

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF WANITA DENGAN MENGGUNAKAN  
MINDRING SEBAGAI LOCAL WISDOM DALAM PERSPEKTIF EKONOMI  
ISLAM**

**(Studi Kasus Wanita di Desa Klareyan Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang)**

**SKRIPSI**

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Strata S 1 dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh :

**AGUNG SETIAWAN**

**NIM 1705026035**

**PRODI EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

**SEMARANG**

**2021**

## Persetujuan Pembimbing

Lamp :  
Hal : Naskah Skripsi  
A.n. Sdra. Agung Setiawan

Kepada Yth.  
Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Walisongo Semarang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini. saya kirim naska Skripsi saudara :

Nama : Agung Setiawan

NIM : 1705026035

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Analisis Perilaku Konsumtif Wanita Dengan Menggunakan *Mindring* Sebagai Local Wisdom Dalam Perspektif Ekonomi Islam ( Studi Kasus Wanita di Desa Klareyan Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang).

Demikian ini saya mohon kiranya Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian atas perhatiaannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, 20 Oktober 2021

Pembimbing I



Drs. Saekhu, M.H.

Pembimbing II



Nurudin, SE., M.M.



**PENGESAHAN**

Nama : Agung Setiawan

NIM : 1705026147

Judul Skripsi : Analisis Perilaku Konsumtif Wanita Dengan Menggunakan *Mindring* Sebagai Local Wisdom Dalam Perspektif Ekonomi Islam ( Studi Kasus Wanita di Desa Klareyan Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang).

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal:

**25 November 2021**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) dalam ilmu Ekonomi Islam tahun akademik 2021/2022.

Semarang, 25 November 2021

Ketua Sidang

**Irma Istiarian, M.Si**  
NIP. 198807082019032013

Sekretaris Sidang

**Nurudin, S.E., M.M.**  
NIP. 199005232015031004

Penguji I

**Elysa Najachah, S.E.I., M.A.**  
NIP. 199107192019032017

Penguji II

**Rakhmat Dwi Pambudi, M.Si.**  
NIP. 198607312019031008



Pembimbing I

**Drs. Saekhu, M.H.**  
NIP. 196901201994031004

Pembimbing II

**Nurudin, S.E., M.M.**  
NIP. 199005232015031004



## **MOTTO**

“JIKA KAMU BENAR-BENAR MENGINGINKAN SESUATU,  
NIATKANLAH, MAKA LAMBAT LAUN KAMU PASTI AKAN  
SEGERA MENEMUKAN CARANYA LANTAS TERCAPAI”

## DEKLARASI

Dari lubuk hati yang paling dalam dan dengan penuh kesadaran dan kejujuran, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah dianalisis atau diterbitkan oleh pihak manapun. Skripsi ini tidak berisi pemikiran orang lain, kecuali pemikiran-pemikiran para ahli yang ada didalam buku dan jurnal sebagai referensi penulis.

Pemalang, 22 Oktober 2021

Deklarator,



Agung Setiawan

NIM : 1705026035

## PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB KE HURUF LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam penulisan skripsi karena pada umumnya banyak istilah arab, nama orang, judul buku nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

### A. Konsonan

ء = '	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = '	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

### B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

### C. Diftong

آي = ay

آو = aw

D. Syaddah ( )

Syaddah dilambang dengan konsonan ganda, misalnya الطب al-thibb.

E. Kata Sandang (... ال )

Kata sandang (... ال ) ditulis dengan al- ... misalnya الصناعة = al – shina“ah. Al – ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta“ Marbutah (ة)

Setiap ta“ marbutah ditulis dengan “h” misalnya المعيشة الطبيعية = al – ma“isyah al-thabi“iyyah.



## ABSTRAK

Banyaknya wanita di desa Klareyan, Petarukan, Pemalang yang menggunakan Tukang kredit barang keliling (*mindring*) baik itu kredit barang keliling berupa perabotan ibu rumah tangga, fashion (pakaian), perlengkapan rumah, dan lain sebagainya menarik untuk diteliti karena di era modern sekarang justru masih eksis (*mindring*) dan masih banyak yang menggunakannya bahkan ada yang menjadi langganan tetap.

Masalah dari penelitian ini adalah bagaimana dampak perilaku konsumtif yang dilakukan oleh wanita di desa Klareyan yang menggunakan *mindring*, bagaimana perilaku konsumtif wanita di desa klareyan dalam menggunakan *mindring* dan apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi wanita di desa Klareyan memakai kredit barang keliling (*mindring*). Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk dapat melihat bagaimana perilaku konsumtif yang dilakukan oleh wanita di desa klareyan dalam menggunakan *mindring* menurut perspektif ekonomi Islam sekaligus dampak yang diakibatkan oleh perilaku tersebut. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan yang dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Adapun data yang digunakan adalah data primer (utama) dan data sekunder (pembantu). Teknik Pengumpulan data meliputi wawancara, observasi, pencatatan dan dokumentasi. Sebanyak 10 Wanita pemakai kredit barang keliling di desa Klareyan dan 3 narasumber selaku penjual kredit barang keliling untuk mengetahui tentang penjualan kredit barang keliling yang dijadikan sebagai sampel dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data menggunakan metode analisis data yaitu deskriptif dan kualitatif

Berdasarkan uraian di atas peneliti dapat menarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa kesimpulan dari perilaku konsumtif wanita dalam menggunakan *mindring* dilihat dari faktor penyebabnya ada 2 indikator yakni faktor internal seperti mayoritas yang menggunakan *mindring* adalah kalangan menengah kebawah, membantu memperoleh barang tanpa harus ke pasar. Sedangkan faktor eksternal meliputi kemudahan dalam memperoleh barang, ingin diakui dan memiliki barang yang dibutuhkan. Menurut pandangan ekonomi Islam transaksi atau kegiatan kredit barang keliling (*mindring*) dibolehkan karena adanya unsur suka sama suka dan tidak ada riba atau bunga tambahan atas dasar jatuh tempo, namun perilaku konsumtif yang dilakukan oleh wanita di desa klareyan tidaklah diperbolehkan karena perilaku konsumtif adalah sebagian dari sifat setan. Dampak negatif dari penggunaan (*Mindring*) yang dilakukan oleh wanita di desa klareyan yaitu: pertama, munculnya rasa stress ketika hari penagihan tiba, kedua sulit untuk menabung demi keinginan lain, dan tentu akan timbul sifat konsumtif. Adapun dampak menurut Islam diantaranya, dibenci Allah, timbulnya rasa malas, dan mempengaruhi dalam segi psikologi kesehatan dalam menjalankan ibadah.

**Kata Kunci : Perilaku Konsumtif, Local Wisdom, *Mindring*, Ekonomi Islam**

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Atas rahmat dan rahim-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang diajukan guna memenuhi salah satu tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata (S.1) di jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang kita tunggu syafa'atnya di hari akhir kelak. Dalam pelaksanaan penulisan skripsi ini tidak lepas d

ari dukungan berbagai pihak yang telah ikut serta membantu. Atas segala bantuan dan dukungannya, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan hidayah-nya sehingga penulis diberi kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Teristimewah kedua orang tua yang saya cintai yaitu Bapak Wanuri dan Ibu Kuripah yang telah memberikan motivasi, tekanan, dorongan, doa dan dukungan dana sehingga penulisan skripsi ini bisa berjalan dengan baik dan lancar
3. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M. Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Wakil Dekan I, II, III serta seluruh civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Bapak Nurudin, S.E., M.M. selaku Sekertaris Prodi Ekonomi Islam, dan Ibu Fita Nurotul Faizah, M.E selaku Staff Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
6. Terimakasih Kepada Dosen Pembimbing terbaik Bapak Drs. Saekhu, M.H.. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Nurudin, S.E selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah bersedia dan senantiasa sabar untuk meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya dalam memberikan bimbingan, nasihat serta arahnya untuk penyusunan skripsi ini.
7. Bapak Wasyith, M.E.I. selaku wali studi yang selalu mendampingi dan membimbing saya sampai semester akhir.

8. Pemerintah, Tokoh Masyarakat, dan Masyarakat di Desa Klareyan yang dengan baik hati membantu dan mendukung saya untuk menyelesaikan skripsinya.
9. Saudara- saudara kandung saya (Devi Novita Sari dan Rina Wati ) yang selalu mendukung serta rela menjadi tempat kritik dan saran. Tidak ketinggalan pula seseorang yang hadir dalam hidup saya (U) yang juga memberikan tekanan serta dorongan untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu dalam menyelesaikan skripsi yang tidak dapat di tulis satu persatu.

Penyusunan tugas akhir skripsi ini disusun dengan sebaik-baiknya. Namun, saya menyadari masih banyak kekurangan dalam pembuatan Skripsi ini, oleh karena itu saya mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak. Besar harapan saya semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca.

Pemalang, 22 Oktober 2021

Penulis,



Agung Setiawan

NIM : 1705026035

## DAFTAR ISI

<b>MOTTO</b> .....	<b>i</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	
<b>DEKLARASI</b> .....	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	<b>iii</b>
<b>HURUF ARAB KE HURUF LATIN</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I</b> .....	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat .....	5
D. Tinjauan Pustaka .....	6
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	13
<b>BAB II</b> .....	<b>15</b>
<b>LANDASAN TEORI</b> .....	<b>15</b>
A. Perilaku konsumtif .....	15
1. Pengertian perilaku konsumtif .....	15
2. Indikator Perilaku Konsumtif .....	17
3. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif .....	19
4. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif .....	24
B. Kredit Barang Keliling ( <i>mindring</i> ) .....	25
1. Pengertian Kredit .....	25
2. Lembaga Kredit Informal .....	27
3. Jual Beli Bayar Tunda .....	28
4. Dasar Hukum <i>Ba'i Al Muajjal</i> .....	29
5. Rukun dan Syarat <i>Ba'i Al Muajjal</i> .....	31
6. Usaha <i>Mindring</i> .....	31
C. Local Wisdom .....	32

1.	Definisi Kearifan Lokal .....	32
2.	Fungsi Kearifan Lokal .....	34
D.	Ekonomi Islam .....	34
1.	Pengertian Ekonomi Islam .....	34
2.	Prinsip Ekonomi Islam .....	35
<b>BAB III .....</b>		<b>37</b>
<b>GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN .....</b>		<b>37</b>
A.	Kondisi Geografis .....	37
B.	Sejarah Desa Klareyan .....	38
C.	Kondisi Demografis .....	40
D.	Struktur Desa Klareyan tahun 2021 .....	44
<b>BAB IV .....</b>		<b>46</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>46</b>
A.	Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi wanita di desa klareyan menggunakan kredit barang keliling (mindring) .....	46
B.	Perilaku konsumtif wanita di desa klareyan dalam menggunakan kredit barang keliling (mindring) .....	61
C.	Dampak perilaku konsumtif wanita di desa klareyan dengan menggunakan mindring dalam ekonomi islam .....	83
<b>BAB V .....</b>		<b>93</b>
<b>PENUTUP .....</b>		<b>93</b>
A.	Kesimpulan .....	93
B.	Saran .....	94
C.	Penutup .....	95
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>96</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN .....</b>		<b>101</b>



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kehidupan manusia senantiasa berkumpul dan berdampingan dengan manusia yang lain (altruisme). *Altruism* didefinisikan sebagai suatu perilaku yang menguntungkan orang lain yakni kita berani mengorbankan suatu usaha, baik waktu, pengeluaran atau apapun demi keuntungan orang lain. Namun hal tersebut sering kali terjadi dilingkungan keluarga. Lain hal dalam kehidupan ekonomi seseorang akan senantiasa mendahulukan kepentingan pribadinya bagaimana agar dirinya yang lebih dahulu memperoleh keuntungan. Hal ini juga berlaku bagi mereka yang berada dalam lingkaran kemiskinan.<sup>1</sup>

Seseorang dikatakan miskin karena mereka tidak mampu memenuhi kebutuhan dasar hidupnya. Ada beberapa faktor yang menyebabkan, antara lain faktor alam, non alam dan gabungan keduanya. Faktor alam karena dari alam tidak lagi menyediakan bahan yang bisa diolah menjadi makanan. Faktor non alam menyebabkan seseorang tidak ada kemampuan untuk membeli bahan makanan<sup>2</sup>

Bila dikaitkan dengan faktor penyebab kemiskinan non alam yakni seseorang tidak mampu membeli bahan makanan, maka unuk dapat memenuhi kebutuhan dasarnya tersebut saat ini banyak para pedagang yang memberikan kemudahan untuk mengakses kebutuhan tersebut yakni dengan cara berhutang atau kredit. Karena adanya kredit seseorang individu tidak harus mempunyai cukup uang untuk memperoleh apa yang diinginkan. Jual beli adalah persetujuan yang saling mengikat antara penjual (pihak yang menyerahkan barang atau menjual barang) dan pembeli (pihak yang membayar dan membeli barang yang dijual).<sup>3</sup>

Jual beli kredit adalah bentuk transaksi yang terjadi karena kesepakatan antara dua belah pihak yang mana barang diserahkan diawal dan dengan cara pembayaran dicicil atau diangsur sesuai tempo yang telah disepakati. Salah satu dari banyak anggapan masyarakat desa yang mengatakan terlalu ribetnya dalam memenuhi kebutuhan terutama dalam mengakses kredit sangatlah rumit dan menganggap bahwa

---

<sup>1</sup> Argyo Demartoto, dkk. *Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling*, Jurnal Analisa Sosiologi, Volume 4, Nomor 2, Oktober 2015, hal. 60-61

<sup>2</sup> Hasiholan, Dheyndha Dkk, *politik dan kemiskinan*. (Depok :koekosan,2007), hal.13

<sup>3</sup> Argyo Demartoto, dkk. *Perilaku ...*, hal.61

pembuiayaan di lembaga keuangan formal banyak persyaratan-persyaratan administrasi yang harus dilampirkan belum lagi membutuhkan waktu yang lama. Persepsi demikian menimbulkan masyarakat mencari alternatif pinjaman lain yakni dari lembaga keuangan informal untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.<sup>4</sup>

Meresapnya ekonomi uang dalam kehidupan masyarakat desa maka peminjaman uang di pedesaan semakin berkembang. Pada awal abad ke- 19, petani Jawa yang bersifat tradisional dan tertutup menjadi terbuka bagi ekonomi dunia modern. Perluasan ekonomi uang dalam masyarakat pedesaan menyebabkan segala sesuatunya dapat ditukar dan dinilai dengan uang. Kebutuhan masyarakat terhadap uang semakin meningkat sementara itu jumlah uang yang beredar terbatas menyebabkan berkembangnya tradisi kredit dalam masyarakat baik kredit berupa uang maupun berupa barang. Terdapat dua macam sumber dana pinjaman (kredit) yang saat ini beredar di masyarakat, yakni dana yang berasal dari lembaga resmi atau keuangan resmi (formal) dan sumber dana yang tidak resmi (informal).<sup>5</sup> Sebelum adanya lembaga pinjaman resmi (formal) yang didirikan oleh pemerintah kolonial, sesudahnya di Jawa telah terdapat bisnis bisnis tersendiri dalam praktik kredit secara informal namun masih sesuai aturan aturan secara tradisional dari pelaku usaha tersebut. Ada beberapa contoh lembaga keuangan informal yang sekarang ini semakin berkembang diantaranya rentenir, bank thithil, tengkulak, mindring dan lain sebagainya.<sup>6</sup>

*Mindring* merupakan suatu bentuk usaha informal yang menjual kebutuhan suatu keluarga yang biasa dikenal alat-alat rumah tangga atau perlengkapan untuk menunjang kebutuhan rumah tangga, dengan sistem pembayaran secara kredit atau angsur sampai lunas. Adapun peralatan rumah tangga atau perabot yang dijual oleh mereka diantaranya terdiri dari barang elektronik, kebutuhan sandang, barang pecah belah dan kebutuhan lainnya.<sup>7</sup>

Kehadiran adanya kredit barang keliling (*mindring*) biasanya banyak digemari oleh mereka yang berada pada golongan menengah ke bawah yakni ketika mereka menginginkan barang kebutuhan rumah tangga namun mereka tidak memiliki kemampuan untuk membeli secara tunai di toko, pasar atau tempat penjualan lainnya,

---

<sup>4</sup> Zakiiyati, Q. Z. *Analisis Praktik Mindring dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Manyar Sidorukun Gresik*. Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam, Volume 3 Nomor 2; 2020, hal.228-239

<sup>5</sup> Gunawan Sumodiningrat dan Guritno Mangkusubroto, "Pasar Kredit Informal di Indonesia dan Kebijakan Pembinaannya", Kumpulan makalah Seminar Bulanan IV (UGM: Pusat Penelitian Pembangunan Pedesaan dan Kawasan, 1986), hal. 1.

<sup>6</sup> AldrinAli Hamka. *Eksistensi Bank Thithil Dalam Kegiatan Pasar Tradisional (Studi kasus di Pasar Kota Batu)*, volume 4 nomor 1. Hal. 58

<sup>7</sup> Ipah Susepah, *profil dan Kinerja Usaha "Mindring" di Sektor Informal*. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat. Volume 4 Nomor 1.hal.8



maka mereka akan memilih melakukan utang atau kredit pada mereka yang menyediakan layanan kredit. Tidak sembarangan juga dalam melaksanakan transaksi kredit tersebut, antara kreditur dan konsumen memiliki rasa saling percaya dan tanpa ada paksaan baik dalam penentuan jenis barang atau jangka waktu pembayaran, keduanya atas dasar kesepakatan bersama. Dari kemudahan transaksi yang dilakukan secara kredit, maka akan memunculkan perilaku konsumtif pada masyarakat.

Kebutuhan manusia yang beraneka ragam dalam kehidupan bersama serta agar semua keinginan juga dapat terpenuhi. Seperti alat pemuas kebutuhan manusia yang terdiri dari barang dan jasa yang jumlahnya sangat terbatas, memberikan keharusan manusia untuk melakukan konsumsi. Menurut James F.Engel mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan segala tindakan oleh individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomi untuk memutuskan suatu tindakan yang akan diambil dan didahului.<sup>8</sup> Dari pengertian tersebut perilaku membeli barang yang berlebihan tidak mencerminkan usaha manusia dalam memanfaatkan uang yang dimilikisecara ekonomis, menghadirkan diri dengan cara yang kurang tepat.

Di era sekarang ini banyak masyarakat yang suka mudah tergiur dan tergoda atas sesuatu yang dianggap menarik, hal apapun itu, terutama adalah kalangan wanita atau perempuan memiliki kecenderungan yang lebih tinggi untuk berlaku konsumtif dibandingkan laki-laki, dengan kepedulian terhadap penampilan, kosmetik dan berbagai style lainnya. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan oleh Handayani (2006) dalam penelitian yang berjudul “Perbedaan Kecenderungan Belanja Impulsif antara Perempuan dan Laki-Laki: Studi pada Mahasiswa Katolik Atma Jaya Jakarta”. Ada perbedaan yang signifikan antara kecenderungan belanja impulsif remaja laki – laki dengan remaja perempuan. Remaja perempuan memiliki kecenderungan belanja impulsif yang lebih tinggi dibandingkan dengan remaja laki – laki. Hal tersebut dikarenakan perbedaan karakter antara laki – laki dan perempuan dimana perempuan cenderung lebih emosional dibanding laki-laki.

Berdasarkan observasi awal dilapangan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi penulis untuk menggali lebih dalam terhadap apa yang menyebabkan masyarakat desa Klareyan suka menggunakan kredit barang keliling yang menimbulkan perilaku konsumtif. Adapun yang menjadi ketertarikan penulis pada masyarakat desa Klareyan ialah: pertama, mayoritas yang menggunakan pembelian tukang kredit Keliling

---

<sup>88</sup> Anwar Prabu Mangkunegara. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia. Perusahaan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, hal. 3

(Mindring) adalah kalangan wanita, kemudian yang kedua adalah masyarakat yang berpenghasilan rendah justru suka menggukan tukang kredit keliling (Mindring) sehingga memunculkan perilaku konsumtif ketimbang untuk menabung.

Jika melihat fenomena terkait kearifan lokal tukang kredit keliling (mindring) masyarakat masih banyak yang belum mengetahui arti istilah mindring itu berasal yang biasa disebut tukang kredit barang keliling. Sebenarnya *mindring* kian hari semakin sedikit penjual yang menawarkan jualannya. Namun anehnya masih banyak kalangan wanita yang masih aktif ikut andil dalam melakukan transaksi mindring di desa Klareyan. Seperti yang dituturkan oleh mba yuli selaku pengguna mindring,

*“masyarakat di desa klareyan terutama di dukuh 3 masih banyak yang menggunakan tukang kredit barang, saking ngg berpikir pembayaran angsurannya hingga tak sadar ada barang baru dan berkualitas maka tidak sungkan-sungkan sungkan untuk membelinya hingga lama kelamaan menyebabkan seseorang itu tidak sadar tagihan semakin melonjak sedangkan pendapatan pas-pasan.”<sup>9</sup>*

Perilaku menggampangkan(memudahkan) dan tidak berpikir terhadap uang angsuran atas barang kredit yang dibeli tanpa sadar seseorang tersebut telah melakukan suatu perilaku yang dinamai perilaku konsumtif atau pemborosan. Terlebih adanya kemudahan dalam memperoleh barang, penjual akan semakin gencar menghampiri ke masyarakat untuk menawarkan barang jualannya. Ada yang berupa pakaian, kosmetik, perobatan rumah tangga yang semuanya diterima oleh wanita sebagian masyarakat desa Klareyan. Sehingga penelitian perilaku wanita pengguna barang kredit keliling (*Mindring*) di Desa Klareyan akan meneliti tentang bagaimana perilaku konsumtif wanita dalam melakukan kredit dan pelunasannya. Dalam hal ini kreditur yang menjadi pemberi kredit tersebut tidak memberikan batas maksimal atau minimal dalam angsurannya. Akan tetapi, penjual senantiasa melakukan penagihan atau menarik pelunasan secara cicil dalam setiap perhari sekali, satu minggu sekali atau per-bulan sekali sesuai masing-masing penjual.

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan ibu yuli selaku wanita pengguna mindring (Pembeli) pada hari Rabu, 23 Juni 2021 pukul 20.00 WIB

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka dalam penelitian ini dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut :

1. Faktor internal dan eksternal apakah yang mempengaruhi wanita di desa klareyan memakai kredit barang keliling (*mindring*)?
2. Bagaimana perilaku konsumtif wanita di Desa Klareyan dalam menggunakan *mindring*?
3. Bagaimana dampak perilaku konsumtif wanita di Desa Klareyan dengan menggunakan *mindring* dalam ekonomi islam?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan adalah:

1. Untuk mengetahui Faktor internal dan eksternal apakah yang mempengaruhi wanita di desa klareyan memakai kredit barang keliling (*mindring*) di Desa Klareyan.
2. Untuk mengetahui perilaku konsumtif wanita di Desa Klareyan dalam menggunakan *mindring*
3. Untuk mengetahui dampak adanya *mindring* dalam ekonomi islam

## **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Memberikan sumbangan pemikiran dibidang akademik, sehingga mampu menambah referensi dalam keilmuan Ekonomi Islam khususnya yang berkaitan perilaku konsumtif wanita dengan menggunakan *mindring* sebagai local wisdom dalam perspektif ekonomi islam
  - b. Dapat dijadikan titik tolak bagi penelitian pemikiran lebih lanjut, baik untuk penelitian yang bersangkutan maupun oleh penelitian lain sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan.
2. Manfaat Praktis
  - a. Bagi Masyarakat  
Penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi Masyarakat di desa Klareyan dalam mengurangi perilaku konsumtif dengan menggunakan *mindring*

b. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan bagi pembaca dan dapat digunakan sebagai referensi penelitian jurusan Ekonomi Islam selanjutnya yang berkaitan dengan Analisis. perilaku konsumtif wanita dengan menggunakan *mindring* sebagai local wisdom dalam perspektif ekonomi islam

c. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan dan mengembangkan kemampuan penulis dalam bidang ekonomi islam, serta sebagai tugas akhir untuk menyelesaikan studi program Strata 1 Ekonomi Islam di UIN Walisongo Semarang dan dapat menambah ilmu pengetahuan serta pemahaman tentang perilaku konsumtif wanita dengan menggunakan *mindring* sebagai local wisdom dalam perspektif ekonomi islam

## E. Tinjauan Pustaka

Penulis mencoba memahami dan menelusuri berbagai hasil kajian dari berbagai penelitian untuk menunjang penelitian yang akan penulis lakukan. Beberapa karya hasil penelitian terdahulu yang dijadikan sumber referensi bagi penulis, antara lain sebagai berikut:

Artikel Jurnal Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, dan Argo Demartoto yang berjudul “*Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Studi Kasus pada Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali)*”.<sup>10</sup>

Berdasarkan hasil penelitian pada penelitian ini mengidentifikasi berbagai faktor kemudahan yang diciptakan oleh tukang *mindring* sehingga memunculkan ketergantungan untuk membeli barang yang dibawa oleh tukang *mindring*. Kemudahan tersebut antara lain dengan memberikan berbagai barang yang dibutuhkan oleh ibu rumah tangga tanpa ada uang muka, tanpa jangka waktu pelunasan serta besaran minimal yang harus ia bayarkan disamping itu juga ada rasa nyaman karena fasilitas yang diberikan sangat mudah dan mampu memenuhi kebutuhannya.. Sehingga pandangan yang demikian itulah menimbulkan sikap konsumtif yang mana dalam melakukan kredit barang tersebut demi memenuhi keinginan mereka saja. Kekurangan

---

<sup>10</sup> Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, dan Argo Demartoto, *Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Studi Kasus pada Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali, Jurnal Analisa Sosiologi*, volume 4, No. 2 ( Oktober 2015), hal. 60-74

penelitian ini yakni kurang terlalu fokus terhadap obyek narasumber yang diteliti dan banyak memberikan teori teori.

Skripsi Erna Yuyun Yuningsih FISIP Universitas Pendidikan Indonesia yang berjudul “*Perilaku Konsumtif Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling di Lingkungan Cimanggu, Kabupaten Ciamis*”<sup>11</sup>

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan yaitu, perilaku konsumtif ibu rumah tangga dalam pembelian kredit barang diawali dengan kurang kemampuan pembeli dalam melakukan transaksi secara tunai, sehingga akan mencari sumber pembelian yang menawarkan kemudahan yang salah satunya adalah tukang kredit barang keliling, menawarkan sistem pembayaran yang mudah tanpa batas minimal angsuran dan jangka waktu pelunasan yang cukup longgar

Penelitian mengenai perilaku konsumtif dan transaksi secara kredit telah dilakukan oleh Yurizka Meivani (2015) dengan judul “*Sistem Hutang-Piutang di Warung Kelontong pada Masyarakat Pedesaan (Studi Kasus di Kelurahan Banjarsari Kulon, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas)*”, yang membahas mengenai bentuk sistem utang-piutang, pandangan masyarakat terhadap adanya hutang-piutang dan faktor yang melatar belakangi munculnya sistem ekonomi hutang-piutang.

Jurnal penelitian berjudul *Perilaku Konsumtif dalam Memebeli Barang pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda*. Jurnal ini membahas tentang ketertarikan Ibur Rumah Tangga dalam membeli barang dengan berdasarkan atas kesukaan dan ketertarikan terhadap model barang yang terlihat menarik.tidak mempertimbangkan segi harga. Kekuarangan dari jurnal ini adalah hanya membahas satu segi dan kurang mendalam dalam memberikan pertanyaan kepada narasumber.<sup>12</sup>

Artikel Jurnal Qurrota A’yun Zakiiyati dan Prayuda Setiawan Prabowo yang berjudul “*Analisis Praktif (mindring) dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Manyar Sidorukun Gresik*” berdasarkan hasil penelitian bahwa *mindring* yang dilakukan oleh masyarakat desa Manyar sidorukun Gresik telah dilakukan sudah belasan tahun dan di cap atau dianggap masyarakat sebagai solusi perekonomian rumah tangga yang mudah dan cepat hanya bermodal saling percaya. Dan kedua hasil dari penelitian ini tidak dikatakan bahwa *mindring* yang diberlakukan di desa Manyar Sidorukun Gresik tidak mengandung riba. Sehingga banyak masyarakat yang masih menggunakan kredit ini.

---

<sup>11</sup> Erna Yuyun Yuningsi, *Perilaku Konsumtif Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (studi Deskriptif di Cimanggu, Kabupaten Ciamis)*, (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia), hal. 1

<sup>12</sup> Endang Dwi Astuti, *Perilaku Konsumtif dalam Membeli Barang pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda*, Jurnal Psikoborneo, Vol. 1, No.2 (2013), hal. 79-83.

namun dari segi narasumber masih kurang hanya sedikit beberapa narasumber yang dijadikan sebagai responden.<sup>13</sup>

## F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara ilmiah dengan ciri-ciri keilmuan yang rasional, empiris dan sistematis atau langkah-langkah yang dilakukan untuk mendapatkan sebuah data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.<sup>14</sup> Metode peneliti juga dapat diartikan sebagai cara-cara atau strategi yang dilakukan oleh para peneliti untuk mengumpulkan data dan menganalisisnya guna menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian<sup>15</sup>

Dalam sebuah penelitian harus ada metode sebagai alatnya, dan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Menurut Denzin dan Lincoln (1994) menyatakan bahwa penelitian kualitatif ialah penelitian yang menggunakan latar belakang ilmiah untuk mentafsirkan fenomena yang telah terjadi dan dilakukan dengan berbagai metode yang ada.<sup>16</sup> Diantaranya ada langkah-langkah dalam melakukan penelitian ini adalah:

### 1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, penelitian kualitatif menurut Denzin dan Lincoln adalah penelitian yang menggunakan latar belakang alamiah dengan tujuan menafsirkan fenomena yang sedang terjadi dan dilakukan dengan menggunakan berbagai metode yang ada<sup>17</sup>. Creswell mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu pendekatan yang dilakukan untuk memahami dan mengeksplorasi suatu Fenomena atau gejala sentral yang terjadi<sup>18</sup> maka data penelitian kualitatif bisa diperoleh dari latar alamiah dalam untuk memahami beragam fenomena sentral yang terjadi.

### 2. Pendekatan penelitian

---

<sup>13</sup> Qurrota A'yun Zakiyyati dan Prayudi Setiawan Prabowo, *Analisis...*, hal. 237-249.

<sup>14</sup> Prof. Dr. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2015, hal. 2.

<sup>15</sup> Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif "Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu"*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014, hal. 12.

<sup>16</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018, Cet ke 1, hal. 7

<sup>17</sup> *Ibid.*, hal. 7.

<sup>18</sup> Dr. J. R. Raco, M.E., M.Sc., *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*, Jakarta: PT Grasindo, 2010, hal. 7.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif bersifat deskriptif. Definisi dari penelitian deskriptif yaitu langkah yang dilakukan peneliti untuk mendeskripsikan suatu fenomena obyek atau setting sosial yang dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Dalam penulisan laporan penelitian kualitatif deskriptif bersisi kutipan data yang diungkap di lapangan untuk mendukung terhadap laporan yang disajikan.<sup>19</sup> Menurut Lery J Moleng, penelitian diskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan secara tepat mengenai sifat-sifat suatu individu, keadaan, kelompok tertentu atau untuk menentukan ada tidaknya ubungan antara suatu gejala dengan gejala lain dalam penelitian.<sup>20</sup> Alasan peneliti menggunakan metode tersebut adalah berdasarkan rumusan masalah yang hadir menekankan peneliti untuk melakukan kegiatan eksplorasi, untuk menjelaskan masalah-masalah yang menjadi focus penelitian. Pengumpulan data, pengumpulan informasi yang dilakukan melalui teknik wawancara dan observasi terhadap sumber-sumber data yang diperlukan. Penelitian deskriptif juga merupakan penelitian berupa kata-kata dan gambar bukan angka.<sup>21</sup>

### 3. Sumber Penelitian

#### a. Data primer

Sumber primer adalah data yang diperoleh langsung oleh pengumpul data dari objek risetnya.<sup>22</sup> Data jenis ini didapatkan dengan cara menggali langsung kepada informan. Artinya peneliti akan melakukan wawancara secara mendalam sesuai panduan wawancara tentang penelitian ini.

Data primer juga merupakan data yang dikumpulkan, dicari oleh peneliti dengan cara langsung dan asli melalui sumbernya untuk menjawab permasalahan pada penelitian, data primer ini tidaklah tersedia karena belum adanya yang meneliti atau penelitian terdahulu sudah kadaluarsa. Tingkat kredibilitas primer cukup tinggi tetapi membutuhkan waktu dan biaya yang cukup banyak untuk mendapatkannya karena harus terjun langsung ke sumbernya seperti pelaku usaha ataupun lembaga terkait.<sup>23</sup>

---

<sup>19</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, S.Pd., *Metodologi ...*, hal.11.

<sup>20</sup> Lery J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005, hal.6.

<sup>21</sup> Eri Berlian, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, Padang, Sukabina Press, 2009, hal. 15

<sup>22</sup> Sonny Sumarsono, *Metode Riset; Sumber Daya Manusia*, (Graha Ilmu ; Yogyakarta:2004); hal 67.

<sup>23</sup> Istijanto OEI, *Riset Sumber Daya Manusia* , Jakarta : PT Gramedia Putaka Utama, 2005, Cetakan ke-1, hal. 38

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah masyarakat terutama wanita (pembeli) yang ada di desa klareyan berjumlah 10 orang diantaranya :

1. Wariah, ( Jl raya klareyan, Rt 09/01 Desa Klareyan)
2. Rina Wati, ( Jl mandaroko, Rt 03/03 Desa Klareyan )
3. Kusyanti, ( Jl Maespati, Rt 07/01 Desa Klareyan )
4. Yuli, ( Jl Tanjung Anom, RT 03/03 Desa Klareyan)
5. Karimi,( Jl Sawojajar, Rt 06/02 Desa Klareyan)
6. Turiah, ( Jl Suwelo Geni, Rt 08/01 Desa Klareyan)
7. Kurnia Ningsih, ( Jl Madukara, Rt 03/02 Desa Klareyan )
8. Wati, (Jl Madukara, Rt 03/02 Desa Klareyan )
9. Kuripah (Jl Tanjung anom, Rt 03/03 Desa Klareyan )
10. Darojah (Jl Mandaraka, Rt 03/03 Desa Klareyan )

Dan sebagai tambahan ada 3 orang penjual serta 1 orang tokoh agama diantaranya:

1. kang ujang, Bertempat tinggal di Petarukan Kabupaten Pemalang
2. Tulasih (Tante), Bertempat tinggal di Kendalrejo, Petarukan, Pemalang
3. Wawan, bertempat tinggal di Comal, Kabupaten Pemalang
4. H. Ahmad Muzakki, S.Ag, bertempat tinggal di Desa Klareyan, Petarukan, Pemalang (tokoh Agama)

b. Data sekunder

Sumber sekunder adalah semua data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek yang diteliti<sup>24</sup>. Atau bisa didefinisikan sebagai data yang diperoleh dari dokumen-dokumen resmi, buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian, hasil penelitian dalam bentuk laporan skripsi, tesis disertasi dan peraturan perundang-undangan<sup>25</sup>. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang berupa buku, jurnal ilmiah ataupun penelitian-penelitian sebelumnya, foto wawancara, dokumentasi, dan data catatan pelaku *mindring* di Desa Klareyan kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang. Penulis mendapatkan data sekunder ini dengan cara melakukan permohonan ijin yang bertujuan untuk meminjam bukti-bukti transaksi pada penjual kredit barang

---

<sup>24</sup> Sonny Sumarsono, Metode Riset; Sumber Daya Manusia..., hal. 67.

<sup>25</sup> Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika, 2014, hal.106.



juga pembeli kredit barang keliling dan buku yang digunakan untuk pencatatan transaksi.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah penting dalam melakukan penelitian, karena data yang terkumpul akan dijadikan bahan analisis dalam penelitian. Berikut beberapa metode atau teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data dan informasi yang akurat sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu :

##### a) Observasi

Teknik pengumpulan paling sering digunakan adalah dengan melakukan pengamatan secara langsung kepada objek riset, dalam artian pengamat atau peneliti berada pada tempat terjadinya fenomena yang diamati.<sup>26</sup> Menurut Haris Herdiansyah, Observasi didefinisikan sebagai suatu proses melihat, mengamati, dan mencermati serta merekam perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu.<sup>27</sup> Jadi, observasi merupakan penelitian yang dilakukan dengan sistematis dan sengaja dilakukan menggunakan indra penglihatan untuk melihat kejadian yang berlangsung serta langsung menganalisis kejadian tersebut langsung pada waktu kejadian itu berlangsung. Dalam konteks ini, peneliti mengamati secara langsung dan mendalam terhadap fakta yang terjadi dilapangan terkait perilaku konsumtif wanita di desa Klareyan.

##### b) Wawancara Mendalam

Wawancara adalah suatu proses tanya jawab lisan, dimana 2 orang atau lebih saling berhadapan secara fisik, yang satu dapat melihat muka lian dan mendengar dengan telinga sendiri dari suaranya.<sup>28</sup>. wawancara dapat dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui keadaan seseorang, wawancara sendiri dapat dilakukan secara individu atau kelompok guna mendapatkan informasi yang tepat dan otentik.

---

<sup>26</sup> Sonny Sumarsono, Metode Riset; Sumber Daya Manusia..., hal. 70.

<sup>27</sup> Haris Herdiansyah, Wawancara, Observasi, dan Focus Group; Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015), hal. 143

<sup>28</sup> Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula*. (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2006), hal. 89

Seorang peneliti tidak melakukan wawancara berdasarkan pertanyaan yang telah dibuat dengan alternatif jawaban pula yang telah dibuat sebelum wawancara, melainkan berdasar pada pertanyaan yang umum kemudian di detailkan dan dikembangkan ketika melakukan wawancara atau setelah melakukan wawancara dikembangkan lagi kedalam wawancara berikutnya.<sup>29</sup> Peneliti akan melakukan wawancara dengan beberapa responden wanita dari desa Klareyan.

c) Dokumentasi

Selain pengamatan langsung dan wawancara mendalam, teknik pengumpulan data yang tidak kalah penting lainnya adalah dokumentasi yang merupakan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data dan dokumen yang dibutuhkan dalam permasalahan penelitian, kemudian ditelaah secara intens agar nantinya bisa menambah dan mendukung pembuktian dan juga kepercayaan suatu peristiwa<sup>30</sup>. Menurut Suharsini, pengertian dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, agenda, dan sebagainya.<sup>31</sup> Peneliti akan mengumpulkan berbagai macam data dan fakta di lapangan yang berkaitan dengan perilaku konsumtif pada Wanita menggunakan kredit barang keliling di desa Klareyan.

5. Teknik analisis Data

Susan Stainback mengatakan bahwa data merupakan hal yang kritis dalam penelitian kualitatif analisis yang digunakan untuk memahami konsep dan hubungan dalam data yang nantinya hipotesis tersebut dapat dievaluasi dan dikembangkan. Analisis data memiliki arti sebagai proses menyusun dan mencari data secara sistematis dapat diperoleh melalui hasil dokumentasi, wawancara, dan catatan lapangan dengan mengorganisasikan data ke dalam beberapa kategori, menyusun data tersebut kedalam pola, memilih mana yang diperlukan dan perlu

---

<sup>29</sup> Afrizal, *Metode ...*, hal. 20-21

<sup>30</sup> Djama'an Satori dan Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2009, hal. 149

<sup>31</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), hal. 202

dipelajari, menjabarkan data ke dalam kategori dan membuat kesimpulan dari data yang diperoleh juga agar dapat dipahami oleh diri sendiri serta orang lain.<sup>32</sup>

Dalam analisis ini proses awalnya ialah dengan mengumpulkan data, pada waktu pengumpulan data, peneliti membuat reduksi data dan sajian. Artinya menyeleksi data yang diperoleh, kemudian diikuti penyusunan sajian data yang berupa cerita sistematis disertai dengan tabel sebagai pendukung. Setelah pengumpulan data berakhir, tindakan peneliti selanjutnya adalah menarik kesimpulan.

### **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dibuat untuk memudahkan dalam penulisan skripsi ini dengan memberikan pemahaman dan gambaran kepada pembaca tentang penelitian yang disampaikan oleh penulis. Tugas Akhir ini diawali dengan halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan deklarasi, halaman pedoman transliterasi, halaman abstrak, halaman kata pengantar, dan halaman daftar isi.

Kemudian dilanjutkan dengan memaparkan sistematika penulisan skripsi yang akan dibagi menjadi lima bab, yaitu :

**BAB I : PENDAHULUAN**

Pendahuluan meliputi latar belakang masalah, rumusa masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika pnulisan.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam landasan teori penulis akan menjelaskan tentang pengertian *perilaku konsumtif*, Pengertian *mindring*, *mindring* dalam local wisdom dan *mindring* dalam ekonomi islam,

**BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Bab ini penulis akan menguraikan kondisi geografis, kependudukan, banyaknya wanita yang menggunakan *mindring* di desa Klareyan pada tahun 2021

---

<sup>32</sup> Prof.Dr.Sugiyono, *Metode ...*, hal, 244.

**BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini penulis akan memaparkan mengenai perilaku konsumtif wanita dengan menggunakan *mindring* sebagai local wisdom dalam perspektif ekonomi islam Selanjutnya penulis akan mencoba membahas seberapa konsumtifkah masyarakat di desa Klareyan dalam menggunakan *mindring*

**BAB V : PENUTUP**

Bab terakhir berisis kesimpulan dari hasil analisis penelitian dan saran. Kemudian dilanjutkan dengan daftar pustaka, lampiran, tabel, dan biodata penulis.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Perilaku konsumtif

##### 1. Pengertian perilaku konsumtif

Di dalam suatu siklus kehidupan ekonomi semua bermula dengan perolehan kekayaan, dan konsumsi barangkali merupakan tahap yang terakhir bahkan dikatakan paling penting. Di dalam ilmu ekonomi, konsumsi memiliki makna membelanjakan kekayaan untuk memenuhi kebutuhan individu seperti makanan, pakaian, perumahan, pendidikan, kesehatan, kebutuhan pribadi maupun kebutuhan keluarga dan kebutuhan-kebutuhan sehari-hari. Tidak dihiraukan lagi bahwa tidak ada batasan bagi individu dalam memuaskan keinginannya atau tidak pernah dapat dikenyangkan. Maka dari itu, amat perlu individu berhati-hati dalam mengonsumsi kekayaan.<sup>33</sup>

Konsumsi diartikan sebagai penggunaan barang-barang atau jasa secara langsung dapat memenuhi kebutuhan manusia.<sup>34</sup> Maka dari itu untuk memenuhi kebutuhan konsumsinya seseorang diharuskan memiliki pendapatan dan tidak menutup kemungkinan untuk berlaku konsumtif jikalau seorang tersebut salah dalam melakukan konsumsi didalam memenuhi sesuatu yang menjadi kebutuhannya.

Konsumtif mengandung arti, sifat konsumsi berlebihan.<sup>35</sup> Konsumtif merupakan perilaku berkonsumsi atau pembelanjaan barang dan jasa oleh rumah tangga secara boros dan berlebihan, dengan mendahulukan keinginan dibanding kebutuhan tanpa memikirkan adanya skala prioritas.<sup>36</sup> Dalam artian umum Perilaku konsumtif adalah suatu keinginan dalam mengonsumsi barang barang yang tidak terlalu dibutuhkan demi mencapai kepuasan maksimal.<sup>37</sup>

Menurut Kusmiyati dalam bukunya yang berjudul "*perilaku Manusia*", menguraikan perilaku adalah sebuah gerakan yang dapat diamati dari luar, seperti contoh pada orang berjalan, naik sepeda, dan juga mengendarai motor atau

---

<sup>33</sup> Muhammad Sharif Chaudry, Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 137.

<sup>34</sup> Todaro, Ekonomi dalam Pandangan Modern. Terj. (Jakarta: Bina Aksara, 2002), 213.

<sup>35</sup> Departemen Pendidikan, KBBI *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta : Balai Pustaka, 2002, hal. 143

<sup>36</sup> Ferinadewi, Erna, *Merk dan Psikologi Konsumen*, Jakarta: Graha Ilmu, 2008, hal.34

<sup>37</sup> Anggarasari, *Jurnal Psikologia*, Jakarta : Rajawali Pers, 1997, hal.16

mobil.<sup>38</sup> Sedangkan menurut Notoatmodjo, (2003), menjelaskan bahwa perilaku adalah tindakan atau aktivitas dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain : berjalan, berbicara, menangis, tertawa, bekerja, kuliah menulis, membaca dan sebagainya. Dan dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud perilaku manusia adalah semua bentuk kegiatan atau aktivitas

Perilaku konsumtif adalah perilaku mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang atau tidak diperlukan.<sup>39</sup> Sedangkan menurut Waluyo, pengertian perilaku konsumtif adalah gaya hidup yang suka membelanjakan uang tanpa pertimbangan untuk kebutuhan.<sup>40</sup>

Menurut chita definisi dari Perilaku Konsumtif. Merupakan kecenderungan manusia untuk melakukan konsumsi tanpa batas, membeli sesuatu yang tidak terencana atau boros.<sup>41</sup> membeli sesuatu untuk memenuhi kebutuhan sebenarnya tidak masalah, bahkan itu sudah menjadi hal yang lumrah pada kehidupan sehari-hari, selama membeli itu ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan pokok atau benar benar dibutuhkan.<sup>42</sup>

secara umum perilaku konsumtif adalah perilaku mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang terlalu diperlukan (khususnya yang berkaitan dengan respon terhadap konsumsi barang-baang sekunder, yaitu barang-barang yang tidak terlalu dibutuhkan). Perilaku konsumtif terjadi karena masyarakat mempunyai kecenderungan materialistik, hasrat yang besar untuk memiliki benda-benda tanpa memperhatikan kebutuhannya dan sebagian besar pembelian yang dilakukan didorong keinginan untuk memenuhi hasrat semata.<sup>43</sup>

Berdasarkan berbagai pengertian tentang perilaku konsumtif di atas, dapat dipahami bahwa perilaku konsumtif ialah perilaku yang dilakukan oleh konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa yang kurang diperlukan secara berlebihan tanpa pertimbangan rasional demi mendapatkan kepuasan dan kesenangan

---

<sup>38</sup> Widiyanata, <http://deslanikn.blogspot.co.id/2011/07/teori-perilaku-psikologi.html> di akses pada tanggal 9 juni 2021 pukul 10.20 WIB

<sup>39</sup> Sumartono, Terperangkap Dalam Iklan: Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi, (Bandung: Alfabet, 2002). Dikutip Oleh Endang Dwi Astuti Dalam Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang. *Ejurnal psikologi* 2013. Diakses Pada Tanggal 06 Juni 2017

<sup>40</sup> Waluyo, Sumardi, dkk., *Ilmu Pengetahuan Sosial*, Jakarta: PT. Gramedia, 2008, hal.202

<sup>41</sup> Okky Dikria, “Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang”, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 9, No. 2, Oktober 2016,hal. 132.

<sup>42</sup> Okky Dikria, *Pengaruh ...*, hal. 132

<sup>43</sup> Tambunan, R.. *Remaja dan Perilaku Konsumtif. Jurnal Psikologi dan Masyarakat*. (2001) diakses melalui <http://www.e-psikologi.com/Remaja/191101.htm>. pukul 18.50, tanggal 28 November 2021.

dunia. Mengkonsumsi barang secara berlebihan juga bisa memicu timbulnya sifat boros dan cenderung menghabiskan uangnya untuk hal-hal yang tidak penting.

## 2. Indikator Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif memiliki delapan indikator, berdasarkan ciri-ciri perilaku konsumtif, yaitu :

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah.  
Individu dalam membeli suatu barang karena ada hadiah yang ditawarkan, hal ini akan membuat konsumen berpikir bahwa hanya cukup membayar satu produk akan mendapatkan produk lebih sebagai hadiah.
- b. Membeli produk karena pemasarannya menarik.  
Konsumen sangat mudah tertarik kepada produk yang dikemas baik itu dalam segi bungkus ataupun pemasaran yang rapi dan penuh hiasan sehingga menambah ketertarikan konsumen untuk membeli. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus rapi dan menarik.
- c. Membeli produk karena demi menjaga penampilan diri dan gengsi  
Konsumen terutama wanita mempunyai ciri khas baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut dan sebagainya yang menarik. Sehingga konsumen membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan ataupun trend biar lebih diakui oleh wanita atau orang lain.
- d. Membeli produk atas pertimbangan harga mahal dianggap *prestige*  
Konsumen lebih percaya diri dan dihargai atau dianggap orang yang berada ketika konsumen mampu membeli barang mahal sehingga kehidupan akan terkesan mewah. Disamping itu konsumen cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah.
- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status  
Konsumen mempunyai kemampuan membeli yang tinggi, akan menunjang sifat eksklusif sehingga dapat memberikan symbol status agar terlihat keren dimata orang lain
- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan  
Banyak kalangan konsumen mengidolakan artis ataupun *public figure*, dan akan cenderung mengikuti gaya yang diidolakan. Sehingga akan sangat

menarik minat dan menjadi suatu pertimbangan. jika iklan suatu produk dilakukan oleh tokoh yang diidolakan tersebut. Apalagi hadirnya iklan merupakan pesan yang menawarkan suatu produk untuk ditujukan kepada khalayak melalui media massa yang bertujuan mempengaruhi masyarakat agar mencoba dan akhirnya membeli produk yang ditawarkan oleh iklan tersebut.

- g. Memunculkan penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang positif. Biasanya konsumen sangat terdorong untuk membeli suatu produk jika harga mahal dianggap dapat mempercantik penampilan fisik, sehingga mereka akan menjadi lebih percaya diri.
- h. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda)  
Konsumen cenderung menggunakan jenis produk samadengan merek lain dari pada produk sebelumnya yang ia gunakan. Hal ini lantaran karena konsumen ingin melihat perbedaan manfaat dari produk yang lain.<sup>44</sup>
- i. Membeli produk karena potongan harga  
Produk dibeli karena tawaran harga yang menarik, contohnya saat akhir tahun, pusat perbelanjaan menawarkan potongan harga diskon 50%+20%

Disamping itu indikator lain menurut fromm (1995) mengemukakan 4 indikator perilaku konsumtif berdasarkan ciri perilaku konsumtif tersebut, yaitu:<sup>45</sup>

- 1. Pemenuhan Keinginan (wants)  
Manusia tidaklah akan pernah habis akan rasa puas dan akan terus semakin meningkat karena manusia itu selalu ingin lebih untuk memenuhi rasa puasnya, walaupun sebenarnya tidak ada kebutuhan terhadap hal tersebut.
- 2. Barang diluar jangkauan  
Saat konsumen menjadi konsumtif dengan semakin lama tindakan mengkonsumsi teresebut dituruti maka akan memunculkan sifat kompulsif dan tidak rasional yang mana individu akan selalu merasa belum puas dan akan terus mencari kepuasan dengan terus membeli barang-barang baru. Individu tidaklagi melihat pada kebutuhn dirinya.
- 3. Barang tidak produktif

---

<sup>44</sup> Mowen Minor, perilaku konsumen (Jakarta penerbit Erlangga 2002,) hal.43

<sup>45</sup> Amaliyah Nafli, SKRIPSI: Hubungan Antara Citra Diri Dengan Perilaku Konsumtif Membeli Produk Make Up pada Wanita Karir, (Lampung: Universitas Negeri Raden Intan Lampung, 2019) hal. 14



Konsumen dalam menggunakan barang secara berlebihan maka membuat konsumsi menjadi semakin tidak jelas dan barang menjadi tidak produktif. Karena sifat ketidakpuasaan dengan apa yang dimiliki menyebabkan dia selalu membeli barang walaupun sebenarnya barang tersebut belum tentu penting untuknya.

#### 4. status

kondisi konsumsi sendiri tidaklah menjadi pengalaman yang berarti, menisawahi dan produktif karena hanya merupakan pengalaman “pemuasangan-angan” untuk mencapai sesuatu (status) melalui barang atau kegiatan yang bukan merupakan bagian dari kebutuhan dirinya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa indikator perilaku konsumtif disebabkan oleh banyak hal, diantaranya adalah membeli produk karena iming-iming, membeli barang karena menarik dalam kemasannya, pertimbangan atas harga, demi menjaga penampilan, simbol status, harga mahal yang menimbulkan rasa percaya diri, mencoba lebih dari dua produk yang sejenis, barang tidak produktif serta status.

Wanita adalah yang rentan mengalami perilaku konsumtif. Hali ini dikarenakan wanita mudah tertarik pada apapun hanya demi penampilan dan terlihat keren. Wanita lebih cenderung mementingkan keinginan yang ada dalam dirinya, dari pada kebutuhan dan kepentingan yang penting.

### 3. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Untuk memenuhi kebutuhan serta keinginannya, setiap individu harus membeli, kemudian menggunakan, memakai dan mengkonsumsi berbagai kebutuhan barang dan jasa baik dalam memenuhi kebutuhan paling dasar bahkan sampai dengan kebutuhan untuk mengaktualisasikan dirinya.<sup>46</sup>

Konsumen merefleksikan atau mengaktualisasikan dan melaksanakan sejumlah sikap dan perilaku dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya sebelum membuat keputusan membeli. Hal itu adalah motivasi dan bisa dikatakan menjadi faktor-faktor yang mendorong konsumen.

Perilaku konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor. Adapun faktor tersebut menurut Lina & Rosyid (1997) terbagi menjadi 2, yaitu : faktor internal dan

---

<sup>46</sup> Mulyadi Nitisusastro, Perilaku Konsumen dalam Prespektif Kewirausahaan, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 23

eksternal. *Pertama*, faktor internal yang melibatkan faktor psikologi dan faktor pribadi, faktor psikologi mendorong orang untuk berperilaku konsumtif seperti motivasi, persepsi serta kepercayaan. Sedangkan faktor pribadi meliputi usia pekerjaan, keadaan ekonomi kepribadian dan jenis kelamin. *Kedua*, Faktor eksternal mencakup kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial, dan keluarga.<sup>47</sup>

Faktor-faktor tersebut diuraikan oleh Kotler dan Amstrong, terdiri dari budaya, sosial, pribadi dan psikologi. Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen tersebut:

a. Faktor budaya

Faktor budaya terdiri dari beberapa macam sub yang berkaitan, antara lain:

- 1) Budaya, merupakan penentu adanya keinginan dan perilaku yang mendasar terdiri dari kumpulan preferensi, nilai dan perilaku yang memberikan dampak pengaruh kepada konsumen. Manusia dengan kemampuan akal budaya telah mengembangkan berbagai macam sistem perilaku demi keperluan untuk hidupnya.
- 2) Sub budaya, banyaknya sub-budaya yang membentuk segmen pasar yang penting dan peran perusahaan yang sering merancang produk dan program pemasaran yang menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen
- 3) Kelas Sosial, berhubungan dengan preferensi produk dan merk yang berbeda dalam banyak hal.<sup>48</sup> Kelas sosial pada dasarnya di kehidupan indonesia dikelompokkan dalam tiga golongan menurut (mangkunegara, 2002) yaitu golongan atas, golongan menengah dan golongan bawah, perilaku konsumtif antara kelas sosial satu dengan kelas sosial lain berbeda, dalam hubungannya dengan perilaku konsumtif mengkarakteristikkan antara lain :<sup>49</sup>
  - kelas sosial golongan atas memiliki kecenderungan untuk membeli barang-barang yang mahal, membeli pada toko yang berkualitas dan lengkap, konservatif dalam konsumsinya.

---

<sup>47</sup> Erika Wulandari, Skripsi "Hubungan Kepercayaan diri Dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Uin Suska Riau", (Pekanbaru : UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2019) hal.13

<sup>48</sup> Doni Junni Priansa, Perilaku Konsumen, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 82.

<sup>49</sup> Budiman Zein, Skripsi "Gambaran perilaku Konsumtif Pembelian Sepatu Pada Remaja", (Jakarta : Fakultas Pendidikan Psikologi UNJ, 2019), hal 13.

- Kelas sosial menengah cenderung membeli barang untuk pamer atau menampakkan kekayaannya, konsumen membeli barang dengan jumlah yang banyak, dan biasanya membeli barang yang lumayan kualitasnya dengan sistem kredit, misalnya kendaraan, perabotan rumah tangga dan sebagainya.
- Kelas sosial golongan rendah cenderung membeli barang yang mementingkan kuantitas dibanding kualitas, pada umumnya mereka membeli barang untuk kebutuhan sehari-hari, memanfaatkan penjual barang-barang yang diobrol atau penjualan dengan harga promosi.

Ketiga faktor budaya tersebut, dapat disimpulkan bahwa budaya, sub budaya, dan kelas sosial merupakan faktor penentu yang paling mendasar dari segi keinginan dan perilaku seseorang karena menyangkut di segala aspek kehidupan.

b. Faktor sosial

Tidak hanya faktor budaya ada juga faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen seperti acuan, keluarga, serta peran dan status sosial:

1) Kelompok acuan/referensi

Kelompok ini adalah kelompok yang memiliki pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap pada perilaku konsumen tersebut. Kelompok yang memiliki pandangan ataupun nilai yang dianut anggotanya yang digunakan individu sebagai dasar perilakunya, atau kelompok yang digunakan individu sebagai acuan berperilaku sehingga memberikan pengaruh langsung ataupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku individu. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung disebut kelompok primer, diantaranya : keluarga dan rekan kerja yang berinteraksi dengan individu konsumen terus-menerus

2) Keluarga

Menurut Loudon dan Bitta (1984), Keluarga sebagai bagian dari salah satu faktor eksternal mempunyai pengaruh sangat besar didalam pembentukan sikap dan anggotanya, termasuk dalam pembentukan keyakinan yang berfungsi langsung dalam menetapkan keputusan

konsumen<sup>50</sup> Perilaku anggota keluarga sangat dipengaruhi oleh pimpinan keluarga yang disosokkan oleh seorang suami atau ayah. Dengan demikian seorang kepala keluarga sangat berpengaruh besar dalam memberi kehidupan keluarga. Dituntut untuk hati-hati dalam bersikap untuk membelanjakan uangnya. Semua pengeluarannya diutamakan untuk memenuhi kebutuhan sebaik-baiknya.

3) Peran dan status sosial

Konsumen berpartisipasi dalam banyak kelompok, misalnya keluarga, klub, dan organisasi. kedudukan konsumen dalam kelompok tersebut banyak ditentukan oleh peran dan statusnya.

Maka dapat dipahami bahwa faktor sosial memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap perilaku individu yang menimbulkan suatu keputusan dalam menentukan sikap konsumtif

c. Faktor pribadi

Menurut Kotler (2000) Kepuasan dan keputusan seseorang untuk membeli sangat dipengaruhi oleh beberapa karakteristik pribadi, yaitu

- a) Usia, umur dan siklus hidup memiliki dampak potensial pada perilaku pembelian seorang konsumen. Siklus hidup keluarga terdiri dari tahap yang berbeda-beda baik lajang muda, pasangan menikah, belum menikah dan lain-lain. Hal tersebut yang membantu pemasar untuk mengembangkan model produk yang sesuai untuk setiap tahap. Pada usia remaja kecenderungan seseorang untuk berperilaku konsumtif lebih besar daripada orang dewasa. Biasanya mudah terbuju oleh rayuan iklan, tidak realistis dan cenderung hidup boros.
- b) Pekerjaan, seseorang mempunyai kebutuhan berbeda tentunya bisa dipengaruhi oleh pekerjaan yang berbeda-beda, hal ini untuk menyesuaikan diri terhadap pekerjaannya seseorang bisa berperilaku konsumtif.
- c) Keadaan ekonomi, pilihan terhadap suatu produk sangat erat dipengaruhi oleh suatu keadaan ekonomi seseorang waktu itu. keadaan

---

<sup>50</sup> Budiman Zein, Skripsi "Gambaran...", hal 14

ekonomi terdiri dari penghasilan yang dapat dibelanjakan (tingkat, kestabilan, pola, waktu) tabungan dan aktiva.

- d) Jenis kelamin, adanya perbedaan antara jenis kelamin pria dan wanita maka relasi keduanya juga akan berbeda sesuai karakteristik fisik dan mental masing masing. sehingga jenis kelamin mempengaruhi kebutuhan membeli, karena wanita cenderung lebih konsumtif dibanding pria.<sup>51</sup>

d. Faktor psikologi

Pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor psikologi utama, yaitu:

- 1) Motivasi : motivasi berasal dari kata motif, merupakan kekuatan yang terdapat dalam diri individu yang menyebabkan individu bertindak atau berbuat. Setiap orang memiliki motivasi untuk memenuhi kebutuhan dan untuk memuaskan keinginannya. Motivasi juga merupakan sebuah dorongan kepada konsumen untuk melakukan pembelian atau penggunaan jasa yang tersedia dipasar.
- 2) Persepsi, konsumen yang telah termotivasi akan siap bertindak. Tindakan tersebut dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu. Persepsi adalah suatu proses yang digunakan oleh konsumen untuk memilih, menginterpretasikan masukan informasi lalu menciptakan dunia yang memiliki arti.
- 3) Pembelajaran  
Pembelajaran meliputi perubahan perilaku individu konsumen yang timbul dari pengalaman. Sebagian besar perilaku manusia adalah hasil belajar.
- 4) Keyakinan dan sikap  
Melalui bertindak dan belajar, konsumen mendapat keyakinan dan sikap dengan kedua hal tersebut bisa mempengaruhi pembelian.<sup>52</sup>

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah faktor-faktor yang dikemukakan oleh Kotler yakni faktor internal seperti Psikologi (motivasi, persepsi, pembelajaran dan keyakinan atau kepercayaan), faktor pribadi (usia,

---

<sup>51</sup> Doni Junni Priansa, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 84.

<sup>52</sup> *Ibid.*, hal. 86.

pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian, jenis kelamin) dan faktor eksternal seperti budaya (budaya, sub budaya, kelas sosial), sosial (kelompok acuan, keluarga dan status sosial).

Perilaku konsumtif dalam kehidupan manusia merupakan bentuk pembelian dan pemenuhan suatu kebutuhan yang mementingkan faktor keinginan cenderung dikuasai oleh nafsu keduniawian dan kesenangan semata. Perilaku yang dipengaruhi oleh faktor tersebut akan berdampak pada perubahan gaya hidup konsumen.

#### 4. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Tambunan dalam bukunya berpendapat dua aspek yang mendasar dalam perilaku konsumtif, yaitu:<sup>53</sup>

- a. Adanya keinginan mengkonsumsi secara berlebihan.

Keinginan untuk mengonsumsi secara berlebihan akan menimbulkan pemborosan dan bahkan inefisiensi biaya. Perilaku ini hanya berdasarkan pada keinginan yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.

- b. Perilaku tersebut dilakukan bertujuan untuk semata-mata mencapai kepuasan semata.

Kebutuhan yang dipenuhi semata-mata bukan untuk kebutuhan utama melainkan dipenuhi hanya karena mengikuti arus, mencoba produk baru, dan ingin terlihat keren tanpa memerdulikan hal yang menjadi prioritas.

Sedangkan aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid adalah:<sup>54</sup>

- a. Pembelian Implusif (impulsive buying).

Pembelian impulsif yaitu pembelian yang refleksi (tanpa dipikirkan terlebih dahulu), sehingga akibatnya akan kesulitan menahan niat untuk membeli. Aspek ini menunjukkan bahwa seorang pembeli berperilaku membeli semata-mata hanya didasari oleh hasrat yang datang secara tiba-

---

<sup>53</sup> Asti Asri, "Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Babela", Jurnal Penelitian dan Pengukuran Psikologi (Online), Vol. 1, No. 1, Oktober (2012), email:ghiaz23@yahoo.com. Diakses 17 September 2017.

<sup>54</sup> Indah Haryani, Jhon Haryanto, Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi, Jurnal Psikologi (Online), Vol. 11, No. 1, Juni (2015), email:jhon.harwanto@uin\_suska.ac.id. Diakses

tiba atau keinginan sesaat, tanpa terlebih dahulu menggunakan pertimbangan atau memikirkan apa yang akan bakal terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional.

b. Pemborosan (*wasteful buying*).

Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku boros dengan dengahambur-hamburkan banyak dana atau uang tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas. Perilaku konsumtif juga memiliki makna cenderung pemborosan yang banyak dampak negatifnya.

c. Mencari kesengan (*non rational buying*).

Dimana konsumen dalam membeli sesuatu semata mata untuk mencari kesenangan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek perilaku konsumtif merupakan perilaku yang dapat merugikan individu karena dapat menyebabkan pemborosan dan ketidak hematatan dalam mengeluarkan biaya sesuai kebutuhan yang diperlukan.

## **B. Kredit Barang Keliling (*mindring*)**

### **1. Pengertian jual beli kredit**

Jual beli dalam arti umum adalah suatu perikatan atau tukar menukar sesuatu yang bukan kenikmatan dan kemanfaatan, arti perikatan ialah akad yang mengikat antar dua belah pihak. Sedangkan tukar-menukar yaitu salah satu pihak melakukan penyerahan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan dari pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat atau sesuatu yang berbentuk dan memiliki fungsi sebagai objek penjualan. Jadi bukan suatu manfaat atau hasil dari sesuatu.<sup>55</sup>

Sedangkan dalam arti khusus jual beli adalah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan bentuk kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, bukan emas dan perak, bendanya ada dan tidak ditanggihkan, tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan sipembeli maupun tidak, dan barang itu sudah diketahui sifat sifatnya yang sudah atau terdahulu.<sup>56</sup>

Jual beli dalam bahasa arab *al-bai'* menurut etimologi adalah

---

<sup>55</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta; Rajawali Pers, 2010. hal. 70

<sup>56</sup> *Ibid.*, hal.71

Artinya : “Tukar- menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.”

Menurut terminologi, fiqih jual beli disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bai'* dalam terminologi fiqih terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-syira* yang memiliki arti membeli, dengan demikian, *al-bai'* mengandung arti sekaligus membeli atau jual beli.<sup>57</sup>

Menurut kalangan ulama' Hanafiyah adalah tukar-menukar *maal* (barang atau harta) dengan *maal* yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau dengan cara yang sah dan khusus, yakni ijab-qobul atau *mu;aathaa'* (tanpa ijab-qobul).

Maksud dari *maal* (harta atau barang) itu sendiri, menurut ulama Hanafi, adalah segala sesuatu yang disukai oleh tabiat manusia dan bisa disimpan sampai waktu yang dibutuhkan.<sup>58</sup>

Berdasarkan pemaparan dari beberapa definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan jual beli adalah tukar menukar barang yang mempunyai nilai, dengan cara salah satu menerima benda dan yang lain juga menerima pembayaran dilakukan dengan suka sama suka dari kedua belah pihak yang melakukan akad sesuai dengan kesepakatan.

Istilah kredit secara etimologi berasal dari bahasa latin *credere*, memiliki arti kepercayaan. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, salah satu pengertian kredit adalah pinjaman uang dengan pembayaran pengembalian secara mencicil atau tanpa batas jumlah tertentu yang diijinkan oleh Bank ataupun badan lain.<sup>59</sup>

Menurut batubara (2010) kredit adalah kemampuan untuk melakukan suatu pembelian atau suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya ditangguhkan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.<sup>60</sup>

---

<sup>57</sup> Mardani, (Fiqih Muamalah) Fiqih Ekonomi Syariah (Jakarta: Kencana, 2013), 101

<sup>58</sup> Prof. Dr. Wahbah Az-Zuhaili, Penerjemah Abdul Hayyie al-Khattan, Fiqih Islami Wa Adillatuhu, (Gema Insani, Jilid 5), hal 25

<sup>59</sup> Hermansyah, Hukum Perbankan Nasional Indonesia, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005). hal. 57.

<sup>60</sup> Bayu Fathurahman, "pengaruh faktor budaya, sosial, suku bunga dan literasi ekonomi terhadap keputusan pengambilan modal pada lembagakredit informal". S-1 Ekonomi fakultas Ekonomi dan Bisnis, UMP Purwokerto 2017, hal 9



Sementara dalam Undang-undang Perbankan nomor 10 tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan peminjam antara bank dengan lain dengan mewajibkan kepada pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah sampai jangka waktu tertentu.<sup>61</sup>

Dan dapat disimplkan bahwa kredit merupakan kegiatan penyediaan atau penyaluran dana dengan asas saling percaya yang diiringi oleh kesepakatan bahwa yang bersangkutan atau yang melakukan kredit akan memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu tertentu.atau sesuatu yang dibayar secara cicilan atau berangsur-angsur, baik dalam jual beli maupun pinjam meminjam.

## **2. Lembaga kredit informal**

Pengertian lembaga keuangan menurut undang undang nomor 14 tahun 1967, adalah lembaga keuangan yaitu semua badan yang melalui kegiatan-kegiatannya dibidang keuangan menarik dan menyalurkan dalam masyarakat.<sup>62</sup>

Secara umum, lembaga keuangan dibagi menjadi 2:

- a) Lembaga Keuangan Bank; seperti, Bank Umum, Bank koperasi, Bank Perkreditan Rakyat.
- b) Lembaga Keuangan Bukan Bank. Misalnya; Dana Pensiun, Leasing, Asuransi dan Kreditur.

Disamping itu ada juga penggolongan atas lembaga-lembaga kredit diantaranya:<sup>63</sup>

a) Lembaga Kredit Formal. Misalnya BRI, Danamon, Bukopin dan Koperasi Kredit. Lembaga kredit formal yang memiliki jaringan cukup luas juga utama di indonesia dan disponsori oleh pemerintah adalah BRI

b) Lembaga kredit informal. Lembaga informal memiliki peran penting dalam menyalurkan kredit yang umumnya tidak diawasi pemerintah dan tidak pula diatur oleh undang undang. Lembaga tersebut misalnya rentenir,kredit barang keliling dan sebagainya.

---

<sup>61</sup> Undang-undang perbankan tentang kredit

<sup>62</sup> Undang-undang perbankan nomor 14 tahun 1967

<sup>63</sup> Bayu Fathurahman, *Pengaruh ...*,hal.10

### 3. Jual Beli Bayar Tunda

Pembahasan Jual beli menurut konsep islam merujuk pada istilah *bai'*. Disamping itu ada istilah lain yang lebih luas yang berkaitan dengan transaksi antar manusia yaitu *tijarah*. Ada lagi istilah yang memiliki konotasi khusus interaksi antar manusia dalam bidang kebendaan maupun diluar kebendaan, yaitu istilah *mu'asyarah*. Akan tetapi istilah *bai'* lebih memiliki konotasi transaksi pertukaran benda anatar manusia dan digunakan dalam al-Quran, hadis maupun kitab fiqih. Lantas ketika ada pembahasan jual beli maka yang dirujuk adalah istilah *bai'* (istilah dalam bahasa arab).<sup>64</sup>

Jual beli bayar tunda dalam al-Quran secara implisit muncul dengan kata yang umum yakni *bai'*. Sedangkan didalam hadis muncul secara jelas dengan istilah *bai' al-muajjal*, definisi *bai' al-muajjal*, ditelusuri dari dua suku kata yang membentuk kata *al-bai'* dan *al-muajjal*, yang memiliki arti *bai'* adalah pertukaran harta dengan harta. Arti kata *al muajjal* adalah bentuk *isim maf'ul* dari kata *ajjala al-syakhsu syaian*, artinya seseorang yang menunda sesuatu. Diartikan makna ajal berarti selesainya zaman atau masa dengan makna luas yakni menunda pembayaran harga barang sampai waktu ke depan, baik seminggu, sebulan ataupun setahun atau baik penjualnya menerima uang pembayaran sekali lunas maupun bertahap. Dalam arti ekonomi islam istilah *al-bai' al muajjal* adalah waktu yang disepakati kedua belah pihak untuk menyerahkan harga barang yang diperjual belikan.<sup>65</sup>

*Bai'Al Muajjal* merupakan salah satu bentuk jual beli yang sebenarnya telah lama dikenal oleh masyarakat. Implementasi jual beli tunda di lembaga keuangan syari'ah dengan konsep fikih dikemas dengan jual beli kredit. Pada umumnya orang yang membeli suatu barang secara kredit, baik secara keseluruhan atau sebagian dari harga, menunjukkan orang tersebut sangat membutuhkan barang tersebut sementara ia tidak memiliki uang untuk membayar secara tunai.<sup>66</sup>

Konsep fiqih dalam pembelian bayar tunda tidak mensyaratkan dengan ketat pembayaran angsuran sebagaimana di lembaga keuangan syari'ah. Jual beli tunda yang dilakukan oleh para pedagang, dan tidak ketat membagi angsuran sesuai kurun waktu tertentu dan orientasi yang dibangun yakni penulasan total harga

---

<sup>64</sup> Nurfatoni, Kearifan Islam Atas Jual Beli Kredit (Studi pda Tukang Kredit di Kec. Cepiring Kabupaten Kendal), FBI, hal 27

<sup>65</sup> Ibid,... hal 29

<sup>66</sup> Abdul Aziz Dahlan, Ensiklopedi Hukum Islam, (Jakarta : Ichtiar baru Van Hoeve, 1996), Cet. 1, jilid 3, hal. 979

dengan ikatan yang dipegang saat akad adalah kepercayaan antar kedua belah pihak.<sup>67</sup>

#### 4. Dasar Hukum *Bai' Almuajjal*

jual beli kredit merupakan bentuk jual beli yang telah lama dikenal oleh masyarakat. Sebagai bagian dari suatu bentuk jual beli maka dasar persyariatannya pun sama dengan persyariatan jual beli biasa, yaitu Al-Quran, sunnah Rasulullah SAW dan Ijma' ulama.

Diantarnya Qur'an surat An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>68</sup>

Kompensasi penundaan waktu pembayaran masuk dalam keumuman nash ini, karena aktifitas perdagangan terbangun dalam jual beli yang pembayarannya bisa ditunda, disamping itu bagi pedagang harus ada keuntungan ataupun laba sehingga keuntungan tersebut masuk dalam kategori keuntungan atau laba dan bukan dari keuntungan riba, sebab harga dalam jual beli yang pembayarannya ditunda (kredit) disubsidikan silang dengan barang dagangan yang dibayar kontan. Dengan demikian, jual beli ini termasuk perdagangan yang disyariatkan dan berisiko untung dan rugi.<sup>69</sup>

Disisi lain unsur suka sama suka tetap ada dalam jual beli ini, karena para pedagang melakukan praktik jual beli tersebut sebagai salah satu cara agar dagangannya laku dan jual beli sistem kredit ini memenuhi keinginan tersebut. Dari sisi pembeli atau penerima barang tanpa harus membayar barang dengan

---

<sup>67</sup> Nurfatoni, Kearifan,... hal 32

<sup>68</sup> Kementerian Agama RI, Al Quran dan Terjemahan, (Bandung : PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2010), Hal 83

<sup>69</sup> Abu Malik Kamal bin As-sayyid Salim, Shahih Fiqih Sunnah, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), Cet. 1, jilid 4, hal. 529.

harga tunai bisa memanfaatkan secara produktif. Dan ini tentu saja tidak menghilangkan ridhanya.<sup>70</sup>

Selain itu Quran surat Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya : hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. (QS. Al-Baqarah :828).<sup>71</sup>

Jual beli barang dengan harga kredit yang disertai tambahan termasuk jual beli yang dikandung oleh ayat ini karena termasuk utang piutang yang boleh sehingga ia disyariatkan dengan nash ayat ini.

Dalil dari hadist Nabi antara lain yang artinya :

Riwayat yang menyatakan bahwa Rasulullah SAW pernah memerintahkan Abdullah bin Amru bin Ash untuk menyiapkan bala tentara, Ia pun membeli satu ekor unta dengan dua ekor unta dengan pembayaran ditunda.<sup>72</sup> Dalil tersebut merupakan dalil yang jelas atas bolehnya mengambil tambahan pada harga sebagai ganti atau kompensasi penundaan waktu pembayaran.

Nabi SAW menjelaskan bahwa jual beli kredit (Bai' Al Muajjal) adalah salah satu perbuatan yang diberkahi Allah. (HR. Ibnu Majah), karena jual beli kredit adalah salah satu cara memberikan kelapangan dan kemudahan terhadap orang yang membutuhkan dan tidak memiliki kemampuan membayar secara tunai.<sup>73</sup>

Dalil dari Ijma' yaitu:

Ijma' menunjukkan bahwa jual beli kredit (bai' Al Muajjal) hukumnya *mubah* boleh atau tidak masalah. Ia termasuk pengertian *al-bai'*. Para ulama merujuk pada QS.,2:275 "*ahalla Allah al-Bai'a wa harrama al-riba*" dan Q.S, 2: 281 "*idza tadayantu ila ajal in musamma*" sebagai dalil mubah jual beli bayar tunda.<sup>74</sup>

Adapun dalil dari qiyas dan dalil (ma'qul) yang digunakan kelompok ini antara lain

---

<sup>70</sup> *Ibid*

<sup>71</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Quran*,... hal 48

<sup>72</sup> Abu Malik Kamal bin As-sayyid Salim,... hal 572

<sup>73</sup> Abdul Aziz Dahlan, *op.cit.*, hal. 980

<sup>74</sup> Nur Fatoni, *kearifan*,... hal. 40

- Jual beli dengan menunda waktu pembayaran adalah jual beli dengan harga yang jelas dari dua belah pihak yang mengadakan jual beli disertai unsur suka sama suka dari keduanya.
- Qiyas pada salam, jual beli dengan menunda waktu pembayaran termasuk jenis jual beli salam. Salam kebalikan dari jual beli secara kredit. Tapi hukumnya boleh berdasarkan ijma. Kebutuhan terhadap jual beli secara kredit itu seperti kebutuhan terhadap salam
- Qiyas pada murabahah. Jika waktu pembayarannya dijelaskan dalam jual beli yang waktu pembayarannya ditunda, maka jual belinya sah dan tidak masalah karena termasuk dalam konsep murabahah.

## 5. Rukun dan Syarat *Bail Al Muajjal*

Ulama fiqh mengemukakan rukun dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap jual beli kredit (*Ba'i Al Muajjal*) sebagai berikut :<sup>75</sup>

- a. Ada dua orang yang berakad (penjual dan pembeli). Yang keduanya harus memenuhi syarat berakad , memiliki kecerdasan, serta memiliki ikhtiar bukan karena paksaan
- b. Ada barang yang diakadkan (diperjual belikan). Syarat barang diperjual belikan adalah, suci zatnya, bermanfaat, dapat diserahkan, dapat diketahui sifat, jenis, kadar dan kualitasnya
- c. Ijab, yaitu ungkapan dari pihak penjual sebagai lambang keikhlasan penyerahan dan qobul, seabgai ungkapan pihak pembeli sebagai kerelaan untuk menerima barang sebagai miliknya
- d. Ada harga yang disepakati oleh kedua belah pihak yang pembayarannya ditanggungkan. Syarat-syarat yang seharusnya dipenuhi, jelas jumlahnya, jelas masa pembayarannya, dan cara angsuran. Serta cara pembayarannya harus ditetapkan atas dasar kerelaan bersama, tidak ada yang merasa dipaksa.

## 6. Usaha *Mindring*

Menurut kamus Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian *mindring* adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud.<sup>76</sup> Usaha yang dimaksud adalah sebuah upaya yang

<sup>75</sup> Abu Malik Kamal bin As-sayyid Salim, *op.cit*, hal. 612-613

<sup>76</sup> Depdikbud, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, hal. 997.

dilakukan oleh seseorang untuk memenuhi atau memberikan kemudahan kepada seseorang lain dalam kehidupan sehari-hari.

*Mindring* menurut KBBI adalah menjual barang dengan pembayaran mengangsur.<sup>77</sup> *Mindring* merupakan usaha yang dilakukan oleh seseorang untuk menjual barang dagangan bisa berupa pakaian, perabotan rumah tangga, kasur dan lain sebagainya menggunakan sistem bayar angsur atau cicil sesuai dengan kesepakatan antara pembeli dengan penjual.

Istilah *mindring*, berasal dari kata *In-Minding* yang memiliki arti mengurangi. Istilah lain dari sinonim yang sering digunakan adalah *cina mindringan* dan *toekang renten*. Cina merupakan sebuah kategori etnis yang mengacu pada orang-orang cina adapun tukang merupakan sebuah istilah dalam menunjukkan profesi yang sama yang digunakan untuk orang-orang non china. Meskipun kian lama bagi masyarakat bagi masyarakat yang bukan etnis cina melakukan perdagangan barang ini (*mindring*), tetap saja masyarakat lebih mengenal dan melekatkan sebagai *mindring* hingga saat ini.<sup>78</sup>

Sistem *mindring* yang memberikan kemudahan bagi pembeli untuk melakukan kredit barang yang ingin dibeli akan menumbuhkan rasa kepercayaan tersendiri dan rasa nyaman, meskipun belum memiliki uang cukup akan mudah bisa melakukan pembayaran yang dapat diangsur juga tidak terlalu membebani pembeli.

Seperti contoh seorang ibu rumah tangga membeli alat-alat rumah tangga kepada seseorang pedagang keliling, biasanya dilakukan berdasarkan rasa penuh saling percaya antar dua belah pihak, kadang menggunakan uang muka ataupun tidak sama sekali, biasanya bisa dilakukan dengan angsuran satu kali dalam seminggu juga bisa dua kali dalam seminggu tergantung pihak yang memberikan jangka waktu pembayaran (penjual barang).

## C. Local Wisdom

### 1. Definisi kearifan lokal.

kearifan lokal dalam bahasa inggris disebut juga Local Genius dapat berupa hasil karya cipa unik berbentuk fisik seperti, arsitektur, peralatan penunjang hidup

---

<sup>77</sup> Depdikbud, Kamus Besar Bahasa Indonesia,...hal.584.

<sup>78</sup> Muhammad Agus Massholeh <http://blog.unnes.ac.id/agusms/2015/11/14/mindring-sebagai-budaya-kredit-masyarakat-desa/> diakses pada 8 juni 2021 pukul 19.30 WIB

dan lain-lain. Dan bisa juga dapat berbentuk non-fisik seperti filsafat, pemahaman agama, ideologi, ilmu pengetahuan, seni budaya, sistem ekonomi dan lain lain. Menurut Suhartini, menegaskan bahwa kearifan lokal merupakan semua bentuk pengetahuan, keyakinan, pemahaman atau wawasan serta adat kebiasaan atau etika yang menuntun lokal ini dihayati, dipraktekkan, diajarkan dan diwariskan dari generasi sekaligus membentuk pola perilaku manusia terhadap sesama manusia serta alam.<sup>79</sup>

menurut Rahyono, kearifan lokal merupakan kecerdasan manusia yang dimiliki oleh suatu kelompok tertentu dengan diperoleh melalui pengalaman masyarakat.<sup>80</sup> Maksudnya adalah bahwa kearifan lokal merupakan hasil dari masyarakat tertentu berdasarkan pengalaman mereka dan belum tentu dialami oleh masyarakat yang lainnya juga. Nilai-nilai yang terkandung akan sangat melekat kuat pada masyarakat tertentu dan sudah melalui perjalanan waktu yang panjang, seusia keberadaan masyarakat tersebut.

Ilmuwan antropologi, seperti Koentjaraningrat, Spradley, Taylor dan Suparlan, telah mengkategorisasikan kebudayaan yang dimiliki oleh manusia menjadi wadah kearifan lokal itu dalam idea, aktivitas sosial, artefak.<sup>81</sup> Artinya kebudayaan adalah keseluruhan pengetahuan yang dimiliki oleh sekelompok masyarakat untuk dijadikan pedoman hidup dalam menginterpretasikan lingkungannya melalui tindakan-tindakan sehari-hari.

Sibarani menyimpulkan bahwa kearifan lokal merupakan pengetahuan asli atau kecerdasan lokal yang dimiliki masyarakat berasal dari nilai-nilai luhur tradisi budaya untuk mengatur kehidupan tatanan masyarakat yang bertujuan mencapai kemajuan baik menciptakan kedamaian ataupun kesejahteraan suatu masyarakat.<sup>82</sup> kearifan lokal itu mungkin bisa berupa pengetahuan lokal, keterampilan lokal, kecerdasan lokal, sumber daya lokal, proses sosial lokal, norma-etika lokal dan serta adat-istiadat lokal.

Maka kearifan lokal dapat juga diartikan sebagai nilai yang dianggap baik dan benar yang dilakukan secara turun temurun oleh masyarakat yang

---

<sup>79</sup> Suhartini, 2009. —Kajian Kearifan Lokal Masyarakat dalam Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan| Yogyakarta: Makalah disampaikan dalam Seminar Nasional Penelitian, Pendidikan dan Penerapan MIPA, Fakultas MIPA, UNY (16 Mei 2009), hal. 207

<sup>80</sup> Rahyono, FX, *Kearifan Budaya dalam Kata*, (Jakarta: Wedatama Widyastra, 2009), hal. 11

<sup>81</sup> Koentjaraningrat, *Pengantar Ilmu Antropologi*, (Jakarta: Aksara Baru, 2009), hal. 112

<sup>82</sup> Sibarani, R, *Pembentukan Karakter Berbasis Kearifan Lokal*, 2013, [Online], Tersedia: <http://www.museum.pusaka-nias.org/2013/02/pembentukan-karakter-berbasis-kearifan>. Diakses pada tanggal 10 Juni 2021 pukul 21.00 WIB

bersangkutan sebagai akibat karena interaksi antara manusia dengan manusia ataupun dengan lingkungan.

## 2. **fungsi kearifan lokal**

menurut Prof. Nyoman Sirtha dalam Sartini (2004), menyatakan bahwa bentuk-bentuk kearifan lokal dalam masyarakat dapat berupa nilai, norma, etika, kepercayaan, hukum adat, adat istiadat, dan aturan-aturan khusus. Oleh sebab itu maka memunculkan fungsi yang bermacam-macam. Ada beberapa fungsi tentang kearifan lokal antara lain: <sup>83</sup>

- 1). Melindungi pelestarian sumber daya alam
- 2). Pengembangan sumber daya manusia
- 3). Pengembangan kebudayaan serta ilmu pengetahuan
- 4). Memiliki makna sosial
- 5). Berfungsi sebagai pelajaran, kepercayaan, pantangan dan sastra
- 6). Bermakna etika dan moral.

Dari beberapa penjelasan fungsi-fungsi tersebut terlihat betapa luas arti dan ranah kearifan lokal. Mulai dari sifatnya teologis sampai pragmatis dan teknis. Kearifan lokal merupakan gagasan konseptual yang hidup dalam masyarakat dan tumbuh berkembang secara terus-menerus dalam kesadaran masyarakat, memiliki fungsi dalam mengatur kehidupan masyarakat tersebut dari sifatnya yang berkaitan dengan sakral sampai yang profan.

## **D. Ekonomi Islam**

### **1. Pengertian Ekonomi Islam**

Menurut Syaefi Antonio, sektor jual beli dalam sistem Ekonomi Islam mempunyai beberapa prinsip utama, prinsip-prinsip tersebut yaitu larangan riba, gharar dan lain sebagainya.<sup>84</sup> Prinsip itu yang memberikan perbedaan dengan ekonomi konvensional, yang tidak mengedepankan nilai-nilai keislaman.

---

<sup>83</sup> Sartini. 2004. *Menggali Kearifan Lokal Nusantara Sebuah Kajian Filsafati*. Jurnal Filsafat. Jilid 37, Nomor 2, Agustus 2004, hal.111-120.

<sup>84</sup> Muhammad Syaefi Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001, hal. 5



Selain itu, menurut Yusuf Qardhawi pengertian Ekonomi Islam adalah Ekonomi yang berlandaskan ketuhanan. Sistem ini mengedepankan dan terpusat pada Allah, bertujuan akhir kepada Allah dan menggunakan segalanya, baik sarana, perilaku dan lain sebagainya yang tidak terlepas dari syariat Allah.<sup>85</sup>

Di dalam konsep Islam, sebenarnya Allah telah menjamin setiap orang yang mencari rizki dan melakukan apapun didalam dunianya tanpa meninggalkan kaidah kaidah akhirat artinya selalu melakukan kebaikan kebaikan untuk kehidupan akhirat nanti, maka tercatat sebagai hamba tuhan dengan keseimbangan tinggi.

## 2. Prinsip Ekonomi Islam

Prinsip-prinsip ekonomi islam yang digambarkan sebagai bangunan yang diperkokoh dengan tiang sebagai penyangganya, ibarat bangunannya adalah Ekonomi Islam maka tiyang penyanggahnya adalah didasarkan atas lima nilai universal diantaranya :<sup>86</sup>

### a) Sidiq (benar, jujur)

Visi hidup setiap muslim yakni harus tercermin dalam sifat sidiq, karena Allah sebai Tuhan orang muslim yang Maha benar, maka kehidupan duniapun harus dijalani dengan benar dan selalu bersikap jujur. Dari konsep ini maka muncul konsep turunan pada ekonomi dan bisnis yakni efektifitas (tujuan yang benar dan tepat) dan efisiensi (melakukan kegiatan yang benar)

### b) Amanah (kepercayaan)

Sifat amanah memiliki peran yang fundamental dalam ekonomi karena tanpa kredibilitas tanggung jawab kehidupan ekonomi akan hancur. Dan amanah juga sifat yang tidak kalah harus dimiliki oleh setiap muslim

### c) Fhatanah(cerdas)

Para pelaku bisnis harus pintar dan cerdik dalam melakukan usahanya agar efektif dan efisien sehingga tidak mudah menjadi korban penipuan pelanggan. Kecerdikan akan mengoptimalkan fungsi akal dan semua potensi

---

<sup>85</sup> Yusuf Qhardawi, *Daurul Qiyam Wal Akhlak Fiil Istishadil Islam*, alih bahasa : Zainal Arifin, Dahlia Husin, Norma Dan Etika Ekonomi Islam, (Jakarta : Gema Insani Press, 1997, hal. 201.

<sup>86</sup> Tri Hasrida Yanti, "*faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap jual beli kredit ditinjau dari ekonomi islam*" Ekonomi Syari'ah fakultas Ekon omi dan Bisnis Islam, IAIN Metro Lampung, hal. 40

akal agar terasah dalam melakukan usaha apapun dan selalu berlandaskan untuk mencapai tujuan yang benar

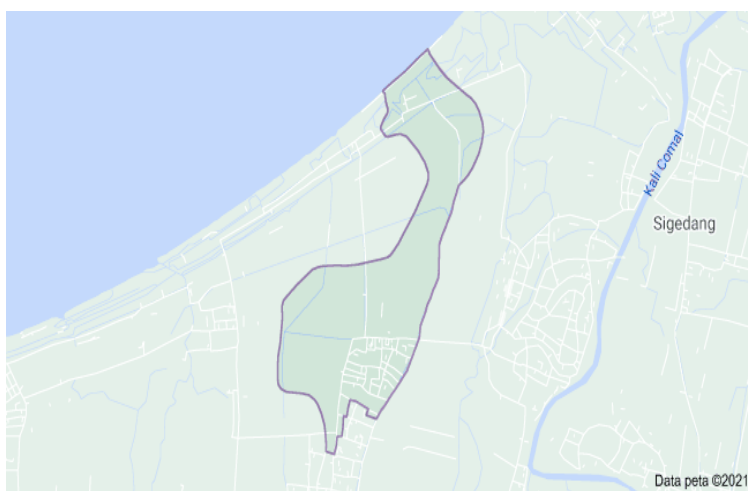
d) Tablig (komunikasi)

Dengan sifat ini mengajarkan agar senantiasa kita untuk saling berkomunikasi personal maupun masal, baik melalui pemasaran, penjualan, periklanan, keterbukaan dan lain lain.

Prinsip ekonomi diatas setidaknya harus ada dalam setiap diri pelaku ekonomi. baik pada pembeli atau penjual.jika di dasari pada prinsip ini maka kelak akan mendapatkan tujuan yang benar pula.

## BAB III GAMBARAN UMUM

### A. Kondisi Geografis



Klareyan, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah

**sumber :** Google Maps

Desa Klareyan merupakan sebuah desa yang berada di kecamatan Petarukan Kabupaten pemalang, Jawa Tengah. Secara geografis , Desa Klareyan diklasifikasikan sebagai dataran yang memiliki luas wilayah keseluruhan 728,260 Ha (Hektare) yang meliputi, pemukiman 203,116 Ha, Pertanian sawah 525,144 Ha, Ladang/tegalan 12 Ha, Perkantoran 0,745 Ha, Sekolahn 3,5 Ha, Jalan 9,25 Ha, Lapangan sepak bola 0,765 Ha.

Adapun letak desa Klareyan secara administratif batas-batas wilayah Desa Klareyan adalah sebagai berikut:<sup>87</sup>

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan laut jawa
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan desa Pegundan, kecamatan Petarukan, Kabupaten Pemalang.

---

<sup>87</sup> Data Geografis dan Monografis desa Klareyan, Kecamatan Petarukan, Kabupaten Pemalang pada <https://klareyan.desakupemalang.id/demografi/> diakses pada tanggal 11 Juni 2021 pukul 15.12 WIB

- c. Sebelah Timur berbatasan dengan desa Kendal Doyong, kecamatan Petarukan, Kabupaten Pemalang.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan desa Loning dan Nyamplung Sari

Sedangkan melihat Orbitase Desa Klareyan sebagai berikut :

- a. Jarak dari pusat Pemerintahan Kecamatan Petarukan sekitar 5 Km dengan waktu tempuh 20 menit
- b. Jarak dari Ibu Kota Kabupaten Pemalang adalah sejauh 15 KM dengan waktu tempuh 1 jam
- c. Jarak dari Ibu Kota Provinsi adalah sejauh 127 Km
- d. Jarak dari Ibu Kota Negara adalah sejauh 425 Km

Dalam lalu lintas kegiatan penduduk desa Klareyan sudah memiliki kendaraan dan sudah lumayan banyak menggunakan kendaraan bermotor untuk membeli segala jenis barang karena jarak dengan pusat pasar besar berada di Kecamatan Petarukan, ada juga di desa Klareyan namun minim barang yang tersedia.

Adapun untuk dukuh, desa Klareya terbagi menjadi empat dukuh yaitu, dukuh jatiteken, dukuh cerbon, dukuh siampel dan dukuh Buyut. Dari ke Empat dukuh tersebut terdapat 4 RW (Rukun Warga) dan 35 RT (Rukun Tetangga)

## **B. Sejarah Desa Klareyan**

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 43 Tahun 2015 tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2015 tentang Desa. Pengertian Desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas-batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat berdasarkan asal usul dan adat istiadat setempat yang diakui dan dihormati dalam sistem pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia.<sup>88</sup> dengan begitu secara yuridis Wilayah Klareyan dapat disebut Desa dan adapun secara administratif termasuk wilayah Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang Provinsi Jawa Tengah.

Penamaan adanya Desa Klareyan adalah berdasarkan adat istiadat orang terdahulu yang berpenghuni di Wilayah Klareyan kurang lebih sebagai berikut kisahnya, bahwa

---

<sup>88</sup> Peraturan Pemerintah nomor 43 Tahun 2015 tentang Desa

pada abad ke 18 (delapan belas) wilayah desa Klareyan pada waktu itu masih berupa hutan. Yang dihuni oleh beberapa orang saja. Salah satunya ada yang berasal dari daerah Blitar. Kemudian berdatangan beberapa orang dari desa-desa sebelah timur hutan ini. seperti orang dari desa Wonokromo, Klegen, dan Sarwodadi yang ketiga desa ini adalah masuk dalam wilayah kecamatan Comal. Kemudian ada juga yang datang dari wilayah kabupaten pekalongan. Kedatangan mereka ke hutan ini adalah tak lain untuk melakukan penebangan hutan yang dalam jawa dikenal dengan istilah babad alas atau truka, kemudian mengolahnya untuk dijadikan lahan persawahan atau perkebunan. Hasil dari lahan persawahan dan perkebunan yang diolah semakin menjanjikan dan memberikan keuntungan lebih, maka mereka semakin betah ditempat ini dan enggan kembali pulang ke daerah asalnya. Karena semakin lama tidak pulang maka sanak dan keluarganya menyusul dan akhirnya berkumpul membuat rumah yang lama kelamaan menjadi sebuah pemukiman wilayah lantas mereka menyepakati untuk menyebut nama tempat yang didiami agar lebih dikenal oleh orang-orang dan Wilayah tersebut dinamai dengan sebutan Desa Klareyan (artinya desa yang dilari atau disusul). Hingga sampai sekarang nama tersebut dipakai dan tetap lestari.

Namun secara formal nama klareyan belum dibakukan dalam bentuk peraturan-perundang-undangan misalnya peraturan desa klareyan ataupun peraturan daerah kabupaten Pemalang, walaupun demikian nama desa Klareyan telah diakui secara administratif sebagai salah satu nama desa dari 20 desa yang berada di wilayah kecamatan Petarukan dan dari 211 desa yang ada di wilayah kabupaten Pemalang.

Tradisi yang dikenal dalam sebuah desa sebuah sebutan untuk para pemimpin yang dikenal dengan lurah/bekel (sekarang : Kepala Desa atau Kades)

Adapun daftar Kepala desa dari awal berdiri sampai sekarang adalah sebagai berikut:

1. H. Afandi                      dari sebelum tahun 1936 M
2. H. Marghubi                      1936 – 1941 M
3. Tasbin                              1941 M
4. H. Kasan                            1941 – 1946 M
5. Taryo                                1946 – 1948 M
6. Masdar                              1948 – 1950 M
7. Taryo                                1950 – 1953 M
8. Wono Yuswono HM              1953 – 1959 M
9. Rais                                 1959 – 1960 M

10. Dakman 1960 – 1966 M
11. Sahadi 1966 – 1977 M
12. M. Kasdullah 1977 – 1988 M
13. Agus Prayitno BBA 1988 – 1998 M
14. Agus Prayitno BBA 1998 – 2006 M
15. Tarmani 1 Des 2006 – 1 Des 2012 M
16. Tariyan 1 Des 2012 – 2 Des 2018 M
17. Wiharno, ST 2 Des 2018 - sampai sekarang

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 43 Tahun 2015 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2015 tentang Desa, diatur bahwa urusan pemerintahan yang menjadi kewenangan desa mencakup 1) urusan pemerintahan yang sudah ada berdasarkan hak asal usul desa; 2) urusan pemerintahan yang menjadi kewenangan kabupaten/kota yang diserahkan pengaturannya kepada desa; 3) tugas pembantuan dari Pemerintah, Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota; dan 4) urusan pemerintahan lainnya yang oleh peraturan perundang-undangan diserahkan kepada desa.

### C. Kondisi Demografis

#### 1. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk berdasarkan data dari pemerintah desa klerayan, jumlah Kepala Keluarga desa Klareyan pada tahun 2021 berjumlah 3657 jiwa dari segala umur. Adapun jumlah penduduk laki laki 6.101 jiwa sedangkan penduduk perempuan berjumlah 6.315 jiwa.

Tabel 1

Jumlah Penduduk Desa Klareyan Tahun 2021

NO	Jenis Kelamin Penduduk	Jumlah
1.	Laki-Laki	6.101
2.	Perempuan	6.315
Total		12.416

#### 2. Keadaan Sosial, Ekonomi, Budaya dan Keagamaan

##### a. Keadaan Sosial Ekonomi

Desa Klareyan kecamatan Petarukan kabupaten Pemalang bercorak desa agraris dan mata pencahariannya mayoritas adalah bersifat homogen yakni hampir seluruh masyarakat penduduk desa ini berprofesi sebagai petani dan buruh. Berikut data

Jenis Pekerjaan :

1. Petani	:	618	orang
2. Pedagang	:	469	orang
3. PNS	:	107	orang
4. Tukang	:	25	orang
5. Guru	:	48	orang
6. Bidan/ Perawat	:	11	orang
7. TNI/ Polri	:	42	orang
8. Pesiunan	:	99	orang
9. Sopir/ Angkutan	:	72	orang
10. Buruh	:	1012	orang
11. Jasa persewaan	:	96	orang
12. Swasta	:	32	orang

Disamping itu ada beberapa orang yang juga beriwusaha di klareyan karena makmurnya tanah juga banyak wilayah yang memiliki potensi untuk mengembangkan berwirausaha berikut beberapa data dari total harta yang dimiliki oleh orang tersebut.

a). Pertanian

Jenis Tanaman :

1. Padi sawah	:	525,144	ha
2. Palawija	:	5,25	ha

b). Peternakan

Jenis ternak :

1. Kambing	:	2.350	ekor
2. Sapi	:	8	ekor
3. Ayam	:	35.000.000	ekor
4. Itik	:	7.500	ekor
5. Burung	:	230	ekor

c). Perikanan

1. Tambak ikan : 5 ha
2. Tambak udang: 1,5 ha

b. Pendidikan

Penduduk desa klareyan juga tak kalah dalam mengutamakan pendidikan baik pendidikan keagamaan maupun pendidikan umum. Hal ini terbukti banyaknya jumlah penduduk usia sekolah yang berhasil menamatkan pendidikan mereka setaraf SMU. Berikut ini klasifikasi penduduk menurut pendidikan.

1. SD/ MI : 3987 Orang
2. SLTP/ MTs : 1768 Orang
3. SLTA/ MA : 1198 Orang
4. S1/ Diploma : 419 Orang
5. Belum Tamat SD/Sederajat : 1759 Orang
6. Tidak/Belum Sekolah : 3285 Orang

Pada klasifikasi tersebut sebagian masyarakat telah paham dan mengerti pentingnya pendidikan walau sedikit yang sampai ke jenjang sarjana.

c. Keadaan sosial budaya

Keadaan Sosial Budaya masyarakat indonesia sebagai masyarakat Jawa yang memiliki kehidupan sosial seperti masyarakat jawa lainnya. Yang sebagian besar dalam berbudaya dipengaruhi oleh ajaran agama islam. Dan budaya tersebut masih dipertahankan oleh masyarakat desa Klareyan sejak dulu sampai sekarang. Adapun budaya tersebut ialah

1) Barzanji dan Dziba'iyahan

Kegiatan ini biasanya dilakukan oleh pemuda-pemudi dari berbagai kumpulan yang biasa disebut dengan jami'iyah maulidiyah dengan membaca maulid barzanji yang rutin dilakukan setiap hari baik waktu malam maupun siang di rumah penduduk maupun masjid, namun yang kebanyakan dilakukan adalah dimusholla ataupun masjid setiap malem jumat sehabis waktu isya



2) Yasinan

Kegiatan yang masih kental dilakukan adalah budaya yasinan yang dilakukan oleh bapak bapak atau ibu-ibu setiap malam jumat sehabis magrib dengan dipimpin oleh seorang kyai atau tokoh masyarakat sekitar yang kegiatannya ditutup dengan do'a.

3) Tahlil

Adalah kegiatan yang dilakukan setiap ada syukuran, hajatan pernikahan, khitanan bahkan sampai kematian. Dari lahir hingga mati tahlilan selalu ada dan hadir dalam setiap momen-moment itu. gunannya agar senantiasa setiap yang memiliki hajat diberikan keberkahan dan kemanfaatan.

4) Rebana

Rebana hadir dalam bentuk kesenian islami, dan sering dimainkan oleh pemuda-pemuda desa klareyan dan mereka yang tergolong aktif dalam kegiatan kegiatan dilingkungan masjid maupun musholla.

Ada juga budaya budaya yang juga masih kental dilakukan sampai sekarang utamanya budaya yang berkaitan dengan ekonomi atau keuangan ataupun syukuran.

1) Arisan

Arisan adalah sebuah budaya dari jaman dahulu sebagai bentuk saling tolong menolong antar sesama dengan cara memberikan iuran yang dilakukan setiap hari tertentu sesuai kesepakatan, dan dihari itu pula beberapa nama yang ikut gabung dalam kelompok arisan akan diundi siapa yang keluar nama dari undiannya maka ia berhak membawa uang hasil iuran tersebut tanpa dikurangi untuk hal hal lain.

2) Sedekah bumi

pada bulan sakral, bulan mulia dan biasanya disebut juga Bulan Apit adalah salah satu bulan yang amat mulia dan biasanya dianggap sebagai bulan yang membawa berkah. Pada bulan ini masyarakat desa

Klareyan mempunyai tradisi yang disebut dengan sedekah bumi. Bertempat di Makam Mbah Buyut Jurang Mangu, yang diadakan sebagai wujud ungkapan rasa syukur masyarakat atas hasil dari pertanian yang melimpah dalam satu tahun didapat.

3) Mindring/berdagang dengan cara keliling

Mindring, di desa Klareyan sering disebut dengan tukang kredit barang keliling dengan istilah bahasa lokal adalah *mendreng*, ciri khas dari masyarakat dalam memenuhi kebutuhan biasanya menggunakan kredit bila mana menginginkan sesuatu namun belum cukup memiliki uang ataupun ingin membeli sesuatu namun males untuk pergi ke pasar istilah gaulnya adalah *mager*(males bergerak). Barang yang diperjual belikan biasanya berupa pakaian, perabotan rumah tangga, dan sebagainya yang melekat dalam kehidupan sehari-hari. Ada banyak penjual kredit barang keliling. Baik itu dari seorang dari dalam desa ataupun luar desa.

#### D. Struktur Desa Klareyan Tahun 2021

Struktur desa adalah lembaga perpanjangan dari pemerintah pusat, memiliki peran atau strategi untuk mengatur masyarakat yang ada di perdesaaan demi membangun masyarakat desa. Berikut struktur organisasi perangkat desa yang ada di Desa Klareyan.<sup>89</sup>

SUSUNAN ORGANISASI  
PEMERINTAHAN DESA KLAREYAN  
KECAMATAN PETARUKAN KABUPATEN PEMALANG

A. NAMA – NAMA APARAT PEMERINTAH DESA :  
Kepala Desa : Wiharyo, ST

---

<sup>89</sup> Data Struktur Pemerintahan Desa Klareyan.

Sekretaris Desa : Agus Aryanto, SH  
Kepala Seksi Pemerintahan : Suwaryo  
Kepala Seksi Pelayanan : H. Arifin, S. Pd.  
Kepala Seksi Kesejahteraan : Sukisto  
Kepala Urusan Keuangan : Cahyo Widagdo, Amd  
Kepala Urusan TU dan Umum : Dadi Darmawan  
Kepala Urusan Perencanaan : Ridho Utomo, S.Kom  
Kepala Dusun (Kadus)  
1. Kadus 01 Dusun Jatiteken : Romadhon  
2. Kadus 02 Dusun Klareyan : Nur Syamhadi, S. Pd.SD  
3. Kadus 03 Dusun Siampel : Dwiono Setyawan  
4. Kadus 04 Dusun Mangurejo : Tarjuki  
Pelaksanaan/Staf : Surodo Ismarinto

**B. NAMA – NAMA ANGGOTA BADAN PERMUSYAWARATAN  
DESA (BPD)**

Ketua : Heri Suyanto, S. Pd.  
Wakil Ketua : Drs. H. Sulton Abdulah  
Sekretaris : Samiasih  
Angota : Nur Sofa  
Angota : Zaenal Makmuri  
Angota : Ripto Diyono  
Angota : Sutoro, BBA  
Angota : Ruswiharsih, S. Pd., MA.  
Angota : Ali Sodikin

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Setelah penulis memperoleh data-data dari beberapa hasil observasi, dokumentasi, wawancara, dan data – data yang diperoleh secara langsung dari kepustakaan baik dari buku, jurnal dan internet dengan judul penulisan ini. maka langkah selanjutnya pada Bab IV ini, penulis akan memaparkan hasil penelitian dan menganalisis data yang telah penulis kumpulkan untuk menjawab permasalahan dalam penulisan ini.

#### **A. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi wanita di desa klareyan menggunakan kredit barang keliling (mindring)**

Perilaku konsumen adalah faktor penting yang bisa mempengaruhi proses keputusan konsumen untuk membeli atau mengkonsumsi suatu produk dan jasa. Dalam memilih transaksi kredit untuk memenuhi barang kebutuhan sehari-hari tentu ada sebab yang mendasari dalam melakukan kegiatan tersebut atau disebut juga dengan faktor diantaranya faktor internal dan eksternal. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung kepada informan kalangan wanita di desa klareyan yang berkaitan dapat dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhi, yaitu sebagai berikut:

##### **1. Ibu Wariah**

Ibu wariah, memberikan ungkapan kepada peneliti bahwa cara pembayaran yang sering digunakan dalam membeli barang keliling yakni dengan kredit, adapun kredit barang yang diikuti adalah mingguan, dengan kedatangan tukang barang kredit setiap hari sabtu. Beliau memilih transaksi dengan cara kredit karena baginya memudahkan untuk mendapatkan barang karena tidak adanya uang tunai. Alasannya karena beliau sekarang adalah janda yang menghidupi keluarganya sedangkan pendapatan yang diperoleh yakni dengan berdagang barang sembako kecil kecilan. Sehingga kredit dipilih dalam memberi barang sesuai dengan kondisi perekonomiannya.

Disamping itu menurut informan saat diwawancara juga menyatakan bahwa pengaruh lingkungan sekitar sangatlah berpengaruh. Menurut beliau awal kenal tukang

barang keliling yakni karena tetangga ada yang berlangganan dengan tukang mendreng sehingga beliau menjadi penasaran sehingga akhirnya tertarik untuk membeli. Ketika membeli ada rasa senang ketika mendapatkan barang walaupun dengan cara kredit. Beliau juga biasanya membeli barang disamping karena kebutuhan tetapi biasanya mendapatkan informasi produk tersebut dari informasi penjual.

## **2. Rinawati**

Informan kedua yang peneliti lakukan adalah seorang guru honorer, menyampaikan cara yang sering digunakan dalam membeli barang yang diinginkan dan tersedia pada tukang mendreng yakni dengan cara kredit. Dan biasanya beliau mengikuti kredit barang harian karena dirasa sangat meringankan, walaupun kadang kasihan sama si tukang kredit yang setiap hari menagih kerumah sehingga kadang beliau bayar untuk jangka waktu satu minggu agar tukang kredit tersebut tidak bolak balik.

Alasan beliau membeli barang yang dilakukan secara kredit bukanlah karena kebutuhan melainkan karena keinginan untuk mendapatkan barang tersebut, ditambah karena promosi yang ditawarkan oleh penjual yang menambah keyakinan untuk membeli barang tersebut, beliau juga menuturkan barang yang dijual juga memiliki kualitas bagus sehingga pas walaupun harga yang dijual jauh dari harga asli tapi beliau dipermudahkkan karena pembayaran yang dilakukan tidak berkesan memaksa melainkan seikhlasnya, jika akan pembeli tidak membayar pada hari ditagih maka bisa ditunda saat pembeli memiliki uang.

## **3. Kusyanti**

Ibu kusyanti seorang ibu rumah tangga yang rumahnya berlokasi tidak jauh dari pasar, mengungkapkan bahwa beliau biasanya memilih transaksi secara kredit pada pedagang yang menyediakan barang yang dibutuhkan namun tidak tersedia di pasar, kadangkala walaupun barang yang dibutuhkan tersedia dipasar dan karena ketidak sanggupan untuk membeli secara tunai sehingga kredit pada tukang mendrenglah sebagai solusinya. Walau demikian beliau juga mengetahui jika harga yang ada dipasar jauh lebih murah jika beli tunai dipasar namun beliau menggunakan kredit karena mudah dicicil dan tidak terasa mahal, tahu-tahunya sudah lunas. Ketika ditanya tentang respons ketika tetangga memiliki barang baru, bu kusyanti mengatakan terkadang ingin memiliki juga, apalagi barang itu barang yang bagus.

#### **4. Yuli**

Yuli merupakan salah satu warga yang berusia 37 tahun dengan memiliki satu orang anak dan hidup masih menumpang satu rumah dengan orang tuanya. Beliau adalah tamatan SMP, dan bekerja sebagai penjahit dengan pendapatan perbulan Rp 300.000, dengan suaminya bekerja sebagai seorang serabutan yakni kalau ada yang memanggil untuk bekerja maka dia berangkat selama pekerjaan tersebut bisa dilakukan. Pendapatan suami dan ibu yuli jika digabungkan lumayan untuk memenuhi kebutuhan sehari hari lebih dari cukup.

Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh informasi bahwa sudah sangat lama ibu yuli berlangganan dengan barang mendreng, dikenalkan oleh orang tua serumah beliau, banyak sekali perabotan rumah yang dibeli melalui mendreng. Menurut pemaparan yang beliau sampaikan alasan menggunakan mendreng karena dipermudah dalam pembayaran maupun akses untuk mendapatkan, apalagi ibu yuli jarang beraktivitas ke pasar besar untuk membeli barang maka dengan adanya mendreng semakin terbantu, kadangkala karena sudah menjadi pelanggan setia, oleh salah satu penjual diberikan sebuah hadiah sebagai rasa terimakasih telah menjadi pelanggan barang jualannya.

#### **5. Karimi**

Ibu karimi seorang ibu rumah tangga dengan memiliki 3 orang anak kesemuanya sudah memiliki pasangan sendiri sendiri. Beliau hanya tinggal bersama suaminya, beliau bekerja sama seperti pekerjaan suaminya yaitu menjadi buruh tani dengan upah pas-pasan dan pendapatan musiman yang terbilang masih jauh dari kata cukup.

Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh informasi bahwa walaupun dengan perekonomian yang masih dari kata cukup namun beliau melakukan interaksi terhadap lingkungan tempat tinggal dengan baik, tidak ada rasa minder atau apapun. namun ketika ditanya tentang reaksi ketika tetangga membeli barang baru, beliau menjawab kadang kadang memiliki rasa iri ingin memiliki juga. Dan salah satunya untuk memiliki barang kebutuhan keluarganya maka ibu karimi membeli dengan kredit pada penjual mendreng sehingga barang bisa dimiliki walaupun pembayarannya dicicil yang terpenting bisa merasakan sama seperti yang lingkungan sekitar rasakan saat mendapatkan barang baru.

## **6. Turiah**

Pembayaran yang sering dilakukan ibu turiah dalam membeli barang adalah dengan cara kredit, biasanya yang diikuti beliau adalah kredit barang mingguan. Alasan beliau memilih ikut mendreng karena lingkungan banyak yang membeli mendreng jadi ketika ada tukang mendreng lewat biasanya beliau juga ikut membeli dengan cara kredit. Jika barang yang dibeli ternyata tidak sesuai maka boleh ditukarkan kembali kepada penjual.

Selain itu, ibu turiah juga merasa sangat dimudahkan dengan menggunakan kredit barang keliling karena pembayarannya yang mudah dengan cara dicicil atau angsur kemudian pedagangnya juga akan mendatangi pembeli untuk menagih jadi tidak usah repot repot mendatangi pedagang untuk melunasi cicilan, ibu turiah juga mengaku senang ketika ditanya perihal mendapatkan barang yang diinginkan apalagi tidak ada beban karena pedagang yang menagih tidak seganas dept collector, bahkan direlakan jika pas ditagih pada jadwal penagihan ibu turiah tidak memiliki uang maka pedagangnya mengakui dan akan datang pada minggu depannya lagi.

Kadangkala saat mendreng tersebut membawa barang dagangan lantas melihat tetangganya ada yang membeli maka ibu turiah suka iri melihatnya dan ingin juga memiliki barang tersebut.

## **7. Kurnia Ningsih**

Ibu Kurnia Ningsih sering melakukan pembayaran dengan cara kredit pada tukang kredit keliling. Beliau mengikuti tukang kredit dengan tagihan setiap hari dan minggu, untuk barang yang penagihan setiap hari umumnya berupa keperluan mandi, dan dapur, sedangkan untuk sistem penagihan mingguan biasanya berupa alat alat kebutuhan yang tidak mendadak dibutuhkan seperti tiker, kipas dan lain sebagainya.

Alasan ibu Ningsih berlangganan kredit barang keliling tentu karena tidak memiliki uang untuk membeli secara tunai dan karena pembayaran secara kredit bisa dicicil dan diangsur, kemudian jika tidak ada uang sama sekali saat hari penagihan maka pembayaran dapat di tunda atau dengan kata lain libur terlebih dahulu tidak setoran.

Namun ibu ningsih tergolong pembeli yang rutin membayar pelunasan, sehingga penjual menjadi suka dengan perilakunya yang menjadikan kadang setoran diberikan diskon atau saat hari hari besar seperti idul fitri penjual tak segan memberikan hadiah

kepada bu Ningsih. Dalam memberi barang, ibu Ningsih selalu berkomunikasi dengan suami sehingga suami mengetahui terkait kredit yang dilakukan oleh bu ningsih.

## **8. Wati**

Pembayaran yang dilakukan oleh ibu wati adalah jenis angsuran mingguan. Alasan ibu wati memilih melakukan pembelian barang dengan sistem kredit ialah lebih ringan dalam pembayaran, dibanding tunai dengan kondisi tidak memiliki uang.

Ibu wati disamping cara pembayaran lebih ringan juga menurut beliau itu dikarenakan penjual yang ramah, dan beranggapan bahwa jika tidak kredit maka kita tidak memiliki barang sedangkan barang tersebut sangat dibutuhkan, apalagi jika barang yang dibeli tidak sesuai maka penjual dan pembeli sama sama sepakat untuk bisa ditukarkan.

Ibu wati memperoleh informasi barang kredit langsung dari penjual mendreng yang keliling lewat depan rumahnya, dan ditambah ada tetangga misal membeli suatu barang lalu ibu wati menanyakan barang tersebut kepada tetangga harga berapa, bahwa ibu wati tidak memandang harga yang mahal yang terpenting suka dan mudah dicicil.

## **9. Kuripah**

Pembayaran yang biasa dilakukan oleh ibu kuripah adalah berupa kredit, kredit jenis bulanan, ibu kuripah beralasan menggunakan kredit barang keliling dengan cara bulanan sebenarnya ibu kuripah mampu membeli secara tunai namun beliau menuturkan untuk memperoleh informasi pakaian yang terbaru sekaligus membayar cicilan *“iya mas, misal pembayarannya secara tunai nanti si penjual tidak menentu mau datang lagi atau tidak, tapi kalau diangsur kan pas penagihan bisa tuh mencari baju baju lagi.”*,

disamping itu juga ibu kuripah merasa malas untuk berbelanja di pasar pakaian dan kadang ditambah rasa iri ibu kuripah melihat tetangga memiliki pakaian bagus sehingga ingin memiliki pakaian tersebut namun dengan motif yang berbeda.

## **10. Darojah**

Pembayaran yang dilakukan oleh ibu darojah adalah dengan cara kredit, angsur. Adapun jenis kredit yang digunakan ibu darojah adalah kredit mingguan. Alasan membeli barang berupa kredit mingguan karena lebih ringan untuk dicicil dan



tidak ada uang jika membeli dengan cara tunai dan menambahkan jika ke pasar milih barang menjadi pusing dan bingung, mending kredit keliling kan ada yang nganterin disamping itu juga barang yang ditawarkan tidak jauh beda dengan yang ditawarkan dipasar.

Barang yang ditawarkan adalah berupa pakaian, baik baju, celana dan sebagainya.

Menurut beliau ada rasa puas memiliki barang yang sesuai dengan pembayaran kredit meskipun beliau tahu jika membeli barang secara tunai akan lebih murah namun kondisi malas ke pasar yang membuat beliau lebih menyukai mendreng.

Adapun informasi yang berkaitan dengan mendreng beliau menuturkan bahwa informasi tersebut diperoleh melalui tetangga sekitar rumah, ada yang suka menggunakan mendreng sehingga beliau pun pada akhirnya ikut tergiur menggunakan mendreng.

Berdasarkan penuturan dari beberapa informan terkait faktor internal dan eksternal wanita dalam menggunakan mendreng, maka peneliti menyusun kedalam bentuk tabel untuk mempermudah dalam menemukan faktor yang ada pada wanita pengguna mendreng di desa Klareyan. Yaitu sebagai berikut :

No	Informan	Faktor wanita menggunakan mendreng	
		Internal	eksternal
1.	wariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uangnya belum mencukupi untuk membeli tunai</li> <li>- perekonomian keluarga belum mencukupi.</li> <li>- ada perasaan senang ketika memperoleh barang mendreng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pembayaran mudah dan ringan</li> <li>- kreditur menawarkan barang merayunya untuk kredit lagi,</li> <li>- banyak tetangga yang ikut mendreng</li> <li>- penjualnya ramah, sopan dan pengertian</li> </ul>
2.	Rinawati	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Belum cukup uang untuk membeli tunai</li> <li>- Senang dengan barang yang ditawarkan</li> <li>- Membeli karena</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembayaran bisa dengan kredit.</li> <li>- Pembayaran boleh libur dan tidak dipaksa harus membayar.</li> </ul>

		keinginan dan tergiur.	- Penawaran dari tukang kredit yang mensugesti untuk membeli.
3.	Kusyanti	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak ada kesanggupan untuk membayar tunai</li> <li>- Kadang ada perasaan ingin memiliki barang seperti tetangga punya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mudah pembayaran karena memakai kredit</li> <li>- Barang yang dijual bagus</li> <li>- Tidak ada barang yang tersedia di pasar</li> </ul>
4.	Yuli	<ul style="list-style-type: none"> <li>- tidak ada niat untuk membayar tunai, mending sisanya buat keperluan lain</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dikenalkan oleh orang tua yang serumah</li> <li>- Mendapatkan hadiah dari kreditur</li> </ul>
5.	Karimi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ada rasa kepingin untuk memiliki barang yang sama dengan tetangga</li> <li>- Tidak mampu membeli secara tunai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ikutan karena tetangga banyak yang memakai barang mendreng</li> <li>- Dipermudah pembayaran dan mendapatkan barang</li> <li>-</li> </ul>
6.	Turiah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembayaran ringan, dan bisa libur</li> <li>- Senang mendapat barang walaupun dengan kredit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lingkungan banyak yang memakai mendreng</li> <li>- Boleh ditukarkan semisal tidak sesuai</li> </ul>
7.	Kurnia Ningsih	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Himpitan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diberi diskon atau</li> </ul>

		<p>ekonomi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak ada uang untuk membeli tunai</li> <li>- Tidak enak jika utang ke tetangga mending ke mendreng</li> </ul>	<p>hadiah karena setoran baik</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendapat ijin kepada suami</li> <li>- Pembayaran yang ringan dan penjual yang ramah</li> </ul>
8.	Wati	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak memiliki uang</li> <li>- Muncul perasaan senang mendapat barang baru walau dengan kredit</li> <li>- Jika tunai merasa keberatan karena kondisi ekonomi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembayaran mudah dan ringan</li> <li>- Suami mengizinkan</li> <li>- Kreditur yang sopan dan ramah sehingga pelanggan ikut senang mengambil kredit</li> </ul>
9.	Kuripah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Malas pergi ke pasar</li> <li>- Perasaan suka ketika mendapat barang</li> <li>- Kenal dengan penjualnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tergiuur bujuk rayu penjual,</li> <li>- Barang yang ditawarkan bagus sehingga menarik untuk dibeli</li> <li>- Jika memiliki keinginan model pakaian maka boleh pesan terlebih dahulu</li> </ul>
10.	Darajah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak ada uang</li> <li>- Pusing memilih barang dipasar</li> <li>- Kemudahan karena barang datang sendiri bisa melalui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iming iming penjual</li> <li>- Tetangga banyak yang memakai mendreng jadi ikut tergiur</li> <li>- Suka dengan model pakaian yang dibawa oleh penjual</li> </ul>

		pemesanan ataupun lainnya	
--	--	------------------------------	--

*Sumber : pengembangan hasil wawancara peneliti (2021).*

Dari uraian hasil temuan wawancara diatas kepada narasumber pemakai kredit barang keliling, peneliti akan menganalisis dengan pertanyaan yang telah ditentukan sehingga memiliki keselarasan dan berikutnya akan dipadukan dengan konsep konsep perilaku konsumtif dan faktor faktor yang mempengaruhinya serta konsep transaksi jual beli. Dengan demikian tercipta penjelasan yang menyeluruh mengenai hasil pembahasan.

Di dalam proses mendapatkan suatu barang tidak lepas dengan yang namanya transaksi jual beli, namun transaksi jual beli yang saat ini mulai digemari oleh banyak individu salah satunya ialah kredit. Hal ini karena individu diberikan kemudahan dalam memperoleh barang tanpa harus memiliki cukup uang tunai, sehingga lebih terasa ringan dibanding tunai.

Dalam melakukan transaksi dan konsumsi seseorang akan terlebih dahulu dihadapkan dengan macam-macam persoalan yang tidak lain berhubungan dengan produk atau barang itu sendiri seperti harga, promosi sales yang menarik dll. Setelah adanya rangsangan tersebut konsumen biasanya akan memulai terpengaruh untuk mengambil suatu keputusan pembelian dengan cara mempertimbangkan faktor-faktor pengaruh baik dari dirinya sendiri ataupun orang lain (lingkungan). Sehingga suatu peristiwa yang terjadi pasti memiliki sebab dan alasan dengan kata lain disebut pula sebagai faktor. Sama juga dengan orang yang melakukan kegiatan konsumtif tentu dipengaruhi pula oleh beberapa faktor. Pengungkapan oleh Nugrahani (2015, hlm. 4) adalah sebagai berikut

*Faktor faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif diantaranya faktor internal meliputi jenis kelamin, minat, pribadi emosi dan psikologi. Sedangkan faktor eksternal yakni status sosial, gaya hidup keluarga, referensi, dan teman sebaya ataupun kelompok budaya serta sosial.<sup>90</sup>*

Hal tersebut menunjukkan bawa dalam pengambilan keputusan konsumen akan cenderung untuk mempertimbangkan keputusan yang akan di ambil melalui beberapa

---

<sup>90</sup> Nugrahani, *Hubungan Antara Kematangan Emosi dengan Perilaku Konsumtif pada Ibu Rumah Tangga di Kecamatan Kebakkramat Kabupaten Karanganyar*. Naskah Publikasi, Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta. (2015), hal. 4

faktor yang bisa mempengaruhi, diantaranya faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan psikologi.

Dengan berlandaskan tersebut, dari fenomena yang terjadi di kalangan wanita di desa klareyan peneliti menemukan ada beberapa faktor yang menjadi sebab mempengaruhi wanita di desa klareyan dalam melakukan transaksi menggunakan kredit barang keliling (*mindring*) yang terbagi kedalam 2 faktor yaitu: faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah segala hal yang mendorong pribadinya atau psikologinya, bisa dikatakan yang mempengaruhi pada dalam diri informan untuk melakukan kredit barang, meliputi:

1. kondisi ekonomi yang rendah,

faktor internal dalam melakukan tindakan konsumtif salah satunya di sebabkan oleh kondisi ekonomi. pada umumnya semakin tinggi kondisi ekonomi maka semakin tinggi pula perilaku konsumtif, semakin tinggi juga karena tingkat pendapatan yang semakin tinggi.<sup>91</sup> Lantas yang terjadi pada narasumber penelitian mereka mengungkapkan bahwa walaupun pendapatan pas-pasan atau tidak terlalu tinggi mereka tetap membeli barang *mindring* seperti diungkapkan oleh salah satu penjual *mindring*, kang Ujang, menyampaikan bahwa yang kebanyakan menjadi konsumennya adalah kalangan ekonomi rendah

*“mayoritas mas kondisi umum yang menjadi pembeli (mindring) adalah kelas menengah dan menengah kebawah”<sup>92</sup>*

*mindring* memanglah target pasar untuk kalangan menengah dan menengah ke bawah maka tak dihiraukan lagi bisa menciptakan perilaku konsumtif karena sistem pembayaran yang diangsur dan mudah.

2. adanya keinginan untuk memiliki suatu barang juga memiliki prinsip bahwa yang terpenting bisa memiliki barang walaupun melalui kredit.

setiap individu dalam memenuhi kebutuhan tentu tak lepas yang namanya barang, keinginan tersebut walaupun tidak disertai dengan ketersediaan uang untuk membeli mereka akan tetap mencari cara agar bisa memiliki barang tersebut.

---

<sup>91</sup> Prathama Raharja, *Mandala Manarung, Pengantar Ilmu Ekonomi, (Mikro Ekonomi Dan Makro Ekonomi)*, (Jakarta: LP, FE-UI, 2008), H. 265

<sup>92</sup> Wawancara dengan kang ujang, penjual kredit barang keliling pada tanggal 15 Agustus 2021 pukul 16.20 WIB

*“Biasanya pas kepingin sesuatu mas, terlebih si mendreng tersebut ada dan namanya hidup yah mas pasti kepingin memiliki barang.”<sup>93</sup>*

Senada dengan apa yang dikatakan oleh ibu kusyanti, ibu karimi pun mengatakan bahwa kalau sudah kepingina mindringlah solusinya .

*“Sedangkan kepinginan kan selalu ada maka akhirnya saya menggunakan mendreng karena bisa di ansur.”<sup>94</sup>*

Hal tersebut diutarakan oleh ibu kusyanti, ketika ditanya perihal intensitas belanja beliau membeli kalau memiliki keinginan akan suatu barang maka tidak ragu untuk langsung membeli.

### 3. malas pergi ke pasar.

*“Senang aja mas, barang yang ditawarkan bagus dan tidak bersusah payah ke pasar”*

Salah satunya yang disampaikan oleh ibu kuripah, beliau diuntungkan karena kehadiran *mindring* terlebih ibu kuripah malah pergi ke pasar untuk membeli fashion (pakaian).

Disamping itu, faktor internal lainnya yakni adanya toleransi untuk kenyamanan kepada pembeli seperti apabila ada barang yang tidak sesuai atau belum puas terhadap barang yang di tawarkan maka pembeli boleh menukarkan barang tersebut sehingga debitur merasakan kenyamanan dalam transaksi tersebut. Sesuai apa yang diungkapkan oleh Darojah salah satu narasumber pembeli *mindring*.

*“Angsurannya gampang, mudah dan bagiku yah yang penting aku suka barangnya, terlebih barang yang sudah dibeli dan ternyata ada cacat atau kurang bagus bisa ditukarkan, dan kemarin saya barusan pesen mas, pesan juga bisa.”<sup>95</sup>*

Faktor internal yang terakhir dari pernyataan beberapa narasumber adalah tentang konsep diri dan kepribadian, dalam hal ini peneliti menemukan sebagian besar dari

---

<sup>93</sup> Wawancara dengan ibu kusyanti selaku pembeli kredit barang keliling pada tanggal 24 Juli 2021 pukul 20.00 WIB

<sup>94</sup> Wawancara dengan ibu karimi salah satu pembeli kredit barang keliling pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 19.20 WIB

<sup>95</sup> Wawancara dengan ibu darojah salah satu pembeli kredit barang keliling. Pada tanggal 1 September 2021 pukul 10.00 WIB

pengguna mendreng dari informan adalah mereka yang berada dalam kelas ekonomi menengah ke bawah dengan menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitar agar terlihat tidak jauh dari masyarakat sekitar. Walaupun pembelian yang dilakukan dengan cara kredit namun hal itu akan sangat memberikan kepuasan diri dan menambah rasa konsep diri sehingga sama dengan sekitar. Dan ada pula faktor lain yang mempengaruhi wanita menggunakan kredit barang keliling adalah karena tidak terlepas dari pengamatan, para informan ketika membeli suatu barang yang disajikan oleh kreditur diawali dengan sebuah pengamatan kepada penjual tersebut yang selanjutnya menanyakan terkait mendreng tersebut bisa melalui penjualnya atau tetangga yang sudah menggunakan mendreng tersebut hal inilah yang menjadi pemicu semakin tertariknya akan barang yang ditawarkan oleh penjual mendreng.

Sedangkan untuk faktor eksternal, faktor yang berasal dari luar diri informan. Faktor tersebut diantaranya; karena angsurannya mudah dan ringan,

*“Saya suka membeli mindring karena penjualnya mas, ramah dan tidak marah marah ketika menagih angsuran. Ditambah saya jadi ikut terbantu dipermudah, penjualnya ramah dan sopan tidak memaksa untuk melunasi.”<sup>96</sup>*

Bahkan didalamnya dipermudah bisa dikatakan tidak tercantum syarat syarat dalam proses kredit barang keliling. Sebenarnya yang perlu diketahui bahwa biasanya dalam kredit terdapat syarat syarat seperti risiko, balas jasa dan lain sebagainya. Sehingga dalam pelaksanaannya kedua belah pihak harus memahami unsur unsur kredit agar tepat dalam pelaksanaannya. Adapun menurut Kasmir dalam bukunya mengemukakan bahwa unsur-unsur kredit adalah sebagai berikut:<sup>97</sup>

a. Kepercayaan,

Dalam pengkreditan dimaksudkan bahwa kepercayaan mengandung arti suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang telah diberikan baik berupa uang, barang ataupun jasa benar-benar diterima kembali dimasa mendatang dengan sesuai ketentuan waktu yang diperjanjikan.

b. Kesepakatan,

---

<sup>96</sup> Wawancara dengan ibu Turiah salah satu pembeli kredit barang keliling pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 19.40 WIB

<sup>97</sup> Dr.Kasmir, Dasar – dasar Perbankan, (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2015),hal. 114-115.

Dimaksudkan bahwa adanya suatu perjanjian dimana masing- masing pihak menandatangani hak dan kewajiban yang tertuang dalam sebuah perjanjian sehingga kredit baru dapat dikururkan.

c. Jangka waktu,

Memiliki arti bahwa dalam setiap proses kredit pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Dimana ada jangka waktu bulanan ataupun harian, dan diperpanjang sesuai kebutuhan dan kondisi.

d. Risiko,

Yakni sebuah dampak buruk yang diterima oleh karenanya sebelumnya ada suatu perjanjian untuk mengikat sebagai jaminan yang dibebankan kepada pihak nasabah

e. Balas Jasa,

Yakni suatu bentuk keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa kredit. Yang dikenal dengan nama bunga. Lantas bentuk bunga dan administrasi ini merupakan suatu keuntungan Bank.

Unsur-unsur tersebut terdapat dalam sistem kredit formal, meskipun terdapat di sistem kredit formal namun tidak menutup kemungkinan unsur tersebut juga terdapat dalam sistem kredit nonformal seperti yang ada pada usaha kredit barang keliling (mindring) yakni memiliki rasa kepercayaan antar nasabah dan kreditur, berikutnya ada suatu perjanjian atau kesepakatan yang terdapat dan tertulis dalam catatan bond, dan percaya bahwa debitur akan bertanggung jawab untuk melunasi angsurannya.

Balas jasa yang diambil oleh penjual ataupun kreditur yakni sekitar 10 persen dari harga asli bahkan juga bisa lebih tergantung kualitas dan peminat barang tersebut hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber salah satu penjual yakni ibu Tulasih dengan nama panggilan Tante,

*“ Iya mas, saya mengambil keuntungan biasanya berkisar antara 10 persen sampai 40 persen dari harga asli, hal ini juga untuk transport ataupun uang jalan ”<sup>98</sup>*

Disamping itu juga ada beberapa kelonggaran waktu yang diberikan kreditur kepada debitur sesuai kondisi debitur adakalanya disaat debitur tidak memiliki uang maka akan dimaklumi bahkan batas waktu pembayaranpun menyesuaikan kondisi

---

<sup>98</sup> Hasil wawancara dengan ibu Tulasih, Penjual Kredit Barang Keliling pada tanggal 16 Juli 2021 pukul 21.00 WIB



keuangan debitur tidak ada paksaan ataupun bunga yang dijatuhkan kepada debitur sebagai denda jatuh tempo.

*“Punya mas, namun yang menjadi pertimbangan saya karena kebutuhan lain kan tidak tahu, makanya saya memakai kredit barang sehingga uang lainnya bisa untuk digunakan. Selain itu si penjual tidak apa-apa masalah waktu dan kondisi mas kemarin aku tidak ada uang uang angsuran juga tidak apa-apa, yang penting kalau ada uang nanti dibayar. Soalnya sudah percaya mas”.*<sup>99</sup>

Dari kemudahan kemudahan yang diberikan oleh kreditur kepada debitur menjadikan daya tarik tersendiri dari kredit barang tersebut (mindring) sehingga banyak peminat dan diminati oleh wanita di desa klareyan.

Menurut Lina dan Rosyid dalam bukunya menyatakan bahwa perilaku konsumtif pada dasarnya dapat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu :<sup>100</sup>

1. faktor internal yang meliputi:
  - a). motivasi dan harga diri
  - b). pengamatan
  - c). kepribadian dan konsep diri
2. faktor eksternal yang meliputi
  - a) kebudayaan dan kebudayaan khusus
  - b) kelas sosial
  - c) kelompok sosial dan kelompok referensi
  - d) keluarga

Sesuai dengan teori yang disampaikan tersebut, apabila dihubungkan dengan hasil penelitian yang terdapat dilapangan ditemukan bahwa disamping karena kebutuhan wanita di desa klareyan melakukan jual beli barang melalui kredit lantaran keinginan untuk memiliki barang yang dimiliki oleh orang lain.

Sedangkan faktor eksternal atau faktor diluar kendali diri sendiri yang ditemukan dilapangan dari hasil wawancara kepada narasumber, diantaranya kebudayaan dan kebudayaan khusus, Kebudayaan diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur perilaku manusia dalam bermasyarakat, faktor faktor budaya memiliki

---

<sup>99</sup> Hasil wawancara dengan ibu wati pengguna kredit barang keliling (mindring) pada tanggal 16 Agustus 2021 pukul 17.00WIB

<sup>100</sup> Indah Haryani, Jhon Haryanto, *Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi*, Jurnal Psikologi (Online), Vol. 11, No. 1, Juni (2015), email:jhon.harwanto@uin\_suska.ac.id.

pengaruh yang paling luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen karena kecenderungan seseorang tinggi dalam mengikuti apapun dalam budaya di daerah sekitar. Dalam konteks ini kebanyakan individu di dalam masyarakat desa klareyan pun masih memiliki kebudayaan yang kental sehingga mudah terpengaruh dalam berperilaku konsumtif, senada dengan yang yang disampaikan oleh beberapa narasumber pembeli barang mendreng mereka menuturkan bahwa kebudayaan memiliki peran penting apalagi budaya di desa klareyan masih banyak masyarakat yang menggunakan mendreng sehingga individu mengikuti apa yang masyarakat lakukan.

*“iya mas saya dikenalkan mendreng pertama kali karena tetangga-tetangga saya banyak yang sering menggunakan barang mendreng sehingga saya akhirnya ikut menggunakan mendreng sampai sekarang.”<sup>101</sup>*

Kelas sosial juga memiliki pengaruh eksternal yang dalam hal ini, para pengguna menggunakan mendreng lantaran sesuai dengan kemampuan perekonomian yang bisa membayar hanya dengan kredit atau cicilan. Terutama bagi kalangan sosial menengah ke bawah agar bisa menyesuaikan dengan masyarakat sekitar.

*“Manusiawi mas pasti iri mas. Misal ada tetangga yang beli barang aku juga kepengin mas, makanya saya membeli ini biar sama sama kayak tetangga.”<sup>102</sup>*

Khususnya kepemilikan barang fashion ataupun peralatan rumah seperti gelas, lemari dan lain sebagainya. Faktor berikutnya yakni kelompok sosial dan kelompok referensi, sebuah kelompok yang menjadi acuan sehingga individu mengikuti kelompok tersebut, seperti penjual mendreng menjajakan dagangannya pada pusat keramaian sehingga banyak yang langsung ikut tertarik dan mempengaruhi secara langsung seseorang yang ada didalam kelompok tersebut untuk tidak segan membeli dagangannya dengan cara kredit.berikutnya faktor terakhir dari perilaku konsumtif adalah keluarga, temuan dilapangan dalam hal ini peneliti menemukan bahwa anggota keluarga yang berkaitan dengan narasumber semua telah mendukung atau tidak menentang dalam melakukan transaksi pembelian kredit asalkan mengerti batasannya.

---

<sup>101</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Kusyanti, Pembeli kredit barang keliling pada tanggal 24 Juli 2021 pukul 20.00 WIB

<sup>102</sup> Wawancara dengan ibu wariah selaku pembeli kredit barang keliling. Pada tanggal 22 Juli 2021 pukul 13.30 WIB

## **B. Perilaku konsumtif wanita di Desa Klareyan dalam menggunakan mindring**

Penulis ini berdasarkan fenomena yang terjadi di kalangan wanita desa klareyan, pada intinya konsumsi merupakan suatu bentuk kegiatan untuk menghabiskan daya guna suatu barang dan jasa demi memenuhi kebutuhan manusia. Perilaku konsumtif wanita mencakup perilaku wanita dalam melakukan kredit barang keliling baik dari pesanan maupun sampai pada tata cara pelunasan kredit tersebut. Berikut temuan dilapangan tentang perilaku wanita dalam menggunakan kredit barang keliling.

### **1. Wariah**

Barang yang sering dibeli oleh ibu wariah yakni banyak jenisnya, seperti lemari, kipas angin, ataupun perabotan rumah tangga seperti gelas, panci dan lain sebagainya. Jika perabotan rumah tangga biasanya sebulan sekali mengganti atau membeli kredit dari penjual mendreng sedangkan seperti lemari pakaian tentu menyesuaikan kondisi jika sudah rusak maka beliau akan membeli dengan cara pesan terlebih dahulu.

Ibu wariah bekerja sebagai pedagang sembako kecil kecilan, awalnya karena tetangga ada yang menggunakan mendreng maka ibu wariah pun akhirnya ikut menggunakan. Menurut beliau ada barang barang yang langsung dibawa oleh tukang mendreng sehingga bisa langsung dibeli kredit ada juga barang yang dibeli kredit dengan memesan terlebih dahulu kepada penjual seperti lemari, ataupun kipas. Dengan ketentuan kreditur mengambil keuntungan sekitar 10 % sampai 50 % tergantung jenis barang yang dipesan.

Bagi ibu wariah barang dibeli memang sesuai dengan kebutuhan namun sering juga barang dibeli karena iming iming dari kreditur dan sekedar ingin membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Dalam melakukan transaksi pembayaran tidak ada syarat khusus yang harus dipenuhi hanya rasa kepercayaan, antara kreditur dan pembeli apalagi kreditur dalam pelayanan sangat ramah dan sopan dalam menagih sehingga pembeli akan tergiur untuk terus melakukan pembelian secara kredit.

### **2. Rinawati**

Barang yang ditawarkan kepada saudari Rinawati dari seorang kreditur adalah berupa perkakas rumah tangga. Dan fashion. Namun beliau sering membeli dari kreditur adalah barang yang berjenis perkakas rumah tangga. Beliau menuturkan cukup sering dalam membeli pada kreditur dan biasanya transaksi dilakukan dirumah beliau jadi kreditur akan menawarkan ke rumah beliau, bahkan beliau bisa mengambil barang lagi walaupun barang sebelumnya belum dilunasi.

Beliau mengikuti kredit barang pada seorang pedagang keliling, adapun cara yang dilakukan dalam membeli barang pada kredit barang keliling adalah dengan membeli pada barang yang telah disediakan jikapun tidak ada maka beliau memesan terlebih dahulu. Jika barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang diinginkan maka boleh melakukan pertukaran kepada kreditur sampai benar benar sesuai yang seperti diinginkan.

Menurut beliau beliau membeli barang kredit keliling bukan lantaran emang kebutuhan melainkan karena tergiur oleh iming iming penjual apalagi penjualnya adalah temen tetangga sendiri disitu ada rasa tidak enak jika tidak membeli ditambah barang yang ditawarkan juga bagus, alhasil dibeli lah barang tersebut.

### **3. Kusyanti**

Barang yang ditawarkan oleh kreditur biasanya berupa barang elektronik, perabotan rumah tangga, namun ibu kusyanti menuturkan bahwa yang sering beliau beli yakni perabotan rumah tangga. Dan beliau membeli biasanya tiga bulan sekali setelah pelunasan barang sebelumnya selesai.

Awalmula menggunakan kredit barang keliling lantaran sekedar coba coba disaat barang yang dibutuhkan tidak ada dipasar, hingga lama kelamaan justru menjadi suka dengan pembelian kredit barang keliling, beliau menuturkan tentang ramahnya pelayanan dan tidak terasanya pelunasan dari kredit yang diambil. Apalagi dalam kredit barang keliling tidak ada yang namanya jatuh tempo sehingga lebih memudahkan pembeli dan meringankan beban pembeli dikalah tidak ada uang.

### **4. Yuli**

Jenis barang yang ditawarkan oleh pedagang keliling adalah berbagai macam seperti barang elektronik maupun perlengkapan rumah tangga, namun barang yang sering dibeli adalah barang elektronik. Berupa kipas angin namun barang yang dibeli terlebih dahulu dipesan biasanya berupa barang elektronik sedangkan barang yang tinggal dibeli biasanya berupa perlengkapan rumah tangga.

Beliau membeli barang pada tukang kredit biasanya untuk kebutuhan rumah tangga, beliau mengaku tidak ada motif lain dalam membeli mendreng selain kebutuhan, ingin dan malas pergi ke pasar. Beliau menuturkan bahwa salah satu pelanggan setia dan sangat sering menggunakan mendreng, karena sudah adanya rasa percaya sama kreditur terhdap barang yang dijual yang seslalu memiliki kualitas bagus menurutnya dan memuaskan.

## **5. Karimi**

Barang yang dibeli pada tukang kredit keliling biasanya berupa barang peralatan rumah tangga. Baik panci, sendok, gelas juga barang perabotan rumah tangga yang besar seperti lemari, tikar dan lain lain. Ibu karimi mengungkapkan sering membeli jika pelunasan sudah selesai dari barang sebelumnya yang telah diangsur, ketika melakukan pembelian biasanya kreditur mendatangi kerumah konsumen lalu pembeli melakukan pelunasan bahkan jika masih keinginan membeli pun masih boleh dilakukan walaupun angsurannya belum selesai namun ibu karimi tetap konsisten selalu membeli setelah selesai angsuran, walaupun kadangkala dari kreditur suka mengiming-imingi barang.

## **6. Turiah**

Barang yang paling sering ibu turiah beli adalah barang alat-alat rumah tangga, seperti kipas angin, termos, mmegicom dan sebagainya, beliau menuturkan sering membeli pada kreditur hal tersebut berdasarkan karena kebutuhan atau kadangkala karena keinginan untuk membeli barang tersebut walaupun tidak terlalu dibutuhkan namun bisa digunakan suatu saat bila dibutuhkan.

Beliau menuturkan membeli barang pada kreditur biasanya setelah lunas terlebih dahulu lalu bisa mengambil barang yang dibutuhkan lagi. Itu karena agar angsuran tidak menumpuk jika diambil sebelum barang yang sebelumnya dikreditkan lunas. Tidak ada syarat khusus dalam membeli kredit barang keliling. Beliau menuturkan ada perasaan senang ketika mendapatkan barang yang diinginkan. Sebenarnya dia mengerti bahwa kredit barang keliling adalah jika dibandingkan dengan harga barang asli sangat jauh berbeda tetapi yang menjadikan ibu turiah suka membeli barang ialah mudah dan praktis tidak perlu belanja kepada melainkan bisa sekali pesan.

## **7. Kurnia ningsih**

Ibu kurnia ningsih mengerti akan arti mendreng yakni tukang kredit barang keliling, jenis barang yang ditawarkanpun beragam ada perabotan rumah tangga, perlengkapan mandi, ataupun elektronik, namun barang yang beliau biasa beli adalah barang yang berupa perlengkapan mandi seperti sabun, pasta gigi dan adapula perabotan rumah tangga seperti tiker, bantal dan sebagainya. Adapun beliau biasanya berlangganan sama seorang kreditur yang penagihannya harian.

Alasan beliau membeli kredit barang keliling adalah karena penjual kredit barang keliling adalah orang jauh, bahkan jika belum ada uang untuk melunasi angsuran pun tidak ada kena denda sedikitpun bahkan penjualnya memaklumi kondisi perekonomian keluarga beliau dibanding jika berhutang sama tetangga, akan ada rasa malu dan nggak enak sama tetangga yang dihutangi terus, oleh karena itu jalur mendreng dipilih oleh ibu kurnia ningsih.

Dalam hal ini tidak ada syarat khusus dalam pembelian mendreng, dan ada motif lain dalam membeli barang tersebut karena ingin memiliki barang tersebut sekaligus membutuhkan barang tersebut. Sebenarnya ibu kurnia ningsih mengerti bahwa harga yang sebenarnya jauh lebih murah namun karena terdesak keadaan daripada utang ketetangga tidak enak maka mendreng adalah solusianya apalagi dalam mengangsur tidak terlalu di bebankan harus melunasi setiap ada jadwal penagihan.

## **8. Wati**

Jenis barang yang ditawarkan oleh pedagang keliling kepada ibu wati adalah perabotan rumah tangga, elektronik dan ataupun peralatan rumah tangga. Nemun jenis barang yang biasa ibu wati beli adalah jenis perabotan rumah tangga. Beliau mengungkapkan tidak terlalu sering membeli barang mendreng, tergantung selesai pelunasan maka ibu wati baru membeli lagi. Biasanya ibu wati membeli barang yang sudah tersedia lantas memilih jikalau yang diinginkan tidak ada maka bisa memesan kepada penjual barang mendreng terlebih dahulu.

Ibu wati membeli barang tersebut karena butuh dan kadang kala juga tidak terlalu membutuhkan, ibu wati membeli barang tersebut untuk digunakan bersama karena perabotan rumah tangga. Tidak ada syarat khusus dalam membeli barang pada tukang kredit syaratnya yang terpenting saling percaya satu sama lain dan itu lebih dari cukup.ada perasaan senang saat memebli barang yang dibutuhkan namun kadangkala juga ada perasaan was-was tidak bisa melunasi barnag yang diambil namun disini ibu wati termotivasi untuk giat dalam memperoleh pendapatan.

## **9. Kuripah**

Jenis barang yang ditawarkan oleh kreditur kepada ibu kuripah adalah jenis barang berupa *fashion* (baju) ibu kuripah sering membeli barang berupa baju, celana sesuai kebutuhan dan keinginan pada saat itu. ketika transaksi biasanya dilakukan pada

rumah ibu kuripah jadi kreditur menawarkan barang dagangannya masuk kerumah ibu kuripah.

Beliau menuturkan jika pada kreditur fashion boleh mengambil lagi barang yang diinginkan walaupun masih memiliki tanggungan cicilan hutang sebelumnya. Barang yang dibeli oleh ibu kuripah biasanya karena keinginan yang kadang ingin mencoba jenis pakaian trend atau kekinian. Bahkan tidak memandang seberapa besar harga yang penting suka dan siap beli.

Dalam kredit barang tersebut tidak ada syarat khusus untuk melakukan transaksi yang ada adalah rasa kepercayaan antar sesama sehingga dari itu timbul adanya rasa saling percaya.

## 10. Darojah

Biasanya barang yang ditawarkan oleh kreditur ke ibu darojah adalah barang yang berupa alat elektronik hingga fashion, namun barang yang sering beliau beli kepada pedagang keliling yhakni baju (fashion). Tentu biasanya pas menjelang hari raya dan sesuai keinginan ibu darojah untuk membeli atau tidak. Dalam melakukan kredit barang tersebut biasanya dilakukan setiap saat apalagi penjulanya seminggu sekali berkeliling.

Biasanya ibu darojah membeli kredit untuk kebutuhan diri sendiri dan juga anak-anaknya. Dalam pembelian ibu darojah biasanya memesan terlebih dahulu kepada kreditur atas barang yang diinginkan, walaupun sebenarnya mengetahui kisaran keuntungan yang diambil oleh kreditur yakni antara 10 % sampai 50%, hal tersebut tidak terlalu bermasalah yang terpenting barang bisa dimiliki.

Motif lain ibu kokom membeli barang itu karena tergiur oleh orang lain yang memiliki barang bagus dari tukang kredit, selain itu juga karena bujuk rayu kreditur untuk membeli barang tersebut.

Untuk lebih memudahkan memahami hasil wawancara peneliti menggambarkan kedalam bentuk tabel, yaitu sebagai berikut :

No	Informan	Kegiatan
1.	Wariah	<ul style="list-style-type: none"><li>- Barang yang sering dibeli adalah perabotan rumah tangga, dan elektronik</li><li>- Pembelian barang bisa sebulan sekali untuk</li></ul>

		<p>perabotan rumah tangga, dan setahun sekali untuk barang elektronik ataupun lemari</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kredit dilakukan pada satu orang kreditur</li> <li>- Cara pembelian bisa melalui pemesanan terlebih dahulu.</li> <li>- Motif pembelian karena ikut orang lain dan terbujuk rayuan kreditur.</li> </ul>
2.	Rinawati	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barang yang sering dibeli adalah perkakas rumah tangga.</li> <li>- Cukup sering melakukan kredit barang untuk keperluan rumah tangga</li> <li>- Transaksi pembelian dilakukan di rumah</li> <li>- Motif pembelian karena tergiur orang lain dan bujuk rayu oleh kreditur</li> <li>- Kredit barang tidak terlalu sering dilakukan, biasanya menunggu lunas terlebih dahulu baru bisa mengambil lagi</li> <li>- Melakukan kredit barang biasanya dilakukan untuk digunakan bersama</li> <li>- Jika barang yang dibeli tidak sesuai maka boleh ditukarkan</li> </ul>
3.	Kusyanti	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barang yang sering dibeli ialah berupa barang perabotan rumah tangga.</li> <li>- Pembelian biasanya tiga bulan sekali</li> <li>- Tidak ada jatuh tempo seperti kredit pada lembaga formal</li> <li>- Membeli mendreng karena barang yang tersedia di pasar tidak ada</li> <li>- Cara pembelian memesan terlebih dahulu</li> <li>- Biasanya dilakukan tiga bulan sekali tergantung jenis barang yang diambil</li> <li>- Jika harga yang dibeli murah maka cukup satu</li> </ul>



		<p>bulan dan setelahnya bisa mengambil barang lagi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak ada syarat khusus dalam pembelian kredit</li> </ul>
4.	Yuli	<ul style="list-style-type: none"> <li>- barang yang sering dibeli pada pedagang keliling ialah perabotan rumah tangga</li> <li>- melakukan kredit barang keliling sangat sering dilakukan, bahkan sebelum lunaspun biasa mengambil barang</li> <li>- kredit dilakukan pada satu kreditur</li> <li>- cara pembelian yakni memesan terlebih dahulu jika barang tidak tersedia saat dibawa tukang mendreng.</li> <li>- Ada perasaan senang ketika barang yang diterima memuaskan</li> <li>- Transaksi dilakukan dirumah</li> </ul>
5.	Karimi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barang yang biasa dibeli adalah peralatan rumah tangga</li> <li>- Sering membeli barang pada tukang kredit keliling.</li> <li>- Motif karena kebutuhan kadangkala keinginan mempunyai barang tersebut.</li> <li>- Tidak ada syarat khusus saat akan melakukan kredit yang ada hanya rasa saling percaya antar penjual dan pembeli barang</li> </ul>
6.	Turiah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barang yang sering dibeli berupa alat alat rumah tangga</li> <li>- Motif membeli adalah karena butuh dan kadangkala hanya sekedar keinginan karena melihat barang yang dibawa kreditur sangat menarik</li> <li>- Tidak ada syarat khusus dalam pembelian mendreng</li> <li>- Perasaan yang dirasakan senang ketika mendapat barang yang diinginkan</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transaksi dilakukan dirumah</li> <li>- Sering melakukan krdit barang untuk digunakan bersama</li> <li>- Keluarga membolehkan ibu turiah menggunakan kredit barang</li> <li>- Kredit dilakukan pada satu orang kreditur</li> </ul>
7.	Kurnia ningsih	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barang yang bisa beli adalah barang perlengkapan sehari hari, seperti mandi ataupun peralatan rumah seperti tikar, kedset</li> <li>- Berlangganan kepada kreditur yang penagihannya harian</li> <li>- Sering melakukan kredit barang untuk digunakan sendiri dan bersama keluarga</li> <li>- Tidak ada motif lain selain membeli barang yang ada karena himpitan ekonomi dan percaya dengan kreditur</li> <li>- Tidak adanya tekanan saat membeli dan belum bisa melunasi</li> <li>- Suami sudah membolehkan menggunakan mendreng</li> <li>- Merasa bahwa barang mendreng lebih mahal namun karena nyaman menggunakan dan dimudahkan</li> </ul>
8.	Wati	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis barang yang biasa dibeli ibu wati adalah perabotan rumah tangga.</li> <li>- Kredit barang sering dilakukan, dan pengambilan barang lagi setelah lunas.</li> <li>- Transaksi dilakukan dirumah pembeli</li> <li>- Pembelian dilakukan melalui pemesanan ataupun langsung yang ditawarkan pada penjual tersebut</li> <li>- Ada motivasi untuk memperoleh pendapatan</li> </ul>

		<p>tambahan agar angsuran bisa lunas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak ada motif lain saat membeli</li> <li>- Dan tidak ada syarat khusus dalam membeli barang mendreng</li> </ul>
9.	Kuripah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- jenis barang yang sering dibeli adalah <i>fashion</i> (pakaian)</li> <li>- transaksi dilakukan dirumah beliau</li> <li>- cara pembelian dengan memilih pada barang yang ditawarkan kreditur yang dibawanya.</li> <li>- Tidak memiliki syarat khusus dalam pembelian, hanya barang yang diambil suka bisa langsung dibayar DP</li> <li>- Merasa senang membeli bahkan bukan lagi karena kebutuhan melainkan suka dengan pakaian yang ditawarkan</li> <li>- Kredit dilakukan pada satu orang kreditur</li> </ul>
10.	Darajah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- jenis barang yang paling sering dibeli adalah <i>fashion</i> (baju)</li> <li>- kredit barang sering dilakukan apalagi menjelang hari raya</li> <li>- sering menggunakan kredit barang untuk digunakan anak dan keluarga</li> <li>- selain karena kebutuhan biasanya membeli barang karena keinginan ditambah tawaran kreditur yang menggiurkan.</li> <li>- Jika barang yang dibeli tidak sesuai maka boleh ditukarkan dan jikalau ternyata masih ada banyak pakaian yang ada maka barang tersebut disimpan untuk kemudian hari.</li> <li>- Tidak ada syarat khusus yang harus dipenuhi untuk menggunakan kredit, yang penting saling percaya dan angsuran tidak berhenti lama</li> </ul>

Sumber : diolah oleh peneliti pada 2021

Konsumtif merupakan suatu bentuk perilaku dalam membeli barang yang didasarkan atas dorongan tanpa adanya dasar pertimbangan dalam membeli barang tersebut, sehingga menimbulkan ketidak ada batasannya dalam mengonsumsi barang. Dimana individu lebih mementingkan faktor keinginan dibanding kebutuhan yang sebenarnya.

Perilaku konsumtif bisa dikatakan sebagai gaya hidup yang secara luas bisa didefinisikan sebagai cara hidup bagaimana individu dalam berfikir, menghabiskan waktu, dan bagaimana hal yang menjadi kepuasan mereka menjalaninya. Jika kesenangan dan sesuatu yang memiliki arti kepuasan secara berlebihan jika sudah menjadi gaya hidup maka akan memunculkan sifat hedonisme, serupa dengan seseno dan magnis dalam bukunya mengungkapkan :

*Hedonisme adalah anggapan dari setiap individu bahwa suatu kebahagiaan dan kesenangan bisa dicari sebanyak mungkin untuk menghindari perasaan yang tidak enak. Yang kebanyakan filosof hedonisme kebanyakan mengarahkan kita agar dalam memenuhi keinginan tidak serta merta mengikuti dorongan nafu saja melainkan harus dapat menguasai diri sendiri dengan baik dan seimbang.*<sup>103</sup>

Perilaku konsumtif biasanya dilakukan oleh kebanyakan kalangan wanita, karena ketertarikannya dalam membeli suatu barang cukup tinggi apalagi terhadap barang yang diiklankan dimanapun, maka kaum wanita menjadi salah satu target produk industri oleh penjual barang. Hal tersebut dipengaruhi karena banyak produk yang ditawarkan terhadap perempuan lebih banyak seperti alat kosmetik, pakaian, aksesoris, dan barang- barang lain bahkan juga wanita cenderung terpengaruh membeli produk karena pengaruh dari teman lingkungan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh ismayanti (2013) mengenai tingkat perilaku konsumtif, yang ada pada penelitian Riza Afriani (2014) terhadap responden laki-laki dan perempuan. Hasilnya menunjukkan bahwa perempuan lebih cenderung untuk berperilaku konsumtif dari pada laki laki. Berikut tabel pada penelitian tersebut,

Jenis Kelamin	Gaya hidup konsumtif		Total
	Rendah	Tinggi	
Laki-laki	28,0 %	72,0%	100%

---

<sup>103</sup> Annisa, Zahra, Representasi Hedonisme dalam Video Blog (Vlog) Awkarin dalam Perspektif Semiotika John Fiske, Program Studi Komunikasi FISKOM-UKSW2019, hal. 114-115

Perempuan	8,0 %	92,0%	100%
-----------	-------	-------	------

*Sumber : Riza Afriani, Skripsi, Hubungan Status Sosial Ekonomi dan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswi (studi kasus : Mahasiswi FISIP UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), 2014*

Dari penelitian tersebut sudah jelas bahwa gaya konsumtif perempuan yaitu 92 persen, sedangkan laki-laki hanya memiliki 72 persen. Menunjukkan bahwa perempuan lebih cenderung konsumtif.

Menurut Tambunan (2001), wanita lebih tertarik pada warna dan bentuk serta lebih cenderung subyektif dalam berbelanja. Disamping itu menurut Schiffman & Kanuk (2000), wanita merasa nyaman dan menganggap kegiatan berbelanja sebagai suatu kegiatan yang menyenangkan. Ketertarikan wanita dengan mode serta kenyamanan yang didapatkan ketika berbelanja, dapat menyebabkan timbulnya kecenderungan membeli sesuatu yang sebenarnya bukan merupakan kebutuhan.<sup>104</sup>

Begitupun yang terjadi pada wanita di desa Klareyan yang menggunakan kredit barang keliling seperti yang dikatakan oleh Tante yang memiliki nama asli Tulasih salah satu penjual kredit barang keliling dengan jenis barang yang ditawarkan adalah (*fashion*) :

*“Iya mas, mayoritas yang menjadi pelanggan saya adalah perempuan, dulu pernah mencoba menawarkan beberapa pakaian ke laki-laki, cuman tidak ada yang berminat untuk membeli, jadi saya sekarang lebih menjajakan danganan saya ke perempuan”.*<sup>105</sup>

Bahkan wanita di desa Klareyan cenderung konsumtif dalam membelanjakan pada kredit barang keliling (*mindring*), dibuktikan karena banyak yang menjadi langganan bahkan akhirnya sampai muncul rasa malas pergi ke pasar karena sudah ada kredit barang keliling.

Setiap perekonomian, konsumsi memiliki urgensi yang besar. Karena setiap kebutuhan manusia pasti harus melakukan kegiatan konsumsi, namun pada selanjutnya tidak lagi konsumsi yang sebatas untuk kebutuhan utama melainkan konsumsi untuk kebutuhan yang lainnya karena masyarakat terus semakin berkembang, bukan hanya kebutuhan primer tetapi akan bertambah ke kebutuhan sekunder juga tersier.

---

<sup>104</sup> Theresia Eka I, Skripsi, “Perbedaan Perilaku Konsumtif Wanita yang Bekerja di Kantor Dengan Wanita yang Berwirausaha”, Fakultas Psikologi, 15 Mei 2012 universitas Sanata dharma, hal. 3

<sup>105</sup> Hasil Wawancara dengan Tulasih (Tante) selaku penjual kredit barang keliling. pada tanggal 16 Juli 2021 pukul 21.00 WIB

Dalam Islam konsep kebutuhan merupakan segala sesuatu yang diperlukan manusia dalam rangka mensejahterakan hidupnya. Menurut mam al-Ghozali, beliau berpendapat bahwa kebutuhan adalah keinginan manusia untuk mendapatkan sesuatu yang diperlukan dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidupnya dan menjalankan fungsinya yaitu mendekatkan diri kepada Allah dengan beribadah secara maksimal.<sup>106</sup>

Menurut al-Syatibi, rumusan kebutuhan manusia dalam islam terdiri dari tiga macam yaitu dharuriyat, hajiyat, dan tahsiniyat.<sup>107</sup>

1. Dharuriyat(primer)

Kebutuhan ini adalah kebutuhan pokok yang mendesak yang harus terpenuhi oleh manusia, meliputi jiwa, agama, ilmu, harta dan keturunan, demi kelangsungan hidupnya. Kebutuhan daruriyyat merupakan tujuan utama dalam kehidupan manusia dengan kata lain kebutuhan dasar yang harus dipenuhi oleh manusia. Sehingga pemenuhan kebutuhan ini adalah kewajiban yang harus dilakukan oleh manusia.<sup>108</sup>

2. Hajiyat (sekunder)

Kebutuhan ini dipenuhi untuk menghilangkan kesulitan dari manusia dan kebutuhan ini cenderung bersifat subyektif yang mana setiap individu memiliki tingkat perbedaan yang berbeda-beda dalam memenuhi kebutuhan *hajjiyat*. Hal ini juga dipengaruhi oleh keadaan ekonomi juga sosial. contoh kebutuhan ini seperti luasnya tempat tinggal, makanan yang enak, memiliki kendaraan dan lain sebagainya. Pada dasarnya jenjang kebutuhan hajiyat ini merupakan pelengkap yang mengokohkan, menguatkan, dan melindungi jenjang dharuriyat gampangya memudahkan atau menghilangkan kesulitan didunia.

3. Tahsiniyat (tersier)

Kebutuhan ini adalah kebutuhan yang tidak mengancam kelima hal pokok yaitu khifdu din (menjaga agama), khifdu nafs (menjaga kehidupan), Khifdu ‘aql (menjaga akal), khifdu nasl (menjaga keturunan), serta khifdu maal (menjaga harta) serta tidak menimbulkan kesulitan orang atau umat manusia. Kebutuhan ini muncul setelah kebutuhan dharuriyah dan kebutuhan hajiyat terpenuhi.

---

<sup>106</sup> Anisatul Munawaroh, Pengaruh Taqsih Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Dharuriyah (Ekonomi Islam IAIN, Bengkulu, 2015) h. 35

<sup>107</sup> Fatin dinana, <https://www.kompasiana.com/dinana/5bc0266fbde5751ad133c035/konsep-kebutuhan-dalam-islam> diakses pada tanggal 2 desember 2021, (01:20WIB)

<sup>108</sup> Al Ghazali, *Ihya' Ulumuddin*, jilid II, h. 61-67

Kebutuhan yang beragam dari setiap diri manusia pada dasarnya adalah mencakup kebutuhan primer, namun di zaman sekarang pengaruh perkembangan zaman kebutuhan manusia semakin meningkat sehingga mengakibatkan kesulitan dalam menentukan mana kebutuhan primer, sekunder serta tersier. Menurut suryana (2008) dari sekian banyaknya kebutuhan akan pangan, sandang serta papan masih menjadi pokok yang selalu menempati urutan atas dalam hal permintaan kebutuhan manusia.<sup>109</sup>

Pada tukang kredit barang keliling bukan hanya barang kebutuhan primer saja yang diperjual belikan melainkan sudah mencakup kebutuhan sekunder, seperti laptop, kulkas, lemari, Hp dan sebagainya.

*“Ada mas pusat yang biasa aku beli toko punya kaka saya sendiri. Dan barang yang biasa saya jual ada perabotan rumah tangga, panci tiker ada juga lemari, kulkas, hp, laptop dan sebagainya masih banyak mas yah saya tergantung keinginan pesanan orang-orang.”<sup>110</sup>*

Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual kredit barang keliling yaitu Mas Wawan menyebutkan bahwa barang yang di tawarkan kepada pembeli beragam bukan hanya perabotan rumah tangga (sandangan), tetapi juga ada barang yang berupa jenis lain.

Sedangkan dari penjual kredit barang lain seperti ibu tante biasanya barang yang dijual yakni berbagai macam jenis (fashion).

*“saya menjual barang pakaian mas, ada krudung, ada gamis, ada celana dan macam macam pakaian. Tapi pembeli juga bisa pesen misalkan ada jenis pakaian yang disukai namun tidak tersedia saat saya menawarkan”<sup>111</sup>*

Beragamnya jenis barang yang ditawarkan oleh penjual menjadikan pembeli semakin tertarik dan akan terus menerus untuk membeli. Sehingga dari sini akan muncul suatu kebiasaan yang terulang- ulang untuk mengkonsumsi kredit barang keliling sehingga cenderung menimbulkan suatu perilaku konsumtif.

---

<sup>109</sup> Gramedia blog, <https://www.gramedia.com/literasi/kebutuhan-primer-sekunder-dan-tersier/> diakses pada tanggal 2 desember 2021, (09.18 WIB)

<sup>110</sup> Wawancara dengan mas wawan selaku penjual kredit barang keliling pada tanggal 12 agustus 2021 pukul 15.30 WIB

<sup>111</sup> Hasil Wawancara dengan Tulasih (Tante) selaku penjual Kredit barang Keliling pada tanggal 16 Juli 2021 pukul 21.00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara terhadap wanita desa Klareyan yang dijadikan sampel dari semua barang yang ditawarkan oleh penjual kredit barang keliling biasanya barang yang dibeli oleh pembeli adalah pakaian juga perabotan rumah tangga ada juga barang elektronik dan furnitur seperti lemari, kursi meja dan sebagainya. Maka jika dikaitkan dengan jenis jenis kebutuhan maka tergolong kebutuhan primer dan sekunder.

Dalam proses transaksi kredit barang keliling *mindring*, biasanya kreditur akan mendatangi rumah pembeli untuk menawarkan barang dagangannya sekaligus menagih pelunasan pembeli dengan waktu yang telah ditentukan oleh kreditur, pola kredit terbagi menjadi beberapa bagian yaitu harian, seminggu sekali, dua minggu sekali atau sebulan sekali semua hal tergantung kesepakatan penjual, disamping itu kreditur (penjual) biasanya akan mendatangi pada suatu kelompok orang yang sedang berkumpul apalagi di daerah pedesaan dimana banyak ditemukan kelompok kelompok ibu-ibu yang sedang duduk rame yang lagi membahas tentang berita terkini, gosip, *metani* (nyari kutu di kepala anaknya) dan *napeh beras* (memisahkan butiran padi pada beras yang sudah digiling).

Orang desa yang suka berkelompok itulah salah satu budaya yang ada di daerah pedesaan, lantas kegiatan inilah yang dijadikan *lahan empuk* (target penjualan) bagi tukang kredit barang keliling untuk memasarkan dan menawarkan dagangannya., bagi sebagian masyarakat pedesaan tentu tidak asing dengan istilah mendreng bahkan hampir mayoritas informan saat ditanyakan perihal mendreng langsung mengarah kepada penjual kredit keliling. Seperti jawaban narasumber ibu Karimi,

*“Oh mendreng, mendreng iya Bon mas, sejenis utang barang mas, penjuale biasanya pakai motor dan barang barangnya ditaruh dikrombong belakang motor.”<sup>112</sup>*

Disamping ibu karimi, ibu yuli juga senada yang mengatakan *mindring* adalah kredit barang keliling

*“Oh, mendreng. Ya itu mas kredit barang biasanya keliling.”<sup>113</sup>*

Maka dari itu, kredit barang keliling *mindring* telah dikenal dan ada sebagai budaya kehidupan perekonomian dipedesaan yang mana jika *mendreng* tidak dikenal di pedesaan maka semua narasumber tidak akan bisa menyebut jawaban saat ditanyakan

---

<sup>112</sup> Wawancara dengan ibu karimi selaku pengguna kredit barang keliling pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 19.20 WIB

<sup>113</sup> Wawancara dengan ibu yuli selaku pengguna kredit barang keliling pada tanggal 26 Juli 2021 pukul 16.00 WIB



terkait *mindring*, oleh karena itu, *mindring* bisa dikatakan sebagai nilai kebudayaan dan warisan leluhur sebelumnya.

Seperti yang dikatan oleh Sibarani menyimpulkan bahwa kearifan lokal merupakan pengetahuan asli atau kecerdasan lokal yang dimiliki masyarakat berasal dari nilai-nilai luhur tradisi budaya untuk mengatur kehidupan tatanan masyarakat yang bertujuan mencapai kemajuan baik menciptakan kedamaian ataupun kesejahteraan suatu masyarakat.<sup>114</sup> kearifan lokal itu mungkin bisa berupa pengetahuan lokal, keterampilan lokal, kecerdasan lokal, sumber daya lokal, proses sosial lokal, norma-etika lokal dan serta adat-istiadat lokal.

Sesuai dengan hasil wawancara kepada penjual *mendreng*, mereka serempak mengatakan bahwa *mendreng* telah ada pada jaman dahulu atau sudah ada dari tradisi turun temurun dan sampai saat ini hanya saja sekarang lebih bervariasi jenis barang yang di tawarkan.

*“saya berjualan mendreng dari warisan dari kaka saya, jadi mendreng setahu saya mas sudah ada sejak jaman dahulu”*<sup>115</sup>

Dari *mendreng* pula menciptakan kemajuan dan kehidupan yang dikatakan damai bisa dikatakan damai karena menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat. Hal itu dibuktikan dan dirasakan bagi mereka yang membutuhkan barang sedangkan uang untuk membeli tidak ada. Maka *mendreng* salah satunya bisa membantu bagi mereka yang membutuhkan.

Namun seiring perkembangannya, *mendreng* bukan lagi hanya dijadikan sebagai solusi dari setiap permasalahan untuk memenuhi kebutuhan seseorang, melainkan bisa diakui pula bahwa penggunaan *mindring* dalam membeli barang kadangkala bukan karena sebuah kebutuhan melainkan adanya suatu keinginan untuk memiliki barang yang sama dari orang lain atau bisa juga karena barang yang dijual dianggap menarik dan ingin untuk dibeli. Maka ada ada salah satu yang menjadi aspek perilaku konsumtif. Hal ini sesuai dari pernyataan menurut Lina dan Rosyid adalah sebagai berikut :<sup>116</sup>

---

<sup>114</sup> Sibarani, R, Pembentukan Karakter Berbasis Kearifan Lokal, 2013, [Online], Tersedia: <http://www.museum.pusaka-nias.org/2013/02/pembentukan-karakter-berbasis-kearifan>. Diakses pada tanggal 27 Agustus 2021

<sup>115</sup> Hasil Wawancara dengan mas wawan selaku Penjual Kredit Barang Keliling pada tanggal 12 agustus 2021 pukul 15.30

<sup>116</sup> Indah Haryani, Jhon Haryanto, *Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi*, Jurnal Psikologi (Online), Vol. 11, No. 1, Juni (2015), email:jhon.harwanto@uin\_suska.ac.id. Diakses pada tanggal 28 Agustus 2021

- a. Pembelian Implusif (impulsive buying). Aspek pembeli hanya didasari oleh hasrat yang datang secara tiba tiba atau sesaat untuk membeli suatu produk tanpa terlebih dahulu mempertimbangkan.
- b. Pemborosan (wasteful buying). Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.
- c. Mencari kesengan (non rational buying). Dimana konsumen dalam membeli sesuatu semata mata untuk mencari kesenangan.

Apabila dilihat dari beberapa jawaban narasumber mereka kebanyakan menjawab saat membeli barang mendreng ada kalanya karena keinginan semata atau bukan karena kebutuhan untuk memiliki barang tersebut, ada juga membeli barang karena tertarik dengan barang yang dibawa oleh tukang mendreng yang terlihat bagus. Sehingga aspek perilaku konsumtif pada wanita di desa klareyan adalah pembelian impulsif, yakni pembelian yang didasari karena hasrat tanpa pertimbangan bahwa barang yang dibeli sungguh dibutuhkan untuk mereka.

Dan kedua aspek perilaku konsumtif yang terjadi oleh wanita desa klareyan dalam menggunakan mendreng ialah aspek mencari kesenangan, dimana konsumen membeli sesuatu barang semata-mata untuk mencari kesenangan seperti penggunaan *mendreng* dalam jenis fahion atau pakaian, mereka membeli karena merasa senang dengan pakaian yang ditawarkan dan dari rasa senang itulah maka wanita di desa klareyan menjadi berlangganan membeli barang *mendreng* tersebut.

Pembelian yang dilakukan oleh wanita di desa klareyan secara kredit tidak memiliki ketentuan ketuntuan yang membebani pelaku, dengan kata lain pembeli bebas menentukan besaran cicilan kepada kreditur bisa berapapun bebas yang terpenting bisa melunasi cicilannya, baik oleh kreditur bulanan, harian ataupun mingguan. Penjual dalam menentukan bukti pembayaran biasanya menyediakan bukti berupa catatan kertas pembayaran biasanya berisi kolom nama, tanggal pembayaran dan besaran pembayaran.

Dari penuturan informan bahkan mereka merasa senang dengan hal tersebut lantaran pembeli diberikan toleransi atas keterlambatan pembayaran angsurannya jika tidak ada uang, dan juga dibolehkan untuk mengambil lagi barang yang dijual oleh penjual kredit barang keliling walaupun cicilan sebelumnya belum lunas.

“Saya suka membeli mendreng karena merasa diringankan dan dibantu apalagi penjual yang menarkan tidak seperti dept colector, jadi walaupun saat ditagih tidak memiliki uang maka boleh diangsur lain hari.”<sup>117</sup>

Hal ini sejalan dengan pernyataan mowen minor dalam bukunya, mengungkapkan bahwa ada indikator yang mempengaruhi konsumen berlaku konsumtif, indikator-indikator tersebut : berdasarkan ciri-ciri perilaku konsumtif, yaitu :

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah.

Individu dalam membeli suatu barang karena ada hadiah yang ditawarkan, hal ini akan membuat konsumen berpikir bahwa hanya cukup membayar satu produk akan mendapatkan produk lebih sebagai hadiah.

- b. Membeli produk karena pemasarannya menarik.

Konsumen sangat mudah tertarik kepada produk yang dikemas baik itu dalam segi bungkus ataupun pemasaran yang rapi dan penuh hiasan sehingga menambah ketertarikan konsumen untuk membeli.

- c. Membeli produk karena demi menjaga penampilan diri dan gengsi

Konsumen terutama wanita mempunyai ciri khas baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut dan sebagainya yang menarik. Sehingga mahasiswa membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan ataupun trend biar lebih diakui oleh wanita atau orang lain.

- d. Membeli produk atas pertimbangan harga mahal dianggap *prestige*

Konsumen lebih percaya diri dan dihargai atau dianggap orang yang berada ketika konsumen mampu membeli barang mahal sehingga kehidupan akan terkesan mewah.

- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status

Konsumen mempunyai kemampuan membeli yang tinggi, akan menunjang sifat eksklusif sehingga dapat memberikan symbol status agar terlihat keren dimata orang lain

- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan

Banyak kalangan konsumen mengidolakan artis ataupun *public figure*, dan akan cenderung mengikuti gaya yang diidolakan. Sehingga akan sangat menarik minat dan menjadi suatu pertimbangan. jika iklan suatu produk dilakukan oleh tokoh yang diidolakan tersebut

- g. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda)

---

<sup>117</sup> Wawancara dengan ibu kurnia ningsih selaku pembeli kredit barang keliling. Pada tanggal 16 agustus 2021 pukul 20.30 WIB

Konsumen cenderung menggunakan jenis produk samadengan merek lain dari pada produk sebelumnya yang ia gunakan. Hal ini lantaran karena konsumen ingin melihat perbedaan manfaat dari produk yang lain.<sup>118</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber wanita yang dijadikan sampel, ada beberapa indikator yang sesuai seperti : membeli produk karena iming iming hadiah. Memakai produk karena unsur konformitas artinya agar terlihat sama dengan orang lain. Dan membeli produk karena kemasan menarik.

Berdasarkan pemaparan diatas pada dasarnya wanita di desa klareyan banyak yang menggunakan mendreng sebagai solusi dari permasalahan keuangan mereka bahkan juga ada yang memanfaatkan sebagai kemudahan untuk mempunyai kuantitas atau jumlah barang yang banyak walaupun dengan cara kredit yang demikian akan menimbulkan perilaku konsumtif tanpa disadari.

Lantas dari beberapa informan saat ditanya perihal keterkaitan kebolehan sistem kredit barang keliling menurut islam mayoritas menjawab boleh dan setidikit yang menjawab tidak tahu. Dan salah satu informan menyebut bahwa kenapa dibolehkan karena sama samas diuntungkan dan merasa dibantu seperti yang dicuapkan oleh ibu kusyanti,

*“menurut saya mas, seperti yang saya dengert dari kyai bahwa mendreng tersebut boleh asalkan barang yang dibeli memiliki kemanfaatan dan dari pembeli maupun penjual sama sama suka dan ridlo, dan harga barang tersebut tidak berubah dari perjanjian awal dan tidak ada tambahan bila melebihi tempo pembayaran”<sup>119</sup>*

Selain itu ibu karimi membenarkan dengan mengatakan bahwa sistem mendreng boleh dilakukan karena keduanya antara pembeli sama penjual saling percaya. Dan saling menghargai.

*“bagi saya boleh mas, kan atas dasar saling percaya dan tukang kreditpun melonggarkan masa angsuran misal ditagih tidak ada uang. Dan tidak ada waktu tempo harus selesai kapan gitu mas.”<sup>120</sup>*

Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian dari Nur Fatoni. Bahwa mendreng adalah sama dengat transaksi jual beli bayar tunda yang dalam hal segi islam merupakan

---

<sup>118</sup> Mowen Minor, *Perilaku...*, hal.43

<sup>119</sup> Hasil Wawancara dengan ibu kusyanti, pembeli Kredit barang Keliling pada tanggal 24 Juli 2021 pukul 20.00 WIB

<sup>120</sup> Hasil Wawancara dengan ibu karimi, Pembeli Kredit barang Keliling pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 19.20 WIB

implementasi dari kearifan islam sebagaimana yang disabdakan oleh nabi. Hal itu yang dimaksud adalah sebagai berikut:<sup>121</sup>

1. Jual beli dilakukan karena pertukaran barang dengan uang, bukan fasilitas pembiayaan untuk membeli barang
2. Akad yang dilakukan memiliki barang dan wujud yang dipertukarkan. Tidak ada kesepakatan sebelum barang tersebut ada dan wujud
3. Kedua belah pihak sama-sama memiliki hak *khiyar*, baik *khiyar* majlis maupun *khiyar aib*
4. Harga yang ditawarkan kepada calon pembeli tidak ada dan tidak terikat oleh tenggang waktu yang diberikan penjual.
5. Harga yang disepakati tidak memiliki unsur pokok dan bunga/margin/keuntungan
6. Harga yang disepakati tidak bisa bertambah ataupun berkurang.
7. Transaksi dibuktikan dengan catatan oleh penjual sehingga tidak memerlukan jaminan, hanya berlandas saling percaya satu sama lain.

Semua ajaran islam jika daikatkan dengan akal budi yang sehat masih cocok. Akal tidak menjangkau ibadah dalam teknis ibada tertentu melainkan dalam hubungan antara manusia dengan manusia sebenarnya tidak banyak mengatur teknis melainkan lebih ke ketegasan dalam substansi suatu hubungan yang harus dibangun seperti dilarang memakan harta orang lain dengan cara bathil, merugikan salah satu pihak. Sehingga dalam hal urusan hubungan sesama manusia ajaran islam bisa dicerna dan dijangkau dengan nalar dan memiliki kesamaan dalam perilaku para tukang mindring dengan ajaran islam.

Hukum Islam merupakan hukum yang bersumber berdasarkan Islam dan menjadi bagian dari agama islam.<sup>122</sup>. sangat sempurna dan lengkap bahkan telah terbukti dengan seperangkat aturan-aturannya dalam mengatur kehidupan manusia. Baik dalam menjadlin hubungan dalam bentuk ibadah ataupun dalam bentuk sosial budaya dan berbagai segi lainnya.

Dalam transaksi jual belipun islam telah mengatur sedemikian rupa agar hal tersebut berjalan dengan sempurna sesuai dengan perjanjian atau ketentuan dalam mengatur kehidupan manusia. Adapun dalam islam mengenal adanya prinsip-prinsip

---

<sup>121</sup> Nurfatoni, Kearifan Islam Atas Jual Beli Kredit (Studi pda Tukang Kredit di Kec. Cepiring Kabupaten Kendal), FBI, Hal. 70-80

<sup>122</sup> Muhammad Daud Ali, Hukum Islam, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), Ed. 6, hal. 42.

jual beli seperti yang di ungkapkan oleh tokoh agama dari desa Klareyan, H. A. Muzakki menjelaskan bahwa dalam jual beli barang ataupun jual beli kredit selayaknya harus mengandung prinsip prinsip islami diantaranya kedua belah pihak harus saling ridha atau suka sama suka, barang yang diperjual belikan harus nyata ada, ada serah terima atau ijab qobul.

*Dalam segi islam jual beli boleh dilaksanakan apabila ada barang yang di perjual belikan artinya barang tersebut bisa di cek kualitas dan kecacatannya, kedua ada transaksi pembeli dengan penjual di tempat (shigah atau ijabqobul) , ketiga antara pembeli dan penjual sama sama ikhlas atau ridlo(Taradin).<sup>123</sup>*

Jual beli kredit barang keliling (*mindring*) juga termasuk diperbolehkan dalam islam dengan mengacu kepada prinsip-prinsip islam, adapun prinsip islam tersebut diantaranya *siddiq*, amanah, *tablig* dan *fatonah*. Dalam hal ini *mendreng* mencakup dari empat prinsip dalam islam tersebut.

1. *Siddiq*, artinya jujur atau benar,

bahwa penjual disini jujur dalam menyampaikan harga yang dijual dan keuntungan yang diambil berapa persen dari harga normal jika ada pembeli yang bertanya maka tak segan untuk menjawab.

Oleh sebab itu ,Salah satu karakter seorang pedagang yang penting dan diridhai Allah adalah kebenaran. Baik penjual atau pembeli jika keduanya jujur dalam menyampaikan kualitas barang maka akan mendapatkan keberkahan. Dan sebaliknya jika saling menutupi aib maka hilanglah keberkahan dari jual beli tersebut.<sup>124</sup>

Dalam praktiknya *mindring* yang berada di desa klareyan juga sudah menerapkan sikap jujur, dimana penjual tidak segan untuk memberi tahukan harga dan perolehan atau keuntungan yang diambil

2. Amanah, dapat dipercaya.

Didalam *mendreng* mengandung unsur saling percaya satu sama lain antara penjual dan pembeli sehingga walaupun tidak ada uang untuk membayar maka tidak akan dipaksa untuk membayar.

---

<sup>123</sup> Hasil wawancara dengan pak H muzakki selaku tokoh agama dan penasihat yayasan masjid UI desa Klareyan pada tanggal 10 Oktober 2021 pukul 22.00 WIB

<sup>124</sup> Yusuf Qhardawi, Daurul Qiyam Wal Akhlak Fiil Istishadil Islam, alih bahasa : Zainal Arifin, Dahlia Husin, Norma Dan Etika Ekonomi Islam, (Jakarta : Gema Insani Press, 1997, hal. 177.

Disamping itu juga arti amanah yakni mengembalikan hak kepada pemiliknya, seimbang tidak melebihi dan mengurangi hak orang lain, baik berupa harga ataupun uang. Di dunia perdagangan disebut istilah menjual *murabaha*, memiliki maksud bahwa dalam berjualan penjual senantiasa menjelaskan ciri-ciri, kualitas barang tanpa melebih lebihkan.

Selama pengamatan peneliti dilapangan terkait arti makna amanah dalam berjualan *mindring* bahwa mayoritas dari penjual biasanya menjelaskan kualitas barang, dan justru akan menerima jika ternyata barang yang telah dibeli oleh pembeli mengalami kecacatan maka diperbolehkan mengembalikan kepada penjual agar ditukarkan. Hal ini berguna untuk penjual sendiri mencari kepercayaan dimana orang yang percaya kepada cara penjualannya maka akan semakin banyak pelanggan yang tertarik untuk menjadi pelanggan setia.

Didalam hadist Qutdsi, Allah berfirman : yang artinya “aku adalah yang ketiga dari dua orang bererikat, selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati temannya. Apabila salah satu dari keduanya berkhianat, aku keluar dari mereka”.<sup>125</sup>

### 3. Tabligh, menyampaikan.

Seperti penjual menyampaikan barang dagangannya menawarkan kepada pembeli agar mau membeli barang dagangannya. Mengandung arti argumentatif dan komunikatif. Jika orang memiliki sifat ini maka akan menyampaikan dengan tutur kata yang tepat dan benar. Berbicara dengan mudah dipahami, dan melakukan presentasi atau penawaran tersebut dengan mudah dan bisa dengan mudah seseorang memahami pesan yang disampaikan.

Setiap penjual dari kredit barang keliling belum ada yang memiliki sifat seperti cuek, judes dan pendiem kebanyakan seorang penjual justru cerewet atau bahasa lainnya akan mudah ngomong, dan suka menjawab apa yang ditanyakan oleh pembeli baik tentang barang dagangan, dirinya dan sebagainya. Inilah bentuk komunikatif seorang penjual dalam menawarkan barang dagangannya disamping itu apa yang disampaikan juga mengedepankan rasa kekeluargaan artinya intonasi atau tutur katanya tidak ada kesan untuk mengejek dan menyakitkan yang menyebabkan pembeli enggan berlangganan.

---

<sup>125</sup> Juhaya S. Praja, Filsafat Hukum Islam, (Bandung :LPPM Univ. Islam Bandung, 1995), h. 177

Seperti kata ibu Kurnia ningasih menyampaikan bahwa penjual yang lagi berlangganan dalam bertransaksi kredit barang keliling, orangnya asik diajak ngobrol, jujur dan tidak suka menyindir atau rasa ngehina ketika tidak ada uang untuk membayar tagihan..<sup>126</sup>

#### 4. Fhatanah(cerdas)

Para pelaku bisnis harus pintar dan cerdik dalam melakukan usahanya agar efektif dan efisien sehingga tidak mudah menjadi korban penipuan pelanggan. Kecerdikan akan mengoptimalkan fungsi akal dan semua potensi akal agar terasah dalam melakukan usaha apapun dan selalu berlandaskan untuk mencapai tujuan yang benar

Ciri *fathonah* dalam pemasaran berarti memahami, mengerti serta menghayati secara mendalam produk yang ditawarkan sesuai kaidah syariah. Dalam konteks fatonah cerdas tidak hanya dimiliki oleh seorang penjual agar lancar dan memiliki keuntungan lebih baik dari segi harta maupun kepercayaan melainkan pembeli pun selayaknya harus memiliki sifat *fathonah* agar cerdas dan tidak mudah ketipu penawaran penjual.

Penerapan *fathonah* pada sistem *mindring* adalah dengan diberikannya diskon atau hadiah pada hari raya oleh penjual kepada pembeli hal ini memberikan efek senang dan strategi agar digemari pelanggannya.

Disamping keempat prinsip tersebut sebenarnya dalam ekonomi islam juga ada beberapa yang diperlukan untuk meningkatkan kesejahteraan kehidupan manusia yakni,

- a. Suka sama suka, menyatakan setiap bentuk muamalah antar individu ataupun antar pihak dilakukan atas dasar kerelaan masing masing, saling ridho, rela menerima harga yang ditawarkan atau menyerahkan harta yang demi jadikan objek bentuk muamalah. *Jual beli itu sah hanya dengan suka sama suka* (HR. Ibnu majah).<sup>127</sup>
- b. Kasih sayang, dalam islam kasih sayang adalah seorang pedagang jangan hanya melihat tujuan usahanya untuk mengeruk keuntungan semata. Namun dilain itu lihatlah sisi kemanusiaan dengan cara yang besar menghormati yang kecil, yang kuat membantu yang lemah dan yang kaya membantu yang miskin. Kasih sayang

---

<sup>126</sup> Hasil wawancara dengan ibu Kurnianingsih selaku pembeli kredit barang keliling Pada tanggal 16 agustus 2021 pukul 20.30 WIB

<sup>127</sup> Juhaya S. Praja, Filsafat Hukum Islam, (Bandung :LPPM Univ. Islam Bandung, 1995), h. 113



dijadikan lambang dari risalah nabi Muhammad saw, beliau berkata: “Saya adalah seorang yang pengasih dan mendapat petunjuk.”<sup>128</sup>

### **C. Dampak Perilaku Konsumtif Wanita di Desa Klareyan Dengan Menggunakan Mindring Dalam Ekonomi Islam**

Setiap orang pada dasarnya adalah *homo economicus*, dimana dalam setiap tindakan juga perbuatan selalu memperhitungkan untung dan rugi.<sup>129</sup> Tindakan tersebut bisa tindakan apa saja, terlebih dalam suatu kegiatan pertukaran yang dilakukan oleh individu. Pertukaran disini seperti pertukaran kegiatan jual beli. Jual beli adalah suatu bentuk kegiatan yang didalamnya melibatkan minimal dua orang individu yang saling berinteraksi saling tawar menawar suatu barang. Hal tersebut sama dengan kredit. Kredit didalam transaksi tetaplah mengandung kegiatan tawar, hanya saja perbedaan ada pada cara pembayarannya. Cara penarikan atau pembayaran sistem kredit adalah dengan cara mengangsur atau mencicil sedangkan jual beli dilakukan langsung tunai.

Dengan seiring kemajuan dan perkembangan ekonomi di era globalisasi, industri barang-barang bermerek dan mewah seperti perabot, pakaian, sepatu, tas, perlengkapan rumah tangga dan sebagainya, memberikan dampak terhadap pola kehidupan.<sup>130</sup> Hal itu pun diiringi dengan tingkat keinginan masyarakat yang lebih tinggi, salah satunya menyebabkan daya beli di masyarakat kian bertambah dan menjadi konsumtif. Perilaku konsumtif tersebut akan semakin terus ada dan mengakar kedalam gaya hidup pribadi.

Adanya kredit barang keliling (*mindring*) menambah konstruksi kaum wanita untuk menjadi konsumtif. Kredit tersebut menjajakan bermacam-macam kebutuhan seperti pakaian, perlengkapan rumah tangga, alat elektronik dan lain-lain. kepada masyarakat dengan kemudahan syarat dan besaran angsuran yang ringan pada tiap tagihan baik harian, mingguan ataupun bulanan. Tidak menutup kemungkinan, hal tersebut menjadi alasan seseorang untuk melakukan belanja sesukanya, yang menjadikan individu tersebut berlaku konsumtif . perilaku konsumtif bukan saja

---

<sup>128</sup> Hasbi Habibi, Skripsi, “ Konsep Yusuf Al-Qardhawiy Tentang Norma dan Etika Ekonomi Islam Dalam Sirkulasi Perdagangan” (Riau : Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim, 2010 Hal. 51

<sup>129</sup> Case & Fair, *Prinsip-prinsip ekonomi jilid 1*,( Jakarta : Erlangga, 2007) hal. 29

<sup>130</sup> Sukmawati Assaad, Perilaku Konsumtif Ibu Rumah Tangga (Perspektif Syari’at Islam), Al Amwal, Vol. I, No. 1 Maret 2016. Pada tanggal 03 Oktober 2017. hal. 16

berdampak bagi ekonomi namun juga pada kehidupan sosial<sup>131</sup> perilaku konsumtif ini hampir terjadi pada semua lapisan masyarakat. Tidak hanya pada kalangan orang-orang tinggi (pejabat, pengusaha, dan PNS), tetapi juga pada kalangan remaja, ibu rumah tangga yang tak kalah dalam berperilaku konsumtif.

Seorang yang sudah konsumerisme selalu merasa bahwa ia belanja karena membutuhkan barang tersebut. Meskipun pada beberapa hari berikutnya, ia sadar bahwa ia tak membutuhkan barang tersebut.<sup>132</sup> hal ini sesuai dengan alasan yang dikemukakan oleh beberapa informan yang menyatakan bahwa mereka melakukan kredit barang bila mereka menyukai dan tertarik sehingga berminat untuk mengkreditkannya.

*“menurutku sih kalau kepingin (menyukai) atau tertarik mending beli aja, lagian toh (mending) menyediakan”*.<sup>133</sup>

Hal tersebut dapat dikatakan bahwa mereka dalam pertimbangan untuk membeli disertai atas dasar keinginan membeli barang tersebut bukan membutuhkan barang sepenuhnya. Maka tidak ragu untuk mengambil kredit pada mindring bila merasa senang maka akan melakukan kredit barang kembali sejak awal. dengan adanya paparan tersebut maka perilaku konsumtif menjangkit mereka wanita di desa klareyan.

Padahal pembelian tersebut, jika hanya dilandasi atas dasar keinginan tanpa disesuaikan dengan kebutuhan maka akan menyebabkan seseorang menjadi boros, hal ini mengacu pada segala sesuatu yang berhubungan dengan konsumen dalam mengkonsumsi suatu barang yang sebenarnya masih kurang diperlukan secara berlebihan demi mencapai kepuasan.

Dalam agama islam yang sempurna ini telah banyak memberi tuntunan dan petunjuk bagi umatnya agar selalu bersikap sederhana dan melarang bersikap boros ataupun berlebih-lebihan dalam konsumsi dan berpakaian. Berdasarkan firman Allah ta'ala dalam Q.S Al- A'raf ayat 31:<sup>134</sup>

يٰۤاٰدَمُ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا ۗ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ

---

<sup>131</sup> Sukmawati Assaad, *Perilaku...*, hal. 17

<sup>132</sup> Sri Wening, *Waspada Konsumerisme (Kiat-kiat Menghambat Melalui Pendidikan Karakter)*, (Sukkoarjo : rumahaksara, 2002), hal. 13

<sup>133</sup> Wawancara dengan ibu darojah pembeli kredit barang keliling. Pada tanggal 1 September 2021 pukul 10.00 WIB

<sup>134</sup> Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya*, Jatinegara : CV Darus Sunnah, 2017, hal. 155

*Artinya : Hai anak cucu adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap akan (memasuki) masjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.*

Ayat diatas menerangkan bahwa perilaku konsumtif tidak disukai oleh Allah SWT, bisa berupa berlebih belihan dalam berbelanja meskipun tidak butuh dan hal tersebut pula setiap manusia sebaiknya berbelanja sesuai kebutuhan bukan mengikuti hasrat dan keinginan semata.

Disamping itu, Allah dalam ayat lain berfirman dalam Alqur'an (QS. Al-Isra' ayat 17)

إن المبزرين كانوا إخوان الشياطين و كان الشيطان لربه كافورا

*Artinya : Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Rabbnya ( QS. 17:27 )<sup>135</sup>*

Ayat diatas mengandung maksud bahwa seorang muslim senantiasa haruslah mengkonsumsi sesuatu yang pasti bisa membawa suatu kemanfaatan dan kesehatan untuk menghindari dari sifat kesia-siaan. Karena kesia-siaan adalah kemubadziran dan hal itu dilarang dalam islam.

Dalam perilaku konsumtif menggunakan kredit barang keliling akan menimbulkan dampak kepada pemakai kredit tersebut. Dampak tersebut dapat dirasakan oleh beberapa informan pengguna kredit barang keliling, ada dampak yang baik juga ada dampak yang buruk bagi pelaku.

No	Informan	Dampak
1.	Wariah	- bingung jika ditagih tidak ada uang - susah untuk menabung
2.	Rinawati	- susah menabung - kesulitan untuk membayar

<sup>135</sup> Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya ...*, hal 285

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- jadi ketagihan ingin membeli dan mengambil barang mendreng</li> </ul>
3.	Kusyanti	<ul style="list-style-type: none"> <li>- susah nabung</li> <li>- stress saat ditagih tidak ada uang</li> </ul>
4	Yuli	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pusing dan tidak enak jika ditagih tapi tidak ada uang</li> <li>- bisa meminta diskon harga apalagi sudah menjadi pelanggan setia</li> <li>- sebenarnya konsumtif mas cuman tidak terasa</li> </ul>
5.	Karimi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- bingung saat ditagih sedangkan posisi tidak memiliki uang</li> </ul>
6.	Turiah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- membantu masyarakat bisa memiliki barang walaupun uang belum cukup untuk bayar tunai</li> <li>- akhirnya jadi keterusan ingin berlangganan dan membeli</li> </ul>
7.	Kurnia Ningsih	<ul style="list-style-type: none"> <li>- lebih diuntungkan karena membantu orang memiliki barang walaupun tidak memiliki uang</li> <li>- kerugian tidak terasa, padahal sebenarnya barang tunai sama kredit lebih mahal kredit.</li> </ul>
8.	Wati	<ul style="list-style-type: none"> <li>- banyak ruginya disebabkan beda jauh dengan harga asli, namun tidak terasa karena pembayaran melalui angsuran</li> <li>- stress jika ditagih tidak ada uang. Merasa tidak enak sama kreditur</li> </ul>
9.	Kuripah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- konsumtif, dimana menggunakan mendreng untuk memenuhi keinginan semata menjadikan kecanduan mendreng</li> <li>- membantu memenuhi kebutuhan dan keinginan</li> </ul>
10.	darajah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- merasa terbantu karena tidak perlu pergi ke</li> </ul>

		<p>pasar untuk membeli pakaian</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- adanya tanggungan angsuran tiap minggunya namun tidak terasa karena kreditur ramah.</li> </ul>
--	--	--

*Sumber: diolah oleh peneliti tahun 2021*

Segala sesuatu yang dilakukan oleh manusia pasti akan menghasilkan akibat yang dihasilkan, ada dampak yang ditimbulkan baik ataupun buruk, hal tersebut juga terjadi pada wanita di desa klareyan yang menggunakan mindring untuk memenuhi kebutuhan dirinya. Dalam penelitian yang dilakukan kepada 10 orang informan mereka mengungkapkan ada dampak positif dan dampak negatif. Adapun dampak positif dalam penggunaan kredit barang keliling di desa klareyan yaitu :

1. dimudahkan dalam memiliki barang

Para informan mengungkapkan dampak positif dari pembelian kredit barang keliling. bisa memiliki barang walaupun tidak memiliki uang yang cukup.

2. Adanya toleransi atau keringanan dalam membayar cicilan.

Untuk menghindari pandangan jelek kepada tukang kredit keliling oleh masyarakat, para tukang kredit keliling berusaha memperlakukan klien (pembeli) dengan cara manusiawi, hal ini tidak berarti mendekati nasabah tidak hanya dari pandangan hanya kepentingan ekonomi tetapi juga pada hubungan-hubungan individual. Dengan kata lain para tukang kredit berusaha memberikan perhatian terhadap kesulitan-kesulitan yang dialami oleh para pelanggan atau pembeli. Kadang-kadang para pelanggan atau pembeli juga membuat kesepakatan mengenai pembayaran cicilan, khususnya ketika pelanggan sedang mengalami masalah ekonomi yang berat yang uang dalam kebutuhannya untuk kepentingan lain.<sup>136</sup>

Seperti halnya penjual pada tukang kredit barang keliling di desa klareyan mereka melakukan toleransi yang tak lain adalah untuk daya tarik terhadap pembelian kredit barang keliling. Hal ini disampaikan oleh ibu Tulasih ketika ditanya bagaimana cara menawarkan barang agar masyarakat tertarik juga mau membeli dagangan *mindring*,

*Dirayu mas, kalau jiwa pedagang ngga bisa ngerayu ya ngga gampang tertarik, yang penting mulutnya cerewet jangan diem, eh banyak juga mas cara lain agar pembeli suka membeli seperti ini mas pemberian toleransi jika kondisi tidak*

---

<sup>136</sup> Mardiana, *Fenomena Tukang Kredit Di Kampung (Studi Antropologi Ekonomi di Gampong Meunasah Blang Kecamatan Muaara Dua Kota Lhokseumawe, Aceh Anthropological Journal, Volume 1, No.2, April 2017. Hal. 34*

*ada uang, terus diberikan hadiah atau keringanan harga pokok (intinya) banyak cara agar pembeli senang.*<sup>137</sup>

Cara tersebut salah satunya menjadi penyebab menjadi tertariknya pembeli menggunakan kredit barang keliling. Yang menjadi dampak positif dalam penggunaan *mindring*

3. dapat meminta diskon ketika sudah menjadi pelanggan setia.

Diskon atau hadiah adalah strategi penjual untuk menarik perhatian pembeli besar kecilnya tergantung penjual, tidak menutup kemungkinan dengan cara ini banyak pembeli yang akhirnya ikut terbujuk sehingga lama kelamaan akan senang membeli di penjual yang menggunakan cara ini.

Sedangkan dampak negatif yang ditimbulkan dari penggunaan kredit barang keliling (*mindring*), yaitu

1. Sulit untuk menabung.

Menabung bukanlah sikap tidak percaya adanya Allah SWT. Menabung adalah sebuah proses manajemen atau pengelolaan atas rezeki Allah SWT dengan baik, sebagai cermin dari sikap amanah kita akan rezeki yang diberikan oleh Allah SWT. Dalam ajaran Islam menabung bukan untuk menimbun harta. Akan tetapi salah satu upaya berjaga-jaga, memiliki perspektif jauh ke depan. Kita tidak melihat pengeluaran jangka pendek melainkan membuat perkiraan untuk dikeluarkan pada masa depan oleh karena itu perlu dipersiapkan sejak sekarang. Ada beberapa hadis dalam Islam yang menerangkan baiknya seseorang untuk menabung seperti berikut:<sup>138</sup>

*“Rasulullah menyimpan makanan untuk kebutuhan keluarga selama setahun.”*  
(HR Bukhari no 2904 dan Muslim no 1757).

*“Simpanlah sebahagian daripada harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu.”* (HR. Bukhari).

---

<sup>137</sup> Wawancara dengan ibu tulasih selaku tukang kredit barang keliling, pada tanggal 16 Juli 2021 pukul 21.00 WIB

<sup>138</sup> Iwan Rudi Saktiawan, *Menabung Menurut Islam*, (Jakarta, 20 Desember 2013) dalam <http://kotaku.pu.go.id:8081/wartaarsipdetil.asp?mid=6248&catid=2&> diakses pada tanggal 10 Desember 2021 pukul 09.56 WIB

“*Sesungguhnya engkau meninggalkan ahli warismu dalam keadaan kaya itu lebih baik daripada engkau meninggalkan mereka dalam keadaan miskin,...*” (HR Bukhari Muslim).

Dari hadist-hadist tersebut maka kita dapat mengetahui bahwa menabung adalah salah satu ajaran dari islam, terlihat di hadist terakhir menunjukkan bahwa meninggalkan harta kekayaan yang banyak bagi ahli waris kita tidak dilarang, dan disebutkan hal tersebut justru lebih baik.

Ada beberapa hal seseorang berlaku sulit untuk menabung salah satunya dipengaruhi oleh perilaku konsumtif seperti yang terjadi pada masyarakat pada desa klareyan ketika salah satu sudah sering menggunakan mindring mereka mengaku kesulitan dalam menabung dikarenakan uang yang akan ditabung selalu terpakai untuk membayar cicilan dan biasanya lainnya.

## 2. Muncul rasa stress

Menurut Siswanto, Ketika seseorang mengalami konflik yang berhubungan dengan peran dan tuntutan tanggung jawab yang dirasa berat dapat membuat seseorang mudah mengalami stress.<sup>139</sup> Kadang muncul rasa stress ketika hari penagihan apabila tidak ada uang untuk membayar cicilan. Seperti yang diucap beberapa dari informan yakni ibu kuripah

“*Stress aja kalau ditagih tidak ada uang, kayaknya boros mas jadi pingin beli terus.*”<sup>140</sup>

Penuturan dari ibu kuripah, merasa stress tapi juga masih terpengaruh dan berlaku hidup konsumtif karena tidak mampu menahan hasrat keinginannya,

## 3. Timbulnya rasa candu

Dampak negatif yang lain adalah membuat informan menjadi candu, sikap candu terhadap penggunaan *mindring* dilihat dari salah satunya adalah sikap mereka yang enggan pergi ke pasar dan lebih memilih *mindring* banyak juga yang

---

<sup>139</sup> Rika Dwi R, Skripsi, “*Hubungan Stres Akademik dengan Perilaku Konsumtif Berbelanja Di Media Online Pada Mahasiswi*”, Semarang :Universitas Katolik Soegijapranata, 2019 hal. 5

<sup>140</sup> Wawancara dengan ibu Kuripah, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) pada tanggal 31 agustus 2021 pukul 16.00 WIB

menjadi pelanggan setia atas penggunaan *mindring* tersebut. Dan ada kebutuhan akan rasa aman dan nyaman inilah yang dimanfaatkan para produsen dengan cara memborbardir konsumen dengan varian produk baru sehingga konsumen akan menjadi semakin tertarik dalam melakukan pembelian.

Jika kebiasaan ini terjadi maka semakin sulit untuk diatasi seiring bertambahnya waktu. Alhasil tak sedikit informan menjadi pacandu belanja di tukang kredit barang keliling tak lain karena mereka merasakan kesenangan, ketika memperoleh apa yang diinginkan, maka rasa senang itu akan muncul.

#### 4. Timbulnya perilaku konsumtif

keseringan mengambil barang *mindring* membuat hal itu tanpa disadari juga karena tertutupi rasa senang setelah mendapatkan barang yang dicari atau diinginkan. Sebenarnya dalam agama islam bahwa perilaku konsumtif sebaiknya haruslah dihindari karena bisa menyebabkan dampak yang buruk dalam hati seorang pelaku diantaranya:

#### 5. **Dibenci Allah**

Hal ini ditegaskan dalam hadits Nabi SAW yang berbunyi: dari Abu Hurairah radhiyallahuanhu, ia berkata bahwa Rasulullah shallahu'alaihi wasallam bersabda :

إِنَّ اللَّهَ يَكْرَهُ لَكُمْ: قَيْلَ وَقَالَ، وَكَثْرَةَ السُّؤَالِ، وَإِضَاعَةَ الْمَالِ

*Artinya: "Sesungguhnya Allah tidak menyukai kalian dalam tiga hal: omong kosong, menghambur-hamburkan harta dan banyak bertanya." (HR. Bukhari).<sup>141</sup>*

Hadists tersebut menyeru agar manusia selayaknya menjauhi dari sifat menghambur-hamburkan uang dalam bentuk apapun, bahkan bentuk kredit pun sama saja memiliki arti menghambur hamburkan uang sebab bermula dari cicilan-cicilan yang menumpuk dan hal itupun menjadikan banyak tanggungan untuk membayar secara tunai.

#### 6. **Pengaruh dalam ibadah**

---

<sup>141</sup> Al-Imam Abi „Abdillah Muhammad bin Ismā‘il Ibnu Ibrāhim bin al-Magīrah bin Bardizbah al-Bukhārī al-Ja‘fi, Saḥīḥal-Bukhārī, Juz 1, Hadits No. 78(Beirut: Dār al-Kutub al- „Ilmiyah, t.th., hal. 248



Sebenarnya rasa konsumtif dalam beribadah merupakan cara untuk menegakkan agama islam, namun jikalau konsumtif dalam hal berbelanja akan menjadi sebab muncul kemalasan dalam beribadah. Seperti halnya seperti dengan makan yakni jika makan dalam porsi yang terlalu besar menjadi sebab tubuh sakit dan merasa malas sehingga sangat berat untuk melakukan ketaatan. Maka disamping itu menyebabkan hati menjadi beku (QS. AL-Baqarah (2) : 74. Sebaliknya makan terlalu sedikitpun menjadikan sebab badan lemah dan loyo. Maka dari itu hiduplah dengan cara seimbang membeli dalam bentuk banyak pun menjadikan sebab malas melaksanakan perintah Allah.

#### 7. **Pengaruh dalam kesehatan**

Sikap berlebih lebihan dalam berbelanja atau mengonsumsi membuat badan dan tubuh mendatangkan penyakit. Seperti halnya Sikap berlebih-lebihan dalam makanan dan minuman membuat badan menjadi gemuk dan mendatangkan berbagai penyakit, seperti sakit lambung dan pencernaan.<sup>27</sup> Firman Allah dalam QS. Al-A'rāf [7]: 31,

Hal itu bisa juga dengan berlebih-lebihan dalam segi apapun pasti akan menimbulkan banyak masalah, jika dikaitkan dengan konsumtif dalam menggunakan mendreng maka banyak yang mengalami kesulitan jika hutang sudah menumpuk, dan banyak informan yang mengatakan bahwa merasa stress apabila ditagih. Maka dari itu berlebih lebihan sebaiknya dihindari.

Secara eksplisit Allah sudah memerintahkan agar tidak berlebih lebihan atau melampaui batas dalam mengonsumsi apapun. yang artinya kegiatan konsumsi haruslah dilakukan dengan proporsional Al-Qur'an (QS. Al-A'rāf [7]: 31. Prinsip ini tentu berbeda dengan ideologi kapitalis yang mengatakan bahwa dalam berkonsumsi menganggap bahwa konsumsi sebagai bentuk suatu mekanisme untuk memajukan produksi dan pertumbuhan. Karena semakin banyak permintaan maka semakin banyak pula produksi yang digenjut. Disinilah kemudian muncul pamerasan yang tidak terasa. hal berbeda dengan islam, ajaran islam sebenarnya bertujuan untuk mengingatkan umat manusia agar membelanjakan harta mereka sesuai kemampuan mereka sendiri, tidak harus berlebih lebihan ataupun melebihi pendapatan yang dapat mengakibatkan banyak kerugian. Seorang konsumen yang baik tentu belanja haruslah berdasarkan atas

pertimbangan butuh atau tidaknya barang tersebut bukan hanya asal comot ambil karena hasrat ingin memiliki barang tersebut.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan hasil penelitian yang difokuskan melalui metode kualitatif deskriptif dengan mewawancarai wanita di Desa Klareyan mengenai analisis perilaku konsumtif wanita dengan menggunakan *mindring* sebagai *local wisdom* dalam perspektif Ekonomi Islam di desa Klareyan Kecamatan Petarukan Kabupaten Pematang, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Kondisi mayoritas masyarakat yang menggunakan kredit barang keliling ternyata bukan hanya mereka yang memiliki kelas ekonomi menengah ke bawah, melainkan merambah ke mereka yang memiliki perekonomian menengah ke atas walaupun tidak seluruhnya, namun hampir mayoritas yang menggunakan kredit barang keliling adalah mereka yang tergolong perekonomian menengah kebawah hal tersebut terlihat dari pernyataan para penjual pedagang barang keliling.
2. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi wanita dalam mengonsumsi kredit barang keliling (*mindring*). Faktor internal
  - a. Kebanyakan yang menggunakan adalah mereka yang berada dalam ekonomi menengah ke bawah.
  - b. Membantu memperoleh barang yang dibutuhkan tanpa harus pergi kepasar.
  - c. Kenyamanan karena bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.

Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi adalah

- a. Kemudahan dalam memperoleh barang dan tidak terbebani oleh angsuran yang memiliki batas minimal atau tidak memiliki syarat syarat dalam melakukan transaksi.
  - b. Status sosial agar terlihat orang memiliki dan bisa setara dengan lingkungan
  - c. Bentuk turun temurun atau hal ini dilakukan karena sudah dari generasi ke generasi menyukai *mindring*.
3. Berdasarkan perspektif ekonomi islam bahwa kegiatan *mindring* dibolehkan dalam islam karena didalamnya tidak ada unsur riba atau bunga karena jatuh tempo. Dari segi penjual tidak terlalu membebani kepada penghutang untuk membayar cicilan yang sesuai kesepakatan melainkan lebih ke toleransi dikala tidak ada uang maka tidak diharuskan untuk membayar. Dan juga disamping itu tidak ada batas waktu pembayaran. Transaksi dibuktikan dengan catatan oleh

penjual sehingga tidak memerlukan jaminan hanya berlandas saling percaya satu sama lain.

4. Dampak dampak negatif dari menggunakan kredit barang keliling (*mindring*), yaitu yang pertama ketika salah satu sudah sering menggunakan *mindring* mereka mengaku kesulitan dalam menabung dikarenakan uang yang akan ditabung selalu terpakai untuk membayar cicilan dan biasay lainnya. Kedua kadang muncul rasa stress ketika hari penagihan apabila tidak ada uang untuk membayar cicilan. Dan dampak lainnya yaitu keseringan mengambil barang *mindring* membuat timbulnya perilaku konsumtif.

Sebenarnya dalam agama islam bahwa perilaku konsumtif sebaiknya haruslah dihindari karena bisa menyebabkan dampak yang buruk dalam hati seorang pelaku diantaranya:

- a. Dibenci Allah karena dalam islam tidak mengajarkan untuk hidup boros
- b. Berpengaruh dalam segi ibadah seperti timbulnya rasa malas
- c. Berpengaruh dalam segi kesehatan psikologi yakni kadang mudah stress ketika ditagih untuk membayar cicilan.

## **B. Saran**

1. Bagi masyarakat wanita di desa Klareyan yang menggunakan *mindring* harus bisa memilah dan bijak dalam membeli barang-barang konsumsi yang dijual oleh pedagang barang keliling. Jangan sampai mengonsumsi secara berlebihan dengan mengesampingkan efek atau dampak negatif yang nantinya akan ditimbulkan. Bahkan jangan sampai mudah tergiur karena iming iming sesuatu dari penjual kredit barang keliling. Mengira bahwa hal itu adalah sangat membantu perekonomian masyarakat di desa klareyan namun sebenarnya kalau selalu dan sering menggunakan *mindring* maka yang akan timbul adalah dampak negatif dari perilaku konsumtif tanpa disadari.
2. Bagi peneliti selanjutnya perlu dilakukan penelitian yang lebih mendalam dan meluas dalam hal pertanyaan serta narasumber agar menambah kekayaan isi dan memperluas pemahaman tentang *mindring* di masing masing daerah.
3. Bagi kelurahan desa klareyan perlu adanya pembentukan semacam kelompok kelompok untuk membantu bisa berupa perkoperasian agar tidak terus menerus terjerat hutang penjual kredit barang keliling yang memiliki perbedaan dari segi

harga asli dengan hasil penjual oleh mindring bisa mencapai setengah persen dari harga asli barang tersebut.

4. Berdasarkan wawancara dengan salah satu tokoh agama di desa klareyan, terkait perilaku konsumtif masyarakat desa klareyan dalam menggunakan mindring masih belum adanya penyuluhan ataupun ajakan dari tokoh masyarakat terkait mental building sosial ekonomi salah satunya perilaku konsumtif, kebanyakan tokoh agama hanya berceramah perihal tentang keagamaan saja. Maka diharapkan tokoh agama dalam merangkul masyarakat agar tidak selalu berceramah tentang agama melainkan diimbangi dengan sosial ekonomi juga psikologi masyarakat.

### **C. Penutup**

Karena sebagai manusia biasa yang jauh dari kata sempurna, penulis menyadari bahwa masih ada banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, oeh kerena itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan kedepannya, dan penulis meminta maaf jika banyak terdapat kesalahan pada kata dan kalimat. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat bagi kita semua, Aamiin

## DAFTAR PUSTAKA

- Argyo Demartoto, dkk. 2015. *Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling*, Jurnal Analisa Sosiologi, Volume 4, No 2.
- Hasiholan, Dheyne, dkk. *Politik Dan Kemiskinan*, Depok : Koekosan, 2007.
- Zakiyyati, Q, Z. 2020. *Analisis praktik (Mindring) dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Manyar Sidorukun Gresik*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Volume 3, Nomor 2.
- Sumodiningrat, Gunawan dan Guritno Mangkusubroto. 1986. “ Pasar Kredit Informal di Indonesia dan Kebijakan Pembinaanya”, Kumpulan makalah seminar Bulanan IV, UGM :Pusat penelitian Pembangunan Pedesaan dan Kawasan.
- Aldrin Ali Hamka & Tyas Danarti. 2010. *Ekstensi Bank Thithil Dalam Kegiatan Pasar Tradisional (Studi Kasus di Pasar Kota Batu)*. Journal Of Indonesian Applied Economics. Vol. No.1. hal 58.
- Susepah, Ipah. 2018. *Profil dan Kinerja Usaha “Mindring” di Sektor Informal*. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat. Volume 4 Nomor 1. Hal. 8
- Anwar Prabu M. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Perusahaan*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2002.
- Suryono, Nurmalita Rizki Putri., dkk. 2015. *Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (studi kasus pada Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali*, Jurnal Analisis Sosiologi, Volume 4, No.2
- Yuningsi, Erna Yuyun. *Perilaku Konsumtif Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Studi Deskriptif di Cimanggu, Kabupaten Ciamis)*, Bandung :Universitas Pendidikan Indonesia.
- Astuti, Endang Dwi. 2013. *Perilaku Konsumtif dalam Membeli Barang pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda*, Jurnal Psikoborneo, Vol.1, No. 2
- Qurrota A’yun Zakiyyati & Prayudi Setiawan Prabowo. 2020. *Analisis Praktik (Mindring) Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Manyar Sidorukun Gresik*, Jurnal Ekonomi Bisnis Islam, Volume 3, No. 2
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2015

- Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif “Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu”*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Anggito, Albi & Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jawa Barat : CV Jejak, 2018
- Raco, J. R. *Metodologi Penelitian Kualitatif Jenis Karakteristik dan Keunggulannya*, Jakarta : PT Grasindo, 2010
- Moleong, Lery J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2005.
- Sumarsono, Sonny, *Metode Riset; Sumber Daya Manusia;*, Yogyakarta :Graha Ilmu, 2004
- Ali, Zaenudin. *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Sinar Grafika, 2014
- Herdiansya, Haris. *Wawancara Observasi dan Focus Group; Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif*, Jakarta : PT Grafindo Persada,2015
- Satori, Djama’an & Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : Alfabeta, 2009
- Arikunto, Suharsini., *Prosedur Penelitian*, Jakarta : PT Rineka Cipta, 2006
- Departemen Pendidikan, *KBBI Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta : Balai Pustaka, 2002
- Anggarasari, *Jurnal Psikologia*, jakarta : Graha Ilmu, 2008
- Ferinadewi, Erna, *Merk dan Psikologi Konsumen*, Jakarta : Graha Ilmu, 2008
- Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan”Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi*, Bandung : Alfabeta, 2002
- Waluyo, Sumardi, Dkk, *Ilmu Pengetahuan Sosial*, Jakarta : PT Gramedia, 2008
- Dikria, Okky. 2016. *Pengaruh Literasi Keuangan dan Pengendalian diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang*, Jurnal Pendidikan Ekonomi, Volume 9, No. 2.
- Minor, Mowen, *Perilaku Konsumen*, Jakarta : Penerbit Erlangga, 2002.
- Priansa, Donni Junni, *Perilaku Konsumen*, Bandung : Alfabeta, 2017.

- Asri, Asti. 2012. *Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Babela*, Jurnal Peneliian dan Pengukuran Psikologi, Volume 1 No.1.
- Haryani, Indah., & Jhon Haryanto, 2015. *Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi*, Jurnal Psikologi, Volume 11, No. 1.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Rajawali Pers, 2010
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005.
- Fathurahman, Bayu. 2017. *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Suku bunga dan Literasi Ekonomi Terhadap Keputusan Pengambilan Modal Pada Lembaga Kredit Informal*, Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP Purwokerto.
- Depdikbud, KBBI(*Kamus Besar Bahasa Indonesia*), Jakarta : Balai Pustaka, 2005
- Muhammad Agus Massholeh, <http://blog.unnes.ac.id/agusms/2015/11/14/mindring-sebagai-budaya-kredit-masyarakat-desa/>, *Mindring Sebagai Budaya Kredit Masyarakat Desa*, Diakses pada 8 Juni 2021.
- Suhartini, 2009. *Kajian Kearifan Lokal Masyarakat dalam Pengelolaan Sumber Daya Alam dan Lingkungan*, Yogyakarta :Penelitian Pendidikan dan Penerapan MIPA, Fakultas MIPA, UNY
- Rahyono, FX, *Kearifan Budaya dalam Kata*, Jakarta : Wedatama Widyastra, 2009.
- Koentjraningrat, *Pengantar Ilmu Antropologi*, Jakarta : Aksara Baru, 2009.
- Sibarani, R, *Pembentukan Karakter Berbasis Kearifan Lokal*, 2013, [Online], Tersedia: <http://www.museum.pusaka-nias.org/2013/02/pembentukan-karakter-berbasis-kearifan>. Diakses pada tanggal 10 Juni 2021
- Antonio, Muhammad Syafei, *Bank syariah; dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001
- Fatoni, Nur, *Kearifan Islam Atas Jual beli Kredit (Studi Pada Aktivitas Tukang Kredit di Kecamatan Cepiring Kabupaten Kendal)*, Semarang : Lembaga Penelitian dan Pengembangan Kepada Masyarakat IAIN Walisongo Semarang, LP2M, 2014.



Wening, Sri, *Waspada Konsumerisme(Kiat-Kiat Menghambat Melalui Pendidikan Karakter)*, Sukoharjo : Rumah Aksara, 2002.

Data Struktur Pemerintahan Desa Klareyan, Data Geografis dan Monografis desa Klareyan, Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang pada <https://klareyan.desakupemalang.id/demografi/> diakses pada tanggal 11 Juni 2021.

Wawancara dengan H.A Mustaji, S.Ag, Tokoh Agama dan penasihan Masjid Ukhuwah Islamiyah desa Klareyan pada tanggal 10 Oktober 2021 pukul 22.00 WIB

Wawancara dengan mba Rinawati S.Pd selalu Pengguna atau Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling di Desa Klareyan

Wawancara dengan ibu Kusyanti, Pengguna Kredit Barang Keliling (Mindring) pada tanggal 24 Juli 2021 pukul 20.00 WIB

Wawancara dengan mba Yuli, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring). pada tanggal 26 Juli 2021 pukul 16.00 WIB

Wawancara dengan Ibu Wariah, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) 22 Juli 2021 pukul 13.30 WIB

Wawancara dengan mba Wati, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) ) pada tanggal 16 Agustus 2021 pukul 17.00WIB

Wawancara dengan ibu Darojah, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) Pada tanggal 1 September 2021 pukul 10.00 WIB

Wawancara dengan Ibu Turiah, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 19.40 WIB

Wawancara dengan ibu Kuripah, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) pada tanggal 31 agustus 2021 pukul 16.00 WIB

Wawancara dengan Karimi, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 19.20 WIB

Wawancara dengan Kurnia Ningsih, Pengguna /Pembeli Tukang Kredit Barang Keliling (Mindring) Pada tanggal 16 agustus 2021 pukul 20.30 WIB

Wawancara dengan Ibu Tulasih, Penjual Kredit Barang Keliling (Mindring) desa Klareyan pada tanggal 16 Juli 2021 pukul 21.00 WIB

Wawancara dengan mas Wawan, Penjual Kredit Barang Keliling(Mindring) pada tanggal 12 agustus 2021 pukul 15.30

Wawancara dengan mas Ujang , selaku Penjual Kredit Barang Keliling desa Klareyan pada tanggal 15 Agustus 2021 pukul 16.20 WIB

## LAMPIRAN – LAMPIRAN

### *Lampiran 1*

#### **Daftar Pertanyaan Wawancara Pembeli dan Penjual Kredit Barang Keliling (Mindring)**

##### Pertanyaan (pembeli)

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?
2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?
3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?
4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?
5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?
  
6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?
7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?
8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut
9. Pertimbangan sebelum membeli produk?
  
10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?
11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?
12. Intensitas belanja setiap bulan?
13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?
  
14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?
15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?
16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?
17. Barang apa saja yang biasanya anda beli di *Mindring*?
18. Menurut anda apakah perilaku kredit Barang Keliling diperbolehkan dalam Islam?

##### Pertanyaan (penjual)

1. Berapa lama anda berjualan kredit barang ini?
2. Berjulana seperti ini apakah murni inisiatif dari anda atau mengikuti pedagang sebelumnya?
3. Berapa pendapatan yang anda peroleh setiap bulan?
  
4. Untuk masyarakat klareyan sendiri apakah masih banyak yang menggunakan mindring?
5. Wanita kisaran umur berapakah yang membeli barang anda?

6. Bagaimana kondisi ekonomi mayoritas pelanggan anda?
7. Dalam penjualan barang ini, apakah dilakukan setiap hari dengan berkeliling atau bagaimana?
8. Menurut anda apakah ini memberi keuntungan lebih atau sama aja,
9. Bagaimanakah cara anda menawarkan barang dagangan sehingga masyarakat tertarik dan mau membeli barang anda?
10. Apakah pembeli diperbolehkan membeli secara kredit lagi sedangkan pembelian sebelumnya belum lunas?
11. Mengapa anda bisa bertahan menjadi penjual kredit barang keliling?
12. Dalam pandangan anda terkait kredit barang ini apakah diperbolehkan dalam islam segi agama atau tidak
13. Bagaimana pembagian keuntungan dari setiap angsuran yang di berikan anda kepada pembeli
14. Berasal darimana barang yang anda jual apakah sudah ada toko khusus untuk sales atau inisiatif beli yang murah trus dijual.?

## **Transkrip Wawancara**

### **pembeli**

#### **Informan 1**

Tanggal wawancara : 22 Juli 2021

Tempat : Rumah Narasumber

#### **Identitas Informan 1**

1. Nama : Wariah
2. Umur : 65
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : Pedagang kecil-kecilan (klontong)

#### **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Iya setahu saya kalau di sini biasanya manggilnya mendreng, itu ya tukang kredit barang yang muter-muter. Biasanya yang dijual itu peralatan rumah tangga ada juga pakaian.

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Sering didekat rumah saya mas, dan banyak juga yang menggunakan mendreng.

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Yang pertama kali adalah tetangga saya, nenek wartini yang membeli lemari pakaian. Saya pun melihat dan langsung bertanya perihal mendreng tersebut. Hingga lama kelamaan jadi semakin terteraik dan menjadi langganan dengan mendreng

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

Saya sering menggunakan mendreng.

5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?

Jawab :

Ya awalnya berawal dari kenal, kemudian karena kemudahan dalam membayar. Bebas mengangsur untuk melunasi ditambah saat itu tidak ada uang tunai akhirnya jadi suka menggunakan jasa tukang kredit tersebut

6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?  
 Jawab :  
 Konsumtif yo boros mas, pokoke sak anane duet yo tuku.
7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?  
 Jawab :  
 Saya suka membeli mindring karena kualitas barang yang ditawarkan sangat pas dengan yang aku inginkan. Daripada ribet nyari keluar mending pakai mendreng kan enak mas bisa nyicil.
8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?  
 Jawab :  
 Kadang susah ya mas, ndak terasa soalnya. Ya menurutku beli pas ada uang tunai jadi nggak tergiur hal gitu.
9. Pertimbangan sebelum membeli produk?  
 Jawab :  
 Pertimbangan saya biasanya karena kepingin, apalagi si tukang mendreng kadang suka menawarkan barang barang yang tadinya saya ndak kepikiran untuk membeli akhirnya ikut terbeli juga.
10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?  
 Jawab :  
 Pendapatan perbulan saya adalah sekitar 100.000 an.
11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?  
 Jawab :  
 Saat membeli saya tidak memiliki uan mas.
12. Intensitas belanja setiap bulan?  
 Jawab :  
 Banyak mas, kadang seminggu sudah belanja barang lagi. Juga kepepet kebutuhan mas kadangkala
13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?  
 Jawab:  
 Ya tentunya seneng mas.
14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?  
 Jawab :  
 Kadang suka iri misal ada orang lain beli barang baru. Itu sih mas sampe aku tanya belinya dimana gitu.
15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?  
 Jawab :  
 Iya mas, kadang saya juga melihat kualitas artinya ini bisa bertahan lama atau tidak. Seperti lemari nasi. Sampai saat ini masih awet (utuh tidak rusak)
16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?  
 Jawab :

Dampak mungkin bingung juga nek ditagih semisal masih belum ada uang untuk menyicil. Susah untuk menabung.

## **Informan 2**

Tanggal wawancara : 22 Juli 2021

Tempat : jl mandaroko, RT 03/03 Desa Klareyan

## **Identitas Informan 2**

1. Nama : Rinawati
2. Umur : 32
3. Pendidikan Formal : S1
4. Pekerjaan : guru honorer

## **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Mindring itu ya kredit, utang atau pinjaman mas biasanya berupa barang.

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Oh banyak sekali mas yang menggunakan mindring, baik samping rumah tetangga kebanyakan sering menggunakan mindring.

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Terutama dari tetangga terus kadang ada penjualnya juga yang tiba tiba mampir kerumah rumah menawarkan barang tersebut.

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

Iya mas sering.

5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?

Jawab :

Karena kadang untuk membeli barang yang secara tunai tidak cukup uang mas, makanya akhire menggunakan mindring, kadang juga saya melihat barang yang ditawarkan bagus sehingga saya beli mas. Tidak memikirkan saya butuh atau tidak saat itu. toh punya uang sedikitpun masih bisa untuk mendapatkan barang tersebut.

6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?

Jawab :

Setahu saya konsumtif itu sama seperti boros ya mas,

7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?

Jawab :

Sebabnya harga terjangkau mas, ya ada lebihnya sih mas cuman kita tidak langsung mengeluarkan uang lebih, kan bisa dicicil mas.

8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?

Jawab :

Bagi saya menyikapi hidup boros sih, jangan tergiur utang mas. trus jangan melihat kepunyaan orang lain, atau bisa dikatakan iri. Tapi mau gimana lagi kadang manusiawi sih mas nek pingin ya mesti beli.

9. Pertimbangan sebelum membeli produk?

Jawab :

Banyak faktor mas biasanya saya membeli produk melihat subjek manfaat atau tidaknya barang tersebut.

10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?

Jawab :

Pendapatan perbulan saya adalah sekitar 250.000 an.

11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?

Jawab :

Punya mas, namun kurang untuk bayar secara tunai

12. Intensitas belanja setiap bulan?

Jawab :

Biasanya pas kepingin sesuatu mas, terlebih si mendreng tersebut ada.

13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?

Jawab:

Ya seneng mas apalagi sesuai yang diinginkan.

14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?

Jawab :

Pernah iri mas.

15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?

Jawab :

Kadang ya mesti melihat kualitas mas apik nggaknya barang itu. dan sesuai sama harga juga.

16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?

Jawab :

Susah menabung, kesulitan untuk membayar. Apalagi disaat tidak memiliki uang.

17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?

Jawab :

Klasa (karpet), fashion atau baju baju. Dan perabotan rumah tangga

18. Menurut anda apakah perilaku kredit barang keliling di perbolehkan dalam Islam?

Jawab



Menurut saya sih boleh mas menurut ekonomi islam. Selagi barang tersebut bermanfaat jadi ada guna untuk si pembeli. Tergantung bermanfaat atau tidaknya kegunaan barang tersebut, apalagi suka sama suka. Dan harga barang tersebut tidak berubah dari perjanjian awal dan mencicil.

### **Informan 3**

Tanggal wawancara : 24 Juli 2021

Tempat : jl Maespati, RT 07/01 Desa Klareyan

### **Identitas Informan 3**

1. Nama : kusyanti
2. Umur : 43
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

### **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?  
Jawab :  
Mindring itu ya utang barang mas.
2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?  
Jawab :  
Oh banyak sekali mas yang menggunakan mindring, baik samping rumah tetangga kebanyakan sering menggunakan mindring.
3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?  
Jawab :  
Iya mas tetangga saya, saya dikenalkan mendreng pertama kali karena tetangga-tetangga saya banyak yang menggunakan baang *mendreng* sehingga saya ikut menggunakan/berlangganan sampai sekarang.
4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?  
Jawab :  
Iya mas sering.
5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?  
Jawab :  
Karena kadang untuk membeli barang yang secara tunai tidak cukup uang mas, makanya akhire menggunakan mindring
6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?

- Jawab :
- Setahu saya konsumtif itu sama seperti boros ya mas,
7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?
- Jawab :
- Sebabnya harga terjangkau mas, ya ada lebihnya sih mas cuman kita tidak langsung mengeluarkan uang lebih, kan bisa dicicil mas.
8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?
- Jawab :
- Bagi saya menyikapi hidup boros sih, jangan tergiur utang mas. trus jangan melihat kepunyaan orang lain, atau bisa dikatakan iri. Tapi mau gimana lagi kadang manusiawi sih mas nek pingin ya mesti beli.
9. Pertimbangan sebelum membeli produk?
- Jawab :
- Banyak faktor mas biasanya saya membeli produk melihat subjek manfaat atau tidaknya barang tersebut.
10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?
- Jawab :
- Pendapatan perbulan saya adalah sekitar 250.000 an.
11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?
- Jawab :
- Punya mas, namun kurang untuk bayar secara tunai
12. Intensitas belanja setiap bulan?
- Jawab :
- Biasanya pas kepingin sesuatu mas, terlebih si mendreng tersebut ada dan namanya hidup yah mas pasti kepingin memiliki barang.
13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?
- Jawab:
- Ya seneng mas apalagi sesuai yang diinginkan.
14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?
- Jawab :
- Pernah iri mas.
15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?
- Jawab :
- Kadang ya mesti melihat kualitas mas apik nggaknya barang itu. dan sesuai sama harga juga.
16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?
- Jawab :
- Susah menabung, stres saat ditagih. Apalagi disaat tidak memiliki uang.
17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?
- Jawab :
- Klasa (karpet), fashion atau baju baju. Dan perabotan rumah tangga
18. Menurut anda apakah perilaku Kredit Barang Keliling diperbolehkan dalam Islam?

Jawab

Menurut saya sih boleh mas menurut ekonomi islam. Saya denger dari kyai juga Selagi barang tersebut bermanfaat jadi ada guna untuk si pembeli. Tergantung bermanfaat atau tidaknya kegunaan barang tersebut, apalagi suka sama suka. Dan harga barang tersebut tidak berubah dari perjanjian awal dan mencicil.

#### **Informan 4**

Tanggal wawancara : 26 Juli 2021

Tempat : jl Tanjung Anom, RT 03/03 Desa Klareyan

#### **Identitas Informan 4**

1. Nama : yuli
2. Umur : 37
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

#### **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Oh, mendreng. Ya itu mas kredit barang biasanya keliling

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Disini banyak mas, masyarakat di desa klareyan dukuh tiga masih banyak yang menggunakan *mindring*, seperti mak kastiah, mak darojah, mak sarimi. Pokoke banyak mas, saking ngg berpikir pembayaran angsurannya hingga tak sadar ada barang baru dan berkualitas maka tidak sungkan-sungkan sungkan untuk membelinya hingga lama kelamaan menyebabkan seseorang itu tidak sadar tagihan semakin melonjak sedangkan pendapatan pas-pasan

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Awal yang mengenalkan mendreng, adalah ibuku mak mi. Lalu aku ikutan pingin beli misal lemari, kipas dan lain lain. Tukang mendrengnya masih sama yakni mas wawan

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

- Sering mas, terutama barang barang yang susah dijangkau. Jadi saya sering pakai mendreng
5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?  
Jawab :  
Karena kalau beli sendiri tidak bisa tunai, kalau mendreng kan bisa mas bisa dengan cara mencicil atau angsuran, apalagi si penjualnya orange tidak galak dan mudah diajak kompromi
  6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?  
Jawab :  
Konsumtif atau boros itu seseorang yang senantiasa suka menghamburkan uang tanpa melihat dan mempertimbangkan kedepannya.
  7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?  
Jawab :  
Sebabnya harga terjangkau mas, ya ada lebihnya sih mas cuman kita tidak langsung mengeluarkan uang lebih, kan bisa dicicil mas.
  8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?  
Jawab :  
Bagi saya menyikapi hidup boros sih, jangan tergiur utang mas.trus jangan melihat kepunyaan orang lain, atau bisa dikatakan iri. Tapi mau gimana lagi kadang manusiawi sih mas nek pingin ya mesti beli.
  9. Pertimbangan sebelum membeli produk?  
Jawab :  
Pertama karena butuh, dan kedua karena pingin namun yang sering karena rasa kepingin itu mas, apalagi dengan adanya kemudahan kredit barang. Jadi semua keinginan itu gampang tercapai mas agung.
  10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?  
Jawab :  
Pendapatan perbulan saya adalah sekitar 300.000
  11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?  
Jawab :  
Tidak mas, maksud saya tidak kalau untuk tunai, makanya saya suka mencicil jadi tidak terasa jika sudah lunas.
  12. Intensitas belanja setiap bulan?  
Jawab :  
Sering mas, pernah seminggu sekali
  13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?  
Jawab:  
Ya senenglah mas, kan dapat barang yang diinginkan
  14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?  
Jawab :  
Pasti irilah mas, pingin punya juga.
  15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?  
Jawab :

Iya mas, jadi sebelumnya saya sudah pesen dulu barang merk apa, karena kan menentukan jangka waktu rusak atau tidaknya barang tersebut. Jadi wajiblah mas.

16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?

Jawab :

Kadang sikap konsumtif untuk mendreng tidak terasa sih mas, namun pasti misal kita ditagih untuk iuran kadang pusing misal tidak ada uang atau juga merasa tidak enak sama penjualnya.

17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?

Jawab :

Kulkas, mesin jahit, kipas angin, gelas, banyak mas terutama barang dapur

18. Ekonomi islam

Jawab

Saya sih tidak mengerti hukum halal atau haramnya dalam islam, tapi menurut saya boleh saja mas, karena antar pembeli dan penjual sama sama diuntungkan, dari pembeli diuntungkan karena barang sesuai dan dari penjual diuntungkan karena pelanggannya setia dan bisa dipercaya dalam angsuran.

## **Informan 5**

Tanggal wawancara : 28 Juli 2021

Tempat : jalan sawojajar, RT06 RW02 desa Klareyan

## **Identitas Informan 5**

1. Nama : karimi
2. Umur : 54
3. Pendidikan Formal : SD
4. Pekerjaan : buruh tani

## **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Oh mendreng, mendreng iya Bon mas, sejenis utang barang mas, penjuale biasanya pakai motor dan barang barangnya ditaruh dikrombong belakang motor.

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

mayoritas menggunakan mendreng mas, banyak banget di sekitar sini.

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

- Tukang kreditnya mas, biasanya kan si tukang kreditnya jalane pelan mas, terus lihat saya di depan rumah lalu dihampiri dan menawarkan barang dengan pembayaran kredit. Akhire saya tertarik dan sampai sekarang berlangganan sama mendreng.
4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?  
Jawab :  
Saya sering menggunakan mendreng.
  5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?  
Jawab :  
Karena tidak punya uang mas, apalagi saya sebagai buruh tani yang pendapatannya itu kadang ada kadang tidak,. Sedangkan kepinginan kan selalu ada maka akhirnya saya menggunakan mendreng karena bisa di angsur.
  6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?  
Jawab :  
Boros ya boros mas tidak melihat nilai uang dan barang yang berdasarkan keinginan untuk membeli.
  7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?  
Jawab :  
Saya suka membeli mindring karena kualitas barang yang ditawarkan sangat pas dengan yang aku inginkan. Daripada ribet nyari keluar mending pakai mendreng kan enak mas bisa nyicil.
  8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?  
Jawab :  
Kadang susah ya mas, ndak terasa soalnya. Ya menurutku beli pas ada uang tunai jadi nggak tergiur hal gitu.
  9. Pertimbangan sebelum membeli produk?  
Jawab :  
Pertimbangan saya biasanya karena kepingin, apalagi si tukang mendreng kadang suka menawarkan barang barang yang tadinya saya ndak kepikiran untuk membeli akhirnya ikut terbeli juga.
  10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?  
Jawab :  
Kadang kadang tidak menentu mas, kalau tidak bekerja ya tidak dapat, tapi kalau bekerja ya kadang dapat itupun hanya sedikit, karena kan saya buruh tani musiman mas.
  11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?  
Jawab :  
Kadang tidak ada uangpun boleh mas, penjualnya tidak melarang untuk membeli mendreng.
  12. Intensitas belanja setiap bulan?  
Jawab :

- Sering mas, ya tidak tahu intinya sering
13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?  
Jawab:  
Senenglah mas.pasti
14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?  
Jawab :  
Sempat iri mas, cuman saya ini kan orang ngga punya
15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?  
Jawab :  
Merk juga kadang dilihat mas, biar tau bagus atau tidaknya
16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?  
Jawab :  
Dampak mungkin bingung juga nek ditagih semisal masih belum ada uang untuk menyicil.
17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?  
Jawab :  
  
Panci, kompor, gelas dan banyak mas, saya mayoritas barang dapur pakai mendreng mas  
  
Kulkas, mesin jahit, kipas angin, gelas, banyak mas terutama barang dapur
18. Menurut Anda Apakah Perilaku Kredit Barang Keliling diperbolehkan dalam Islam  
Jawab  
Bagi saya boleh mas, kan atas dasar saling percaya dan tukang kreditpun melonggarkan masa angsuran misal ditagih tidak ada uang. Dan tidak ada waktu tempo harus selesai kapan gitu mas. Kalaupun ada maka tidak ada tambahan uang denda.

## **Informan 6**

Tanggal wawancara : 28 Juli 2021

Tempat : jl suwelo geni, RT 08/01 desa Klareyan

## **Identitas Informan 6**

1. Nama : Turiah
2. Umur : 44
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : pedagang kecil

## Hasil Wawancara

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Tahu mas, mendreng iya kredit bayar mas, iya kredit barang, klambi (pakaian) dan pirang-pirang (macam-macam)

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Banyak mas, ibu-ibu, remaja remaja pastilah banyak yang pakai mendreng di lingkungan sini.

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Tidak tahu dulu, tapi dulu kenal pertama kali karena tetangga suka menggunakan mendreng dan sampai sekarang akhirnya saya ikut menggunakan mendreng juga.

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

Sering mas,

5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?

Jawab :

Iya orang tidak punya, ya pasti pakai mendreng mas. Disamping itu karena merasa terbantu dan termudahkan apalagi pelunasan bisa diberikan toleransi dan keringanan.

6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?

Jawab :

Setahu saya mas, sama kayak hidup boros, yaitu hidup yang suka mengedahulukan keinginan dibanding kebutuhan.

7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?

Jawab :

Saya suka membeli mindring karena penjualnya mas, ramah dan tidak marah marah ketika menagih angsuran. Ditambah saya jadi ikut terbantu dipermudah, penjualnya ramah dan sopan tidak memaksa untuk melunasi.

8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?

Jawab :

Ya jangan mudah tergiur mas, yang ngga penting jangan di beli, belinya itu yang penting penting mas.

9. Pertimbangan sebelum membeli produk?

Jawab :

Ya awalnya karena ada yang nawari dan pas sesuai keinginan sekaligus kebutuhan akhirnya saya beli mas.

10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?

Jawab :



Kadang kadang tidak menentu mas, kalau tidak bekerja ya tidak dapat, tapi kalau bekerja ya kadang dapat itupun hanya sedikit, karena kan saya buruh tani musiman mas.

11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?

Jawab :

Kadang tidak ada uangpun boleh mas, penjualnya tidak melarang untuk membeli mendreng.

12. Intensitas belanja setiap bulan?

Jawab :

Sering mas, ya tidak tahu intinya sering

13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?

Jawab:

Perasaan saya senang mas bisa dapat barang yang saya inginkan.

14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?

Jawab :

Sempat iri mas, cuman saya ini kan orang ngga punya

15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?

Jawab :

Ya iya mas, makanya pas beli saya juga melihat kualitas dan harganya biar seimbang, harga tinggi walaupun kredit tetapi cepet rusak kan sama aja bohong itu namanya mas.

16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?

Jawab :

Dampak baiknya kan mendreng bisa membantu masyarakat yang belum memiliki kecukupan uang untuk membeli tunai. Dan efek negatifnya ya bisa jadi keterusan ingin membeli

17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?

Jawab :

Iya panci, kipas angin, termos, megicorn. Ya intinya alat alat rumah tangga mas. Ada juga yang mendreng ban motor.

Kulkas, mesin jahit, kipas angin, gelas, banyak mas terutama barang dapur

18. Menurut anda apakah Perilaku kredit barang keliling diperbolehkan dalam Islam?

Jawab

Bagi saya sepertinya boleh mas, kan beda sama utang uang, kalau mendreng ada uang dan tidak ada bunga. Ya bisa dikatan misal harganya mahal dari harga aslinya anggap saja itu sebagai uang upah transport bolak balik tukang mendreng.

## **Informan 7**

Tanggal wawancara : 16 Agustus 2021

Tempat : jl Madukara, RT 03/02 desa Klareyan

## **Identitas Informan 7**

- 5. Nama : Kurnia Ningsih
- 6. Umur : 44
- 7. Pendidikan Formal : SD
- 8. Pekerjaan : ibu rumah tangga

## **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?  
Jawab :  
Mendreng itu ya berarti hutang-piutang, maksudnya hutang berupa barang yang dijual oleh pedagang keliling.
2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?  
Jawab :  
banyak banget disini yang menggunakan mendreng, mayoritas desa klareyan dan pegundan (desa sebelah)
3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?  
Jawab :  
Pertama kali dikenalkan oleh penjualnya yang lewat dilingkungan sini mas, bahkan tetangga juga ikut turut andil mengenalkan kepada saya terkait mendreng tersebut.
4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?  
Jawab :  
Sering mas saya sering menggunakan mendreng, ada yang mingguan dan harian.
5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?  
Jawab :  
Alasan saya membeli barang mendreng, karena kalau membeli barang dengan cara kontan atau tunai tidak bisa mas, kebutuhan saya kan banyak mas, makanya saya pakai mendreng walaupun uang saya sedikit tetapi masih bisa mendapat barang yang saya inginkan. Ditambah saya termasuk golongan yang menengah kebawah.
6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?  
Jawab :  
Ya kalau boros mas, itu ya boros mas, maksudnya membeli barang yang tidak sesuai dengan yang sebenarnya dibutuhkan
7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?  
Jawab :

Saya suka membeli mendreng karena merasa diringankan dan dibantu apalagi penjual yang menarkan tidak seperti dept colector, jadi walaupun saat ditagih tidak memiliki uang maka boleh diangsur lain hari.

8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?

Jawab :

Saya tidak tahu sih mas, menurut saya sih kembali kediri masing-masing.

9. Pertimbangan sebelum membeli produk?

Jawab :

Ya awalnya karena ada yang menawari dan pas sesuai keinginan sekaligus kebutuhan akhirnya saya beli mas. Atau juga saya membutuhkan barang ini, dan kebetulan ada tukang mendreng lewat maka saya tak sungkan untuk ikut membeli dengan cara kredit.

10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?

Jawab :

Tidak menentu mas soalnya,saya kan ibu rumah tangga, sedangkan suami saya kerjaannya itu serabutan (seadanya).

11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?

Jawab :

Saya sebenarnya memiliki uang mas, namun kadangkala saya berfikir untuk membagi uang tersebut kepada hal hal lain misal, kalau tiba tiba gas habis maka segera untuk membeli, misal listrik mati maka butuh uang juga.

12. Intensitas belanja setiap bulan?

Jawab :

Sering mas, ya tidak tahu intinya sering

13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?

Jawab:

Perasaan yang saya rasakan pasti senenglah mas,

14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?

Jawab :

Kalau iri sih tidak mas, tapi kalau kepingin ya manusiawi mas, pasti kepingin.

15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?

Jawab :

Saya membeli yang terpenting saya suka dan kualitasnya bagus sesuai yang saya lihat.

16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?

Jawab :

Dampak ya lebih ke dimudahkan atau diuntungkan mas, apalagi meringankan perekeonomian saya dalam memperoleh kebutuhan sehari-hari mas, kalau kerugian sih ya tidak terasa sih mas, kalau dihitung hitung misal membedakan barang tunai sama kredit tentu lebih mahal kredit mas, tetapi saya tidak terasa akan hal itu. yang terpenting bisa mendapatkan barang dan tidak disangka sangka bisa lunas, apalagi penjualnya ramah dan baik hati atau mengerti keadaan nasabah atau pelanggan.

17. Barang yang biasanya anda beli di mendreng?

Jawab :

Biasanya barang yang diperkreditkan berupa peralatan mandi seperti sabun, pasta gigi, gayung, dan segala macam kebutuhan rumah tangga baik tikar, kasur dan lain sebagainya.

18. Menurut anda apakah dalam Islam Kredit barang keliling diperbolehkan?

Jawab

Jujur mas saya kalau masalah agama atau islam tidak menahu, namun intinya yang saya rasakan saya sangat dipermudah atau dibantu dengan adanya mendreng.

### **Informan 8**

Tanggal wawancara : 16 Agustus 2021

Tempat : jl Msdukara, RT 03/02 desa Klareyan

### **Identitas Informan 8**

- |                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| 9. Nama               | : Wati             |
| 10. Umur              | : 39               |
| 11. Pendidikan Formal | : SD               |
| 12. Pekerjaan         | : Ibu rumah tangga |

### **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Mendreng itu kredit barang mas

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Banyak mas disini yang menggunakan mendreng

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Awalnya saya ngelihat penjual yang lewat, terus mampir di rumah samping saya, akhirnya saya tanya-tanya kepada rumah samping saya. Perihal penjual mendreng tersebut. Eh kelamaan saya cocok dan akhirnya jadi pelanggan mendreng mas.

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

Sering mas, biasanya saya ngikut yang mingguan.

5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?

Jawab :

Ya gimanalagi yah mas, saya kan orang yang tidak punya, sedangkan saya ingin memiliki barang yang dibuthkan akhirnya saya yah menggunakan mendreng mas.

6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?

Jawab :

Ya itu mas tentang pemborosan.

7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?

Jawab :

Mungkin saya suka membeli mindring karena penjualnya mas, ramah dan tidak marah marah ketika menagih angsuran. Ditambah saya jadi ikut terbantu dipermudah

8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?

Jawab :

Saya tidak tahu mas.

9. Pertimbangan sebelum membeli produk?

Jawab :

Awalnya karena butuh mas dan barang yang dijual kok sesuai yang aku inginkan akhirnya beli.

10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?

Jawab :

Tidak menentu mas.

11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?

Jawab :

Punya mas, namun yang menjadi pertimbangan saya karena kebutuhan lain kan tidak tahu, makanya saya memakai kredit barang sehingga uang lainnya bisa untuk digunakan. Selain itu si penjual tidak apa-apa waktu dan kondisi mas kemarin aku tidak ada uang uang angsuran juga tidak apa-apa, yang penting kalau ada uang nanti dibayar. Soalnya sudah percaya mas.

12. Intensitas belanja setiap bulan?

Jawab :

Kadang seminggu sepisan mas.

13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?

Jawab:

Ya pasti seneng lah mas.

14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?

Jawab :

Saya sih tidak iri mas, cuman kalau kepingin ya pasti kepingin mas.

15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?

Jawab :

Saya sih tidak terlalu memikirkan itu mas, semisal sesuai ya saya terima dan kalau tidak maka saya pesen lagi.

16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?

Jawab :

Tidak terasa dampaknya sih mas, dan kalau saya berpikir ko banyak ruginya soalnya beda jauh harga asli barang dengan barang yang dikreditkan tapi tidak terasa mas karena dicicil. Tapi mau bagaimana lagi?

17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?

Jawab :

Ada panci, wajan dan intinya perabotan rumah tangga mas. Ada juga lemari dan lain sebagainya.

Kulkas, mesin jahit, kipas angin, gelas, banyak mas terutama barang dapur

18. Menurut anda apakah Perilaku Kredit Barang Keliling Diperbolehkan dalam Islam?

Jawab

Saya tidak mengerti itu mas saya tidak menahu hal itu. sorry ya mas.

### **Informan 9**

Tanggal wawancara :31 agustus 2021

Tempat : jl Msdukara, RT 03/02 desa Klareyan

### **Identitas Informan 9**

1. Nama : kuripah
2. Umur : 38
3. Pendidikan Formal : SD
4. Pekerjaan : Ibu rumah tangga

### **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

Menurut saya itu kredit barang mas, biasanya penjualnya berkeliling.

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Disini banyak mas

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Tetangga dekat rumah mas itu yang mengenalkan ke aku kepada pedagang keliling sini.

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

- Sering mas, biasanya saya ngikut yang mingguan.
5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?  
Jawab :  
Senang aja mas, barang yang ditawarkan bagus dan tidak bersusah payah ke pasar
  6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?  
Jawab :  
Ya itu mas tentang pemborosan.
  7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?  
Jawab :  
karena penjualnya , ramah dan tidak marah marah ketika menagih angsuran. Kadang walaupun seperti itu membuat stress juga ngga enak kalau ditagih ngga dibayar terus.
  8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?  
Jawab :  
Tidak tau ih mas.
  9. Pertimbangan sebelum membeli produk?  
Jawab :  
Kadang tergiur oleh penjual mas, dan barang juga bagus akhirnya beli.
  10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?  
Jawab :  
Tidak pasti mas
  11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?  
Jawab :  
Punya mas, saya selalu ada uang.
  12. Intensitas belanja setiap bulan?  
Jawab :  
Kadang seminggu sepisan mas.
  13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?  
Jawab:  
Ya pasti seneng lah mas. Dapat barang bagus juga, mesti seneng
  14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?  
Jawab :  
Ya kepinginlah mas, apalagi barang tersebut fashion.
  15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?  
Jawab :  
Kalau saya sendiri tidak mas, yang terpenting barang tersebut bagus dipakai dan nyaman
  16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?  
Jawab :  
Dampak yang saya rasakan termudahkan, tapi menjadikan saya boros sebenarnya mas, hehe
  17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?

Jawab :

Fashion mas, seperti pakaian celana dan lain lain

18. Menurut anda apakah Perilaku kredit barang keliling di perbolehkan dalam Islam?

Jawab

Menurut saya boleh sih mas, kalau transaksinya.

### **Informan 10**

Tanggal wawancara : 1 september 2021

Tempat : jl Msdukara, RT 03/02 desa Klareyan

### **Identitas Informan 10**

1. Nama : darojah
2. Umur : 45
3. Pendidikan Formal : SD
4. Pekerjaan : Ibu rumah tangga

### **Hasil Wawancara**

1. Apakah anda mengetahui tentang pengertian mindring?

Jawab :

kredit barang mas.

2. Apakah masyarakat lingkungan sering menggunakan mindring?

Jawab :

Banyak mas.

3. Siapa yang pertama kali mengenalkan anda terkait adanya tukang kredit?

Jawab :

Awalnya saya lagi duduk di depan mas terus dihampiri penjual kredit barang tersebut, lantas aku mencoba melihat-lihat dan ternyata banyak juga barang yang bagus akhirnya saya beli.

4. Apakah anda sering membeli barang melalui tukang kredit?

Jawab :

Sering mas,

5. Dan mengapa anda menggunakan kredit barang keliling?

Jawab :

Mudah mas, walaupun harganya lebih tinggi dari harga normal tapi enak saja menggunakan *mindring*.

6. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan perilaku konsumtif ?



- Jawab :  
Tidak tahu mas.
7. Menurut anda apakah yang menyebabkan anda suka membeli mindring?  
Jawab :  
Angsurannya gampang, mudah dan bagiku yah yang penting aku suka barangnya, terlebih barang yang sudah dibeli dan ternyata ada cacat atau kurang bagus bisa ditukarkan, dan kemarin saya barusan pesen mas, pesan juga bisa.
8. Menurut anda bagaimana cara menyikapi perilaku konsumtif tersebut?  
Jawab :  
Saya tidak tahu mas.
9. Pertimbangan sebelum membeli produk?  
Jawab :  
Apa itu mas, menurutku sih kalau kepingin (menyukai) atau tertarik mending beli aja, lagian toh (mindring) menyediakan.
10. Berapa pendapatan perbulan keluarga anda?  
Jawab :  
Tidak menentu mas.
11. Pada saat membeli apakah anda memiliki uang atau tidak?  
Jawab :  
Ada mas, tapi lebih suka nyicil soale barangkali ada kebutuhan yang mendesak.
12. Intensitas belanja setiap bulan?  
Jawab :  
Biasanya seminggu sekali
13. Bagaimana perasaan anda dalam membeli barang tersebut?  
Jawab:  
Ya seneng lah mas.
14. Apakah anda suka iri ketika melihat tetangga membeli barang baru?  
Jawab :  
Manusiawi mas mesti pingin, apalagi barang tersebut bagus.
15. Apakah dalam berbelanja harus membeli barang-barang dari brand brand tertentu?  
Jawab :  
Tidak harus mas.
16. bagaimana dampak yang anda rasakan ketika berperilaku konsumtif?  
Jawab :  
Stress aja kalau ditagih tidak ada uang, kayaknya boros mas jadi pingin beli terus.
17. barang yang biasanya anda beli di mendreng?  
Jawab :  
Yang sering sih fahion mas, tapi ada juga barang rumah tangga .
18. Menurut anda apakah perilaku Menggunakan Kredit barang Keliling Diperbolehkan dalam Islam?

Jawab

Saya tidak mengerti itu mas saya tidak menahu hal itu. sorry ya mas.

## Transkrip Wawancara

### penjual

#### Informan 1

Tanggal wawancara : 15 agustus 2021

Tempat : Rumah ibu Wariah

#### Identitas Informan 1

1. Nama : Ujang
2. Umur : 28
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : Pedagang Kredit Barang Keliling *mindring* ( Penjual)

#### Hasil Wawancara

1. Berapa lama anda berjualan kredit barang ini?  
Jawab :  
Saya berjualan sekitar 10 tahunan
2. Berjulana seperti ini apakah murni inisiatif dari anda atau mengikuti pedagang sebelumnya?  
Jawab :  
Saya berdagang seperti ini mengikuti pedagang sebelum- sebelum saya.
3. Berapa pendapatan yang anda peroleh setiap bulan?  
Jawab :  
Tidak tentu, kadang banyak kadang sedikit tergantung keadaan ekonomi disekitar pembeli (kampung)
4. Untuk masyarakat klareyan sendiri apakah masih banyak yang menggunakan *mindring*?  
Jawab :  
Kebanyakan masih banyak menggunakan *mindring*, mayoritas
5. Wanita kisaran umur berapakah yang membeli barang anda?  
Jaawab :  
Ada yang umur 20 an ada juga yang umur 30.an dan lebih.
6. Bagaimana kondisi ekonomi mayoritas pelanggan anda?  
Jawab :  
mayoritas mas kondisi umum yang menjadi pembeli (*mindring*) adalah kelas menengah dan menengah kebawah
7. Dalam penjualan barang ini, apakah dilakukan setiap hari dengan berkeliling atau bagaimana?

- Jawab :  
Saya biasanya seminggu sekali berkeliling menarik tagihan sekaligus berjualan.
8. Menurut anda apakah ini memberi keuntungan lebih atau sama aja,  
Jawab :  
Sama seperti pedagang lainnya jadi keuntungan pasti ada, kalau pedagang yah butuh proses mas,
9. Bagaimanakah cara anda menawarkan barang dagangan sehingga masyarakat tertarik dan mau membeli barang anda?  
Jawab :  
Yah layaknya penjual pada umumnya, biar mereka akhire pingin dan butuh barang tersebut.
10. Apakah pembeli diperbolehkan membeli secara kredit lagi sedangkan pembelian sebelumnya belum lunas?  
Jawab :  
tergantung mas, tapi kebanyakan sih boleh
11. Mengapa anda bisa bertahan menjadi penjual kredit barang keliling?  
Jawab :  
Saya menjalankan ini pertama karena saya lulusan SMP susah mencari kerja yang lebih, namun ini juga mampu mendapatkan keuntungan yang lumayan
12. Dalam pandangan anda terkait kredit barang ini apakah diperbolehkan dalam islam segi agama atau tidak  
Jawab :  
Menurut saya sih diperbolehkan mas, asalkan tidak ada yang saling dirugikan dari adanya kredit ini.
13. Bagaimana pembagian keuntungan dari setiap angsuran yang di berikan anda kepada pembeli  
Jawab :  
Biasanya sepuluh persen bahkan bisa lebih tergantung dari besaran harga barang.
14. Berasal darimana barang yang anda jual apakah sudah ada toko khusus untuk sales atau inisiatif beli yang murah trus dijual.?  
Jawab :  
Ada yang jadi ngebosin

## Informan 2

Tanggal wawancara : 12 agustus 2021

Tempat : Rumah mba yuli (pelanggan)

## Identitas Informan 2

1. Nama : Wawan
2. Umur : 26
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : Pedagang Kredit Barang Keliling *mindring* ( Penjual)

## Hasil Wawancara

1. Berapa lama anda berjualan kredit barang ini?  
Jawab :  
Saya berjualan baru sekitar 4 tahunan, menggantikan kaka saya
2. Berjulana seperti ini apakah murni inisiatif dari anda atau mengikuti pedagang sebelumnya?  
Jawab :  
Ikut mencoba pedagang sebelumnya, karena *mendreng* kan sudah ada sejak jaman dahulu mas jadi bukan jenis gaya penjualan baru.
3. Berapa pendapatan yang anda peroleh setiap bulan?  
Jawab :  
Alhamdulillah mas, lumayan
4. Untuk masyarakat klareyan sendiri apakah masih banyak yang menggunakan *mindring*?  
Jawab :  
Masih banyak mas, apalagi di sekitaran kecamatan petarukan mayoritas banyak yang menggunakan *mindring*.
5. Wanita kisaran umur berapakah yang membeli barang anda?  
Jaawab :  
Masing-masing mas, kebanyakan yah sekitar umur 25 – 60an
6. Bagaimana kondisi ekonomi mayoritas pelanggan anda?  
Jawab :  
mayoritas mas kondisi umum yang menjadi pembeli (*mindring*) adalah kelas menengah dan menengah kebawah
7. Dalam penjualan barang ini, apakah dilakukan setiap hari dengan berkeliling atau bagaimana?  
Jawab :

- Biasanya aku jadwal mas masing msing desa, kalau klareyan setiap hari kamis, aku berkeliling menawarkan dagangan serta menagih angsuran.
8. Menurut anda apakah ini memberi keuntungan?  
Jawab :  
Mesti memberikan keuntungan mas,
9. Bagaimanakah cara anda menawarkan barang dagangan sehingga masyarakat tertarik dan mau membeli barang anda?  
Jawab :  
Biasanya sih aku bawa barang yang sekiranya bagus dilihat dan sekalian aku tawar ketika berkeliling
10. Apakah pembeli diperbolehkan membeli secara kredit lagi sedangkan pembelian sebelumnya belum lunas?  
Jawab :  
Boleh mas, apalagi bagi pelanggan yang angsurannya tepat dan rutin tidak bolong - bolong setiap ditagih
11. Mengapa anda bisa bertahan menjadi penjual kredit barang keliling?  
Jawab :  
Lumayan mas, buat pekerjaan bisa menghasilkan
12. Dalam pandangan anda terkait kredit barang ini apakah diperbolehkan dalam islam segi agama atau tidak  
Jawab :  
Menurut saya diperbolehkan mas,
13. Bagaimana pembagian keuntungan dari setiap angsuran yang di berikan anda kepada pembeli  
Jawab :  
Pembagian keuntungan bisa sampai 30 persen mas,
14. Berasal darimana barang yang anda jual apakah sudah ada toko khusus untuk sales atau inisiatif beli yang murah trus dijual.?  
Jawab :  
Ada mas pusat yang biasa aku beli toko punya kaka saya sendiri. Dan barang yang biasa saya jual ada perabotan rumah tangga, panci tiker ada juga lemari, kulkas, hp, laptop dan sebagainya masih banyak mas yah saya tergantung keinginan pesanan orang-orang.

### **Informan 3**

Tanggal wawancara : 16 Juli 2021

Tempat : Rumah Bapak Jiun

### **Identitas Informan 3**

1. Nama : Tulasih (Tante)
2. Umur : 48
3. Pendidikan Formal : SMP
4. Pekerjaan : Pedagang Kredit Barang Keliling *mindring* ( Penjual)

### **Hasil Wawancara**

1. Berapa lama anda berjualan kredit barang ini?  
Jawab :  
Kira kira yah 10 tahunan lebih
2. Berjulana seperti ini apakah murni inisiatif dari anda atau mengikuti pedagang sebelumnya?  
Jawab :  
Inisiatif sendiri, punya uang sedikit terus buat modal
3. Berapa pendapatan yang anda peroleh setiap bulan?  
Jawab :  
Yah lebih dari cukup mas
4. Untuk masyarakat klareyan sendiri apakah masih banyak yang menggunakan *mindring*?  
Jawab :  
Mayoritas banyak yang menggunakan *mindring* terutama kalangan wanita
5. Wanita kisaran umur berapakah yang membeli barang anda?  
Jaawab :  
Anak anak remaja dan ibu ibu rumah tangga, dan kebanyakan kalangan perempuan karena dulu pernah menawarkan ke kalangan laki-laki kebanyakan tidak terlalu minat atau tertarik.
6. Bagaimana kondisi ekonomi mayoritas pelanggan anda?  
Jawab :  
Mayoritas menengah dan menengah ke bawah namun ada juga menengah ke atas namun tidak dominan
7. Dalam penjualan barang ini, apakah dilakukan setiap hari dengan berkeliling atau bagaimana?

- Jawab :  
Biasanya satu minggu bisa dua kali
8. Menurut anda apakah ini memberi keuntungan?  
Jawab :  
Mesti mendapat keuntungan kalau ngga dapat ngga mungkin mau bertahan sampai sekarang
9. Bagaimanakah cara anda menawarkan barang dagangan sehingga masyarakat tertarik dan mau membeli barang anda?  
Jawab :  
Dirayu mas, kalau jiwa pedagang ngga bisa ngerayu ya ngga gampang tertarik, yang penting mulutnya cerewet jangan diem, eh banyak juga mas cara lain agar pembeli suka membeli seperti ini mas pemberian toleransi jika kondisi tidak ada uang, terus diberikan hadiah atau keringanan harga pokok (intinya) banyak cara agar pembeli senang.
10. Apakah pembeli diperbolehkan membeli secara kredit lagi sedangkan pembelian sebelumnya belum lunas?  
Jawab :  
Diperbolehkan mas malah justru menjadi suatu keuntungan tersendiri bagi penjual seperti saya ini mas, kan yang terpenting saya mengetahui orangnya dan rumahnya jadi yah gampang mas,
11. Mengapa anda bisa bertahan menjadi penjual kredit barang keliling?  
Jawab :  
Yah nggatau mas utamanya buat kebutuhan rumah tangga saya sendiri. Dan saya bisa merasakan penghasilannya jadi ya nyaman aja.
12. Dalam pandangan anda terkait kredit barang ini apakah diperbolehkan dalam islam segi agama atau tidak  
Jawab :  
Ya boleh aja mas, yang terpenting ngg merugikan pelanggan.
13. Bagaimana pembagian keuntungan dari setiap angsuran yang di berikan anda kepada pembeli.  
Jawab :  
Keuntungan berkisar antara 10 persen sampai 40 persen dan bahkan bisa sampai setengah dari harga aslinya sendiri mas. Disamping itu juga digunakan untuk transport atau uang jajan.
14. Berasal darimana barang yang anda jual apakah sudah ada toko khusus untuk sales atau inisiatif beli yang murah trus dijual.?  
Jawab :  
Saya mencari barang sendiri mas, atau belanja sendiri biasanya di (tegal gubuk) salah satu lokasi perdagangan di cerbon.



Lampiran 3



Foto bersama ibu kurnia ningsih



Foto bersama kang ujang (penjual)

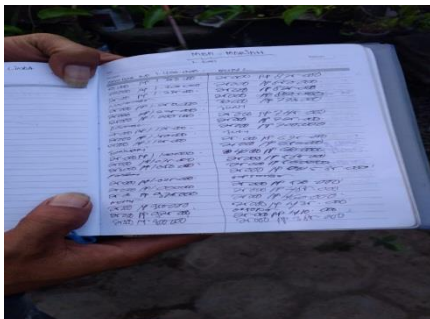


foto bersama ibu kusyanti (pembeli)



Foto barang dagangan Tante



Foto catatan angsuran pembeli