

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Sungai Tabuk Kota merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Sungai Tabuk Kabupaten Banjar. Desa Sungai Tabuk Kota ini memiliki luas daerah 4,29 Km² dari 147,30 Km² Luas Kecamatan Sungai Tabuk. Desa Sungai Tabuk Kota terdiri dari 6 buah RT yang mana di Desa tersebut banyak terdapat Penjual-penjual Daring baik melalui media Instagram, facebook dan whatsapp. Akan tetapi yang lebih dominan adalah penjual daring melalui media instagram sebagai media promosi dan penjualannya. Karena media instagram ini lebih luas jangkauannya untuk semua kalangan tanpa kita meminta nomer atau menunggu konfirmasi untuk saling bisa melihat yang akan kita sampaikan. Para Pedagang daring ini pun mempunyai usaha yang berbeda-beda walaupun ada beberapa yang sama, ada yang menjual pakaian, makanan, kosmetik dan perabotan-perabotan lainnya yang biasanya diperlukan oleh konsumen pada umumnya. Namun yang lebih banyak dijual oleh pedagang daring ini adalah pakaian, karena pakaian yang dijual tidak dijual oleh pedagang-pedagang offline pada umumnya, maka dari itu pakaian yang dipasarkan oleh penjual daring selalu memancing konsumen untuk membelinya karena selalu *update* yang terbaru atau kekinian.

B. Penyajian Data

Dari hasil riset yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mendapatkan data dari 11 orang informan yang terdiri dari para penjual daring dan para

konsumen penjual daring yang tersebar di Desa Sungai Tabuk Kota. Adapun data yang terkumpul adalah sebagai berikut:

1. Informan Penjual Daring

- a. Nama : Siti Ikrimah
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Umur : 20 Tahun
- Alamat : Jl. Pematang Panjang RT 05 No Desa Sungai
Tabuk Kota Kecamatan Sungai Tabuk
- Pendidikan Terakhir: SMA
- Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram @fati_ashop
- Lama melakukan usaha daring: 4 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Siti Ikrimah yang biasa dipanggil Siti ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak bersekolah SMA untuk menambah penghasilan atau uang jajannya. Siti yang mempunyai jual beli daring pada akun instagram @fati_ashop ini menjual busana perempuan yang terdiri dari gamis, kaos, celana dan sebagainya.

Siti memulai usaha jual beli daring karena melihat dari perkembangan teknologi dimana sekarang ini banyak sekali orang yang mempunyai sosial media terutama media instagram ini, dan untuk pemikir bisnis pasti langsung memanfaatkannya. Untuk usaha penjualan busana perempuan ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi Siti nge-post foto busana tersebut ke media instagram dan

diberikan keterangan mengenai foto busana tersebut dari harga, warna dan ukurannya, kalau ada yang berminat langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru bisa sampai kepada konsumen sendiri. Untuk pembelian barang jualannya pun Siti membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Siti.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga sesuai dengan keaslian barangnya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplen. Dalam penjualan daring ini Siti menerapkan Sitem Pree Order, jadi kalau ada yang mesan barang baru siti pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 7-8 hari. Biasanya barang datang sekitar 5-6 hari jadi pada hari ke 7-8 hari barang sudah diberikan kepada konsumen. Untuk penjualan daring sendiri Siti sangat konsisten, dalam seminggu pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya.

Siti mengatakan bahwa jual beli daring ini adalah bisnis yang sangat mudah dilakukan dan yang paling utama tidak mengganggu kewajiban sholatnya. Karena dia tidak selalu bertatap muka dengan konsumennya. Dia melakukan kegiatan usahanya diwaktu senggang. Kalau ada kesempatan baru fokus untuk usaha jual beli daring ini, dari meng upload foto jualan dan membalas pesan konsumen yang ingin membeli atau hanya sekedar bertanya.

Mengenai harga yang ditawarkan Siti ternyata jauh lebih murah dari yang dijual *offline* atau di pasar dan ditoko. Biasanya beda 20.000 sampai 50.000, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih *update* dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Siti menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, kadang dia mengadakan promo dan potongan harga kalau konsumen membeli 2-3 barang. Dalam hal penjelasan kualifikasi barang pun harus sesuai dengan keaslian barangnya jangan di lebih-lebihkan ataupun dikurangi kata siti. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu selalu sesuai, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas.

- b. Nama : Ananda Lia Rachmawati
Umur : 19 Tahun
Alamat : Jl. Pematang Panjang RT 05 No Desa Sungai
Tabuk Kota Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: SMA
Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram
@ber.kahofficialstore

Lama melakukan usaha daring : 1 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Ananda lia Rachmawati yang biasa dipanggil Lia ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak mulai merebaknya kasus virus Covid19. Lia yang mempunyai usaha jual beli daring pada akun instagram @ber.kahofficialstore ini menjual masker, kalung masker dan pengait masker.

Lia memulai usaha jual beli daring ini karena awalnya dia yang memerlukan masker tetapi ketika dia berusaha menawarkan ke teman-temannya mereka juga pada mau, sampai akhirnya Lia menjual macam-macam masker lewat daring, kata Lia di samping dia memerlukan masker disitu juga ada keuntungan untuk menambah uang jajannya. Untuk usaha penjualan masker ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi Lia nge-post foto Masker tersebut ke media instagram dan diberikan keterangan mengenai foto masker yang motifnya seperti apa saja dan berapa harganya, kalau ada yang berminat sama maskernya langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru bisa sampai kepada konsumen sendiri. Untuk pembelian barang jualannya Lia membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Lia. Mengenai harga untuk dipasar kadang dua kali lipat

lebih mahal dibanding masker yang Lia jual. Karena katanya saat merebaknya kasus virus ini masker sendiri sangat diperlukan.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga sesuai dengan keaslian barangnya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek mengenai maskernya. Karena Lia menjual masker itu per kotak yang isinya 50 per kotaknya jadi dijamin kualitas dan kebersihannya terjaga kata Lia. Dalam penjualan daring ini Lia menerapkan Sistem Pree Order, jadi kalau ada yang mesan barang baru Lia pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 5-7 hari. Biasanya barang datang sekitar 3-4 hari jadi pada hari ke 5-7 hari barang sudah diberikan kepada konsumen. Alhamdulillah kata Lia untuk pengiriman masker sendiripun walau dari Luar Pulau tetapi sangat cepat, mungkin menurutnya karena masker ini sangat diperlukan jadi produksi dan pengirimannya juga cepat. Untuk penjualan daring sendiri Lia sangat konsisten, setiap hari pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya.

Lia mengatakan bahwa jual beli daring ini adalah bisnis yang sangat mudah dilakukan dan yang paling utama tidak mengganggu kewajiban sholatnya. Karena dia tidak selalu bertatap muka dengan konsumennya. Dia melakukan kegiatan usahanya diwaktu senggang. Kalau ada kesempatan baru fokus untuk usaha jual beli daring ini, dari meng upload foto jualan dan membalas pesan konsumen yang ingin membeli atau hanya sekedar bertanya.

Mengenai harga yang ditawarkan Lia ternyata jauh lebih murah dari yang dijual offline atau di pasar dan ditoko. Biasanya beda dua kali lipat kalau Lia menjual masker per kota Rp 25.000 dipasaran bisa Rp 50.000-Rp 55.000, kalau penjualan daring ini katanya tidak papa untung sedikit tetapi yang membeli banyak, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih banyak macam dan warnanya dibanding yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi, pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Lia menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, kadang Lia menawarkan setiap pembelian masker sudah mendapatkan pengait maskernya, Lia juga memberikan potongan harga apabila pembelian masker mencapai 3 kotak lebih. Alhamdulillah katanya dia juga bekerja sama dengan Rumah Sakit Swassta, jadi setiapbulannya Rumah Sakit Swassta itu membeli Masker dengannya mencapai puluhan kotak per bulannya. Dan konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu terjangkau dan sesuai isi kantong masyarakat, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas.

- c. Nama : Mayyadah
Umur : 18 Tahun

Alamat : Jl. Martapura lama RT 01 Desa Sungai
Tabuk Kota Kecamatan Sungai Tabuk

Pendidikan Terakhir: SMA

Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram
@stuffstoree.id

Lama melakukan usaha daring: 5 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Mayyadah yang biasa dipanggil Mayya ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak bersekolah SMP untuk menambah penghasilan atau uang jajannya. Mayya yang mempunyai jual beli daring pada akun instagram @stuffstoree.id ini menjual alat-alat kosmetik dan parfum.

Mayya memulai usaha jual beli daring karena melihat dari perkembangan teknologi dimana sekarang ini sosial media itu tidak bisa lepas dari genggaman tangan manusia. Mayya juga memanfaatkan kelebihanannya dimana dia mempunyai banyak teman di akun sosial medianya, dan dia pikir akan lebih mudah untuk memulai usaha jual beli daring ini. Untuk usaha penjualan kosmetik dan parfum ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi Mayya nge-post foto-foto parfum dan kosmetik tersebut ke media instagram dan diberikan keterangan mengenai foto kosmetik dan parfum tersebut dari harga, jenis dan ukurannya, kalau ada yang berminat langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru bisa sampai kepada konsumen

sendiri. Untuk pembelian barang jualannya pun Mayya membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Mayya. Mayya juga menjelaskan kalau kosmetik dan parfum yang dia jual jarang ada dijual dipasaran.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga sesuai dengan keaslian barangnya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek. Dalam penjualan daring ini Mayya menerapkan Sistem Pree Order, jadi kalau ada yang mesan barang baru Mayya pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 9-10 hari. Biasanya barang datang sekitar 7-8 hari jadi pada hari ke 9-10 hari barang sudah diberikan kepada konsumen. Untuk penjualan daring sendiri Mayya sangat konsisten, dalam seminggu pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya bahkan melebihi batas pemesanan yang sudah dibatasi.

Mayya mengatakan bahwa jual beli daring yang ia jalankan sangatlah menyenangkan dan kerap membuatnya lupa waktu karena setiap harinya dia selalu mendapat pesanan orderan atau hanya sekedar konsumen bertanya lebih dari 100 pesan setiap harinya. Ini membuat mayya yang selalu fokus untuk membalas pesan konsumen

tersebut. Dia mengatakan pesan masuk kadang saat azan magrib masih saja ada bahkan sampai menelpon konsumennya tersebut.

Mengenai harga yang ditawarkan Mayya ternyata ada yang sama di pasaran tetapi kebanyakan jauh lebih murah dari yang dijual offline atau di pasar dan ditoko katanya. Biasanya beda 10.000 sampai 20.000, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih update dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Mayya menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, dia harus mempraktekan barang jualannya dengan cara dia pakai sendiri dan dia bikin video yang menarik, kadang dia juga mengadakan promo dan potongan harga kalau konsumen membeli 2-3 barang.

Dalam hal penjelasan kualifikasi barang pun harus sesuai dengan keaslian dan warna barangnya jangan di lebih-lebihkan ataupun diganti dengan kualitas yang kurang baik kata Mayya. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu selalu sesuai, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas, banyak juga yang mau menjual kembali barang yang dia jual,

jadi mayya menjual barang dagangannya dengan harga khusus kepada reseller (orang yang membeli dagangannya untuk dijual kembali).

- d. Nama : Nahid Huzairin
 Umur : 19 Tahun
 Alamat : Jl. Martapura lama RT 01 Desa Sungai Tabuk
 Kota Kecamatan Sungai Tabuk
 Pendidikan Terakhir: SMA
 Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram @tikcol.id
 Lama melakukan usaha daring: 3 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Nahid Huzairin yang biasa dipanggil Nahid ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak bersekolah SMA untuk menambah penghasilan atau uang jajannya. Nahid yang mempunyai jual beli daring pada akun instagram @tikcol.id ini menjual Cassing Handphone.

Nahid memulai usaha jual beli daring karena dia merasa orang tuanya tidak bekerja lagi dan dia harus tetap melanjutkan sekolah dan untuk bisa jajan seperti teman-temannya. Untuk usaha penjualan Cassing ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi Nahid nge-post foto berbagai macam model dan jenis tipe Handphone tersebut ke media instagram dan diberikan keterangan mengenai foto case tersebut dari harga, warna, motif dan tipe Handphone nya, kalau ada yang berminat langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru

bisa sampai kepada konsumen sendiri. Untuk pembelian barang jualannya pun Nahid membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Nahid.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga sesuai dengan keaslian barang dan sesuai dengan tipe Handphone nya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek. Dalam penjualan daring ini Nahid menerapkan Sitem Pree Order, jadi kalau ada yang mesan barang baru Nahid pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 9-10 hari. Biasanya barang datang sekitar 8-9 hari jadi pada hari ke 9-10 hari barang sudah diberikan kepada konsumen. Untuk penjualan daring sendiri Nahid sangat konsisten, dalam seminggu pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya.

Nahid mengatakan bahwa jual beli daring ini adalah bisnis yang sangat mudah dilakukan dan yang paling utama tidak mengganggu kewajiban sholatnya. Karena dia tidak selalu bertatap muka dengan konsumennya. Dia melakukan kegiatan usahanya diwaktu senggang. Kalau ada kesempatan baru fokus untuk usaha jual beli daring ini, dari meng upload foto jualan dan membalas pesan konsumen yang ingin membeli atau hanya sekedar bertanya.

Mengenai harga yang ditawarkan Nahid ternyata jauh lebih murah dari yang dijual offline atau di pasar dan ditoko. Biasanya beda 15.000 sampai 25.000, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih update dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Nahid menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, dia mem post foto casing itu semenarik mungkin, kadang dia juga mengadakan *give away* dan promo serta potongan harga kalau konsumen membeli 2-3 casing Handphone. Dalam hal penjelasan kualifikasi barang pun harus sesuai dengan keaslian barangnya jangan di lebih-lebihkan ataupun dikurangi kata Nahid. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu selalu sesuai, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas.

- e. Nama : Widya Astuti
Umur : 20 Tahun
Alamat : Jl. Pematang Panjang RT. 05 Desa Sungai
Tabuk Kota Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: SMA

Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram
@deenastr.co

Lama melakukan usaha daring: 1 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Widya Astuti yang biasa dipanggil Wiwid ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak memasuki Kampus untuk menambah uang jajannya. Wiwid yang mempunyai jual beli daring pada akun instagram @deenastr.co ini menjual berbagai macam hijab.

Wiwid memulai usaha jual beli daring saat dia membeli hijab di aplikasi shopee dan dia merasa harganya jauh lebih murah dari harga pasaran, lalu dia ada ide untuk mempromosikan melalui media instagram, ternyata banyak teman-temannya yang mau membeli walaupun dengan sistem *Pre Order* tetapi tetap banyak yang berminat disetiap minggunya. Untuk usaha penjualan hijab ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi Wiwid nge-post foto berbagai macam hijab tersebut ke media instagram dan diberikan keterangan mengenai foto hijab tersebut dari harga, warna dan ukurannya, kalau ada yang berminat langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru bisa sampai kepada konsumen sendiri. Untuk pembelian barang jualannya pun Wiwid membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Wiwid.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga harus sesuai dengan keaslian barangnya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek. Dalam penjualan daring ini Wiwid menerapkan Sistem *Pre Order*, jadi kalau ada yang mesan barang baru Wiwid pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 5-6 hari. Biasanya barang datang sekitar 4-5 hari jadi pada hari ke 5-6 hari barang sudah diberikan kepada konsumen. Untuk penjualan daring sendiri Wiwid sangat konsisten, dalam seminggu pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya.

Wiwid mengatakan bahwa jual beli daring ini adalah bisnis yang sangat mudah dilakukan dan yang paling utama tidak mengganggu kewajiban sholatnya. Karena dia tidak selalu bertatap muka dengan konsumennya. Dia melakukan kegiatan usahanya diwaktu senggang. Kalau ada kesempatan baru fokus untuk usaha jual beli daring ini, dari meng upload foto jualan dan membalas pesan konsumen yang ingin membeli atau hanya sekedar bertanya.

Mengenai harga yang ditawarkan Wiwid ternyata jauh lebih murah dari yang dijual offline atau di pasar dan ditoko. Biasanya beda 5.000 sampai 25.000, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih update dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Wiwid menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, kadang dia mengadakan promo dan potongan harga kalau konsumen membeli minimal 2 barang. Dalam hal penjelasan kualifikasi barang pun harus sesuai dengan keaslian barangnya jangan di lebih-lebihkan ataupun dikurangi kata Wiwid. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu selalu sesuai, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas.

- f. Nama : Siti Alfisah
Umur : 18 Tahun
Alamat : Jl. Martapura lama RT 03 Desa Sungai Tabuk
Kota Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: SMA
Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram
@thriftby.xd
Lama melakukan usaha daring: 3 Bulan

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Alfisah yang biasa dipanggil Siti ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak lulus sekolah SMA untuk menambah penghasilan atau uang jajannya. Siti yang mempunyai jual

beli daring pada akun instagram @thriftby.xd ini menjual berbagai macam jenis sweater dan rajut.

Siti memulai usaha jual beli daring karena setelah lulus dari sekolah SMA dia kesulitan melamar pekerjaan karena di saat pandemi ini karyawan banyak di PHK dan jarang sekali ada lowongan pekerjaan. Jadi untuk menambah uang jajannya dia memulai usaha dengan berjualan daring melalui media instagram. Untuk usaha penjualan sweater dan rajut ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi Siti nge-post foto sweater dan rajut tersebut ke media instagram dan diberikan keterangan mengenai foto sweater dan rajut tersebut dari harga, warna dan ukuran sizenya, kalau ada yang berminat langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru bisa sampai kepada konsumen sendiri. Untuk pembelian barang jualannya pun Siti membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Siti.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga sesuai dengan keaslian barangnya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek. Dalam penjualan daring ini Siti menerapkan Sistem Pree Order, jadi kalau ada yang mesan barang baru siti pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 6-7 hari. Biasanya barang datang sekitar 5-6 hari jadi pada hari ke 6-7 hari barang sudah diberikan kepada konsumen.

Untuk penjualan daring sendiri Siti sangat konsisten, dalam seminggu pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya.

Siti mengatakan bahwa jual beli daring ini adalah bisnis yang sangat mudah dilakukan dan yang paling utama tidak mengganggu kewajiban sholatnya. Karena dia tidak selalu bertatap muka dengan konsumennya. Dia melakukan kegiatan usahanya diwaktu senggang. Kalau ada kesempatan baru fokus untuk usaha jual beli daring ini, dari meng upload foto jualan dan membalas pesan konsumen yang ingin membeli atau hanya sekedar bertanya.

Mengenai harga yang ditawarkan Siti ternyata jauh lebih murah dari yang dijual offline atau di pasar dan ditoko. Biasanya beda 20.000 sampai 30.000, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih update dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Siti menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, dia harus selalu update foto barang jualannya di media intagram. Dalam hal penjelasan kualifikasi barang pun harus sesuai dengan keaslian barangnya jangan di lebih-lebihkan ataupun dikurangi kata siti. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu selalu sesuai, bahkan kadang

konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas.

- g. Nama : Zuwita Fairus
 Umur : 19 Tahun
 Alamat : Jl. Martapura lama RT 01 Desa Sungai Tabuk
 Kota Kecamatan Sungai Tabuk
 Pendidikan Terakhir: SMA
 Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram
 @tumbyzu.store

Lama melakukan usaha daring: 2 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Zuwita Fairus yang biasa dipanggil Zue ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak bersekolah SMA untuk menambah uang jajannya. Zue yang mempunyai jual beli daring pada akun instagram @tumbyzu.store ini menjual berbagai macam jenis tas wanita.

Zue memulai usaha jual beli daring karena awalnya dia menjual tas-tas bekasnya di akun media sosial instagram, ternyata setelah penjualan tas bekas itu banyak yang mau beli tas yang baru juga. Lalu zue memulai usaha jual beli daringnya dengan menjual berbagai macam tas wanita serta memanfaatkan pengikut pada akun media instagram nya yang sangat banyak. Untuk usaha penjualan tas ini pun tidak memiliki modal dan lapak. Jadi zue nge-post foto tas tersebut ke

media instagram dan diberikan keterangan mengenai foto busana tersebut dari harga, warna dan ukurannya, kalau ada yang berminat langsung di orderkan dan menunggu beberapa hari baru bisa sampai kepada konsumen sendiri. Biasanya zue selalu order barang melebihi pesanan konsumennya, jadi dia juga menjual barang yang sudah siap (*ready*) beberapa buah agar konsumennya tidak harus menunggu. Untuk pembelian barang jualannya pun Zue membeli daring juga melalui media e-commerce yaitu Shopee. Karena harganya jauh lebih murah dari agen di pasar biasa dan bisa dijual kembali dibawah harga pasar yang ada kata Zue.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga harus sesuai dengan keaslian barangnya, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek. Dalam penjualan daring ini Zue menerapkan Sistem Pree Order dan ada barang *ready* beberapa, jadi kalau sistem *pre order* ada yang mesan barang baru Zue pesankan lewat media e-commerce shopee tadi dengan sistem konsumen menunggu 9-10 hari. Biasanya barang datang sekitar 8-9 hari, lebih lama dari pengiriman biasanya, karena Zue membeli tas jualannya sebagian dari Luar Negeri. Menurutnya tas dari Luar Negeri lebih modern dan lebih murah. jadi pada hari ke 9-10 hari barang sudah diberikan kepada konsumen. Untuk penjualan daring sendiri Zue sangat konsisten, dalam seminggu pasti selalu ada yang membeli jualan daringnya.

Zue mengatakan bahwa jual beli daring ini adalah bisnis yang sangat mudah dilakukan dan yang paling utama tidak mengganggu kewajiban sholatnya. Karena dia tidak selalu bertatap muka dengan konsumennya. Dia melakukan kegiatan usahanya diwaktu senggang. Kalau ada kesempatan baru fokus untuk usaha jual beli daring ini, dari meng upload foto jualan dan membalas pesan konsumen yang ingin membeli atau hanya sekedar bertanya.

Mengenai harga yang ditawarkan Zue ternyata jauh lebih murah dari yang dijual offline atau di pasar dan ditoko. Biasanya beda 20.000 sampai 40.000, mengenai kualifikasi barang pun yang dijual daring ternyata lebih update dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Zue menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, dia harus terus mempromosikan barang yang selalu update dan modern dan juga harus di riview kan bagaimana tutorial cara menggunakannya. Karena saat kita rivew bagus konsumen itu pasti tertarik menurut Zue. Dalam hal penjelasan kualifikasi barang pun harus sesuai dengan keaslian barangnya jangan di lebih-lebihkan ataupun dikurangi kata Zue. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau produk yang kita tawarkan itu selalu

sesuai, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas.

- h. Nama : Heldawati
Umur : 26 Tahun
Alamat : Jl. Pematang Panjang RT 06 Desa Sungai Tabuk
Kota Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: SMA
Pekerjaan : Pemilik usaha pada akun instagram
@cemilan_yahoot
Lama melakukan usaha daring: 4 Tahun

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Heldawati yang biasa dipanggil Helda ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan memulai usaha daring sejak lulus dibangku perkuliahan untuk menambah penghasilan atau uang jajannya. Helda yang mempunyai jual beli daring pada akun instagram @cemilan_yahoot ini menjual berbagai macam makanan, dari ceke setan, dessert box, risolles dan salad buah.

Helda memulai usaha jual beli daring karena memanfaatkan keahlian memasaknya dan melihat dari perkembangan teknologi dimana sekarang ini banyak sekali orang yang mempunyai sosial media terutama media instagram ini. Untuk usaha penjualan makanan ini pun Helda menerapkan Sistem *Free Order*, dimana apabila ada yang mau baru dibikinkan. Jadi Helda nge-post foto makanan tersebut

ke media instagram dan diberikan keterangan mengenai makanan tersebut dari harga, rasa dan kalau ada yang berminat dicatat dulu pesannya apa saja. Helda memasak atau mengolah pesanan konsumen setiap hari sabtu, jadi setiap hari sabtu itu juga konsumen sudah mengambil kerumahnya. Untuk pembelian bahan jualannya pun Helda membeli di pasar pada hari jumat untuk disiapkan terlebih dahulu.

Deskripsi barang yang dipajang dan kualifikasi foto yang di post di media instagram juga sesuai dengan hasil masakannya bukan yang mengambil hasil foto dari google lalu di promosikan, jadi konsumen tidak pernah ada yang komplek mengenai rasa dan isi dari masakannya. Untuk penjualan daring sendiri Helda sangat konsisten, setiap hari sabtu pasti ada yang pesan makanan dengannya bahkan kadang Helda sendiri membatasi pesanan konsumen karena tidak sanggup memasaknya sendiri.

Helda mengatakan bahwa jual beli daring yang ia jalankan sangatlah membuatnya lupa waktu karena setiap dia memasak makanan sama sekali tidak bisa mengerjakan hal yang lain. Dia harus menyelesaikan semua pesanan baru bisa melakukan hal yang lain. Kadang dia memasak pesanan membutuhkan waktu 7-8 jam dalam sehari di setiap minggunya.

Mengenai harga yang ditawarkan Helda ternyata jauh lebih murah dari yang dijual di pasar dan ditoko. Biasanya beda 5.000

sampai 10.000, mengenai kualifikasi makanan pun yang dijual daring ternyata lebih update dan menarik dari pada yang dipasaran. Itulah yang membuat jual beli daring ini sangat digemari oleh masyarakat.

Semakin berkembangnya teknologi pesaing jual beli daring inipun ternyata lebih banyak, karena cara penjualan dan pemasarannya yang sangat mudah itu. Helda menjelaskan cara dia menghadapi maraknya penjual daring yang ada, kadang dia mengadakan *give away* bagi setiap konsumen yang membeli makanannya. Hadiahnya sendiri bisa berupa makanan yang gratis atau potongan harga. Dalam hal penjelasan kualifikasi makanan pun harus sesuai dengan keaslian makanan tersebut ketika sudah sampai ditangan konsumen, jangan di lebih-lebihkan ataupun dikurangi kata Helda. Konsumen akan menjadi pelanggan tetap kalau makanan yang kita tawarkan itu selalu sesuai dan enak, bahkan kadang konsumen yang lama bisa mengajak konsumen baru untuk membeli jualannya karena dia merasa puas dan senang.

2. Informan Pembeli Daring

- a. Nama : Hamdanah
Umur : 19 Tahun
Alamat : Sungai Lunuk RT 07, Desa Pembantanan
Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: MA Al-Istiqamah
Pekerjaan : Mahasiswa

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Hamdanah yang biasa dipanggil Danah ini berasal dari Desa Pembantanan dan konsumen Masker yang di jual oleh akun Instagram @ber.kahofficialstore yang dimiliki oleh Ananda Lia Rachmawati atau yang biasa dipanggil Lia.

Danah adalah konsumen tetap Lia yang selalu order masker, dia juga membeli tidak hanya satu, saat saya temui ternyata danah membeli 3 kotak masker dengan Lia. Danah mengatakan barang yang dia pesan selalu sesuai dan sangat rapi tidak penyok untuk kotaknya, mengenai maskernya juga sesuai sama warna dan bahan yang Danah pesan. Kata Danah dia sangat senang dan puas dengan adanya jual beli daring ini apalagi dengan menggunakan sistem *pre order* jadi dia bisa mengumpulkan uang dulu sembari menunggu barang yang dipesannya sudah siap diambil.

Mengenai harga penjualan daring pun jauh lebih murah dibanding dipasaran, dia mengatakan pernah membeli masker dipasar dengan masker yang dijual daring ternyata pautnya adalah Rp15.000 padahal dengan jenis masker yang sama. Masker yang dijual dipasaran pun tidak banyak macam nya. Kalau daring kan banyak pilihan maskernya ucap Danah. Dan untuk pengambilan barangpun Danah selalu mengambil kerumah Lia satu hari setelah dikabari Lia kalau pesannya sudah siap.

b. Nama : Naila Azkadina

Umur : 14 Tahun
Alamat : Jl. Pematang Panjang RT 06 Desa Sungai Tabuk
Kota Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: MTs
Pekerjaan : Pelajar

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Naila Azkadina yang biasa dipanggil Naila ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Kota dan konsumen Makanan yang di jual oleh akun Instagram @cemilan_yahoot yang dimiliki oleh Heldawati atau yang biasa dipanggil Helda.

Naila adalah konsumen tetap Helda yang selalu order makanan setiap minggunya, dia juga membeli tidak hanya satu, saat saya temui ternyata danah membeli 4 biji risolles yang rasanya berbeda dan 1 buah salad buah. Naila mengatakan makanan yang dia pesan selalu enak dan sangat rapi untuk pengemasannya, mengenai makanan juga sesuai sama keaslian dan besarnya seperti difoto yang dipajang helda di media instagram tersebut. Naila mengatakan dia sangat senang dan puas dengan adanya jual beli daring ini apalagi jualannya yang satu minggu sekali, lumayan saya bisa nabung dulu dan jajan enak setiap minggunya.

Mengenai harga penjualan daring pun katanya ada yang lebih murah dan ada yang lebih mahal, tetapi sesuai saja dengan kualitasnya, kalau dipasaran harga risolles sekitar Rp2.500- Rp3.000

kalau yang dijual Helda ini harganya Rp4.000 tetapi ukurannya jauh lebih besar dibanding yang dipasar dan isinya pun lebih banyak serta mengenai rasa memang juara jadi tidak papa harganya lebih mahal. Kalau Salad buah harganya jauh lebih murah dibanding di toko yang biasa saya beli, salad buah helda ukuran 500ml Cuma Rp20.000 tuturnya kalau yang biasa saya beli itu Rp30.000 padahal sama persis tempat saladnya, mengenai rasa pun yang daging lebih enak dari yang di toko. Dan untuk pengambilan makanan ini pun berhubung dekat jarak rumah Naila dan Helda sekitar 100 meter, jadi Naila selalu mengambil kerumah Helda langsung setelah dikabari Helda kalau pesanannya sudah siap.

- c. Nama : Reza Oktaviani
Umur : 22 Tahun
Alamat : Jl. Swadaya Perumahan Guru Desa Sungai
Tabuk Keramat Kecamatan Sungai Tabuk
Pendidikan Terakhir: S-1 Ilmu Pendidikan
Pekerjaan : Pegawai Pemerintah

Dari hasil observasi dan wawancara lapangan diketahui bahwa Reza Oktaviani yang biasa dipanggil Ica ini berasal dari Desa Sungai Tabuk Keramat dan konsumen Hijab yang di jual oleh akun Instagram @deenastr.co yang dimiliki oleh Widya Astuti atau yang biasa dipanggil Wiwid.

Ica adalah konsumen tetap Wiwid yang selalu order masker, dia juga membeli tidak hanya satu, saat saya temui ternyata Ica membeli 2 pcs Hijab dengan Wiwid. Ica mengatakan barang yang dia pesan selalu sesuai dan sangat rapi kualitasnya dan tidak ada benang-benang yang tidak terpotong, mengenai hijabnya juga sesuai sama warna dan bahan yang Ica pesan. Kata Ica dia sangat senang dan puas dengan adanya jual beli daring ini apalagi dengan menggunakan sistem pre order jadi dia bisa mengumpulkan uang dulu sembari menunggu barang yang dipesannya sudah siap diambil.

Mengenai harga penjualan daring pun jauh lebih murah dibanding dipasaran, dia mengatakan pernah membeli Hijab dipasar dengan Hijab yang dijual daring ternyata pautnya adalah Rp20.000 padahal dengan kualitas hijab yang sama. Hijab yang dijual dipasaran pun tidak banyak macam nya. Kalau daring kan banyak pilihan warna dan macam modelnya ucap Ica. Dan untuk pengambilan barangpun Ica selalu mengambil kerumah Wiwid satu hari setelah dikabari Wiwid kalau pesannya sudah siap.

C. Analisis Data

Berdasarkan data yang peneliti lakukan dengan para informan penjual daring dan pembeli daring mengenai etika bisnis jual beli daring melalui media instagram dalam perspektif ekonomi islam dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Etika Bisnis

Dalam kegiatan berbisnis khususnya jual beli daring, bukan hanya untuk mengejar keuntungan semata dengan melakukan segala cara agar mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya termasuk melakukan hal-hal yang dilarang oleh agama. Tapi haruslah mempunyai etika bisnis (akhlak) yang baik pula sebagaimana firman Allah SWT dalam (QS. Al-Baqarah/ 2: 188), yaitu:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ
الَّذِينَ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya: “Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui.” (Departemen Agama Republik Indonesia, 1971, hlm 46)

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan mengenai etika bisnis jual beli daring melalui media instagram dalam perspektif ekonomi islam oleh penjual dan pembeli daring yang berada di Desa Sungai Tabuk Kota Kecamatan Sungai Tabuk Kabupaten Banjar sesuai dengan etika bisnis menurut ajaran Islam, yaitu:

a. Kejujuran

Kejujuran adalah hal yang sangat penting dalam hal melakukan bisnis jual beli apalagi dalam melakukan jual beli daring. Salah satu sumber hilangnya keberkahan jual beli, yaitu apabila seseorang menjual barang cacat yang kecacatannya disembunyikan. Bukan hanya hilangnya keberkahan tetapi hilangnya rasa kepercayaan konsumen dalam membeli barang dagangan pun akan berkurang. Dan dari penelitian yang dilakukan, semua informan para penjual daring memiliki sifat ini karena mereka menjelaskan mengenai keadaan barang dagangannya dengan sangat lengkap, mengenai foto, warna, ukuran dan harga barang sampai menjamin bahwa kualitas yang dijual sesuai dengan yang ditawarkan di foto dan deskripsi. Untuk penjual makanan daring pun bisa dijamin kehalalannya karena murni terbuat dari barang-barang yang halal. Peneliti juga menanyakan kepada beberapa konsumen daring apakah yang dijelaskan penjual daring itu bisa dipertanggung jawabkan. Ternyata benar mereka (konsumen daring) mengatakan bahwa setiap barang yang mereka beli sesuai dengan foto dan deskripsi barang. Baik dari bentuk dan kualifikasi barang yang difoto sama seperti persis dan sesuai juga dengan keinginan yang mereka pesan. Dan dari penelitian yang telah dilakukan, terlihat bahwa keseluruhan informan dari penjual dan pembeli daring sama-sama memiliki sifat jujur. Karena apa yang mereka deskripsikan dan mereka

katakan baik dari penjual dan pembeli daring sudah sesuai dengan kualitas barang yang diperjual belikan.

b. Ramah

Ramah harus diterapkan oleh setiap pelaku bisnis termasuk para penjual daring, karena bersikap ramah dalam melakukan kegiatan bisnis adalah daya tarik sendiri agar pembeli membeli jualannya dan bisa menjadi pelanggan tetap. Khususnya dalam jual beli daring, konsumen pasti banyak bertanya mengenai barang yang ingin dipesannya, karena mereka belum melihat keaslian barang tersebut dan ukurannya. Jadi penjual harus menjelaskan dengan ramah agar si pembeli tetap jadi membeli dan paham akan pesanan yang akan di beli merka. Dan dari penelitian yang dilakukan, terlihat semua informan penjual daring memiliki sifat ini karena pada saat penjual daring berinteraksi dengan konsumennya lewat pesan saja mereka membalas pesan dengan salam dan sangat sabar dalam menjelaskan barang yang dijualnya. Dan pada saat para pembeli daring mengambil pesannya pun terlihat keramahan penjual dan pembeli daring yang terlihat sama-sama tersenyum dan juga saling berbicara bahkan ada yang bersenda gurau. Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah SAW “*Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis.*” (H.R. Bukhari dan Tirmidji).

Dan dari penelitian yang telah dilakukan, terlihat bahwa keseluruhan informan dari penjual dan pembeli daring sama-sama

memiliki sifat ramah. Karena dari percakapan mereka melalui chat terlihat sangat antusias baik dari penjual daring yang menjelaskan barang dagangannya maupun dari pembeli daring yang bertanya tentang barang yang mau mereka pesan.

c. Menjual barang yang suci dan halal.

Barang yang dijual adalah barang yang suci dan halal pastinya, bukan barang-barang yang haram seperti babi, anjing, minuman keras, narkoba dan obat-obat terlarang lainnya. Nabi Muhammad SAW bersabda: “sesungguhnya Allah mengharamkan bisnis miras, bangkai, babi, dan patung-patung”. Nabi juga menyatakan bahwa Allah mengharamkan suatu barang maka haram pula harganya (diperjualbelikan). Dan dari penelitian yang dilakukan, terlihat dari delapan informan penjual daring keseluruhannya menjual barang yang suci lagi halal, dari busana, hijab, case, kosmetik yang BPOM dan makanan yang komposisinya dijamin halal tentunya karena di olah dari buah, sayur, tepung dan bumbu bumbu dapur lainnya.

d. Bisnis dilakukan dengan sukarela tanpa paksaan

Berbisnis dilakukan secara sukarela tanpa paksaan sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nisa/4:29 sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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". (Departemen Agama Republik Indonesia, 1971, hlm 122)

Dan dari penelitian yang dilakukan, terlihat dari delapan informan penjual daring dan tiga informan pembeli daring semuanya melakukan perniagaan dengan dasar sukarela tanpa paksaan apapun. Bisa dilihat dari penjual daring yang melakukan sistem *Pre order* untuk barang yang mereka jual dan para pembeli daring pun sangat senang akan hal itu, karena mereka bisa menabung sembari menunggu kedatangan barang yang mereka pesan.

2. Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Etika Bisnis Jual Beli Daring Melalui Media Instagram

Dalam perspektif ekonomi islam, etika bisnis jual beli pasti bercontoh kepada suri teladan Rasulullah SAW, karena beliau seorang pembisnis yang sangat ulung. Rasulullah SAW mulai berbisnis dari usia remajadengan selalu menjunjung tinggi nilai-nilai moral, kejujuran, amanah dan sikap saling menghormati. Dengan nilai-nilai inilah, Rasulullah saw sangat disukai dan dihormati oleh para rekanan hingga pelanggan beliau. Rasulullah saw sangat mengedepankan nilai etika dalam berbisnis tidak lain hanya untuk memuaskan pembeli. Sebagai penjual, nilai kejujuran dipraktekkan oleh nabi Muhammad saw. Beliau adalah seorang pedagang yang terkenal dengan kejujurannya. Sebagaimana firman Allah swt dalam QS. Asy-Syu'arā'/26: 181-183

﴿أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ﴾ ﴿وَزِنُوا بِالْقِسْطِاسِ الْمُسْتَقِيمِ﴾ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿﴾

Artinya: “181. Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan. 182. Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. 183. Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan” (Departemen Agama Republik Indonesia, 1971, hlm 586)

Maksud dari ayat diatas adalah Allah SWT telah menganjurkan kepada seluruh umat manusia pada umumnya, dan kepada para pelaku bisnis khususnya untuk berlaku jujur dalam menjalankan bisnisnya dalam bentuk apapun, adanya sebuah penyimpangan dalam menimbang, menakar, dan mengukur barang merupakan satu contoh wujud kecurangan dalam berbisnis (Arifin, 2013). Termasuk memalsukan dan memberikan barang yang tidak sesuai dengan yang ditetapkan diawal dengan konsumen karena tindakan tersebut termasuk dalam kecurangan dalam berbisnis.

Jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara pelaku jual beli. Pelaku dalam jual beli yaitu penjual dan pembeli (Muslich, 2010). Dalam transaksi jual beli daring diperlukan kejujuran dalam memberikan informasi, informasi sangat diperlukan oleh pembeli. Kejujuran merupakan salah satu etika bisnis yang harus diterapkan oleh penjual daring maupun pembeli daring dalam melakukan transaksi jual beli daring melalui media instagram ini. Penjual dan pembeli daring melakukan transaksi sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan

agama dan disepakati. Hal tersebut sudah sesuai dengan etika bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah SAW.

Transaksi jual beli daring yang dilakukan saat ini sudah didukung oleh kemajuan teknologi yang semakin pesat. Internet merupakan salah satu hal contoh kemajuan teknologi yang dapat digunakan sebagai media transaksi jual beli daring. Jual beli daring atau E-commerce merupakan transaksi jual beli yang dilakukan menggunakan media internet. Jual beli daring atau Ecommerce ini dianggap praktis, cepat, dan mudah. Selain itu juga dapat meminimalisir pengeluaran dan memaksimalkan dalam meraih keuntungan. Persoalan mengenai transaksi jual beli daring yakni dikarenakan para pihak tidak bertemu secara fisik, sehingga kesepakatan antar kedua belah pihak dilakukan secara daring. Jual beli daring melalui media intagram adalah suatu proses membeli dan menjual produk-produk secara daring kepada konsumen.

Dalam menjalankan usaha jual beli daring melalui media instagram ini, pedagang daring dan pembeli daring akan sama-sama menguntungkan, dimana si penjual daring akan mendapatkan tambahan penghasilan untuk keperluan sehari-hari dan pembeli daring dimudahkan dalam hal pembelian karena mereka tidak perlu pergi keluar rumah dan bingung memilih barang yang diinginkan. Kalau membeli melalui daring mereka tinggal duduk manis sambil memilih apa yang sesuai dengan keinginan yang mau mereka beli. Disinilah peran penjual daring dan pembeli daring yang apabila melakukan transaksi jual beli daring disertai dengan niat

untuk memudahkan orang lain dengan tolong-menolong, sesuai dengan apa yang dilakukan Rasulullah dalam melakukan kegiatan jual beli daring yang disertai dengan etika bisnis yang baik berdasarkan perspektif Ekonomi Islam.

Terjadinya kegiatan bisnis jual beli daring melalui media instagram yang ada di Desa Sungai Tabuk Kota ini mulai dari proses promosi melalui foto di media instagram sampai terjadinya transaksi dan pengiriman dilakukan dengan menjunjung dan mengamalkan prinsip etika bisnis islam seperti kejujuran, ketepatan, loyalitas dan keramahan antar penjual dan pembeli daring. Dimana dalam mendeskripsikan barang sudah sesuai dengan keaslian barang, pengambilan barang dilakukan tepat waktu, barang yang dijual merupakan barang yang halal dan di perbolehkan oleh syariat dan tidak mengganggu dalam hal kegiatan ibadah sehari-hari.

Dalam Islam sendiri etika atau akhlak sangat ditekankan dalam menjalani kegiatan sehari-hari termasuk halnya dalam kegiatan berbisnis untuk mendapatkan rezeki dari Allah SWT dengan cara bekerja dan berusaha. Salah satu bentuk bekerja untuk memperoleh rezeki yaitu dengan cara melakukan usaha jual beli daring melalui media instagram.

Dapat disimpulkan bahwa dalam etika bisnis jual beli daring yang dilakukan oleh penjual dan pembeli daring di Desa Sungai Tabuk Kota ini telah sesuai dan tidak menyimpang dari etika bisnis dalam perspektif ekonomi islam. Hal ini dapat di lihat dari perilaku yang telah ditunjukkan antar penjual dan pembeli daring dalam melakukan proses transaksi jual

beli. Etika bisnis dengan tata cara perspektif ekonomi islam harus sesuai dengan asas-asas bisnis dalam Islam itu sendiri, sebagaimana yang dikatakan oleh Zainudin Ali bahwa “Ekonomi islam adalah bagian dari sistem perekonomian syariah, harus mempunyai karakteristik dan nilai-nilai yang berfokus kepada amir maruf nahi munkar yang berarti mengerjakan yang benar dan meninggalkan yang dilarang”.

Dalam melakukan usaha jual beli, Rasulullah SAW memiliki sifat-sifat yang menjadi suri tauladan bagi seorang pebisnis agar usaha atau bisnis yang dijalankannya tidak melenceng dari aturan syariah. Sifat-sifat ini pula telah diterapkan oleh para penjual dan pembeli daring di Desa Sungai Tabuk Kota, antara lain:

a. Jujur

Sikap jujur yang diterapkan oleh para penjual daring di Desa Sungai Tabuk Kota dalam menjalankan bisnisnya yaitu, Jujur dalam hal pendeskripsian barang dan keaslian barang yang telah dibeli oleh pembeli daring. Mengenai hal ini, bahwa kejujuran dalam pendeskripsian barang dan keaslian barang harus ada dalam hal jual beli daring. Para penjual daring sudah menerapkan aspek ini, yaitu tidak melebih-lebihkan kualitas barang dagangan yang mereka tawarkan.

b. Amanah

Sikap amanah yang diterapkan oleh para penjual daring di Desa Sungai Tabuk Kota dalam menjalankan bisnisnya yaitu, amanah dalam hal menjaga kepercayaan para pembeli daring dengan mereka menjaga

kualitas barang yang mereka jual agar tetap sesuai dengan kondisi yang mereka lihat di foto hingga sampai penyerahan kepada si pembeli daring.

c. Komunikatif

Sikap komunikatif yang telah diterapkan oleh para penjual daring di Desa Sungai Tabuk Kota dalam menjalankan bisnisnya yaitu, komunikatif dalam penyampaian dan penerimaan suatu pesan. Dalam hal berkomunikasi dengan pembeli daring, para penjual daring melalui media instagram ini menggunakan bahasa yang sopan, ramah, dan mengutamakan kesantunan dalam berkomunikasi.

d. Cerdas

Sikap cerdas yang telah diterapkan oleh para penjual daring di Desa Sungai Tabuk Kota dalam menjalankan bisnisnya yaitu, Cerdas dalam hal pemanfaatan teknologi melalui pengeditan dan tata letak foto barang jualan agar terlihat semenarik mungkin dilihat oleh para pembeli daring yang ada di media instagram.

e. Niat Suci dan Ibadah

Niat suci dan ibadah yang diterapkan oleh para penjual daring di Desa Sungai Tabuk Kota dalam menjalankan bisnisnya yaitu, niat murni dan bertujuan semata-mata untuk meringankan beban orang tua dan memudahkan orang lain untuk melakukan jual beli dengan sistem daring melalui media instagram.