

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Teknik marketing Jual Beli Dalam Permainan Daring *Mobile Legends* Pada Mahasiswa Jurusan Komunikasi Penyiaran Dan Islam Fakultas Ushuludin Adab Dan Dakwah.

Kedudukan paling penting dalam proses transaksi jual beli secara online ditempati oleh media elektronik. Sebagaimana yang telah peneliti jabarkan pada kajian teori di Bab 2 bahwasanya media elektronik tersebut berperan aktif untuk perdagangan bebas secara khusus. Apabila teknologi informasi tersebut digunakan dengan maksimal maka segala bentuk kegiatan komunikasi menjadi semakin mudah, serta mampu mendatangkan banyak perubahan, terlebih lagi soal bisnis.

Jual beli menurut bahasa artinya menukar sesuatu dengan sesuatu, sedangkan menurut syar'i artinya menukar harta dengan harta menurut cara-cara tertentu. Nabi Muhammad SAW bersabda yang artinya: "dari Rifa'ah r.a bahwasannya Nabi Muhammad SAW di tanya : "Pencarian apakah yang paling baik?". Beliau menjawab, "Ialah orang yang bekerja dengan tangannya, dan tiap-tiap jual beli yang bersih". (H.R. Al-Bazar dan disahkan oleh Hakim)

An-Nisa ayat 29 :

Continued

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama -suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dalam transaksi menggunakan internet, penyediaan aplikasi permohonan barang oleh pihak penjual di website merupakan ijab dan pengisian serta pengiriman aplikasi yang telah diisi oleh pembeli merupakan qabul. Adapun barang hanya dapat dilihat gambarnya serta dijelaskan spesifikasinya dengan gamblang dan lengkap, dengan penjelasan yang dapat mempengaruhi harga jual barang. Setelah ijab qabul, pihak penjual meminta pembeli melakukan tranfer uang ke rekening bank milik penjual. Setelah uang diterima, si penjual baru mengirim barangnya melalui kurir atau jasa pengiriman barang. Jadi, Transaksi seperti ini (jual beli online) mayoritas para Ulama menghalalkannya selama tidak ada unsur gharar atau ketidakjelasan, dengan memberikan spesifikasi baik berupa gambar, jenis, warna, bentuk, model dan yang mempengaruhi harga barang.

Kegiatan jual beli daring tidak jauh berbeda dengan jual beli pada dunia nyata, yaitu adanya penjual, pembeli dan objek yang diperjual belikan. Hanya saja yang membedakan dari transaksi. Dalam dunia nyata model transaksi yang sering digunakan yaitu *face to face* atau bertatap muka antara penjual dan pembeli. Berbeda dengan model transaksi yang ada dalam daring, kebanyakan orang melakukan suatu transaksi, misalnya jual beli tanpa

Continued

mengetahui bagaimana objek yang diperjual belikan tersebut baik atau tidak dalam artian keadaanya maupun keberadaannya. Dan juga antara penjual dan pembeli tidak secara langsung melakukan transaksi tersebut, akan tetapi perkembangan teknologi membuat tidak sedikit orang lebih memilih cara bertransaksi secara daring dengan alasan menghemat waktu, biaya dan lain sebagainya.

Dalam permainan daring *Mobile Legend*, uang bisa didapatkan dari hasil penjualan *skin*, dan mata uang dalam permainan tersebut (*diamond*). Biasanya para pemain bertransaksi melalui daring dengan pemain lain. Metode pembayaran yang digunakan bisa secara langsung dan bisa dilakukan dengan transfer ke rekening penjual. Untuk lebih jelasnya, berikut ini peneliti jabarkan tentang mekanisme jual beli akun permainan *Mobile Legend* yang paling umum terjadi:

1. Penjual pertama-tama mempromosikan jasanya melalui berbagai media sosial seperti *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp* dan juga forum komunitas permainan daring.
2. Penjual memposting berupa brosur atau semacamnya yang sudah tertera harga ,nomor telepon yang bisa dihubungi, dan juga metode pembayaran.
3. Setelah tahap satu dan dua terlaksana maka biasanya pihak pembeli jasa akan melakukan negosiasi perihal besaran rupiah

Continued

agar harganya semakin terjangkau dan ramah dikantong. Apabila pihak penjual menyetujui, maka kedua belah pihak bersepakat menetapkan harga pasca tawar-menawar.

4. Pembeli akan menyerahkan ID *Mobile Legend* kepada penjual untuk melakukan pengisian *diamond* maupun penambahan *tier*.
5. Setelah terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli, maka pembeli akan mentransfer sejumlah uang berdasarkan harga yang sudah disepakati dengan sistem COD.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap pengguna permainan daring *Mobile Legend* pada Mahasiswa jurusan Komunikasi Penyiaran dan Islam Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah, perihal upaya transaksi jual beli yang telah diterapkan dalam permainan daring tersebut yakni sebagai berikut:

Rizki anjar menurutnya untuk pembayaran melalui toko *diamond mobile legend* hanya memerlukan satu mekanisme, karena sistem *diamond* yang dijual legal dengan menggunakan toko *diamond mobile legend* yang ternama. Untuk pembelian melalui sistem pembayaran secara daring, seperti membeli produk yang ada di toko daring, kemudian membayar melalui mitra pembayaran. Proses transaksi melalui COD (*Cash on delivery*) atau langsung

Continued

transfer via Dana atau rekening, kemudian di proses *diamond Mobile Legend* kepada *Id* yang telah dikirimkan oleh konsumen.²⁸

Moh Burhanudin menurutnya untuk tawar menawar dalam proses jual beli *diamond Mobile Legend* tidak ada, karena harga diamond sudah ditentukan dengan harga yang pas oleh penjual *diamond Mobile Legend*.²⁹

M Nasrul menurutnya untuk transaksi jasa joki mobile legend dari buat *story Whatsapp*, nanti ada pelanggan chat, minta joki yang diminati pelanggan, karena ada katalog jasanya, kalau orangnya dekat lokasi bisa langsung ketemuan supaya mudah untuk transaksi.³⁰

Siti Juniafi menurutnya ada tawar menawar dalam proses pembelian jasa joki mobile legend karena diperlukan agar lebih hemat.³¹

Berikut analisis mekanisme transaksi jual beli pada Mahasiswa jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam antara lain:

- a. Penjual *memposting diamond dan jasa joki* yang nantinya akan diperjual belikan melalui Wa Story. Penjual juga tidak lupa mencantumkan kejelasan perihal tier, harga dan nomor yang bisa dihubungi.
- b. Setelah tahap pada poin A di atas terpenuhi maka calon pembeli tersebut langsung menghubungi penjual dan melakukan negosiasi demi mendapatkan harga sesuai hasrat. Apabila kedua belah pihak telah mencapai kesepakatan maka

²⁸ Wawancara dengan Risky Anjar sebagai penjual *diamond* (4 Mei 2020 pukul 12.29 WIB)

²⁹ Wawancara dengan Burhanudin sebagai pembeli *diamond* (4 Mei 2020 pukul 11.01 WIB)

³⁰ Wawancara dengan Nasrul sebagai penjual jasa joki (4 Mei 2020 pukul 11.00 WIB)

³¹ Wawancara dengan Siti Juniafi sebagai pembeli jasa joki (4 Mei 2020 pukul 13.01 WIB)

Continued

pembeli harus melakukan pembayaran terlebih dahulu melalui *Cash on Delivery* (COD). Sebelum itu kedua belah pihak telah menentukan lokasi yang dijadikan pusat pertemuan untuk melakukan transaksi lebih lanjut.

- c. Setelah semua selesai kemudian di proses dari pengiriman diamond dan jasa joki dan kemudian di konfirmasi oleh pembeli bahwa sudah masuk ke id pembeli.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijabarkan bahwa jual beli dalam mobile legend pernah dilakukan oleh mahasiswa jurusan komunikasi dan penyiaran islam sebanyak 4 orang diantaranya 2 orang sebagai penjual dan 2 orang sebagai pembeli diamond dan jasa joki mobile legend. Masing masing narasumber menjelaskan mekanisme transaksi jual beli dalam permainan daring mobile legend yang pernah dilakukan. Disini terjadi persamaan dan perbedaan yaitu dari segi persamaan mereka menjual dengan model yang sama bisa transfer atau bisa COD(*cash on delivery*) semisal lokasi tidak jauh dari pelanggan atau pembeli, untuk perbedaan dari pembeli yang dimana pembeli diamond tidak ada tawar menawar dalam membeli diamond karena memang sudah ditentukan oleh penjual diamond yang sudah harga pas dan sesuai pasar, berbeda dengan pembeli dengan jasa joki karena menurutnya lebih hemat dan juga jasa joki bisa negosiasi harga karena faktor beberapa tier yang bisa disesuaikan dengan harga yang di inginkan.

Continued

4.2 Statistik Jual Beli Dalam Permainan Daring *Mobile Legend*

Dari hasil penelitian yang telah peneliti lakukan produk yang ditawarkan oleh penjual antara lain *diamond*, dan jasa joki. Harga yang ditawarkan oleh penjual bermacam-macam, dari penjual *diamond* mulai dari Rp 13.000 untuk 44 *diamond*, hingga Rp 110.000 untuk 408 *diamond* dan dari penjual jasa joki mulai dari Rp 5.000 sampai Rp 20.000 untuk perbintang dan Rp 15.000 sampai Rp 90.000 untuk paket satu *tier*. Pembelian disesuaikan dengan tingkat barang yang ditawarkan.

Menurut sebagian pemilik toko daring penghasilan yang diperoleh perbulan untuk penjual *diamond* mencapai Rp 16.000 – Rp 30.000, keuntungan per transaksi Rp 4.000- Rp 6.000 dan untuk penjual jasa joki dalam perbulan diperoleh mencapai Rp 400.000- Rp 500.000, keuntungan pertransaksi 90% di potong paket data. Konsumen yang diperoleh 3-5 orang dalam kurun waktu satu bulan. Seperti yang di ungkapkan Riski Anjar dan Nasrul sebagai berikut:

“3-5 orang karena rata2 teman beli *diamond* pas ada event tertentu saja, keuntungan bisa 16-30ribu, Per transaksi bisa untung 4-6 ribu.”³²

“Relatif, kadang seminggu ada 4-5 ,kadang cuma , Gak nentu, kadang 400-500 udah bagus, Ya cuma modal paket data, untung 90% lah dari harga yang ditentukan.”³³

Seperti halnya jual beli daring memiliki kelebihan seperti : modal awal yang relative kecil, target pasar yang lebih mudah, bisa dipantau

³² Wawancara dengan Risky Anjar sebagai penjual *diamond* (4 Mei 2020 pukul 12.29 WIB)

³³ Wawancara dengan Nasrul sebagai penjual jasa joki (4 Mei 2020 pukul 11.00 WIB)

Continued

darimana saja dan kapan saja, jam buka yang bersifat 24 jam, dengan menggunakan fitur *story Whatsapp* penjual dapat menjual produk yang dimiliki selama 24 jam meskipun dalam proses penjualan dilakukan saat penjual keadaan daring atau saat gawai penjual keadaan aktif hal ini memang wajar karena tidak seperti toko daring yang berskala besar dengan menggunakan *customer service* yang sedia melayani 24 jam. Akan tetapi tidak menjadi masalah karena selama fitur masih aktif pembeli bisa melakukan transaksi dan juga bisa menghubungi penjual yang sudah disertakan nomor *Whatsapp* penjual.

Dalam penjualan *diamond* tidak mengalami kerugian/penurunan berbeda dengan dengan penjualan jasa joki yang pernah mengalami penurunan dalam penjualan *diamond* karena memang menggunakan sistem saldo seperti halnya penjualan pulsa yang tidak ada sistem kadaluarsa. Sedangkan penjualan jasa joki karena molornya waktu yang ditentukan. Seperti yang diungkapkan Riski Anjar dan Nasrul sebagai berikut:

“Tidak mengalami kerugian karena kalau pembeli beli kita untung, kalau tidak beli kita gak rugi karena saldo tidak berkurang karena pajak dibayar ketika transaksi selebihnya tidak ada penarikan perbulan.”³⁴

“Penurunan pasti, karna jasa joki juga banyak, kalau rugi sih sejauh ini cuma rugi di waktu aja sih, kadang molor dari waktu yang ditentukan.”³⁵

Faktor penyebab turunnya penghasilan penjualan persaingan jasa joki yang berada diluar yang begitu banyak dan juga harga antara pasar bisnis

³⁴ Wawancara dengan Risky Anjar sebagai penjual *diamond* (4 Mei 2020 pukul 12.29 WIB)

³⁵ Wawancara dengan Nasrul sebagai penjual jasa joki (4 Mei 2020 pukul 11.00 WIB)

Continued

daring tentu akan menambah keinginan konsumen untuk membeli sebuah produk. Konsumen akan memilih sebuah produk, jika produk tersebut memiliki nilai yang sama dan harga yang dianggap lebih terjangkau dibandingkan para pesaing. Harga yang bersaing dan dapat dikatakan layak jika konsumen merasakan manfaat dan harga saing produk yang mereka dapatkan sesuai dengan yang mereka keluarkan. Dari permainan daring sendiri mengalami evolusi sangat cepat/musiman.

Hal ini diperkuat oleh teori yang dikemukakan oleh moh. Yahya damanhuri Penjualan adalah kegiatan untuk memengaruhi seseorang atau sekelompok orang atau suatu komunitas yang dilakukan oleh pihak penjual atau tertarik dan bersedia untuk bertransaksi jual beli atas produk atau jasa yang ditawarkan. Pembeli adalah individu atau sekelompok orang atau komunitas yang dipandang memiliki potensi sebagai pembeli . potensi untuk menjadi pembeli terdiri dari beberapa hal sebagai berikut :

- a. Adanya kebutuhan yang perlu dipenuhi
- b. Memiliki daya beli atau kemampuan untuk membeli
- c. Musim atau saat yang tepat untuk membeli

Maka dari hal itu jual beli *diamond dan jasa joki* perlu merancang strategi untuk agar penghasilan yang didapatkan stabil misalnya : memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, melakukan promosi yang efektif dengan promosi lebih luas seperti menggunakan toko daring di situs web maupun media social lain dengan tujuan mendapatkan pelanggan

Continued

baru, menawarkan diskon, kemungkinan dengan cara yang seperti itu akan memperoleh penghasilan penjualan yang maksimal.

Sementara motivasi menggambarkan alasan mana yang penting bagi responden ketika mereka membeli konten dalam game, artinya tidak memberi tahu tentang hubungan antara motivasi dan berapa banyak pemain menghabiskan uang untuk konten dalam game. Oleh karena itu, dilakukan analisis regresi berganda tentang bagaimana konstruk motivasi pembelian dikaitkan dengan variabel laten tentang berapa banyak uang yang digunakan pemain melalui empat item:

1. total uang yang digunakan pada permainan gratis,
2. uang yang dihabiskan rata-rata per minggu pada permainan free-to-play.
3. uang yang digunakan pada game free-to-play yang paling banyak dimainkan responden berdasarkan pada pelaporan diri mereka, dan
4. uang yang dihabiskan rata-rata per minggu untuk free-to-play yang paling banyak dimainkan bermain.³⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap pengguna permainan daring *Mobile Legends* pada Mahasiswa Jurusan Komunikasi Penyiaran dan Islam Fakultas Uhluddin Adab dan Dakwah mengenai

³⁶ Juho Hamari *Mengapa pemain membeli konten dalam game? Studi empiris tentang motivasi pembelian konkret*. 2015

Continued

efektifitas jual beli dalam permainan daring *Mobile Legend* antara lain sebagai berikut :

a. Media Pemasaran

Penjual menggunakan via stori wasap yang dimana dengan media social bisa mencangkup pembeli dengan mudah karena keseharian selain chat dengan teman juga membuat stori atau melihat stori yang dimana fitur ini efektif bagi penjual, dan juga pasar yang digunakan juga mudah dan cepat.

Meskipun ruang lingkupnya kecil atau tidak dipublikasikan secara meluas akan tetapi hal ini mempermudah penjual dalam transaksi karena memang kebanyakan teman sendiri, yang dimana jual beli menjadi aman dan lebih terpercaya. Hal ini juga membuat promosi lebih menarik pembeli , karena memang penjual menawarkan harga yang realtif terjangkau dan juga bisa COD jika lokasi penjual dan pembeli tidak jauh. Seperti yang diungkapkan informan sebagai berikut:

“Iya, saya menggunakan medsos saya untuk jualan diamond melalui WhatsApp”³⁷

“Ke sekitar2 aja dulu, lewat WA, story WA, biar nanti gampang bisa ketemuan, negoin mintanya joki apa aja+fee nya”³⁸

“Dari stori wa, karena teman saya ada yg menawarkan jasa pembelian diamond, jadi dari stori wa temen saya tersebut jadi tau tentang pembelian diamond”³⁹

³⁷ Wawancara dengan Risky Anjar sebagai penjual *diamond* (4 Mei 2020 pukul 12.29 WIB)

³⁸ Wawancara dengan Nasrul sebagai penjual jasa joki (4 Mei 2020 pukul 11.00 WIB)

Continued

“Saya mengetahui jasa joki game ML dari salah satu story Wa teman Saya. Pada saat itu dia membuat pamflet promosi dan Saya tertarik”⁴⁰

b. Kendala dan Hukum

Dalam proses transaksi tidak ada kendala karena memang proses transaksi sangat praktis, dimana penjual hanya memasang pamflet di stori, pembeli tinggal pesan dan bayar . Harga yang dipasang bisa disesuaikan tidak harus mengikuti harga pasar ,hal ini bisa menarik pembeli yang dimana pembeli akan memilih yang lebih murah , cepat dan efisien. Hal ini di ungkapkan informan sebagai berikut:

“Kendala tidak ada, karena mirip seperti kita jualan pulsa, dan kendala ringan mungkin ketika COD di kampus”

“Tidak ada karena kami menjual dengan harga yang lebih murah dibandingkan membeli dengan pulsa telepon.”⁴¹

Menurut informan bahwasanya tidak melanggar hukum dan belum ada undang-undangnya.Seperti yang di utarakan sebagai berikut:

“Kalau melanggar hukum sih enggak kayaknya, ya kan belum ada undang2nya, kalau soal peraturan di gamenya sih melanggar, ya yang namanya joki di game manapun gak boleh, tapi ya gimana, ga ada hukum tertulisnya.”⁴²

Pernyataan yang didapatkan peneliti dalam wawancara di atas berkaitan dengan adanya UU mengenai Perlindungan Konsumen

³⁹ Wawancara dengan Burhanudin sebagai pembeli *diamond* (4 Mei 2020 pukul 11.01 WIB)

⁴⁰ Wawancara dengan Siti Juniafi sebagai pembeli jasa joki (4 Mei 2020 pukul 13.01 WIB)

⁴¹ Wawancara dengan Risky Anjar sebagai penjual *diamond* (4 Mei 2020 pukul 12.29 WIB)

⁴² Wawancara dengan Nasrul sebagai penjual jasa joki (4 Mei 2020 pukul 11.00 WIB)

Continued

Nomor 8 Tahun 1999 tepatnya Pasal 2, bunyi pernyataan tersebut adalah “Perlindungan konsumen berasaskan manfaat, keadilan, keseimbangan dan keselamatan serta kepastian hukum”. Pemahaman dalam UU tersebut merujuk agar konsumen terhindar dari kecurangan, penipuan hingga pemalsuan data yang berdampak pada kerugian. Kerugian tersebut bisa berupa materi dalam jumlah besar ataupun harga diri.⁴³

Selain Pasal 2 tentang UU Perlindungan Konsumen di atas, perilaku jual beli permainan daring *Mobile Legend* ini juga diangkat berdasarkan UU Nomor 11 Tahun 2008 mengenai Informasi dan Transaksi Elektronik Bab V Pasal 17. Isi dari Undang-Undang tersebut menyebutkan bahwa terdapat beberapa hal yang sesuai dengan ketentuan UU ITE, diantaranya yakni:

1. Penyelenggaraan Transaksi Elektronik dapat dilakukan dalam ruang lingkup publik ataupun privat.⁴⁴

Hal ini menyatakan bahwa jual beli dalam permainan daring *Mobile Legend* bisa dilakukan dalam hukum publik atau privat di Indonesia. Hal tersebut dimaksudkan bila terjadi kesalahan pada pihak pihak yang bersangkutan maka proses hukumnya bisa dilakukan pada ruang lingkup publik atau *privat*.

⁴³ Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Pasal 2 ayat (1)

⁴⁴ Undang-Undang nomor 11 tentang Informasi Teknologi dan Elektronik, Pasal 17 ayat 1.

Continued

2. Para pihak yang melakukan transaksi elektronik wajib, beritikad baik dalam melakukan transaksi dan/atau pertukaran informasi. Elektronik dan atau Dokumen Elektronik selama transaksi berlangsung.⁴⁵

Bilamana proses jual beli dalam permainan daring *Mobile Legend* ini tidak sesuai dengan UU ITE karena tidak adanya itikad baik maka akan berdampak kerugian yang dialami para *gamers*.

UU lain tentang jual beli juga tercantum pada Undang-Undang No. 11 Tahun 2008 Tahun 2008 tentang Teknologi dan Elektronok yang dapat dikatakan menyalahi aturan perundang-undangan yakni sebagaimana berikut:

1. Mempublikasikan berita bohong (*hoax*) yang menimbulkan kesesatan serta merugikan konsumen yang melakukan transaksi secara elektronik.

Apabila dalam kegiatan jual beli akun permainan daring *Mobile Legend* menimbulkan kerugian yang dialami oleh jasa joki ataupun pemain maka Undang-Undang di atas bisa dicanangkan sebagai sebuah bentuk tuntutan.

2. Setiap orang dengan sengaja dan tanpa hak atau melawan hukum dengan cara apa pun memindahkan atau mentransfer

⁴⁵ Undang-Undang nomor 11 tentang Informasi Teknologi dan Elektronik, Pasal 17 ayat 2

Continued

informasi elektronik dan/atau dokumen elektronik kepada sistem elektronik orang lain yang tidak berhak.

Jual beli dalam permainan daring *Mobile Legend* ini pembeli dirugikan oleh penjual, karena *Email/Id* dan *Password* yang sudah diserahkan pada pembeli dalam dua hari transfer kembali ke Ponsel penjual dan mengganti *Password Account* tersebut dengan *Password* yang baru tanpa sepengetahuan dari pemilik, otomatis pembeli atau pemilik akun *Mobile Legend* ini tidak bisa menggunakannya lagi.

Secara umum dalam jual beli dalam permainan daring *Mobile Legend* melalui *Online* ini akan menimbulkan dampak-dampak seperti dampak positif dan negatifnya. Dampak positif seperti bagi penjual sekaligus pada pencinta permainan daring *Mobile Legend* setelah bosan memainkan permainan para pengguna permainan bisa menjualnya dan menguntungkan. Dampak negatif yang timbul dari jual beli dalam permainan daring *Mobile Legend* melalui daring ini banyaknya pihak yang menyalah gunakan kepercayaan pihak lain untuk mengambil keuntungan pribadi dengan cara menipu.

Berdasarkan analisis di atas menunjukkan jual beli diamond dan jasa joki melalui media sosial ini efektif dengan alasan praktis, mudah dan efisien dengan memasang poster di *story WhatsApp* kemudian pembeli bisa langsung chat langsung penjual dan sudah diberi

Continued

keterangan harga, metode pembayaran, dan juga nomor yang bisa dihubungi oleh pembeli.

Sedangkan transaksi dilakukan oleh kedua belah pihak dengan cara pembeli menghubungi langsung atau datang langsung ketemu dengan penjual , dan tawar menawar harga setelah disepakati harga yang sudah ditentukan pihak penjual diamond dan jasa joki kepada pembeli.

Berdasarkan uraian di atas maka jual beli dengan promosi di Story Whatsapp sangat mudah dan efektif serta menguntungkan bagi kedua belah pihak.