



PAYLATER: MUDAH ATAU MENJERAT? ANALISIS UNSUR RIBA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DIGITAL

Abidatul Maknun¹, Anggun Tri Lestari², Sariah Nailla Qoiriyah³, M. Aufin⁴

¹Manajemen Bisnis Syariah, Universitas PGRI Wiranegara, ²Manajemen Bisnis Syariah, Universitas PGRI Wiranegara, ³Manajemen Bisnis Syariah, Universitas PGRI Wiranegara,

⁴Manajemen Bisnis Syariah, Universitas PGRI Wiranegara

Email: 1abidahmaknunt4@gmail.com, 2anggunanggun92218@gmail.com,
3naylasyaria833@gmail.com, 4muh.aufin@gmail.com

Abstract

This study examines public perceptions of riba within the PayLater feature commonly offered in digital marketplace transactions. As digital payment methods continue to develop rapidly, concerns arise regarding the presence of additional charges that may resemble prohibited riba practices in Islamic law. This research aims to identify how consumers, particularly young users, understand, interpret, and evaluate the potential elements of riba in PayLater services. The method used in this study is a quantitative descriptive approach through an online survey distributed via Google Forms to respondents aged 18–25 years. The results indicate that most respondents recognize that additional fees—such as interest, service charges, and late payment penalties—in PayLater transactions align with the characteristics of riba nasi'ah. Respondents also show a stronger preference for direct payment methods (transfer or e-wallet) to avoid engaging in transactions containing riba. These findings demonstrate that financial literacy, particularly in Islamic economic principles, significantly influences consumer attitudes and decisions in digital transactions. The study concludes that the PayLater feature is widely perceived as containing elements of riba, prompting users to exercise caution when choosing payment methods in online marketplaces.

Keywords : Riba, PayLater, digital transactions, Islamic economics, consumer perception.

Abstrak

Penelitian ini mengkaji persepsi masyarakat terhadap unsur riba dalam fitur PayLater yang banyak digunakan pada transaksi digital di berbagai marketplace. Seiring dengan pesatnya perkembangan metode pembayaran digital, muncul kekhawatiran terkait adanya biaya tambahan yang berpotensi menyerupai praktik riba yang dilarang dalam hukum Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana konsumen, khususnya pengguna usia muda, memahami, menilai, dan mengevaluasi potensi riba dalam layanan PayLater. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif melalui survei online yang disebarakan menggunakan Google Form kepada responden berusia 18–25 tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden memahami bahwa biaya tambahan seperti bunga, biaya layanan, dan denda keterlambatan dalam transaksi PayLater memiliki karakteristik riba nasi'ah. Responden juga menunjukkan preferensi yang lebih kuat terhadap metode pembayaran langsung (transfer atau e-wallet) untuk menghindari praktik yang dianggap mengandung riba. Temuan ini menegaskan bahwa literasi keuangan syariah berperan penting dalam memengaruhi sikap dan keputusan konsumen dalam transaksi digital. Penelitian ini menyimpulkan bahwa fitur PayLater secara luas dipersepsikan memiliki unsur riba, sehingga mendorong pengguna untuk lebih berhati-hati dalam memilih metode pembayaran di platform digital.

Kata kunci: Riba, PayLater, Transaksi Digital, Ekonomi Islam, Persepsi Konsumen.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital mendorong perubahan signifikan dalam mekanisme transaksi masyarakat, termasuk munculnya layanan pembayaran tunda seperti *PayLater* yang ditawarkan oleh berbagai platform digital, seperti Shopee, Tokopedia, dan Gojek (Pratiwi & Fitri, 2022). Fitur ini memberikan kemudahan melalui proses cepat, syarat ringan, serta promosi cashback atau diskon, sehingga semakin diminati masyarakat (Rahmawati, 2021). Namun demikian, kemudahan tersebut menghadirkan persoalan penting dalam perspektif ekonomi syariah, terutama terkait tambahan biaya yang dibebankan kepada pengguna berupa bunga, biaya layanan, maupun denda (Muflih, 2018). Tambahan biaya yang dikaitkan dengan penundaan waktu pembayaran merupakan indikasi adanya unsur riba, yang secara tegas dilarang dalam Islam berdasarkan QS. Al-Baqarah ayat 275–279 serta berbagai hadis yang melaknat pelaku riba (Antonio, 2001).

Dalam literatur fikih, riba merupakan tambahan nilai yang tidak disertai aktivitas produktif dan berpotensi menimbulkan ketidakadilan bagi pihak yang bertransaksi (Muflih, 2018). Sebaliknya, akad jual beli (*al-bay'*) menekankan kerelaan, perpindahan kepemilikan, kejelasan objek, dan adanya risiko yang ditanggung penjual, sehingga keuntungan yang diperoleh bersifat halal (Ascarya, 2011). Beberapa penelitian sebelumnya banyak menyoroti riba dalam konteks perbankan konvensional atau *online lending*, namun kajian tentang mekanisme *PayLater* dalam transaksi digital beserta analisis akadnya masih terbatas (Pratiwi & Fitri, 2022). Di sinilah letak kebaruan penelitian ini, yaitu mengkaji potensi riba pada fitur *PayLater* secara lebih spesifik sekaligus menawarkan alternatif akad syariah seperti murabahah, salam, atau ijarah yang dapat diterapkan dalam transaksi digital (Sakti, 2016).

Kurangnya literasi keuangan syariah menyebabkan sebagian masyarakat menyamakan tambahan biaya *PayLater* sebagai biaya jasa, bukan riba (Rahmawati, 2021). Hal ini memperkuat kebutuhan penelitian untuk memberikan pemahaman komprehensif terkait perbedaan antara akad jual beli syariah dan utang dengan tambahan (Karim, 2015). Dengan demikian, penelitian ini bertujuan menganalisis pemahaman masyarakat terhadap penggunaan *PayLater* serta mengidentifikasi potensi unsur riba yang muncul dalam praktiknya (Suryani, 2023). Hasil penelitian diharapkan memberikan kontribusi terhadap literatur ekonomi syariah dan meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai transaksi digital yang sesuai dengan prinsip syariah (Rahmawati, 2021).

Fenomena meluasnya skema *PayLater* pada kalangan pengguna usia muda juga didorong oleh pergeseran perilaku konsumsi digital yang cenderung impulsif dan didukung oleh *user interface* (UI/UX) platform e-commerce yang sangat terintegrasi (Suryani, 2023). Kemudahan bertransaksi "beli sekarang, bayar nanti" sering kali meminimalkan kehati-hatian finansial konsumen, sehingga timbul kecenderungan untuk mengabaikan konsekuensi beban akumulasi biaya tambahan di masa mendatang (Rahmawati, 2021). Hambatan psikologis dalam merasakan kehilangan uang secara langsung (*pain of paying*) tereduksi oleh mekanisme digital ini, yang pada akhirnya memperbesar risiko keterjebakan konsumen pada utang konsumtif jangka pendek (Muflih, 2018).

Di sisi lain, belum berimbangnya regulasi perlindungan konsumen muslim dalam penggunaan produk *financial technology* berbasis kredit konsumtif semakin memperjelas pentingnya edukasi prinsip muamalah di era digital (Pratiwi & Fitri, 2022). Ketidakjelasan pemisahan antara margin keuntungan jual beli (*murabahah*) yang sah dengan skema bunga pinjaman (*qardh*) berakibat pada maraknya distorsi pemahaman masyarakat terhadap akad-akad finansial syariah (Ascarya, 2011; Sakti, 2016). Oleh karena itu, penulisan artikel ini menjadi sangat krusial untuk memberikan batasan teoretis dan praktis yang jelas mengenai penerapan prinsip syariah dalam ekosistem pembayaran digital terkini.

TINJAUAN PUSTAKA

Jual beli (*al-bay'*) merupakan aktivitas pertukaran harta dengan harta yang memberikan hak kepemilikan kepada pembeli secara sah (Antonio, 2001). Dalam ekonomi syariah, jual beli merupakan transaksi yang sah apabila memenuhi beberapa unsur: adanya kerelaan (*taradhi*) antara penjual dan pembeli, objek transaksi jelas dan halal, serta tidak mengandung penipuan (*gharar*) atau manipulasi harga (Ascarya, 2011). Tujuan jual beli dalam Islam bukan hanya memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga memberikan manfaat dan keadilan bagi pihak yang bertransaksi (Huda & Heykal, 2010). Kebolehan transaksi jual beli didasarkan pada ketetapan syariat yang memberikan margin keuntungan sah dari proses produksi dan distribusi barang (Karim, 2015).

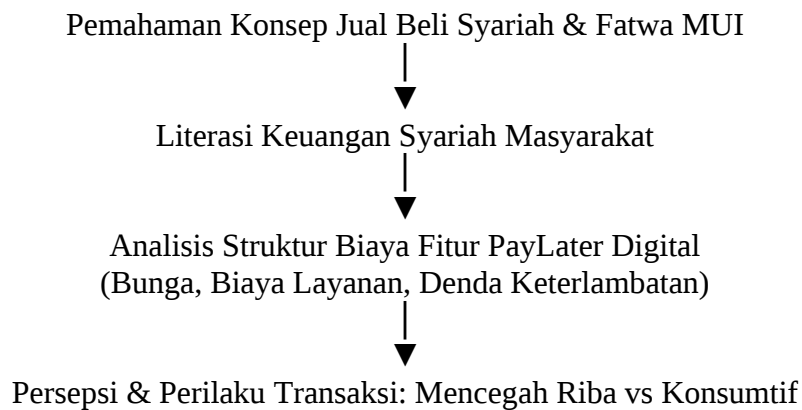
Berbeda dengan jual beli yang dibolehkan, Islam melarang riba secara mutlak karena tergolong transaksi eksploitatif (Muflih, 2018). Riba adalah tambahan nilai dalam transaksi yang tidak disertai aktivitas produktif (*ziyadah bila 'awadh*), sehingga merugikan salah satu pihak (Sakti, 2016). Larangan riba ditegaskan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Antonio, 2001). Riba dianggap sebagai praktik ekonomi yang tidak adil karena menciptakan hubungan eksploitasi antara pemilik modal dan pihak yang membutuhkan (Karim, 2015). Dalam literatur fikih, riba terbagi menjadi dua kelompok utama:

- *Riba Jual Beli (Riba al-Fadhl)*:
Pertukaran barang-barang ribawi yang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda (Muflih, 2018).
- *Riba Piutang (Riba al-Dyun / Riba Nasi'ah)*
Tambahan nilai atas penundaan pembayaran utang yang dipersyaratkan di awal akad atau dikenakan akibat keterlambatan (denda) (Muflih, 2018).

Perbedaan mendasar antara jual beli dan riba terletak pada sumber keuntungan. Pada jual beli, keuntungan diperoleh dari proses usaha yang disertai risiko, perpindahan kepemilikan barang, dan adanya nilai manfaat. Sedangkan pada riba, keuntungan diperoleh tanpa risiko dan tanpa perpindahan barang. Riba hanya menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lainnya, sehingga menimbulkan ketimpangan ekonomi. Praktik riba dapat menyebabkan ketergantungan terhadap utang dan memperlebar kesenjangan distribusi kekayaan di tengah masyarakat (Suryani, 2023).

Untuk merespons perkembangan financial technology (fintech), Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan Fatwa Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah. Dalam fatwa tersebut ditegaskan bahwa akad pembiayaan digital harus terbebas dari unsur riba, gharar, maysir, dan zalim. Penggunaan biaya tambahan dalam bentuk bunga persentase atas pokok utang yang ditunda pembayarannya dikategorikan sebagai riba nasi'ah yang haram. Adapun skema yang diperbolehkan adalah penerapan akad murabahah (jual beli dengan margin yang disepakati di awal), akad ijarah (ujrah atas jasa riil), atau akad qardh (pinjaman murni tanpa tambahan) (Sakti, 2016).

Berdasarkan teori tersebut, penelitian ini dibangun dengan kerangka berpikir bahwa Islam menekankan transaksi yang adil dan transparan (halal transaction). Riba muncul karena adanya tambahan nilai yang tidak rasional dan tidak disepakati dengan jelas dalam akad (Muflih, 2018). Sementara itu, jual beli syariah memberikan kepastian harga sejak akad awal dan mewajibkan adanya informasi yang transparan mengenai objek transaksi. Hubungan antara pemahaman konsep jual beli syariah, larangan riba, dan kemampuan masyarakat dalam mengidentifikasi transaksi ditunjukkan pada kerangka konseptual berikut:



Kerangka berpikir penelitian ini menggambarkan hubungan antara pemahaman konsep jual beli syariah, larangan riba, dan kemampuan masyarakat dalam mengidentifikasi transaksi yang sesuai prinsip syariah. Semakin baik pemahaman seseorang mengenai prinsip jual beli syariah, semakin mudah ia mengenali praktik riba dalam transaksi ekonomi modern.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menggambarkan tingkat pemahaman masyarakat mengenai transaksi jual beli digital yang berpotensi mengandung unsur riba, khususnya pada penggunaan fitur PayLater. Subjek penelitian adalah pengguna layanan transaksi digital, termasuk e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, serta platform penyedia layanan PayLater. Pemilihan responden menggunakan teknik *accidental sampling*, yaitu siapa saja yang bersedia mengisi kuesioner dianggap sebagai sampel penelitian (Zahid, 2020).

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat pengguna platform transaksi digital di wilayah Jawa Barat (Rahmawati, 2021). Sampel yang berhasil dikumpulkan sebanyak 100 responden berusia 18–25 tahun yang aktif bertransaksi secara digital. Kemudian dengan adanya data primer diperoleh melalui kuesioner terstruktur yang disebarakan secara daring menggunakan *Google Forms* (Suryani, 2023). Kuesioner terdiri dari dua bagian utama, yaitu data demografi responden serta variabel pengukuran persepsi terhadap PayLater dan pemahaman riba menggunakan Skala Likert 1–5. Data dianalisis menggunakan teknik deskriptif kuantitatif dengan menghitung distribusi frekuensi, persentase, serta skor rata-rata (*mean*) tiap indikator (Pratiwi & Fitri, 2022). Uji keabsahan data dilakukan melalui uji validitas dan reabilitas instrumen untuk memastikan tingkat konsistensi jawaban responden.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengumpulan data, seluruh responden berada pada rentang usia produktif 18–25 tahun (Suryani, 2023). Ringkasan demografi dan perilaku transaksi responden disajikan dalam Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Profil Responden dan Kebiasaan Transaksi Digital

Indikator	Kategori	Frekuensi (n=100)	Persentase (%)
Usia	18–21 Tahun	42	42,0%
	22–25 Tahun	58	58,0%
Metode Pembayaran Utama	Transfer Bank / <i>e-Wallet</i>	68	68,0%
	Cash on Delivery (COD)	18	18,0%
	Fitur <i>PayLater</i>	14	14,0%
Pengalaman Menggunakan <i>PayLater</i>	Pernah Menggunakan	38	38,0%
	Tidak Pernah	62	62,0%

Sebagian besar responden menggunakan metode pembayaran langsung seperti transfer bank atau *e-wallet*, sementara sebagian lainnya pernah menggunakan fitur *PayLater* (Rahmawati, 2021). Dari respon pernyataan skala Likert, mayoritas responden menyatakan setuju bahwa *PayLater* mengandung unsur *riba* dan lebih memilih pembayaran langsung untuk menghindarinya. Sebaran tanggapan responden disajikan pada Tabel 2:

Tabel 2. Persepsi Responden Terhadap Fitur *PayLater* dan *Riba*

Indikator Pernyataan	SS (%)	S (%)	N (%)	TS (%)	STS (%)
<i>PayLater</i> mengenakan biaya tambahan yang tergolong bunga/ <i>riba</i>	48,0	34,0	12,0	4,0	2,0
Denda keterlambatan <i>PayLater</i> termasuk bentuk penambahan utang	52,0	32,0	10,0	4,0	2,0
Memilih pembayaran tunai/langsung lebih aman dari <i>riba</i>	56,0	30,0	10,0	2,0	2,0
Margin harga pada <i>PayLater</i> dapat disamakan dengan margin jual beli	8,0	14,0	26,0	38,0	14,0

Keterangan: SS (*Sangat Setuju*), S (*Setuju*), N (*Netral*), TS (*Tidak Setuju*), STS (*Sangat Tidak Setuju*).

Temuan ini diperkuat oleh pernyataan terbuka responden yang menilai bahwa *PayLater* memiliki biaya tambahan, bunga, atau denda yang membuatnya identik dengan *riba*. Beberapa tanggapan eksplisit responden antara lain menyatakan: “*PayLater* itu *riba* karena ada biaya tambahan” dan “Lebih baik beli cash karena *PayLater* lebih mahal akibat bunga” (Pratiwi & Fitri, 2022). Secara umum, hasil ini menunjukkan bahwa persepsi masyarakat—khususnya generasi muda—cenderung memahami bahwa *PayLater* memiliki potensi *riba* karena adanya tambahan biaya yang terikat waktu pembayaran (Rahmawati, 2021).

Kondisi ini menegaskan bahwa tingkat pemahaman kritis generasi muda terhadap struktur biaya *PayLater* telah melampaui sekadar kepraktisan teknologi transaksi (Rahmawati, 2021). Kesadaran akan risiko akumulasi beban finansial akibat denda keterlambatan dan biaya administrasi berulang mendorong konsumen untuk lebih rasional dalam memilih metode pembayaran di platform digital (Suryani, 2023). Fenomena pergeseran persepsi ini menjadi gambaran nyata bagaimana nilai-nilai kehati-hatian muamalah syariah mulai mengintervensi keputusan ekonomi digital masyarakat secara langsung (Pratiwi & Fitri, 2022).

1. Keterkaitan Temuan Dengan Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap unsur riba dalam *PayLater*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden memahami konsep dasar riba sebagai tambahan biaya akibat penundaan pembayaran, dan mereka menerapkan pemahaman tersebut ketika menilai mekanisme *PayLater*. Hal ini menjawab pertanyaan penelitian bahwa masyarakat memang menilai *PayLater* berpotensi mengandung riba karena struktur biaya tambahan yang tidak terjadi pada pembayaran langsung.

2. Interpretasi Ilmiah Temuan Penelitian

Secara substantif, persepsi responden yang menilai bahwa *PayLater* mengandung riba selaras dengan prinsip ekonomi syariah yang melarang tambahan (*ziyadah*) atas pokok utang hanya karena faktor waktu. Tambahan biaya dalam *PayLater*—baik berupa bunga persentase harian/bulanan, biaya administrasi berjalan, maupun denda keterlambatan (*gharamah*)—dipandang sebagai bentuk *riba nasi'ah* dan *riba jahiliyah* dalam literatur fikih (Muflih, 2018).

Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018, denda keterlambatan pada akad utang pinjam (*qardh*) tidak boleh diakui sebagai pendapatan lembaga pembiayaan, melainkan harus dialokasikan sebagai dana sosial (dana kebajikan/*qardhul hasan*). Praktik *PayLater* konvensional yang menjadikan denda keterlambatan sebagai sumber keuntungan perusahaan secara eksplisit melanggar prinsip keadilan muamalah. Persepsi responden bahwa pembayaran langsung lebih aman secara syariah juga menunjukkan preferensi terhadap transaksi yang bebas dari ketidakpastian biaya (*gharar*) dan eksploitasi finansial (Rahmawati, 2021).

3. Perbandingan Dengan Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian ini konsisten dengan beberapa studi sebelumnya yang menemukan bahwa layanan cicilan digital dan *PayLater* mendorong munculnya pola konsumsi berbasis utang dan mengandung biaya tambahan yang serupa dengan *riba*. Penelitian-penelitian tersebut juga menegaskan bahwa biaya atas tempo pembayaran adalah bentuk *riba* jika dikaitkan dengan penundaan waktu.

Namun, temuan penelitian ini memiliki perbedaan penting: responden muda lebih selektif dan cenderung menghindari *PayLater* jika memahami bahwa ada tambahan biaya. Hal ini menunjukkan peningkatan kesadaran generasi muda terhadap transaksi syariah dibandingkan beberapa laporan penelitian terdahulu yang menyebutkan bahwa perilaku konsumtif sering mengaburkan aspek syariah dalam transaksi digital.

4. Signifikansi Temuan Penelitian

Temuan ini penting karena menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah tidak hanya memengaruhi pilihan transaksi, tetapi juga membentuk sikap kehati-hatian terhadap praktik ribawi. Persepsi bahwa *PayLater* berpotensi menjerumuskan pengguna ke dalam pembebanan biaya yang tidak disadari menjadi indikator bahwa masyarakat membutuhkan edukasi formal mengenai akad keuangan syariah, termasuk perbedaan antara margin keuntungan jual beli (halal) dan bunga utang (*riba*) (Muflih, 2018).

Selain itu, temuan penelitian ini dapat mendorong penyedia layanan digital untuk merancang fitur cicilan syariah yang transparan dan bebas *riba* sehingga lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen muslim. Solusi alternatif akad syariah yang dapat diintegrasikan ke dalam sistem pembayaran digital meliputi:

1. Akad *Murabahah* (Jual Beli Tangguh): Platform berlaku sebagai penjual yang membeli barang dari merchant, lalu menjualnya kembali kepada konsumen dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang disepakati di awal tanpa ada perubahan harga jika terjadi penundaan.
2. Akad *Ijarah* Multijasa: Platform memfasilitasi pembiayaan jasa dengan mengenakan sewa jasa (ujrah) bernilai tetap (fixed amount), bukan persentase berbanding lurus dengan durasi utang .
3. Akad *Qardh wal Ijarah*: Pemberian pinjaman murni tanpa bunga, di mana penyedia platform hanya mengenakan biaya administrasi riil atas pengelolaan sistem.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat, khususnya kelompok usia muda, memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai konsep *riba* dan mampu mengidentifikasi unsur-unsurnya dalam transaksi digital. Mayoritas responden menilai bahwa fitur *PayLater* berpotensi mengandung *riba* karena adanya tambahan biaya berupa bunga, biaya layanan, atau denda keterlambatan yang muncul akibat penundaan pembayaran. Persepsi ini selaras dengan prinsip ekonomi syariah yang menegaskan bahwa setiap tambahan atas pokok utang yang disebabkan oleh waktu termasuk dalam kategori *riba nasi'ah*.

Selain itu, hasil survei memperlihatkan kecenderungan responden untuk memilih metode pembayaran langsung sebagai bentuk kehati-hatian dalam menghindari praktik *ribawi*. Temuan ini mengindikasikan bahwa literasi keuangan syariah memiliki peran penting dalam memengaruhi preferensi dan perilaku transaksi digital di kalangan masyarakat. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa *PayLater* dipersepsikan sebagai layanan yang mengandung potensi *riba*, sehingga menimbulkan sikap kehati-hatian pada sebagian besar responden dalam menggunakannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Z. (2009). *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Tangerang: Azkia Publisher.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Firmansyah, M. A. (2018). *Perilaku Konsumen Sikap dan Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasan, N. I. (2014). *Perbankan Syariah Sebuah Pengantar*. Jakarta: Referensi.
- Huda, N., & Heykal, M. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Imaniyati, N. S. (2013). *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*. Bandung: Mandar Maju.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: PRENAMEDIA GROUP.
- Karim, A. (2015). *Ekonomi Makro Islami*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. (2014). *Dasar-dasar Perbankan*. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Kusdiana, A. (2014). *Sejarah Pesantren Jejak, Penyebaran, dan Jaringannya di Wilayah Pinangan*. Jakarta: Humaniora.
- Muflih, M. (2018). Riba dalam Perspektif Fikih Muamalah Kontemporer. *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, 10(2), 245-260. doi:<https://doi.org/10.15408/aiq.v10i2.7235>
- Nasrullah, M. (2015). Islamic Branding, Religiusitas dan Keputusan Konsumen Terhadap Produk. *Jurnal Hukum Islam (JHI)*, 82.
- Paturohman, I. (2019). *SPSS 25 Main Subject: Linear Regression Analysis*. Bandung.
- Pratiwi, R., & Fitri, N. (2022). Bank Syariah: dari Teori ke Praktik. *Analisis Hukum Islam terhadap Penerapan Fitur PayLater pada Marketplace*, 4(1), 55-64. doi:<https://doi.org/10.20885/jeks.vol4.iss1.art5>
- Rahmawati, S. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah terhadap Penggunaan Layanan Cicilan Digital. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 11(3), 210-222. doi:<https://doi.org/10.20473/jesi.v11i3.27482>
- Ramdinigtas, C. C. (2018). Dinamika Religiusitas pada Pengamen Jalanan di Kecamatan Kedung Wari Kab. Tulungagung.
- Sakti, A. (2016). *Fiqh Muamalah: Dinamika Teori dan Praktik*. Jakarta: Kencana.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2008). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Indeks.

- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistiyono, M. A. (2016). Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah.
- Sumarwan, U. (2015). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Suryani, T. (2023). Fenomena PayLater dan Implikasinya terhadap Gaya Lifestyle Konsumtif Perspektif Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis Digital*, 2(2), 89–98. doi:<https://doi.org/10.55509/jesbd.v2i2.152>
- Wulandari, I. S. (2018). Analisis Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Bank Syariah dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Intervening.
- Zahid, R. (2020). *Keberagamaan Kaum Waria: Studi Kehidupan Beragama Kaum Waria Di Kota Kediri*. Surabaya: Disertasi Doktor, UIN Sunan Ampel.