

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dewasa ini teknologi kian berkembang dengan pesat, segala kebutuhan manusia dapat tercukupi dengan mudah. Manusia pada dasarnya memenuhi kebutuhan agar dapat melangsungkan kehidupannya. Dahulu manusia jika ingin berbelanja maka mereka akan bergerak menuju pusat perbelanjaan atau pasar, namun pada saat ini manusia dapat memenuhi kebutuhan dengan cara berbelanja melalui situs belanja *online*. Pada situs belanja *online* manusia dapat membeli apa saja, contohnya pakaian, makanan, perabotan dan lainnya, terjadinya perubahan ini di sebabkan pesatnya perkembangan teknologi dunia.

Perkembangan teknologi juga merambah ke metode pembayaran atau alat pembayaran. Jika dahulu manusia membeli suatu barang harus membayar dengan alat pembayaran berupa uang maka pada era saat ini manusia di suguhkan dengan kemajuan teknologi berupa *e-money* atau uang elektronik.

Tersedia begitu banyak pilihan untuk melakukan transaksi keuangan. Didukung dengan perkembangan teknologi saat ini yang begitu pesat, menjadikan transaksi keuangan sangat mudah dilakukan. iGeneration atau biasa disebut dengan generasi Z merupakan generasi yang dapat dikatakan sebagai yang paling sadar akan kemudahan transaksi ini. Bagaimana tidak generasi ini merupakan generasi dengan persentase terbesar sebagai pengguna jasa keuangan non tunai dalam satu dekade. Diketahui dari awal mulanya menjamur *e-money* ini di Indonesia pada tahun 2013,

yang mana banyak bank atau perusahaan lainya yang menyediakan jasa *e-money* yang telah bersertifikasi BI. Nilai transaksi *e-money* ditahun 2013 mencapai Rp. 6,7 miliar per hari atau Rp. 2 triliun per tahun (sumber:kemenkeu.go.id).

Selain itu jenis dari alat pembayaran yang sangat digemari saat ini yaitu *paylater*. *Paylater* sendiri merupakan sebuah layanan pinjaman *online* tanpa kartu kredit yang mengizinkan konsumen membayar transaksi tidak di hari yang sama, baik dengan sekali bayar atau mencicil. Fasilitas pinjaman ini juga sering disebut dengan istilah *credit limit*. Metode baru ini mulai menjadi salah satu pilihan pembayaran digital yang digemari selain kartu kredit/debit serta metode *transfer mobile*, ketika kebutuhan akan cicilan kredit *online* kian dibutuhkan masyarakat. Berbagai *Fintech* sebagai *platform* penyedia layanan keuangan *online* penyedia layanan keuangan *online*, situs belanja daring (*marketplace*) hingga layanan dompet digital menawarkan diversifikasi produk ke ranah pembiayaan kredit (Novendra,2020).

Menurut data *Fintech Data Report* yang dirilis *DSResearch*, *paylater* (56,7%) jadi layanan keuangan yang digemari peringkat ketiga setelah *e-wallet* (82,7%) dan aplikasi investasi (62,4%). Jika dikaji lebih dalam, ada dua faktor utama yang membuat penetrasi layanan *paylater* makin tinggi. Pertama, tren pertumbuhan konsumen *e-commerce* Indonesia dari tahun ke tahun. Menurut laporan McKinsey, industri *e-commerce* di Indonesia diprediksi bernilai \$40 miliar di tahun 2022 mendatang. Sementara per tahun 2019, nilai kapitalisasi pasar bisnis dagang *online* itu sudah menyentuh \$21 miliar atau setara 294 triliun Rupiah. Hal

ini diperkuat temuan WeAreSocial yang menyebutkan 90% pengguna internet di Indonesia pernah berbelanja *online*. (sumber:dailysocial.com)

Fungsi dari *paylater* hampir serupa dengan kartu kredit yang dimana sama-sama memiliki limit. Pengguna bisa menggunakan layanan ini untuk membeli suatu barang lalu bisa dengan membayarnya nanti sesuai jadwal yang telah ditentukan. Ada yang bisa di bayar langsung pada saat tanggal ditetapkan tanpa kena bunga, lalu juga ada pilihan yang bisa menyicil dengan pengenaan bunga. Perbedaan paling mencolok adalah penggunaan teknologinya di masing-masing sistem pembayaran tersebut. *Paylater* menerapkan layanan *full digital*, sementara kartu kredit masih menggunakan fisik berbentuk kartu. Perbedaan lainnya dari sisi persyaratan, *paylater* jauh lebih mudah ketimbang kartu kredit. Untuk kartu kredit nasabah harus melalui beberapa proses manual, seperti mengisi beberapa dokumen seperti form data diri dan lain sebagainya. Kemudian ketika pengajuan sudah dilakukan, pihak penyedia akan melakukan proses survei. Biasanya dalam proses ini pihak bank menghubungi beberapa pihak yang dicatut didalam data oleh nasabah, tujuannya untuk memastikan kebenaran data tersebut. Kartu kredit juga biasanya melalui proses *BI checking* yang prosesnya cukup lama. Sementara *paylater* pengisian data dokumen *full* dilakukan secara *online*, termasuk foto diri dan kartu identitas. Sedangkan biasanya pihak penyedia *paylater* tidak melakukan survei proses jauh lebih santai dan tidak menghabiskan waktu yang lama. Kemudian dari sisi penggunaannya, biasanya limit awal *paylater* jauh lebih sedikit dibandingkan kartu kredit. Namun untuk limit *paylater* akan perlahan naik

jika penggunaanya disiplin dalam pembayaran dan catatan riwayat transaksinya dianggap baik. (sumber:detik.com).

Berikut lampiran perbedaan keuntungan dan kerugian penggunaan Kartu kredit dan *Shopee PayLater*:

**Tabel 1.1**  
**Perbedaan Keuntungan dan Kerugian antara Kartu Kredit dan *Shopee PayLater***

No.	Kartu Kredit	GoPay PayLater (Tokopedia)	Shopee PayLater
Jumlah Peminjaman	15 - 75 Juta Rupiah	Rp 100.000 – Rp 5.000.000	Rp 750.000 - 15 Juta
Jatuh Tempo	3-36 Bulan	1-2 bulan	2-3 Bulan
Bunga per bulan	1% (BRI)	2,5%-5%	0-2.95%
Cara Pembayaran	Melalui ATM, M-banking, SMS Banking	Melalui ATM, M-banking, SMS Banking	Transfer bank, Alfamart, Indomart
Persyaratan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Usia 21 tahun.</li> <li>- Fotokopi KTP</li> <li>- Fotokopi NPWP</li> <li>- Fotokopi Tabungan selama 3 bulan</li> <li>- Fotokopi Slip gaji</li> <li>- Min gaji sesuai dengan jenis kartu kredit yang dipilih</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Usia 21 tahun</li> <li>- Upgrade akun GoPay menggunakan KTP</li> <li>- Foto beserta KTP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Usia 17 tahun</li> <li>- Akun Shopee terverifikasi,</li> <li>- Foto KTP</li> <li>- Foto beserta KTP (swafoto)</li> </ul>
Keuntungan	Limit yang ditawarkan lebih besar, jangka waktu cicilan lebih lama	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Besaran tagihan transparan</li> <li>- <i>Interface</i> mudah ditemukan</li> <li>- Banyak promo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tawaran promo belanja lebih banyak</li> <li>- Voucher dan cashback lebih banyak</li> </ul>

Kerugian	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengguna menjadi konsumtif</li> <li>- Membebankan biaya tambahan setiap melakukan transaksi</li> <li>- Penumpukan utang jika tidak segera dilunasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki biaya langganan per bulan Rp 12.500- Rp 25.000</li> <li>- Proses persetujuan cukup lama</li> <li>- Resiko suspend saat telat bayar</li> <li>- Hanya pengguna terpilih</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengguna menjadi konsumtif</li> <li>- Limit <i>Shopee PayLater</i> tidak bisa digunakan selain dari <i>e-commerce</i> Shopee (tidak dapat diuangkan)</li> </ul>
Denda keterlambatan	1% per bulan (maks Rp 100.000) BRI	Rp 2000/ hari	5% dari total tagihan
Sanksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skor kartu kredit buruk</li> <li>- Di peringatkan via telepon</li> <li>- Di tagih <i>Debt Collector</i></li> <li>- Nama di <i>Blacklist</i> di Bank Indonesia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Akun di suspend</li> <li>- Di peringatkan via telepon</li> <li>- Di peringatkan via telepon</li> <li>- Nama di <i>Blacklist</i> di Bank Indonesia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Akun Shopee dibekukan</li> <li>- Kesempatan upgrade limit berkurang</li> <li>- Diperingatkan via telepon oleh Customer Service</li> <li>- Masuk ke dalam SLIK OJK ( BI <i>Checking</i>)</li> </ul>

Sumber: Olahan peneliti

Penyedia layanan atau *marketplace* juga memfasilitasi transaksi uang secara *online* sehingga memudahkan transaksi pengguna. Pada *marketplace* Shopee setiap transaksi pembayaran atas pembelian produk menggunakan beberapa metode pembayaran, diantaranya melalui transfer bank yaitu dengan *Virtual Account* dan transfer manual ke rekening bank Shopee, bayar langsung ke *merchant* seperti Alfamart atau Indomaret, atau bisa juga melalui aplikasi *payment* akulaku, atau menggunakan kartu kredit/debet *online*. Selain dari metode pembayaran tersebut, Shopee menggandeng *Fintech* *Shopee PayLater*, yang mana *platform* ini menerapkan sistem *P2P Lending* yaitu penyedia mempertemukan pemberi dana pinjaman kepada peminjam. Produk yang ditawarkan *Shopee PayLater* adalah

pinjaman dana khusus untuk para pembeli dan pemilik toko *online* di *marketplace* Shopee. *Fintech* legal yang berada di bawah naungan PT Lentera Dana Nusantara ini menawarkan pinjaman dana tanpa jaminan (sumber:fintekmedia.id).

Pada awalnya *Shopee PayLater* ini dikhususkan untuk para penjual di aplikasi Shopee yang tokonya sudah memenuhi persyaratan untuk menerima pinjaman tersebut, namun saat ini tidak dibatasi hanya pemilik toko/ penjual saja melainkan juga pengguna biasa, tetapi tidak semua pengguna bisa menggunakan di aplikasi Shopee karena ada syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi agar bisa menggunakan fitur ini. *Fintech* atau *financial technology* penyebutan dari sebuah inovasi di bidang jasa keuangan yang digabungkan dengan teknologi, bertujuan untuk lebih mengefisienkan produk dan layanan keuangan. *Fintech* ini merujuk pada *platform* digital yang memberikan layanan finansial kepada konsumen. Salah satu diantara produk *Fintech* yaitu *Peer to Peer Lending* (P2P Lending). *Peer to peer Lending* adalah penyedia layanan jasa keuangan yang mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman, serta melakukan transaksi pinjaman melalui sistem elektronik yaitu menggunakan jaringan internet, maka hal tersebut membuat P2P *Lending* ini memiliki akses cakupan yang luas (sumber:finansialku.com).

Untuk bisa mendapatkan fitur dari Shopee ini, ada beberapa kualifikasi atau persyaratan yang harus dipenuhi terlebih dahulu, seperti yang pertama akun Shopee harus terdaftar dan terverifikasi, lalu yang kedua akun Shopee sudah aktif dan berbelanja selama 3 bulan, yang ketiga akun Shopee sering digunakan untuk bertransaksi atau berbelanja lalu yang terakhir aplikasi Shopee harus yang terbaru.

*Shopee PayLater* menawarkan kemudahan dalam bentuk pinjaman dana instan dengan bunga yang sangat kecil kepada para pengguna aktif di aplikasi Shopee. Nantinya, setiap pengguna aktif yang memenuhi persyaratan akan mendapatkan limit kredit yang nilainya disesuaikan dengan seberapa tinggi tingkat transaksi pembelian. Jadi, jika pengguna semakin sering berbelanja di Shopee, maka limit kredit dari *Shopee PayLater* yang akan diterima juga meningkat. Untuk saat ini, limit kredit yang tersedia mulai dari Rp 750 ribu – Rp 15 juta. Serupa seperti metode pembayaran melalui kartu kredit, setelah menyelesaikan transaksi pembelian menggunakan *Shopee PayLater* nantinya pengguna diwajibkan untuk membayar tagihan sesuai dengan periode cicilan yang ditentukan saat melakukan transaksi pembayaran di aplikasi Shopee. Tapi tenang saja, *Shopee PayLater* menawarkan kredit dengan bunga yang sangat minim mulai dari 0-2.95%, jadi tidak harus khawatir tagihan saat melakukan pelunasan cicilan. Namun jika ada keterlambatan pembayaran akan dikenakan denda 5% dari total tagihan lalu juga tiap transaksi menggunakan *Shopee PayLater* dikenakan biaya penanganan 1%,. Bahkan sanksi dari tunggakan yang terberat yaitu berdampak ke riwayat pinjaman lainnya hingga berpengaruh pada riwayat jika meminjam ke pihak bank (BI *Checking*). Untuk dapat mengaktivasi fitur ini dapat dilihat pada menu profile selanjutnya pilih menu *Shopee PayLater* lalu isi data pribadi seperti nomor handphone, KTP dan swafoto beserta KTP lalu menunggu verifikasi apabila berhasil. Pengguna juga dapat membayar tagihan *Shopee PayLater* melalui bank yang cukup umum di Indonesia seperti BCA, BNI, Mandiri serta di *merchant* seperti Alfamart dan Indomart.

Transaksi pinjam meminjam di beberapa lembaga keuangan konvensional merupakan salah satu instrumen keuangan yang paling dominan. Lembaga pembiayaan dan unit usaha simpan pinjam sering diidentikkan dengan instrumen keuangan ini. Hal ini disebabkan apabila lembaga keuangan tersebut tidak menggunakan instrumen pinjam meminjam, maka dipastikan lembaga keuangan tersebut tidak akan berjalan dengan efektif (Januari,2015).

Lentera Dana Nusantara merupakan penyedia layanan keuangan berbasis teknologi yang lahir pada tahun 2018 dengan visi untuk menjadi *platform* teknologi finansial terpercaya yang dapat membantu mengurangi kesenjangan keuangan di masyarakat dengan menghubungkan penerima pinjaman yang kredibel dan pemberi pinjaman yang cerdas. Tidak hanya meningkatkan penerimaan pinjaman, juga menyediakan pinjaman yang terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, maupun produksi. Salah satu produk dari LDN adalah *Shopee PayLater*, yaitu penyediaan pinjaman untuk memudahkan penerima pinjaman membeli produk tanpa harus membayar langsung di platform *e-commerce* Shopee. *Shopee PayLater* merupakan solusi keuangan tanpa jaminan dan kartu kredit bagi pengguna Shopee (sumber:lenteradana.co.id).

*Shopee PayLater* saat ini menjadi populer karena memberikan keringanan dalam berbelanja *online* yaitu fitur bayar nanti, kemudahan ini dirasakan oleh kebanyakan pegawai atau pekerja yang menanti gaji namun ada kebutuhan atau keinginan yang harus segera dipenuhi bahkan bagi mahasiswa yang uang saku di kirim secara per minggu atau per bulan , karena jika dibandingkan dengan membuat kartu kredit itu memerlukan waktu lama dan proses yang ribet. Ini menjadi salah satu faktor

penyebab kenapa *Shopee PayLater* sangat populer dan digemari oleh kaum milenial, selain didukung oleh kemajuan teknologi, juga masyarakat yang didorong untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dari mulai belanja sampai tiket pesawat, dan investasi emas. Memang *Shopee PayLater* ini terkesan memudahkan, namun dibalik kemudahan tersebut kita dianjurkan untuk memahami risiko yang mungkin terjadi, bisa dikatakan bahwa fitur ini adalah penggoda di zaman milenial sekarang. Namun, secara perlahan kecemasan itu mulai pudar. Banyak orang yang kini malah senang jika ada tawaran utang, karena kemasan yang menarik. Salah satunya adalah melalui program *paylater* yang kini mulai digencarkan oleh sejumlah pengelola bisnis digital.

Kendati layanan *paylater* menyediakan kemudahan berutang bagi para pengguna aplikasi, skenario utang baru ini juga berpotensi menimbulkan permasalahan ke depannya, terutama bagi keuangan para anak muda. Perencana Keuangan *OneShieldt Financial Planning* Budi Raharjo mengakui mencemaskan layanan *paylater* ini bisa menjebak para milenial untuk lebih banyak lagi berutang dalam memenuhi kebutuhan secara mudah dan cepat. Dalam penelitian mereka, disebutkan sebanyak 63 persen responden mengaku membutuhkan kartu kredit. Alasan milenial untuk memiliki kartu kredit antara lain sekitar 44 persen untuk mengejar program diskon, *cashback* dan cicilan. Kemudian, sebanyak 38 persen sebagai cadangan untuk keadaan darurat. Lalu 16 persen supaya praktis dan tidak perlu membawa uang tunai, dan sekitar 1 persen sebagai cara agar tetap bergaya tanpa uang tunai (sumber:tirto.id)

Pengguna aplikasi *Shopee PayLater* juga dapat memanfaatkan fitur ini untuk menjadi *reseller* atau menjual kembali barang yang telah dibeli. Dalam melakukan hal ini *reseller* memanfaatkan jaringan sosialnya untuk menggait konsumen, seperti kerabat, teman organisasi atau yang lainnya. Untuk memperluas jaringan ini *reseller* tentunya memiliki cara tersendiri agar produk atau barang yang diperjualbelikan menjadi laku terjual. Mahasiswa mencari *sidejob* menjadi *reseller* untuk menambah uang saku agar tidak terlalu bergantung pada orang tua atau memang berniat untuk mulai berwirausaha.

## 1.2 Rumusan Masalah

Penelitian ini penting karena ini merupakan suatu fenomena yang telah terjadi di kalangan mahasiswa saat ini. Dalam observasi awal, peneliti menemukan bahwa tidak sedikit dari mahasiswa yang menggunakan *Shopee PayLater*. Karena di era saat sekarang ini mahasiswa tidak ingin di persulit dalam menggunakan atau membeli sesuatu. Dengan demikian, rumusan masalah dari penelitian ini adalah “**Bagaimana Motif Penggunaan *Shopee PayLater* di Kalangan Mahasiswa Universitas Andalas?**”

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

### 1.3.1 Tujuan umum

Tujuan umum dari penelitian ini adalah mendeskripsikan motif penggunaan *Shopee PayLater* di kalangan mahasiswa Universitas Andalas

### 1.3.2 Tujuan khusus

Untuk mengetahui tujuan umum diatas, maka disusunlah tujuan-tujuan khusus yaitu :

- a. Mendeskripsikan motif dalam penggunaan *Shopee PayLater* di kalangan mahasiswa Universitas Andalas
- b. Mendeskripsikan akibat dalam penggunaan *Shopee PayLater* di kalangan mahasiswa Universitas Andalas
- c. Mendeskripsikan alasan penggunaan *Shopee PayLater* dominan perempuan di kalangan mahasiswa Universitas Andalas

### 1.4 Manfaat Penelitian

#### 1.4.1 Aspek Akademik

Memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya yang berhubungan dengan disiplin ilmu sosial, terutama bagi studi Sosiologi.

#### 1.4.2 Aspek Praktik

Bahan masukan bagi peneliti lain khususnya bagi pihak-pihak yang tertarik untuk meneliti permasalahan ini lebih lanjut

### 1.5 Tinjauan Pustaka

#### 1.5.1 Konsep Pasar

Konsep pasar menurut Geertz (1973) dalam Damsar dan Indrayani (2009:253), mencoba menelusuri pengertian pasar sebagai kata serapan dari bahasa Parsi, yaitu bazar, lewat bahasa Arab bermakna suatu pranata ekonomi dan sekaligus cara hidup, suatu gaya umum dari kegiatan ekonomi yang mencapai segala aspek dari masyarakat, dan suatu dunia sosial-budaya yang lengkap dalam sendirinya. Jadi

dalam pandangan Geertz, merupakan gejala alami dan gejala kebudayaan, dimana keseluruhan dari kehidupan masyarakat pendukungnya dibentuk oleh pasar. Dalam ekonomi klasik, Adam Smith, melihat pasar sinonim dengan baik tempat jualan (market place) maupun sebagai suatu daerah geografis. Sedangkan ekonom yang datang kemudian seperti Alfred Marshal melihat pasar sebagai suatu mekanisme dalam penciptaan harga (Damsar dan Indrayani, 2009:254). Pasar adalah institusi yang memungkinkan terjadinya pertukaran melalui tawar-menawar atau pelelangan. Institusi ini memainkan peran krusial dalam mengalokasikan sumber daya dan mendistribusikan penghasilan di hampir semua perekonomian dan juga membantu menentukan distribusi pengaruh politik, sosial dan intelektual (Kuper dan Kuper, 2000:609)

Dalam pemanfaatan dan penggunaan aspek ruang, lokasi pasar tidak hanya mempunyai fungsi ekonomi bagi penjual dan pembeli tetapi ia juga dapat mengemban fungsi rekreasi dan komunikasi (Damsar, 2005:23). Pemanfaatan dan penggunaan aspek ruang dan waktu berarti berkaitan dengan dimensi fungsional dari pasar. Sedangkan permainan aspek waktu dan ruang menunjuk pada dimensi persaingan dari pasar. Kedua dimensi tersebut bagaikan mata uang yang punya dua sisi: sisi yang berdimensi fungsional dan sisi yang berdimensi persaingan. Dalam suatu permainan, seseorang bisa sebagai pemain tunggal atau dapat sebagai pemain dalam tim, semua orang mempunyai tujuan untuk memperoleh kemenangan. Untuk memperoleh kemenangan, maka setiap pemain (baik tunggal maupun dalam tim) mempunyai strategi bersaing. Pasar dewasa ini telah berkembang dimana awalnya sebuah lokasi atau tempat yang di khususkan untuk bertransaksi menjadi suatu

platform digital dimana para pembeli dan pedagang tidak bertemu secara langsung namun di jembatani oleh sebuah platform digital yang biasa disebut dengan *e-commerce* atau perdagangan elektronik. *E-commerce* saat ini pun beragam jenisnya dari yang berjualan perlengkapan rumah tangga hingga kebutuhan pribadi masyarakat.

### 1.5.2 Konsep *Fintech*

*Fintech* atau *Financial Technology* merupakan industri keuangan menggunakan teknologi yang melahirkan inovasi-inovasi yang dapat memfasilitasi layanan keuangan di luar lembaga keuangan yang bersifat konvensional sehingga memudahkan masyarakat dalam mengakses produk keuangan dalam bertransaksi. Dalam artian yang lebih luas *Financial Technology (Fintech)* dapat diartikan industri yang membantu kemajuan teknologi dalam mendukung agar sistem keuangan dan penyampaian layanan keuangan lebih efektif serta efisien. *Fintech* bukan hal baru dalam industri keuangan. Namun dewasa ini pembahasan dan kajian tentang keberadaan *fintech* cukup tinggi hal tersebut karena penetrasi isu *fintech* sangat pesat. Sejarah *fintech* di dunia diawali seiring dengan perkembangan teknologi. Seiring berkembangnya teknologi komputer dan internet tahun 1966, bidang keuangan dan finansial memanfaatkan perkembangan tersebut untuk mengembangkan bisnis secara global. Di era 80-an *fintech* mulai diterapkan pada bank untuk pencatatan yang dapat diakses lewat komputer. Sejarah *fintech* ditemukan pada abad ke -19 dengan diawali penemuan telegraf. Sejak itu mulai berkembang industri keuangan dari sisi perkembangan teknologi.

Selama 30 tahun lebih *fintech* mengalami perkembangan dan dua dekade fase pertama yang disebut dengan *fintech* 1.0 merupakan penemuan yang dikenal dengan istilah (*bank driven*), yaitu inovasi teknologi yang di kembangkan oleh lembaga bank dan lembaga keuangan formal lainnya. Pada periode tersebut dibangun infrastruktur *Translatic Cable* (kabel bawah laut) dan *Fedwire/RTGS* (*Real time Gross Settlement System*). Menuju tahun 1983-an memasuki era baru yang dikenal dengan *Fintech* 2.0. Bank mulai memperkenalkan *online banking* kepada para konsumennya. Contoh lain dari perkembangan inovasi *fintech* adalah *Automatic Teller Machine* (ATM) pada tahun 1976-an. Pada dekade selanjutnya yang dimulai pada tahun 2000-an. Pada era ini *Fintech* dibagi dua era yaitu era 3.0 dan era 3.5. Perkembangan inovasi teknologi bergeser kearah segmen *customer driven*. Pada fase ini mengutamakan pelayanan terhadap konsumen dari sisi kemudahan dan kenyamanan yang tidak disediakan oleh lembaga keuangan formal. Teknologi pada *back end* pada perkembangan ini sudah muncul *crypto* atau *digital currency*, yaitu mata uang digital yang dapat dipergunakan oleh konsumen selain mata uang yang diterbitkan oleh bank sentral. Di sisi *front end* datang hanya dari perbankan saja tetapi berkembang kearah perusahaan besar yang perbankan maupun non perbankan atau berasal dari perusahaan baru, gagasan inovasi yang biasa kita kenal dengan nama *start up*.

Di Indonesia *Fintech* yang beroperasi adalah jenis *Peer to Peer Lending* (P2P lending). P2P lending adalah penyedia jasa keuangan yang mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dengan mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik (digital) melalui jaringan internet. Jenis *Fintech*

yang banyak digunakan dewasa ini yaitu jenis *Digital Payment*. Perusahaan *Fintech digital payment* menyediakan jasa pelayanan berupa pembayaran berbasis *online* sehingga dapat membantu lebih cepat dan praktis kepada konsumen. Fitur yang diterapkan pada pembayaran secara *online* yakni transaksi *online* antar konsumen, pemilik bisnis atau antar pelaku yang bisa disebut dengan *business to business* (B2B). *Digital payment* biasanya dapat berupa dompet digital yang biasa digunakan masyarakat dalam bertransaksi *e-commerce*. Pada umumnya dompet digital atau *e-wallet* dapat ditambah konsumen ketika akan melakukan transaksi sesuai dengan nominal yang dibutuhkan. Pengisian dompet digital ini dapat melalui jaringan ATM, Mobile Banking, dan Internet Banking. Fitur terbaru dari *digital payment* yang sangat digemari saati ini yaitu *PayLater*, fitur ini menyediakan jasa pinjaman uang kepada konsumen yang ingin bertransaksi namun belum memiliki uang pada saat ingin bertransaksi secara *online*.

### 1.5.3. *Shopee PayLater*

*Shopee* adalah *platform marketplace* yang diluncurkan pada tahun 2015 yang dinaungi oleh SEA Group, *marketplace* *Shopee* tempat belanja *online* yang sangat mudah diakses oleh masyarakat. Selain proses transaksi jual beli yang sangat mudah dan kekinian, *Shopee* juga menawarkan fitur lain yang sangat menarik pada aplikasi mobile *Shopee*, seperti *Shopee Live*, *Shopee Pay*, *flash sale*, koin *Shopee*, *cashback & voucher*, *Shopee Games*, *Shopee Loyalty* serta yang terbaru adalah *Shopee PayLater*. *Shopee PayLater* adalah metode pembayaran dalam bentuk pinjaman instan dengan bunga yang sangat minim. Fitur *Shopee PayLater* ini merupakan produk layanan pinjaman yang disediakan oleh pihak penyelenggara

pinjaman yaitu PT. Lentera Dana Nusantara dan perusahaan pembiayaan PT. Commerce Finance yang telah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Untuk dapat menggunakan fitur metode pembayaran ini ada beberapa syarat yang harus dipenuhi pengguna aplikasi Shopee. Syarat-syarat itu seperti akun Shopee harus terdaftar dan terverifikasi, akun Shopee sudah tiga bulan pemakaian, akun Shopee sering digunakan untuk bertransaksi, serta telah mengupdate aplikasi Shopee terbaru. Aktivasi fitur *Shopee PayLater* hanya bisa dilakukan melalui aplikasi Shopee. Pengguna akan diminta untuk mengisi data pribadi lalu ditambah verifikasi data seperti KTP, swafoto memegang KTP untuk verifikasi wajah. Serta membutuhkan informasi tambahan seperti pekerjaan, pendapatan nomor kerabat yang dapat dihubungi. Setelah itu pihak Shopee akan memverifikasi data pengajuan dari pengguna dalam waktu paling lama 2x24 jam. Apabila pengajuan disetujui pengguna akan mendapatkan notifikasi bahwa pengajuan aktivasi *Shopee PayLater* berhasil. Limit awal yang diberikan oleh pihak *Shopee PayLater* berkisar Rp 200.000 – Rp 750.000 dengan bunga 0-2,95% setiap bulannya.

Shopee juga menerapkan sistem pinjaman bertingkat sesuai dengan intensitas belanja pengguna Shopee melakukan transaksi. Semakin sering bertransaksi maka pinjaman yang diberikan semakin besar. Pada *Shopee PayLater* terdapat beberapa menu pilihan seperti riwayat transaksi dimana pengguna atau pelanggan dapat melihat catatan barang yang sudah dibeli dan dibayar menggunakan *Shopee PayLater*. Selain itu juga ada pilihan menu tagihan yang berisi pemberitahuan mengenai jumlah tagihan yang akan dibayar serta waktu batas pembayaran yang

dapat dipilih ketika pengguna mengaktifkan *Shopee PayLater*. Waktu batas pembayaran pada *Shopee PayLater* dibagi dua tahap pembayaran yang dapat dipilih, yang pertama pada setiap tanggal 5 pada awal bulan atau tanggal 25 pada akhir bulan. Pemberitahuan mengenai tagihan juga secara otomatis akan muncul pada setiap tanggal 15. Namun ketika pelanggan tidak menggunakan *Shopee PayLater* maka tidak akan dikenakan tagihan apapun.

Untuk membayar tagihan *Shopee PayLater*, pelanggan diberi pilihan ketika *checkout* barang yang dibeli. Membeli barang dengan cicilan 2 bulan, 3 bulan atau di tanggal yang di pilih saat aktivasi *Shopee PayLater*, di tanggal 5 atau 25. Pengguna diwajibkan untuk membayar tagihan sebelum jatuh tempo, jika pengguna terlambat membayar tagihan sesuai dengan tanggal maka pengguna dikenakan denda 5% perbulan dari total tagihan.

Pembayaran *Shopee PayLater* dapat dilakukan melalui *virtual account*, *shopeepay*, *mobile banking*, atau *merchant* seperti *Alfamart* dan *Indomart*. *Shopee PayLater* dapat digunakan selama masih memiliki limit pinjaman atau tidak ada keterlambatan pembayaran tagihan, namun jika pengguna terlambat membayar maka tidak dapat melakukan *checkout* dengan *Shopee PayLater* sampai tagihan sebelumnya lunas. Fitur *Shopee PayLater* juga hanya bisa digunakan untuk membeli produk selain dari pembelian pulsa, tagihan pascabayar, voucher. Dengan kata lain *Shopee PayLater* dapat digunakan untuk produk seperti fashion, elektronik, makanan serta kebutuhan rumah tangga.

Keuntungan dari berbelanja menggunakan *Shopee PayLater* cukup menarik sehingga membuat para penggunanya ketagihan untuk selalu berbelanja, contohnya

untuk metode pembayaran *Shopee PayLater* dapat mengaplikasikan voucher gratis ongkos kirim, voucher cashback, koin reward. Dari akumulasi total belanja pengguna akan diklasifikasikan ke beberapa kategori Shopee Loyalti yang jika semakin tinggi akumulasi belanja maka kemudahan atau keuntungan yang didapat juga semakin banyak. Kategori dari Shopee Loyalti ada 4 yaitu, *Classic*, *Silver*, *Gold* dan yang paling tinggi *Platinum*. Dalam transaksi yang dilakukan ada koin yang diterima oleh pembeli dimana koin tersebut dapat ditukarkan ketika proses pembayaran sehingga total pembayaran dapat berkurang digantikan dengan koin yang dimiliki.



Gambar 1.1 Syarat dan Ketentuan Member Shopee Loyalti  
Sumber : *Google.com*

#### 1.5.4. Tinjauan Sosiologis

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teori pertukaran sosial dari George C. Homans. Menurutnya teori pertukaran sosial, orang terlibat dalam perilaku untuk memperoleh ganjaran atau menghindari hukuman. Prinsip dasar dalam ekonomi sederhana adalah pertukaran perilaku untuk memperoleh ganjaran. Orang bertindak dengan memperkecil biaya (hukuman) dan memperbesar keuntungan (ganjaran dikurangi biaya) (Poloma, 2010:51-52)

Menurut Homans, teori pertukaran dibangun atas dasar asumsi individualistik yang dipengaruhi oleh psikologi perilaku dan ilmu ekonomi elementer. Tujuan dasar dari perilaku manusia adalah tujuan ekonomis untuk memperbesar keuntungan, imbalan, dan ganjaran seluruh fenomena sosial. Substansi teori Homans terletak pada sekumpulan proposisi fundamental. Dari beberapa proposisi itu setidaknya menerangkan dua individu yang berinteraksi. Teori pertukaran Homans bertumpu pada asumsi bahwa orang terlibat dalam perilaku untuk memperoleh ganjaran atau menghindari hukuman. Pertukaran perilaku untuk memperoleh ganjaran adalah prinsip dasar dalam transaksi ekonomi sederhana. Dalam proposisi Homans menyatakan bahwa bila seseorang berhasil memperoleh ganjaran atau menghindari hukuman, maka ia cenderung untuk mengulangi tindakan tersebut. Secara umum, dapat disimpulkan bahwa pada pokoknya teori Homans tidak mengakui bahwa yang disebut interaksi itu hanya *face to face* saja dan berlangsung secara spontan, tetapi yang dipentingkan adanya *operant reinforcemen* serta dasar yang paling utama dalam interaksi adanya prinsip ekonomis yang selalu melihat adanya profit dan loss. Justru yang membuat kompleksnya struktur sosial itu dilihat, diukur, dari sejauh mana prinsip-prinsip itu tercermin dalam kehidupan (Ambo, 2010:182)

Menurut Homans, proses pertukaran dapat dijelaskan lewat lima pernyataan proposisional yang saling berhubungan dan berasal dari psikologi skinnerian. Proposisi tersebut adalah (Poloma, 2010:61-65):

1. Proposisi sukses, bila seseorang berhasil memperoleh ganjaran atau berhasil menghindari hukuman, maka ia akan cenderung untuk mengulangi tindakan tersebut.

2. Proposisi stimulus, jika sebelumnya tindakan yang dilakukan oleh seseorang memperoleh ganjaran yang diinginkan, maka akan semakin mirip stimuli yang ada sekarang dengan yang lalu itu dan akan semakin mungkin seseorang melakukan tindakan yang serupa.

3. Proposisi nilai, proposisi ini berhubungan dengan ganjaran atau hukuman yang merupakan hasil tindakan. Semakin tinggi nilai suatu tindakan, maka semakin senang seseorang melakukan tindakan itu.

4. Proposisi deprevasi-satiasi, semakin sering seseorang menerima suatu ganjaran, maka semakin kurang bernilai bagi orang tersebut peningkatan setiap unit ganjaran itu.

5. Proposisi restu-agresi, apabila tindakan seseorang tidak memperoleh ganjaran yang diharapkannya atau memperoleh hukuman yang tidak diinginkan, maka dia akan marah; dia menjadi sangat cenderung menunjukkan perilaku yang agresif dan hasil perilaku itu menjadi lebih bernilai baginya. Apabila tindakan seseorang memperoleh ganjaran yang diharapkannya, khusus ganjaran yang lebih besar dari yang diperkirakan atau tidak memperoleh hukuman, maka dia akan merasa senang; dia akan lebih mungkin melaksanakan perilaku yang disenanginya dan hasil perilaku yang demikian akan menjadi lebih bernilai baginya.

Homans menekankan bahwa proposisi itu saling berkaitan dan harus diperlakukan sebagai suatu perangkat. Masing-masing proposisi hanya menyediakan sebagian penjelasan. Untuk menjelaskan seluruh perilaku, kelima proposisi harus dipertimangkan. Homans menyatakan bahwa masyarakat dan

lembaga-lembaga itu benar-benar ada disebabkan oleh pertukaran sosial dan ini akan dianalisis dengan kelima proposisi itu. Ganjaran yang diperoleh dapat berwujud materi dan non-materi. Homans berpendapat pertukaran sosial yang terjadi dalam masyarakat dapat berbentuk dua hal yaitu pertukaran ekstrinsik dan intrinsik. Pertukaran ekstrinsik adalah hubungan pertukaran yang disengaja untuk memperoleh uang, barang-barang, hadiah dan lain sebagainya. Sedangkan pertukaran intrinsik menurut Homans adalah pertukaran yang dilandasi persahabatan, kepuasan, kepercayaan, dan mempertinggi harga diri seorang individu

#### 1.5.5. Penelitian Relevan

Dari hasil penelusuran terhadap hasil penelitian, ditemukan judul-judul yang relevan dengan penelitian. **Pertama** karya yang ditulis oleh **Sidabutar (2020)** tentang **“Pengaruh Kepuasan Pengguna Fitur *Shopee PayLater* Terhadap Loyalitas Pelanggan”**. Dengan tujuan penelitian untuk melihat pengaruh kepuasan pengguna fitur *Shopee PayLater* terhadap loyalitas pelanggan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh positif kepuasan pengguna fitur *Shopee PayLater* terhadap loyalitas pelanggan sebesar 3,8%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kepuasan yang dimiliki para pengguna fitur *Shopee PayLater*, berarti semakin loyal pelanggan untuk menggunakan layanan fitur *Shopee PayLater* tersebut.

Selanjutnya judul **Kedua** dari **Monica (2020)** tentang **“Analisis Hukum Islam Terhadap Pinjaman Uang Elektronik *Shopee PayLater* Pada *E-Commerce*”**. Dengan tujuan penelitian untuk mengetahui praktik pinjaman uang elektronik

*Shopee PayLater* pada *e-commerce* berdasarkan analisis hukum Islam. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa, pertama praktik pinjaman uang elektronik melalui *Shopee PayLater* memberikan kemudahan kepada pengguna *Shopee* dalam melakukan pembayaran pembelian tepat waktu. Kedua, praktik pinjaman uang elektronik melalui *Shopee PayLater* masih menggunakan bunga dan terdapat beberapa biaya tambahan yang memberatkan pengguna pinjaman.

Penelitian yang relevan **ketiga** oleh **Hasanah (2020)** tentang “**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Kredit *Shopee PayLater* Dari Marketplace *Shopee*”**. Dengan tujuan penelitian untuk mengetahui praktik kredit *PayLater* dengan menggunakan *marketplace* *Shopee*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengguna mendaftarkan diri untuk mengaktifkan *Shopee PayLater*, setelah *Shopee PayLater* berhasil diaktifkan, pengguna bisa menggunakan *Shopee PayLater* untuk berbelanja.

Penelitian relevan **keempat** oleh **Putri (2020)** tentang “**Pengaruh Kepercayaan dan Kemudahan Terhadap Keputusan Pembelian Menggunakan Pinjaman *Online Shopee PayLater*”**. Dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh kepercayaan dan memudahkan keputusan pembelian menggunakan pinjaman *online*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan pengaruh antara kepercayaan dan kemudahan keputusan pembelian menggunakan pinjaman *online*.

## **1.6. Metode Penelitian**

### **1.6.1. Pendekatan dan Tipe Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam metode penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif yaitu metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan) serta perbuatan manusia dan peneliti tidak berusaha menghitung atau mengkuantifikasikan data kualitatif yang telah diperoleh tersebut dan dengan demikian tidak menganalisis angka, bukan menganalisis angka-angka (Afrizal, 2014:13).

Sedangkan tipe penelitian yang digunakan adalah tipe deskriptif yaitu penelitian yang bermaksud memberi gambaran atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas (Sugiyono, 2010:29). Tipe penelitian deskriptif ini berusaha untuk menggambarkan dan menjelaskan secara terperinci mengenai masalah yang diteliti. Pada penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sekaligus menggambarkan bagaimana motif penggunaan *Shopee PayLater* di kalangan mahasiswa Universitas Andalas.

#### 1.6.2. Informan Penelitian

Menurut Moleong (2004: 132), informan penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan segala informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Informan tentunya mempunyai banyak pengalaman tentang penelitian. Informan berkewajiban secara sukarela menjadi anggota tim penelitian walaupun hanya bersifat informal. Informan merupakan anggota tim yang dengan kebaikannya dan kesuka-relannya memberikan pandangan dari segi orang-dalam

tentang nilai-nilai, sikap, proses dan kebudayaan yang menjadi latar penelitian tersebut.

Sedangkan menurut Afrizal (2014:139), informan penelitian yaitu orang yang memberikan informasi baik tentang dirinya maupun orang lain atau suatu kejadian atau suatu hal kepada peneliti atau pewawancara mendalam. Informan tentu berbeda dengan responden. Informan adalah orang-orang yang akan memberikan informasi baik tentang dirinya maupun orang lain atas suatu kejadian, sedangkan responden adalah orang-orang yang hanya menjawab pertanyaan-pertanyaan pewawancara, bukan hanya sekedar memberikan informasi atau keterangan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan kategori informan pelaku. Informan pelaku adalah informan yang memberikan keterangan tentang dirinya, tentang perbuatannya, tentang pikirannya, tentang interpretasinya (maksudnya) atau tentang pengetahuannya. Mereka adalah subjek penelitian itu sendiri

Penelitian ini menggunakan pemilihan informan dengan teknik *snowball saming* yakni teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian sampel ini disuruh memilih teman-temannya untuk dijadikan sampel begitu seterusnya. Ibarat bola salju yang menggelinding semakin lama semakin besar setelah mencari informan yang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh penulis. Menurut Afrizal (2014:140) kegunaan teknik ini sebagai mekanisme disengaja yang berarti sebelum melakukan penelitian para peneliti menetapkan kriteria tertentu yang mesti dipenuhi oleh orang yang dijadikan sumber informasi.

Adapun kriteria informan tersebut antara lain:

1. Mahasiswa Universitas Andalas

2. Mahasiswa yang memiliki dan menggunakan fitur *Shopee PayLater* pada aplikasi Shopee
3. Sudah menggunakan fitur *Shopee PayLater* minimal 6 bulan
4. Nominal limit minimal Rp. 1.000.000.



**Tabel 1.2**  
**Informan penelitian**

No.	Nama	Fakultas/Jurusan	Limit Tersedia
1.	Anitya Gusanda Putri	Fakultas Hukum/ Hukum	Rp 5.000.000
2.	Tryana Utari	Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik/ Sosiologi	Rp 13.900.000
3.	Yulia Rezita	Fakultas FMIPA/ Fisika	Rp 10.800.000
4.	Kayla Aziska	Fakultas FMIPA/ Biologi	Rp 1.900.000
5.	Rizky Prabowo	Fakultas FMIPA/ Matematika	Rp 1.400.000
6.	Dana Putri	Fakultas Hukum/ Hukum	Rp 2.150.000
7.	Zihan Fazira	Fakultas Ekonomi/ Ilmu Ekonomi	Rp 3.900.000
8.	Noval Hafiz	Fakultas Peternakan/	Rp 1.400.000
9.	Ahmad Dzaki	Fakultas Ekonomi/ Manajemen	Rp 1.900.000
10.	Intan Permata Sari	Fakultasi Farmasi/	Rp 3.900.000

### 1.6.3. Data yang Diambil

Menurut Lofland dalam (Moleong, 2010:112) sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan yang diamati atau diwawancarai. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui dua sumber yaitu data primer dan sekunder.

1. Data primer adalah data atau informasi yang diperoleh di lapangan pada saat penelitian berlangsung. Data primer didapatkan dengan menggunakan teknik wawancara mendalam. Bertujuan untuk menggali informasi sebanyak-banyaknya dari pengalaman informan dengan melakukan tanya jawab secara *face to face* dan mendalam tentang suatu kejadian atau fenomena sosial yang terjadi dalam masyarakat, namun pada penelitian ini peneliti menggunakan aplikasi Discord dan Whatsapp untuk mendapatkan data hal ini dikarenakan kondisi pandemi yang

membatasi aktivitas masyarakat sehingga tidak memungkinkan dilakukan secara tatap muka. Data primer yang diperoleh dalam penelitian ini berupa informasi dari informan mengenai motif penggunaan *Shopee PayLater* dikalangan mahasiswa Universitas Andalas

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui studi kepustakaan yaitu dengan mempelajari bahan-bahan tertulis, literatur, hasil penelitian, koran, majalah, artikel atau studi dokumentasi yang diperoleh dari instansi terkait. Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari media cetak, elektronik dan juga dilengkapi dengan data-data yang diperoleh dari artikel-artikel maupun jurnal serta hasil penelitian-penelitian sebelumnya yang mempunyai kaitan dengan penelitian ini. Data yang dimaksud seperti data pengguna *paylater* di Indonesia.

#### 1.6.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam.

##### 1. Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seorang yang ingin memperoleh informasi dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu. Wawancara yang dilakukan adalah wawancara mendalam (*indepth interview*). Wawancara mendalam merupakan sebuah wawancara informal antara pewawancara dengan informan yang dilakukan secara berulang-ulang (Taylor dalam Afrizal, 2005:44). Wawancara mendalam peneliti lakukan didapatkan dari seluruh informan, yaitu dari informan pelaku yang sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan dalam penelitian ini. Berdasarkan aplikasi metode di lapangan, dalam melakukan wawancara mendalam

ini, pertama sekali peneliti mencari *link* atau relasi yang dapat mempertemukan penulis dengan informan penelitian sesuai dengan kebutuhan data yang peneliti harapkan.

Kemudian melakukan wawancara berupa tanya jawab seputar topik yang peneliti sediakan dengan beberapa pertanyaan yang dilontarkan kepada informan. Setelah itu informan memberikan jawaban sesuai pertanyaan dan peneliti merekam jawaban serta mencatat di kertas pertanyaan yang peneliti pegang. Wawancara dilakukan setelah mendapatkan izin dari informan untuk menjadi informan penelitian peneliti.

Dengan dilakukan wawancara mendalam, peneliti memberi keleluasaan terhadap informan untuk menjelaskan atau bercerita tentang pengalaman serta tujuan individu terhadap penggunaan *Shopee PayLater*. Instrumen penelitian yang diperlukan oleh peneliti berupa buku catatan, alat rekam serta pedoman wawancara yang sebelumnya sudah disiapkan atas arahan dari dosen pembimbing

Persiapan yang dilakukan sebelum melakukan wawancara, peneliti terlebih dahulu membuat pedoman wawancara dengan mendiskusikannya dengan dosen pembimbing. Pedoman wawancara ini selesai dan di setujui pada bulan Agustus 2021, lalu tahap selanjutnya yang dilakukan peneliti adalah turun lapangan dengan melakukan wawancara dengan informan, namun proses ini cukup terkendala dengan situasi pandemi Covid-19 yang angka penularannya masih tinggi di Kota Padang. Peneliti akhirnya mencoba untuk melakukan wawancara secara *online* dengan beberapa informan melalui aplikasi Discord dan Whatsapp agar wawancara lebih kondusif dan berjalan dengan lancar, wawancara berlangsung selama kurang

lebih 20-30 menit. Proses wawancara ini memakan waktu hampir 1 bulan karena menyesuaikan jadwal dengan para informan yang masih berada dirumah masing-masing karena situasi masih tidak memungkinkan untuk bertemu atau berkumpul. Pertanyaan yang diajukan berdasarkan pedoman wawancara juga dikembangkan melalui jawaban yang diberikan oleh para informan. Berdasarkan wawancara peneliti mendapatkan informasi mengenai motif mahasiswa Universitas Andalas menggunakan *Shopee PayLater*.

#### 1.6.5. Unit Analisis

Dalam penelitian ini unit analisis berguna untuk memfokuskan kajian yang dilakukan atau dengan pengertian lain objek yang diteliti ditentukan kriterianya sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Hal ini dilakukan agar data dapat diperoleh sesuai dengan proses pengumpulan data diarahkan (Bungin, 2007:152). Dalam penelitian ini yang menjadi unit analisisnya adalah individu yaitu mahasiswa Universitas Andalas yang menggunakan fitur *Shopee PayLater*.

#### 1.6.6. Analisis Data

Menurut Afrizal (2014:176), analisis data dalam penelitian kualitatif adalah aktivitas yang dilakukan secara terus-menerus selama penelitian berlangsung, dilakukan mulai dari pengumpulan data sampai pada tahap penulisan laporan. Menurut Miles dan Huberman (1992:16-19) dalam Afrizal (2014:174) analisis data kualitatif adalah mereduksi data dan menarik kesimpulan. Reduksi data diartikan sebagai kegiatan pemilihan data penting dan tidak penting dari data yang telah terkumpul. Penyajian data diartikan sebagai penyajian informasi yang telah

tersusun. Kesimpulan data diartikan sebagai tafsiran atau interpretasi terhadap data yang telah disajikan.

Menurut Miles dan Huberman dalam (Afrizal, 2014:178) analisa data pada penelitian kualitatif ada tiga tahap yaitu: kodifikasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Pada penelitian ini digunakan analisis data dengan konsep Miles dan Huberman yaitu:

1. Kodifikasi data merupakan tahap pengkodean terhadap data yang dihasilkan dari catatan-catatan lapangan yang dibuat ketika melakukan wawancara kepada informan yang telah ditulis ulang oleh peneliti. Hal ini berguna bagi peneliti agar dapat mengidentifikasi mana data yang penting dan tidak penting
2. Penyajian data merupakan tahap lanjut analisis yakni menyajikan temuan penelitian berupa kategori atau pengelompokan
3. Tahap penarikan kesimpulan, suatu tahap lanjutan dimana pada tahap ini peneliti menarik kesimpulan dari temuan data. Ini adalah interpretasi peneliti atas temuan dari suatu wawancara atau sebuah dokumen. Setelah kesimpulan diambil, peneliti kemudian mengecek lagi kesahihan interpretasi dengan cara mengecek ulang proses kodifikasi dan penyajian data untuk memastikan tidak ada kesalahan (Afrizal, 2014 178-180).

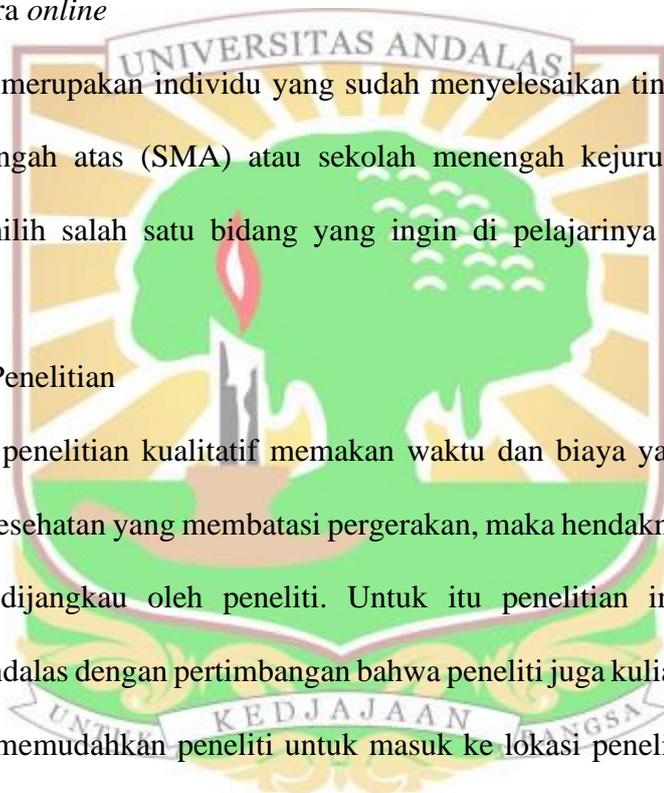
Analisis terhadap data-data ini dilakukan secara bertahap dan terus-menerus hingga didapatkan hasil penelitian yang dimaksud. Setelah hasil observasi dan wawancara terkumpul, kemudian langsung dituliskan dan dikonsultasikan dengan dosen pembimbing dari hasil penelitian yang didapatkan.

### 1.6.7. Definisi Konsep

1. Motif adalah dorongan yang menggerakkan seorang bertingkah laku dikarenakan adanya kebutuhan-kebutuhan yang ingin dipenuhi oleh manusia.
2. Penggunaan adalah aktivitas memakai sesuatu atau membeli sesuatu barang dan jasa
3. *Shopee PayLater* adalah fitur dari aplikasi marketplace Shopee yang memberikan pinjaman secara *online*
4. Mahasiswa merupakan individu yang sudah menyelesaikan tingkat pendidikan sekolah menengah atas (SMA) atau sekolah menengah kejuruan (SMK), lalu akhirnya memilih salah satu bidang yang ingin di pelajarnya di dalam suatu institusi

### 1.6.8. Lokasi Penelitian

Mengingat penelitian kualitatif memakan waktu dan biaya yang tidak sedikit serta kondisi kesehatan yang membatasi pergerakan, maka hendaknya dipilih lokasi yang mudah dijangkau oleh peneliti. Untuk itu penelitian ini dilakukan di Universitas Andalas dengan pertimbangan bahwa peneliti juga kuliah di Universitas Andalas juga memudahkan peneliti untuk masuk ke lokasi penelitian dan mudah menjalin hubungan dengan informan karena latar belakang almamater yang sama.



1.6.9. Jadwal Penelitian

**Tabel 1.3**  
**Jadwal Penelitian**

Nama Kegiatan	2021			
	Apr	Mei	Juni-Okt	Nov
Seminar Proposal				
Penelitian Lapangan				
Analisis Data				
Penulisan dan Bimbingan Skripsi				
Sidang Skripsi				

