakukan pengingkaran dan lalainya pada kewajiban yang telah disepakati. Di dalam etika bisnis Islam perilaku konsumen harus mengamalkan hal-hal seperti ini:

a. Kebebasan

Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kebebasan ini kecenderungan manusia untuk terus-menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan.

Toko Medi Elektronik memberikan kesempatan kepada pembeli untuk memilih pembayaran kredit satu bulan, dua bulan, atau tiga bulan sesuai dengan kemampuan keuangannya, tetapi pada kenyataannya

terjadi pengingkaran terhadap perjanjian yang sudah dilakukan. Sehingga konsumen merugikan penjual karena tidak membayar barang yang di kreditnya. Seperti bpk Riadi yang berpenghasilan ±Rp 3.000.000 perbulan, ia sudah menjadi pelanggan hingga sering melakukan transaksi kredit, saking seringnya sampai-sampai lupa membayar angsuran barang dikredit yang belum terbayar.

Perilaku konsumen yang seperti ini dapat merugikan salah satu pihak dari kedua pihak yakni merugikan pihak penjual karena penjual sudah memberikan kebebasan untuk memilih waktu pembayaran tetapi konsumen mengingkarinya dengan tidak membayar angsuran sama sekali.

b. Keseimbangan/Keadilan

Salah satu ajaran Al-Qur'an yang paling penting dalam masalah bisnis adalah masalah pemenuhan janji dan kontrak. Al-Qur'an mengharuskan agar semua kontrak dan janji kesepakatan dihormati, dan semua kewajiban dipenuhi. Al-Qur'an juga mengingatkan dengan keras bahwa setiap orang akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah dalam hal berkaitan dengan ikatan janji dan kontrak yang dia lakukan. Pada Toko Medi Elektronik sudah memberikan keseimbangan dan keadilan dengan memberikan keringanan untuk membayar dengan tempo 1 sampai 3 bulan tetapi kenyataannya mereka menyimpang sampai 3 bulan tidak membayar. Mereka mengingkari perjanjian yang telah disepakati

dan inilah penyimpangan dari prinsip keseimbangan yang dilakukan oleh bpk Sumarno, bpk Eko, bpk Misdi, bpk Riadi, ibu Wati, Ibu Sum, bpk Madiono, bpk Endro, bpk Karman dan ibu Lisma. Sebagaimana yang telah paparkan pada Tabel 4.4 bahwa 10 konsumen ini melakukan transaksi kredit tetapi tidak mengangsur sama sekali dan tidak melunasinya, mereka tidak mempertanggungjawabkan apa yang telah mereka janjikan kepada penjual.

c. Akhlak yang baik (Tauhid)

Tauhid merupakan kenyataan bahwa ia memberi umat manusia perspektif pasti yang berasal dari pengertian mendalam mengenai keseimbangan ilahi antara Allah dan manusia. Tauhid mengajarkan bahwa setiap tindakan perbuatan perkataan, hati dan pikiran manusia harus mencerminkan iman kepada Allah. Berdasarkan prakteknya di Toko Medi Elektronik prinsip ketauhidan ini dianjurkan untuk membayar hutang, dilihat dari cara perilaku konsumen dalam jual beli kredit berdasarkan dari kepercayaan antara penjual dan pembeli. Penjual mempercayakan perjanjian yang ia sepakati dilakukan sesuai dengan kesepakatan dan penjual harus mematuhi dan melaksanakan segala keputusan perjanjian yang disepakati yakni 20 konsumen dari 30 konsumen yang dijadikan sampel telah melanggar prinsip tauhid karena mereka melanggar perjanjian yang telah disepakati yakni dengan tidak melunasi angsuran barang kredit, sedangkan 10 konsumen sudah mematuhi prinsip tauhid karena ke 10 konsumen ini mematuhi perjanjian

yang telah mereka sepakati yakni mengangsur barang kredit dan melunasinya.

d. Bentuk-bentuk transaksi

Kaum muslimin bebas melakukan aktivitas bisnis dalam bentuk bisnis apa saja sepanjang hal tersebut dihalalkan Islam. Transaksi dalam penelitian yang peneliti lakukan adalah transaksi kredit yakni pembayaran harga uang komoditas itu ditangguhkan pada periode yang ditentukan secara spesifik. Pada kenyataan di lapangan konsumen melakukan pembayaran angsuran 1 sampai 3 bulan atau tiga kali angsuran dalam 3 bulan. Penjual dan pembeli melakukan perjanjian hanya dengan saling percaya, tidak adanya perjanjian hitam di atas putih, tetapi Al-Qur'an menjelaskan bahwa transaksi yang dilakukan tanpa saksi, jaminan dan penulisan di atas hitam putih juga dianggap sebagai transaksi yang sah dan valid. Tetapi di dalam perjanjian yang telah disepakati antara penjual dan pembeli Toko Medi Elektronik ini tidak berjalan sesuai dengan kesepakatan, konsumen melakukan pengingkaran atas kewajiban yang seharusnya dilakukan. Dari data yang di dapat peneliti pada Toko Medi Elektronik 30 konsumen dari 73 konsumen yang di jadikan sampel melakukan kesepakatan dan pembayarannya terdapat tiga kategori, yakni *yang pertama* 10 konsumen yang termasuk pada kategori lancar atau melakukan pembayaran angsuran dan melunasinya, *kedua* 20 konsumen yang termasuk pada kategori macet dan terbagi lagi dua kategori yakni 10 konsumen melakukan pembayaran

angsuran tetapi tidak melunasinya dan 10 konsumen tidak melakukan pembayaran angsuran dan tidak pula melunasinya.

Hal ini dapat dilihat bahwa perilaku konsumen yang tidak membayar dalam jual beli kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah dipengaruhi oleh faktor internal yakni karena adanya kebutuhan yang harus dipenuhi terlebih dahulu, ada juga yang tidak melunasi hutang dengan alasan mereka lupa, baik lupa dengan jatuh tempo, lupa dengan angsuran karena pindah rumah, maupun lupa karena kebanyakan barang yang dikredit. Dan faktor eksternal yakni karena faktor kebudayaan, dengan kebiasaan mereka banyak mengambil barang-barang kredit sehingga tidak mampu membayar hutang mereka, faktor keluarga untuk pembayaran sekolah anak-anaknya, biaya persalinan istrinya di rumah sakit. Ada pula yang dipengaruhi oleh faktor kelas sosial yakni mengikuti trend zaman saat ini.

Perilaku konsumen dalam Jual Beli Kredit pada Toko Medi Elektronik juga belum sepenuhnya menerapkan prinsip etika bisnis Islam karena perilaku konsumen masih adanya pengingkaran janji atas apa yang telah disepakati dalam jual beli.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisa data dalam penelitian ini peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa Transaksi kredit di Toko Medi Elektronik banyak peminatnya, karena dapat memudahkan para konsumen memiliki barang tanpa adanya uang tunai, dan adanya keringanan membayar dengan tempo 1 sampai 3 bulan.

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari wawancara kepada responden perilaku konsumen dalam pembayaran angsuran kredit berbagai macam ragam, yakni ada konsumen yang mempunyai penghasilan yang cukup dan harta yang cukup tetapi ia tidak melunasinya, konsumen yang berpenghasilan yang tidak cukup banyak tetapi mampu mengangsur dan konsumen yang berpenghasilan pas-pasan mampu melunasinya. Dan kemacetan dalam transaksi jual beli kredit ini ada faktor-faktor yang mempengaruhi, yakni faktor eksternal (kebudayaan, kelas sosial dan keluarga) dan faktor internal (faktor pribadi dan faktor psikologi). Oleh karena itu, perilaku konsumen tersebut belum sepenuhnya menerapkan prinsip etika bisnis Islam karena masih adanya pengingkaran janji atas apa yang telah disepakati dalam jual beli.

B. Saran

Setelah membahas perilaku konsumen dalam jual beli sistem kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah perspektif etika bisnis Islam, maka peneliti akan memberikan saran kepada pihak terkait, yaitu: Penjual di Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah hendaknya belajar mengenai jual beli kredit supaya dapat mempraktekkan dalam jual beli sesuai perspektif etika bisnis Islam. Terhadap Konsumen hendaknya memperhatikan prinsip-prinsip dalam etika bisnis Islam, yang meliputi prinsip kebebasan, keseimbangan/keadilan, akhlak yang baik/tauhid, bentuk-bentuk transaksi serta dalam membeli dan menggunakan barang konsumen tidak diperbolehkan untuk berperilaku berlebih-lebihan dan boros.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz. *ETIKA BISNIS PERSPEKTIF ISLAM Implementasi Etika Islam Untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Agus Arjianto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Chairuman Pasaribu Dan Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Danang Sunyoto. *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT BUKU SERU, 2014.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2002.
- Donni Juni Priansa. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Prenada Media Group, 2011.
- Ibrahim. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Irham Fahmi. *Etika Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Ismail. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Prenada Media Group, 2013.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Pebankan*. Jakarta : Rajawali Pers, 2015.
- M. Amin Suma. *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Jakarta: Kholam Publishing, 2008.
- M. Ismail Yusanto Dan M. Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani, 2008.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syari'ah Fiqh Muamalah*. jakarta: Kencana, 2012.

- Moh. Kasiram. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitati*. Yogyakarta: UIN-MALIKI Press, 2010.
- Muhamad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Muhammad Ali. *Fiqih*. Bandar Lampung: Anugrah Utama Raharja, 2013.
- Mulyadi Nitisusastro. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung, Alfabeta: 2013.
- Mustaq Ahmad. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2005.
- Nugraha J. Setiadi. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Nurul Zuriah. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006.
- Rachmad Syafe'i. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2006.
- Rafik Issa Beekum. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Ristiyanti Prasetijo dan John J.D.I Lhalauw. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi, 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Cet. Ke-16. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Sumadi Suryabrata. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Sustrisno Hadi. *Metodologi Researc I*. Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1984.
- Vinna Sri Yuniarti. *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktek*. Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Winarno Surakhmad. *Pengantar Penelitian Ilmiah. Dasar Metode Teknik*. Tarsito: Bandung, 1998.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507. Faksimili (0725) 47296
 Website www.metrouniv.ac.id, email iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-156a/In.28/FEBI/PP.00.9/05/2017
 Lampiran :-
 Perihal : **Pembimbing Skripsi**

03 Mei 2017

Kepada Yth:
 1. Drs. H. Musnad Rozin, MH
 2. Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum
 di – Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304
 Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)
 Judul : Pelaksanaan Jual Beli Sistem Kredit Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,



Dr. Vithiya Ninsiana, M.Hum
 209232000032002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-268/In.28/FEBI/PP.00.9/05/2017 Metro, 26 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,
 Pemilik Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten
 Lampung Tengah
 di- Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa kami:

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Syari'ah
 Judul : Pelaksanaan Jual Beli Sistem Kredit Pada Toko Medi Elektronik
 Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung
 Tengah Di Tinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam.

Mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut
 untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang
 dimaksud.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan
 terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Idhiya Ninsiana, M.Hum
 197209232000032002

8/6/2018

Untitled Document



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1234/In.28/D.1/TL.01/06/2018

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : RIYAN PRATIWI
NPM : 14119304
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Toko Media Elektronik Simp'Randu Kec. Way Seputih, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT PADA TOKO MEDI ELEKTRONIK SIMPANG RANDU KECAMATAN WAY SEPUTIH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 07 Juni 2018

Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP. 19650111 199303 1 009

Mengetahui,
Pejabat Setempat



8/6/2018

Untitled Document



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 1235/ln.28/D.1/TL.00/06/2018
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pemilik Toko Media Elektronik
Simp`Randu Kec. Way Seputih
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1234/ln.28/D.1/TL.01/06/2018,
tanggal 07 Juni 2018 atas nama saudara:

Nama : **RIYAN PRATIWI**
NPM : 14119304
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Toko Media Elektronik Simp`Randu, Kec. Way Seputih, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT PADA TOKO MEDI ELEKTRONIK SIMPANG RANDU KECAMATAN WAY SEPUTIH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 07 Juni 2018
Wakil Dekan I,

[Signature]
Drs. H.M. Saleh, MA
NIP 19650111 199303 1 001

Hal : Pemberian Izin Research

**Kepada Yth :
Ketua Jurusan S1 Ekonomi Syariah
Ibu Rina El Maza.S.H.I.M.S.I
Di Tempat**

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Medi

Jabatan : Pemilik Toko

Menerangkan bahwa,

Nama : Riyan Pratiwi

NPM : 14119304

Semester : 8 (Delapan)

Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah kami setuju untuk mengadakan research/survey di Toko Medi Elektronik dengan permasalahan dan judul:

Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah Perspektif Etika Bisnis Islam.

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerja samanya kami mengucapkan terimakasih.

Way Seputih, 13 Juni 2018

Hormat Kami,

Pemilik Toko Medi Elektronik



ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan
Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah)

A. Wawancara

1. Wawancara Kepada Konsumen
 - a. Berapa penghasilan anda satu bulan?
 - b. Apakah anda sering membeli barang elektronik di Toko Medi Elektronik?
 - c. Apakah anda sering mengkredit barang di Toko Medi Elektronik?
 - d. Apakah anda pernah telat dalam pembayaran kredit tersebut?
 - e. Jika iya, apa faktor yang menyebabkan anda telat membayar kredit?
2. Wawancara Kepada Penjual
 - a. Bagaimana sistem jual beli di toko anda?
 - b. Jenis barang apa saja yang sering dikredit konsumen?
 - c. Faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen untuk mengkredit barang di toko anda?
 - d. Bagaimana perjanjian yang dilakukan saat transaksi jual beli kredit?
 - e. Apa tindakan anda terhadap konsumen yang tidak membayar barang yang dikredit?

B. Dokumentasi

1. Data tentang sejarah berdirinya Toko Medi Elektronik.
2. Data-data konsumen yang melakukan transaksi kredit pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

Metro, ~~28~~ Mei 2018

Penulis



Rivan Pratiwi

NPM: 14119304

Disetujui oleh,

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH

NIP. 19540507 198603 1 002

Pembimbing II



Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum

NIP. 19650627 200112 1 001

**PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI KREDIT
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan
Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah)**

OUT LINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumen

1. Perilaku

- a. Teori Perilaku
- b. Dasar Hukum Perilaku

2. Konsumen

3. Jenis-Jenis Konsumen

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

B. Jual Beli Kredit

1. Pengertian Jual Beli Kredit

2. Dasar Hukum Jual Beli Kredit

C. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

2. Prinsip Etika Bisnis Islam

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

B. Sumber Data

C. Teknik Pengumpulan Data

D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Daerah Penelitian.

1. Sejarah Singkat Simpang Randu.
2. Sejarah Berdirinya Toko Medi Elektronik Simpang Randu.

B. Gambaran Umum Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

C. Analisis Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli Kredit Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Toko Medi Elektronik Simpang Randu Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, ~~28~~ Mei 2018

Penulis

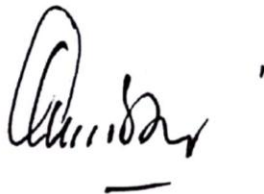


Riyan Pratiwi

NPM: 14119304

Disetujui oleh,

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH

NIP. 19540507 198603 1 002

Pembimbing II



Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum

NIP. 19650627 200112 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-0548/In.28/S/OT.01/07/2018**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Riyan Pratiwi
NPM : 14119304
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 14119304.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 09 Juli 2018
Kepala Perpustakaan,

[Signature]
Drs. Mokhtadi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 28 Mei 2018.		<ul style="list-style-type: none"> - Perbaikan paragraf dan kata2 yang kurang Ety - Perbaikan susun kapital - Alwd paragraf masuk kutuk 2017. h. 2526. - paragraf harus Arab harus struktur. menurut Buku Prinsip IAIN. 	   

Dosen Pembimbing II,



Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum
 NIP. 19650627 200112 1 001

Mahasiswa Ybs,



Riyan Pratiwi
 NPM.14119304




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id


FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304


Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	28 Senin. 28 Mei 2018.		Out line dan APP 2: <u>Acc</u> untuk 2: Arus- ke- ke pembim- bing I	

Dosen Pembimbing II,


Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum
 NIP. 19650627 200112 1 001

Mahasiswa Ybs,


Riyan Pratiwi
 NPM.14119304




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 28 Mei 2018		- Bab 1, 13 dan 14 2. <u>ACE</u> untuk 2. <u>terakhir</u> - 10 Pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,



Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum
 NIP. 19650627 200112 1 001

Mahasiswa Ybs,



Riyan Pratiwi
 NPM.14119304




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
	9/6-2018	✓	<p>Prab & 1/4 III</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kelentus perny- -ratan pembongkos beridat pada hal 3, yang di- -contumkan terlebi -dohulu. - Ada tiga masalah - -Orn penunggalan -dari konsensus, - -maka masing-masing -dambil 10 orang. 	 4-6-2018

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,



Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
			<p>Hasil pra survey nya cukup mengembuskan tiga orang saja, lebih yang penghabisan nya, hasil survey yg bersangkutan lampau tapi tdk melunasi kredit nya.</p> <p>Untuk penelitian dalam harus me- nyebutkan kegunaan</p>	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304


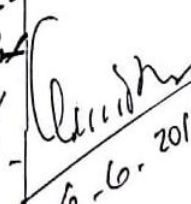


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	4/6-2018	✓	<p>dm juga p & bedon - dg penelitian yang mda kolekuler.</p> <p>Hal II.</p> <p>Dalam rangka teori supra dim sosial & part qual beli- kredit - Tomberh ka rok pembola- dan qual beli kredit</p>	 4-6-2018
	6/6-2018	✓	<p>Acc Bab I & III kinyatls orb beri- kut rya.</p>	 6-6-2018

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,



Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
	6/6-2018	✓	Are out case	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304




KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

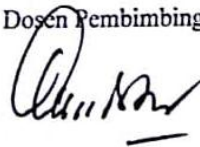
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6/6-2018 6/6	✓	Ace APD	

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,



Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	5/7 2018	✓	- Bab 1 & 2 2. kea untuk 2. Arus-10 Pembimbing 2	97

Dosen Pembimbing II,

Azmi Siradjuddin, Lc., M.Hum
 NIP. 19650627 200112 1 001

Mahasiswa Ybs,

Riyan Pratiwi
 NPM.14119304



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	8/7-2018	✓	Bab IV. Pada bab IV, terdapat ada lagi pengujian buku, sebagaimana - pada bab - bab - sebelumnya. tetapi harus menggunakan - buku referensi atau dokumen asli. Kalau terjadi penyusutan pendapat, cukup - dengan menulis sebagai mana telah di urai pada bab sebelumnya.	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
	6/7/2018		<p>seperti Asgrombor - pengutipan hal 64 dan hal 67. Semuanya harus dibalas.</p> <p>- Pengutipan hasil - wawancara harus - konsisten (satu model)</p> <p>- Dari etika bisnis yang yang langsung ke etika atau atau sebagian. dari poin-poin etika - bisnis.</p> <p>Perbaikan</p>	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304




KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riyan Pratiwi
 NPM : 14119304

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy
 Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	9/7-2018	✓	<p>Acc Pemb IV/V</p> <p>Pembimbing citta di Puncak Jaya Rengas, kedondong</p>	 9-7-2018

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Musnad Rozin, MH
 NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,



Riyan Pratiwi
 NPM. 14119304

FOTO PENELITIAN

1. Wawancara dengan pemilik toko



2. Wawancara dengan Pembeli









RIWAYAT HIDUP



RIYAN PRATIWI, dilahirkan di desa Sido Binangun Kecamatan Way Seputih pada tanggal 22 mei 1995, anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Imam Safe`i dan Ibu Siti Asiyah.

Peneliti menyelesaikan Pendidikan formalnya di TK LKMD Way Seputih Lampung Tengah tamat pada tahun 2000/2001. Melanjutkan ke SD NEGERI 02 Way Seputih Lampung Tengah tamat pada tahun 2006/2007. Melanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah Maftahul Choiriyah Way Seputih Lampung Tengah tamat pada tahun 2009/2010. Kemudian melanjutkan di Madrasah Aliyah Darussalam Seputih Banyak Lampung Tengah tamat pada tahun 2013/2014. Peneliti Melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi pada tahun 2014 sebagai mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung, seleksi penerimaan mahasiswa baru jalur SPAN-PTKIN.