

Menurut mas Duki (penjual barang) :

- Mas Duki : pada saat saya awal kuliah dan saat itu pun saya jauh dari orang tua. Jadi, saya sering menjual barang-barang saya untuk menambah ongkos kuliah dan kebutuhan sehari-hari.
- Awalnya saya ikut-ikutan teman menjual barang-barang saya di jasa model Technopreneurship. Seiring waktu saya merasa nyaman, cepet penjualannya dan mudah transaksi sebagai penjual atau sebagai pembeli untuk menggunakan jasa Technopreneurship untuk menjual barang-barang saya.
- Mudah dalam penjualan barangnya dan keuntungannya pun terjamin dalam yang kita inginkan atau cocok dengan harga yang kita mau.
- Untuk masalah kendala itu tertuju pada uang ongkos pengiriman sering naik dan tidak sesuai dengan akad yang awal. Tapi saya sich jarang itu pun saya ikhlaskan kalau sering saya akan protes mas.⁶

Melalui *e-commerce* semua formalitas-formalitas yang biasa digunakan dalam transaksi konvensional dikurangi, di samping tentunya konsumen pun memiliki kemampuan untuk mengumpulkan dan membandingkan informasi seperti barang dan jasa secara lebih leluasa tanpa dibatasi oleh batas wilayah (*borderless*).⁷ *E-commerce* tidak hanya

⁶ Mas Duki, *Wawancara*, Sidoarjo, 15/01/2017.

⁷ Muhammad Abdullah bin Ath-thayr, *Ensiklopedia Muamalah*. (Yogyakarta, Maktabah al-Hanif, 2009), 22

