

BAB II

JUAL BELI PAKAIAN IMPOR BEKAS SECARA ONLINE

A. Hukum Perikatan Secara Umum

Hukum Perikatan merupakan seluruh ikatan hukum yang diatur dalam buku ke-3 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yakni yang bersumber dari perjanjian/ kontrak yang berkembang seperangkat aturan hukum yang berhubungan dengan hukum perjanjian dan hukum kontrak, kemudian perikatan yang bersumber dari hukum/undang-undang yang berarti tanpa melalui perjanjian atau kontrak.¹

Dalam Hubungan hukum ini, tiap pihak mempunyai hak dan kewajiban secara timbal balik. Pihak yang satu mempunyai hak untuk menuntut sesuatu ke pihak lain dan pihak tersebut harus memenuhi kewajibannya untuk memenuhi tuntutan tersebut yang menuntut sesuatu yakni kreditur dan wajib memenuhi tuntutan yakni dari pihak debitur. Dalam hubungan jual beli pihak pembeli adalah debitur dan penjual sebagai kreditur.²

Secara umum perikatan terdiri atas :

1. Perikatan yang Lahir karena Perjanjian

¹ Munir Fuady, Konsep Hukum Perdata, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), hal. 165

² Abdulkadir Muhammad, Hukum Perdata Indonesia, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2000).
hal. 199

Perjanjian menjadi salah satu sumber perikatan, dan bahkan dalam kehidupan sehari-hari perjanjian banyak dilakukan mulai dari perjanjian yang sederhana hingga perjanjian canggih sampai perjanjian antar negara. Bahkan menurut hukum tingkat perjanjian sama dengan kekuatan mengikatnya sebuah undang-undang. Dalam pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata disebutkan bahwa “ Semua Perjanjian dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi yang membuatnya.” Bahkan dalam KUHPerdata juga mengatur mengenai perjanjian khusus yang antara lain sebagai berikut: Perjanjian jual beli, perjanjian tukar menukar, perjanjian sewa menyewa, perjanjian untuk melakukan pekerjaan, perjanjian perseroan, perjanjian perkumpulan, perjanjian hibah, perjanjian penitipan barang, perjanjian pinjam pakai, perjanjian pinjam mengganti, perjanjian untung untungan, perjanjian pemberi kuasa, perjanjian penanggungan utang, perjanjian perdamaian.³

Asas Perjanjian adalah salah satu dasar dari hukum perjanjian yang penting yakni :⁴

a. Asas kebebasan berkontrak

Yang berarti boleh mengadakan kontrak akan tetapi tetap dibatasi oleh tiga hal yakni, tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, dan tidak bertentangan dengan kesusilaan.

³ Munir Fuady, Konsep Hukum Perdata...hal. 169

⁴ Abdulkadir Muhammad, Hukum Perdata Indonesia..., hal. 224

b. Asas pelengkap

Maksud dari asas ini, ketentuan yang ada dalam Undang-undang tidak boleh diikuti apabila para pihak menghendaki dan membuat ketentuan sendiri, berupa hak dan kewajiban.

c. Asas konsesual

Maksud dari asas ini, perjanjian ada sejak tercapainya kata sepakat

d. Asas obligator

Perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam dalam taraf hak dan kewajiban saja

Dalam suatu perjanjian, agar perjanjian tersebut bisa dikatakan sah berarti perjanjian tersebut harus memenuhi persyaratan dalam sebuah perjanjian, Syarat sah Perjanjian adalah sebagai berikut :⁵

- a. Ada persetujuan kehendak antara pihak-pihak yang membuat perjanjian (konsensus)
- b. Ada kecakapan pihak-pihak untuk membuat perjanjian (*capacity*)
- c. Ada suatu hal tertentu (objek)
- d. Ada suatu sebab yang halal (*causa*)

2. Perikatan yang terbit karena Undang-Undang⁶

Perikatan yang terbit karena Undang-undang terdiri dari

⁵ *Ibid.*, hal. 228

⁶ Munir Fuady, *Konsep Hukum Perdata...*, hal. 170

- a. Perikatan yang menimbulkan kewajiban bagi penghuni pekarangan yang berdampingan
- b. Perikatan yang menimbulkan kewajiban mendidik dan memelihara anak
- c. Perikatan karena perbuatan melwan hukum
- d. Perikatan karena sukarela
- e. Perikatan karena pembayaran tidak terutang
- f. Perikatan wajar

Selain jenis perikatan yang telah dijabarkan diatas maka, ada juga sebab atau hal yang menjadikan hapusnya perikatan anantara lain:⁷

1. Hapusnya perikatan karena pembayaran
2. Hapusnya perikatan karena penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan atau penitipan
3. Hapusnya perikatan karena pembaruan utang
4. Hapusnya perikatan karena perjumpaan utang atau kompensasi
5. Hapusnya perikatan karena campur tanga utang
6. Hapusnya perikatan karena musnahnya barang utang
7. Hapusnya perikatan karena kebatalan dan pembatalanhapusnya perikatan karena suatu syarat batal
8. Hapusnya perikatan karena lewat waktu

⁷ *Ibid.*, hal. 176-178

B. Jual Beli Online

Jual beli online atau yang biasanya disebut dengan *e-commerce* pada dasarnya merupakan suatu transaksi perdagangan antara pelaku usaha dengan konsumen dengan menggunakan media internet. Jadi pada proses transaksi yang dilakukan mulai dari proses pemesanan barang, pembayaran sampai pengiriman barang dikomunikasikan melalui internet.⁸ Sebagian masyarakat menganggap bahwa jual beli online ini merupakan jual beli barang maupun jasa yang proses transaksinya menggunakan media dan prosedur elektronik yang berarti transaksi di dalamnya melibatkan media elektronik.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan yang saling mengikat antara pelaku usaha, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Menurut Rahmat Syafe'i, jual beli secara bahasa berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.¹⁰ Kata online terdiri dari dua kata, yaitu kata *on* yang berarti hidup atau didalam, dan kata *line* yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan. Secara bahasa online bisa diartikan "didalam jaringan" atau dalam koneksi. online adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet.

⁸ Rieyke Ustadiyanto, *Framework e-commerce*, (Yogyakarta: ANDI, 2001), hal. 11

⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi IV (Cet. 1; Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008), hal. 589.

¹⁰ Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hal. 73.

Dalam keadaan online, kita bisa melakukan kegiatan secara aktif sehingga bisa menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam *website* maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkirim *email*. Online bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga bisa saling berkomunikasi.

Dari pengertian-pengertian tersebut tersebut berarti jual beli online adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara pelaku usaha sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Di zaman sekarang ini, hukum Islam membedakan antara ibadah dan muamalat dengan cara pelaksanaan dan perundang-undangannya. Namun yang pasti, ibadah pada pokok asalnya adalah statis, maksudnya tidak bisa melampaui apa yang telah dibawa oleh syariat dan terkait dengan berbagai cara-cara yang diperintakkannya belaka.¹¹

Jual beli online atau *e-commerce* memiliki karakteristik yakni terjadi sebuah transaksi antara pihak yang terlibat, adanya pertukaran informasi barang atau jasa serta informasi, adanya internet yang menjadi media dalam proses transaksi tersebut.¹² Berdasarkan hal tersebut jual beli online ini merupakan salah satu perkembangan dengan cara perdagangan yang dipengaruhi oleh perkembangan teknologi, yang berarti merupakan sebuah

¹¹ Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an*, (Jakarta: Amzah, 2013), hal. 5

¹² Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis e-commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004), hal. 17

pemicu terbentuknya prinsip ekonomi baru yang disebut dengan ekonomi digital (*digital economy*)¹³

Jual beli online atau yang biasa disebut dengan *e-commerce* merupakan suatu kegiatan yang melibatkan beberapa pihak seperti konsumen (*consumers*), manufaktur (*manufactures*), *service providers* dan pedagang perantara (*intermediaries*) dengan menggunakan jaringan computer (*computer networks*) yaitu internet.¹⁴ Umumnya jual beli online ini juga disebut sebagai pemesanan barang atau jasa melalui internet, dimana konsumen dan pedagang saling bertukar informasi, untuk konsumen memberikan informasi produk yang di inginkan sedangkan untuk pedagang memberikan informasi mengenai produk yang dijual atau disebut dengan spesifikasi barang.

Berdasarkan WTO (*World Trade Organization*) untuk cakupan *e-commerce* ini meliputi bidang produksi, distribusi, pemasaran, pelaku usaha, pengiriman barang atau jasa melalui media elektronik. Menurut *Alliance for Global Business* untuk keseluruhan transaksi nilai yang melibatkan transfer informasi, produk, jasa atau pembayaran melalui jaringan atau media elektronik sebagai media, sehingga melalui transaksi bisa

Dalam profesi bisnis yang biasanya dilakukan oleh sebuah riset bisnis yang dilakukan oleh manajer bisnis atau sebuah departemen dalam organisasi berlangsung mulai dari pengiklanan, penginventarisan, perancangan,

¹³ Bilson Simamora, *Riset Pemasaran ; falsafah, teori dan aplikasi* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), hal. 70

¹⁴ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis...*, hal. 17

pembuatan katalog untuk penjualan hingga transaksi dan pengiriman barang.¹⁵ yang salah satunya untuk membuat sebuah rencana pemasaran.¹⁶ Sehingga tergantung bagaimana sebuah bisnis dijalankan seperti halnya jual beli online yang memiliki beberapa jenis berdasarkan bentuk transaksinya yakni transaksi yang dilakukan antar perusahaan (*Business to Business*), transaksi yang dilakukan antara perusahaan dengan individu (*Business to Customer*), transaksi antar individu (*Customer to Customer*), transaksi antar individu dengan perusahaan (*Customer to Business*), transaksi antara individu dengan pemerintah (*Customer to Government*).¹⁷

C. Prinsip-Prinsip Jual Beli Pakaian Impor Bekas Secara Online

1. Subjek dan Objek Jual Beli Pakaian Impor Bekas Secara Online

Dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan dalam jual beli online ada beberapa pihak yang akan terlibat yakni konsumen (*consumers*), manufaktur (*manufactures*), *service providers* dan pedagang perantara (*intermediaries*) dengan menggunakan jaringan computer (*computer networks*) atau yang biasa disebut dengan internet,¹⁸ yang secara umum ada empat pihak yang terlibat yakni pemilik produk atau jasa (*owner*), orang yang menjual atau memasarkan produk (*marketer*), orang yang

¹⁵ Ade Maman Suherman, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hal. 30

¹⁶ Bilson Simamora, *Riset Pemasaran...*, hal. 52

¹⁷ Edmon Makarim, *Kompilasi Hukum Telematika*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 227

¹⁸ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis...*, hal. 17

memiliki lapak di internet dan menyediakan orang lain untuk memasarkan produknya (*publisher*), dan orang yang menikamati atau menggunakan produk tersebut (*consumer*).

Dalam sebuah transaksi jual beli online,¹⁹ pelaku usaha dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya (disebut dunia maya dikarenakan menggunakan media elektronik dan internet). Subjek jual beli Pakaian Impor bekas secara online tidak berbeda dengan jual beli secara konvensional, yaitu pelaku usaha selaku pelaku usaha yang menjual barangnya dan pembeli sebagai konsumen yang membayar harga barang. Pelaku usaha dan pembelian online terkadang hanya dilandasi oleh kepercayaan, artinya pelaku jual beli online kadang tidak jelas sehingga rentan terjadinya penipuan.

Sedangkan yang menjadi objek jual beli pakaian impor bekas secara online, sesuai dengan namanya, objek jual belinya adalah pakaian impor bekas namun pakaian impor bekas tersebut tidak dilihat langsung oleh pembeli selaku subjek jual beli online. Sangat berbeda dengan jual beli secara konvensional dimana pelaku usaha dan pembeli bisa bertemu dan melihat objek jual beli secara langsung, sehingga memungkinkan pembeli menbisakan kepastian terkait dengan kualitas barang yang ingin dibelinya dikarenakan dalam jual beli konvensional pembeli bisa langsung melihat barang yang diinginkan, sehingga sangat minim terjadi tindakan penipuan,

¹⁹ Assafa Endeshaw, *Hukum E-Commerce dan Internet* (Jakarta: Pustaka pelajar, 2011), hal. 3

berbeda dengan jual beli online dimana pembeli hanya melihat spesifikasi barang yang di informasikan oleh pelaku usaha tanpa bisa melihat barang secara langsung.

2. Tempat Jual Beli Pakaian Impor Bekas Secara Online

Berikut beberapa tempat yang biasa ditempati oleh pelaku usaha atau pedagang untuk berjualan online, antara lain:

a. *Marketplace*

Marketplace merupakan media online yang berbasiskan internet yang menjadikan tempat jual antar pelaku usaha dan pembeli, dalam *marketplace* pembeli bisa mencari *supplier* (penyalur) barang yang diinginkan untuk memperoleh harga pasar. *Marketplace* juga bisa diartikan berupa wadah komunitas bisnis yang melakukan timbal balik secara aktif dimana perusahaan juga ikut andil didalamnya.²⁰ Berdasarkan hal tersebut, *Marketplace* merupakan pasar online dimana pelaku usaha menjajakan produk yang dijual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang dijual di *marketplace*. *Marketplace* tersebut telah menyediakan sistem yang tertata sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari *marketplace* antara lain *BukaLapak.com*,

²⁰ Angga, *Rancang Bangun Aplikasi Marketplace penyedia jasa lewat les private di kota Pontianak Berbasis Web*, dalam Jurnal Sitem dan Teknologi, volume 2 Nomor 5, hal. 1-5

Tokopedia.com, www.elevenia.co.id, Lamindo Indonesia, Rakuten Belanja Online.

b. *Website*

Menurut Yuhfizar, sebagaimana dikutip oleh Alex Fahrudin, website adalah keseluruhan halaman-halaman *web* yang biasanya terbita dalam sebuah domain yang mengandung informasi.²¹ Seorang pelaku usaha dalam jual beli online bisa membuat situs yang ditujukan khusus untuk berbisnis online. Situs tersebut memiliki alamat atau nama domain yang sesuai dengan nama toko online-nya. Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya *hosting*. Beberapa penyedia *web* menawarkan paket-paket situs dengan harga yang berbeda-beda. Ada yang termasuk template atau desain dari situs tersebut, atau ada pula yang terpisah. Ini tergantung paket apa yang dipilih oleh seorang pelaku usaha. Contoh *website* yang menjual pakaian bekas impor antara lain *prelo.co.id*, dan *grosirpakaianbekasimpor.weebly.com*.

c. *Forum*

Salah satu tempat berjualan secara online yang paling banyak digunakan adalah forum yang digunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh berbagai situs yang berbasis

²¹ Alex Fahrudin, *Pembangunan Sistem Informasi Layanan Haji Berbasis Web Pada Kelompok Bimbingan Ibadah haji Ar Rohman Maburur Kudus*, dalam *Journal Speed: Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*- Volume 3 No. 1, 2011, hal. 36

kelompok atau masyarakat. Dari forum ini, seseorang bisa menemukan apa yang diinginkan dan apa yang harus dijual. Untuk mengakses dan membuat posting di sebuah forum, pelaku usaha diharuskan untuk *sign up* atau mendaftarkan diri terlebih dahulu untuk menjadi member dari situs tersebut. Contohnya ialah, *Kaskus.co.id*, *Paseban.com*

- d. Media Sosial Salah satu sarana yang cukup efektif untuk berbisnis online, adalah media-media yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu media sosial. Contohnya ialah, *Facebook*, *twitter*, *instagram*, dan lain-lain. Media Sosial yang layak diperhitungkan dalam promosi maupun media untuk jual beli online dalam pakaian impor bekas secara online antara lain *Facebook*, *Twitter*, *LinkdIn*, *Instagram* dan *YouTube*.²²

3. Transaksi Jual Beli Pakaian Bekas Impor Secara Online

Secara umum transaksi jual beli online sangatlah mudah, karena konsumen atau orang yang membutuhkan barang bisa memilih barang yang diinginkan dengan mengunjungi situs-situs jual beli yang menawarkan produknya yang dalam hal ini barang yang di inginkan adalah pakaian impor. Transaksi jual beli online ini sama halnya dengan transaksi jual beli konvensional sebagaimana yang biasa dilakukan. Hanya saja perbedaan ini bisa dilihat dari media yang digunakan seperti

²² Politwika, *Langkah sukses berbisnis e-commerce*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2017), hal. 147

halnya yang telah diuraikan sebelumnya yakni menggunakan media elektronik yaitu internet, sehingga mulai dari pemesanan transaksi serta info mengenai produk yang diperjual belikan dilakukan melalui internet.

Dalam setiap transaksi jual beli secara online ini memanfaatkan *website* atau situs jual beli yang ada di internet untuk memasarkan produk yang dijual.²³ Salah satu transaksi yang bisa digunakan adalah transaksi melalui chatting atau *video teleconference* yang berarti transaksi yang dilakukan melalui internet, telephone, *chatting* maupun video sehingga orang lain bisa melihat gambar, suara, maupun video barang dan pelaku usaha untuk melakukan suatu transaksi²⁴

Untuk transaksi yang dilakukan menggunakan e-mail, dikarenakan e-mail sudah diketahui oleh pihak yang terlibat dalam jual beli maka jumlah dan jenis barang serta alamat email akan di infokan lewat e-mail begitu juga dengan metode pembayaran yang digunakan. Konsumen akan menerima konfirmasi pedagang mengenai order barang yang dipesan.²⁵ Dalam hal ini berarti seluruh komunikasi dilakukan melewati e-mail dan biasanya antara pelaku usaha dan pembeli pernah melakukan transaksi sebelumnya, sehingga konsumen hanya perlu menerima informasi dan selanjutnya konfirmasi mengenai barang yang akan di order.

²³ Edmon Makarin, *Kompilasi...*, hal. 229

²⁴ Efa Laela Fakhriah, *Bukti Elektronik Dalam Pembuktian Perdata*, (Bandung: PT Alumni, 2011), hal. 4

²⁵ *Ibid.*

Untuk pedagang yang sudah memiliki situs jual beli atau lapak jual beli maka pedagang akan meningkatkan follower (peminat barang mereka), dan setelah menbisakan follower yang jumlahnya lumayan banyak maka pedagang akan melakukan promosi pelaku usaha yang aktif melalui berbagai media yang digunakan dalam promosi produk seperti twitter maupun media lainnya.²⁶

Ada beberapa hal penting yang biasanya dilakukan oleh seorang konsumen untuk melakukan transaksi di internet, yang pertama konsumen akan melihat iklan yang ditayangkan oleh pedagang di *website* maupun situs jual beli online yang bisa dikunjungi, dan yang kedua konsumen bisa mencari tahu seluruh informasi yang diinginkan mengenai produk atau transaksi jual beli yang akan dilakukan.²⁷

1. Jenis Transaksi Jual Beli Online

a. Transfer Antar Bank

Transaksi yang dilakukan dengan cara transfer antar bank ini merupakan salah satu jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh para pelaku usaha atau pelaku usaha online. Jenis transaksi ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bisa dengan cepat di cek oleh penerima dana atau pelaku usaha. Prosesnya juga sangat jelas yakni yang pertama

²⁶ Rahmad Widiyanto, *Andapun Bisa punya Kantor dan toko Online*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010), hal. 260

²⁷ Haris Faulidi, *Transaksi Bisnis...*, hal. 27

konsumen mengirim uang yang telah disepakati lalu setelah uang masuk, maka pelaku usaha akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan. Persoalan mengenai keamanan dalam bertransaksi melalui cara ini dalam jual beli online dan secara umum terkait dengan jaminan mengenai kepastian hukum.²⁸

b. COD (*Cash On Delivery*)

Pada sistem COD sebenarnya hampir bisa dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara online, karena pelaku usaha dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu, tawar-menawar, dan memeriksa kondisi barang baru kemudian membayar harga barang. Akan tetapi sebelum pelaku usaha dan pembeli bertemu langsung untuk melakukan transaksi sebelumnya, untuk penentuan informasi barang dan waktu bertemu dilakukan secara online sehingga kedua belah pihak menghendaki untuk bertemu untuk melakukan tindakan sehingga kesepakatan tercapai.

c. Kartu Kredit

Kartu kredit merupakan salah alat pembayaran yang semakin populer, selain memberikan kemudahan dana proses verifikasi, pembeli juga tidak perlu melakukan semua tahap transaksi.

²⁸ Abdul Halim Barakatullah dan Teguh Prasetyo, *Bisnis E-Commerce Studi Keamanan dan Hukum di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005) hal. 3

Penggunaan kartu kredit dalam jual beli online ini juga di perkuat karena hamper semua teknologi yang tersedia menghendaki transaksi yang dilakukan menggunakan kartu kredit, jika konsumen ingin melakukan pembayaran dengan kartu kredit maka yang menjembatani adalah bank yang mengurus masalah rekening pelaku usaha dari jual beli online.²⁹

d. Rekening Bersama

Cara yang digunakan dalam pembayaran ini yakni pertama konsumen mentransfer sejumlah uang yang sebelumnya telah disepakati sesuai dengan perjanjian, ke pihak lembaga rekening bersama. Setelah uang yang sudah di tranfer dikonfirmasi masuk oleh pemegang rekening bersama, lalu pihak pemegang rekening bersama meminta pelaku usaha atau orang menjual barang mengirim barang yang sudah disepakati. Jika barang sudah sampai, kemudia dana tersebut diberikan pada si pelaku usaha.

e. Potongan Pulsa

Metode pemotongan pulsa biasanya diterapkan oleh toko online yang menjual beberapa produk yang berkaitan dengan produk digital seperti aplikasi, musik, *ringtone*, dan *games*. Transaksi ini

²⁹ Jonathan Sarwondo dan Tuty Martadiredja, *Teori E-Commerce Sukses Perdagangan di Internet*,(Yogyakarta: Gava Media, 2008) hal. 89

masih didominasi oleh transaksi menggunakan perangkat seluler atau *smartphone*. Sehingga hal ini dilakukan sesuai kesepakatan dan ketentuan yang sudah ada yang diinfokan oleh pelaku usaha atau pelaku usaha online.

2. Mekanisme Transaksi Jual Beli Online

Dalam mekanisme jual beli online hal pertama yang dilakukan oleh konsumen, yaitu mengakses situs tertentu dengan cara masuk ke alamat *website* toko online yang menawarkan pelaku usaha barang. Setelah masuk dalam situs itu, konsumen tinggal melihat menunya dan memilih barang apa yang ingin dibeli. Misalnya, jam tangan, klik jam tangan, merek apa yang disukai, klik dan pilih harga yang cocok, lalu klik sudah cocok, bisa lakukan transaksi dengan menyetujui perjanjian yang telah ditetapkan oleh kedua belah pihak. Kalau sudah terjadi kesepakatan secara digital, pelaku usaha akan mengirimkan nomor rekening dan alamatnya pada konsumen dan setelah itu konsumen menunggu barangnya sekitar seminggu atau sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati.³⁰

Beberapa tahapan dalam jual beli online, yaitu:³¹

³⁰ Misbahuddin, *E-Commerce dan Hukum Islam* (Cet. 1; Makassar: Alauddin University Press, 2012), hal. 242.

³¹ Burhanuddin S., *Hukum Kontrak Syariah* (Yogyakarta: BPFY Yogyakarta, 2009), hal. 215-217.

- a. *Information sharing*, merupakan salah satu proses paling awal dalam tahapan transaksi. Pada tahap ini, calon pembeli biasanya melakukan *browsing* di Internet dengan kata lain proses yang pertama dilakukan guna menbisakan informasi tentang produk tertentu yang akan dibeli. Informasi tentang produk tertentu bisa diperoleh langsung bisa melalui *website* pedagang atau perusahaan yang memproduksi barang tersebut. Terkait informasi, ada dua hal utama yang bisa dilakukan para calon pembeli di dunia maya. Pertama ialah melihat berbagai produk barang atau jasa yang diiklankan oleh perusahaan melalui website-nya. Kedua adalah mencari data atau informasi tertentu yang dibutuhkan sehubungan dengan proses transaksi jual beli yang dilakukan.
- b. *Online orders*, merupakan tahap pemesanan dari calon pembeli yang tertarik dengan produk (barang atau jasa) yang ditawarkan. Karena itu, untuk memenuhi kebutuhan tersebut, perusahaan perlu menyediakan informasi yang memadai baik terkait dengan berbagai produk yang ditawarkan, maupun tata cara pembeliannya. Untuk melakukan pemesanan melalui *website*, para pedagang (*merchant*) biasanya menyediakan katalog yang berisi daftar barang yang akan dipasarkan. Setelah pengisian form pemesanan (*order form*) dilakukan, biasanya dalam website disediakan pilihan tombol untuk konfirmasi melanjutkan atau

membatalkan order. Apabila yang ditekan tombol “*Submit*”, maka proses akan berlanjut pada tahap pengecekan dan pengesahan order. Sedangkan apabila yang ditekan tombol “*Reset*” berarti sistem akan menghapus semua proses order yang sedang berlangsung, jadi untuk melanjutkan pemesanan, *customer* perlu memasukkan kembali pilihan order dari awal. Selanjutnya jika informasi yang dikirimkan *customer* telah memenuhi persyaratan dan dinyatakan *valid*, maka pelaku usaha akan mengirimkan berita konfirmasi kepada *customer* dalam bentuk *e-mail*.

- c. Online *transaction*, yaitu suatu proses perdagangan yang dilakukan secara online. Untuk melakukan transaksi online, banyak cara yang bisa dilakukan. Contohnya jika proses ini dilakukan melalui media internet seseorang bisa melakukan transaksi online dengan cara *chatting* atau melalui *video conference* secara *audio visual*. Sedangkan transaksi lainnya seperti menggunakan *e-mail*, juga bisa dilakukan secara mudah yang dalam hal ini, kedua belah pihak biasanya cukup menggunakan *e-mail* address sebagai media transaksi. Pada tahap ini, biasanya terjadi proses tawar menawar melalui dunia maya (*cyberspace bargain*) antara para pihak yang terlibat transaksi. Untuk membuktikan adanya kesepakatan bisa

diwujudkan dalam suatu bentuk data elektronik (*record*) yang ditanda tangani oleh masing-masing pihak secara digital (*digital signature*) sebagai bukti keabsahan dan kesediaan untuk menjalankan hak dan kewajiban.

d. *E-Payment*, merupakan salah satu sistem pembayaran yang dilakukan secara elektronik. Biasanya agar bisa memberikan jasa pembayaran secara online (online payment), lembaga keuangan sebagai perusahaan penerbit (*issuer*), sebelumnya perlu menjalin kerjasama dengan perusahaan penyedia jaringan. Sedangkan bagi para pelaku usaha yang ingin memanfaatkan jasa pembayaran tersebut, bisa menghubungi perusahaan penerbit untuk menbisakan pelayanan. Dalam *e-commerce*, *e-payment* bisa diwujudkan ke dalam berbagai bentuk, misalnya:

- 1) *Credit Card* bisa diartikan sebagai salah satu metode pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu transaksi bisnis dengan menggunakan kartu yang diterbitkan oleh perusahaan/lembaga keuangan sebagai penyedia jasa pembayaran.³²
- 2) *E-check* merupakan salah satu jenis pembayaran dalam sistem pembayaran online dimana seseorang akan membayar atas barang danganya dengan cara menggunakan cek yang ditulis

³² Jonathan Sarwondo dan Tuty Martadiredja, *Teori...*, hal. 89

secara elektronik, misalnya melalui *e-mail*, *fax* atau *telephone*.³³ *E-Check* biasanya memuat semua data dan informasi yang dibuat berdasarkan apa yang tertera pada cek sesungguhnya sedangkan tanda tangan dan sertifikat pada cek ini dibuat secara digital (*digital signature/digital certificate*). Dalam melakukan pembayaran dengan *e-check*, pertama-tama *customers* perlu membuka *account* bank di Internet. Dengan demikian, penerima *e-check* ini bisa mengkonfirmasi kepada bank adanya transaksi yang dilakukan secara *valid*, sebelum bank mentransfer uang dari rekening pengirim ke penerima *e-check* sesuai dengan nilai yang tercantum.

- 3) *Digital Cash*, merupakan salah satu sistem pembayaran yang menggunakan uang digital. Melalui sistem *digital cash*, uang bisa dipresentasikan ke dalam bentuk digit sesuai dengan jumlah yang dibutuhkan. Melalui *e-mail* nasabah bisa berkomunikasi dengan bank (sebagai salah satu pihak yang menjadi pihak penyelenggara layanan ini) untuk menbisakan nomor seri beberapa token (semacam tulisan). Bank kemudian akan mendebit sejumlah uang tunai yang ditransfer ke rekening nasabah sesuai dengan nilai nominal token tersebut.

³³ Wahana Komputer, *Apa Dan Bagaiaman E-Commerce* (Jakarta: Andi Publisher, 2006), hal.

Dengan token inilah yang kemudian akan dipergunakan nasabah sebagai alat pembayaran yang disebut dengan *digital cash* untuk belanja di Internet. Karakteristik dalam *digital cash* yakni bisa mengalir secara bebas melewati batas negara lain, sehingga termasuk salah satu pembayaran yang efisien dan tidak berbelit-belit.³⁴

Adapun saat ini dengan berbagai macamnya sosial media seperti *Facebook, Line, Black Berry Massanger (BBM), WhatsApp*, dan lainnya. Konsumen tinggal melihat postingan pelaku usaha berupa gambar-gambar produk yang ditawarkan kepada konsumen, lalu kemudian konsumen tinggal mengkonfirmasi lewat komentar, inbox atau sms dan telepon jika ingin memesan beberapa atau salah satu barang yang di inginkan. Biasanya digambar itu telah tertera nomor rekening pelaku usaha, sehingga setelah mengkonfirmasi pelaku usaha, maka konsumen bisa langsung mentransfer uangnya lewat bank, lalu mengirimkan bukti transfernya ke pelaku usaha, setelah itu konsumen menunggu barang yang dibelinya paling cepat biasanya dalam waktu seminggu.

³⁴ Onno W. Purbo Dan Aang Arif Wahyudi, *Mengenal E-Commerce*,(Jakarta: Elex Media Computindo, 2001) hal. 125-126

D. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Pakaian Impor Bekas Secara Online

Dalam melakukan transaksi elektronik atau yang biasa disebut jual beli online khususnya jual beli pakaian impor bekas secara online, ada kelebihan dan kekurangan yang dibisakan oleh pelaku usaha maupun konsumen. Berikut ini merupakan kelebihan dan kekurangan bagi pelaku usaha dan konsumen dalam melakukan transaksi jual beli online, yaitu:

1. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Online Bagi Pelaku Usaha

Ada beberapa kelebihan jual beli online bagi pelaku usaha, yaitu:³⁵

- a. Bisa digunakan sebagai tempat untuk menciptakan pembisaan yang sulit atau tidak bisa diperoleh melalui cara konvensional, seperti memasarkan langsung produk atau jasa, menjual segala informasi, iklan, dan sebagainya. Hal ini memudahkan pelaku usaha yang menjual pakaian bekas impor karena peluang pembeli lebih besar.
- b. Jual beli bisa dilakukan tanpa terikat pada tempat dan waktu tertentu. Jual beli online merupakan salah satu jenis jual beli yang bisa dilakukan kapanpun dan dimanapun, selama tersedia fasilitas untuk mengakses internet, Hal ini menjadikan pengusaha tidak perlu berdiam diri ditempat jual beli atau berada ditempat ia biasa berjualan sehingga ketika ada pembeli atau konsumen datang ia tidak bisa menjualnya,

³⁵ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), hal. 20.

berbeda dengan jual beli online, meskipun pelaku usaha tidak sedang berada ditempat atau sedang melakukan perjalanan, jual beli bisa tetap dilakukan.

- c. Modal awal yang diperlukan relatif kecil. Modal yang diperlukan hanyalah fasilitas akses internet dan kemampuan mengoperasikannya. Banyak penyedia jasa yang menawarkan media promosi, baik yang berbayar maupun yang gratis. Jika pada jual beli konvensional biasanya memerlukan modal untuk membuat atau menyewa kios untuk tempat dagangannya, maka pada jual beli online hanya memerlukan internet dan bagaimana pengoperasian lapak jual beli online sehingga biaya tidak besar, karena tidak perlu menyewa kios.
- d. Jual beli online bisa berjalan secara otomatis. Pelaku usaha hanya melakukan bisnis jual beli ini beberapa jam saja setiap harinya sesuai dengan kebutuhan. Selebihnya bisa digunakan untuk melakukan aktivitas yang lain; Karena untuk jual beli online kita tidak perlu menunggu dagangan.
- e. Akses pasar yang lebih luas. Dengan adanya akses pasar yang lebih luas, potensi untuk menbisakan pelanggan baru yang banyak semakin besar; Karena pengguna Internet yang sangat banyak dan tidak terbatas di daerah tertentu, otomatis hal ini juga memperluas pasar
- f. Pelanggan (konsumen) lebih mudah menbisakan informasi yang diperlakukan dengan online. Komunikasi antara pelaku usaha dan

konsumen akan menjadi lebih mudah, praktis, dan lebih menghemat waktu serta biaya. Banyaknya tempat jual beli online mempermudah konsumen untuk memperoleh informasi terhadap barang yang diperlukan atau dibutuhkan

- g. Meningkatkan efisiensi waktu, terutama jarak dan waktu dalam memberikan layanan kepada konsumen selaku pembeli; Dalam hal ini pelaku usaha dan pembeli berada di negara yang berbeda, meskipun berdeka tempat tidak memerlukan transportasi yang digunakan untuk bertransaksi karena transaksi bisa lewat internet dan komunikasi lewat *chatting* misalnya, sehingga biaya transportasi hanya berlaku pada pengiriman barang saja.
- h. Penghematan dalam berbagai biaya operasional, seperti komponen biaya yang biasanya diperlukan dalam jual beli konvensional seperti transportasi, komunikasi, sewa tempat, gaji karyawan dan yang lainnya akan lebih hemat. Dengan penghematan biaya yang beda dari jual beli konvensional menjadikan meningkatnya keuntungan, misalnya adanya fasilitas online untuk melakuka transaksi jual beli online sehingga seorang pelaku usaha bisa menghemat biaya untuk mengirim barang jika orang yang memesan barang tersebut berada di tempat yang jauh maka, hanya ongkos kirim saja yang menjadi tanggungan atau dengan kata lain hanya membayar biaya transportasi

pengiriman barang yang biasanya sudah tersedia dalam biaya jasa pengiriman barang.

- i. Pelayanan ke konsumen lebih baik. Melalui internet pelanggan bisa menyampaikan kebutuhan maupun keluhan secara langsung sehingga pelaku usaha bisa meningkatkan pelayanannya. Misalkan dalam Jual beli online menyediakan fasilitas chat agar konsumen dan pengusaha bisa mengatakan apa yang diperlukan dan bagaimana permintaan yang diinginkan sehingga informasi mengenai barang yang akan dipesan oleh konsumen menjadi lebih jelas.

Selain beberapa kelebihan tersebut, jual beli online atau bisnis online ini juga mempunyai kekurangan, yaitu:³⁶

- a. Masih minimnya kepercayaan masyarakat pada bentuk transaksi online atau jual beli online. Masyarakat khususnya di Indonesia yang belum terlalu yakin untuk melakukan transaksi online, apalagi berkenan dengan pembayaran yang berada diawal kemudian barang dikirim. Biasanya mereka lebih suka transaksi secara langsung walaupun dengan orang sudah dikenal.
- b. Masih minimnya pengetahuan tentang teknologi informasi, khususnya dalam pemanfaatan untuk bisnis sehingga menimbulkan banyak kekhawatiran di masyarakat. Misalkan, beberapa pelaku usaha yang lebih memilih menjual dagangannya secara langsung karena tidak bisa

³⁶ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah...*, hal. 20

mengoperasikan fasilitas yang ada di internet, hal ini bisa dijumpai pada orang-orang yang sudah tua dan tidak bisa mengoperasikan internet.

- c. Ada peluang penggunaan akses oleh pihak yang tidak berhak, khususnya yang bermaksud tidak baik, misalnya pembobolan data oleh para *hacker* yang tidak bertanggung jawab, pembobolan kartu kredit, dan rekening tabungan. Contohnya, seorang pelaku usaha yang akun pelaku usaha di internet di-bobol/di-hack oleh *hacker* sehingga mengalami kerugian.
- d. Adanya gangguan teknis, misalnya kesalahan dalam penggunaan perangkat komputer dan kesalahan dalam pengisian data. Contohnya, pelaku usaha yang komputernya rusak sehingga data yang ada di komputer hilang dan tidak bisa mengirimkan pesan hal ini akanberkaibat merugikan pengusaha dan konsumen pun akan merasa dirugikan
- e. Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan oleh *server*. Hal ini bisa terjadi ketika pesanan sedang ramai, tetapi internet tidak bisa diakses karena masalah teknis, sehingga kesempatan lewat begitu saja. Contohnya, sebuah situs pelaku usaha yang sedang ramai dikunjungi oleh konsumen sehingga akses masuknya menjadi terganggu dan terhambat sehingga hal ini akan mengganggu

kenyamanan konsumen dan mengakibatkan konsumen tidak jadi memesan barang

- f. Pencemaran reputasi didunia maya bisa dilakukan dengan cepat, baik reputasi baik, maupun buruk.. Contohnya, sebuah situs pelaku usaha yang barangnya tidak sesuai dengan yang ada digambar sehingga konsumen merasa kecewa, hal ini bisa berpengaruh pada konsumen untuk tidak jadi memesan barang yang ada di situs pelaku usaha tersebut, dikarenakan pembeli yang merasa di rugikan meninggalkan komentar negatif.

2. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Online Bagi Konsumen

Ada beberapa kelebihan jual beli online bagi konsumen, yaitu:³⁷

- a. *Home shopping* (transaksi bisa dilakukan dirumah). Pembeli bisa melakukan transaksi dari rumah sehingga bisa menghemat waktu, menghindari kemacetan, tanpa toko-toko yang jauh dari lokasi. Contohnya, konsumen tidak perlu pergi ketempat pelaku usaha karena bisa memesan barang dimanapun dan kapanpun selama *stock* masih tersedia dalam situs jual beli online yang dituju.
- b. Mudah melakukannya dan tidak perlu pelatihan khusus untuk bisa belanja atau melakukan transaksi melalui internet. Contohnya, konsumen hanya mencari sebuah situs online pelaku usaha barang

³⁷ Rif'ah Roihanah, *Perlindungan Hak Konsumen...*, hal. 112

kemudian memesan barang lewat chat atau fasilitas lain yang tertera pada situs pelaku usaha tersebut.

- c. Pembeli memiliki pilihan yang sangat banyak dan bisa membandingkan produk maupun jasa yang ingin dibelinya. Contohnya, konsumen bisa melihat-lihat foto barang-barang yang diposting oleh situs pelaku usaha yang diinginkan, baik itu situs pelaku usaha a, b, maupun c, setelah itu pembeli bisa membandingkan harga pasaran yang biasanya langsung tertera dalam situs jual beli tersebut.
- d. Tidak terbatas oleh waktu. Pembeli bisa melakukan transaksi kapan saja selama 24 jam per hari. Contohnya, konsumen bisa melakukan transaksi jual beli kapan saja tanpa harus takut toko pelaku usaha tutup.
- e. Pembeli bisa mencari produk yang tidak tersedia atau sulit diperoleh di *outlet* atau pasar tradisional. Jika ada konsumen yang menginginkan barang yang hanya ada di daerah lain karena di daerahnya tidak ada maka konsumen bisa memesan barang yang diinginkan di situs jual beli tanpa harus pergi ke tempat barang tersebut di jual.

Namun ada juga kekurangan-kekurangan saat melakukan transaksi jual beli online bagi konsumen, seperti:³⁸

³⁸ *Ibid.*, hal. 113.

1. Konsumen tidak bisa langsung mengidentifikasi, melihat, atau menyentuh barang yang akan dipesan. Dalam jual beli online konsumen hanya melihat foto barang dan spesifikasi barang yang tertera dalam postingan yang ada situs jual beli yang disediakan pelaku usaha
2. Ketidakjelasan informasi tentang barang yang ditawarkan. Dalam jual beli online konsumen tidak bisa mengetahui secara jelas apakah barang tersebut berkualitas bagus atau tidak karena hanya melihat foto barangnya saja;
3. Tidak jelasnya status subjek hukum dari si pelaku usaha. Dalam jual beli online pelaku usaha selaku pelaku usaha yang tidak memberikan jaminan kepastian bahwa barang tersebut sesuai dengan apa yang diinginkan agar konsumen tidak merasa dirugikan.
4. Tidak ada jaminan keamanan saat melakukan transaksi dan privasi, serta penjelasan terhadap resiko-resiko yang berkenaan dengan sistem yang digunakan, khususnya dalam hal pembayaran secara elektronik.
5. Pembebanan resiko yang tidak seimbang, karena umumnya terhadap jual beli diinternet, pembayaran telah lunas dilakukan dimuka oleh konsumen, sedangkan barang belum tentu diterima atau akan menyusul kemudian karena jaminan yang ada adalah jaminan pengiriman. Dalam jual beli online konsumen yang mentransfer uang

terlebih dahulu kepada pelaku usaha saat membeli suatu produk, dan produk tersebut baru dikirim kepada konsumen setelah konsumen mentransfer uangnya kepada pelaku usaha yang menjual dagangannya.

