

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Shopee

Salah satu platform e-commerce tipe marketplace yang banyak dikenal di Indonesia adalah Shopee. Aplikasi ini adalah salah satu marketplace yang ada di seluruh dunia dan diluncurkan pada tahun 2015 di Singapura. Sejak saat itu, Shopee telah memperluas operasinya ke sejumlah negara, termasuk Indonesia (Istiqomah dkk. 2019:558). Di Indonesia, Shopee menjadi aplikasi berbelanja online yang banyak diminati, dengan berbagai fitur yang dapat menarik minat pembeli. Dengan adanya berbagai platform toko dan promosi yang menarik, hal ini mendorong konsumen untuk berbelanja lebih banyak, bahkan mengarah pada perilaku konsumtif (lihat, misalnya, Hardhika dan Huda 2021; Aristanti 2020; Damayanti dan Canggih 2021; Aria 2019).

Shopee membuat proses belanja lebih mudah dengan adanya Shopee Pay, yaitu layanan pembayaran digital. Shopee Pay berfungsi sebagai dompet elektronik bagi pengguna, sehingga memudahkan konsumen dalam bertransaksi di Shopee. Selain digunakan untuk pembayaran, Shopee Pay juga memiliki berbagai fitur lain seperti isi saldo dengan transfer bank yang bisa diperiksa secara otomatis setelah diverifikasi, transfer saldo ke pengguna Shopee Pay lainnya atau ke rekening bank, meminta dana, pembayaran melalui kode bayar (kode QR), scan barcode, serta menarik saldo kembali ke rekening bank setelah menyelesaikan verifikasi identitas. Selain itu, Shopee juga menawarkan fitur Shopee Pay Later (disingkat Spay Later) yang memudahkan pengguna dalam bertransaksi. Fitur ini menggunakan sistem pembayaran “Buy Now Pay Later” yang berbeda dari sistem cash and carry, dengan kesepakatan awal antara Shopee dan konsumen (Putri dan Iriani 2020). Spay Later memiliki kelebihan untuk mempermudah pembayaran. Namun, Shopee tidak memiliki toleransi jika terjadi keterlambatan pembayaran.(Permata dkk. 2022 dan Salsabella 2020).

2.1.2 Pengertian SpayLater

Aplikasi Bernama Shopee telah meluncurkan fitur Paylater yang disebut SPayLater. SpayLater adalah layanan pay later (bayar nanti) yang ditawarkan oleh Shopee untuk memudahkan pengguna dalam bertransaksi dengan cara mencicil pembayaran belanja mereka. Saat itu, pada awal Januari 2009, Shopee meluncurkan fitur kredit bekerja sama dengan beberapa perusahaan. Perusahaan-perusahaan tersebut antara lain PT. Lentera Dana Nusantara, yang bertugas sebagai operator layanan kredit dan platform P2P lending, serta PT. Commerce Finance, yang berperan sebagai perusahaan keuangan. Selain itu, ada juga anggota lain yang berkolaborasi dengan kedua perusahaan tersebut untuk memberikan pinjaman kepada pengguna Shopee. Fitur SPayLater ini hampir mirip dengan kartu kredit. Setelah mengaktifkan akun, pengguna akan mendapatkan batas kredit berupa saldo yang bisa digunakan untuk belanja tanpa harus membayar uang terlebih dahulu. Namun, setelah itu, pengguna harus melunasi cicilan pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan. Selain itu, fitur SPayLater memberikan banyak keuntungan kepada pengguna. Salah satunya adalah bunga cicilan yang sangat rendah, yaitu 2,95% dalam program beli sekarang bayar nanti dengan tenor satu bulan. Cicilan juga bisa dibayarkan dalam jangka waktu 3, 6, atau 12 bulan. Selain bunga, SPayLater juga memberlakukan biaya penanganan per transaksi sebesar 1%. Jika pengguna terlambat membayar cicilan melebihi tanggal jatuh tempo, ada denda sebesar 5%.

Simulasi pembayaran SPayLater Tabel 2. 1 berikut ini.

Tabel 1. Simulasi Pembayaran SpayLater		
Harga barang		300.000
Bunga	$2,95\% \times 300.000$	8.850
Biaya penanganan	$1\% \times 300.000$	3.000
Tagihan lunas bayar bulan depan		311.850
Denda 5% jika terlambat membayar	$5\% \times 311.850$	15.593
Total tagihan		327.443
Cicilan 3x per bulan	$(300.000:3) + 8.850$	108.850
Total tagihan per bulan		108.850
Denda 5% jika terlambat membayar	$5\% \times 108.850$	5.443
Total tagihan per bulan plus denda		114.293

Cicilan 6x per bulan	$(300.000:6) + 8.850$	58.850
Total tagihan per bulan		58.850
Denda 5% jika terlambat membayar	$5\% \times 58.850$	2.943
Total tagihan per bulan plus denda		61.793
Cicilan 12x per bulan	$(300.000:12) + 8.850$	33.850
Total tagihan per bulan		33.850
Denda 5% jika terlambat membayar	$5\% \times 33.850$	1.693
Total tagihan per bulan plus denda		35.543

Sumber: Shopee (2025)

2.1.3 Dampak Penggunaan SpayLater

1. Dampak Positif:

1) Kemudahan dalam Pembelian:

SpayLater memberikan kemudahan bagi pengguna untuk membeli barang atau layanan secara instan dan membayarnya dalam bentuk cicilan. Dengan sistem ini, pengguna tidak perlu membayar seluruh jumlah di muka untuk mendapatkan barang yang mereka butuhkan.

2) Fleksibilitas Pembayaran:

Pengguna memiliki kebebasan untuk memilih tenor cicilan sesuai dengan kemampuan finansial mereka. Hal ini memungkinkan mereka untuk mengatur anggaran dan arus kas dengan lebih fleksibel.

3) Meningkatkan Daya Beli:

Fitur ini dapat meningkatkan daya beli konsumen, memungkinkan mereka untuk mendapatkan barang dengan harga lebih tinggi yang mungkin sulit dibayar sekaligus.

4) Proses yang Lebih Sederhana:

Pengguna tidak perlu melewati prosedur kredit bank yang rumit. Proses persetujuan untuk menggunakan SpayLater umumnya lebih cepat dan mudah.

2. Dampak Negatif:

1) Bunga dan Biaya Tambahan:

Jika cicilan tidak dibayar tepat waktu, pengguna akan dikenakan bunga dan biaya tambahan. Kondisi ini dapat membuat harga barang yang dibeli menjadi lebih mahal dari seharusnya.

2) Potensi Terjerat Utang:

Tanpa pengelolaan keuangan yang baik, pengguna berisiko terjebak dalam utang yang menumpuk, terutama jika mereka cenderung melakukan pembelian impulsif dan tidak mampu melunasi cicilan.

3) Keterlambatan Pembayaran yang Mengganggu Keuangan:

Keterlambatan dalam pembayaran cicilan dapat memiliki dampak negatif, seperti denda atau bunga yang terus meningkat, sehingga memperburuk kondisi keuangan pengguna.

4) Pengaruh terhadap Skor Kredit:

Keterlambatan atau ketidakmampuan membayar cicilan dapat merugikan skor kredit pengguna. Skor kredit yang rendah akan menyulitkan mereka dalam memperoleh fasilitas kredit lainnya di masa depan.

5) Pembelian Impulsif:

Fasilitas cicilan dapat mendorong pengguna untuk melakukan pembelian barang secara impulsif yang tidak selalu diperlukan, karena mereka merasa tidak perlu membayar secara penuh di awal. Hal ini dapat berujung pada pemborosan.

6) Ketergantungan pada Kredit:

Penggunaan *SpayLater* secara berlebihan bisa menyebabkan ketergantungan pada kredit, mengurangi kebiasaan menabung atau membeli barang dengan uang yang tersedia.

2.1.4 Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah suatu tindakan yang lebih mengutamakan gaya hidup dan kepuasan pribadi dibandingkan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Seseorang sering kali menunjukkan sikap atau tindakan ini karena beberapa alasan, seperti ingin mencoba produk baru, pernah menggunakan produk serupa dari merek yang berbeda, membelinya karena adanya potongan harga, atau karena banyak orang

lain yang memilih produk tersebut. Sementara itu, menurut Lubis, perilaku konsumtif adalah sikap yang tidak perlu dipikirkan, hanya terdorong untuk memenuhi keinginan, yang secara tidak sadar bisa mengakibatkan pemborosan dan pengeluaran yang berlebihan.

Perilaku konsumtif merujuk pada kebiasaan mengonsumsi barang dengan cara yang melampaui batas dan tidak rasional, lebih mengedepankan keinginan ketimbang kebutuhan, serta tidak memiliki urutan prioritas. Ini juga bisa diartikan sebagai cara hidup yang berfokus pada kemewahan.

Konsumerisme adalah paham yang melibatkan individu atau kelompok dalam penggunaan barang yang diproduksi secara berlebihan, sering kali tanpa disadari dan berkelanjutan. Ketika seseorang menjadikan konsumsi sebagai bagian dari kehidupannya, ia pasti termasuk dalam kategori konsumeris karena gaya hidup tersebut berpengaruh pada cara ia memilih untuk menghabiskan waktu, uang, serta tenaga, dan juga mencerminkan nilai-nilai dan preferensi pribadinya. Gaya hidup yang diinginkan oleh individu mempengaruhi kebiasaan belanja yang dimilikinya dan pada akhirnya dapat mengubah atau mempengaruhi gaya hidup tersebut. Oleh karena itu, perilaku konsumtif juga dianggap sebagai sikap berlebihan saat membeli barang atau jasa yang sebenarnya tidak terlalu diperlukan, dengan lebih menitikberatkan pada keinginan.

2.1.5 Hubungan Penggunaan SPayLater dan Perilaku Konsumtif

Adanya inovasi teknologi pembayaran kredit sebagai salah satu produk alat pembayaran yang digunakan dalam kegiatan pembiayaan konsumen berdampak positif terhadap peningkatan transaksi konsumsi masyarakat (Warsame & Abdalla, 2020). Inovasi dalam metode pembayaran digital seperti SPayLater memungkinkan orang untuk melakukan transaksi tanpa harus membayar di awal. Kemudahan ini berpotensi mengurangi pengendalian diri saat berbelanja, sebab konsumen tidak merasa perlu mempertimbangkan keadaan keuangan mereka pada saat itu. Ketika seseorang merasa bisa membeli barang tanpa perlu melakukan pembayaran di awal, dorongan untuk berbelanja terus menerus akan semakin meningkat.

Kemudahan dalam mengakses fitur paylater juga memberikan kenyamanan karena terdapat pilihan untuk menangguhkan pembayaran. Kondisi ini mendorong individu untuk melakukan konsumsi yang berlebihan demi kepuasan sesaat, tanpa

mempertimbangkan apakah barang tersebut benar-benar diperlukan. Umumnya, belanja terjadi karena tertarik pada diskon, flash sale, atau promo cicilan yang ringan, dan bukan berdasarkan pada kebutuhan.

Perilaku konsumtif terjadi saat seseorang membeli barang atau jasa secara *impulsif* dan berlebihan. Pembelian *impulsif* adalah tindakan membeli barang atau jasa secara mendadak tanpa perencanaan yang baik, biasanya dipicu oleh perasaan atau keinginan yang muncul tiba-tiba, bukan karena kebutuhan yang sangat mendesak, melainkan karena dorongan emosi yang muncul sesaat. Paylater berperan sebagai pemicu karena bisa menghilangkan rasa takut akan keuangan sementara yang sering membuat seseorang menunda untuk membeli.

2.1.6 Kerangka Teori

Dalam studi ini, penulis menerapkan teori perilaku konsumerisme dari Jean Baudrillard. Konsep ini pertama kali diajukan oleh seorang pemikir berasal dari Reins, Prancis Barat. Pemikir ini mengemukakan teori konsumerisme setelah Perang Dunia II. Jean Baudrillard dikenal sebagai salah satu figur yang memiliki pemikiran dalam konteks postmodern. Dalam pandangannya tentang konsumerisme, Baudrillard menyatakan bahwa masyarakat merupakan variasi dari sistem kapitalis yang terbentuk akibat tumbuhnya sikap konsumtif yang terus meningkat. Peningkatan sikap konsumtif tersebut menyebabkan tingginya produksi barang yang dipicu oleh permintaan dari masyarakat. Masyarakat yang bersifat konsumsi merupakan respon terhadap perubahan yang mengikuti transformasi di bidang ekonomi. Dalam pandangan Baudrillard, saat masyarakat mengonsumsi suatu produk, mereka tidak hanya mempertimbangkan nilai guna produk tersebut, melainkan produk yang mereka pilih mengandung makna tertentu bagi individu. Baudrillard juga menyatakan bahwa seseorang cenderung membedakan dirinya dari orang lain dalam konteks sosial atau masyarakat. Seseorang yang selalu ingin berbeda dari individu lain cenderung melakukan tindakan konsumsi secara berkelanjutan. Dengan berbelanja, individu tersebut dapat memperoleh status sosial yang lebih tinggi dan tampak berbeda dari orang lain. Tanpa berpikir panjang atau menghitung dengan seksama, individu tersebut membeli barang-barang yang dapat membedakannya di tengah lingkungan sosialnya, bahkan jika barang tersebut tidak sesuai dengan kebutuhannya.

Baudrillard berpendapat bahwa individu yang memilih untuk berperilaku konsumtif dapat menciptakan citra atau label yang positif dalam kehidupan sosial mereka. Hal ini disebabkan oleh kebiasaan konsumtif yang ditunjukkan dengan membeli produk secara berlebihan, di mana barang-barang yang dibeli oleh individu tersebut pasti sesuai dengan tren atau perkembangan zaman saat ini. Dengan demikian, citra diri mereka dapat meningkat karena tidak dianggap sebagai orang yang tertinggal atau kuno. Sebuah individu dengan perilaku konsumtif cenderung menghabiskan uangnya terus-menerus, meskipun tidak berdasarkan pada kebutuhan yang mendesak, atau barang yang dibeli sebenarnya tidak terlalu diperlukan, namun tetap saja individu tersebut memilih untuk membelinya.

Kebutuhan manusia menurut pandangan Baudrillard tidak muncul secara alami, tetapi terbentuk melalui proses sosial yang dipengaruhi oleh sejarah masyarakat modern yang melibatkan ide dan hak yang sama bagi setiap individu. Ide-ide yang berkembang dalam masyarakat modern ini cenderung menuju pencarian kebahagiaan atau lebih tepatnya, menekankan pentingnya kebahagiaan (*Le Bonheur*). Konsep kebutuhan dalam masyarakat modern yang berfokus pada kebahagiaan berimplikasi pada munculnya perilaku konsumtif dalam diri individu. Perilaku konsumtif ini tidaklah asing bagi masyarakat modern, karena sudah menjadi bagian dalam kehidupan social mereka. Adapun empat teori lainnya sebagai berikut:

1. Theory of Planned Behavior (TPB)

Theory of Planned Behavior menyatakan bahwa tindakan seseorang, termasuk dalam perilaku konsumsi, dipengaruhi oleh tiga elemen kunci::

- a) **Attitude toward behavior** adalah sikap seseorang terhadap perilaku konsumtif, apakah dianggap positif (memberi kepuasan) atau negatif (menyebabkan utang).
- b) **Subjective norms** adalah tekanan sosial dari lingkungan sekitar, misalnya tren belanja di media sosial atau teman sebaya yang mendorong konsumsi impulsif.
- c) **Perceived behavioral control** adalah seberapa besar seseorang merasa memiliki kendali atas perilaku belanjanya.

2. Theory Utility

Teori utilitas menjelaskan bahwa konsumen melakukan konsumsi untuk memaksimalkan kepuasan. Paylater seperti SPayLater memungkinkan konsumen memperoleh barang/jasa sekarang tanpa harus membayar langsung, sehingga meningkatkan utilitas sesaat meskipun berisiko menambah utang.

Dalam akuntansi pribadi, keputusan konsumtif yang didorong keinginan memaksimalkan utilitas sesaat dicatat sebagai pengeluaran dan utang konsumtif, yang berpengaruh pada keseimbangan antara aset dan kewajiban.

3. *Personal Financial Accounting Theory*

Teori ini menguraikan cara di mana Paylater memungkinkan pengeluaran berlebihan tanpa adanya pengelolaan keuangan yang tepat. Oleh sebab itu, sangat perlu bagi setiap orang untuk mencatat semua transaksi yang terkait paylater dalam laporan keuangan pribadi mereka.

4. *Responsible Consumption Theory*

Teori ini menekankan pentingnya konsumen untuk memikirkan pengaruh dari kebiasaan belanja mereka terhadap kondisi keuangan dan lingkungan sosial mereka. Penggunaan paylater tanpa pengawasan dapat menyebabkan masalah keuangan di masa depan, seperti keterlambatan pembayaran, melebihi batas kredit, atau tumpukan utang yang besar. Dengan mencatat keuangan pribadi, individu dapat melacak utang akibat konsumsi yang timbul dari layanan paylater dan menjamin pengelolaan anggaran tetap dalam keadaan yang baik.