

**PERILAKU *COMPULSIVE BUYING* DALAM PERSPEKTIF AL-QUR'AN
(Studi Kasus Terhadap Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh)**



Diajukan Oleh:

ROY FARMA

231006032

PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY

BANDA ACEH

2026 M/1447 H

LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERILAKU *COMPULSIVE BUYING* DALAM PERSPEKTIF AL-QUR'AN (Studi Kasus Terhadap Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh)

ROY FARMA

NIM: 231006032

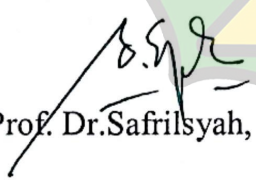
Program Studi Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir

**Tesis ini sudah dapat diajukan kepada Pascasarjana
UIN Ar-Raniry Banda Aceh untuk diujikan
dalam Ujian Tesis**

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II


Prof. Dr. Safrilsyah, S. Ag., M.Si


Dr. Khairizzaman, M.A.

LEMBAR PENGESAHAN

PERILAKU *COMPULSIVE BUYING* DALAM PERSPEKTIF AL-QUR'AN (Studi Kasus Terhadap Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh)

ROY FARMA

NIM: 231006032

Program Studi Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Tesis
Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh

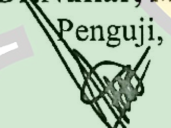
Tanggal: 02 Juni 2026 M
16 Zulhijah 1447 H

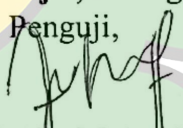
Ketua,


Dr. Nufiar, M.Ag
Penguji,

Sekretaris,


Muhajir, M. Ag
Penguji,


Prof. Dr. Lukman Hakim, M.Ag
Penguji,


Zuherni AB., M.Ag, Ph.D
Penguji,


Dr. Khairizzaman, M.A.

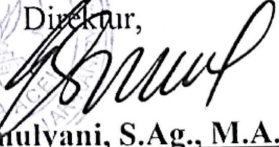

Prof. Dr. Safrilsyah, S.Ag., M.Si

Banda Aceh, 12 Juni 2026

Pascasarjana

Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh

Direktur,


(Prof. Eka Srimulyani, S.Ag., M.A., Ph.D)

NIP. 197702191998032001

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Roy Farma
Tempat Tanggal Lahir : Banda Aceh, 07 November 1998
Nim : 231006032
Program Studi : Ilmu Al-Qur'an dan tafsir

Menyatakan bahwa tesis ini merupakan karya hasil saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan dalam tesis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Banda Aceh,
Saya yang menyatakan,



Roy Farma
231006032

PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

Model ini sering dipakai dalam penulisan transliterasi dalam jurnal ilmiah dan juga transliterasi penulisan disertasi. Adapun bentuknya adalah sebagai berikut:

Arab	Transliterasi	Arab	Transliterasi
ا	Tidak disimbolkan	ط	Ṭ (titik di bawah)
ب	B	ظ	Ẓ (titik di bawah)
ت	T	ع	,
ث	Th	غ	Gh
ج	J	ف	F
ح	Ḥ (titik di bawah)	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Dh	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	,
ص	Ṣ (titik di bawah)	ي	Y
ض	Ḍ (titik di bawah)		

Catatan:

1. Vokal Tunggal

..... (fathah)

= a misalnya, حدث ditulis *hadatha*

..... (kasrah)

= i misalnya, قيل ditulis *qila*

..... (dhammah)

= u misalnya, روي ditulis *ruwiya*

2. Vokal Rangkap

(ي) (*fathah dan ya*) = *ay*, misalnya هريرة ditulis *Hurayrah*
(و) (*fathah dan waw*) = *aw*, misalnya توحيد ditulis *tawhid*

3. Vokal Panjang (*maddah*)

(ا) (*fathah dan alif*) = *ā*, (a dengan garis di atas)
(ي) (*kasrah dan ya*) = *ī*, (i dengan garis di atas)
(و) (*dhammah dan waw*) = *ū*, (u dengan garis di atas)

Misalnya: (معقول، توفيق، برهان) ditulis *burhān, tawfiq, ma'qūl*.

4. *Ta' Marbutah* (ة)

Ta' Marbutah hidup atau mendapatkan harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dhammah*, transliterasinya adalah (t), misalnya = الفلسفة (*al-falsafat al-ūlā*). Sementara *ta' marbutah* mati atau mendapatkan harakat sukun, transliterasinya adalah (h), misalnya: (مناهج الأدلة، دليل الإنابة، تهافت الفلاسفة) ditulis *Tahāfut al-Falāsifah, Dalīl al-'Ināyah, Manāhij al-Adillah*.

5. *Syaddah* (*tasydid*)

Syaddah yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan lambang (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan huruf, yakni yang sama dengan huruf yang mendapatkan *syaddah*, misalnya (إسلامية) ditulis *islāmiyyah*.

6. Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال transliterasinya adalah *al*, misalnya: النفس، الكشف ditulis *al-kasyf, al-nafs*. A R - R A N I R Y

7. *Hamzah* (ء)

Untuk *hamzah* yang terletak ditengah dan diakhir kata transliterasi dengan ('), misalnya: ملائكة ditulis *malā'ikah*, جزئ ditulis *juz'ī*. Adapun *hamzah* yang terletak di awal kata, tidak dilambangkan karena dalam bahasa Arab, ia menjadi alif, misalnya: اختراع ditulis *ikhtirā'*.

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti Hasbi Ash Shiddieqy. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Mahmud Syaltut.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Damaskus, bukan Dimasyq; Kairo, bukan Qahirah dan sebagainya.

SINGKATAN



Swt.	= <i>Subhanahu wa ta'ala</i>
Saw.	= <i>Salallahu 'alaihi wa sallam</i>
HR.	= Hadith Riwayat
As	= <i>'Alaihi wassalam</i>
t.tp	= Tanpa tempat penerbit
Cet.	= Cetakan
Vol.	= Volume
terj.	= terjemahan
M.	= Masehi
H.	= Hijriah
t.p	= Tanpa-penerbit
QS.	= Qur'an Surat
hlm.	= Halaman

LEMBAR PERSEMBAHAN

Tesis ini saya persembahkan:

Pertama, untuk diri saya sendiri yang telah berjuang dan bertahan hingga dapat menyelesaikan perkuliahan dengan sangat baik dan mengesankan.

Kedua, untuk kedua orang tua tercinta Ayah (Marhaban M. Nur) dan Ibu (Saidah) yang senantiasa memberikan do'a dan limpahan kasih sayang yang tak ternilai yang tiada mungkin dapat adek balas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dalam kata persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ayah dan ibu bahagia karna saya sadar selama ini belum bisa berbuat yang lebih.

Ketiga tesis ini juga saya persembahkan kepada saudara laki-laki saya, Diki Rahmat maulandry yang telah banyak mendukung penulis selama ini.



KATA PENGANTAR



Alhamdulillah wasyukurillah, puji serta syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt. yang maha pengasih lagi maha penyayang, yang telah memberi rahmat serta hidayah serta memudahkan dalam menyelesaikan tesis yang berjudul “ **Perilaku Compulsive Buying Dalam Perspektif Al-Qur’an (Studi Kasus Terhadap Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh)**”. Salawat dan salam tidak lupa kita panjatkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw. yang telah membawa kita dari alam jahiliyah yang penuh dengan kebodohan hingga sampai kealam yang penuh kenikmatan dan ilmu pengetahuan seperti yang kita rasakan saat ini.

Penulis menyadari bahwa tidak dapat menyelesaikan tesis ini tanpa dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada orang tua penulis Ayah (Marhaban M. Nur) yang telah mencurahkan kasih sayang dan pembelajaran dan menjadi pengingat dalam segala tindakan yang penulis lakukan dalam hidup sehingga ananda menjadi anak yang kuat dalam menghadapi masalah apapun dan Ibu (Saidah yang senantiasa mendidik dan selalu memberikan semangat dengan cucuran keringat serta selalu menguatkan penulis dengan mencurahkan kasih sayang serta dukungan dan do’a yang tiada henti-hentinya kepada penulis. Berkat do’a dan dukungan ayah dan ibu sehingga penulis telah dapat menyelesaikan pendidikan yang sangat bermakna demi mencapai cita-cita yang mulia.

Tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Khairizzaman, M.A. selaku ketua Prodi Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir (IAT) Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh sekaligus pembimbing II, beserta stafnya yang telah memberikan pelayanan dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan tesis ini. Selanjutnya penulis mengucapkan terimakasih sebesar besarnya kepada Bapak Prof. Dr.Safrilsyah, S. Ag., M.Si selaku pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis serta membantu memberikan arahan serta selalu mendukung penulis sehingga dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik.

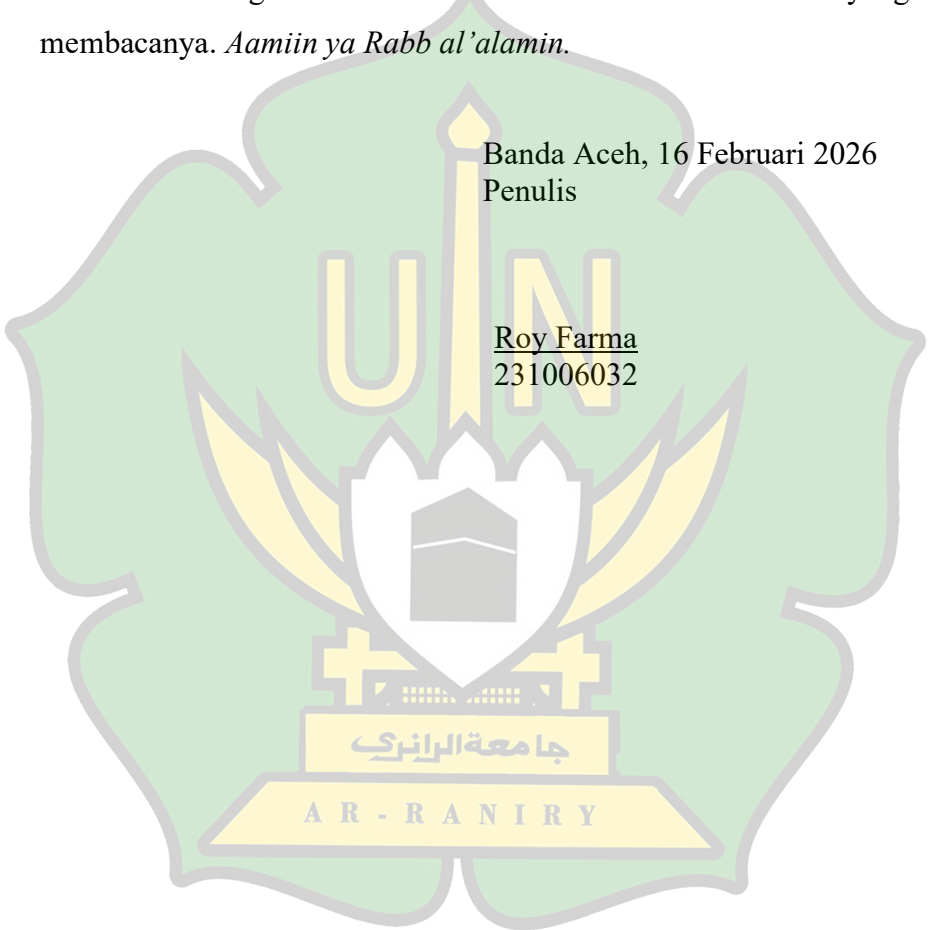
Selanjutnya ucapan terimakasih kepada informan dalam penelitian ini karena telah bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada sahabat “asoe syurga” dan teman-teman yang telah mendukung dan membantu penulis selama melakukan penelitian dan menyelesaikan tesis ini. Terimakasih kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah berjasa membantu baik secara moril maupun materil dalam penyelesaian tesis ini.

Penulis sangat menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari kata kesempurnaan hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan waktu, dana, kemampuan yang peneliti miliki. Untuk itu para pembaca kiranya dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi hasil penelitian ini akan menjadi sumbangan yang berarti buat penulis pribadi dalam mengembangkan ilmu pengetahuan.

Semoga Allah Swt. senantiasa menjaga kita dari segala kemaksiatan di dunia ini dan selalu bertakwa, bersyukur, meminta ampun kepada Allah dan semoga kita semua selalu dalam lindungan Allah Swt. Penulis juga memohon Taufik dan Hidayah kepada Allah Swt. dan semoga tesis ini bermanfaat untuk kita semua yang membacanya. *Aamiin ya Rabb al'alamin.*

Banda Aceh, 16 Februari 2026
Penulis

Roy Farma
231006032



ABSTRAK

Judul Tesis : Perilaku *Compulsive Buying* dalam Perspektif Al-Qur'an (Studi Kasus terhadap Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh)

Nama Penulis/ Nim : Roy Farma/231006032

Pembimbing I : Prof. Dr.Safrilsyah, S. Ag., M.Si

Pembimbing II : Dr. Khairizzaman, M.A.

Kata Kunci : *compulsive buying*, perilaku konsumtif, mahasiswa, nilai Al-Qur'an.

Perkembangan ekonomi dan kemajuan teknologi digital telah memengaruhi pola konsumsi mahasiswa, yang ditandai dengan meningkatnya perilaku *compulsive buying* atau belanja kompulsif. Perilaku ini tidak lagi berorientasi pada pemenuhan kebutuhan primer, melainkan dipengaruhi oleh faktor emosional, gaya hidup, pengaruh media sosial, serta kemudahan akses belanja daring. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap perilaku *compulsive buying*, menganalisis bentuk dan faktor penyebabnya, serta mengkaji solusi Al-Qur'an terhadap perilaku tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif yang dilaksanakan di lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Data diperoleh melalui wawancara dan dianalisis menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa pada umumnya memahami *compulsive buying* sebagai perilaku konsumtif yang berlebihan dan cenderung boros, namun masih mengalami kesulitan dalam mengendalikan dorongan belanja. Bentuk perilaku yang ditemukan meliputi belanja daring karena promosi dan diskon, konsumsi untuk memperoleh pengakuan sosial, serta pengeluaran berlebihan untuk hiburan. Faktor penyebabnya terdiri atas faktor internal, seperti lemahnya kontrol diri dan dorongan emosional, serta faktor eksternal, seperti pengaruh teman sebaya dan media sosial. Al-Qur'an menawarkan solusi melalui larangan pemborosan (*tabdzir*), penerapan prinsip keseimbangan (*wasathiyah*), sikap qana'ah, serta peringatan agar tidak mencintai dunia secara berlebihan. Internalisasi nilai-nilai tersebut diharapkan mampu membentuk perilaku konsumsi yang lebih bijak dan bertanggung jawab di kalangan mahasiswa.

الملخص

عنوان الرسالة	: سلوك الشراء القهري في ضوء القرآن الكريم (دراسة حالة حالة حول فهم على طلبة جامعة الدولة الإسلامية الرانيري بندا آتشيه)
الاسم الكامل/ رقم القيد	: روي فارما / ٢٣١٠٠٦٠٣٢
المشرف الأول	: لأستاذ الدكتور سفرلي شاه، الماجستير
المشرف الثاني	: الدكتور خير الزمان، الماجستير
الكلمات المرشدة	: الشراء القهري، السلوك الاستهلاكي، الطلبة، القيم القرآنية

لقد أثرت التطورات الاقتصادية والتقدم التكنولوجي الرقمي في أنماط استهلاك الطلبة، وهو ما ظهر في تزايد سلوك الشراء القهري. ولم يعد هذا السلوك يقتصر على تلبية الحاجات الأساسية، بل أصبح متأثرًا بالعوامل العاطفية، وأنماط الحياة، وتأثير وسائل التواصل الاجتماعي، وسهولة التسوق الإلكتروني. وتهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مدى فهم طلبة جامعة الرانيري لسلوك الشراء القهري، وتحليل أشكاله والعوامل المؤدية إليه، ودراسة الحلول التي يقدمها القرآن الكريم لمعالجة هذا السلوك. وتُعد هذه الدراسة بحثًا ميدانيًا ذا منهج نوعي، أُجري في جامعة الرانيري بمدينة بندا آتشيه. وقد جُمعت البيانات من خلال المقابلات، وتم تحليلها باستخدام المنهج الوصفي النوعي. أظهرت نتائج الدراسة أن الطلبة يفهمون عمومًا أن الشراء القهري يُمثل سلوكًا استهلاكيًا مفرطًا يميل إلى الإسراف، إلا أنهم ما زالوا يواجهون صعوبة في التحكم في دوافع الشراء. وتمثلت أشكال هذا السلوك في التسوق الإلكتروني بسبب العروض والتخفيضات، والاستهلاك من أجل الحصول على القبول الاجتماعي، والإنفاق المفرط على وسائل الترفيه. أما العوامل المؤدية إليه فتتكون من عوامل داخلية، مثل ضعف التحكم في النفس والدوافع العاطفية، وعوامل خارجية، مثل تأثير الأقران ووسائل التواصل الاجتماعي. ويقدم القرآن الكريم حلولًا لهذا السلوك من خلال النهي عن التبذير، وتطبيق مبدأ الوسطية، والتحلي بالقناعة، والتحذير من الإفراط في حب الدنيا. ومن المتوقع أن يساهم ترسيخ هذه القيم في تكوين سلوك استهلاكي أكثر وعيًا ومسؤولية لدى الطلبة.

ABSTRACT

Thesis working title : Compulsive Buying Behavior from the Perspective of the Qur'an (A Case Study of the Understanding Students at UIN Ar-Raniry Banda Aceh)

Author/Student's ID Number : Roy Farma/231006032

Main Supervisor : Prof. Dr.Safrilsyah, S. Ag., M.Si

Co-Supervisor : Dr. Khairizzaman, M.A.

Keywords : *Compulsive Buying, Consumer Behavior, Students, Qur'anic Values*

Economic development and the advancement of digital technology have significantly influenced students' consumption patterns, marked by the increasing phenomenon of compulsive buying behavior. This behavior is no longer oriented toward fulfilling primary needs but is driven by emotional factors, lifestyle, social media influence, and the ease of online shopping access. This study aims to examine students' understanding at UIN Ar-Raniry regarding compulsive buying behavior, analyze its forms and contributing factors, and explore the Qur'anic solutions to this behavior. This research is a field study employing a qualitative approach conducted at UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Data were collected through interviews and analyzed using descriptive qualitative techniques. The findings indicate that students generally understand compulsive buying as excessive and wasteful consumption behavior; however, they still face difficulties in controlling their shopping impulses. The identified forms include online shopping driven by promotions and discounts, consumption for social recognition, and excessive spending on entertainment. The contributing factors consist of internal factors, such as weak self-control and emotional impulses, as well as external factors, including peer influence and social media exposure. The Qur'an offers solutions through the prohibition of wastefulness (*tabdzir*), the principle of moderation (*wasathiyah*), the attitude of contentment (*qana'ah*), and warnings against excessive attachment to worldly life. The internalization of these values is expected to foster wiser and more responsible consumption behavior among students.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
ABSTRAK.....	xii
DAFTAR ISI	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Tinjauan Pustaka	7
1.6 Kerangka Teori.....	12
1.7 Metode Penelitian.....	17
1.8 Sistematika Penulisan.....	22
BAB II LANDASAN TEORI PERILAKU <i>COMPULSIVE BUYING</i> DAN PERSPEKTIF AL-QUR'AN.....	24
2.1 <i>Compulsive Buying</i>.....	24
2.1.1 Pengertian <i>Compulsive Buying</i> Menurut Psikologis	24
2.1.1.1 Tipe-tipe Pelaku <i>Compulsive Buying</i>	25
2.1.1.2 Tahap-tahap <i>Compulsive Buying</i>	26
2.1.1.3 Indikator Perilaku <i>Compulsive Buying</i>	27

2.1.1.4 Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Perilaku <i>Compulsive Buying</i>	28
2.1.1.5 Dampak Dari Perilaku <i>Compulsive Buying</i> ..	33
2.1.2 Pengertian <i>Compulsive Buying</i> Menurut Al-Qur'an	34
2.1.2.1 Identifikasi Ayat-Ayat <i>Compulsive Buying</i>	35
2.1.2.2 Analisis Penafsiran Ayat-Ayat Tentang <i>Compulsive Buying</i>	41
2.2 Aspek-aspek Perilaku <i>Compulsive Buying</i>	55
2.2.1 Aspek-Aspek Perilaku <i>Compulsive Buying</i> Menurut Psikologis dan Al-Qur'an	55
BAB III PERILAKU COMPULSIVE BUYING MAHASISWA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH.....	67
3.1 Gambaran Umum UIN Ar-Raniry Banda Aceh	67
3.2 Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Terhadap Perilaku <i>Compulsive Buying</i>	69
3.3 Faktor penyebab perilaku <i>Compulsive buying</i> Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh	75
3.4 Dampak Perilaku <i>Compulsive Buying</i> Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh.....	78
3.5 Solusi Al-Qur'an Terhadap Perilaku <i>Compulsive Buying</i>	82
BAB IV PENUTUP	90
4.1 Kesimpulan.....	90
4.2 Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kebutuhan manusia terhadap harta merupakan kebutuhan paling mendasar (primer) yang harus dipenuhi setiap hari. Harta tersebut mencakup sandang, papan, dan pangan yang menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan manusia pada umumnya. Dalam Islam sendiri diakui bahwa manusia adalah makhluk yang memiliki dorongan fitrah, salah satunya keinginan terhadap harta benda. Naluri dan fitrah inilah yang mendorong manusia untuk berusaha dan melakukan pembangunan.¹ Oleh karena itu, Islam tidak memandang keinginan manusia terhadap harta sebagai sesuatu yang tercela, melainkan sebagai fitrah yang harus dikelola dan diarahkan secara benar. Harta menjadi sarana untuk memenuhi kebutuhan hidup, menjaga keberlangsungan kehidupan, serta mewujudkan kemaslahatan bagi diri sendiri maupun masyarakat. Namun, Islam juga mengajarkan agar pencarian dan penggunaan harta dilakukan secara seimbang, tidak berlebihan, serta tetap berlandaskan pada nilai-nilai moral dan ketentuan syariat.

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang semakin pesat membawa perubahan signifikan pada struktur ekonomi masyarakat. Misalnya, dalam aktivitas berbelanja, yang pada awalnya hanya bertujuan memenuhi kebutuhan dasar, kini sering dilakukan di luar rencana. Tindakan belanja tersebut tidak jarang menjadi sarana untuk melampiaskan emosi negatif atau bahkan dijadikan sebagai cara membangun interaksi sosial dengan orang lain.² Hal menunjukkan bahwa meningkatnya kebutuhan ekonomi yang sebelumnya hanya terbatas pada kebutuhan pokok seperti sandang,

¹ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2017), hlm. 38.

² H. A Dittmar, "New Look at 'Compulsive Buying': Self-Discrepancies and Materialistic Values as Predictors of Compulsive Buying Tendency," *Journal of Social and Clinical Psychology* 24, no. 6 (2005): 832–859.

pangan, papan, dan kesehatan, kini berkembang menjadi lebih kompleks demi meraih gaya hidup yang lebih tinggi atau biasa disebut dengan *hedonisme*.

Peningkatan kebutuhan ekonomi masyarakat mendorong timbulnya perilaku konsumtif. Perilaku ini tercermin dari kecenderungan menggunakan barang atau jasa tidak lagi berdasarkan fungsi utama, melainkan lebih pada nilai simbolik dari uang yang dikeluarkan. Ditambah lagi dengan berbagai promosi berupa potongan harga atau diskon, hal tersebut semakin mendorong munculnya perilaku konsumtif pada masyarakat.³ Jika dahulu kegiatan berbelanja hanya dilakukan di pasar tradisional atau pusat perbelanjaan besar, kini belanja dapat dilakukan dengan mudah dari rumah dengan bermodalkan gadget. Akibatnya, banyak individu lebih mengutamakan penampilan dengan memamerkan produk-produk mewah, tanpa terlalu memperhatikan aspek harga, kualitas, maupun manfaat praktis dari barang tersebut.

Perilaku konsumtif pada dasarnya dapat ditemukan di berbagai lapisan masyarakat tanpa membedakan usia maupun jenis kelamin. Namun, fenomena ini lebih menonjol pada kalangan remaja atau anak muda yang sedang berada pada fase perkembangan psikososial penting. Mereka sering mengekspresikan diri melalui gaya berpakaian, pilihan makanan dan minuman, hingga pola komunikasi yang mengikuti tren. Bagi sebagian besar mahasiswa yang berada pada kategori remaja akhir dengan rentang usia 18–22 tahun masa perkuliahan menjadi periode transisi menuju kedewasaan sekaligus pencarian identitas diri.⁴

Mahasiswa, sebagai generasi muda yang berada dalam fase transisi menuju kedewasaan, sering kali menghadapi tekanan sosial dan emosional yang mendorong mereka untuk berbelanja secara konsumtif. Dorongan ini sering kali diperburuk oleh pengaruh media

³ Titin Ekowati, "Fenomena Perilaku Konsumtif Remaja dalam Belanja Online," *Jurnal Komunikasi*, Vol. 4, No. 2 (2012), hlm. 123–134.

⁴ Charles F. Gwin dan Charles R. Gwin, "Product Attributes Model: A Tool for Evaluating Brand Positioning," *Journal of Marketing Theory and Practice*, Vol. 11, No. 2 (2003), hlm. 30–42

sosial yang menampilkan gaya hidup glamor dan konsumsi berlebihan, sehingga menciptakan persepsi bahwa kebahagiaan dan penerimaan sosial dapat dicapai melalui materi. Dalam situasi ini, banyak mahasiswa menjadikan belanja konsumtif sebagai pelarian sementara dari perasaan tertekan, yang dikenal sebagai *compulsive buying*. Fenomena ini mengacu pada kebiasaan mengeluarkan uang tanpa perencanaan sebagai respons terhadap tekanan emosional. Fenomena perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa semakin menjadi perhatian serius dalam beberapa tahun terakhir karena perilaku ini seringkali berujung pada pemborosan, masalah finansial, bahkan penyesalan setelah melakukan pembelian.⁵

Mahasiswa, sebagai kelompok intelektual yang berada pada masa transisi menuju kedewasaan, merupakan bagian dari masyarakat yang rawan mengalami perilaku belanja kompulsif. Kebutuhan akan penampilan, tuntutan gaya hidup, serta pengaruh media sosial menjadi faktor eksternal yang memperkuat dorongan konsumtif. Faktor internal seperti pengendalian diri, nilai-nilai hidup, dan prinsip keagamaan juga turut menentukan bagaimana mahasiswa menyikapi fenomena tersebut.

Gejala tersebut dapat dengan jelas terlihat di lingkungan perguruan tinggi, sebagaimana ditunjukkan dalam penelitian Raihatul Jannah pada tahun 2021 yang mengkaji gaya hidup hedonis mahasiswa UIN Ar-Raniry. Penelitian tersebut menemukan adanya perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa, seperti menghabiskan uang untuk makan di restoran mewah, mentraktir teman, membeli *make up* dalam jumlah berlebihan, mengoleksi pakaian bermerek, bahkan menghabiskan waktu di cafe dan tempat karaoke hingga larut malam. Perilaku ini umumnya ditopang oleh dukungan finansial orang tua, namun ketika kemampuan ekonomi terbatas, mahasiswa seringkali mengalami tekanan psikologis dan terdorong mencari cara lain untuk memenuhi keinginannya, misalnya dengan berhutang.

⁵ Sumartono, *Perilaku Konsumtif: Suatu Kajian Psikologi Sosial* (Bandung: PT Eresco, 2002), hlm. 2

Menariknya, mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh dikenal memiliki latar belakang pendidikan agama yang cukup baik. Seharusnya, nilai-nilai Islam yang mereka pelajari menjadi benteng moral sekaligus pedoman dalam bersikap, termasuk dalam aspek konsumsi. Padahal Al-Qur'an memberikan panduan yang jelas tentang pengelolaan harta. Dalam Q.S. Al-Isra: 26-27, Allah Swt. berfirman:

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ (٢٦) وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“Berikanlah kepada kerabat dekat haknya, (juga kepada) orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan. Janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros”. Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”

Ayat ini menunjukkan bahwa Islam membenci pemborosan karena dapat menyebabkan ketidakseimbangan ekonomi dan sosial. Namun, realitas menunjukkan bahwa tidak sedikit mahasiswa dengan latar pendidikan agama justru tetap dalam perilaku konsumtif yang berlebihan. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan kritis mengenai sejauh mana prinsip-prinsip Al-Qur'an benar-benar memengaruhi pola konsumsi mahasiswa, serta apakah pendidikan agama yang mereka terima sudah cukup kuat untuk menjadi benteng terhadap budaya konsumtif modern.

Kecenderungan perilaku mahasiswa tampak jelas melalui kebiasaan berbelanja online di aplikasi seperti Shopee, Tokopedia, atau Lazada. Barang-barang yang dibeli umumnya bukan merupakan kebutuhan primer, melainkan sekadar mengikuti tren, tergiur diskon, atau dipicu dorongan emosional sesaat. Tidak jarang, uang bulanan yang diberikan orang tua habis untuk belanja, bahkan sampai berutang kepada teman demi melanjutkan kebiasaan tersebut. Setelahnya, muncul rasa bersalah, penyesalan, serta tekanan psikologis akibat kondisi keuangan yang terganggu. Dari sisi sosial,

mahasiswa terdorong membeli barang bermerek semata-mata untuk memperoleh pengakuan dalam lingkungan pertemanan.

Kepuasan yang dirasakan saat memiliki atau menggunakan barang tersebut seringkali hanya bersifat sementara, karena keinginan untuk membeli kembali muncul ketika ada tren atau model baru. Selain itu, sebagian mahasiswa cenderung menghabiskan uang untuk gaya hidup konsumtif seperti makan di kafe atau restoran, bahkan mentraktir teman, tanpa mempertimbangkan prioritas kebutuhan akademik.

Fenomena ini menunjukkan bahwa perilaku *compulsive buying* memang nyata terjadi di kalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry. Pola yang muncul antara lain pembelian berlebihan, dorongan emosional yang sulit dikendalikan, serta konsumsi yang didorong oleh status sosial. Tidak hanya itu, sebagian mahasiswa juga mengalokasikan dana dalam jumlah besar untuk *game online*, seperti membeli item *virtual* berupa skin karakter atau perlengkapan tambahan. Aktivitas konsumtif semacam ini dilakukan secara berulang tanpa mempertimbangkan kebutuhan yang lebih penting, sehingga menimbulkan pemborosan.

Pola konsumsi tersebut mencerminkan adanya pergeseran prioritas, di mana kepuasan sesaat dan gengsi lebih diutamakan dibandingkan pemenuhan kebutuhan pokok serta pengelolaan keuangan yang sehat. Kondisi ini bahkan berpotensi memberikan dampak negatif terhadap prestasi akademik mahasiswa. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengkaji perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa UIN Ar-Raniry dengan menyoroti bagaimana latar belakang pendidikan agama mereka, serta sejauh mana nilai-nilai Al-Qur'an berperan dalam membentuk sikap dan perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa.

1.2 Rumusan Masalah

Melalui kajian lapangan ini, peneliti berupaya untuk menggali pengalaman nyata mahasiswa terkait perilaku konsumsi mereka, faktor-faktor yang mempengaruhinya, serta bagaimana mereka menerapkan ajaran Al-Qur'an dalam pengelolaan harta. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai fenomena *compulsive buying* dan menawarkan solusi yang relevan sesuai dengan nilai-nilai Islam, demi terciptanya kesejahteraan finansial dan sosial di kalangan mahasiswa. Oleh karena itu peneliti ingin memfokuskan masalah dengan rumusan sebagai berikut:

1. Bagaimana pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap perilaku *compulsive buying*?
2. Apa saja bentuk dan faktor penyebab terjadinya *compulsive buying* dikalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry?
3. Bagaimana solusi Al-Qur'an terhadap perilaku *compulsive buying*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan dan rumusan masalah yang telah disampaikan, maka tujuan dilakukannya penelitian ini untuk:

1. Untuk mengetahui pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap Perilaku *Compulsive Buying*.
2. Untuk menganalisis bentuk dan faktor terjadinya *compulsive buying* dikalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry.
3. Untuk menganalisis solusi Al-Qur'an terhadap perilaku *Compulsive Buying*.

1.4 Manfaat Penelitian

Kajian ini diharapkan menjadi sumbangsih dan memberikan gambaran baru dalam perkembangan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir khususnya seputar fenomena sosial yang setiap zaman mengalami

perkembangan selain itu, peneliti berharap kajian ini dapat memberi pengaruh baik secara teoritis dan praktis, diantaranya:

1. Manfaat Teoretis

Penelitian ini dapat menambah khazanah pengetahuan dalam studi Islam dengan mengkaji hubungan antara ajaran Al-Qur'an. Dengan mengkaji fenomena *compulsive buying* dalam konteks ajaran Al-Qur'an, penelitian ini akan meningkatkan pemahaman tentang bagaimana tekanan sosial, emosional, dan lingkungan dapat memengaruhi perilaku konsumsi mahasiswa, serta menjadi landasan untuk menyusun teori baru yang mengaitkan perilaku konsumsi konsumtif dengan prinsip moderasi dan keseimbangan dalam pengeluaran.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini dapat memberikan pedoman bagi individu dalam mengelola keuangan secara bijaksana, meningkatkan kesadaran sosial mengenai dampak perilaku konsumtif, serta menawarkan strategi pengelolaan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

1.5 Tinjauan Pustaka

Untuk memastikan bahwa penelitian ini merupakan kajian yang mutakhir serta belum pernah diteliti secara eksplisit sebelumnya, peneliti melakukan telaah kepustakaan. Berdasarkan penelusuran yang dilakukan, sejauh ini belum ditemukan penelitian yang secara khusus membahas perilaku *compulsive buying* pada kalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Untuk memastikan bahwa penelitian ini merupakan kajian yang mutakhir serta belum pernah diteliti secara eksplisit sebelumnya, peneliti melakukan telaah kepustakaan. Berdasarkan penelusuran yang dilakukan, sejauh ini belum ditemukan penelitian yang secara khusus membahas perilaku *compulsive buying* pada kalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Telaah terhadap berbagai literatur yang relevan menunjukkan bahwa penelitian-penelitian sebelumnya lebih banyak menyoroti ide-ide dasar yang dapat dijadikan landasan dalam mengkaji topik utama maupun subtopik penelitian ini. Ide-ide tersebut diperoleh dari berbagai referensi jurnal yang membahas aspek perilaku konsumtif, pengendalian diri, hingga faktor psikologis dan sosial yang berkaitan dengan *compulsive buying*.

Selain itu, sejumlah penelitian juga mengulas larangan berperilaku *tabzhir* dalam perspektif agama, yang secara konseptual memiliki keterkaitan erat dengan fenomena *compulsive buying*. Dengan demikian, telaah pustaka ini menunjukkan adanya ruang penelitian baru, khususnya dalam mengaitkan perilaku *compulsive buying* dengan konteks mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh, yang sejauh ini belum pernah diteliti secara khusus.

Adapun yang meneliti hanya seputaran konsep atau perpustakaan. Jurnal yang berjudul “*Mengubah Perilaku Compulsive Buying Pada Remaja Melalui Cognitive Behavioral Therapy: Literature Review*” yang ditulis oleh Norafika Virly, dan Abdul Muhid. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji mengetahui apakah *cognitive behavioral therapy* dapat mengubah *compulsive buying behavior* pada remaja. Metode penelitian yang digunakan merupakan jenis metode kualitatif dengan studi pustaka dan analisis isi. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa *cognitive behavioral therapy* dapat membantu mengubah *compulsive buying behavior* pada remaja. Salah satu faktor yang mempengaruhi *compulsive buying behavior* adalah rendahnya *self-esteem*, karena mereka akan merasa mendapat pengakuan dan peningkatan pada identitas diri mereka dengan berbelanja yang berlebihan. *Compulsive buying behaviour* memiliki kesamaan dengan perilaku konformitas yang didasari oleh pikiran atau keyakinan yang salah. Berdasar dari dua hal tersebut, disimpulkan bahwa *compulsive buying behavior* dapat di hilangkan dengan konseling *cognitive behavioral therapy* karena *cognitive behavioral*

therapy memiliki konsep intervensi psikologis untuk menangani interaksi antara bagaimana individu berpikir, merasa dan berperilaku yang mampu mengubah cara seseorang berpikir dan penilaian terhadap dirinya yang kemudian dapat mempengaruhi nilai materialisme dan membangun *self-esteem* yang dimiliki.⁶

Perbedaan mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada tujuan yang ingin dicapai. Penelitian sebelumnya berfokus pada pengujian efektivitas *cognitive behavioral therapy* dalam mengubah perilaku *compulsive buying* pada remaja. Sementara itu, penelitian ini diarahkan untuk mengkaji pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry mengenai perilaku *compulsive buying* serta menganalisis solusi yang ditawarkan Al-Qur'an dalam menghadapi perilaku tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Ridhayani Rahmat dan Suryanto dengan judul “*Perilaku Compulsive Buying pada Mahasiswa Pengguna E-Commerce dalam Membeli Barang ‘Branded’ di Surabaya*” berfokus pada de perilaku *compulsive buying*, fase-fase yang dilalui subjek penelitian, serta dampak yang ditimbulkannya. Berbeda dengan penelitian tersebut, penelitian ini diarahkan untuk menggali pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap perilaku *compulsive buying*, menganalisis bentuk serta faktor penyebabnya, sekaligus mengkaji solusi yang ditawarkan Al-Qur'an dalam menghadapi perilaku konsumtif tersebut. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menjelaskan fenomena *compulsive buying* secara deskriptif, tetapi juga memberikan kontribusi baru melalui pendekatan religius berbasis nilai-nilai Al-Qur'an.

Perbedaan mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada metode penelitian yang digunakan. Pada

⁶ Norafika Virly and Abdul Muhid, “Mengubah Perilaku Compulsive Buying Pada Remaja Melalui Cognitive Behavioral Therapy : Literature Review,” *Psycho Aksara : Jurnal Psikologi* 1, no. 1 (2023), hlm. 9–18.

penelitian sebelumnya menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis *Spearman rank correlation coefficients* terhadap 226 mahasiswa berusia 18–24 tahun sebagai partisipan. Sementara pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analisis serta teknik pemilihan subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*.

Penelitian selanjutnya berjudul “*Narsisisme dan Harga Diri Perempuan Generasi Z terhadap Pembelian Kompulsif*” yang ditulis oleh Wingga Walenta, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka, dan Anton Johannes Tjahjoanggoro. Fenomena pembelian kompulsif yang terjadi di berbagai negara terus meningkat setiap saat, khususnya terjadi pada perempuan generasi Z. Tuntunan untuk pemenuhan tren membuat perempuan generasi Z memiliki dorongan untuk membeli *fashion* secara berlebihan hingga kehilangan kendali. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji hubungan antara *narsisisme*, harga diri, dan pembelian kompulsif pada perempuan generasi Z.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Wingga Walenta, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka, dan Anton Johannes Tjahjoanggoro terletak pada fokus dan pendekatannya. Penelitian mereka menitikberatkan pada hubungan antara *narsisisme*, harga diri, dan pembelian kompulsif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif serta analisis regresi linear berganda. Sementara itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analisis dan teknik *purposive sampling* untuk menggali pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry mengenai perilaku *compulsive buying*, menganalisis bentuk serta faktor yang melatarbelakanginya, serta meninjau solusi yang ditawarkan Al-Qur'an. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan kontribusi baru dengan menambahkan dimensi religius yang tidak dibahas dalam penelitian sebelumnya.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Alfitman, Basu Swastha Dharmmesta, dan Bayu Aji Aritejo terletak pada fokus dan tujuan kajian. Penelitian mereka

menekankan klarifikasi konsep pembelian kompulsif melalui studi literatur dan analisis bibliometrika, sehingga menghasilkan perspektif baru bahwa pembelian kompulsif lebih tepat dipahami sebagai sebuah keterpaksaan. Sementara itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analisis serta teknik *purposive sampling* untuk menggali pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terkait perilaku *compulsive buying*, menelusuri bentuk serta faktor yang melatarbelakanginya, serta menelaah solusi yang ditawarkan Al-Qur'an. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya mengulas konsep *compulsive buying* secara teoritis, tetapi juga berusaha menghadirkan kontribusi praktis melalui sudut pandang keagamaan.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Piero, M., Wibawa, B M., Persada, S.F yang berjudul "*Identifikasi Perilaku Compulsive Buying pada Mahasiswa di Surabaya*". Belanja tidak sekedar menjadi hal untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, melainkan juga dapat menjadi sarana hiburan dan aktivitas untuk menghilangkan kejenuhan. Namun pada saat ini, belanja justru menjadi kegiatan menyimpang karena dilakukan dengan cara yang berlebihan. Perilaku menyimpang dalam berbelanja semakin sering terjadi saat ini. Salah satu bentuk penyimpangan tersebut adalah *compulsive buying*. Perilaku kompulsif ini merupakan perilaku menyimpang yang terjadi di berbagai kalangan, salah satunya adalah mahasiswa. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik mahasiswa di Surabaya dalam berbelanja. Penelitian ini menggunakan pendekatan *conclusive descriptive* dengan metode pengumpulan data *multiple cross sectional*. Penelitian ini menggunakan analisis tabulasi silang terhadap 575 responden mahasiswa di Surabaya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan belanja menjadi rutinitas mahasiswa di Surabaya. Pengeluaran mahasiswa di Surabaya relatif kecil pada saat berbelanja ketika santai, dan memiliki pengeluaran lebih besar ketika stress. Barang yang paling sering dibeli dalam kondisi *relax* maupun stress adalah makanan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Piero, Wibawa, dan Persada terletak pada pendekatan dan arah kajian. Penelitian mereka menitikberatkan pada identifikasi perilaku belanja mahasiswa di Surabaya dengan metode kuantitatif deskriptif, sementara penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analisis. Selain itu, penelitian mereka berfokus pada karakteristik perilaku belanja mahasiswa berdasarkan kondisi psikologis seperti santai dan stres, sedangkan penelitian ini mengkaji pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry tentang *compulsive buying*, faktor-faktor penyebabnya, serta solusi yang ditawarkan Al-Qur'an.

1.6 Kerangka Teori

Teori merupakan seperangkat konsep yang memberikan pemikiran yang sistematis mengenai tanda atau ciri dengan jalan mengspesifikasikan ikatan antar variabel dengan maksud menerangkan dan meramalkan maupun memprediksikan suatu permasalahan. Jadi teori berfungsi sebagai pendapat sementara yang diasumsikan oleh peneliti untuk mensistematiskan, melahirkan hipotesis, membuat prediksi dan memberikan penjelasan. Sebagaimana yang telah peneliti uraikan sebelumnya bahwa fokus dalam penelitian adalah Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap perilaku *compulsive buying*, maka dalam hal ini teori yang akan digunakan adalah teori pemahaman.

Pemahaman adalah proses atau perbuatan memahami atau memahamkan.⁷ Dalam sebuah pemahaman, juga dibutuhkan kegiatan berpikir, yang dilakukan secara diam-diam, sehingga dalam sebuah pemahaman, dapat mempermudah seseorang untuk dapat mempelajarinya. Dalam diri setiap individu juga diperlukan rasa ketertarikan atau rasa ingin tahu akan suatu pengetahuan, dengan demikian seseorang akan belajar untuk memahaminya dengan serius, sehingga dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari dengan baik. Adapun metode yang bisa dipergunakan untuk pemahaman

⁷ Nizamuddin Dkk, *Metode Penelitian: Kajian Teoritis dan Praktis Bagi Mahasiswa*, (Riau: Dotplus Publisher, 2021). hlm. 80-84.

arti-arti subjektif belajar seseorang adalah memahami. Memahami (*comprehension*) adalah membangun makna atau memaknai pesan pembelajaran, termasuk dari apa yang diucapkan, dituliskan, dan digambar untuk mudah dipahami.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa memahami (*comprehension*) merupakan proses kognitif yang kompleks dan multifaset, yang melibatkan kemampuan individu untuk menangkap, menjelaskan, dan menginterpretasikan informasi atau konsep yang telah dipelajari. Proses ini tidak hanya sekadar mengingat fakta-fakta, tetapi juga mencakup pemahaman yang lebih dalam mengenai makna, konteks, dan hubungan antara berbagai informasi. Dalam konteks pendidikan, pemahaman sering kali dianggap sebagai tahap kedua dalam Taksonomi Bloom, yang menekankan pentingnya mahasiswa untuk tidak hanya mengingat informasi, tetapi juga untuk mendemonstrasikan penguasaan yang lebih mendalam terhadap materi tersebut. Proses-proses kognitif dalam kategori memahami meliputi:

1. Proses kognitif dalam menafsirkan terjadi ketika mahasiswa mampu mengubah informasi dari satu bentuk ke bentuk yang lain. Ini mencakup kemampuan untuk menganalisis, memahami, dan menerapkan informasi dengan cara yang berbeda, sehingga mereka dapat melihat makna baru atau perspektif yang berbeda dari data yang ada. Dalam konteks ini, mahasiswa tidak hanya menerima informasi secara pasif, tetapi aktif berinteraksi dengan materi, mengorganisasikannya, dan menciptakan representasi baru yang lebih sesuai dengan pemahaman mereka.
2. Proses kognitif dalam memberikan contoh terjadi ketika mahasiswa mampu mengilustrasikan konsep atau prinsip umum. Ini berarti bahwa mahasiswa tidak hanya memahami teori, tetapi juga dapat menerapkannya dalam situasi nyata dengan memberikan contoh yang relevan. Dalam hal ini, mahasiswa berperan aktif dalam menjelaskan dan mendemonstrasikan pemahaman mereka.

terhadap materi, sehingga membantu mereka dan orang lain untuk lebih memahami konsep tersebut melalui contoh yang konkret.

3. Proses kognitif mengklasifikasikan adalah sebuah proses mental yang melibatkan pengelompokan informasi atau objek ke dalam kategori yang sudah ada atau baru. Proses ini memungkinkan kita untuk memahami dunia secara lebih terstruktur dan efisien. Sederhananya, ketika kita mengklasifikasikan, kita sedang mencari kesamaan dan perbedaan antara berbagai hal, kemudian menempatkannya dalam kotak-kotak yang sesuai.
4. Proses kognitif merangkum yang terjadi ketika mahasiswa mengambil inti sari dari banyak informasi dan mengekspresikannya dalam bentuk yang lebih singkat dan padat, biasanya dalam satu kalimat. Ini seperti menyuling sebuah paragraf atau bahkan sebuah bab menjadi satu kalimat yang mewakili ide utamanya.
5. Proses kognitif menyimpulkan kemampuan mahasiswa untuk mengambil kesimpulan umum dari berbagai contoh atau informasi spesifik. Proses ini melibatkan menemukan pola yang tersembunyi di antara contoh-contoh tersebut.
6. Proses kognitif membandingkan melibatkan proses mendeteksi persamaan dan perbedaan antara dua atau lebih objek, peristiwa, ide, masalah, atau situasi, seperti menentukan bagaimana suatu peristiwa terkena menyerupai peristiwa yang kurang terkenal.
7. Proses kognitif ketika seorang mahasiswa berhasil membangun dan menggunakan model sebab-akibat dalam sebuah sistem, maka ia telah melalui serangkaian proses kognitif yang kompleks. Proses ini melibatkan berbagai kemampuan mental yang saling terkait

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman, pertama pengetahuan yaitu hasil pemahaman seseorang terhadap sesuatu atau semua tindakan yang dilakukan seseorang untuk memahami sesuatu yang dihadapi, atau upaya seseorang untuk

memahami objek tertentu.⁸ Pengetahuan dapat diperoleh baik secara langsung maupun melalui media, baik dari pengalaman sendiri maupun melalui orang lain dan apa yang dikaitkan dapat dianggap benar.⁹ Adapun faktor faktor yang mempengaruhi pemahaman Adalah sebagai berikut:

1. Faktor internal

a. Usia

Makin tua usia seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik, akan tetapi pada usia tertentu, bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak secepat seperti ketika berumur belasan tahun. Dapat disimpulkan bahwa bertambahnya umur seseorang dapat berpengaruh pada pertambahan pemahaman yang diperolehnya, akan tetapi pada umur tertentu atau menjelang usia lanjut kemampuan penerimaan atau mengingat suatu pemahaman akan berkurang

b. Pengalaman

Pengalaman merupakan sumber pemahaman, atau pengalaman itu suatu cara untuk memperoleh kebenaran pemahaman. Oleh sebab itu pengalaman pribadi dapat digunakan sebagai upaya untuk memperoleh pemahaman. Hal ini dilakukan dengan cara mengulang kembali pengalaman yang diperoleh dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi pada masalah.

c. Intelegensi

Intelegensi diartikan sebagai suatu kemampuan untuk belajar dan berfikir abstrak guna menyesuaikan diri secara mental dalam situasi baru. Intelegensi adalah salah satu faktor yang mempengaruhi hasil dari proses belajar. Intelegensi bagi seseorang yaitu salah satu modal untuk berfikir dan mengolah berbagai informasi secara terarah sehingga ia mampu menguasai lingkungan.¹⁰

⁸ Zainuddin 'Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hlm. 2.

⁹ W. Gulo, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Grasindo, 2004), hlm. 11.

¹⁰ Yupita Sari, "*Tingkat Pemahaman Pedagang Sembako Terhadap Koperasi Syariah (Studi Kecamatan Kedurang Kabupaten Bengkulu Selatan)*". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu, 2019, hlm.77.

2. Faktor eksternal

a. Pendidikan

Suatu kegiatan dalam proses pembelajaran dalam mengembangkan atau meningkatkan kemampuan tertentu sehingga sasaran pendidikan itu dapat berdiri sendiri. Serta untuk menentukan mudah tidaknya seseorang dalam memahami yang diperolehnya.

b. Pekerjaan

Pekerjaan andil dalam mempengaruhi tingkat kepaahaman seseorang, karena pekerjaan berhubungan erat dengan faktor interaksi baik itu sosial ataupun budaya, dan ini akan mempengaruhi tingkat kepaahaman seseorang.

c. Sosial budaya dan ekonomi

Sosial budaya sangat berpengaruh pada pemahaman seseorang. Karena seseorang mampu memperoleh sesuatu kebudayaan dalam hubungannya dengan orang lain. Status ekonomi seseorang juga dapat mempengaruhi ketersediaan fasilitas yang diperlukan dalam menunjang kegiatan tertentu, dan sangat mempengaruhi pemahaman seseorang.

d. Lingkungan

Lingkungan seseorang juga dapat mempengaruhi pemahaman seseorang. Karena seseorang dapat mempelajari hal-hal yang baik dan juga buruk. Dalam lingkungan seseorang dapat memperoleh pengalaman yang sangat berpengaruh pada cara berfikir.

e. Informasi

Informasi dapat memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media maka hal itu akan dapat meningkatkan pemahaman seseorang.¹¹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pemahaman terbentuk melalui interaksi antara kemampuan pribadi,

¹¹ Vinia Desy Eliyani, “Tingkat Pemahaman Masyarakat Desa Tebat Monok Kec. Kepahiang Kab. Kepahiang Terhadap E-Banking (Electronic Banking) BRI Syariah Kepahiang”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu, 2021, hlm. 77.

dukungan dari lingkungan sekitar, dan kondisi yang dihadapi. Untuk memperkuat pemahaman, diperlukan usaha individu dalam belajar dan menjaga fokus, didukung oleh lingkungan yang mendukung serta cara penyampaian informasi yang tepat. Dengan menyadari faktor-faktor tersebut, seseorang dapat lebih efektif dalam proses belajar dan lebih mudah menyerap informasi.

1.7 Metode Penelitian

Berikut akan dipaparkan bagaimana metode atau cara yang dipakai dalam penelitian ini agar mendapatkan hasil penelitian yang tepat dan dapat dipertanggungjawabkan secara moral keilmuan dan akademis. Adapun tahap penelitian, cara, jenis pendekatan, informan, dan lainnya akan dipaparkan sebagai berikut.

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di lokasi objek penelitian untuk memperoleh data yang nyata. Penelitian lapangan dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian yang ingin memahami, mempelajari, sekaligus menggambarkan bagaimana sekelompok orang berinteraksi dengan fenomena tertentu dalam kehidupan sehari-hari.¹² Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analisis. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan realitas perilaku mahasiswa UIN Ar-Raniry, khususnya dalam kecenderungan *compulsive buying* atau perilaku konsumtif berlebihan. Analisis kemudian dipakai untuk menelusuri sejauh mana nilai-nilai Al-Qur'an benar-benar berperan dalam membentuk sikap dan memberikan Solusi terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

Kerangka kajian penelitian ini secara spesifik menggunakan model penelitian *Living Qur'an* yang dikemukakan oleh Ahmad 'Ubaydi Hasbillah. Model ini dipilih karena menawarkan

¹² I.B. Wirawan, *Teori-Teori Sosial dalam Tiga Paradigma* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 34

metodologi yang lengkap secara proporsional keilmuan, mencakup aspek ontologi, epistemologi, dan aksiologi. Dalam pandangan Hasbillah, praktik Al-Qur'an dapat bersifat personal yang berfokus pada pengamalan individu serta bersifat komunal, yang cenderung terkait dengan aspek sosial. Interaksi komunal dengan Al-Qur'an sering kali terwujud dalam gerakan, organisasi masyarakat, komunitas, maupun kelompok sosial. Perspektif inilah yang relevan dengan penelitian ini, sebab penelitian bertujuan mengkaji akses serta pengamalan mahasiswa terhadap al-Qur'an di luar mushaf, dalam konteks kehidupan sehari-hari (*everyday life*).

Pemilihan ayat dalam penelitian ini dilakukan dengan mengacu pada pendekatan tafsir maudhu'i (tematik), yaitu melalui proses penelusuran, pengumpulan, dan pengklasifikasian ayat-ayat Al-Qur'an yang memiliki keterkaitan dengan perilaku *compulsive buying*. Selanjutnya, ayat-ayat tersebut dianalisis secara komprehensif dan sistematis guna memperoleh pemahaman yang utuh sesuai dengan fokus penelitian.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang peneliti lakukan di UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Pemilihan dan penentuan lokasi penelitian tersebut didasari alasan dan pertimbangan bahwa lokasi penelitian tersebut adalah universitas yang mayoritas mahasiswa paham tentang agama, kebanyakan dari mereka lulusan pondok pesantren dan dayah modern dan juga mayoritas dari mahasiswa dan mahasiswi tersebut adalah penghafal Al-Qur'an sehingga mereka lebih mendalami tentang Al-Qur'an. Oleh karena itu, berbagai permasalahan yang menjadi kendala dalam pemahaman dan pengamalan mahasiswa terhadap ayat-ayat larangan berperilaku boros yang mengarah kepada *compulsive buying* perlu dikaji dan dicari alternatif pemecahannya.

3. Informan Penelitian

Pemilihan informan dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, hal ini dikarenakan peneliti memilih subjek atau unit sampel yang dianggap paling relevan atau representative dan memenuhi karakteristik khusus yang relevan dengan penelitian.¹³ Wawancara mendalam dan observasi langsung digunakan untuk mengumpulkan data dari informan-informan ini, sehingga memastikan informasi yang diperoleh bermakna dan representatif dari masing-masing kelompok informan.

Daftar informan yang akan diwawancarai dan menjadi sumber data dalam tesis ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1
Data Informan

No	Nama	Keterangan
1.	Karin	Mahasiswi prodi Ekonomi Syariah
2	Tia	Mahasiwa prodi Pendidikan Bahasa Inggris
3	Maudy	Mahasiwa prodi Pendidikan Bahasa Inggris
4	Rifal	Mahasiwa prodi Pendidikan Agama Islam
5	Arif	Mahasiwa prodi Pendidikan Bahasa Arab
6	Kahfi	Mahasiwa prodi Ilmu Al-qur'an dan Tafsir
7	Rizqina	Mahasiwa prodi Ilmu Al-qur'an dna Tafsir
8	Wardani	Mahasiwa prodi Hukum Ekonomi Syariah
9	Heri	Mahasiswa Pendidikan Bahasa Inggris

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 85.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua bagian sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer penelitian ini adalah hasil wawancara dengan Mahasiswa UIN AR-Raniry yang terdiri dari beberapa fakultas.

b. Data Sekunder

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen terkait seperti jurnal, buku, dan kitab tafsir.

5. Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan tiga teknik, yakni observasi, wawancara dan dokumentasi.

a. Observasi

Proses observasi dimulai dengan mengidentifikasi tempat yang akan diteliti. Dilanjutkan dengan pemetaan, sehingga diperoleh gambaran umum tentang sasaran penelitian. Kemudian menentukan siapa yang akan diobservasi, kapan, berapa lama dan bagaimana.¹⁴ Observasi terbagi menjadi dua, yaitu observasi partisipan dan observasi non partisipan. Penulis melakukan observasi non partisipan dengan mendatangi lokasi penelitian, selanjutnya melakukan penelitian untuk mendapatkan data yang akurat. Data dan informasi yang dicari berupa profil UIN Ar-Raniry, serta mengamati bagaimana perilaku mahasiswa terkait dengan *compulsive buying*.

b. Wawancara

Pada penelitian ini peneliti menggunakan dua metode yang digunakan saat melakukan wawancara, yaitu terstruktur dan tidak terstruktur. Penulis akan mewawancarai 9 informan. Seperti yang

¹⁴ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya* (Jakarta: Grasindo), hlm. 112

telah peneliti sebutkan dalam tabel sebelumnya. Peneliti melakukan wawancara terstruktur dengan menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan saat wawancara, artinya wawancara resmi lengkap dengan pertanyaan yang sudah disiapkan.¹⁵

c. Dokumentasi

Metode ini digunakan supaya data yang berkaitan dengan penelitian terkumpul dengan lengkap dan rapi. Dokumentasi dalam penelitian ini berupa profil UIN Ar-Raniry Banda Aceh, serta dokumen lain yang dapat mendukung penelitian.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini melalui beberapa tahap sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Peneliti melakukan analisis yang untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.

b. Penyajian Data

Peneliti mengumpulkan informasi kemudian menyusun informasi serta menggabungkan informasi yang tersusun, sehingga mudah diamati apa saja yang sedang terjadi. Selanjutnya menentukan penarikan kesimpulan secara benar.

c. Penarikan Kesimpulan

Setelah melakukan beberapa tahapan, tahap akhir ialah menarik kesimpulan dari analisis yang dilakukan dan mengecek dengan bukti-bukti yang ditemukan di lapangan.¹⁶ Peneliti akan mengambil kesimpulan terkait pemahaman Mahasiswa UIN Ar-

¹⁵ Deddy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010), hlm. 181.

¹⁶ Imron Rosidi, *Karya Tulis Ilmiah...*, hlm. 26

Raniry terhadap Perilaku *compulsive buying*, bentuk dan faktor penyebab terjadinya *compulsive buying* dikalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry serta bagaimana solusi Al-Qur'an terhadap Perilaku *compulsive buying*.

1.8 Sistematika Penulisan

Bab I: Pendahuluan

Bab ini menjelaskan latar belakang penelitian yang berfokus pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap Perilaku *compulsive buying* dan bagaimana Al-Qur'an memberikan solusi terkait masalah ini. Penelitian ini menyoroti bagaimana ayat-ayat Al-Quran dihidupkan dan dimaknai dalam kehidupan mahasiswa, serta pemahaman mengenai ayat-ayat tersebut. Selain itu, bab ini juga mencakup rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian Pustaka, kerangka teori, metode yang digunakan dalam pengumpulan data serta analisis data, dan sistematika pembahasan.

Bab II: Landasan Teori Perilaku *Compulsive Buying* Dan Perspektif Al-Qur'an

Bab ini menguraikan landasan teori yang menjadi dasar dalam penelitian. Pembahasan dimulai dengan teori mengenai *compulsive buying* yang menjelaskan definisi, karakteristik, faktor penyebab, serta dampak dari perilaku tersebut. Selanjutnya, dilakukan analisis ayat-ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan perilaku konsumtif, yaitu QS Al-Isra' [17]: 26–27, QS Al-Furqan [25]: 67, QS At-Takatsur [102]: 1–8, dan QS An-Nisa' [4]: 32. Pembahasan kemudian dilanjutkan dengan prinsip konsumsi dalam Islam yang mencakup konsep konsumsi menurut Al-Qur'an serta larangan terhadap perilaku *tabzir* dan *israf*. Selain itu, landasan teori juga memperhatikan konsep *Maqashid al-Shariah*, khususnya pada aspek pemeliharaan harta (*hifz al-mal*) yang relevan dengan pengendalian perilaku konsumsi. Terakhir, akan diuraikan teori mengenai perilaku konsumtif dan konsumsi kompulsif yang menjadi

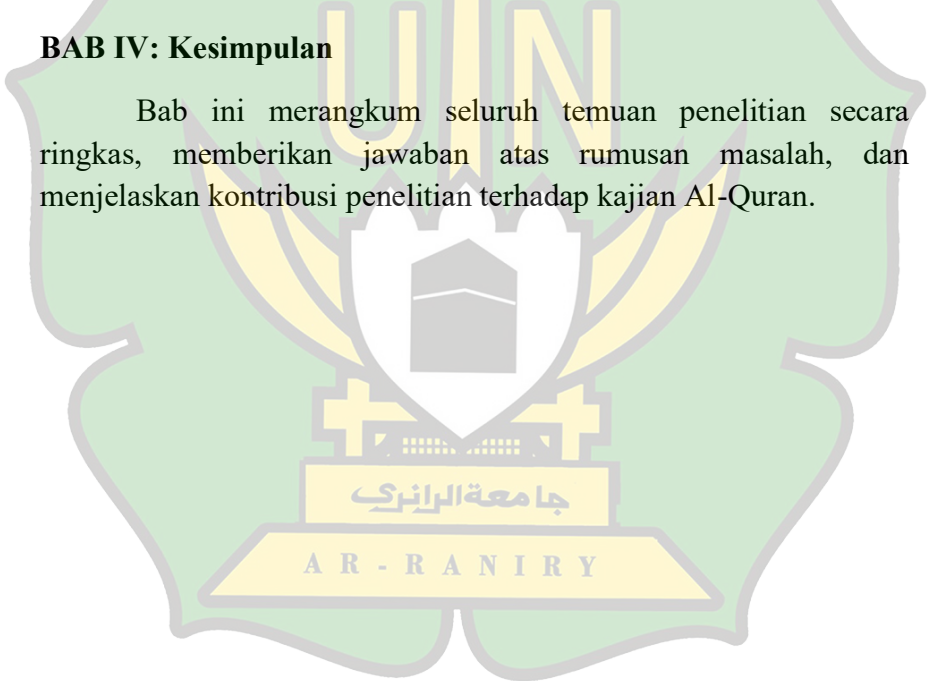
pijakan untuk memahami fenomena compulsive buying di kalangan mahasiswa.

Bab III: Hasil Penelitian

Hasil Penelitian Bab ini menyajikan hasil penelitian yang diperoleh dari analisis data. Temuan penelitian mencakup pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap perilaku *compulsive buying* dengan melihat pola belanja mahasiswa serta faktor emosional, sosial, dan digital, dan hal apa saja yang menjadi faktor terjadinya *compulsive buying* di kalangan mahasiswa UIN Ar-raniry dan memaparkan Strategi Pengendalian *compulsive buying* Berdasarkan Al-Qur'an

BAB IV: Kesimpulan

Bab ini merangkum seluruh temuan penelitian secara ringkas, memberikan jawaban atas rumusan masalah, dan menjelaskan kontribusi penelitian terhadap kajian Al-Quran.



BAB II

LANDASAN TEORI PERILAKU *COMPULSIVE BUYING* DAN PERSPEKTIF AL-QUR'AN

Sebelum mendekan secara terperinci mengenai pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap Perilaku *compulsive buying* serta apa saja bentuk dan faktor penyebab terjadinya *compulsive buying* dan bagaimana Solusi Al-Qur'an terhadap Perilaku *compulsive buying* serta teori lain yang berkenaan dengan kajian ini, untuk lebih jelasnya akan dijelaskan pada bab ini.

2.1 *Compulsive Buying*

2.1.1 Pengertian *Compulsive Buying* Menurut Psikologis

Pembelian kompulsif atau disebut juga dengan *compulsive buying* menurut O'Guinn dan Faber¹⁷ adalah perilaku atau pola belanja yang repetatif sebagai respon utama pada peristiwa atau perasaan negatif yang muncul pada individu yang mana perilaku tersebut dapat menimbulkan akibat yang negatif bagi kehidupan seseorang.¹⁸ Elizabeth Edwards menambahkan bahwa perilaku ini juga dilakukan sebagai bentuk mengurangi perasaan negatif dari stres maupun kecemasan yang muncul pada dalam diri.¹⁹

Black dan Gabel menyebutkan perilaku *compulsive buying* dicirikan pada seseorang yang memiliki dorongan yang tidak dapat dikendalikan untuk membeli suatu hal dan mereka (*compulsive buyer*) hanya akan merasa terpuaskan setelah melakukan transaksi. Mc Elroy menambahkan bahwa *compulsive buyer* mengalami ketertarikan untuk secara terus menerus berbelanja, tidak terkendali dan biasanya membeli diluar kemampuan keuangannya dengan kegiatan berbelanja baik secara *online* maupun *offline*.

¹⁷ Thomas C. O'Guinn dan Ronald J. Faber, "Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration," *Journal of Consumer Research*, Vol. 16, No. 2 (1989): 147–157.

¹⁸ Ratih Kumalasari, "Kecenderungan Perilaku Compulsive Buying pada Remaja Akhir di Samarinda", *Ejournal Psikologi Fisip Unmul* (2016), ISSN 2477-2674, hlm. 363.

¹⁹ Ibid.

Menurut beberapa ahli, ciri-ciri dari perilaku *compulsive buying* menurut O'Guinn dan Faber bahwa terdapat lima ciri utama dari perilaku *compulsive buying* diantaranya: (1) Hilang kontrol dalam diri atau hasrat keinginan berbelanja; (2) Munculnya perasaan stres akibat dari persepsi orang lain tentang perilaku konsumtifnya; (3) Muncul ketegangan yang dirasakan saat tidak melakukan kegiatan berbelanja; (4) Perasaan senang atau bahagia muncul ketika melakukan transaksi pembelian; dan (5) Menggunakan uang tunai maupun kartu kredit secara irasional.²⁰

Tidak hanya dari ranah keilmuan psikologis, dalam kajian Islam perilaku *Compulsive Buying* berkaitan dengan konsep etika dan religius yakni konsep *isrāf*²¹ (melampaui batas dalam penggunaan harta) dan *tabdzīr* (pemborosan atau pengeluaran tanpa manfaat). Kedua konsep tersebut menekankan pentingnya keseimbangan,

2.1.1.1 Tipe-tipe Pelaku *Compulsive Buying*

Compulsive Buying atau pembelian kompulsif yang dikembangkan oleh Edwards mengklasifikasikan tingkatan pada pembeli kompulsif dalam berbelanja, sebagai berikut:

- 1) *Non-compulsive level*, yakni Individu yang membeli atau berbelanja sesuai dengan barang-barang yang dibutuhkannya saja.
- 2) *Recreational spending level*, yakni pembelian pada individu yang berbelanja disaat atau pada waktu tertentu saja untuk menghilangkan stres atau merayakan sesuatu.
- 3) *Low (borderline) level*, yakni individu pada tingkatan ini berada dalam tingkatan belanja diantara *recreational level* dan *medium (compulsive) level*.

²⁰ Elviana Fitri Rangkuti et al, “Hubungan self-Esteem dengan Perilaku *Compulsive Buying* pada Remaja Anggota Hansamo”, Universitas Islam Bandung. Hlm. 25.

²¹ Ar-Raghib Al-Ashfahani, *Mu'jam Mufradāt Alfāz Al-Qur'an* (Beirut: Dār AlKotob Al-'Ilmiyah, 2013), hlm. 407

- 4) *Medium (compulsive) level*, yakni sebagian besar konsumen atau individu berbelanja digunakan untuk menghilangkan stres atau kecemasan yang muncul pada dirinya.
- 5) *High (addicted) level*, yakni sama dengan tingkatan medium pembeli atau konsumen dalam tingkat belanja ini menggunakan berbelanja sebagai penghilang rasa cemas, namun individu pada tingkatan ini memiliki perilaku yang ekstrem dalam berbelanja sehingga dapat menimbulkan kesulitan gangguan yang serius pada kehidupan sehari-harinya.²²

2.1.1.2 Tahap-tahap *Compulsive Buying*

Menurut Black *compulsive buying* diidentifikasi kedalam empat fase, yakni:²³

- 1) *Anticipation*

Tahapan pertama dari perilaku *compulsive buying* yakni timbulnya pemikiran ataupun dorongan untuk memiliki suatu barang ataupun suatu aktivitas berbelanja secara umum.

- 2) *Preparation*

Tahapan selanjutnya yakni individu menyiapkan hal-hal yang berhubungan dengan aktivitas belanjanya, seperti memilih toko mana atau lokasi mana, pakaian apa yang akan dikenakan pada saat keluar untuk berbelanja, dan mempersiapkan penggunaan uang atau bahkan penggunaan kartu kredit.

- 3) *Shopping*

Tahapan ketiga dari perilaku *compulsive buying* yakni aktivitas berbelanja itu sendiri, aktivitas aktual dari berbelanja dimana akan timbul perasaan senang ketika sedang berbelanja kemudian seseorang yang berbelanja akan

²² E. A. Edwards, "Development of a New Scale for Measuring Compulsive Buying Behavior," *Financial Counseling and Planning* 4 (1993): 67–85.

²³ Black, "A review of of Compulsive Buying Disorder" *official Journal of The world Pssychiatric Association*. PMCI 1805733.

membagikan kepada lingkungan sekitarnya untuk mendapatkan pengakuan atau ingin seseorang kagum kepadanya.

4) *Spending*

Tahapan terakhir yakni fase setelah berbelanja dimana individu merasa bersalah, kecewa dengan apa yang telah ia lakukan bahkan hingga merasa malu. Difase ini seseorang akan mulai mencari-cari kelebihan uang atau mencoba untuk berhutang atau seorang *compulsive buyer* akan merasa kekurangan secara finansial demi dapat terus berbelanja.

2.1.1.3 Indikator Perilaku *Compulsive Buying*

Menurut Dittmar indikator dari perilaku *compulsive buying* dibedakan menjadi tiga²⁴, yakni sebagai berikut:

1) *Carrying on Despite Adverse Consequences*

Carrying on Despite Adverse Consequences adalah pembelian yang berlebihan tanpa mempertimbangkan akibatnya di masa mendatang. Pada indikator ini, *compulsive buyer* akan terus menerus melakukan kegiatan belanjanya atau melakukan pembelian secara berlebihan dan repetitif dan terkadang barang yang dibeli sedang tidak dibutuhkan atau barang yang dibeli hanya karna rasa penasaran atau hanya keinginan sesaat. Pada indikator ini juga pelaku dari pembelian yang kompulsif akan menghabiskan sebagian besar uang bahkan seluruh uangnya sekaligus.

2) *Loss of Control*

Hilangnya kendali adalah indikator kedua dalam pembelian kompulsif. Kehilangan kendali atau hilangnya kontrol dalam melawan dorongan untuk tidak berbelanja, misal jika orang normal berfikir iya atau tidak sebelum membeli suatu barang maka pada

²⁴ Devy Christa Dyanti, "Unipma dengan Perilaku Berhutang (Studi Kasus pada Ibu-Ibu Perumahan Angkatan Udara di Madiun)," *Capital*, 2020, 11348–59.

pelaku *compulsive buying* keinginan berbelanja secara tiba-tiba muncul dan tidak terkendali untuk membeli sesuatu.

Pada indikator ini menurut para *compulsive buyer* mereka merasa bahwa hari itu berat tanpa belanja karena mereka setiap hari membutuhkan perasaan yang menyenangkan yang diperoleh dengan kegiatan berbelanja. Apalagi bila kegiatan berbelanja ditunjang dengan adanya kartu kredit atau dengan fitur *paylater* yang ditawarkan oleh *e-commerces*.

3) *Irresistible Impulsive*

Indikator Ketiga yakni *irresistible Impulsive* atau keinginan yang tidak tertahankan, menurut O'Guinn dan Faber indikator ketiga dalam *compulsive buying* adalah sebuah ketidakmampuan seseorang dalam mengendalikan dorongan untuk membeli sesuatu, misalnya pada akhir bulan terdapat sisa uang maka para pelaku pembelian kompulsif akan merasa ingin menghabiskannya dan mulai muncul rasa ingin yang tidak tertahankan untuk menggunakan uang tersebut segera.

2.1.1.4 Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Perilaku *Compulsive Buying*

Penyebab terjadinya perilaku *compulsive buying* pada seseorang atau pencetus terjadinya perilaku pembelian kompulsif disebabkan karena beberapa faktor, salah satunya yakni mudahnya akses berbelanja seperti banyaknya *e-commerces* atau *online shopping* yang menawarkan berbagai produk yang unik dan harga lebih murah dibandingkan harga dipasaran ditambah lagi dengan banyaknya penawaran fitur *paylater* sehingga dapat membuat penggunaanya semakin terdorong untuk melakukan pembelian yang konsumtif. Berikut faktor-faktor yang dapat memicu atau mendasari seseorang melakukan pembelian kompulsif:

1) Faktor Internal

Terdapat berbagai faktor Internal atau faktor psikologis dalam diri seseorang yang dapat memicu terjadinya perilaku *compulsive buying* pada seseorang, seperti sikap dan keyakinan (*locus of control*), konsep diri, pengalaman dan juga kepribadian seseorang. Dalam berbagai kasus *compulsive buying* yang terjadi kerap dikaitkan dengan kecemasan. Menurut Edwards kecemasan dan ketidakstabilan emosi pada seseorang merupakan faktor utama pemicu terjadinya perilaku *compulsive buying*, dengan melakukan aktivitas berbelanja individu akan merasa berhasil dalam menghilangkan kecemasan yang muncul dalam dirinya, sehingga lambat laun seseorang akan secara terus menerus menggunakan cara tersebut untuk menghilangkan rasa cemas, stres dan bahkan berbagai perasaan negatif lainnya yang muncul untuk menghasilkan perasaan senang sementara dengan cara berbelanja dan mendorong individu untuk terlibat pada aktivitas berbelanja yang berlebihan dan dilakukan secara terus-menerus.²⁵

Selain kecemasan, menurut Zimbarda dalam jurnal yang ditulis oleh Neill pada tahun 2006 kontrol dalam diri memiliki kedudukan yang sangat penting dalam kasus *compulsive buying*. Seseorang yang tidak dapat mengendalikan dirinya sendiri sangat mudah terpengaruh oleh dunia luar dalam mengambil setiap keputusannya atau biasa disebut dengan *self control*.

Zimbarda membagi *locus of control* menjadi dua bagian yakni internal dan eksternal. Yang mana *locus of control* internal dapat terjadi pada seseorang apabila seseorang tersebut sedang mengalami perasaan juga peristiwa yang tidak menyenangkan bagi dirinya, sehingga dengan perasaan negative tersebut seseorang akan memutuskan untuk berbelanja tanpa berfikir apakah akibat atau dampak yang akan timbul setelahnya. Selanjutnya *locus of control* eksternal terjadi apabila seseorang memiliki kesempatan untuk

²⁵ Dittmar H, "A New Look at Compulsive Buying: Self Discrepancies and Matrealistic values as Predictors of Compulsive Buying Tendency", *Journal of social and clinical psychology*, hlm. 832.

berperilaku pembelian kompulsif seperti penggunaan kartu kredit/paylater sehingga dengan adanya kesempatan ini membuat seseorang berkesempatan dalam menghambur-hamburkan uang dengan cara yang mudah menjadikan individu tersebut pelaku dari *compulsive buying* atau *compulsive buyer*.²⁶

Konsep diri juga mempengaruhi seseorang dalam perilaku berbelanjanya dan bagaimana cara memandang dirinya sendiri. Terkadang konsep diri yang rendah akan bermasalah pada *self-esteem* dan kepercayaan diri yang rendah akan mempengaruhi seseorang dalam melakukan perilaku *compulsive buying* dan juga dapat mempengaruhi pandangan seseorang dalam mengambil keputusan ketika akan berbelanja.

2) Faktor Eksternal

a. Keluarga

Keluarga adalah lembaga sosial yang memiliki pengaruh dalam pembentukan sikap juga perilaku seseorang. Seperti halnya pembentukan keyakinan dan pengambilan keputusan.²⁷ Misal perilaku belanja dari orangtua dapat mempengaruhi perilaku berbelanja pada anak-anaknya melalui pola *modelling* yang mana anak-anak menyerap perilaku tersebut sebagai kebiasaan untuk dapat beradaptasi apabila terjadi kecemasan pada seseorang. Berbagai penelitian dalam psikologi menunjukkan bahwa hubungan emosional yang erat antara anggota keluarga, pola asuh yang positif, serta komunikasi yang efektif berkontribusi signifikan terhadap perkembangan karakter anak.

Struktur keluarga keutuhan anggota keluarga juga mempengaruhi perilaku *compulsive buying*, misalnya perceraian, komunikasi antar keluarga yang kurang atau komunikasi yang buruk, dan keluarga yang tidak harmonis dapat memicu penyebab seseorang menjadi seorang yang berperilaku kompulsif. Sejalan

²⁶ James Neill, "What is Locus of Control?" diakses pada tanggal 13 September 2025 pukul 20.28 WIB. Diakses melalui website www.widerdom.com/psychology/loc/LocusOfControlWhatsis.html

²⁷ Sumartono, *Terperangkap dalam Iklan* (Bandung: Alfabeta 2002), hlm. 105.

dengan penelitian yang dilakukan oleh Ristianawati, menjelaskan bahwa anak-anak yang dibesarkan dalam struktur keluarga yang tidak utuh anak-anak tersebut cenderung lebih memungkinkan untuk melakukan *compulsive buying* dibandingkan dengan anak yang berasal dari keluarga yang utuh.²⁸ Mereka juga lebih mampu mengelola stres, memiliki regulasi emosi yang baik, dan menunjukkan resiliensi saat menghadapi kesulitan.²⁹

b. Teman Sebaya

Menurut Hall, masa remaja merupakan masa penuh dengan gejolak emosi dan ketidakseimbangan sehingga mudah terpengaruh oleh lingkungannya.³⁰ Teman sebaya memberikan kontribusi yang besar terhadap perilaku seseorang. Bahkan penelitian yang dilakukan oleh Al Fajrani dan Sulaiman menyatakan bahwa perilaku keberagamaan remaja sangat dipengaruhi oleh interaksi sosial, khususnya dengan teman sebaya. Penelitian mereka menyimpulkan bahwa 26,6% perilaku keberagamaan dipengaruhi oleh interaksi teman sebaya, sementara sisanya oleh faktor lain seperti keluarga, lingkungan masyarakat, dan media.³¹

c. Media Masa

Media massa menyajikan berbagai informasi, sebagai sarana berkomunikasi sehingga media massa merupakan salah satu faktor yang berpengaruh pada pembentukan perilaku seseorang.³² Media sosial seperti tayangan televisi, instagram, twitter dan yang terbaru yakni tren tiktok dimana setiap individu berlomba-lomba

²⁸ Ristianawati Dwi, “Pengaruh Family Structure Terhadap Materialisme dan Pembelian Kompulsif Pada Remaja”, *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, No 1 tahun 4, No.3. (2011), hlm. 72.

²⁹ Siti Rahayu, Nasichatu Muslimatin, and Sikap Keagamaan, “Peran Keluarga dalam Menumbuhkan Sikap Keagamaan Anak di Rewwin Waru Sidoarjo,” n.d., 90–97.

³⁰ Sumartono, *Terperangkap dalam Iklan* (Bandung: Alfabeta 2002). hlm. 120

³¹ Sulaiman Alfajrani, “Pengaruh Interaksi Teman Sebaya Terhadap Perilaku Keagamaan Remaja di Korong Batiah-Bataiah, Nagari Gadur, Kecamatan Enam Lingsung” 19 (2023): 86–97.

³² Ibid., hlm. 96.

menunjukkan kehidupan terbaik versinya dapat mempengaruhi kehidupan orang lain untuk berperilaku sama dengan yang dilihatnya.

Populernya media massa pada saat ini dimana dimanfaatkan oleh sebagian orang sebagai lapak dagangannya dan mengiklankan dagangannya tersebut sehingga dengan mudah menarik pembelinya untuk sekedar bekunjung hingga membelinya. Menurut Sri Urip iklan dapat mempengaruhi dan mendorong seseorang untuk bertindak konsumtif bahkan pada barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan, kekuasaan iklan yang tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan masyarakat dapat menjadi faktor yang menimbulkan efek negatif seperti sikap hedonisme dan glamorisme.³³

3) Faktor Situasional

Kartu kredit dan *paylater* merupakan alat pembayaran pengganti uang tunai atau sistem pembayaran non-tunai. Kartu kredit dan *paylater* memiliki fungsi yang hampir sama yakni sebagai fasilitas pinjaman dengan bunga yang berbeda-beda sesuai kebijakan dari penyedia layanan dan dengan prinsip yang sama yakni sistem “*buy now pay later*” yang dapat membuat penggunaanya berpotensi menjadi seseorang yang bersikap konsumtif. Pada umumnya persyaratan pembuatan kartu kredit lebih sulit daripada persyaratan pembuatan akun *paylater*. Namun dengan mudahnya pendaftaran dari *Paylater* kini menjadi penantang dan juga pesaing dari kartu kredit itu sendiri.

Kepemilikan kartu kredit atau akun *paylater* diduga dapat mempengaruhi penggunaanya untuk berperilaku kompulsif. Dengan penggunaan pembayaran non-tunai dan sistem bayarnya yang dapat dicicil sehingga saat berbelanja terjadi kenyamanan karena tidak harus mengeluarkan uangnya atau tidak harus dibayarkan pada saat itu juga bahkan seseorang yang tidak memiliki uang pada saat itu pun dapat berbelanja, penggunaan kartu kredit juga dapat mempengaruhi pengambilan keputusan pada penggunaanya sehingga terjadi

³³ Ibid., hlm. 116

pembelian yang berulang dan berlebihan dan keadaan inilah yang memicu munculnya perilaku kompulsif.³⁴

2.1.1.5 Dampak Dari Perilaku *Compulsive Buying*

Perilaku *compulsive buying* memiliki dampak jangka panjang dan juga pendek pada pelakunya. Konsekuensi atau dampaknya bersifat positif dan juga negatif bagi individu maupun masyarakat disekitarnya. Menurut Roberts Kemungkinan dampak yang terjadi pada pelaku pembelian kompulsif ini meliputi berbagai aspek, misal dari aspek finansial, salah satu dampak dari perilaku *compulsive buying* dari segi keuangan yakni tingginya hutang dan rendahnya tabungan yang disimpan.

Sedangkan dari sisi pemasar, perilaku pembelian yang kompulsif adalah sesuatu yang sangat menguntungkan bagi toko/perusahaan karena dapat menaikkan penjualan dan tentunya keuntungan dagang. Sedangkan dari sisi psikologis perilaku pembelian kompulsif dikategorikan sebagai perilaku yang menyimpang dan dapat berdampak buruk dan juga merugikan jika terjadi dalam jangka panjang seperti hutang yang menumpuk, timbulnya perasaan gelisah, frustrasi, depresi, munculnya rasa bersalah dalam diri dan juga konflik interpersonal.³⁵

Dampak jangka pendek yang dirasakan oleh pelaku *compulsive buying* yakni mampu mengurangi rasa stres dan ketegangan yang dialaminya. Para *compulsive buyer* akan merasakan kepuasan yang bersifat sesaat saat atau setelah berbelanja dan para *compulsive buyer* ini merasa bahwa nilai dari dirinya menjadi naik atau meningkat lebih berharga karena keinginannya terpenuhi.³⁶

³⁴ Fransisca, Suyasa T.Y.S, "Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran" Universitas Tarumanegara 7 (2). 177

³⁵ Titin Ekowati. *Compulsive Buying: Tinjauan Pemasar dan Psikolog*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. Vol.3 No.1, (2009), hlm. 55-58.

³⁶ Retno Magestuti, "Model Pembelian Kompulsif pada Remaja". Disertasi. (Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 2014).

2.1.2 Pengertian *Compulsive Buying* Menurut Al-Qur'an

Istilah *compulsive buying* tidak hanya terdapat dalam ranah keilmuan psikologis, dalam kajian Islam perilaku *Compulsive Buying* berkaitan dengan konsep etika dan religius yakni konsep *isrāf*³⁷ (melampaui batas dalam penggunaan harta) dan *tabdzīr* (pemborosan atau pengeluaran tanpa manfaat). Kedua konsep tersebut menekankan pentingnya keseimbangan. Dalam Islam, konsep-konsep seperti kebijaksanaan dalam pengeluaran, keadilan, dan keseimbangan menjadi pedoman dalam menjalani kehidupan sehari-hari, termasuk dalam hal pembelian. Al-Quran mengajarkan untuk memperhatikan kecenderungan manusia yang cenderung melampaui batas dalam hal harta dan keinginan duniawi.

Tabel 2.1
Perbedaan *compulsive buying* berdasarkan Psikologi dan Al-Qur'an

Perspektif	Definisi
Psikologi	Perilaku <i>compulsive buying</i> merupakan respon dari kondisi psikologis yang dapat dicirikan dengan adanya dorongan kuat dan tidak terhankan untuk membeli sesuatu, melakukan pembelian dengan cara repetatif atau secara berulang demi mendapatkan kepuasan diri
Al-Qur'an	Perilaku <i>Compulsif Buying</i> ini berkaitan dengan konsep <i>isrāf</i> (melampaui batas dalam penggunaan harta) dan <i>tabdzīr</i> (pemborosan atau pengeluaran tanpa manfaat).

³⁷ Ar-Raghib Al-Ashfahani, *Mu'jam Mufradāt Alfāz Al-Qur'an* (Beirut: Dār AlKotob Al-'Ilmiyah, 2013), hlm. 407

2.1.2.1 Faktor-faktor penyebab *Compulsive Buying* menurut Al-Qur'an

1) Faktor Internal

Kondisi kecemasan, stres, dan emosi negatif dalam Islam merupakan bagian dari ujian hidup. Namun, Islam menekankan pentingnya menenangkan diri melalui ibadah, zikir, dan tawakal, bukan melalui pelarian pada perilaku *compulsive* seperti membeli barang untuk memperoleh kesenangan sesaat. Allah telah menegaskan dalam Al-Qur'an mengenai stress di dalam Surat Ali Imran ayat 139:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

“Janganlah kamu (merasa) lemah dan jangan (pula) bersedih hati, padahal kamu paling tinggi (derajatnya) jika kamu orang-orang mukmin.”

Ketika seseorang merasa sedih dan lemah, mereka rentan terhadap datangnya stres yang dapat mempengaruhi kondisi emosional dan fisik mereka. Mereka merasa dirinya lemah sehingga tidak bisa menyelesaikan suatu masalah, sehingga membuat dirinya tidak menjadi produktif, padahal Allah telah melarang kita untuk berlebihan dalam kesedihan dan merasa lemah dalam suatu urusan.

Keputusan dalam berbelanja *Self control* dalam perspektif Islam dikenal pula dengan *mujahadah an nafs* maknanya yaitu berjuang melawan hawa nafsu pada diri sendiri. Konsep ini tidak hanya dimaksudkan untuk membangun individu yang memiliki kontrol emosional, tetapi juga untuk digunakan sebagai bentuk ibadah yang berasal dari kesadaran akan pengawasan Tuhan (taqwa). Sebagaimana yang dijelaskan dalam Surat An-Naziat ayat 40-41:

وَأَمَّا مَنْ خَافَ مَقَامَ رَبِّهِ وَهَمَى النَّفْسَ عَنِ الْهَوَىٰ فَإِنَّ الْجَنَّةَ هِيَ الْمَأْوَىٰ

“Adapun orang-orang yang takut pada kebesaran Tuhannya dan menahan diri dari (keinginan) hawa nafsunya; sesungguhnya surgalah tempat tinggal(nya).”

Pada ayat ini menjelaskan bahwa Al-Qur'an secara jelas menekankan pentingnya kemampuan menahan diri, mengatakan bahwa mereka yang mampu menahan diri dari keinginan nafsu untuk menghormati kebesaran Tuhan akan menerima balasan surga. Oleh karena itu, menurut ajaran Islam, pengendalian diri adalah jalan menuju kesempurnaan spiritual dan moral selain mencapai keberhasilan duniawi.³⁸

2) Faktor Eksternal

Islam memberikan panduan yang komprehensif mengenai tanggung jawab orang tua dalam membentuk kepribadian anak, sebagaimana ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Hadis.³⁹ Pandangan Islam ini selaras dengan pendekatan psikologi yang menekankan pentingnya peran lingkungan keluarga dalam membentuk perilaku dan kepribadian anak. Selain itu pergaulan juga turut menjadi salah satu faktor yang patut di pertimbangkan. Dalam Islam, pergaulan merupakan aspek penting yang dapat mempengaruhi karakter dan perilaku seseorang. Hal ini ditegaskan oleh Rasulullah Saw. dalam sabdanya:

حَدَّثَنَا ابْنُ بَشَّارٍ، حَدَّثَنَا أَبُو عَامِرٍ، وَأَبُو دَاوُدَ قَالَا حَدَّثَنَا زُهَيْرُ بْنُ مُحَمَّدٍ، قَالَ حَدَّثَنِي مُوسَى بْنُ وَرْدَانَ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ " الرَّجُلُ عَلَى دِينِ خَلِيلِهِ فَلْيَنْظُرْ أَحَدُكُمْ مَنْ يُخَالِلُ "

³⁸ Syaefulloh Herlina, Muhammad Alif, “Self-Control Dalam Pandangan Al-Qur'an, Studi Al-Qur'an Tematik dengan Pendekatan Grounded Theory” 5, No. 2 (2025): 286–300.

³⁹ Maimun, *Psikologi Pengasuhan Mengasuh Tumbuh Kembang Anak dengan Ilmu* (Mataram: Sanabil, 2018), hlm. 37.

“Telah menceritakan kepada kami Ibnu Basyar, telah menceritakan kepada kami Abu ‘Amir dan Abu Dawud, keduanya berkata: telah menceritakan kepada kami Zuhair bin Muhammad, ia berkata: telah menceritakan kepadaku Musa bin Wardan, dari Abu Hurairah, bahwa Nabi Saw. bersabda: Seseorang itu tergantung pada agama temannya. Oleh karena itu, salah satu di antara kalian hendaknya memperhatikan siapa yang dia jadikan teman.”⁴⁰

Hadis ini menggaris bawahi bahwa lingkungan sosial seseorang sangat berpengaruh terhadap kualitas keagamaannya. Berteman dengan orang-orang yang saleh akan membawa kepada kebaikan, karena seseorang akan terdorong untuk meniru kebiasaan baik temannya, seperti menjaga salat tepat waktu, membaca Al-Qur'an, mengikuti kajian keislaman, dan menjauhi maksiat.

Lingkungan pertemanan yang baik akan menciptakan atmosfer yang positif, membangun motivasi, dan memperkuat kesadaran religius individu. Sebaliknya, lingkungan yang tidak mendukung dapat melemahkan semangat ibadah dan menjauhkan dari nilai-nilai keislaman. Hadis ini menunjukkan bahwa agama, akhlak, dan perilaku seseorang sangat dipengaruhi oleh orang-orang di sekitarnya. Dalam konteks mahasiswa, teman sebaya dapat menjadi role model dalam menjalankan ibadah serta memperkuat nilai-nilai spiritual melalui interaksi sosial sehari-hari.⁴¹

⁴⁰ Abu Dawud, Sunan Abu Dawud, Kitab al-Adab, Bab tentang orang yang diperintahkan untuk dijadikan teman, hadis no. 4833; at-Tirmidzi, *Sunan at-Tirmidzi*, hadis no. 2378.

⁴¹ Nurul Afifah, Bella Charisma, and Amanda Rezeki Padila, “Pengaruh Teman Sebaya Yang Religius Terhadap Perilaku Ibadah Mahasiswa Pendidikan Agama Islam” 02 (2025): 697–705.

2.1.2.2 Identifikasi Ayat-Ayat *Compulsive Buying*

Perilaku pembelian kompulsif merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan pembelian secara berlebihan tanpa didasari oleh kebutuhan yang rasional. Secara implisit, ada lima ayat yang narasinya memuat tentang term mubazir. Kelima ayat tersebut terdapat dalam surah al-An'am: 141, surah al A'raf: 31, surah al-Isra':29, dan surah al-Furqan: 67 dan surah al-Isra' ayat 26 dan 27. Adapun ayat Al-Qur'an yang relevan tentang *tabzir* yaitu terdapat pada surah al-Isra' ayat 26-27, surah al-Furqan ayat 67 dan surah al-A'raf' ayat 31. Sementara ayat Al-Qur'an yang membahas term *tabzir* secara eksplisit adalah Surat Al Isra 26-27.

Tabel 2.7
Lafadz Tabdzir

Objek	Bentuk Kata	Surat
Pemboros	تَبْذِيرًا	Al-Isra': 26
Pemboros	الْمُبْذِرِينَ	Al-Isra': 27

Sedangkan istilah *isrāf* sendiri berasal dari bahasa Arab, dari kata "*asrafa*" (berlebihan), yang berarti "melampaui batas" dan "pemborosan". *isrāf* juga berarti sikap seseorang yang mengikuti hawa nafsunya yang melampaui batas, seperti makan terlalu banyak, berpakaian terlalu mewah dan menarik perhatian, dan membelanjakan uang dengan cara yang tidak pantas atau bertentangan dengan hukum Islam.⁴²

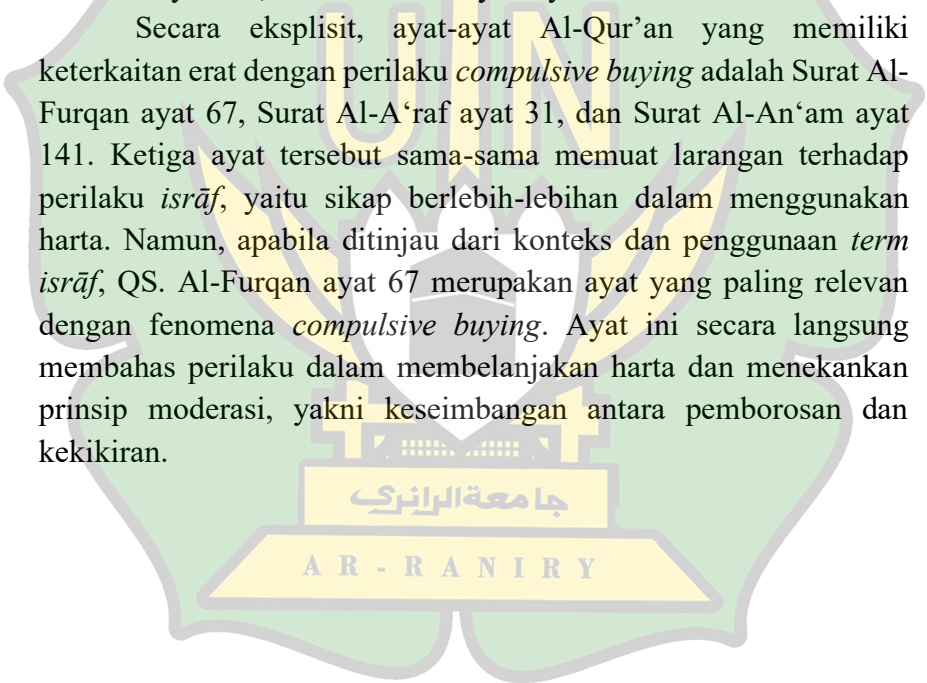
Perbuatan *isrāf* adalah istilah yang mengacu pada sikap negatif yang dapat merusak baik orang yang melakukannya maupun orang lain yang terkena dampak dari tindakan mereka. Sikap atau sifat melampaui batas ini dapat memengaruhi masa depan manusia, terutama generasi muda. *isrāf* bahkan dilarang dalam agama Islam. Perilaku atau tindakan yang berlebihan ini dapat berasal dari berbagai sumber, baik agama maupun duniawi, seperti membuang harta ke

⁴² Akbar Yusgiantara, Menghindari Perilaku Berlebihan: Membumikan Gaya Hidup Islami dalam Mengatasi Israf, Tabdzir, dan Bakhil, *Jurnal Media Akademik (Jma)* Vol.2, No.10 (2024), hlm. 6

laut atau sungai dengan keyakinan bahwa itu menyebabkan kemusyrikan; makan ketika masih kenyang; atau berlebihan dalam penggunaan harta atau materi.

Term *isrāf* disebutkan sebanyak 23 kali di 21 ayat dalam 17 Surat. Yaitu Surat Thaha Ayat: 127, kemudian dalam Surat Ali Imran Ayat: 147, dalam Surat An Nisa Ayat: 6, dan Surat Al Isra Ayat: 33, Surat Al Furqan Ayat: 67, Surat Al A'raf Ayat: 31 dan 81, Surat Al An'am Ayat: 141, dan Surat Al Maidah Ayat: 32, surat Az Zumar Ayat: 53, surat Al Mukmin Ayat: 28, 34 dan 43, surat Yasin Ayat: 19, surat Yunus Ayat: 12 dan 83, surat Al Anbiya Ayat: 9, surat Asy Syuara Ayat: 151, surat Az Zukhruf Ayat: 5, surat Ad Dukhan Ayat: 31, surat Adz Dzariyat Ayat: 34.

Secara eksplisit, ayat-ayat Al-Qur'an yang memiliki keterkaitan erat dengan perilaku *compulsive buying* adalah Surat Al-Furqan ayat 67, Surat Al-A'raf ayat 31, dan Surat Al-An'am ayat 141. Ketiga ayat tersebut sama-sama memuat larangan terhadap perilaku *isrāf*, yaitu sikap berlebih-lebihan dalam menggunakan harta. Namun, apabila ditinjau dari konteks dan penggunaan term *isrāf*, QS. Al-Furqan ayat 67 merupakan ayat yang paling relevan dengan fenomena *compulsive buying*. Ayat ini secara langsung membahas perilaku dalam membelanjakan harta dan menekankan prinsip moderasi, yakni keseimbangan antara pemborosan dan kekikiran.



Tabel 2. 8
Lafadz Israf

Objek	Bentuk Kata	Surat
Azab terhadap manusia yang melampaui batas	أَسْرَفَ	Surat Thaha: 127
Doa Manusia	إِسْرَافَنَا	Ali Imran: 147
Pemberian harta kepada anak yatim	إِسْرَافًا	An-Nisa': 6
Perbuatan Qishas	يُسْرِفُ	Al-Isra': 33
Tata Cara berinfaq	يُسْرِفُوا	Al-Furqan: 67
Anjuran memakai pakaian terbaik saat beribadah	تُسْرِفُوا	Al-A'raf: 31
Kekuasaan Allah dan anjuran berzakat	الْمُسْرِفِينَ	Al An'am: 141
Larangan membunuh orang yang tidak bersalah	لَمُسْرِفُونَ	Al Maidah: 32
Larangan berputus asa dan anjuran bertaubat	أَسْرَفُوا	Az Zumar: 53
Balasan terhadap manusia yang tidak mengikuti perintah Allah	مُسْرِفُونَ	Yasin: 19
Sifat manusia yang tidak bersyukur ; Hukuman terhadap orang yang melampaui batas; Larangan mengikuti orang yang melampaui batas; Turunnya Al-Qur'an; Siksaan terhadap orang yang sombong dan melampaui batas; Allah membinasakan manusia yang melampaui batas.	لِلْمُسْرِفِينَ	Yunus: 12 dan 83 Al-Anbiya' 9 Asy Syuara : 151 Az Zukhruf :5 AdmDukhan 31 Adz Dzariyat : 34.

2.1.2.2 Analisis Penafsiran Ayat-Ayat Tentang *Compulsive Buying*

1. QS Al-Isra' [17]: 26–27

وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ (٢٦) وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ يَوْكَأَنَّ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“Berikanlah kepada kerabat dekat haknya, (juga kepada) orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan. Janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”

Para ahli takwil berbeda pendapat dalam maksud firman Allah, *وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ*, *“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat.”* Sebagian berpendapat bahwa maksudnya adalah kerabat mayit dari jalur ayah dan ibunya, yang Allah perintahkan untuk menyambung tali silaturahmi dengan mereka, sebagaimana dijelaskan dalam riwayat-riwayat berikut ini:

- a. Imran bin Musa menceritakan kepada kami, ia berkata: Abdul Warits bin Sa'id menceritakan kepada kami, ia berkata: Habib Al Muw'allim menceritakan kepada kami, ia berkata: Seorang laki-laki bertanya kepada Hasan, *“Aku memberikan zakat hartaku kepada kerabatku.”* Hasan lalu berkata, *“Mereka punya hak selain zakat.”* Ia lalu membaca ayat, *وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ*, *“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya.”*
- b. Muhammad bin Sa'd menceritakan kepadaku, ia berkata: Ayahku menceritakan kepadaku, ia berkata: Pamanku menceritakan kepadaku, ia berkata: Ayahku menceritakan kepadaku dari ayahnya, dari Ibnu Abbas, tentang firman

Allah, وَأَتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan,” ia berkata, “Maksudnya adalah bersilaturahmi ke kerabat dan orang miskin, serta berbuat baik kepada orang yang sedang dalam perjalanan.

Ahli takwil lain berpendapat bahwa maksudnya adalah para kerabat Rasulullah Saw. sebagaimana dijelaskan dalam riwayat berikut ini, Muhammad bin Imarah Al Asadi menceritakan kepadaku, ia berkata: Isma'il bin Abban menceritakan kepada kami, ia berkata: Shabbah bin Yahya Al Muzanni dari As-Sudi, dari Abu Dailam, ia berkata: Ali bin Husain berkata kepada seorang laki-laki dari Syam, “Apakah kamu membaca Al-Quran?” Ia menjawab, “Ya.” Ali bin Husain berkata, “Tidakkah kamu membaca ayat dalam surah bani Isra'il, وَأَتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya.” Ia lalu bertanya, “Apakah kamu kerabat yang Allah perintahkan untuk memberikan haknya?” Ali menjawab, “Ya.

Takwil yang paling mendekati kebenaran menurut At-Thabari adalah yang mengatakan bahwa maksudnya adalah perintah Allah kepada hamba-hamba-Nya untuk bersilaturahmi dengan kerabat mereka dari jalur ayah dan ibu, sebab sesudah itu Allah menganjurkan hamba-hamba-Nya untuk berbakti kepada bapak dan ibu mereka. Jadi, anjuran di sini pasti anjuran untuk silaturahmi dengan nasab-nasab mereka, bukan nasab orang lain yang tidak disebutkan dalam konteks. Jika demikian, maka takwil kalam ini adalah, berikanlah, wahai Muhammad, kerabatmu akan haknya, yaitu silaturahmi, bakti, dan kasih sayang kepada mereka. Yang menjadi mitra dialog dalam ayat ini adalah Nabi Saw. tetapi yang dituju adalah setiap orang yang terkena kewajiban-kewajiban Allah. Hal itu ditunjukkan oleh dimulainya perintah ini

“Dan Tuhanmu telah memerintahkan supaya kamu jangan menyembah selain Dia dan hendaklah kamu berbuat baik pada ibu bapakmu dengan sebaik-baiknya. Jika salah seorang di antara keduanya atau kedua-duanya sampai berumur lanjut dalam pemeliharaanmu.” Maksudnya adalah semua orang yang terkena kewajiban-kewajiban Allah, baik pembicaraan ditujukan kepada Rasulullah Saw. saja maupun ditujukan kepada semua umatnya.

Firman Allah Swt. *وَلَا تُبْذِرْ تَبْذِيرًا* *“Dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.”* Maksudnya adalah, wahai Muhammad, janganlah engkau hambur-hamburkan harta yang diberikan Allah kepadamu dalam maksiat kepada-Nya. Makna lafazh *تَبْذِيرًا* yang sesungguhnya adalah, menghamburkan harta dalam pemborosan.

Firman-Nya, *إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ* *Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syetan.”* Maksudnya adalah, syetan amat durhaka dan tidak menyukuri nikmat yang telah diberikan Tuhannya kepadanya, serta mengukufurinya dengan meninggalkan ketaatan kepada Allah dan berbuat maksiat. Demikian pula saudara-saudara mereka dari kalangan bani Adam yang memboroskan harta mereka dalam maksiat kepada Allah dan tidak bersyukur kepada Allah atas nikmat-nikmat-Nya kepada mereka, melainkan menentang perintah-Nya, bermaksiat kepada-Nya, dan mengikuti cara syetan dalam menggunakan harta yang dikuasakan Allah kepada mereka, yaitu tidak bersyukur dan kufur.⁴³

Pada kalimat terakhir dalam Q.S. al-Isrā’ ayat 27 terdapat Kata (إِخْوَانٌ) adalah bentuk jamak dari kata (إِخ) yang biasa diartikan

⁴³ Imam Abu Ja’far Ibnu Jarir di Tahqiqkan Oleh Ahmad Abbdurrazaq Al Bakri, et al., *Tafsir At-Thabari*, Jil.1, (Jakarta :Pustaka Azzam, 2007), hlm 629-638

saudara. Kata ini pada mulanya berarti persamaan dan keserasian. Dari sini, persamaan dalam asal usul keturunan mengakibatkan menjadi persaudaraan. Persaudaraan setan dengan pemboros adalah persamaan sifat-sifatnya serta keserasian antara keduanya. Mereka berdua sama melakukan perilaku yang batil, tidak pada tempatnya. Persaudaraan itu dipahami oleh Ibn Asyūr dalam arti kebersamaan dan ketidak berpisahan setan dengan pemboros. Ini disebabkan saudara biasanya selalu bersama saudaranya dan tidak mau berpisah dengannya. Thabathaba'i berpendapat serupa, menurut ulama beraliran Syi'ah ini, persaudaraan di sini dalam arti kebersamaan pemboros dengan setan secara terus-menerus, dan demikian juga setan dengan pemboros, seperti dua orang yang bersaudara sekandung yg sama asal usulnya sehingga tidak dapat dipisahkan. Demikian tulis Thabathaba'i yang kemudian menambahkan bahwa makna itu diisyaratkan dalam QS. Fussilat Ayat 25, sebagai berikut:

وَقَيَّضْنَا لَهُمْ قُرَنَاءَ فَزَيَّنُوا لَهُمْ مَا بَيْنَ أَيْدِيهِمْ وَمَا خَلْفَهُمْ وَحَقَّ عَلَيْهِمُ الْقَوْلُ فِي أُمِّ قَدْ
خَلَتْ مِنْ قَبْلِهِمْ مِنَ الْجِنَّ وَالْإِنْسِ إِنَّهُمْ كَانُوا خَسِرِينَ ۝

“Kami menetapkan bagi mereka teman-teman (dari setan) yang memuji-muji apa saja yang ada di hadapan (nafsu dan kelezatan dunia) dan di belakang (angan-angan) mereka. Tetaplah atas mereka putusan (azab) bersama umat-umat yang terdahulu sebelum mereka dari (golongan) jin dan manusia. Sesungguhnya mereka adalah orang-orang yang rugi.”

Dari sini dapat dipahami mengapa kata syaitan yang pertama berbentuk jamak, karena setiap orang ada qarin, yakni syaitan /setannya masing-masing sedang kata syaithan yang kedua berbentuk tunggal karena yang dimaksud adalah iblis, bapak setan-

setan. atau yang dimaksud adalah jenis setan.⁴⁴

Penyifatan setan dengan kata kafūr atau ingkar merupakan sebuah peringatan keras kepada para pemboros yang menjadi teman setan, bahwa persaudaraan dan kebersamaan mereka dengan setan dapat mengantarkan mereka kepada kekufuran. Kenapa tidak, bukankah teman saling memengaruhi atau teman sering kali meniru juga meneladani temannya? "Tentang seseorang tak perlu mencari tahu siapa dia, lihatlah temannya, Anda akan mengetahui siapa dia karena semua teman meneladani temannya."⁴⁵

Dari penafsiran ayat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam ayat ini dibahas tiga masalah:

Pertama : Firman Allah Swt. **وَآتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ** *“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya”* Maksudnya, sebagaimana engkau menjaga hak kedua orang tua maka sambunglah silaturrahim, kemudian bersedekahlah kepada orang-orang miskin dan Ibnu Sabil. Ali bin Al Husain berkenaan dengan firman Allah Swt. *dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya*”, berkata mereka adalah kerabat Nabi. Ini adalah perintah Nabi Saw. agar memberikan hak-hak mereka dari baitul maal. Maksudnya, dari saham (bagian) para kerabat dari harta rampasan perang. Juga bisa menjadi pesan kepada para pemimpin atau orang-orang yang mewakili mereka. Ditambahkan di dalam ayat ini apa yang telah ditentukan berupa silaturrahim, mempersempit kesenjangan, menolong dengan harta ketika sangat dibutuhkan dan bantuan dengan segala bentuknya.

Kedua: Firman Allah, **وَلَا تُبَدِّرْ** *“Dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu)”*. Maksudnya, jangan boros

⁴⁴ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Mishbah, jilid VII*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 73

⁴⁵ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Mishbah, jilid VII*, hlm. 71-73

dalam membelanjakan harta pada jalan yang tidak benar (haq). Asy-Syafi'i RA berkata, "*tabzir* adalah mengeluarkan harta untuk hal-hal yang bukan haknya, namun tidak ada *tabzir* di dalam amal kebaikan." Ini juga menjadi pendapat jumhur. Asyhab mengatakan dari Malik, *tabzir* adalah mengambil harta dari haknya lalu meletakkannya pada yang bukan haknya. Itulah *tabzir* dan haram hukumnya berdasarkan firman Allah إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ

"*Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syetan*" (Qs. Al Israa' [17]: 27), lafazh: إِخْوَانَ (*saudara-saudara*) adalah bahwa pemboros-pemboros itu menjadi sama hukumnya dengan syetan, karena pemboros berusaha membuat kehancuran sebagaimana para syetan. Atau mereka melakukan apa-apa yang dibuat indah oleh syetan. Atau syetan menemani mereka kelak di dalam neraka.

Ketiga: Orang yang membelanjakan hartanya untuk kepentingan syahwat (berbagai keinginan) yang lebih dari kebutuhan dan menjadikannya rentan habis, maka dia boros. Sedangkan orang yang membelanjakan ke untungan hartanya untuk kepentingan syahwat (berbagai keinginan) dengan menjaga pokoknya (modal) maka dia tidak boros. Orang yang menginfakkan dirham dalam hal yang haram maka dia boros dan dia harus dicegah. Tidak dicegah jika menginfakkannya untuk kepentingan syahwat (berbagai keinginan), kecuali jika dikhawatirkan akan menghabiskan hartanya.⁴⁶

Dari uraian di atas, dapatlah penulis pahami, bahwasanya perilaku mubazir atau *tabzir* itu bukan hanya seputaran harta saja, bahkan lebih daripada itu, *tabdhīr* mencakupi makanan dan minuman yang dikonsumsi sehari-hari. Sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an surah al-A'raf :31, Allah berfirman:

⁴⁶ Al- Qurthubi, *Tafsir Al- Qurthubi*, Terj. Dudi Rosyadi, Nashirul Haq, Fathurrahman (Jakarta: Pustaka Azzam, 2008), hlm 614-616

يٰۤاَيُّهَا اٰدَمُ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ
الْمُسْرِفِيْنَ ۝۷

“Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.”

Allah menyeru mereka supaya menghiaskan diri mereka dengan pakaian-pakaian yang diturunkan Allah kepada mereka ketika hendak mengerjakan sesuatu ibadah dan di antaranya ialah ibadah tawaf yang dikerjakan mereka dengan keadaan tanpa pakaian. Mereka telah mengharamkan memakai pakaian ketika mengerjakan tawaf, sedangkan Allah tidak pernah mengharamkannya, malah pakaian itu merupakan nikmat Allah yang dikurniakan kepada para hamba Nya. Mereka sewajarnya menyembah Allah dengan menjunjung perintah memakai pakaian yang diturunkan kepada mereka bukan menanggalkan pakaian dan berbogel:

يٰۤاَيُّهَا اٰدَمُ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ

"Wahai anak-anak Adam, Pakailah pakaian kamu yang cantik setiap kali kamu memasuki masjid (untuk mengerjakan ibadah).

Allah juga menyeru mereka supaya menikmati makanan dan minuman yang baik tanpa berlebihan dan melampaui batas. Dalam sebuah riwayat, di zaman tersebut terdapat perbuatan mengharamkan makanan-makanan tertentu selain perbuatan mengharamkan memakai pakaian dan pengharaman ini adalah dari rekaan kaum Quraisy. Dalam kitab Sahih Muslim tertulis bahwa daripada Hisyam daripada 'Urwah daripada bapanya katanya: "Semua orang-orang Arab mengerjakan tawaf dengan keadaan telanjang kecuali kaum Hums, yaitu kaum Quraisy dan

keturunannya. Mereka mengerjakan tawaf dengan bertelanjang kecuali mereka yang diberikan pakaian oleh kaum Hums, yaitu yang lelaki.

Mereka memberi pakaian mereka kepada lelaki dan yang perempuan memberi pakaian mereka kepada perempuan. Kaum Hums tidak keluar dari kawasan Muzdalifah dan orang-orang Arab yang lain sampai di 'Arafah. Kata kaum Hums: 'Kami penduduk al-Haram. Oleh sebab itu tidak harus bagi seorang Arab menghindarkan tawaf kecuali dengan memakai pakaian kami, dan apabila dia masuk ke negeri kami ia tidak seharusnya makan kecuali makanan kami." Oleh sebab itu orang-orang Arab yang tidak mempunyai sahabat di Makkah yang dapat meminjamkan pakaian kepadanya, maka ia boleh memilih salah satu dari dua pilihan ini yaitu mengerjakan tawaf dengan bertelanjang atau mengerjakan tawaf dengan memakai pakaiannya sendiri tetapi dengan syarat apabila mereka selesai mengerjakan tawafnya, hendaklah mereka membuang pakaian itu dan tiada siapa yang boleh mengambilnya dan pakaian itu disebut dengan sebutan “pakaian buangan”. Tersebut di dalam tafsir al-Qurtubi yang bernama: الجامع لأحكام القرآن

Menurut cerita, orang-orang Arab dalam jahiliyah tidak makan makanan yang berlemak pada hari-hari mereka mengerjakan ibadah haji. Mereka hanya makan dengan makan sedikit dan mereka mengerjakan tawaf dengan bertelanjang lalu diturunkan ayat berikut kepada mereka:

خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا

"Pakailah pakaian-pakaian kamu yang cantik setiap kali kamu memasuki masjid (untuk mengerjakan ibadah) dan makan dan minumlah (sesuka kamu) tetapi janganlah kamu melampaui batas."

Artinya janganlah kamu melampaui batas hingga mengharamkan makanan yang tidak diharamkan kepada kamu. Maksud dari perbuatan melampaui ialah melakukan sesuatu dengan melewati batas atau mengharamkan sesuatu yang halal. Keduanya dikira melampaui batas belaka mengikut perhitungan masing-masing.⁴⁷ Dari ayat diatas dapat disimpulkan bahwa dalam ayat ini dibahas tujuh masalah, yaitu:

Pertama: Firman Allah *يٰٓاٰدَمُ* "Hai anak Adam" adalah ungkapan yang ditujukan pada seluruh alam, meski maksudnya adalah bangsa Arab yang berada di sekitar Ka'bah dalam keadaan tidak berpakaian. Ayat ini juga bersifat umum untuk seluruh masjid yang digunakan untuk shalat. Karena, pelajaran pada ayat ini adalah pada keumumannya bukan pada penyebab ayat ini turun. Di antara para ulama ada yang tidak membenarkan bahwa maksud dari ayat ini adalah tawaf (mengelilingi Ka'bah). Karena, tawaf itu tidak dilakukan selain hanya pada satu masjid saja, yaitu Masjidil Haram. Yang dapat dilakukan di seluruh masjid secara umum adalah shalat. Ini adalah pendapat orang yang tidak mengetahui tujuan diturunkannya syariat.

Mereka tetap dalam kebodohan, bid'ah, dan kesesatan hingga Allah mengutus nabi-Nya, Muhammad Lalu, Allah menurunkan firman-Nya, *يٰٓاٰدَمُ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ* "Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah." Lalu, muadzin Rasulullah menyerukan, 'Tidak boleh ada yang melakukan tawaf di Baitullah dalam keadaan telanjang.

Kedua: Seperti yang telah dijelaskan bahwa ayat ini menjelaskan kewajiban menutup aurat Jumhur ulama mengatakan bahwa menutup aurat adalah salah satu kewajiban dalam

⁴⁷ Sayyid Quthub, *Tafsir Fi Zilalil Qur'an*, Cet.1, (Jakarta; Gema Insani Press, 2008), hlm. 50-51

melaksanakan shalat. Al Abhari menyatakan bahwa menutup aurat adalah kewajiban secara umum. Setiap orang harus menutup auratnya dari pandangan mata manusia, baik ketika shalat maupun lainnya. Inilah pendapat yang benar, sebagaimana sabda Rasulullah Saw. kepada Miswar bin Makhramah, *“Kembalilah untuk mengambil pakaianmu dan janganlah berjalan dalam keadaan bertelanjang.”* Hadits ini diriwayatkan oleh Muslim.

Ketiga: Ada perbedaan pendapat dalam masalah melihat aurat sendiri Asy-Syafi'i berkata, “Jika pakaian terasa sempit, maka ditutupi dengan sesuatu agar pakaian tidak kering hingga terlihat aurat dari saku pakaian tersebut. Jika tidak melakukan hal tersebut dan diam melihat aurat sendiri, maka shalatnya harus diulang.”

Keempat: Firman Allah **وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا** *“Makan dan minumlah dan janganlah berlebih-lebihan”*. Menurut Ibnu Abbas, dalam ayat ini Allah menghalalkan makan dan minum selama tidak berlebih-lebihan. Makanan dan minuman yang sesuai dengan kebutuhan adalah yang dapat menghilangkan rasa lapar dan dahaga. Hal seperti ini menurut syariat dan logika sangat dianjurkan. Karena yang seperti ini dapat menjaga kesehatan jiwa dan indera. Oleh karena itu, syariat melarang untuk makan secara berlebih, karena dapat melemahkan tubuh dan mematikan jiwa, serta mengendurkan semangat ibadah. Atas alasan ini, maka syariat melarang dan akal sehat pun menolak. Orang yang tidak mendapatkan makanan yang sesuai dengan kebutuhannya, bukan berarti dia tidak mendapatkan keberuntungan orang-orang yang berbuat baik dan mendapatkan bagian dari kenikmatan orang yang zuhud. Karena, orang yang dihadapkan pada suatu kesulitan berupa stamina fisik yang menurun lantaran melakukan ketaatan, akan mendapatkan ganjaran pahala yang lebih banyak dan lebih besar.

Para ulama sendiri berbeda pendapat mengenai takaran makanan yang berlebih: pendapat pertama mengatakan, hukumnya haram dan sedangkan pendapat kedua menyatakan, hukumnya makruh. *Kelima:* Muslim meriwayatkan dari Ibnu Umar,

dia berkata, “Aku mendengar Rasulullah Saw. bersabda, ‘*Orang kafir makan dengan tujuh usus, sedangkan orang mukmin makan dengan satu usus*’. Keenam: Orang yang hendak makan dianjurkan untuk mencuci tangan sebelum dan sesudah makan sebagaimana sabda Rasulullah Saw. “Berwudhu sebelum dan sesudah makan adalah keberkahan.”

Ketujuh: Firman Allah وَلَا تُسْرِفُوا “Dan janganlah kamu berlebih lebihan” maksudnya adalah berlebihan dalam hal makan dan minum. Karena, hal itu dapat membuat lambung menjadi berat dan orang menjadi malas beribadah kepada Tuhannya, serta berat untuk melaksanakan amalan sunah. Jika seseorang makan melebihi dari batasan yang semestinya, maka akan membuatnya tidak dapat melaksanakan kewajiban yang tidak boleh untuk ditinggalkan. Hal itu terjadi lantaran berlebihan dalam hal makan dan minum.⁴⁸

2. QS Al-Furqan [25]: 67

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

“Dan, orang-orang yang apabila berinfak tidak berlebihan dan tidak (pula) kikir. (Infak mereka) adalah pertengahan antara keduanya.”

Ayat ini kata يَاقْتُرُوا (*yaqturu*) lawan dari kata يَسْرِفُوا (*yusrifuu*), dalam ayat ini diisyaratkan bahwa hamba-hamba Allah itu mempunyai dan memiliki harta benda yang dapat disedekahkan, sehingga setiap mereka mampu menggunakan harta dan nafkah yang mereka miliki untuk mencukupi kebutuhan mereka dan harapannya mereka dapat menyisihkan sedikit atau banyak dari harta tersebut untuk disedekahkan sedangkan kata قَوَامًا (*qawaman*) berarti adil, pertengahan dan moderat. Melalui ayat ini, Al-Qur'an menganjurkan

⁴⁸ Al- Qurthubi, *Tafsir Al- Qurthubi*, Terj. Dudi Rosyadi...hlm, 450-463.

manusia untuk dapat memelihara hartanya dengan baik, tidak semata-mata menuruti hawa nafsunya dan memboroskannya sampai habis, namun disaat bersamaan tidak juga menahan-nahan sama sekali untuk tidak membelanjakannya sehingga mengorbankan kepentingan pribadi yang terkesan seperti pelit dan tega untuk diri sendiri, keluarga ataupun seseorang yang membutuhkan. Namun, dalam perintah agama yang lebih baik yaitu memelihara harta agar selalu tersedia dan berkelanjutan.

Hamka memberikan penafsiran terhadap ayat tersebut dengan menyoroti gaya hidup seseorang dalam kehidupan sehari-hari, khususnya dalam menggunakan harta. Menurutny, seorang hamba hendaknya tidak bersikap boros, ceroboh, atau berlebihan dalam membelanjakan harta hingga melampaui batas yang semestinya. Sebaliknya, seseorang juga tidak dianjurkan untuk bersikap kikir, melainkan bersikap wajar dan berada di tengah-tengah antara keduanya. Apabila seseorang bertindak ceroboh atau terlalu royal hingga hartanya habis tanpa perhitungan yang matang, maka hal tersebut merupakan tindakan yang tidak baik. Namun, sifat bakhil juga termasuk penyakit yang harus dihindari. Oleh karena itu, usaha dalam mencari nafkah dan membelanjakannya secara tepat dan efisien menjadi salah satu bentuk menjaga kehormatan serta martabat diri agar tidak mudah terpengaruh oleh godaan setan. Sifat yang terpuji dari seorang mukmin ialah mereka dalam menafkahkan harta tidak boros dan tidak boleh pula kikir, namun harus tetap menjaga kadar keseimbangan diantara kedua sifat buruk itu karna pada hakikatnya sifat boros hanya akan mendatangkan kemusnahan harta dan kerusakan masyarakat. Dalam Islam sikap seorang muslim tidak mutlak bebas dalam menginfakkan harta pribadi sekehendak hatinya seperti yang tampak padat sistem kapitalis dan pada bangsa-bangsa yang hidupnya tidak diatur oleh hukum Ilahi pada semua aspek kehidupan dan dalam semua bidang.⁴⁹ Dalam masyarakat kita

⁴⁹ Ritonga, S. A. (2021). Literature Review: Hubungan Dukungan Keluarga dengan Motivasi Lansia Hipertensi dalam Menjaga Pola Hidup Sehat.

bisa melihat bagaimana penggunaan uang itu sangat terikat dengan aturan menyeimbangkan antara dua perkara yaitu antara bagaimana seharusnya bersikap tidak terlalu berlebihan dalam menginfakkan dan juga bagaimana seharusnya sikap untuk tidak terlalu menahan.

Sebab berlebihan dapat merusak jiwa, harta dan masyarakat. Pun sikap terlalu menahan harta mengakibatkan harta tersebut tidak dapat dimanfaatkan oleh pemilik harta tersebut ataupun orang di sekitarnya. Padahal harta merupakan salah satu alat sosial untuk mewujudkan kepentingan sosial. Oleh sebab itu, jika kita terlalu berlebihan dan terlalu menahan harta, maka akan menghasilkan ketidakseimbangan di tengah-tengah masyarakat juga di bidang ekonomi. Hal ini juga akan berdampak terhadap kerusakan jiwa dan akhlak.⁵⁰ Sementara Islam sudah mengatur semua bidang-bidang kehidupan ini dengan baik, dan semua itu dimulai dari jiwa-jiwa per individu untuk menjadikan keseimbangan di tengah-tengah masyarakat.

Sifat yang terpuji dari seorang mukmin ialah mereka menafkahkan harta tidak boros dan tidak boleh pula kikir, namun harus tetap menjaga kadar keseimbangan diantara kedua sifat buruk tersebut, adapun pandangan masyarakat milenial pada penerapan gaya hidup minimalis masih terbatas, karena pada saat yang sama masih banyak dari generasi milenial yang berlomba-lomba untuk menerapkan gaya hidup hedonis, dan kalangan generasi saat ini tampak masih cenderung mengutamakan kesenangan, baik dari segi makanan maupun membeli barang-barang *fashion* terbaru *branded* untuk bahan koleksi berhias. begitupun dengan kesenangan memamerkan apapun yang dimilikinya, bahkan tak jarang ada yang rela berhutang demi untuk diakui keberpunyaannya di kalangan kawan sejawatnya.

⁵⁰ Erlina Laksmiani Wahjutam, Kesenjangan Konsep dan Penerapan Gaya Modern Minimalis pada Bangunan Rumah Tinggal Kesenjangan Konsep dan Penerapan Gaya Modern Minimalis pada Bangunan Rumah Tinggal, *MINTAKAT: Jurnal Arsitektur*, Vol I No I (2017), hlm. 21-29

Tafsir Ibnu Abbas yang mengutip dari Jami' Al-Bayan 'An Ta'wil Ayi AlQur'an sebagaimana diriwayatkan oleh Ath-Thabrani menafsirkan ayat Yaqturuu dengan sifat kikir. Kemudian diperkuat dengan ayat yang sesuai, yaitu surah al-Isra ayat 29:

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا

“Janganlah engkau jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu (kikir) dan jangan (pula) engkau mengulurkannya secara berlebihan sebab nanti engkau menjadi tercela lagi menyesal.”

Tafsir Ibnu Mas'ud menjelaskan bahwa penafsiran QS. Al-Isra ayat 29 mengutip sebuah hadist yang berkenaan dengan asbabun nuzul ayat ini. Dari Abdullah bin Umar, ia menceritakan: Seorang anak laki-laki mendatangi Nabi Saw. kemudian berkata, “Ibuku meminta kepada Anda ini dan itu.” Nabi Saw. bersabda, “hari ini kami tidak mempunyai apa-apa.” Kata anak tersebut, Ia mengatakan kepadamu, “Berikanlah baju Anda untuk saya.” Kemudian beliau melanjutkan ceritanya: Maka Nabi Saw. melepas jubah Beliau kemudian memberikan jubah tersebut kepada anak tersebut kemudian beliau duduk di rumah beliau dalam keadaan tidak berpakaian. Maka Allah menurunkan ayat: 29 surah al-Isra” (*janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya*).

Untuk mempermudah pemahaman mengenai aspek perilaku *compulsive buying*, peneliti menyajikan tabel berikut yang bertujuan menunjukkan keterkaitan antara faktor psikologis dengan konsep dalam Al-Qur'an beserta ayat pendukungnya, sehingga pembaca dapat lebih mudah memahami integrasi kedua perspektif tersebut.

2.2 Aspek-aspek Perilaku *Compulsive Buying*

2.2.1 Aspek-Aspek Perilaku *Compulsive Buying* Menurut Psikologis dan Al-Qur'an

Menurut Edwards berpendapat bahwa aspek-aspek dari *compulsive buying*, yaitu:⁵¹

1) *Tendency to spend*

Pada aspek ini ditandai dengan banyak nya pembelian yang dilakukan secara berulang atau repetitif dan dilakukan secara berlebihan atau disebut dengan “periode dalam berbelanja”. Dalam pandangan Islam perilaku seperti memiliki kemiripan dengan perilaku *tabdzir* dan *israf* yaitu pemborosan atau penggunaan harta secara tidak bijak karena keduanya sama-sama mencerminkan ketidakmampuan seseorang dalam mengendalikan diri terhadap keinginan duniawi.

Islam sendiri menekankan pentingnya prinsip wasathiyah (keseimbangan dan moderasi) dalam membelanjakan harta, agar seseorang tidak terjerumus dalam perilaku boros yang tidak memberi manfaat. Islam mengajarkan untuk tidak menggunakan kekayaan secara berlebihan. Sebagaimana firman Allah dalam QS Al-Isra' ayat 27:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya”.

⁵¹ Shelvyana Rhajani Ekasari, “Hubungan Antara Self Esteem dengan *Compulsive Buying* pada Mahasiswa Dewasa Awal Universitas Mercu Buana Yogyakarta”. . (Jakarta: Universtas Indonesia, 2021). Hlm. 21

Tabel 2.2
Aspek *Tendency to spend*

<i>Tendency to spend</i>	
Psikologi	• Melakukan pembelian secara berulang atau repetitive • Dilakukan secara berlebihan
Al-Qur'an	• Perilaku <i>tabdzir</i> (pemborosan atau pengeluaran tanpa manfaat) • <i>Israf</i> (melampaui batas dalam penggunaan harta)
Ayat	Q. S Al-Isra' ayat 27 Q. S Al-An'am ayat 141

2) *Compulsion / drive to spend*

Pada aspek kedua ini mengukur tingkat dorongan yang terdapat dalam diri individu, tingkat dorongan dalam diri meliputi perasaan positif, tindakan kompulsif, dan impulsivitas dalam berbelanja serta bagaimana pola pembelian pada individu. Dorongan-dorongan ini berkaitan erat dengan hawa nafsu yang secara fitrah dimiliki oleh setiap manusia. Dalam pandangan Islam, hawa nafsu merupakan unsur penting dalam diri manusia yang dapat menjadi pendorong menuju kebaikan ataupun keburukan. Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. Yusuf ayat 53:

وَمَا أُبْرِئُ نَفْسِي ۚ إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي ۚ إِنَّ رَبِّي غَفُورٌ رَحِيمٌ

“dan aku tidak (menyatakan) diriku bebas (dari kesalahan) karena sesungguhnya nafsu itu selalu mendorong kepada kejahatan, kecuali (nafsu) yang diberi rahmat oleh Tuhanku. Sesungguhnya Tuhanku Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.”

Ayat ini menegaskan bahwa dorongan dari dalam diri manusia sering kali mengarah pada hal-hal yang bersifat duniawi dan negatif, kecuali bagi mereka yang senantiasa menjaga diri

dengan ketaatan kepada Allah.⁵² Dalam konteks perilaku berbelanja, dorongan impulsif dan kompulsif dapat diibaratkan sebagai bentuk pengaruh hawa nafsu, di mana seseorang membeli bukan karena kebutuhan, tetapi karena dorongan kesenangan sesaat.

Segala sesuatu yang dihadapi oleh seorang hamba di dunia ini merupakan salah satu dari dua hal yaitu sesuatu yang sesuai dengan hawa nafsu dan keinginannya ataupun sebaliknya. Perkara yang sesuai dengan keinginannya seperti kesehatan, kehormatan, dan harta. Sedangkan perkara yang tidak sesuai dengan keinginannya seperti datangnya musibah.⁵³

Manusia yang bersungguh-sungguh mengendalikan hawa nafsu duniawi niscaya akan dimudahkan oleh Allah untuk meninggalkan perbuatan dosa dan maksiat. Seperti yang telah di firmankan Allah dalam Al-Qur'an Surat Al Ankabut ayat 69:

وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ

“Orang-orang yang berusaha dengan sungguh-sungguh untuk (mencari keridaan) Kami benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan Kami. Sesungguhnya Allah benar-benar bersama orang-orang yang berbuat kebaikan.”

Ayat ini menekankan bahwa manusia yang berjuang mengendalikan hawa nafsunya akan diberi kemudahan dan petunjuk oleh Allah Swt. Hal ini menunjukkan hubungan yang erat antara pengendalian diri (*self-control*) dan perilaku konsumtif bahwa seseorang yang mampu menahan dorongan nafsunya akan lebih bijak dalam bertindak, termasuk dalam hal berbelanja. Sebaliknya apabila manusia menyerah terhadap hawa nafsunya maka dia akan lemah serta melupakan perintah larangan Allah, dan niscaya akan

⁵² M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian al-Qur'an* (Jakarta: Gema Insani, 2015), hlm 482.

⁵³ Ibnu Qayyim al-Jauziyyah, *Tazkiyatun Nafs: Konsep Penyucian Jiwa Menurut Para Salaf*, terj. Imtihan Asy-Syafi'I (Solo: Pustaka Arafah, 2004), hlm 105

menjadi tawanan dari hawa nafsunya tersebut, sehingga perbuatan dosa dan maksiatpun akan dilakukan hanya untuk melaksanakan perintah dari hawa nafsu duniawinya, contoh berani berbohong, menipu, menghalalkan segala cara dan tidak bersyukur terhadap apa yang telah didapatkan dan dimilikinya.⁵⁴

Tabel 2.3
Compulsion / drive to spend

<i>Compulsion / drive to spend</i>	
Psikologi	• Merasa tidak bisa menahan diri untuk berbelanja walau tahu tidak mampu. • Belanja saat adanya dorongan dalam diri perasaan positif maupun stress, kesepian atau marah.
AL-Qur'an	• Kurangnya pengendalian diri (mujahadah an-nafs)
Ayat	Q.S. Yusuf ayat 53 dan Q.S. Surat Al Ankabut ayat 69

3) *Feeling (joy) about shopping and spending*

Pada aspek ini akan muncul perasaan-perasaan bahagia ketika melakukan aktivitas berbelanja, seolah-olah kegiatan tersebut menjadi sumber kebahagiaan dan pelarian dari tekanan hidup. Namun, dalam pandangan Islam, perasaan senang yang berlebihan terhadap aktivitas duniawi seperti berbelanja dapat menjadi tanda kecintaan berlebih terhadap dunia (*hubbud-dunyā*) suatu sikap yang tercela dan berpotensi menjerumuskan manusia pada kelalaian spiritual.

Al-Qur'an mengingatkan bahwa terlalu mencintai dunia dapat membuat manusia lalai dari nilai spiritual dan pengendalian diri. Sifat ini dapat menggelapkan hati dan menjauhkan seseorang dari Allah Swt. Cinta dunia menunjukkan kelemahan iman dan

⁵⁴ Alwazir Abdusshomad, "Penerapan Sifat Qanaah dalam Mengendalikan Hawa Nafsu Duniawi," *Jurnal Asy- Syukriyyah* 21 (2020): 21–33.

buruknya akhlak. Para ulama tasawuf bahkan menganggapnya sebagai penyakit hati yang sangat berbahaya. Jika seseorang terobsesi dengan gemerlap dunia dan segala kemewahannya, ia sebenarnya sedang mengidap penyakit kronis yang dapat menghancurkan dan mencelakakan dirinya.⁵⁵ Sebagaimana yang tersebut di dalam Q.S At- Takasur 1-2:

أَهْمُكُمُ التَّكَاثُرُ حَتَّى زُرْتُمُ الْمَقَابِرَ

“Bermegah-megahan telah melalaikan kamu, sampai kamu masuk ke dalam kubur.”

Ayat ini menegaskan bahwa sikap bermegah-megahan dan cinta berlebihan terhadap dunia dapat melalaikan manusia dari tujuan hidup yang sesungguhnya, yaitu beribadah kepada Allah dan mempersiapkan diri untuk kehidupan akhirat. Dorongan untuk mencari kesenangan dan kepuasan duniawi yang berlebihan termasuk dalam hal berbelanja demi gengsi sosial atau kenikmatan sesaat dapat menjauhkan seseorang dari nilai-nilai spiritual dan melemahkan keimanan.

Allah Swt. menjelaskan bahwa orang-orang yang hanya menginginkan kesenangan duniawi tanpa mepedulikan kehidupan setelah mati akan memperoleh apa yang mereka inginkan di dunia ini. Namun, di akhirat, mereka tidak akan mendapatkan apa pun selain siksaan neraka. Hal ini disebabkan oleh ketidakpercayaan mereka terhadap hari kebangkitan dan hari pembalasan. Mereka beranggapan bahwa kehidupan dunia adalah satu-satunya yang ada, sehingga mereka menjadi rakus dalam mengejar kekayaan dan kemewahan. Padahal, kehidupan dan kenikmatan dunia bersifat

⁵⁵ Muhammad Hafiun, *Penyakit-Penyakit Hati (Tentang Sifat-Sifat Yang Mencelakakan dan Membutakan Mata Batin*, ed. A Yusrianto, Cet 1 (Yogyakarta: Tannga Ilmu, 2023).

sementara.⁵⁶ Kehidupan dunia dan kemewahannya bagaikan fatamorgana, tampak indah dan mudah diraih, namun sekejap lenyap.

Oleh karena itu, sangat penting untuk bersikap bijak terhadap dunia dengan cara yang sesuai dengan kehendak Allah Swt. Perlu diingat bahwa kehidupan dunia ini tidak kekal. Ketika seseorang terlalu terikat pada cinta dunia, imannya dapat melemah, dan hatinya akan terhalang dari Allah Swt.⁵⁷ Maka pentingnya menyeimbangkan urusan duniawi dan ukhrawi, dengan memahami bahwa dunia ini bersifat sementara. Sikap yang bijak dalam menghadapi dunia akan memperkuat keimanan dan membantu seseorang untuk tidak terperangkap dalam godaan dunia yang bisa menjauhkan dari tujuan hidup sejati. Keinginan untuk tampil mewah, gengsi sosial, dan kesenangan materi sering mendorong seseorang membeli tanpa kebutuhan.

Tabel 2.4
Feeling (joy) about shopping and spending

<i>Feeling (joy) about shopping and spending</i>	
Psikologi	• Perasaan Bahagia ketika melakukan aktivitas berbelanja.
Al-Qur'an	• Istilah <i>ḥubbud-dunyā</i> • Terlalu mencintai dunia sehingga membuat manusia lalai dari nilai spiritual dan pengendalian diri.
Ayat	Q.S At- Takasur 1-2

4) *Dysfunctional spending*

Dysfunctional spending merupakan bentuk perilaku finansial yang tidak sehat. Hal ini terjadi ketika seseorang menggunakan uang bukan untuk kebutuhan pokok, tetapi untuk memenuhi keinginan

⁵⁶ Tafsir QS. Al-Isra' Ayat 18 Kemenag RI (Qur'an Kemenag, n.d.), <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/17?from=1&to=111>

⁵⁷ Teguh Saputra, "Faktor Meningkatkan dan Menurunnya Keimanan: Studi Kitab Tafsir Al-Azhar Karya Buya Hamka," *Jurnal Riset Agama* 2, no. 2 (2022)

pribadi yang bersifat emosional atau sosial semata, misalnya berhutang demi membeli barang yang diinginkan agar terlihat mampu mengikuti tren tetap *up to date*, mengikuti mode atau tren terbaru, tidak ingin dianggap ketinggalan jaman dan keinginan untuk meningkatkan *prestige* (gensi) serta status sosial. Kebiasaan seperti ini dapat menimbulkan berbagai masalah seperti pemborosan, kehilangan kontrol terhadap keuangan, hingga ketergantungan terhadap utang. Dalam jangka panjang, perilaku ini berpotensi mengganggu kestabilan ekonomi pribadi dan keluarga, serta memunculkan tekanan sosial dan psikologis.

Sebagaimana firman Allah dalam QS Al-Isra' ayat 27

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“*Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan, dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.*”

Selain itu penyebab utama seseorang terjebak dalam perilaku konsumtif adalah kurangnya rasa syukur atas rezeki yang sudah dimiliki. Dalam ajaran Islam, sifat yang berlawanan dengan perilaku konsumtif adalah *qana'ah*. *Qana'ah* ini mengajarkan kepada manusia untuk menerima apa yang ada, dan bukan mencari apa yang tidak ada.⁵⁸ Jika berperilaku dengan sikap qanaah maka akan Bahagia, terpuji di mata orang dan mulia di mata Tuhan.⁵⁹ *Qana'ah* merupakan modal yang paling teguh untuk menghadapi kehidupan, karena dapat menimbulkan semangat dalam mencari rezeki, dengan tetap memantapkan pikiran, meneguhkan hati, bertawakal kepada Allah, mengharap pertolongannya, dan tidak putus asa ketika tidak berhasil atau impian yang dimaksudkan *qana'ah* disini ialah

⁵⁸ Amin Syukur, *Sufi Healing Terapi dengan Metode Tasawuf*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012), hlm 62-63.

⁵⁹ As Sayyid Bakri Al Makki, *Merambah Jalan Shufi: Jalan Menuju Surga* (Bandung Al gensindo, 1995), hlm 26.

bukan hanya berpangku tangan dan pasrah dalam menerima keadaan, namun qana'ah yang dimaksudkan tersebut juga dapat difungsikan sebagai cara untuk menjaga kesederhanaan dari hati agar tetap dalam ketentraman, agar terhindar dari beberapa lenanya dunia, serta tidak berorientasi pada harta saja. Karena orang yang qana'ah telah memagar hartanya sekedar apa yang ada didalam tangannya dan tidak menjalar pikirannya kepada yang lain.⁶⁰ Dalam hal ini Allah berfirman dalam QS Ibrahim ayat 7:

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

“(Ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan, “Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), sesungguhnya azab-Ku benar-benar sangat keras.”

Ayat Al Qur'an di atas jika menjelaskan tentang munculnya sikap kufur sebagaimana yang tertera dalam buku Tafsir Al Azhar, kufur ialah sebuah sikap merasa tidak puas dengan nikmat yang telah diberikan dari Allah, dan selalu merasa kurang dengan apa yang sudah diberikan.⁶¹ Rasulullah Juga bersabda yang di riwayatkan oleh Abu Sa'id Al-Khudri:

حَدَّثَنِي أَبُو الطَّاهِرِ، أَخْبَرَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ وَهَبٍ، قَالَ أَخْبَرَنِي مَالِكُ بْنُ أَنَسٍ، عَنْ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ، عَنْ عَطَاءِ بْنِ يَسَارٍ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ " أَخَوْفُ مَا أَخَافُ عَلَيْكُمْ مَا يُخْرِجُ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ زَهْرَةِ الدُّنْيَا " . قَالُوا وَمَا زَهْرَةُ الدُّنْيَا يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ " بَرَكَاتُ الْأَرْضِ " . قَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ وَهَلْ يَأْتِي الْخَيْرُ بِالْشَّرِّ قَالَ " لَا يَأْتِي الْخَيْرُ إِلَّا بِالْخَيْرِ لَا يَأْتِي الْخَيْرُ إِلَّا بِالْخَيْرِ لَا يَأْتِي الْخَيْرُ إِلَّا بِالْخَيْرِ

⁶⁰ Hamka, *Tasawuf Modern* (Jakarta: Republika Penerbit, 2015), hlm. 268

⁶¹ Hamka, *Tafsir Al Azhar*, Jilid VIII (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm 87-88.

إِنَّ كُلَّ مَا أَنْبَتَ الرَّيْعُ يَقْتُلُ أَوْ يُلْمُ إِلَّا أَكَلَةَ الْخَضِرِ فَإِنَّهَا تَأْكُلُ حَتَّى إِذَا امْتَدَّتْ
خَاصِرَتَاهَا اسْتَقْبَلَتِ الشَّمْسُ ثُمَّ اجْتَرَّتْ وَبَالَتْ وَثَلَطَتْ ثُمَّ عَادَتْ فَأَكَلَتْ إِنَّ هَذَا
الْمَالُ خَضِرَةٌ خُلُوَةٌ فَمَنْ أَخَذَهُ بِحَقِّهِ وَوَضَعَهُ فِي حَقِّهِ فَنِعَمَ الْمَعُونَةُ هُوَ وَمَنْ أَخَذَهُ
بِغَيْرِ حَقِّهِ كَانَ كَالَّذِي يَأْكُلُ وَلَا يَشْبَعُ " .⁶²

Telah menceritakan kepadaku Abu Thahir Telah mengabarkan kepada kami Abdullah bin Wahb Ia berkata: Telah mengabarkan kepadaku Malik bin Anas Dari Zaid bin Aslam, dari 'Atha' bin Yasar, dari Abu Sa'id al-Khudri Bahwa Rasulullah Saw. bersabda: "Hal yang paling aku khawatirkan atas kalian adalah apa yang Allah keluarkan untuk kalian dari perhiasan dunia." Para sahabat bertanya, "Apakah yang dimaksud dengan perhiasan dunia itu, wahai Rasulullah?" Beliau menjawab, "Yaitu keberkahan-keberkahan bumi." Para sahabat kembali bertanya, "Wahai Rasulullah, apakah kebaikan bisa mendatangkan keburukan?" Rasulullah Saw. menjawab, "Kebaikan tidak mendatangkan kecuali kebaikan, kebaikan tidak mendatangkan kecuali kebaikan, kebaikan tidak mendatangkan kecuali kebaikan."

Kemudian beliau memberi perumpamaan: "Sesungguhnya setiap tanaman yang tumbuh di musim semi terkadang membunuh hewan yang memakannya atau hampir membunuhnya, kecuali hewan yang makan secukupnya dari rumput hijau. Ia makan hingga perutnya penuh, lalu berbaring menghadap matahari, kemudian memamah biak, buang air kecil, dan buang kotoran, lalu kembali makan lagi. Sesungguhnya harta itu hijau lagi manis. Barang siapa mengambilnya dengan cara yang benar dan menempatkannya pada

⁶² Al-Imam Abul Husain Muslim bin al-Hajjaj al-Qusyairi an-Naisaburi, *Sahih Muslim, Bab Zakat*, No 1052, ((Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, 1998, hlm. 159

tempat yang benar, maka harta itu merupakan sebaik-baik penolong. Namun barang siapa mengambilnya bukan dengan cara yang benar, maka ia seperti orang yang makan tetapi tidak pernah kenyang.”

Tabel 2.5
Dysfunctional spending

<i>Dysfunctional spending</i>	
Psikologi	• Kontrol diri yang rendah (<i>low self-control</i>) • Pencarian identitas dan pengakuan sosial • Ketergantungan pada kepuasan instan (<i>instant gratification</i>) • Distorsi kognitif
Al-Qur'an	• Tidak bersikap dengan <i>qana'ah</i>
Ayat	QS Ibrahim ayat 7

5) *Post-purchase guilt*

Pada aspek ini akan menggambarkan perasaan menyesal setelah berbelanja, dimana individu merasakan penyesalan, malu dan bersalah karena telah melakukan pembelian yang berlebihan dan berlebihan dalam mengeluarkan uang. Sehingga disaat kebutuhan yang sebenar-benarnya muncul mereka tidak dapat memenuhinya atau bahkan dapat menimbulkan masalah baru dari perilaku belanja tersebut.

Setiap muslim diajarkan untuk selalu berhati-hati dan bijak dalam membelanjakan harta, serta melakukan introspeksi atas segala perbuatannya, termasuk dalam hal konsumsi. Rasa bersalah setelah pembelian yang tidak perlu dapat dipandang sebagai bentuk muhasabah, yaitu kesadaran spiritual bahwa seseorang telah berbuat kurang tepat dalam menggunakan nikmat yang diberikan Allah. Perasaan itu bisa menjadi tanda bahwa hati masih peka terhadap nilai kebenaran dan masih memiliki kesadaran moral untuk memperbaiki diri. Selain itu, Islam secara tegas melarang perilaku israf, yaitu berlebihan dalam menggunakan harta tanpa alasan yang benar. Allah Swt. berfirman dalam QS. Al-A'raf ayat 31:

يٰبَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ
الْمُسْرِفِينَ

“Wahai anak cucu Adam, pakailah pakaianmu yang indah pada setiap (memasuki) masjid dan makan serta minumlah, tetapi janganlah berlebihan. Sesungguhnya Dia tidak menyukai orang-orang yang berlebihan.”

Ayat ini menunjukkan bahwa pemborosan dan konsumsi berlebih bukan hanya masalah ekonomi, tetapi juga masalah moral dan spiritual. Maka, ketika seseorang merasa bersalah setelah melakukan pembelian yang berlebihan, rasa itu seharusnya menjadi pengingat untuk bertaubat dan memperbaiki perilaku konsumsi agar lebih sesuai dengan prinsip keseimbangan dan kesederhanaan yang diajarkan Islam.

Orang yang *compulsive buying* sering kali merasa kosong secara spiritual, lalu menutupinya dengan konsumsi berlebihan. Di tengah gempuran gaya hidup materialistis yang konsumtif sebagai masyarakat yang hidup dalam bingkai religi dan mayoritas beragama Islam, maka perlu ditumbuhkan sikap hidup yang mengarah pada panduan ajaran agama Islam, agar masyarakat terbebas dari ambisi duniawi yang menjurus pada krisis iman dan moral ⁶³ dan menemukan “kebenaran” hakiki.⁶⁴

Secara materialisme merupakan lawan spiritualisme, jadi ketika seseorang menggantungkan hidupnya pada kekuatan materialisme, maka nilai-nilai spiritual akan menghilang dalam

⁶³ Rika Dwi Ayu Parmitasari, dkk., Peran Kecerdasan Spiritual dan Gaya Hidup Hedonisme dalam manajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa di Kota Makasar, *Jurnal manajemen, Ide, Inspirasi (MINDS)* Vol. 5, No. 2, (2018), hlm. 147-162.

⁶⁴ Syamsul Rijal & Umiarso, Syari'ah dan Tasawuf: Pergulatan Integratif Kebenaran dalam Mencapai Tuhan, *Jurnal Ushuluddin* Vol. 25, No. 2, (2017), 124-136.

dirinya.⁶⁵ Hal ini jika dilihat dari sudut pandangan Karl Marx merupakan bentuk proses alinasi manusia terhadap dirinya sendiri. Wajar apabila dalam kesimpulan riset Farihah⁶⁶ dinyatakan bahwa manusialah yang membuat agama; bukan sebaliknya. Padahal nilai-nilai spiritual menjaga umat manusia untuk senantiasa tunduk pada kebaikan dan sikap malu, sehingga tidak mudah melakukan hal-hal yang bertentangan dengan suara hatinya. Bayangkan jika rasa malu telah hilang, dan semua kebaikan terhapus dari jiwa seseorang, maka yang akan timbul adalah bisikan nafsu untuk hidup memperkaya diri meskipun harus melanggar nilai-nilai hukum yang sudah ditetapkan dalam agamanya. Allah sudah menyebutkan di dalam QS Al-Qashash [28]: 77)

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu lupakan bagianmu dari (kenikmatan) dunia...”

Tabel 2.6
Post-purchase guilt

<i>Post-purchase guilt</i>	
Psikologi	• <i>Emotional Conflict</i> (Konflik Emosional) Timbul perasaan menyesal • <i>Self-Evaluation</i> (Penilaian Diri Negatif) cenderung menilai diri tidak bijak • <i>Fear of Judgment</i> (Ketakutan dinilai boros oleh orang lain)
Al-Qur'an	• Istilah Washatiyah
Ayat	Q.S Al-Furqan: 67 dan Q.S Al-Qashash: 77)

⁶⁵ Aftina Nurul Husna, Psikologi Anti-Materialisme, *Buletin Psikologi* Vol. 24, No. 1, (2016), hlm. 12-21.

⁶⁶ Irzum Farihah, "Filsafat Materialisme Karl Marx: Epistemologi Dialectical and Historical Materialism," *Fikrah: Jurnal Ilmu Aqidah dan Studi keagamaan* Vol. 3, No. 2, (2015), hlm. 431-454.

BAB III

PEMAHAMAN MAHASISWA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH TERHADAP PERILAKU COMPULSIVE BUYING

3.1 Gambaran Umum UIN Ar-Raniry Banda Aceh

1. Sejarah Singkat UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Aceh, dengan nama besar yang dinisbahkan didepannya, yaitu nama seorang ulama dan mufti yang sangat berpengaruh pada masa Sultan Iskandar Tsani. Beliau adalah Syeikh Nuruddin Ar-Raniry Yang berasal dari Ranir (sekarang Rander), di Gujarat, India. Syeikh Nuruddin Ar-Raniry memberikan kontribusi yang sangat berharga dalam pengembangan Pemikiran Islam di Asia Tenggara khususnya Aceh.

UIN Ar-Raniry adalah salah satu universitas Aceh dan menjadi kebanggaan masyarakat Aceh, yang lahir sejak tahun 5 Oktober 1953 di Banda Aceh yang telah banyak melahirkan alumni yang terletak di kota Banda Aceh dan mudah dijangkau dan disana belajar orang yang berada diseluruh Aceh bahkan Mancanegara.

Sebelum menjadi seperti sekarang, universitas yang sebelumnya dikenal sebagai Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry ini merupakan cabang dari Institut Agama Islam Negeri sekarang menjadi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. IAIN Ar-Rainy menjadi cabang IAIN Sunan Kalijaga setelah didirikannya Fakultas Syari'ah pada tahun 1960 dan Fakultas Tarbiyah pada tahun 1962. Kemudian, masih di tahun 1962, juga didirikan Fakultas swasta di Banda Aceh, yaitu Fakultas Ushuluddin.

Sekarang Universitas Islam Negeri Ar-Raniry (UIN Ar-Raniry) Banda Aceh memiliki 54 program studi tingkat sarjana yang tersebar di 9 fakultas. Bahkan UIN Ar-Raniry menyediakan kuota penerimaan mahasiswa baru untuk tahun akademik 2024/2025

melalui lima jalur, yaitu: SNBP, UTBK-SNBT, SPAN-PTKIN, UMP-PTKIN, Jalur Mandiri atau PMB Lokal.⁶⁷

2. Visi Misi Dari UIN Ar-Raniry

a. Visi

Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry yang modern, profesional dan andal dalam keislaman, kebangsaan, dan keuniversalan untuk membangun masyarakat yang saleh, moderat, cerdas, dan unggul.

b. Misi

- 1) Mengembangkan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang berbasis pada penguatan moderasi beragama dan kerukunan umat beragama.
- 2) Menyelenggarakan pendidikan keislaman yang modern, profesional dan andal dalam rangka meningkatnya produktifitas dan daya saing lulusan UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
- 3) Mengembangkan dan menyelenggarakan penelitian yang berbasis pada penguatan moderasi beragama dan kerukunan umat beragama dalam menjawab permasalahan lokal, nasional dan internasional.
- 4) Mengembangkan pendidikan, penelitian dan pengabdian masyarakat yang berbasis pada teknologi dan informasi yang modern.
- 5) Menerapkan Good University Governance secara totalitas dan konsisten dalam pengelolaan akademik, keuangan dan sumber daya manusia UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang baik.

3. Gambaran Umum Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh merupakan mahasiswa yang menempuh pendidikan di salah satu perguruan tinggi keagamaan Islam negeri di Provinsi Aceh. UIN Ar-Raniry

⁶⁷ <https://ar-raniry.ac.id/tentang-uinar/tentang/sejarah>, di akses pada tanggal 5 Februari 2026

memiliki beberapa fakultas yang menaungi berbagai program studi, baik dalam bidang keislaman maupun ilmu umum. Secara umum, UIN Ar-Raniry terdiri dari 9 fakultas, yaitu: Fakultas Syariah dan Hukum, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Ushuluddin dan Filsafat, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Fakultas Adab dan Humaniora, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Sains dan Teknologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Pemerintahan, serta Fakultas Psikologi. Selain itu, terdapat Program Pascasarjana yang menyelenggarakan pendidikan magister dan doctoral.

Mahasiswa UIN Ar-Raniry berasal dari berbagai kabupaten/kota di Aceh maupun dari luar daerah. Mereka memiliki latar belakang pendidikan yang beragam, seperti madrasah aliyah, pesantren, dan sekolah menengah umum. Dengan beragamnya fakultas dan program studi tersebut, karakteristik mahasiswa pun beragam, baik dari segi minat akademik, orientasi karier, maupun dinamika sosialnya. Meskipun berbasis pada nilai-nilai keislaman, mahasiswa UIN Ar-Raniry juga mempelajari disiplin ilmu modern yang relevan dengan perkembangan zaman.

Lingkungan kampus yang memadukan studi keislaman dan ilmu umum menjadikan mahasiswa UIN Ar-Raniry berada dalam suasana akademik religius sekaligus terbuka terhadap perkembangan global. Hal ini membentuk identitas mahasiswa sebagai generasi intelektual Muslim yang diharapkan mampu mengintegrasikan nilai-nilai Islam dengan tantangan kehidupan kontemporer.

3.2 Pemahaman Mahasiswa UIN Ar-Raniry Terhadap Perilaku *Compulsive Buying*

Peneliti akan memfokuskan mengenai sejauh mana para mahasiswa memahami mengenai perilaku *compulsive buying*. Sumber data dalam penelitian ini ada 9 orang mahasiswa yang tersebar dari beberapa fakultas yang ada di UIN Ar-Raniry. Terdiri dari 3 orang mahasiswa jurusan Bahasa Inggris, 3 orang mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah, 1 orang mahasiswa jurusan Bahasa Arab,

1 orang mahasiswa Pendidikan Agama Islam, dan 2 orang mahasiswa jurusan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir. Terdiri dari 9 pertanyaan yang terbagi pada tiga kelompok pertanyaan. Peneliti akan menguraikan di bawah ini.

Berdasarkan hasil penggalan data terkait pemahaman tentang *compulsive buying*, secara umum seluruh mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang dijadikan narasumber mampu mendefinisikan konsep tersebut secara umum. Sebagai mahasiswa, istilah *compulsive buying* bukanlah sesuatu yang asing, karena sebagian besar responden telah mengenalnya melalui berbagai sumber, terutama media digital dan internet. Meskipun pemahaman mereka terhadap konsep *compulsive buying* belum sepenuhnya bersifat teoritis dan konseptual, pada dasarnya para narasumber telah memiliki pemahaman awal yang cukup memadai mengenai makna dan karakteristik perilaku tersebut.

Hal ini tercermin dari pernyataan beberapa responden yang diwawancarai. Sebagaimana pernyataan dari salah satu mahasiswa yang peneliti wawancarai, Karin mengatakan:

*“Saya mengenal istilah compulsive buying dari internet, dan yang saya ketahui perilaku ini merupakan perilaku yang mengarah kepada berbelanja secara berlebihan serta berbelanja yang diinginkan namun bukan karena kebutuhan.”*⁶⁸

Adapun Tia mengatakan bahwa:

*“Berbelanja secara berlebihan yang mengarah kepada perilaku mubazir merupakan perilaku compulsive buying”*⁶⁹

⁶⁸ Wawancara dengan Karin, Mahasiswi Ekonomi Syariah, Pada Tanggal 15 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

⁶⁹ Wawancara dengan Tia, mahasiswi Pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 15 Januari 2026, pukul 10.00-10.40 WIB

Sedangkan Maudy mengatakan bahwa:

*“Menurut saya, compulsive buying itu kebiasaan belanja yang dilakukan bukan karena benar-benar butuh, tapi lebih ke dorongan emosi. Biasanya muncul ketika sedang stres, bosan, atau sekadar ingin senang sesaat. Di kalangan mahasiswa, ini sering terlihat dari kebiasaan belanja online yang susah dikontrol, apalagi kalau ada diskon atau promo”*⁷⁰

Sementara Rifal mengatakan bahwa:

*“compulsive buying adalah kebiasaan membeli barang secara berlebihan karena dorongan emosi, bukan karena kebutuhan”*⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa dari empat pendapat mahasiswa yang mewakili sejumlah pandangan mahasiswa lainnya, peneliti memperoleh gambaran bahwa konsep *compulsive buying* secara umum telah dipahami oleh para mahasiswa. Meskipun terdapat perbedaan dalam cara penyampaian masing-masing responden, esensi pemahaman mereka tetap mengarah pada perilaku berbelanja secara berlebihan yang dilakukan bukan berdasarkan kebutuhan, melainkan karena keinginan yang dipengaruhi oleh dorongan emosional, seperti stres dan tekanan psikologis. Pendapat yang disampaikan oleh mahasiswa menunjukkan adanya variasi tingkat pemahaman. Sebagian mahasiswa mampu menjelaskan konsep *compulsive buying* secara lebih rinci dengan disertai contoh konkret, sementara sebagian lainnya hanya memberikan pemahaman secara umum.

⁷⁰ Wawancara dengan Maudy, mahasiswi Pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 16 Januari 2026, pukul 09.30-10.20 WIB

⁷¹ Wawancara dengan Rifal, mahasiswa Pendidikan Agama Islam, pada tanggal 19 Januari 2026, pukul 11.00-11.45 WIB

Secara khusus, pemahaman mahasiswa mengenai *compulsive buying* selaras dengan Teori *Compulsive Buying Disorder* yang dikemukakan oleh O'Guinn dan Faber.⁷² Teori ini menjelaskan bahwa *compulsive buying* merupakan perilaku pembelian kronis yang dilakukan secara berulang sebagai respons terhadap dorongan emosional negatif, seperti stres, kecemasan, atau ketidaknyamanan psikologis, bukan berdasarkan kebutuhan fungsional. Pernyataan para responden yang menekankan aspek emosi, yang mengarah kepada perilaku belanja berlebihan menunjukkan kesesuaian dengan karakteristik utama dalam teori tersebut.

Selain itu dari pernyataan maudy dan Rifal memiliki alasan yang sama ketika mereka berbelanja karena untuk menghilangkan stres atau dapat dikatakan sebagai *coping stress*. Belanja online dijadikan sebagai salah satu bentuk katarsis atau *coping stress* yang dilakukan oleh para subjek. Salah satu dari lima ciri utama perilaku yang menandakan adanya indikasi *compulsive buying* yang dikemukakan oleh O'Guinn dan Faber adalah munculnya perasaan stress sehingga mendorong seseorang untuk berbelanja. Hal Pembelian kompulsif (*compulsive buying*) terjadi karena adanya perasaan negatif atau ketidaknyamanan yang muncul dalam diri seseorang. Perasaan tersebut kemudian dialihkan melalui aktivitas berbelanja, baik secara online maupun offline. Hal ini diperkuat oleh penelitian Park, Cho, dan Seo yang menyatakan bahwa stres merupakan salah satu faktor yang mendorong individu melakukan perilaku *compulsive buying*. Sementara Wardani mengatakan:

“Compulsive buying terjadi karena kondisi lelah dengan keadaan atau ketika berkeinginan untuk membeli hadiah

⁷² Thomas C. O'Guinn dan Ronald J. Faber, “Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration,” *Journal of Consumer Research*, Vol. 16, No. 2 (1989): 147–157.

*untuk diri sendiri, sehingga menganggap belanja seperti self reward agar lebih semangat lagi”*⁷³

Terdapat hubungan antara pernyataan wardani dengan pernyataan Edward bahwa salah satu tingkatan dalam perilaku *compulsive buying* adalah *Recreational spending level* adalah perilaku pembelian yang dilakukan individu pada waktu-waktu tertentu untuk mengurangi stres atau sebagai bentuk perayaan terhadap suatu hal. O’Guinn dan Faber juga menyebutkan bahwa pelaku *compulsive buying* akan merasa senang atau bahagia ketika melakukan transaksi pembelian. Dengan berbagai alasan ini tidak sedikit mahasiswa yang mengungkapkan bahwa perilaku *compulsive buying* memang marak terjadi ditengah kehidupan mahasiswa. Seperti hasil wawancara dengan Tia bahwa:

*“Perilaku compulsive buying dikalangan mahasiswa memang marak terjadi, dan itu bukan hal yang baik karna dapat berdampak negatif terhadap mahasiswa itu sendiri. Biasanya banyak mahasiswa yang berbelanja berlebihan saat membeli pakaian, skincare, makanan dan barang-barang lain melalui marketplace”*⁷⁴

Hal ini juga di perkuat oleh keterangan yang diberikan oleh Wardani:

“Perilaku compulsive buying sering terjadi dikalangan mahasiswa, hal ini karena mahasiwa masih belajar dalam mengatur keuangan dan pengen ngikut² kawan atau pun trend, lalu sekarang belanja online pun sudah sangat mudah”

Berdasarkan dua pernyataan untuk mewakili 9 mahasiwa yang dijadikan responden menyebutkan bahwa perilaku seperti ini banyak terjadi bahkan 9 dari mahasiwa juga menyadari bahwa hal ini merupakan perilaku yang tidak baik, dan merugikan mereka sebagaimana pernyataan dari Kahfi:

“Perilaku belanja berlebihan di kalangan mahasiswa menurut saya sangatlah tidak tepat, dikarenakan posisi sebagai mahasiswa sangat banyak memerlukan uang tentunya, nah jika

⁷³ Wawancara dengan Wardani, mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah, pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 16.00-16.45 WIB

⁷⁴ Wawancara dengan Tia, mahasiswi Pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 15 Januari 2026, pukul 10.00-10.40 WIB

digunakan untuk hal yang tidak penting akan sangat merugikan dirinya sendiri apalagi bagi mahasiswa yang masih di biayai oleh orang tua nya dan itu memberikan efek berat atau beban bagi orang tua”⁷⁵

Hal serupa juga disampaikan oleh Rifal:

“Pandangan saya, berbelanja berlebihan di kalangan mahasiswa merupakan kebiasaan yang perlu diperhatikan, karena dapat berdampak pada keuangan dan pola hidup jika tidak dikendalikan”⁷⁶

Karin juga menambahkan bahwa:

“Menurut saya pribadi perilaku compulsive buying itu tidak baik, karena sebagian mahasiswa tentunya adalah perantau dari daerah asal, jadi jajan atau uang bulanan pasti terbatas untuk keperluannya, dan dari situ seharusnya mahasiswa bisa mengatur keuangan untuk berhemat sampai hari uang jajan atau bulannya dijatahkan lagi, jadi menurut saya berbelanja berlebihan untuk kalangan mahasiswa tidak baik.

Berdasarkan data wawancara di atas, dapat diketahui bahwa para narasumber menyadari bahwa perilaku *compulsive buying* merupakan tindakan yang tidak baik dan berpotensi merugikan mereka sebagai mahasiswa. Mereka memahami bahwa kebiasaan berbelanja secara berlebihan dapat berdampak negatif terhadap kondisi keuangan, mengganggu pengelolaan uang bulanan, serta menambah beban orang tua bagi yang masih bergantung pada biaya keluarga. Kesadaran ini menunjukkan bahwa mahasiswa sebenarnya mengetahui konsekuensi dari perilaku tersebut, sehingga diperlukan pengendalian diri dan kemampuan manajemen keuangan yang lebih bijak agar tidak terjebak dalam kebiasaan belanja yang merugikan.

⁷⁵ Wawancara dengan Kahfi, mahasiswa pendidikan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

⁷⁶ Wawancara dengan Rifal, mahasiswa Pendidikan Agama Islam, pada tanggal 19 Januari 2026, pukul 11.00-11.45 WIB

3.3 Faktor penyebab perilaku *compulsive buying* Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Perilaku *compulsive buying* yang terjadi di kalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh disebabkan oleh berbagai faktor yang beragam. Faktor-faktor tersebut dapat diketahui melalui hasil wawancara yang telah dilakukan kepada beberapa informan Heri bahwa:

“Lingkungan sosial memiliki pengaruh yang sangat kuat. Di lingkungan kampus, seringkali terbentuk standar gaya hidup tertentu yang secara tidak langsung menuntut mahasiswa untuk mengikuti agar tidak merasa tersisih”⁷⁷

Hal ini diperkuat oleh pernyataan Kahfi:

“Pengaruh lingkungan kampus, teman dan media sosial itu menjadi salah satu faktor yang besar pengaruhnya bagi mahasiswa, apalagi dimasa sekarang banyak yang suka mengikuti standar tontonan mereka (orang kaya, orang suka bergaya, orang yang ngikut trend) sehingga mereka memaksa dirinya sendiri untuk bisa berpenampilan seperti standar lingkungan atau mediayang mereka lihat.”⁷⁸

Diperkuat Kembali oleh Karin:

“Biasanya promosi dan trend media sosial, karena balik lagi mahasiswa gen z sekarang sangat melekat dengan yang namanya sosial media sehingga apapun yang ada seperti penjualan barang di sosial media seperti baju, hijab dan lain-lain, dan itu juga membuat ketertarikan untuk mengikuti trend dan membeli barang yang sedang hipe pada saat itu langsung.”

Hasil wawancara menunjukkan bahwa faktor lingkungan sosial dan media massa memiliki peran yang signifikan dalam

⁷⁷ Wawancara dengan Heri, mahasiswa pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 21 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

⁷⁸ Wawancara dengan Kahfi, mahasiswa pendidikan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

mendorong terjadinya perilaku *compulsive buying* di kalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry. Pernyataan Heri, Kahfi, dan Karin menegaskan bahwa standar gaya hidup di lingkungan kampus, pengaruh teman sebaya, serta paparan media sosial menjadi faktor utama yang memengaruhi mahasiswa untuk mengikuti tren agar tidak merasa tertinggal atau tersisih dari kelompoknya.

Temuan ini sejalan dengan teori *Storm and Stress* yang dikemukakan oleh G. Stanley Hall yang menyatakan bahwa teman sebaya memiliki pengaruh kuat terhadap pembentukan citra diri dan penilaian diri seseorang. Penerimaan dari kelompok menjadi sangat penting karena berkaitan dengan pembentukan identitas diri. Remaja cenderung berusaha menyesuaikan diri dengan norma dan standar kelompok agar tidak mengalami penolakan sosial. Kondisi ini menyebabkan tekanan teman sebaya (*peer pressure*) memiliki pengaruh besar terhadap sikap dan perilaku remaja.

Apabila dikaitkan dengan gaya hidup *compulsive buying*, teori ini menjelaskan bahwa gejolak emosi dan kebutuhan akan pengakuan sosial dapat mendorong remaja melakukan pembelian secara impulsif. Ketidakstabilan emosi membuat remaja lebih mudah tergoda oleh tren dan simbol-simbol status sosial, seperti pakaian bermerek atau barang yang sedang populer.⁷⁹ Selain itu, keinginan untuk diterima dalam kelompok dapat memperkuat kecenderungan mengikuti gaya hidup konsumtif yang berlaku di lingkungan pergaulan. Hal ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Anisa Nurul Sapna bahwa semakin tinggi intensitas pergaulan teman sebaya, maka semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtif.⁸⁰ Mempertegas bahwa remaja atau orang dewasa akan

⁷⁹ John W. Santrock, *Adolescence*, 15th ed. (New York: McGraw-Hill Education, 2014), hlm. 156.

⁸⁰ Anisa Nurul Sapna Dkk, "Pengaruh Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas IX MTs Miftahul Huda Bekasi," *Ekopedia : Jurnal Ilmiah Ekonomi* 1, no. 3 (2025): 1674–81.

melakukan pembelian dengan mengikuti orang di sekitarnya agar mereka diakui di dalam kelompok tersebut.⁸¹

Selain itu, hasil wawancara juga relevan dengan teori mengenai pengaruh media massa terhadap pembentukan perilaku konsumtif. Media sosial seperti Instagram, TikTok, dan platform lainnya tidak hanya menjadi sarana komunikasi, tetapi juga ruang promosi dan penciptaan tren yang dapat memengaruhi pola konsumsi mahasiswa. Sebagaimana dikemukakan oleh Sri Urip, iklan dan media memiliki kekuatan untuk mendorong individu bertindak konsumtif bahkan terhadap barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Hal ini terlihat dari kecenderungan mahasiswa yang tertarik membeli produk karena promosi, tren, dan gaya hidup yang ditampilkan di media. Hal ini menunjukkan bahwa hasil wawancara mendukung teori yang menyatakan bahwa faktor lingkungan sosial dan media massa berperan besar dalam membentuk perilaku *compulsive buying*, khususnya pada mahasiswa yang berada dalam fase pencarian identitas dan pengakuan sosial.

Selain faktor-faktor yang telah dijelaskan sebelumnya, ditemukan pula faktor emosional sebagai salah satu penyebab terjadinya perilaku *compulsive buying* pada mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Berdasarkan hasil wawancara, Arif mengungkapkan bahwa “*kondisi emosional seperti stres akibat perkuliahan, kelelahan, serta keinginan untuk menghilangkan rasa bosan menjadi pemicu utama dalam melakukan pembelian secara berlebihan*”.⁸² Ia juga menambahkan bahwa kemudahan akses belanja daring, yang hanya memerlukan proses sederhana seperti menggulir layar, memilih barang, dan melakukan pembayaran, semakin mendorong perilaku tersebut.

⁸¹ Thias Ayu Lestari and M Basri, “Pengaruh Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Pembelian Impulsif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Tanjungpura,” n.d., 1–8.

⁸² Wawancara dengan Arif, Mahasiswa pendidikan Bahasa Arab, pada tanggal 19 Januari 2026, pukul 09.00-09.35 WIB

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Rizqina yang menyatakan bahwa “*faktor pendorong utama perilaku compulsive buying adalah kondisi emosional, seperti stres, dorongan untuk memperoleh kepuasan sesaat, serta adanya gengsi sosial*”.⁸³ Hal ini menunjukkan bahwa pembelian tidak lagi semata-mata didasarkan pada kebutuhan, melainkan sebagai bentuk pelampiasan emosi dan upaya memperoleh pengakuan sosial.

Temuan ini sejalan dan teori yang dikemukakan oleh Black mengenai tahapan perilaku *compulsive buying*, khususnya pada tahap ketiga yaitu *shopping*. Pada tahap ini, individu memasuki fase aktivitas berbelanja secara aktual. Aktivitas tersebut menimbulkan perasaan senang, lega, dan kepuasan sementara yang berfungsi sebagai mekanisme pengalihan dari tekanan emosional. Selain itu, setelah melakukan pembelian, individu cenderung menunjukkan atau membagikan hasil belanja kepada lingkungan sekitarnya sebagai bentuk pencarian pengakuan dan peningkatan citra diri. Dengan demikian, aktivitas berbelanja dalam konteks *compulsive buying* tidak hanya berfungsi sebagai pemenuhan kebutuhan, tetapi juga sebagai sarana regulasi emosi dan pemenuhan kebutuhan psikologis.

3.4 Dampak Perilaku *Compulsive Buying* Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Berdasarkan berbagai faktor penyebab yang telah diuraikan sebelumnya, perilaku *compulsive buying* yang terjadi pada mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh tidak hanya berdampak pada aspek konsumsi semata, tetapi juga menimbulkan berbagai konsekuensi negatif dalam kehidupan mahasiswa. Faktor-faktor seperti kondisi emosional, pengaruh sosial, kemudahan akses belanja daring, serta dorongan gaya hidup yang telah dijelaskan

⁸³ Wawancara dengan Rizqina, Mahasiswa Pendidikan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 10.00-10.45 WIB

sebelumnya, secara langsung maupun tidak langsung menimbulkan dampak terhadap kehidupan mahasiswa. Perilaku *compulsive buying* yang dilakukan secara berulang dan tanpa kontrol berpotensi menimbulkan berbagai kerugian, baik secara finansial maupun psikologi. Sebagaimana pemaparan yang disampaikan oleh Rifal:

“Perilaku belanja yang dilakukan secara berlebihan dan di luar kebutuhan bisa sampai membuat kita berutang, Ustaz. Karena terlalu sering membeli barang berdasarkan keinginan, uang menjadi cepat habis. Padahal masih ada kebutuhan penting untuk kuliah maupun kebutuhan sehari-hari di kos. Namun karena uang sudah habis akibat terlalu asyik berbelanja, akhirnya terpaksa meminjam uang atau berutang”⁸⁴

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa perilaku *compulsive buying* memberikan dampak langsung terhadap kondisi finansial mahasiswa, khususnya ketika pengeluaran tidak lagi didasarkan pada kebutuhan rasional, melainkan pada dorongan keinginan semata. Kondisi ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Edward mengenai salah satu aspek *compulsive buying*, yaitu *dysfunctional spending*. Aspek ini merujuk pada pola pengeluaran uang yang tidak sesuai dengan fungsi dan prioritas kebutuhan, sehingga berpotensi menimbulkan berbagai permasalahan dalam kehidupan individu.

Perilaku *dysfunctional spending* tercermin dari perilaku mahasiswa yang tetap melakukan pembelian meskipun kondisi keuangan tidak mencukupi, bahkan sampai pada tindakan berutang demi memperoleh barang yang diinginkan. Hal tersebut menunjukkan bahwa perilaku pembelian telah melampaui batas kontrol rasional dan berdampak pada munculnya masalah finansial.

Fakta lain yang ditemukan dalam penelitian ini adalah adanya mahasiswa yang rela mengurangi kebutuhan sehari-hari

⁸⁴ Wawancara dengan Rifal, mahasiswa Pendidikan Agama Islam, pada tanggal 19 Januari 2026, pukul 11.00-11.45 WIB

demi memenuhi keinginan untuk berbelanja. Hal tersebut sebagaimana disampaikan oleh Maudy yang menyatakan, “*Ketika saya membeli tas, saya harus memotong jatah makan menjadi 16–18 ribu per hari.*” Pernyataan ini menunjukkan bahwa perilaku pembelian yang dilakukan tidak lagi mempertimbangkan skala prioritas kebutuhan, bahkan sampai mengorbankan kebutuhan pokok seperti konsumsi harian. Hal ini juga didukung oleh pernyataan Rifal “*Pembelian diluar kebutuhan ini bisa mengganggu kebutuhan utama kita ustadz misalnya uang untuk membeli makanan, atau membeli kuota internet*”.

Temuan ini dapat dikaitkan dengan teori mengenai hilangnya kendali (*loss of control*) sebagai salah satu indikator utama dalam perilaku *compulsive buying*. Hilangnya kendali merujuk pada ketidakmampuan individu dalam menahan atau melawan dorongan untuk berbelanja. Jika individu pada umumnya mempertimbangkan secara rasional sebelum memutuskan untuk membeli suatu barang, maka pada pelaku *compulsive buying* dorongan tersebut muncul secara tiba-tiba, kuat, dan sulit dikendalikan. Dalam konteks ini, keputusan Maudy untuk tetap membeli tas meskipun harus mengurangi anggaran makan menunjukkan adanya kecenderungan kehilangan kontrol dalam mengelola dorongan berbelanja, sehingga kebutuhan sekunder diprioritaskan dibandingkan kebutuhan primer.

Selain itu, delapan dari mahasiswa yang dijadikan sebagai narasumber menyatakan adanya perasaan menyesal setelah melakukan pembelian barang di luar kebutuhan. Perasaan tersebut muncul setelah individu menyadari bahwa barang yang dibeli bukan merupakan kebutuhan mendesak, melainkan didorong oleh keinginan sesaat. Penyesalan tersebut umumnya disertai dengan kesadaran bahwa pengeluaran yang telah dilakukan berdampak pada kondisi keuangan mereka.

Temuan ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Edward mengenai aspek kelima dalam perilaku *compulsive buying*, yaitu *post-purchase guilt*. Aspek ini menggambarkan munculnya perasaan menyesal, malu, dan bersalah setelah melakukan

pembelian. Individu menyadari bahwa tindakan belanja yang dilakukan bersifat berlebihan dan tidak rasional, terutama dalam hal pengeluaran uang. Akibatnya, ketika kebutuhan yang sebenarnya lebih penting muncul, individu sering kali tidak lagi memiliki kemampuan finansial untuk memenuhinya. Bahkan, dalam beberapa kasus, perilaku tersebut dapat memunculkan masalah baru, seperti tekanan finansial atau konflik dengan lingkungan sekitar.

Namun demikian, tidak seluruh mahasiswa merasakan penyesalan setelah melakukan pembelian di luar kebutuhan. Terdapat pula informan yang menyatakan bahwa ia tidak mengalami perasaan bersalah atau menyesal meskipun pembelian yang dilakukan berdampak pada kondisi finansial. Sebagaimana disampaikan oleh Rizqina:

“Walaupun berpengaruh pada finansial karena pembelian di luar kebutuhan menjadi over budget, namun saya tidak merasa menyesal karena apa yang dibelanjakan juga akan digunakan. Jadi saya merasa senang karena menurut saya finansial bisa dicari lagi.”⁸⁵

Pernyataan tersebut menunjukkan adanya perbedaan respons emosional pasca pembelian. Jika pada aspek *post-purchase guilt* menurut Edward individu umumnya merasakan penyesalan, malu, dan bersalah setelah melakukan pembelian berlebihan, maka dalam kasus ini informan justru melakukan rasionalisasi terhadap perilaku belanjanya. Ia memandang bahwa barang yang dibeli tetap memiliki manfaat serta meyakini bahwa kondisi finansial dapat diperbaiki kembali di kemudian hari.

Hal ini mengindikasikan bahwa tidak semua pelaku *compulsive buying* secara langsung mengalami *post-purchase guilt*. Pada beberapa individu, terdapat mekanisme pembenaran diri (*self-justification*) yang membuat mereka tetap merasa puas dan senang meskipun secara objektif pembelian tersebut melampaui batas kebutuhan. Kondisi ini tetap berpotensi menimbulkan risiko

⁸⁵ Wawancara dengan Rizqina, Mahasiswa Pendidikan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 10.00-10.45 WIB

finansial apabila dilakukan secara berulang tanpa kontrol yang memadai.

3.5 Solusi Al-Qur'an Terhadap Perilaku *Compulsive Buying*

Perilaku *compulsive buying* atau perilaku membeli secara berlebihan tanpa pertimbangan rasional di dalam Al-Qur'an dapat dikaitkan dengan konsep *israf* (berlebih-lebihan) dan *tabdzir* (pemborosan). Al-Qur'an melarang umatnya berperilaku berlebihan dalam hal konsumsi, termasuk dalam berbelanja. Berikut adalah beberapa solusi yang ditawarkan oleh Al-Quran mengenai perilaku *compulsive buying*:

1. Prinsip Washatiyah

Islam sendiri menekankan pentingnya prinsip *wasathiyah* (keseimbangan dan moderasi) dalam membelanjakan harta, agar seseorang tidak terjerumus dalam perilaku boros yang tidak memberi manfaat. Islam mengajarkan untuk tidak menggunakan kekayaan secara berlebihan. Sebagaimana firman Allah dalam QS Al-Isra' ayat 27:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan, dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”

Ayat ini menggunakan ungkapan yang sangat tegas dengan menyebut pemboros sebagai “saudara setan”. Secara maknawi, ini menunjukkan bahwa pemborosan bukan sekadar kesalahan dalam pengelolaan ekonomi, tetapi merupakan penyimpangan moral dan spiritual. Setan digambarkan sebagai makhluk yang kufur terhadap nikmat Allah, sehingga pemborosan dipahami sebagai bentuk ketidaksyukuran atas rezeki yang telah dianugerahkan.

Apabila dikaitkan dengan temuan penelitian, fakta bahwa sembilan responden mengakui sering berbelanja di luar kebutuhan menunjukkan adanya kecenderungan perilaku konsumtif yang

mendekati kategori *tabdzir*. Meskipun para responden memahami larangan pemborosan dalam Al-Qur'an, praktik pembelian yang didasarkan pada keinginan, kesenangan sesaat, atau dorongan emosional tetap dilakukan. Hal ini memperlihatkan adanya kesenjangan antara pemahaman normatif dan implementasi perilaku.

2. Bersikap *Qanaah*

Islam menyebutkan bahwa sikap yang menjadi lawan dari perilaku konsumtif adalah *qana'ah*, yaitu merasa cukup terhadap apa yang telah Allah anugerahkan tanpa terus-menerus terdorong untuk mengejar apa yang belum dimiliki. *Qana'ah* bukan berarti pasrah tanpa usaha, melainkan sikap batin yang tenang, proporsional, dan tidak menjadikan harta sebagai pusat orientasi hidup.

Hasil temuan penelitian, sembilan responden mengakui sering berbelanja di luar kebutuhan mereka. Meskipun sebagian menyatakan bahwa barang tersebut tetap digunakan dan finansial dapat dicari kembali, pernyataan ini menunjukkan adanya kecenderungan merasa kurang atau belum cukup dengan apa yang telah dimiliki. Secara psikologis, dorongan untuk membeli kembali setelah mendapatkan barang tertentu dapat mencerminkan ketidakpuasan yang bersifat sementara. Hal ini berlawanan dengan nilai *qana'ah* yang menekankan ketenangan hati dan penerimaan terhadap rezeki yang ada.

Allah Swt. berfirman dalam QS. Ibrahim ayat 7:

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

“Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), sesungguhnya azab-Ku benar-benar sangat keras”

Ayat ini menegaskan bahwa syukur merupakan kunci keberkahan dan penambahan nikmat. Dalam analisis perilaku

konsumtif, kurangnya rasa syukur dapat mendorong individu untuk terus mencari kepuasan melalui konsumsi materi. Ketika nikmat yang ada tidak disadari sebagai karunia yang cukup, maka muncul dorongan untuk memperoleh lebih banyak demi memenuhi kepuasan batin yang sesungguhnya tidak pernah benar-benar terpenuhi melalui materi.

Hal ini menunjukkan bahwa pembelian di luar kebutuhan bukan hanya persoalan ekonomi atau tren sosial, tetapi juga berkaitan dengan kondisi batin yang belum sepenuhnya stabil dalam sikap syukur dan *qana'ah*. Meskipun mereka memahami ajaran agama tentang larangan pemborosan, praktik konsumsi tetap terjadi karena nilai syukur belum sepenuhnya terinternalisasi sebagai kontrol diri yang kuat.

3. Menjaga diri dari perilaku *Hubbud dunya*

Al-Qur'an mengingatkan bahwa terlalu mencintai dunia dapat membuat manusia lalai dari nilai spiritual dan pengendalian diri. Cinta kepada dunia, yang dalam istilah agama disebut *Hubbud dunya*, merupakan sifat yang tercela. Sifat ini dapat menggelapkan hati dan menjauhkan seseorang dari Allah, Cinta dunia menunjukkan kelemahan iman dan buruknya akhlak. Para ulama tasawuf bahkan menganggapnya sebagai penyakit hati yang sangat berbahaya. Jika seseorang terobsesi dengan gemerlap dunia dan segala kemewahannya, ia sebenarnya sedang mengidap penyakit kronis yang dapat menghancurkan dan mencelakakan dirinya.⁸⁶ Sebagaimana yang tersebut di dalam QS At- Takasur:

⁸⁶ Muhammad Hafiun, *Penyakit-Penyakit Hati (Tentang Sifat-Sifat Yang Mencelakakan dan Membutakan Mata Batin*, ed. A Yusrianto, Cet 1 (Yogyakarta: Tangan Ilmu, 2023).

أَهْلَكُمْ التَّكَاثُرَ حَتَّى زُرْتُمُ الْمَقَابِرَ

“Bermegah-megahan telah melalaikan kamu, sampai kamu masuk ke dalam kubur.”

Allah Swt. menjelaskan bahwa orang-orang yang hanya menginginkan kesenangan duniawi tanpa mempedulikan kehidupan setelah mati akan memperoleh apa yang mereka inginkan di dunia ini. Namun, di akhirat, mereka tidak akan mendapatkan apa pun selain siksaan neraka. Hal ini disebabkan oleh ketidakpercayaan mereka terhadap hari kebangkitan dan hari pembalasan. Mereka beranggapan bahwa kehidupan dunia adalah satu-satunya yang ada, sehingga mereka menjadi rakus dalam mengejar kekayaan dan kemewahan. Padahal, kehidupan dan kenikmatan dunia bersifat sementara.⁸⁷ Kehidupan dunia dan kemewahannya bagaikan fatamorgana, tampak indah dan mudah diraih, namun sekejap lenyap.

Kecintaan terhadap dunia muncul ketika hati dan pikiran terfokus hanya pada kesenangan duniawi, seperti perempuan, harta, jabatan, dan berbagai kesenangan lainnya. Meskipun tidak ada yang salah dalam mencari kesenangan dunia, jika dilakukan secara berlebihan, hal ini dapat menimbulkan penyakit hati yang dikenal sebagai *Hubbud Dunya*, atau cinta dunia yang berlebihan.

Oleh karena itu, sangat penting untuk bersikap bijak terhadap dunia dengan cara yang sesuai dengan kehendak Allah Swt. Perlu diingat bahwa kehidupan dunia ini tidak kekal. Ketika seseorang terlalu terikat pada cinta dunia, imannya dapat melemah, dan hatinya akan terhalang dari Allah Swt.⁸⁸ Maka pentingnya menyeimbangkan urusan duniawi dan ukhrawi, dengan memahami bahwa dunia ini bersifat sementara. Sikap yang bijak dalam menghadapi dunia akan

⁸⁷ Tafsir QS. Al-Isra' Ayat 18 Kemenag RI (Qur'an Kemenag, n.d.), <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/17?from=1&to=111>

⁸⁸ Teguh Saputra, “Faktor Meningkatkan Dan Menurunnya Keimanan: Studi Kitab Tafsir Al-Azhar Karya Buya Hamka,” *Jurnal Riset Agama* 2, no. 2 (2022)

memperkuat keimanan dan membantu seseorang untuk tidak terperangkap dalam godaan dunia yang bisa menjauhkan dari tujuan hidup sejati. Keinginan untuk tampil mewah, gengsi sosial, dan kesenangan materi sering mendorong seseorang membeli tanpa kebutuhan.

4. Menjaga diri dari Dorongan Nafsu (Hawa Nafsu)

Salah satu unsur penting yang terdapat dalam diri manusia adalah hawa nafsu karena semua manusia memilikinya, sedangkan tabiat nafsu adalah mengajak manusia pada kenikmatan dunia kecuali nafsu yang dirahmati Allah, seperti halnya yang diungkapkan dalam Q.S. Yūsuf : 53

وَمَا أُبْرِئُ نَفْسِي إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي إِنَّ رَبِّيَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

“dan aku tidak (menyatakan) diriku bebas (dari kesalahan) karena sesungguhnya nafsu itu selalu mendorong kepada kejahatan, kecuali (nafsu) yang diberi rahmat oleh Tuhanku. Sesungguhnya Tuhanku Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.”

Pada ayat di atas menjelaskan bahwa tidak ada yang mendorong seseorang melakukan sesuatu kecuali hawa nafsu dan syahwat. Karena pada dasarnya nafsu manusia selalu mendorong jiwanya untuk melakukan keburukan, kecuali jiwa yang dirahmati Allah dan dipelihara dari kedurhakaan seperti halnya Nabi Yusuf yang selalu berusaha mengendalikan nafsunya dengan menjalankan ketaatan kepada Allah.⁸⁹

Segala sesuatu yang dihadapi oleh seorang hamba di dunia ini merupakan salah satu dari dua hal yaitu: sesuatu yang sesuai dengan hawa nafsu dan keinginannya ataupun sebaliknya. Perkara yang sesuai dengan keinginannya seperti kesehatan, kehormatan,

⁸⁹ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian al-Qur'an* (Jakarta: Gema Insani, 2015) Vol. 6, hlm 482.

dan harta. Sedangkan perkara yang tidak sesuai dengan keinginannya seperti datangnya musibah.⁹⁰

Manusia yang bersungguh-sungguh mengendalikan hawa nafsu duniawi niscaya akan memudahkan oeh Allah untuk meninggalkan perbuatan dosa dan maksiat. Seperti yang telah di firmankan Allah dalam Al-Qur'an Surat Al Ankabut ayat 69:

وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ ۝

“Orang-orang yang berusaha dengan sungguh-sungguh untuk (mencari keridaan) Kami benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan Kami. Sesungguhnya Allah benar-benar bersama orang-orang yang berbuat kebaikan.”

Dari ayat diatas sudah sangat jelas bahwa apabila manusia bersungguh-sungguh dalam melawan godaan setan atau nafsu duniawi maka Allah akan memudahkannya dalam mendapatkan hidayah jalan petunjuk. Sebaliknya apabila manusia menyerah terhadap hawa nafsunya maka dia akan lemah serta melupakan perintah larangan Allah, dan niscaya akan menjadi tawanan dari hawa nafsunya tersebut, sehingga perbuatan dosa dan maksiatpun akan dilakukan hanya untuk melaksanakan perintah dari hawa nafsu duniawinya, contoh berani berbohong, menipu, menghalalkan segala cara dan tidak bersyukur terhadap apa yang telah didapatkan dan dimilikinya.

Berdasarkan hasil wawancara dan temuan penelitian, diketahui bahwa sembilan responden mengakui sering melakukan pembelian di luar kebutuhan. Alasan yang muncul beragam, mulai dari dorongan keinginan sesaat, tertarik diskon, mengikuti tren, hingga merasa bahwa barang tersebut tetap digunakan dan uang bisa

⁹⁰ Ibnu Qayyim al-Jauziyyah, *Tazkiyatun Nafs: Konsep Penyucian Jiwa Menurut Para Salaf*, terj. Imtihan Asy-Syafi'i (Solo: Pustaka Arafah, 2004), hlm 105

dicari kembali. Jika dikaitkan dengan solusi yang ditawarkan Al-Qur'an, fenomena ini menunjukkan bahwa nilai-nilai yang telah dipahami secara normatif belum sepenuhnya terinternalisasi dalam perilaku sehari-hari.

Pertama, dalam perspektif prinsip wasathiyah, perilaku responden yang berbelanja di luar kebutuhan menunjukkan belum optimalnya penerapan sikap moderasi dalam pengelolaan harta. QS. Al-Isra' ayat 27 secara tegas melarang tabdzir dan menyamakan pemboros dengan "saudara setan". Meskipun responden memahami larangan tersebut, praktik konsumsi tetap dilakukan karena keputusan pembelian lebih didasarkan pada keinginan daripada pertimbangan manfaat dan prioritas. Ini menunjukkan bahwa prinsip keseimbangan belum menjadi landasan kuat dalam proses pengambilan keputusan ekonomi.

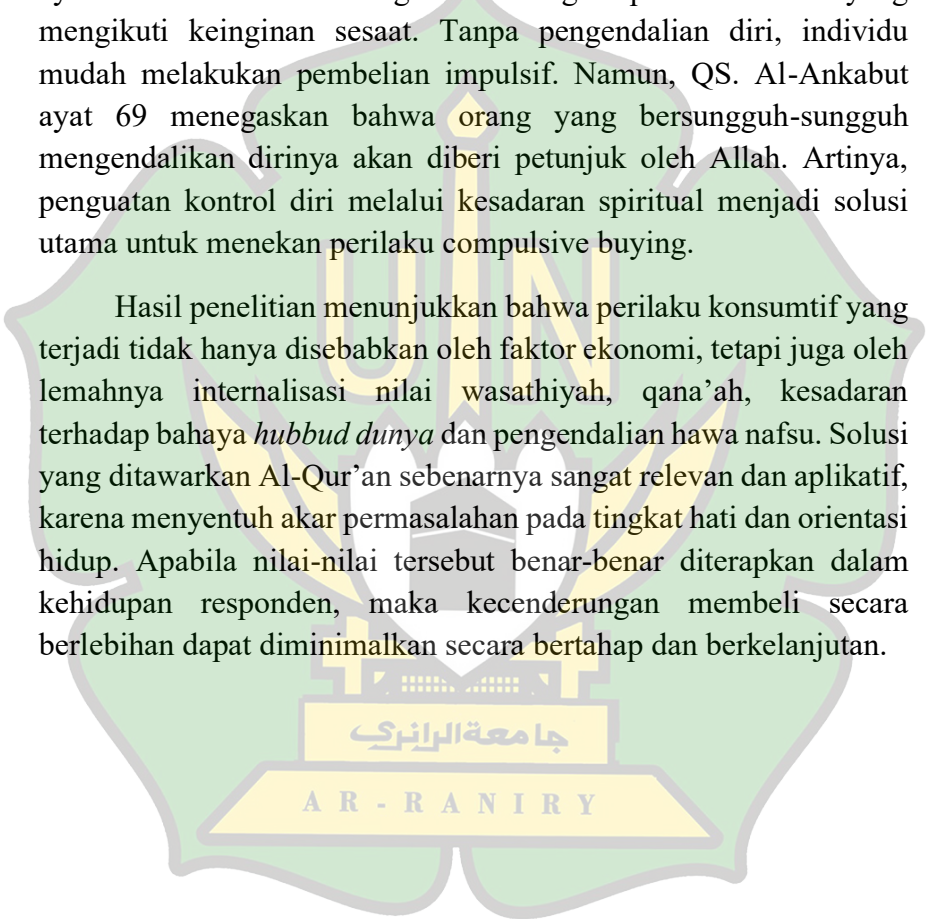
Kedua, jika dikaitkan dengan sikap qana'ah sebagaimana ditekankan dalam QS. Ibrahim ayat 7, temuan penelitian memperlihatkan adanya kecenderungan merasa belum cukup dengan apa yang dimiliki. Alasan bahwa finansial dapat dicari kembali menunjukkan orientasi pada kemampuan membeli, bukan pada kebutuhan yang mendesak. Kurangnya internalisasi rasa syukur dapat memicu dorongan untuk terus mencari kepuasan melalui kepemilikan materi. Padahal, qana'ah mengajarkan ketenangan hati dan penerimaan terhadap rezeki yang ada, sehingga seseorang tidak mudah terdorong oleh keinginan yang bersifat sementara.

Ketiga, perilaku membeli karena gengsi, tren, atau kesenangan sesaat dapat dikaitkan dengan peringatan dalam QS. At-Takasur tentang bahaya bermegah-megahan yang melalaikan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian pembelian dilakukan bukan karena kebutuhan pokok, melainkan karena faktor sosial dan keinginan untuk tampil lebih baik. Hal ini mencerminkan adanya pengaruh hubbud dunya, yaitu kecintaan berlebihan terhadap kesenangan dunia. Jika orientasi hidup lebih diarahkan pada keseimbangan antara dunia dan akhirat, maka konsumsi tidak lagi

dijadikan sarana pembuktian diri, melainkan diposisikan sebagai alat pemenuhan kebutuhan secara wajar.

Keempat, dorongan emosional yang diakui responden, seperti membeli karena tergoda diskon atau suasana hati, sangat berkaitan dengan konsep hawa nafsu sebagaimana dijelaskan dalam QS. Yusuf ayat 53. Nafsu cenderung mendorong kepada tindakan yang mengikuti keinginan sesaat. Tanpa pengendalian diri, individu mudah melakukan pembelian impulsif. Namun, QS. Al-Ankabut ayat 69 menegaskan bahwa orang yang bersungguh-sungguh mengendalikan dirinya akan diberi petunjuk oleh Allah. Artinya, penguatan kontrol diri melalui kesadaran spiritual menjadi solusi utama untuk menekan perilaku compulsive buying.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku konsumtif yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh lemahnya internalisasi nilai wasathiyah, qana'ah, kesadaran terhadap bahaya *hubbud dunya* dan pengendalian hawa nafsu. Solusi yang ditawarkan Al-Qur'an sebenarnya sangat relevan dan aplikatif, karena menyentuh akar permasalahan pada tingkat hati dan orientasi hidup. Apabila nilai-nilai tersebut benar-benar diterapkan dalam kehidupan responden, maka kecenderungan membeli secara berlebihan dapat diminimalkan secara bertahap dan berkelanjutan.



BAB IV PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, terkait dengan perilaku *compulsive buying* yang terjadi pada mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh dapat disampaikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

4.1 Kesimpulan

Mahasiswa UIN Ar-Raniry pada umumnya telah memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai konsep *compulsive buying*. Seluruh responden mengetahui bahwa perilaku tersebut merupakan bentuk pembelian berlebihan yang tidak didasarkan pada kebutuhan, melainkan pada dorongan emosional dan keinginan sesaat. Mereka juga mampu membedakan antara pembelian berdasarkan kebutuhan dan pembelian berdasarkan keinginan. Selain itu, para responden menyadari bahwa perilaku tersebut termasuk dalam kategori israf dan tabdzir yang dilarang dalam ajaran Islam. Hal ini menunjukkan bahwa secara konseptual dan normatif, mahasiswa memiliki kesadaran religius yang cukup kuat terhadap batasan konsumsi dalam perspektif Al-Qur'an.

Bentuk perilaku *compulsive buying* yang paling sering terjadi di kalangan mahasiswa meliputi pembelian pakaian, makanan, kosmetik, aksesoris, serta barang-barang yang sedang tren di media sosial. Pembelian tersebut umumnya bersifat impulsif, tidak direncanakan, dan sering dipicu oleh diskon, promosi, atau pengaruh lingkungan sosial. Faktor-faktor yang mendorong terjadinya *compulsive buying* antara lain faktor emosional (stres, bosan, keinginan memperoleh kepuasan sesaat), pengaruh media sosial dan tren gaya hidup kampus, tekanan teman sebaya, serta kemudahan akses belanja melalui marketplace dan fitur pembayaran seperti *paylater*. Penelitian ini juga menemukan adanya kesenjangan antara pemahaman dan praktik, di mana mahasiswa secara teori memahami larangan pemborosan, namun dalam praktiknya masih melakukan pembelian di luar kebutuhan. Hal ini menunjukkan bahwa

pengetahuan agama belum sepenuhnya terinternalisasi menjadi kontrol diri yang konsisten.

Al-Qur'an secara tegas melarang perilaku israf (berlebih-lebihan) dan tabdzir (pemborosan), sebagaimana termuat dalam QS. Al-Isra ayat 26–27 dan QS. Al-A'raf ayat 31. Prinsip moderasi (wasathiyah), tanggung jawab terhadap harta sebagai amanah, serta larangan mengikuti hawa nafsu menjadi landasan utama dalam mengendalikan perilaku konsumtif. Beberapa solusi yang dijelaskan dalam Al-Qur'an terkait dengan perilaku *compulsive buying* sebagai berikut:

- a. Prinsip Washatiyah
Islam sendiri menekankan pentingnya prinsip *wasathiyah* (keseimbangan dan moderasi) dalam membelanjakan harta, agar seseorang tidak terjerumus dalam perilaku boros yang tidak memberi manfaat.
- b. Bersikap Qanaah
Yaitu merasa cukup terhadap apa yang telah Allah anugerahkan tanpa terus-menerus terdorong untuk mengejar apa yang belum dimiliki.
- c. Menjaga diri dari perilaku *Hubbud dunya*
Al-Qur'an mengingatkan bahwa terlalu mencintai dunia dapat membuat manusia lalai dari nilai spiritual dan pengendalian diri.
- d. Menjaga diri dari Dorongan Nafsu (Hawa Nafsu)
Salah satu unsur penting yang terdapat dalam diri manusia adalah hawa nafsu karena semua manusia memilikinya, sedangkan tabiat nafsu adalah mengajak manusia pada kenikmatan dunia kecuali nafsu yang dirahmati Allah.

4.2 Saran

Mahasiswa diharapkan dapat meningkatkan kesadaran diri dalam membedakan antara kebutuhan dan keinginan sebelum melakukan pembelian. Pemahaman terhadap larangan israf dan tabdzir hendaknya tidak hanya berhenti pada aspek kognitif, tetapi juga diinternalisasi dalam bentuk pengendalian diri yang konsisten. Mahasiswa perlu membiasakan perencanaan keuangan, membuat skala prioritas, serta menanamkan sikap qana'ah (merasa cukup) sebagai bentuk implementasi nilai-nilai Al-Qur'an dalam kehidupan sehari-hari.

Penelitian ini masih terbatas pada jumlah responden dan pendekatan kualitatif deskriptif. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian dengan cakupan responden yang lebih luas atau menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengukur tingkat pengaruh variabel tertentu, seperti kontrol diri, intensitas penggunaan media sosial, atau literasi keuangan terhadap perilaku *compulsive buying*.



DAFTAR PUSTAKA

- Alfitman, Basu Swastha Dharmmesta, dan Bayu Aji Aritejo. "Konsep Pembelian Kompulsif: Sebuah Keterpaksaan." *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11, No. 2 (2021).
- Abdullah Bin Muhammad Alu Syaikh, "*Tafsir Ibnu Katsir*", (Jakarta: Pustaka Imam Asy-Syafi'i).
- Afrina, D., & Achiria, S. (2018). Rasionalitas Muslim Terhadap Perilaku Israf dalam Konsumsi Perspektif Ekonomi Islam. *Ekbis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(1).
- Ar-Raghib Al-Ashfahani, Mu'jam Mufradāt Alfāz Al-Qur'an, (Beirut: Dār Alkotob Al-'Ilmiyah, 2013).
- Asafri Jaya, Konsep Maqashid Al-Syari'ah Menurut Al-Syathibi (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996).
- Al-Qur'an dan Terjemahannya Departemen Agama Ri, (2009).
- Anisa Nurul Sapna. "Pengaruh Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas Ix Mts Miftahul Huda Bekasi." *Ekopedia : Jurnal Ilmiah Ekonomi* 1, No. 3 (2025).
- Black, "A Review Of Of Compulsive Buying Disorder" *Official Journal Of The World Pssychiatric Association*.
- Charles F. Gwin dan Charles R. Gwin, *Product Attributes Model: A Tool For Evaluating Brand Positioning*, Journal Of Marketing Theory And Practice, Vol. 11, No. 2 (2003).
- Chalisa, Devia. "Pengaruh E-Commerce Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Terhadap Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh)." *Repository Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh* (2021).
- Dyanti, Devy Christa. "Unipma Dengan Perilaku Berhutang (Studi Kasus pada Ibu-Ibu Perumahan Angkatan Udara Di Madiun)." *Capital*, 2020.
- Dewi Gemala, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan*

Perasuransian Syariah di Indonesia, Edisi Ketiga, Cet 5, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2017).

Dittmar, H . *A New Look At "Compulsive Buying": Self-Discrepancies And Materialistic Values As Predictors Of Compulsive Buying Tendency*. *Journal Of Social And Clinical Psychology*, 24(6), (2005).

Desy Eliyani, Vinia, "Tingkat Pemahaman Masyarakat Desa Tebat Monok Kec. Kepahiang Kab. Kepahiang Terhadap E-Banking (Electronic Banking) Bri Syariah Kepahiang," Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu, 2021.

Dittmar H, "A New Look At Compulsive Buying: Self Discrepancies And Materialistic Values As Predictors Of Compulsive Buying Tendency", *Journal Of Social And Clinical Psychology*.

Dwi, Ristianawati "Pengaruh Family Structure Terhadap Materialisme Dan Pembelian Kompulsif pada Remaja", *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, 2011.

Edwards, E. A. "Development of a New Scale for Measuring Compulsive Buying Behavior." *Financial Counseling and Planning* 4 (1993).

Elviana Fitri Rangkuti Et Al, "*Hubungan Self-Esteem Dengan Perilaku Compulsive Buying Pada Remaja Anggota Hansamo*", Universitas Islam Bandung.

Erlina Laksmiani Wahjutam, Kesenjangan Konsep dan Penerapan Gaya Modern Minimalis Pada Bangunan Rumah Tinggal Kesenjangan Konsep dan Penerapan Gaya Modern Minimalis pada Bangunan Rumah Tinggal, *Mintakat Jurnal Arsitektur*, Vol.I , No, I (2017).

Fransisca, Suyasa T.Y.S, "*Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran*" Universitas Tarumanegara.

Ghofar Shidiq, Teori Maqashid Al-Syari'ah, *Sultan Agung*, 2009. Himawan, Agung, Iswinarti, And Dian Caesaria Widyasari.

- Himawan, Agung, Iswinarti, And Dian Caesaria Widyasari. "Bermedia Sosial Instagram Self-Control In Compulsive Buying Behavior Among Adolescent Girls Who Are Active On Social Media : Instagram." *Jurnal Psikopedia* 18, No. 1 (2023).
- "Bermedia Sosial Instagram Self-Control In Compulsive Buying Behavior Among Adolescent Girls Who Are Active On Social Media : Instagram." *Jurnal Psikopedia* 18, No. 1 (2023).
- Idris, M. A. Israf dan Pendidikan Islam Sebagai Pencegahnya. At-Ta'dib: *Jurnal Ilmiah Prodi Pendidikan Agama Islam*, (2018).
- I.B. Wirawan, Teori-Teori Sosial dalam Tiga Paradigma, (Jakarta: Kencana, 2012).
- J.R. Raco, Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik Dan Keunggulannya, (Jakarta: Grasindo).
- Jonathan S Abramowitz & Arthur C Houts, "Series In Anxiety And Related Disorders- Concepts And Controversics In Obsessive Compulsive Disorder", New York: Inc (2005).
- John W. Santrock, *Adolescence*, 15th Ed. (New York: Mcgraw-Hill Education, 2014).
- Khairul Umam, Ushul Fiqih, Bandung, Pustaka Setia, 2001.
- Lestari, Thias Ayu, And M Basri. "Pengaruh Pergaulan Teman Sebaya Terhadap Pembelian Impulsif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Tanjungpura," N.D.
- Mulyana, Deddy Metode Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010).
- Muhammad, Alim, Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam, (Yogyakarta: Bpfe-Yogyakarta , 2004).
- Nizamuddin Dkk, Metode Penelitian: Kajian Teoritis dan Praktis Bagi Mahasiswa, (Riau: Dotplus Publisher, 2021).
- Park, T. Y., Cho, S. H., & Seo, J. H. (2006). A Compulsive Buying Case: A Qualitative Analysis By The Grounded Theory Method. *Contemp Fam Ther*.

- Quraish Shihab, Muhammad Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an, (Jakarta: Gema Insani, 2015); Tafsir Al-Azhar jilid VII,VIII (Jakarta : Lentera Hati, 2002).
- Rahmat, Ridhayani, And Suryanto. "Perilaku Compulsive Buying Pada Mahasiswa Pengguna E-Commerce Dalam Membeli Barang 'Branded' di Surabaya." *Prosiding Seminar Nasional 2020 Fakultas Psikologi Umby* 24, No. 2 (2020): 49–59.
- Ratih Kumalasari, "Kecenderungan Perilaku Compulsive Buying Pada Remaja Akhir Di Samarinda", *Ejournal Psikologi Fisip Unmul* (2016).
- Raihatul Jannah. "Bentuk-Bentuk Gaya Hidup Hedonisme Pada Mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi Uin Ar-Raniry (Studi Deskriptif Analisis Mahasiswa Prodi Bki). Fakultas Dakwah dan Komunikasi", Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2021.
- Rijal, Umiarso dan Syamsul. "Kristalisasi Nilai Materialisme dalam Pembentukan Perilaku Konsumeristik di Kalangan Masyarakat Perkotaan Banda Aceh Crystallization Of The Value Of Materialism In The Formation Of Consumeristic Behavior Among The Banda Aceh Urban Communities." *Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 34, No. 1 (2019): 60–80. <https://doi.org/10.30631/kontekstualita.v34i1.166>.
- Retno Magestuti, *Disertasi*, "Model Pembelian Kompulsif pada Remaja", (Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 2014).
- Ritonga, S. A. (2021). Literature Review: Hubungan Dukungan Keluarga Dengan Motivasi Lansia Hipertensi dalam Menjaga Pola Hidup Sehat.
- Rofiqoh, Makna Tabzhir dalam Al-Qur'an (Study Pemikiran Quraish Shihab dalam Kitab Tafsir Al Misbah), Iain Ponorogo 2021
- Sangki, Maria Aprilia Angela dan Rahayu, Maria Nugraheni Mardi. "Hubungan Antara Harga Diri dengan Compulsive Buying pada Mahasiswa di Kota Manado." *Jurnal Psikologi Malahayati* 7, No. 2 (2025).

Sumartono, *Perilaku Konsumtif: Suatu Kajian Psikologi Sosial* (Bandung: Pt Eresco, 2002).

Sayyid Qutb, *Fi Zilal Al-Qur'an* (Beirut: Dar Al-Shuruq, 2004), Jilid 2.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017).

Sari, Yuspita, "Tingkat Pemahaman Pedagang Sembako Terhadap Koperasi Syariah (Studi Kecamatan Kedurang Kabupaten Bengkulu Selatan)," Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu, 2019.

Shelvyana Rhajani Ekasari, , "Hubungan Antara Self Esteem dengan Compulsive Buying Pada Mahasiswa Dewasa Awal Universitas Mercu Buana Yogyakarta".(Jakarta: Universtas Indonesia 12, 2021).

Titin Ekowati, *Fenomena Perilaku Konsumtif Remaja dalam Belanja Online*, Jurnal Komunikasi, Vol. 4, No. 2 (2012).

Thomas C. O'guinn dan Ronald J. Faber, "Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration," *Journal Of Consumer Research*, Vol. 16, No. 2 (1989).

Virly, Norafika, And Abdul Muhid. "Mengubah Perilaku Compulsive Buying Pada Remaja Melalui Cognitive Behavioral Therapy : Literature Review." *Psycho Aksara : Jurnal Psikologi* 1, No. 1 (2023).

Walenta, Wingga, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka, And Anton Johannes Tjahjoanggoro. "Narsisisme dan Harga Diri Perempuan Generasi Z Terhadap Pembelian Kompulsif." *Gadjah Mada Journal Of Psychology (Gamajop)* 8, No. 1 (2022).

W. Gulo, *Metode Penelitian* , (Jakarta: Grasindo, 2004).

Wahbah Al-Zuhaili, "Al-Tafsir Al-Munir Fi Al-'aqidah Wa Al-Syari'ah Wa Almanhaj.

Yusgiantara, Akbar, Menghindari Perilaku Berlebihan: Membumikan Gaya Hidup Islami dalam Mengatasi Israf,

Tabdzir, Dan Bakhil, *Jurnal Media Akademik (Jma)*, (2024).
 Zainuddin 'Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2009).

Hasil Wawancara

Wawancara dengan Arif, Mahasiswa pendidikan Bahasa Arab, pada tanggal 19 Januari 2026, pukul 09.00-09.35 WIB

Wawancara dengan Heri, Mahasiswa Pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 21 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

Wawancara dengan Kahfi, Mahasiswa Pendidikan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

Wawancara dengan Karin, Mahasiswi Ekonomi Syariah, Pada Tanggal 15 Januari 2026, pukul 09.00-09.45 WIB

Wawancara dengan Maudy, Mahasiswi Pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 16 Januari 2026, pukul 09.30-10.20 WIB

Wawancara dengan Rifal, Mahasiswa Pendidikan Agama Islam, Pada Tanggal 19 Januari 2026, pukul 11.00-11.45 WIB

Wawancara dengan Rizqina, Mahasiswa Pendidikan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir pada tanggal 20 Januari 2026, pukul 10.00-10.45 WIB

Wawancara dengan Tia, Mahasiswi Pendidikan Bahasa Inggris, pada tanggal 15 Januari 2026, pukul 10.00-10.40 WIB

Wawancara dengan Wardani, Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah, Pada Tanggal 20 Januari 20

LAMPIRAN

SK PEMBIMBING

KEPUTUSAN DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 328/Un.08/Ps/04/2025

Tentang:
PENUNJUKAN PEMBIMBING TESIS MAHASISWA

DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

- Menimbang :
1. bahwa untuk menjamin kelancaran penyelesaian studi pada Pascasarjana UIN Ar-Raniry dipandang perlu menunjuk Pembimbing Tesis bagi mahasiswa;
 2. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam Keputusan ini, dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Tesis.
- Mengingat :
1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 3. Keputusan Menteri Agama Nomor 156 Tahun 2004 tentang Pedoman/Pengawasan, Pengendalian dan Pembinaan Diploma, Sarjana, Pascasarjana Pada Perguruan Tinggi Agama;
 4. Keputusan Menteri Agama Nomor 21 Tahun 2015 tentang STATUTA UIN Ar-Raniry;
 5. Keputusan Dirjen Binbaga Islam Departemen Agama R.I. Nomor 40/E/1988 tentang Penyelenggaraan Program Pascasarjana IAIN Ar-Raniry di Banda Aceh;
 6. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tanggal 2 Januari 2015 tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang kepada Dekan dan Direktur Pascasarjana dalam lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
- Memperhatikan :
1. Hasil Seminar Proposal Tesis semester Genap Tahun Akademik 2024/2025, pada hari Kamis tanggal 13 Maret 2025.
 2. Keputusan Rapat Pimpinan Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh pada hari Senin tanggal 28 April 2025.

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan :
- Kesatu :
- Manunjuk:
1. Prof. Dr. Safrilisyah, S. Ag., M. Si
 2. Dr. Khalirizman, MA

Sebagai Pembimbing Tesis yang diajukan oleh:

N a m a : Roy Farma
NIM : 231006032
Prodi : Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir
Judul : Fenomena Doom Spending di Kalangan Mahasiswa UIN Ar-Raniry Banda Aceh

- Kedua :
- Ketiga :
- Keempat :
- Kelima :
- Pembimbing Tesis bertugas untuk mengarahkan, memberikan kritik konstruktif dan bimbingan Tesis sehingga dianggap memenuhi standar untuk memperoleh gelar Magister.
- Kepada Pembimbing Tesis yang namanya tersebut di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan.
- Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2027 dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya, apabila kemudian ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.

AR - RAN



Tembusan :Rektor UIN Ar-Raniry di Banda Aceh;

SURAT PENGANTAR PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
PASCASARJANA

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh Telp/Fax. : 0651-752921

Nomor : B-03/Un.08/Ps.1/PP.00.09/01/2026

Lamp : -

Hal : *Penelitian Ilmiah Mahasiswa*

Kepada Yth,

UIN AR-Raniry

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pascasarjana UIN Ar-Raniry dengan ini menerangkan bahwa:

NIM : 231006032

Nama : ROY FARMA

Program Studi/Jurusan : Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir

Alamat : JLN. TEUKU PEUKAN KUALA SAWANG BAU

Saudara yang tersebut namanya diatas benar mahasiswa Pascasarjana bermaksud melakukan penelitian ilmiah di lembaga yang Bapak/Tbu pimpin dalam rangka penulisan Tesis dengan judul ***PERILAKU COMPULSIVE BUYING DALAM PERSPEKTIF AL-QUR'AN (STUDI KASUS TERHADAP MAHASISWA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH)***

Banda Aceh, 02 Januari 2026

An. Direktur

Wakil Direktur



Prof. Dr. T. Zulfikar, S.Ag., M.Ed.

NIP. 197804302001121002

Berlaku sampai : 28 Februari 2026

جامعة الرانيري

AR - RANIRY

SURAT TELAH MELAKUKAN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Telp/ fax : 0651-7552921 - 7552922

Situs: www.ar-raniry.ac.id E-mail: uin@ar-raniry.ac.id

Nomor : 114 /Un.08/B.II.1/PP.00.9/02/2026

13 Februari 2026

Lamp :

Hal : Penelitian Ilmiah Mahasiswa

Yth,
Wakil Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry
di-
Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Menyikapi surat Saudara Nomor : B-03/Un.08/Ps.I/PP.09/01/02/2026 tanggal 02 Februari 2026 tentang Penelitian Ilmiah Mahasiswa dalam rangka penulisan Tesis yang berjudul **"PERILAKU COMPULSIVE BUYING DALAM PERSPEKTIF AL-QUR'AN (STUDI KASUS TERHADAP MAHASISWA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH"**, maka kami tidak keberatan untuk memberikan data yang dibutuhkan Penelitian dimaksud kepada :

Nama : Roy Farma
NIM : 231006032
Prodi : Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir
Alamat : Kajhu, Baitussalam, Aceh Besar

Demikian, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

a.n. Kepala Biro AAKK UIN Ar-Raniry
Kepala Bagian Akademik



جامعة الرانيري

AR - RANIRY

Energi Kebangsaan, Sinergi Membangun Negeri



DAFTAR PERTANYAAN

Rumusan Masalah 1

- Bagaimana pemahaman mahasiswa UIN Ar-Raniry terhadap perilaku compulsive buying?
- Bagaimana Anda memahami perilaku compulsive buying dalam konteks kebiasaan belanja mahasiswa?
- Menurut Anda, apa perbedaan antara berbelanja berdasarkan kebutuhan dan berbelanja yang bersifat berlebihan atau tidak terkendali? 3
- Apakah Anda menilai perilaku boros (israf atau tabdzir) sebagai bagian dari compulsive buying? Jelaskan pandangan Anda

Rumusan Masalah 2

- Apa saja bentuk dan faktor penyebab terjadinya compulsive buying di kalangan mahasiswa UIN Ar-Raniry?
- Bentuk perilaku belanja berlebihan apa saja yang paling sering Anda temui atau alami di kalangan mahasiswa?
- Faktor apa yang paling dominan mendorong mahasiswa melakukan pembelian secara berlebihan atau impulsif?
- Bagaimana pengaruh lingkungan sosial (teman, media sosial, gaya hidup kampus) terhadap terjadinya perilaku compulsive buying

Rumusan Masalah 3

- Bagaimana solusi Al-Qur'an terhadap perilaku compulsive buying di kalangan mahasiswa?
- Menurut Anda, bagaimana pandangan Al-Qur'an terhadap perilaku konsumtif, pemborosan, dan berlebih-lebihan dalam berbelanja?

- Bagaimana nilai-nilai Al-Qur'an seperti larangan israf dan tabdzir dapat diterapkan untuk mengendalikan perilaku compulsive buying?
- Apa bentuk solusi atau upaya yang paling relevan agar mahasiswa dapat menerapkan prinsip kesederhanaan sesuai ajaran Al-Qur'an?



DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara Bersama Arif



Wawancara Bersama Heri



Wawancara Bersama Kahfi



Wawancara Bersama Karin



Wawancara Bersama Rizkina



Wawancara Bersama Tia



Wawancara Bersama Wardani