

Consumptive style dan dampaknya terhadap omset toko berbasis online shop di kota Langsa

Submitted:
4 December 2022

Reviewed:
20 December 2022

Published:
25 December 2022

doi: 10.32505/tarbawi.v9.i2.4519

Hamidah Hanim¹; Zakia Tutdin²; Elisa Putri³

^{1,2,3}Universitas Sains Cut Nyak Dhien, Langsa, Indonesia

Contributor Email: Hamidahhanim1512@gmail.com

Abstract

The online store business provides many opportunities in growth opportunities and important implications for the transformation of business transactions and becomes an important part of increasing company productivity. Designing an online store business can help support regional economic growth without a large investment. The rise of online e-shop shops is because online shop shops offer products at affordable prices. This research method uses qualitative research methods. The qualitative description method is a research method in which the collected data appears in the foundation of words, and pictures, not numbers. There are several research findings, namely, first, there is an increase in the consumptive lifestyle of the people of Kota Langsa based on online shops. Second, from the three informants, it is known that two of them experienced an increase in sales turnover, which was marked by an increase in consumers coming to shop, as well as an increase in the number of resellers. Third, there was a decrease in sales turnover at the Ayyang Galeri store due to the emergence of more and more online shops

Keywords: Hedon's Behavior; Lifestyle; Turnover

Abstrak (Bahasa Indonesia)

Bisnis toko *online* memberikan banyak peluang dalam menumbuhkan peluang dan implikasi penting terjadinya transformasi transaksi bisnis dan menjadi bagian penting meningkatkan produktivitas perusahaan. Perancangan bisnis toko *online* dapat ikut membantu pertumbuhan perekonomian daerah tanpa investasi yang besar. Maraknya *online shop* karena toko *online shop* menawarkan produk dengan harga terjangkau. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode deskripsi kualitatif adalah metode penelitian di mana data yang terkumpul muncul dalam bentuk kata, gambar, bukan angka. Terdapat temuan beberapa hasil penelitian, yaitu pertama, adanya peningkatan lifestyle konsumtif masyarakat Kota Langsa berbasis online shop. Kedua, dari tiga narasumber bahwa diketahui dua diantaranya mengalami peningkatan omset penjualan yang ditandai dari peningkatan konsumen yang datang berbelanja, serta bertambahnya jumlah reseller. Ketiga, adanya penurunan omset penjualan di toko Ayyang Galeri dikarenakan semakin banyak bermunculan toko-toko online shop lainnya.

Kata Kunci: Lifestyle; Omset; Perilaku Hedon

Pendahuluan

Saat ini di Indonesia sedang merambahnya *online shop*, seperti di Kota Langsa beberapa *online shop* sangat laris dan banyak pengunjung yang datang untuk berbelanja, hal ini karena *online shop* menawarkan produk dengan harga terjangkau, biasanya produk yang dijual adalah alat perlengkapan rumah tangga seperti jam dinding, stok kontak, kelambu, lampu, botol minuman, dan berbagai kebutuhan rumah tangga lainnya, yang dijual produknya unik, kekinian, dan fleksibel dengan harga yang tergolong murah, bukan hanya kebutuhan rumah tangga toko online shop juga menjual kosmetik dan baju wanita, serta perlengkapan lainnya.

Menurut Kosasi (2015) bisnis *online shop* ini menjadi salah satu peluang dalam meningkatkan produktivitas perusahaan. Karena toko online ini tidak memerlukan biaya investasi yang besar, tetapi mampu membantu perkembangan perekonomian daerah. Selanjutnya Suryadi (2020) menjelaskan bahwa persaingan bisnis merupakan kompetisi para penjual dalam memperoleh keuntungan, pangsa pasar, dan tingginya jumlah penjualan. Persaingan bisnis ini terjadi baik di kalangan pelaku bisnis sistem tradisional maupun sistem penjualan *online*.

Fenomena maraknya *online shop* berdampak terhadap minat beli konsumen. Minat beli ini melahirkan suatu dorongan pada diri konsumen yang terus terekam dalam benaknya dan pada akhirnya menjadi suatu keinginan yang sangat kuat untuk mewujudkan keinginan tersebut. Maka dari keinginan yang kuat inilah menjadi motivasi bagi konsumen untuk memiliki barang-barang yang dikehendakinya, terlebih lagi dengan didukung dengan harga yang terjangkau (Ricky et al., 2021). Fenomena ini menunjukkan salah satu contoh dari perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang tanpa memperhitungkan kebutuhan dan manfaatnya, sehingga sifatnya berlebihan. Pola perilaku konsumtif ini lebih menonjolkan faktor keinginan

dibandingkan kebutuhan, sehingga menjadi gaya hidup (*life style*) yang melekat pada seseorang (Wahidah, 2013).

Toko Ayyang Galeri yang berada di Kota Langsa merupakan toko yang menjual berbagai produk online shop secara offline. Toko Ayyang Galeri berdiri sekitar tiga tahun lalu dan memiliki peminat belanja yang sangat tinggi. Namun akhir-akhir ini beberapa toko lain sudah mampu menyaingi toko Ayyang Galeri. Salah satunya adalah toko Putri *Olshop* yang sama-sama menjual produk *online* secara *offline*. Sebelumnya Putri *Olshop* hanya berjualan atau menyediakan barang di rumah, tapi karena tingginya pembeli/konsumtif di kota Langsa, sehingga rumahnya tak mampu lagi menampung produk jualannya, yang akhirnya Ia pindah dengan berjualan di toko.

Perilaku konsumtif ini menjadi fokus kajian dalam artikel ini, yang nantinya akan dihubungkan dengan omset yang diperoleh oleh toko berbasis online shop. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi informasi bagi masyarakat kota Langsa khususnya. Harapannya agar perilaku konsumtif yang tidak terarah dapat lebih ditekan atau disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

Metode

Penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif (Lexy J. Moleong, 2019). Informan Peneliti adalah pemilik toko *online shop* yaitu toko Putri *Olshop*, dan Ayyang Galeri. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Langsa. Alat pengumpul data yang digunakan adalah observasi dan wawancara. Kemudian data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dengan tahapan pengumpulan data, reduksi data, verifikasi, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dan Pembahasan

1. Hasil

Peneliti mengambil lokasi penelitian di Kota Langsa, Kota Langsa adalah salah satu kota yang berada di Provinsi Aceh bagian dari wilayah Indonesia. Kota Langsa berstatus Kota Administratif sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 1991 tentang Pembentukan Kota Administratif Langsa. Kota Administratif Langsa diangkat statusnya menjadi Kota Langsa berdasarkan Undang-Undang Nomor 3 tanggal 21 Juni 2001. Peneliti menggunakan metode wawancara dalam melakukan penelitian. Beberapa toko online shop yang peneliti datangi di antaranya toko online shop bunda ita yang berada di jalan rel, yang kedua toko putri Olshop, dan yang terakhir Ayang Galeri.

Narasumber pertama dalam penelitian ini adalah Ibu Zurita, SKM (usia 40 tahun), yaitu pemilik Toko Bunda Ita, Toko Bunda Ita berada di jalan Rel No.52-54 yang posisinya berada di belakang jalan Ahmad Yani. Toko Bunda Ita menyediakan berbagai perlengkapan, diantaranya perlengkapan rumah tangga (seperti seprai, ambal), selain itu juga menyediakan perlengkapan anak (seperti pakaian dalam anak, baju tidur, baju pesta, dan jilbab anak), serta perlengkapan orang dewasa (seperti sandal orang dewasa, baju wanita desa juga, selain itu Toko Bunda Ita juga menjual parfum, dan makanan dari luar Negeri.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Zurita, SKM, dapat disimpulkan bahwa Toko Bunda Ita telah beroperasi selama empat tahun sejak tahun 2018. Toko ini bermula dari pengamatan Ibu Zurita, SKM sendiri terhadap kebutuhan orang-orang akan barang-barang yang unik. Sebelumnya narasumber mengaku hanya berjualan secara online melalui media online dengan modal yang terbatas, tetapi lambat laun Toko Bunda Ita telah mampu dibangun secara konvensional, sehingga lebih memudahkan para konsumen yang ingin berbelanja, dapat berbelanja secara langsung maupun dengan cara online melalui media online. Selain itu pula konsumen dapat berbelanja

melalui reseller Toko Bunda Ita, Toko Bunda Ita telah memiliki sebanyak 14 reseller, menurut pemilik Toko Bunda Ita dengan adanya reseller mampu meningkatkan hasil omset penjualan.

Narasumber yang kedua yaitu Putri, pemilik Putri *Olshop* awalnya membuka toko di rumah, pemilik Putri *Olshop* mengaku bahwa ia berjualan dengan modal yang terbatas, sehingga hanya mampu berjualan dengan skala kecil. Namun seiring berjalannya waktu fenomena konsumtif masyarakat di kota Langsa semakin meningkat yang ditandai dengan meningkatnya omset dan permintaan barang-barang trend masa kini oleh para pengunjung Putri *Olshop*. Pengunjung Putri *Olshop* juga semakin ramai, maka beranjak dari fenomena tersebut pemilik Putri *Olshop* kini membuka toko dan tidak berjualan lagi di rumah. Berdasarkan hasil wawancara maka diketahui saat ini toko Putri *Olshop* telah memiliki beberapa karyawan. Adapun tujuan perekrutan karyawan dikarenakan pengunjung di toko Putri *Olshop* semakin ramai. Fenomena ini menunjukkan adanya peningkatan omset berbasis *Online Shop* dengan *lifestyle* konsumtif di kota langsa.

Narasumber terakhir adalah Abdul Gani (usia 42 tahun) pemilik toko *Olshop* Ayyang Galeri. toko *Olshop* Ayyang Galeri. Toko *Olshop* Ayyang Galeri dibuka sejak tahun 2017, toko ini menyediakan berbagai jenis barang mulai dari keperluan rumah tangga, kosmetik, perlengkapan anak dan lain sebagainya. Pemilik toko *Olshop* Ayyang Galeri mengaku awalnya buka *olshop* hanya coba-coba dan sebagai pekerjaan sampingan, tetapi setelah melihat perkembangan penjualan maka pemilik toko *Olshop* Ayyang Galeri menjadi fokus untuk membuka toko. Saat ini toko *Olshop* Ayyang Galeri memiliki 9 (Sembilan) orang karyawan yang membantu dalam pelayanan penjualan. Tujuan perekrutan karyawan dikarenakan meningkatnya konsumen dan bertambahnya reseller Ayyang Galery. Jumlah reseller sebanyak 20 orang, menurut pemilik toko *Olshop* Ayyang Galeri dengan adanya reseller sangat membantu penjualan dan peningkatan omset. Bapak Abdul Gani menjelaskan omset penjualan Ayyang Galeri perbulan mencapai

Rp. 10.000.000 dan saat bulan ramadhan maka penjualan semakin meningkat, dapat mencapai Rp. 20.000.000. Tetapi sejak adanya kompetitor dari toko-toko *online shop* lainnya omset penjualan toko Ayyang Galeri menurun.

2. Pembahasan

Dari hasil wawancara, maka dapat dirangkum beberapa temuan dalam penelitian ini, yaitu: pertama, adanya peningkatan *lifestyle* konsumtif masyarakat Kota Langsa berbasis *online shop*. Kedua, dari tiga narasumber bahwa diketahui dua diantaranya mengalami peningkatan omset penjualan yang ditandai dari peningkatan konsumen yang datang berbelanja, serta bertambahnya jumlah reseller. Ketiga, adanya penurunan omset penjualan di toko Ayyang Galeri dikarenakan semakin banyak bermunculan toko-toko *online shop* lainnya.

Penyebab perubahan sosial dalam faktor-faktor yang mempengaruhi penegakan hukum merupakan faktor penyebab perubahan sosial, yaitu: keinginan-keinginan secara sadar dan keputusan para pribadi, sikap tindak pribadi yang dipengaruhi oleh kondisi-kondisi yang berubah, perubahan dan halangan structural, pengaruh-pengaruh eksternal, pribadi-pribadi dan kelompok-kelompok yang menonjol. Semua unsur-unsur tersebut bergabung menjadi satu dan membentuk peristiwa-peristiwa tertentu sehingga memunculkan tujuan bersama (Soekanto, 2013).

Gillin mendefinisikan perubahan sosial sebagai suatu variasi dari cara-cara hidup yang telah diterima, baik karena perubahan-perubahan kondisi geografis, kebudayaan material, komposisi penduduk, ideologi maupun karena adanya difusi ataupun penemuan baru dalam masyarakat.

Menurut Talcott Parsons dalam Syawaluddin (2014) masyarakat akan mengalami perkembangan menuju masyarakat transisional. Masyarakat akan berkembang melalui tiga tingkatan utama yaitu primitif, intermediat dan modern. Menurut McLuhan teknologi merupakan suatu magnet yang

dahsyat dalam menarik dan mempengaruhi aktivitas kehidupan manusia. Secara bertahap akan menciptakan dan merubah lingkungan kehidupan manusia yang baru (Syawaludin, 2014).

Perubahan sosial adalah sesuatu yang rasional yang memang akan dan harus terjadi, hal ini karena setiap manusia memiliki keinginan yang kuat untuk terus bergerak maju, sehingga manusia tidak ingin hidup tanpa adanya perubahan, jadi perubahan sosial merupakan sesuatu hal yang alami, dimana setiap manusia ingin sukses hal ini mempengaruhi keinginan manusia atau hasrat manusia untuk menciptakan produk yang canggih, dan menghasilkan pendapatan yang lebih bahkan manusia menjadi kaya karena penciptaan produk yang canggih. Jika berbelanja *online* konsumen tidak puas, maka ada toko yang menyetok barang *online* secara langsung, yang disebut toko *online* shop. Jadi produk *online* tetapi bisa berbelanja *offline*, produk yang murah dan fleksibel, serta unik ini menyebabkan konsumen berbondong-bondong berbelanja. Trend berbelanja ini menyebabkan banyak peningkatan omset toko.

Dewasa ini, gaya hidup hedonis merupakan salah satu bentuk gaya hidup (*life style*) yang dipilih dan banyak diterapkan dalam kehidupan masyarakat saat ini, karena memiliki daya tarik tersendiri. Dengan adanya fenomena tersebut, remaja cenderung memilih hidup yang mewah, enak, dan serba berkecukupan tanpa harus bekerja keras. Nadzir dan Ingarianti (2015) mengungkapkan bahwa gaya hidup hedonis merupakan suatu pola hidup seseorang yang gemar menghabiskan waktu untuk berkumpul bersama teman-teman untuk mencari kesenangan hidup, gemar berbelanja barang-barang yang diinginkan tanpa mempertimbangkan manfaatnya, serta senang menjadi pusat perhatian di lingkungan sekitar. Menurut teori Reynold & Darden aspek gaya hidup hedonis terdiri dari Aktivitas (*activities*), minat (*interest*), dan opini (*opinion*) (Anggraini & Santhoso, 2019).

Perilaku konsumtif adalah tindakan membeli barang tanpa memperhitungkan kebutuhan dan manfaatnya, sehingga sifatnya berlebihan. Pola perilaku konsumtif ini lebih menonjolkan faktor keinginan dibandingkan kebutuhan, sehingga menjadi gaya hidup (*life style*) yang melekat pada seseorang (Wahidah, 2013).

Kesimpulan

Dari hasil penelitian maka dapat dirangkum beberapa temuan, yaitu: pertama, adanya peningkatan lifestyle konsumtif masyarakat Kota Langsa berbasis online shop. Kedua, dari tiga narasumber bahwa diketahui dua diantaranya mengalami peningkatan omset penjualan yang ditandai dari peningkatan konsumen yang datang berbelanja, serta bertambahnya jumlah reseller. Ketiga, adanya penurunan omset penjualan di toko Ayyang Galeri dikarenakan semakin banyak bermunculan toko-toko online shop lainnya.

Acknowledgment

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, yang telah memberikan dana penelitian kepada penulis, melalui Pelaksanaan Program Penelitian Tahun Anggaran 2022.

References

- Anggraini, R. T., & Santhoso, F. H. (2019). Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja. *Gadjah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)*, 3(3), 131–140. <https://doi.org/10.22146/gamajop.44104>
- Kosasi, S. (2015). Perancangan Sistem E-Commerce Untuk Memperluas Pasar Produk Oleh-Oleh Khas Pontianak. *SNASTIA*, 2(3), 110–119.
- Lexy J. Moleong, D. M. A. (2019). Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi). *PT. Remaja Rosda Karya*. <https://doi.org/10.1016/j.carbpol.2013.02.055>

- Ricky, R. D. M., Kawung, E., & Goni, S. Y. V. . (2021). Dampak Aplikasi Belanja Online (Online Shop) di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Minat Belanja Masyarakat di Kelurahan Girian Weru li Kecamatan Girian Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara Pada Tahun 2021. *Jurnal Ilmiah Society*, 1(1), 1–9.
- Soekanto, S. (2013). Sosiologi: Suatu Pengantar. In *Journal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suryadi, L. (2020). Upaya Meningkatkan Omset Penjualan UMKM dengan Otomatisasi Proses Bisnis Penjualan Berbasis E-Commerce. *Jurnal Sekretaris Dan Administrasi (Serasi)*, 18(2), 1–11.
- Syawaludin, M. (2014). Alasan Talcott Parsons Tentang Pentingnya Pendidikan Kultur. *Ijtimaiyya*, 7(1), 149–166.
- Wahidah, N. (2013). *Pengaruh Perilaku Konsumtif Terhadap Gaya Hidup Mahasiswa Pendidikan Ekonomi FKIP UNTAN*. Universitas Tanjung Pura Pontianak.



At-Tarbawi: Jurnal Pendidikan, Sosial dan Kebudayaan
Volume 9 Nomor 2 Tahun 2022
e-ISSN: 2086-9754/p-ISSN: 2086-9754