

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semakin cepatnya perubahan dan perkembangan teknologi komunikasi dan informasi di jaman *modern* saat ini menyebabkan persaingan didalam dunia bisnis yang semakin kompetitif. Hal tersebut dapat dilihat dengan semakin seringnya bermunculan produk-produk yang baru dengan kreativitas dan inovasi yang cemerlang.

Perubahan dan perkembangan teknologi komunikasi informasi yang semakin maju pun langsung maupun tidak langsung akan menyebabkan perubahan perilaku, gaya hidup, dan nilai-nilai yang ada didalam masyarakat, dan pada akhirnya masyarakat dituntut untuk bisa mengikuti perubahan dan perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang sudah ada, sehingga hal ini menjadi peluang bagi semua perusahaan, khususnya perusahaan yang bergerak dibidang teknologi komunikasi dan informasi untuk semakin berkembang pesat.¹

Perkembangan tersebut sangat cepat layaknya teknologi komunikasi yaitu telepon seluler alias *handphone*. *Handphone* dikenal sebagai kebutuhan sekunder manusia. Kebutuhan *sekunder* adalah kebutuhan yang dapat dipenuhi setelah kebutuhan pokok telah terpenuhi dan atau merupakan pelengkap kebutuhan pokok.² Namun realitanya, seiringan dengan perkembangan zaman

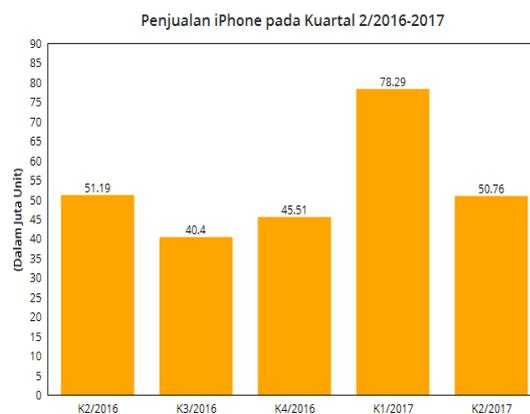
¹ Melani Panjaitan Nira, Skripsi: "*Pengaruh Gaya Hidup, Harga, dan Citra Merek terhadap Pengambilan Keputusan pembelian Produk Smartphone*", Medan: Universitas Sumatera Utara, 2017, hlm. 3.

² Adam Muiz, "*Pengertian Primer Sekunder Tersier*", <https://www.pendidikanku.org/2018/03/pengertian-primer-sekunder-tersier.html>, diakses pada 15 April 2018..

saat ini fungsi *handphone* telah berubah dan mengalami perubahan dari yang sebelumnya sebagai alat komunikasi menjadi sebuah gaya hidup.

Persaingan antar sistem mesin *smartphone* selalu menarik untuk diamati. Terdapat beberapa merek *smartphone* yang bersaing di Indonesia saat ini antara lain Iphone, Oppo, Nokia, Samsung, Sony, LG, Huawei, dan lain-lain. Pasar *smartphone* saat ini menyebabkan persaingan yang sangat ketat diantara para kompetitor usaha di bidang telekomunikasi khususnya. Salah satu jenis *smartphone* yang beredar di Indonesia, yaitu Iphone. Iphone adalah salah satu produk best seller ciptaan dari Apple yang menggemparkan dunia saat pertama diperkenalkan pada tahun 2007.³

Gambar 1.1



Sumber: Jhonatan Reddict, "Membaca Naik Turun Angka Penjualan Appel Iphone", <https://technobusiness.id/2017/08/15/data/membaca-naik-turun-angka-penjualanapple-iphone/>, diakses 06 April 2018.

Pada 2007, Apple berhasil membuat gebrakan hingga mempengaruhi peta persaingan bisnis ponsel pintar (*smartphone*) global. iPhone, produk yang dirilisnya, oleh sebagian orang dianggap sebagai inovasi yang revolusioner dan

³ Melani Panjaitan Nira, Skripsi: "Pengaruh Gaya Hidup, Harga, dan Citra Merek terhadap Pengambilan Keputusan pembelian Produk Smartphone", Medan: Universitas Sumatera Utara, 2017, hlm. 2.

mendorong pertumbuhan pasar. Sejak itu, penjualan iPhone melaju secara signifikan, dari 1,4 juta unit pada tahun pertamanya menjadi lebih dari 201 juta unit pada 2016. Selama itu pula, secara total Apple telah menjual 1 miliar unit iPhone dari delapan model yang telah diperkenalkan.

Melihat data sejak 2007-2017, bisa dibaca bahwa setiap kuartal pertama penjualan iPhone mengalami peningkatan, sedangkan kembali melandai pada kuartal berikutnya. Sebab, pada kuartal 2/2017 pun Apple hanya mampu menjual sebanyak 50,76 juta unit. Meski kinerja kuartalannya naik-turun, secara menyeluruh penjualan iPhone dari tahun ke tahun terus naik. Kinerja yang baik itu mengantarkan Apple menguasai hampir 15% pangsa pasar ponsel pintar global pada 2016, nomor dua di bawah pemimpin pasar Samsung asal Korea Selatan.⁴

Di zaman *modern* seperti sekarang ini salah satu yang menjadi nilai jual *handphone* adalah kenyamanan dan keamanan yang ditawarkan untuk pemakainya dan didukung oleh model atau desain *handphone* yang mengikuti perkembangan zaman maka tidak mengherankan jika masyarakat tertarik untuk memiliki salah satu dari *handphone* tersebut dan bahkan rela mengeluarkan uang lebih demi mendapatkannya. Keinginan untuk memenuhi kebutuhan hidup merupakan naluri manusia.⁵

Di dalam keputusan pembelian hp Iphone dipengaruhi beberapa faktor seperti perilaku konsumtif dan gaya hidup. Perilaku konsumtif merupakan

⁴<https://technobusiness.id/2017/08/15/data/membaca-naik-turun-angka-penjualan-apple-iphone/>, diakses tgl 06 April 2018.

⁵ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006, hlm. 53.

fenomena yang banyak melanda kehidupan masyarakat terutama yang tinggal di perkotaan.⁶ Fenomena ini menarik untuk diteliti mengingat perilaku konsumtif juga banyak melanda kehidupan mahasiswa/i di kota-kota besar yang sebenarnya belum memiliki kemampuan finansial untuk mencukupi kebutuhannya. Perilaku konsumtif yang dapat dilihat dari mahasiswa/i misalnya kepemilikan *handphone* yang seperti sekarang ini banyak menyediakan fasilitas yang sudah semakin canggih.⁷

Mahasiswa/i berlomba-lomba untuk memiliki *handphone* dengan seri terbaru, terbaik, dan tercanggih sampai dengan yang termahal diantara teman-temannya yang sebenarnya kurang begitu berguna dalam hubungannya dengan tugas sebagai seorang mahasiswa/i.⁸

Selain Perilaku konsumtif yang menjadi sorotan adalah gaya hidup. Gaya hidup merupakan pola seseorang dalam menjalani kehidupannya yang diekspresikan melalui aktivitas, minat, dan pendapat-pendapatnya tentang lingkungan sekitarnya.⁹ Gaya hidup mahasiswa yang dituntut eksis dan memiliki produk *prestige* menuntut mereka menggunakan Iphone.

Bagi mahasiswa/i, kebutuhan akan *smartphone* Iphone sudah menjadi kebutuhan, terutama manfaat yang dirasakan seperti untuk internet, media

⁶ Hanuning Sri, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif*, Solo: Universitas Sebelas Maret, 2011, hlm. 4.

⁷ Hoddemah, Skripsi: "*Pengaruh Budaya Konsumtif terhadap Keputusan Pembelian Handphone Android di Lingkungan Pondok Pesantren Putri An-Nuriyah Surabaya*", Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2014, hlm. 8.

⁸ Hoddemah, Skripsi: "*Pengaruh Budaya Konsumtif terhadap Keputusan Pembelian Handphone Android di Lingkungan Pondok Pesantren Putri An-Nuriyah Surabaya*", Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2014, hlm. 1

⁹ Safira Fatimah, Skripsi: "*Hubungan Gaya Hidup dengan Intensi Membeli Telepon Seluler Pada Mahasiswa*", Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2007, hlm. 7.

sosial, dan untuk mengirim *email*. Mahasiswa menyukai Iphone selain karena kualitas yang bagus, juga karena desain yang unik dan muat dalam saku celana sehingga lebih mudah dalam dibawa kemana-mana.

Gaya hidup untuk menggunakan iPhone ini juga bisa membuat mereka, para penggunanya tidak secara maksimal menggunakan semua fitur-fitur yang ada di dalam Iphone, bahkan tidak sedikit dari mereka yang hanya menggunakan satu atau dua aplikasi itu-itu saja dalam menggunakan Iphone, sehingga tidak jarang hal ini sebenarnya tidak sesuai dengan kebutuhan utama penggunanya, karena semata-mata hanya dituntut dari gaya hidup saja.

Dengan selalu mengikuti *trend handphone* terbaru dan selalu berganti-ganti *handphone* hanya untuk menjadikan *handphone* sebagai gaya hidup semata, ini merupakan sikap yang sangat bertentangan dalam Islam. Yang mana didalam Islam diajarkan untuk mengurangi kebutuhan yang berlebihan, Islam mengajarkan untuk memakai atau membeli sesuatu barang sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan saja.¹⁰

Dari telaah beberapa hasil penelitian terdahulu ditemukan *inkonsistensi* hasil penelitian pengaruh perilaku konsumtif dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Berikut tabel *research gap*:

Tabel 1.1
Research Gap
Perilaku Konsumtif terhadap Keputusan Pembelian Hp Iphone

Perilaku Konsumtif Terhadap Keputusan	Peneliti	Hasil
	1. Endang Dwi Astuti (2013)	Terdapat pengaruh positif antara perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian

¹⁰ Watimah, Tin Waroatul, Skripsi: "*Model Perilaku Konsumen terhadap Pembelian Handphone Menurut Teori Konsumsi Islam*", Semarang: UIN WaliSongo, 2015, hlm. 5.

Pembelian	1. Kartikasari Didin 2. Zainal Arifin 3. Kadarisman Hidayat (2013)	Perilaku Konsumtif tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian .
------------------	--	---

Sumber: Dikumpulkan dari berbagai penelitian

Pengaruh perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian yang diteliti oleh Endang Dwi Astuti menunjukkan bahwa perilaku konsumtif berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.¹¹ Hal ini bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Kartikasari Didin, Zainal Arifin dan Kadarisman Hidayat yang menunjukkan bahwa Perilaku konsumtif tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian.¹²

Tabel 1.2
Research Gap
Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian Hp Iphone

Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian	Peneliti	Hasil
	1. Suryoko Sri (2016)	Gaya hidup tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian .
	1. Puspita Ardy Dian Ayu (2013)	Terdapat pengaruh positif antara Gaya Hidup terhadap keputusan pembelian.

Sumber: Dikumpulkan dari berbagai penelitian

Pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian yang diteliti oleh Suryoko Sri menunjukkan bahwa perilaku konsumtif tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian.¹³ Hal ini bertentangan dengan hasil penelitian

¹¹Astuti, Endang Dwi, Jurnal: "Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda", Samarinda: Universitas Mulawarman, 2013, hlm. 150.

¹²Kartikasari Didin, Zainal Arifin dan Kadarisman Hidayat, Jurnal: "Pengaruh Perilaku Konsumtif terhadap Keputusan Pembelian", Malang: Universitas Brawijaya, 2013, hlm. 6.

¹³Suryoko Sri, Jurnal: "Pengaruh Gaya Hidup (Lifestyle) dan Harga terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Pelanggan Peacockoffie Semarang)", Semarang: Universitas Diponegoro, 2016, hlm. 67.

yang dilakukan oleh Puspita Ardy Dian Ayu yang menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian.¹⁴

Selain *research gap*, juga terjadi *fenomena gap* dari latar belakang masalah yang telah diuraikan. *Fenomena gap* adalah kesenjangan yang terjadi di antara teori dan fakta yang ada. Permasalahan yang terjadi adalah *handphone* sejatinya termasuk kedalam kebutuhan sekunder tetapi kini sudah bergeser menjadi kebutuhan primer. Iphone masih menjadi pilihan dikalangan mahasiswa/i meski harganya terbilang mahal untuk kalangan mahasiswa/i, padahal masih banyak tersedia berbagai macam merek *handphone* yang harganya lebih terjangkau dan tidak kalah bagusnya dibanding Iphone. Dengan adanya permasalahan tersebut diduga adanya pengaruh perilaku konsumtif dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian.

Peneliti memilih Mahasiswa/i UIN Raden Fatah Palembang sebagai objek penelitian, karena tidak sedikit mahasiswa/i pengguna *smartphone* merek iPhone. Harga iPhone juga relative tinggi untuk ukuran mahasiswa/i. Selain itu, mahasiswa/i UIN Raden Fatah Palembang merupakan kaum muda yang memiliki intelektual tinggi yang haus akan teknologi informasi yang diduga karena adanya pengaruh dari perilaku konsumtif dan gaya hidup kedepan.

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah diatas,serta mengacu pada penelitian sebelumnya. Maka masalah yang hendak dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh perilaku konsumtif dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Maka penulis tertarik untuk melakukan

¹⁴Puspita Ardy Dian Ayu, Jurnal: "*Pengaruh Gaya Hidup, Fitur dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Blackberry Curve 9300*", Surabaya: Universitas Negeri Surabaya, 2013, hlm. 231.

penelitian dengan judul: **“Pengaruh Perilaku Konsumtif dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian Hp Iphone (Studi pada Mahasiswa/i UIN Raden Fatah Palembang)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjabaran yang telah dibahas diatas peneliti memiliki beberaparamusan masalah yang memiliki tujuan akan penelitian ini adapun rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagaimana pengaruh perilaku konsumtif terhadap keputusan pembelian hp Iphone ?
2. Bagaimana pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian hp Iphone?
3. Apakah perilaku konsumtif dan gaya hidup dapat mempengaruhi keputusan pembelian hp Iphone?

C. Batasan Masalah

Agar penulisan skripsi ini tidak menyimpang dan mengambang dari tujuan yang seharusnya direncanakan supaya mempermudah mendapatkan informasi dan data yang diperlukan, maka ruang lingkup penelitian ini hanya terfokus pada penelitian pengaruh perilaku konsumtif dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian Hp Iphone.

D. Tujuan Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini penulis memiliki beberapa tujuan yang mungkin dapat dijadikan referensi bagi pembaca adapun tujuan-tujuan yang akan dibahas pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perilaku konsumtif mahasiswa/i UIN Raden Fatah Palembang terhadap keputusan pembelian hp Iphone.
2. Untuk mengetahui gaya hidup mahasiswa/i UIN Raden Fatah Palembang terhadap keputusan pembelian hp Iphone.

E. Kontribusi Penelitian

a. Teoritis

Penelitian ini semoga menjadi tambahan akan studi atau keilmuan yang membahas hal yang sama dengan tema yang akan dipaparkan dalam penelitian ini serta dapat menjadi referensi akan penelitian yang akan datang. Kegunaan penelitian ini diharapkan berguna menjadi tolak ukur wawasan yang akan berkembang serta menjadikan peneliti ini lebih baik. Serta Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan referensi dan masukan terhadap ilmu Ekonomi, khususnya Ekonomi Manajemen.

b. Praktis

1. Bagi Mahasiswa/i

Kepada mahasiswa/ipengguna Hp Iphone penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dan untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumtif dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian Hp Iphone.

2. Bagi Akademisi

Menambah pengetahuan dalam pengaruh perilaku konsumtif dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian Hp Iphone serta sebagai

masuk pada penelitian dengan topik yang sama pada masa yang akan datang.

3. Bagi Peneliti

Dengan melakukan penelitian ini, peneliti memperoleh pengalaman dan khasanah ilmu baru mengenai perkembangan dan pertumbuhan penjualan Hp Iphone. Dan juga hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan kepada penulis berkaitan dengan masalah yang diteliti dan membandingkan teori dengan praktek yang berada di lapangan mengenai perilaku konsumtif dan gaya hidup yang mempengaruhi keputusan pembelian Hp Iphone.

F. Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan, dijelaskan tahapan-tahapan yang akan dibahas pada setiap bab yang ada dalam penelitian ini. Terdapat lima (5) bab dalam penelitian ini, yaitu Pendahuluan, Telaah Pustaka, Metode Penelitian, Hasil dan Pembahasan, dan Penutup. Adapun sistematika penulisannya dijelaskan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN.

Dalam bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.

Bab ini terdapat empat bagian yaitu pertama landasan teori yang berisi uraian telaah literatur, referensi, jurnal, artikel, dan lain-lain, yang berkaitan dengan topik penelitian ini. Referensi ini juga digunakan sebagai dasar untuk melakukan analisis terhadap masalah. Kedua penelitian dan pengkajian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini. Ketiga kerangka pemikiran berisi kesimpulan dari telaah literatur yang digunakan untuk menyusun asumsi atau hipotesis. Dan bagian keempat adalah hipotesis yang dikemukakan.

BAB III METODE PENELITIAN.

Bab ini menguraikan tentang metode pengkajian masalah, data penelitian yang berisi antara lain variabel penelitian, karakteristik data, disertai penjelasan tentang prosedur pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.

Dalam bab ini dibahas secara lebih mendalam tentang uraian penelitian yang berisi deskripsi objek penelitian dan analisis data serta pembahasan hasil-hasil dan interpretasi yang diperoleh dari penelitian.

BAB V PENUTUP.

Bab ini merupakan penutup dari penulisan penelitian dan berisi tentang kesimpulan dari pembahasan bab-bab yang telah diuraikan sebelumnya dan saran-saran yang dapat diberikan.