

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Kasus-perkasus**

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan cara melakukan observasi dan wawancara langsung kepada Responden dan Informan, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

##### **1). Toko Perhiasan Emas Sg**

###### **a. Identitas Responden**

- Nama : S
- Umur : 38 Tahun
- Pendidikan : SMA
- Status : Pemilik Usaha/ Bisnis
- Jenis Kelamin : Laki-laki
- Agama : Islam
- Alamat : Jl. Kelayan. B. Timur, Gg. Serasi, Rt.23, No.001  
Banjarmasin.
- Pekerjaan : Pedagang
- Nama : R
- Umur : 32 Tahun
- Pendidikan : MA

Status : Pemilik Usaha/Bisnis

Jenis Kelamin : Wanita

Agama : Islam

Alamat : Sda

Pekerjaan : Pedagang

#### **b. Profil dan gambaran bisnis perhiasan emas di toko Emas Sg**

Toko Emas Sg adalah milik S dan R. Mereka adalah pedagang yang menjalankan usaha perhiasan emas di Pasar Sentra Antasari, yang rutinitasnya dari jam 10.00 pagi-16.00 Wita, usaha ini merupakan bisnis utama sebagai lahan penghasilan keluarga mereka. Pada saat ini mereka bisa dibilang sebagai salah satu pedagang yang cukup sukses dalam bisnis ini, di mana mereka memulai usaha ini pada tahun 2005-sekarang. Pada awal membuka usaha ini toko yang digunakan adalah bukan milik sendiri (dengan cara menyewa), tetapi sekarang toko yang mereka gunakan sudah milik sendiri. Mereka bisa dibilang sebagai pedagang yang cukup sukses terbukti dengan waktu yang relatif singkat sekitar 3 tahun mengeluti bisnis ini, mereka sudah dapat memiliki toko sendiri 2 tahun terakhir ini dan dari hasil usaha ini juga mereka sudah memiliki mobil pribadi.

Pada awalnya bisnis perhiasan emas ini hanya digeluti oleh suami R yaitu S yang mana pada dasarnya bisnis seperti ini merupakan jalur bisnis keluarga besar S. Namun sebelum menetap di Pasar Sentra Antasari, bisnis ini dijalankan S secara berpindah-pindah setiap harinya dari pasar-kepasar, dan baru akhirnya pada tahun 2005 bisnis ini dilakukan secara menetap tempatnya yaitu di Pasar Sentra

Antasari Banjarmasin yang terletak pada blok A lantai I, wilayah toko emas yang diberi nama toko emas Sg.

Dalam usaha ini mereka menjual berbagai macam jenis perhiasan emas tidak hanya sebagai pengencer tetapi terkadang juga sebagai pematrai, seperti: kalung, liontin (buah kalung), gelang tangan, gelang kaki, cincin dan anting dengan berbagai macam model, namun hanya satu jenis emas yaitu emas poles 420 yang harga jualnya cuma berkisar antara Rp.110.000-130.000,-/gram, (tergantung model, kualitas apakah barang baru atau lama dan akadnya apakah dalam bentuk partai atau enceran).

Bisnis ini menurut mereka pada dasarnya sangat bagus prospeknya, meskipun nilai jual/harganya bisa mengalami naik/turun dengan tiba-tiba, tetapi asalkan benar-benar pintar untuk menjalankannya, apalagi pada saat ini bisnis perhiasan emas banyak sekali saingannya. Dari sini saja sudah dapat dibayangkan kalaunya tidak pintar dalam menjalankan bisnis ini, tentunya tidak akan dapat bersaing dan bertahan dalam bisnis ini.

Adapun cara-cara yang harus dilakukan agar toko dapat menjadi pilihan utama para konsumen (pembeli), yaitu:

- Barang yang dijual harus perhiasan emas yang sering dicari oleh konsumen (pembeli), baik beratnya, modelnya dan jenis emasnya yang sesuai dengan permintaan pasar. Contohnya : “Pada saat ini jenis emas yang paling laku di Pasar Sentra Antasari adalah jenis emas poles 420, hal ini dikarenakan emas poles 420 ini harganya relatif lebih murah dari harga emas jenis lain, serta di Pasar Sentra Antasari terkenal sebagai pusat perhiasan emas jenis poles 420, dan dari

segi modelnyapun harus benar-benar peka terhadap trend apa yang sedang digandrungi konsumen (pembeli).

- Harus bisa menjaga konsumen (pembeli), supaya tetap menjadi pelanggan dan tidak berpindah ke toko lainnya. Sebab kebiasaan konsumen apabila sudah berpindah ke toko lain, sangat sulit untuk ditarik kembali. Karena jual beli perhiasan emas ini seperti jual beli yang terikat sebab konsumen (pembeli) nantinya akan menjual kembali perhiasan emas itu ke tempat toko ia membeli perhiasan emas tersebut, dengan kerugian cuma berkisar antara Rp.5.000,-/gram.

- Dalam bisnis ini harus selalu memperhatikan strategi bisnis. Contohnya saja di toko Sg tidak hanya menjual perhiasan emas yang tersedia di toko pada saat itu, tetapi juga menerima pesanan apabila konsumen (pembeli), terutamanya konsumen (pembeli) yang sudah menjadi pelanggan tetap menginginkan model dan jumlah perhisn emas yang tidak tersedia pada saat itu, hal ini dilakukan salah satunya terkait dengan poin 2 di atas.

### **c. Jual beli sistem pesanaan dan contoh kasusnya di toko Emas Sg**

Jual beli dengan sistem pesanan, pada dasarnya bukan transaksi yang utama, melaikan hanya sebagai pelengkap untuk strategi bisnis, seperti yang dijelaskan di atas. Di mana akad pesanan ini terjadi karena adanya permintaan dari pihak konsumen (pembeli) yang biasanya dalam jumlah yang cukup besar beratnya minimal sekitar 20 gram dan bila ada pesanan cara S dan R memenuhi barang pesanan itu, ada yang dipesan lewat produsen pembuat atau dibeli dari toko lain.

Berbicara masalah untung dan rugi, dipandang dari segi materi kurang begitu menguntungkan bahkan malah sebaliknya bisa menimbulkan kerugian, tetapi kalau pintar dalam mensiasati transaksi ini, bisa saja mendatangkan keuntungan tidak hanya dari segi materi, tetapi juga dari segi pengembangan usaha.

Contoh transaksi yang mereka lakukan dengan sistem pesanan sebagai berikut:

“Salah satu pelanggan tetap mereka F, di mana konsumen (pembeli) ini juga berstatus sebagai penjual perhiasan emas di Kota Amuntai, seperti biasa konsumen (pembeli) ini datang ke Pasar Sentra Antasari untuk membeli berbagai macam perhiasan emas untuk dijual kembali. Pada hari itu si konsumen (pembeli) ingin membeli perhiasan emas berupa kalung dengan model blitung sebanyak 8 buah dengan berat 1 buahnya sekitar 4 gram dalam bentuk pesanan, setelah terjadi pembicaraan akhirnya Sg sepakat dengan konsumen (pembeli), bahwa harga Rp.115.000,-/gram, totalnya Rp. 3.680.000,-. Hal ini sudah harga bersih, di mana biaya produksi tanggung jawab S selaku pedagang (penjual).

Selain bersepakat masalah harga mereka juga sepakat barang tersebut akan disediakan sekitar 4 atau 5 hari mendatang sesuai dengan kriteria-kriteria yang dikehendaki F. Sebagai tanda jadi F menyerahkan uang sebesar Rp.1.800.000,- sekitar (50%) dari harga dan pelunasan pembayaran akan dilakukan setelah barang tersebut dapat disediakan.

Setelah menerima pesanan tersebut S berusaha memenuhinya dengan membeli kepada produsen pembuat, ternyata pada saat itu harga barang pesanan

itu lebih mahal dari harga yang sudah disepakati oleh S dan F, yaitu Rp.117.500,-/gram, dengan demikian S bisa mengalami kerugian sekitar Rp.2.500,-/gram, akhirnya S menghubungi F lewat telepon untuk memberitahu bahwa harganya naik, tetapi F tidak mau tahu. Soalnya F merasa mereka sudah bersepakat masalah harga, yaitu Rp.115.000,-/gram.

Akhirnya S tetap menyediakan pesanan itu, walaupun mengalami kerugian. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan pelanggannya (jaringan bisnisnya) dan nama baik toko S, walaupun harus mengalami kerugian dari segi materi ”. (Kasus D).

“Pada suatu hari ada konsumen (pembeli) yang mampir ke toko R, seperti biasa konsumen (pembeli) ini mempunyai keinginan untuk membeli perhiasan emas untuk dipakai sendiri, konsumen (pembeli) ini mengutarakan niatnya kepada R bahwa ia mencari gelang tangan dengan model kroncong yang bermotif jajaran genjang kecil-kecil sebanyak 6 buah dengan berat 1 buahnya 5 gram, tetapi pada saat itu yang tersedia ditoko R cuma ada 2 buah yang beratnya sesuai dengan yang dikehendaki konsumen (pembeli) tersebut, dan konsumen (pembeli) ini tidak ingin membeli kalau tidak sebanyak 6 buah dari toko R, akhirnya R mengemukakan pendapat kepada konsumen (pembeli) bagaimana sisanya dipesan saja, tetapi harga pergramnya berbeda dengan 2 buah yang sudah tersedia, yaitu Rp.125.000,-/gram untuk yang sudah tersedia dan Rp.130.000,-/gram untuk barang pesanan dengan alasan adanya biaya produksi untuk menyediakan barang pesanan tersebut. Dan R memastikan kepada pembeli tersebut bahwa kualitas barang pesanan tersebut barang baru.

Setelah terjadi pembicaraan antara keduanya konsumen (pembeli) sepakat dengan harga, ukuran, model, beratnya dan potongan harga apabila ia menjual kembali nanti kepada R, Rp.4.000,-/gram tidak dalam keadaan cacat, serta barangnya dengan kualitas baru dan konsumen tersebut membayar uang muka Rp.1.000.000,- dan sisanya Rp.1.600.000,- pada waktu barang sudah tersedia. R segera menyediakan barang pesanan tersebut dengan cara mencari barang yang dikehendaki pembeli tersebut ditoko-toko lain, akhirnya R mendapatkan barang pesanan tersebut dengan harga cuma Rp.107.500,-/gram. Harganya lebih murah dari pada memesan lewat produsen pembuat dan waktunya relatif lebih sebentar cuma 1 hari, dengan kualitas bukan barang baru tetapi barang bekas yang baru dicuci/dibersihkan jadi terlihat seperti barang baru dari produsen pembuat.

Hal ini dilakukan R untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari segi materi dan menghemat waktu, serta R beranggapan barang baru atau bekas sama saja, asalkan barangnya tidak cacat dan pembelipun nantinya akan menjual kembali kepada toko R dengan potongan harga Rp.4.000,-/gramnya dengan syarat barang tidak cacat". (Kasus II).

## 2). Toko Perhiasan Emas Ns

### a. Identitas Responden

- Nama : S  
Umur : 27 Tahun  
Pendidikan : SD  
Status : Pemilik Usaha/Bisnis  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Alamat : Jl. Gerilya Peradapan (Kelayan Timur), Rt. 38, No. 012.  
Banjarmasin.  
Pekerjaan : Pedagang
- Nama : M  
Umur : 28 Tahun  
Pendidikan : MTs  
Status : Pemilik Usaha/Bisnis  
Jenis Kelamin : Wanita  
Agama : Islam  
Alamat : Sda  
Pekerjaan : Pedagang

### b. Profil dan gambaran bisnis perhiasan emas di toko Emas Ns

Toko Emas Ns adalah milik suami istri yang bernama S dan M, mereka menjalankan usaha ini bersama-sama setiap harinya, di mana rutinitas dilakukan dari jam 09.00-16.00 Wita. Bisnis ini digeluti mereka sejak tahun 2006-sekarang.



Pada awalnya bisnis ini hanya sebagai usaha ke 2 (dua) milik keluarga mereka dan hanya dijalankan oleh M, tetapi 1 tahun belakangan ini bisnis ini menjadi usaha utama milik keluarga mereka dan sekarang bisnis ini dijalankan oleh mereka berdua. Pada saat ini mereka bisa dibilang pedagang yang sukses dalam bisnis ini, walaupun toko yang mereka gunakan bukan milik sendiri melainkan dari menyewa. Kenapa mereka bisa dibilang sukses dalam bisnis ini, sebab dari bisnis ini mereka sudah dapat memiliki rumah sendiri dan mobil pribadi. Di mana toko mereka berada di blok B lantai I, wilayah toko emas di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin, yang bernama toko emas Ns.

Dalam usahanya mereka menjual berbagai macam perhiasan emas baik sebagai pengencer maupun sebagai pematrai, seperti kalung, cincin, gelang tangan, gelang kaki, liontin (buah kalung) dan anting dengan berbagai model seperti keroncong, lepeh, kotak-kotak, blitung, haduk dan sebagainya. Mereka menjual barang dagangannya dengan berbagai harga tergantung kualitas barang (baru/bekas) dan juga tergantung modelnya. Harganya antara Rp.115.000–Rp.130.000,-/gram. Dan mereka hanya menjual jenis emas poles 420, karena jenis ini yang paling laku di Pasar Sentra Antasari pada saat ini.

Pada dasarnya bisnis ini sangat menguntungkan bagi mereka walaupun terkadang dalam 1 gramnya mereka cuma mendapat keuntungan Rp.1.000,-, ditambah lagi emas merupakan jenis barang yang harganya bisa mengalami naik/turun dengan tiba-tiba.

Dan apalagi sekarang persaingan sangat ketat dalam bisnis ini, sebab saat ini banyak sekali orang yang tertarik dalam bisnis ini seperti yang ada di Pasar

Sentra Antasari, tetapi banyak juga yang tidak dapat bertahan lama dalam bisnis ini karena mereka tidak berani berspekulasi, makanya agar tetap eksis dalam bisnis ini harus benar-benar ulet dan kreatif. Caranya sebagai berikut :

- Dari segi pelayanan kepada konsumen (pembeli), harus memberikan kepuasan kepada mereka, agar kemudian hari mereka akan kembali berbelanja.
- Dari segi model, yang dijual harus berupa barang yang modelnya baru dan banyak dicari oleh konsumen (pembeli).
- Keindahan dan kebersihan toko juga harus diperhatikan, guna menarik minat konsumen (pembeli).
- Terkadang barang yang diinginkan konsumen (pembeli) tidak tersedia, maka harus berani memberikan penawaran berupa pesanan kepada konsumen (pembeli), walaupun transaksi ini mempunyai unsur spekulasi yang tinggi.

### **c. Jual beli sistem pesanan dan contoh kasusnya di toko Emas Ns**

Transaksi dengan sistem pesanan ini hanya sebagai transaksi alternatif yang dilakukan mereka, untuk menarik konsumen (pembeli) agar tetap berbelanja di toko mereka, walaupun transaksi ini mempunyai unsur spekulasi yang lebih tinggi dari jual beli biasa, namun hal ini tetap mereka lakukan apabila konsumen (pembeli) menginginkan barang yang tidak tersedia pada saat itu ditoko bahkan dipasaran (toko-toko lain), yang tentunya jumlah beratnya minimal paling tidak 30 gram. Dan biasanya harga jualnya lebih mahal dari harga jual beli biasa, karena transaksi ini dalam penyediaannya memerlukan biaya lebih.

Contoh transaksi yang mereka lakukan dengan sistem pesanan sebagai berikut:

“Sudah kebiasaan setiap harinya toko Ns, disinggahi oleh konsumen (pembeli), ada yang hanya sekedar melihat-lihat tetapi ada pula yang berbelanja, pada saat itu ada konsumen (pembeli) yang datang ke toko Ns setelah melihat-lihat sesaat, konsumen (pembeli) tersebut mengutarakan niatnya bahwa ia mau membeli perhiasan emas dengan motif yang sama berbentuk rantai blitung yang dihiasi dengan pernak-pernik kupu-kupu dan lonceng, baik itu cincin (4,5 gram), gelang (35 gram) dan kalung beserta liontinnya (60,5 gram) dengan berat total sekitar 100 gram dan ukuran yang sesuai dengan ia hendaki.

Tetapi pada saat itu di toko mereka tidak tersedia apa yang dikehendaki konsumen (pembeli), akhirnya M menawarkan kepada konsumen (pembeli) tersebut, untuk memesan kepada mereka. Setelah terjadi pembicaraan, baik mengenai ukuran, berat dan modelnya, serta masalah potongan harga apabila ia menjual kembali suatu saat kepada M, yaitu Rp.5000,-/gram dalam keadaan baik barangnya/tidak cacat, konsumen (pembeli) tersebut setuju dengan apa yang ditawarkan M, harga di sepakati Rp.130.000,-/gram dan barangnya akan selesai sekitar 3-4 hari, dan apabila sudah dapat disediakan M akan menghubungi konsumen (pembeli) tersebut lewat telepon. Setelah semuanya sepakat konsumen (pembeli) tersebut menyerahkan uang sebesar Rp.6.000.000,- dari total harga Rp.13.000.000,- Sebagai uang muka atas pembelian barang yang dipesannya tersebut.

M berusaha memenuhi pesanan tersebut dengan membeli pada produsen pembuat dengan kriteria-kriteria yang dipesan konsumen (pembeli) tersebut. Akhirnya M dapat menyediakan barang pesanan tersebut dan M pun

menghubungi konsumen (pembeli). Sebelum konsumen (pembeli) tersebut membawa pulang barang yang dipesannya dilakukan penimbangan berat, walaupun berat semuanya kurang sedikit dari 100 gram tapi mereka sepakat harga disesuaikan dengan beratnya, setelah meneliti dengan seksama, konsumen (pembeli) tidak setuju dengan model gelang rantainya karena ia beranggapan jumlah pernak-pernik kupu-kupunya terlalu sedikit hanya ada 2 buah, sedangkan pernak-pernik loncengnya terlalu banyak ada 4 buah, M pun menjelaskan hal ini dilakukannya agar terlihat indah dibagian atas kupu-kupu dan dibagian samping dan bawah lonceng-lonceng dan pada saat awal akadpun konsumen (pembeli) tidak menyebutkan jumlah lonceng dan kupu-kupunya. Hanya menyebutkan bermotif kupu-kupu dan lonceng. Akan tetapi konsumen (pembeli) tidak mau tahu ia mau diperbaiki sesuai apa yang dikehendaknya antara motif kupu-kupu dan lonceng seimbang yaitu 3 buah kupu-kupu dan 3 buah lonceng. Akibatnya M sangat kecewa dan dirugikan oleh konsumen (pembeli) tersebut, karena harus memproduksi ulang”. (Kasus III).

“Sudah sebagai kebiasaan transaksi jual beli di Pasar Sentra Antasari antara pedagang (penjual) dan konsumen (pembeli), dan diantara yang melakukan transaksi penjualan adalah S. Seperti biasa konsumen (pembeli) yang bernama H, mau membeli beberapa barang perhiasan emas untuk di jual kembali di Kota Tanjung dan H mampir ketoko S dan menayakan kepada S, apakah ditokonya ada menjual jenis cincin anak-anak bermotif kartun sebanyak 12 buah dengan berat sekitar 1 buahnya 1 gram dan gelang rantai kotak-kotak anak-anak dengan motif kartun sebanyak 12 buah 1 buahnya beratnya sekitar 4 gram, kebetulan pada saat

itu barang yang di kehendaki tidak tersedia, akhirnya H memutuskan untuk memesannya saja kepada S, setelah terjadi pembicaraan akhirnya mereka bersepakat harga Rp.120.500,-/gram, dengan total Rp.7.230.000,- dan pesanan itu dapat diambil sekitar 1 (minggu), tanpa uang jadi (uang muka), di mana pembayaran akan dibayar lunas apabila barang suda ada, dan S tidak keberatan karena merasa sudah percaya dengan H yang merupakan langganannya.

Dengan segera S pergi ketempat produsen pembuat, untuk dibuatkan barang seperti yang dipesan H, setelah 3 hari berlalu S mendapat telepon dari H, yang membatalkan pesananya dengan alasan ia sudah memperoleh barang itu dengan harga yang lebih murah. Akibatnya S sangat kecewa dan dirugikan oleh H, karena ia sudah memproduksinya lewat produsen pembuat dan ia membayarnya secara tunai. Sejak itu S tidak mau lagi menjual barangnya kepada H". (Kasus IV).

### **3). Toko Perhiasan Emas Ms**

### **a. Identitas Responden**

- Nama : A
- Umur : 41 Tahun
- Pendidikan : SMP
- Status : Pemilik Usaha/Bisnis
- Jenis Kelamin : Laki-laki
- Agama : Islam
- Alamat : Jl. Kelayan. B. Timur, Gg. Bambu, Rt.29, No. 026.  
Banjarmasin.
- Pekerjaan : Pedagang

### **b. Profil dan gambaran bisnis perhiasan emas di toko Emas Ms**

A adalah pemilik usaha toko emas Ms, bisnis ini adalah usaha yang digeluti oleh keluarga besar istri A, dari keluarga besar istriyalah si A belajar mengeluti bisnis ini, di mana bisnis ini merupakan bisnis utama keluarga A, meskipun A mempunyai bisnis lain, yaitu jual beli sembako yang juga di Pasar Sentra Antasari.

A menjalankan bisnis perhiasan emas ini di Pasar Sentra Antasari sejak tahun 2000-sekarang, letak toko A ada di bagian blok B lantai I, dan toko yang digunakan A untuk menjalankan bisnis ini bukan toko milik sendiri, yaitu dari menyewa. A setiap harinya menjalankan bisnis ini dari jam 10.00-16.00 Wita. A menjual berbagai macam perhiasan emas seperti kalung, anting, liontin (buah kalung), gelang tangan, gelang kaki dengan berbagai model, baik sebagai pengencer maupun pematrai. Di mana A juga hanya menjual 1 jenis emas, yaitu

poles 420, dengan harga antara Rp.110.000-Rp.130.000,-. Sesuai dengan model dan kualitas barang, apakah masih baru/bekas (baru dicuci/dibersihkan). Selain menjual A juga membeli barang dari konsumen, baik barang itu berasal dari tokonya maupun barang yang bukan berasal dari tokonya, dalam menjalankan bisnis ini A dibantu oleh 2 karyawan.

Menurut A, pada saat ini bisnis perhiasan emas sangat berat tantangannya, karena banyak sekali saingannya dan ditambah lagi harga perhiasan emas saat ini tidak stabil sangat sulit diperhitungkan, tidak seperti 3 tahun yang lalu. Namun apabila sudah terjun kedalam bisnis ini, harus berani menghadapi segala tantangan dan risikonya, guna agar dapat tetap bertahan dalam bisnis ini.

Adapun cara-cara yang dapat dilakukan agar tetap dapat bertahan dalam bisnis ini:

- Barang yang dijual berupa barang-barang perhiasan emas dengan model-model baru.
- Harganya harus mampu bersaing dengan toko-toko lain, dan potongan harga jual kembali oleh konsumen (pembeli) lebih murah dari toko lain. Contohnya ditoko lain Rp.5000/gram, di toko Ms cuma Rp.4000/gram.
- Setiap pembelian, memberikan hadiah kepada konsumen (pembeli) apabila di atas 5 gram berupa gelas cantik, piring cantik atau mangkok cantik.
- Tidak hanya menawarkan transaksi jual beli pada lazimnya tetapi juga dengan pesanan, hal ini dilakukan agar toko tetap jadi pilihan utama setiap konsumen (pembeli), terutama konsumen (pembeli) yang sudah jadi pelanggan tetap.

- Selain menjual, mereka juga membeli barang perhiasan emas dari konsumen (pembeli), baik barang yang bukan di belinya di toko Ms.

### **c. Jual beli sistem pesanaan dan contoh kasusnya di toko Emas Ms**

Sistem pesanan ini dilakukan A sebagai transaksi yang lain, selain transaksi jual beli biasa. Hal ini dilakukan salah satunya untuk mempertahankan konsumen (pembeli) yang sudah menjadi pelanggan tetap dan juga untuk memperoleh langganan baru.

Transaksi ini juga muncul karena adanya permintaan pasar dan demi kepuasan konsumen (pembeli) yang mengharuskan terjadinya transaksi dengan akad pesanan, dipandang dari segi keuntungan materi kurang di bandingkan dengan jual beli biasa, meskipun harga jualnya lebih mahal dengan berat pesanan sekitar 25 gram. Dan terkadang yang terjadi malah sebaliknya pedagang (penjual) bisa mengalami kerugian, hal ini karena perhiasan emas merupakan barang yang nilainya bisa berubah-ubah dengan cepat.

Contoh jual beli dengan sistem pesanan yang terjadi di toko Ms sebagai berikut:

“Sudah suatu kebiasaan A dan beserta karyawannya memulai aktifitasnya jam 10.00-16.00 Wita, di mana pada hari itu datang seorang konsumen (pembeli) yang bernama W, seorang pedagang (penjual) perhiasan emas di salah satu pasar kecil di kota Banjarmasin. Di mana W (pembeli) ini sudah menjadi langganan A sekitar 3 tahun, seperti biasa W datang ketoko milik A untuk membeli beberapa barang perhiasan emas, diantaranya ada yang dilakukan dengan pesanan sebab tidak tersedia pada saat itu. Pada hari itu W memesan anting dengan model bundar,



yang beratnya 1 buah sekitar 1 gram sebanyak 20 buah. Setelah terjadi pembicaran antara keduanya mereka sepakat harganya Rp.120.000,-/gram dan barang kemungkinan akan tersedia sekitar 2 hari.

Masalah pembayaran seperti biasa dilakukan secara kredit (cicilan) bukan bertahap. Artinya pembayaran dilakukan bukan disaat apabila barang sudah dapat disediakan, melainkan pembayaran di gabung dengan taransaksi-transaksi lain yang dilakukan W terhadap toko Ms , cara A menyediakan pesanan itu dengan membeli kepada agen dan produsen pembuat perhiasan emas yang ada di Kota Banjarmasin secara tunai”. (Kasus V).

“Merupakan sebagai kebiasaan transaksi jual beli antara A dan konsumen (pembeli), konsumen (pembeli) mampir ketoko A untuk membeli perhiasan emas seberat 100 gram berupa kalung dengan model haduk dilengkapi dengan liontin (buah kalung) dengan bentuk nama si konsumen (pembeli). Akhirnya setelah terjadi pembicaran antara A dan konsumen (pembeli), A sepakat dengan konsumen (pembeli) tersebut. Baik masalah harga, model, ukuran maupun waktu tersedianya barang pesanan. Harganya Rp.125.000,-/gram dan total harganya Rp.12.500.000,-, dengan potongan Rp.4000/gram apabila konsumen (pembeli) tersebut menjual kembali barang yang dibelinya di kemudian hari, dengan syarat barang dalam keadaan tidak cacat dan konsumen (pembeli) menginginkan barang akan disediakan sekitar 3 hari, dan konsumen (pembeli) menyerahkan uang muka sebagai tanda jadi Rp.5.500.000,- kepada A, dan apabila sudah tersedia barang pesanan tersebut A akan menghubungi konsumen (pembeli) tersebut lewat telepon.

Setelah 3 hari, A menghubungi konsumen (pembeli) lewat telepon bahwa barang pesanan konsumen (pembeli) belum selesai dibuat oleh produsen pembuat dan akan selesai 2 hari lagi.

Dan akhirnya setelah 2 hari barang pesanan dapat disediakan, setelah diteliti dan di amati oleh konsumen (pembeli) barang pesanan tersebut, sesuai dengan apa yang dikehendakinya dan konsumen (pembeli) menyerahkan sisa uang pembayaran atas barang pesannya tersebut". (Kasus VI).