

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini menyoroti perubahan makna dan motivasi di balik perilaku belanja impulsif mahasiswa pengguna SpayLater di Jakarta Selatan. Belanja tidak lagi dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan fungsional, melainkan menjadi aktivitas yang sarat nilai emosional dan sosial. Dalam banyak kasus, belanja dijadikan sebagai bentuk pelarian dari tekanan psikologis seperti stres, kebosanan, dan kecemasan. SpayLater diposisikan sebagai alat yang memfasilitasi pemenuhan kepuasan instan, terutama karena kemudahan akses, fitur cicilan, dan promosi yang menarik. Hal ini mendorong mahasiswa untuk melakukan pembelian tanpa perencanaan, bahkan terhadap barang-barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan. Penggunaan SpayLater juga berkontribusi dalam pembentukan citra diri dan simbol status sosial, di mana produk bermerek atau barang yang sedang tren digunakan sebagai penanda eksistensi di lingkungan pertemanan maupun media sosial. Fenomena ini diperkuat oleh pengaruh lingkungan sosial Jakarta Selatan yang cenderung konsumtif, serta paparan konten media sosial seperti TikTok dan Instagram yang menggiring mahasiswa untuk terus mengikuti tren agar tidak merasa tertinggal. Kemudahan proses pendaftaran SpayLater yang hanya membutuhkan KTP dan verifikasi wajah, ditambah sistem "beli sekarang, bayar nanti", menciptakan persepsi bahwa layanan ini adalah solusi praktis, bahkan bagi mereka yang belum memiliki akses ke kartu kredit. Akibatnya, pola konsumsi mahasiswa berubah menjadi lebih sering dan tidak terkendali, dengan dorongan seperti "nanti juga ada rezekinya" atau "bisa dicicil" yang membuat mereka cenderung mengabaikan risiko finansial jangka panjang. Meskipun memberikan kepuasan sesaat, perilaku belanja impulsif juga memunculkan dinamika emosional yang kompleks. Mahasiswa kerap merasa terdorong kuat untuk segera membeli karena takut ketinggalan promo atau tren, namun perasaan puas itu cepat berganti dengan penyesalan, kebingungan, dan beban finansial, terutama ketika tagihan menumpuk atau orang tua mulai dihubungi oleh pihak layanan. Walau pengalaman ini dapat menimbulkan efek jera, dorongan untuk kembali berbelanja tetap kuat. Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan teknologi finansial seperti

SpayLater dan tekanan lingkungan digital telah membentuk pola konsumsi baru yang lebih impulsif dan sulit dikendalikan. Batas antara kebutuhan dan keinginan menjadi kabur, sehingga berpotensi menimbulkan permasalahan keuangan yang serius di kalangan mahasiswa jika tidak disertai dengan kesadaran dan pengelolaan yang bijak.

berikut adalah tambahan kesimpulan dari masing-masing informan, yaitu:

1. Vianca (informan 1) menganggap belanja di Shopee, sebagai “terapi instan” atau pelampiasan ketika ia merasastres, jenuh, atau mengalami overthinking. Penggunaan SpayLater sering didorong oleh motif hedonisme, yaitu pencarian kesenangan instan dan keinginan untuk menunjakan status sosial atau citra diri melalui pembelian barang bermerek atau yang sedang tren. Ia merasakan SpayLater sebagai “kartu sakti” yang memberikan rasa “bebas” dan “ringan” dalam berbelanja, yang secara signifikan merubah kebiasaan belanjanya menjadi lebih impulsif dan kurang mempertimbangkan konsekuensi finansial jangka panjang. CVianca juga merasakan tekanan kuat dari lingkungan sosial di Jakarta Selatan yang memiliki gaya hidup tinggi, yang memicu keinginannya untuk mengikuti tren dan “pamer” barang. Meskipun ia pernah mengalami kesulitan dalam membayar tagihan dan denda, serta harus meminta bantuan orang tua, rasa jera yang dirasakannya bersifat sementara karena dorongan belanja impulsif yang sangat kuat.

2. Dea (informan 2) menggunakan SpayLater untuk mencari kesenangan instan dan sebagai “pelarian” saat merasa bosan atau tidak ada kegiatan, terutama di malam hari. Baginya, SpayLater berfungsi sebagai alat untuk mengikuti tren dan memenuhi keinginan, bukan kebutuhan. Yang sering mendorongnya untuk membeli barang-barang lucu atau mengikuti tren seperti “gelang couple” meskipun sebenarnya tidak dibutuhkan. Pengalaman pertamanya dengan SpayLater bersifat “tiba-tiba dan impulsif” dipicu oleh daya tarik visual produk dan promo. ia mengalami siklus emosional yang berulang yaitu dengan kesenangan sesaat setelah membeli, lalu diikuti oleh penyesalan dan kebingungan saat tagihan datang, namun kembali impulsif saat ada diskon.

3. Bagi Tara (informan 3), penggunaan SpayLater telah beralih dari solusi keuangan yang terencana menjadi sarana untuk memenuhi keinginan impulsif. Hal ini sering kali membuatnya membeli barang yang tidak dibutuhkan, terutama karena kemudahan akses dan opsi cicilan. Ia mengakui merasa

“ketagihan” berbelanja, bahkan hingga 3-4 barang dalam sehari, yang pada akhirnya meningkatkan limit Spaylater nya dan memperbesar ruang untuk berbelanja impulsif. media sosial, terutama konten promosi dan influencer, menjadi pemicu utama dorongan belanjanya, sehingga ia sering sekali mengklik tautan dan melakukan pembelian tanpa pertimbangan yang matang. Meskipun ia menyadari resiko tagihan yang membengkak dan berusaha menyisihkan uang, tetapi mengalami kesulitan dalam pelunasan, terutama ketika menghadapi situasi tak terduga, seperti teman yang meminjam akun dan tidak segera membayar. Pengalaman ini membuatnya merasa tertekan dan terbebani secara mental, hingga ia harus meminta bantuan finansial kepada orang tuanya. Selain itu, belanja juga menjadi cara baginya untuk mengalihkan perasaan bosan atau mencari “reward kecil” untuk diri sendiri.

4. Widya (informan 4) memulai menggunakan Spaylater karena tergiur oleh promo dan diskon eksklusif, serta sebagai solusi ketika ia membutuhkan sesuatu namun belum memiliki uang tunai. Fitur “beli dulu, bayar nanti” memberikan perasaan “ringan banget, kaya ga ngeluarin uang sekarang,” yang mendorongnya untuk lebih berani membeli barang yang sebenarnya tidak di butuhkan. Ia sering melakukan “window shopping” dan langsung cekout saat melihat diskon besar atau notifikasi flash sale dengan label “terakhir hari ini,” meskipun barang tersebut sudah ia miliki. suasana hati, seperti stress atau sedih, sangat berpengaruh, menjadikan belanja sebagai pelarian yang memberikan “hati lebih tenang walau cuma sebentar”. Namun, sensasi positif saat belanja impulsif (seneg, puas, “berhasil ngasih hadiah ke diri sendiri”) tidak bertahan lama, karena seringkali di ikuti penyesalan akibat membeli barang yang tidak penting atau tidak terpakai. Akhirnya di bekukan karna sering telat membayar, yang membuat merasa “terjebak”, “terlilit utang”, “panik, stres, dan kecewa pada diri sendiri. Pembukaan ini “memaksa” widya untuk tidak lagi belanja impulsif, sehingga ia menjadi lebih sadar akan resiko finansial dan mulai mencari edukasi mengenai pengelolaan keuangan.

5. Stefani (informan 5) memulai menggunakan SpayLater pada awal tahun 2024, awalnya hanya karena iseng dan adanya promo saat uangnya tidak cukup. Ia melihatnya sebagai “game changer” dan “uang kaget” yang menghilangkan keribetan transfer bank. kemudahan transaksi yang hanya memerlukan “pencet-pencet doang” membuatnya merasa barang mahal menjadi “murah kaya beli

kacang goreng”, mendorongnya untuk belanja online lebih sering barang yang tidak berencana. motif belanja adalah “pengen punya” dan menunjukkan status sosial, dimana ia sering membeli produk viral atau yang sedang hype untuk “nge-bost image gue” dan “show off” di pergaulan. Ia merasa barang tersebut adalah “statement status”, meskipun ia tahu bahwa itu adalah hasil berhutang. Tekanan dari lingkungan sosial jakarta selatan yang “stylish dan up-to-date”, serta pengaruh media sosial, memiliki dampak yang “ngaco banget” terhadap perilaku belanjanya. Belanja impulsif menjadi “obat penenang instan” atau “terapi kilat” saat ia merasa **badmood, bosan, stres, atau overthinking**, dimana pikiran tentang tagihan dan denda “hilang gitu aja”. ia merasa “terjebak” dan “terlilit hutang”, serta panik saat limit **spay later** nya habis. pengalaman pahit akibat kelalaian temanya yang meminjam akun menyebabkan denda membuat jera, namun ia mengakui bahwa terkadang ia masih “khilaf” saat melihat promo yang menggiurkan atau ketika sedang badmood.

5.2 Saran

Berikut merupakan beberapa saran dari oleh penulis, yang dapat dilakukan:

1. Peningkatan Literasi dan Kesadaran Finansial

Untuk meminimalkan resiko perilaku belanja impulsif, seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan institusi keuangan lainnya, perlu secara aktif menyelenggarakan program edukasi literasi keuangan yang secara khusus membahas penggunaan layanan PayLater. Program ini sebaiknya disajikan melalui metode yang menarik dan relevan bagi mahasiswa, seperti lokakarya interaktif, simulasi studi kasus, atau kampanye digital yang melibatkan figur edukatif/influencer. Materi dalam program tersebut perlu dio fokuskan pada pemahaman mengenai suku bunga, sanksi keterlambatan pembayaran, dampaknya terhadap riwayat kredit (SLIK OJK), serta strategi pengelolaan keuangan pribadi yang praktis dan aplikatif, bukan sekedar berupa himbauan umum. Untuk meminimalkan risiko perilaku belanja impulsif yang dipicu oleh kemudahan PayLater, diperlukan upaya peningkatan literasi dan kesadaran finansial yang lebih terarah dan inovatif, melampaui himbauan umum yang sudah ada, terutama mengingat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah memberikan peringatan. OJK dan institusi keuangan lainnya perlu memperkuat kolaborasi strategis dengan platform e-commerce (seperti Shopee) dan universitas. Program edukasi harus

diselenggarakan melalui metode yang menarik dan relevan bagi mahasiswa, seperti lokakarya interaktif yang melibatkan simulasi studi kasus nyata mengenai dampak keterlambatan pembayaran, atau kampanye digital berbasis data perilaku pengguna (anonim) yang melibatkan figur edukatif atau influencer kredibel di bidang keuangan.

2. Pengembangan Fitur Pengendalian Diri Dalam Aplikasi

Agar pengguna dapat lebih mengendalikan perilaku impulsif mereka, pengembang aplikasi PayLater seperti Shopee disarankan untuk mengembangkan fitur-fitur yang mendukung pengendalian diri. Beberapa fitur yang dapat dipertimbangkan antara lain "Mode Hemat" yang membatasi jumlah transaksi atau nominal belanja harian dan mingguan, fitur "Pending Checkout" yang menunda proses pembayaran untuk membeli waktu mempertimbangkan keputusan pembelian, serta notifikasi cerdas yang menganalisis jika terdeteksi kecenderungan belanja impulsif berlebihan. Fitur-fitur tersebut idealnya bersifat opsional dan dapat diaktifkan atau nonaktifkan sesuai keinginan pengguna, sehingga mereka tetap memiliki kendali penuh terhadap kebiasaan konsumtif masing-masing. contohnya seperti yang ada pada aplikasi Gojek yang mengirimkan email atau notifikasi in-app kepada pengguna GoPayLater jika mereka telah mencapai batas penggunaan tertentu atau menunjukkan pola pengeluaran yang tidak biasa, Shopee dapat menerapkan hal serupa. Misalnya, "Anda telah menggunakan SpayLater Rp 1.500.000 bulan ini. Apakah Anda yakin ingin melanjutkan pembelian ini? Total tagihan Anda bulan depan akan menjadi Rp X.XXX.XXX." Atau, jika pengguna sering belanja di luar jam kerja atau saat emosi tidak stabil, sistem bisa mengirimkan peringatan seperti "Terdeteksi pola belanja impulsif. Pertimbangkan kembali pembelian Anda."

3. Meningkatkan Kesadaran Diri dan Pengendalian Emosional

Setiap individu, khususnya mahasiswa, perlu melatih diri untuk mengenali faktor-faktor emosional pemicu belanja impulsif seperti stres atau kebosanan. Berlandaskan nilai-nilai agama, seperti dalam Islam, pengendalian diri dan kesadaran spiritual menjadi kunci. Daripada mencari pelarian pada belanja, individu dapat meningkatkan kualitas ibadah (shalat, dzikir, membaca Al-Qur'an) dan berdoa untuk menenangkan hati, sesuai ajaran bahwa mengingat Allah membawa ketenteraman. Selain itu, mengalihkan energi ke aktivitas positif yang berorientasi kebaikan, seperti olahraga, meditasi/tafakkur, bersosialisasi dengan

teman atau mengikuti kajian agama, serta terlibat dalam kegiatan sosial/kemanusiaan, dapat memberikan kepuasan batin yang lebih mendalam. Penting juga untuk menerapkan prinsip kesederhanaan (qana'ah), yaitu merasa cukup dengan apa yang dimiliki, dan menghindari pemborosan (israf) yang dilarang dalam agama. Dengan mengintegrasikan nilai-nilai spiritual ini, mahasiswa tidak hanya mampu mengelola emosi secara sehat, tetapi juga membangun karakter yang bijaksana dalam mengelola keuangan dan berorientasi pada keberkahan jangka panjang.

4. Memprioritaskan Pelunasan Utang

Bagi individu yang telah memiliki tagihan dari layanan PayLater, pelunasan utang sebaiknya menjadi prioritas utama. Disarankan untuk tidak mengambil pinjaman baru atau melakukan pembelian tambahan secara impulsif sebelum seluruh tagihan sebelumnya diselesaikan. Hal ini penting untuk menjaga kestabilan keuangan pribadi dan menghindari beban finansial yang semakin besar.

