BAB III

GAMBARAN UMUM JUAL BELI *PRE ORDER* DI TOKO *ONLINE* TANJUNG SPORT

A. Profil Toko *Online* Tanjung Sport

Kata-kata *online* sebenarnya tidaklah asing lagi sebagian besar masyarakat Indonesia dan dunia yang biasa menggunakan fasilitas internet. Namun kadang-kadang mereka banyak yang tidak mengetahui apa sebenarnya arti *online* itu.

Online dalam arti sebenarnya adalah terhubung, terkoneksi, aktif dan siap untuk operasi, dapat berkomunikasi dengan atau kontrol oleh komputer. *Online* juga bisa diartikan sebagai suatu keadaan dimana sebuah *device* (komputer) terhubung dengan *device* lain, biasanya melalui modem.[1]

Sementara yang dimaksud dengan *online* dalam bisnis jual beli adalah menggunakan fasilitas jaringan internet untuk melakukan upaya penjualan atas produk-produk yang akan diperjualbelikan.[2]

Tanjung Sport adalah sebuah toko online yang dibuat oleh Musyafa Tanjung pada bulan Mei tahun 2012 tepatnya. Seorang mahasiswa di Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, nama Tanjung Sport diambil dari nama belakangnya yaitu Musyafa Tanjung.[3]

Bermula ketertarikannya dengan sepakbola dan pemahaman tentang perkembangan fashion Tanjung Sport semakin berkembang saja, mulai dari

[1] http://www.total.or.id/info.php?kk=online, diakses 03 Desember 2015.
[2] Joko Salim, *Step By Step Bisnis Online* (Jakarta: Media Komputindo, 2009), 2.
[3] Musyafa Tanjung, *Wawancara,* Surabaya 16 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kaos, *jersey* bola, sepatu bola, kaos kaki bola, syal dan *name player* bisa didapatkan melalui Tanjung Sport. Tidak hanya itu, karena paham akan internet dan mempunyai banyak hubungan antara Tanjung Sport dengan pedagang grosir, Tanjung Sport selain menggunakan model penjualan langsung juga menggunakan model penjualan sistem *pre order*.[4]

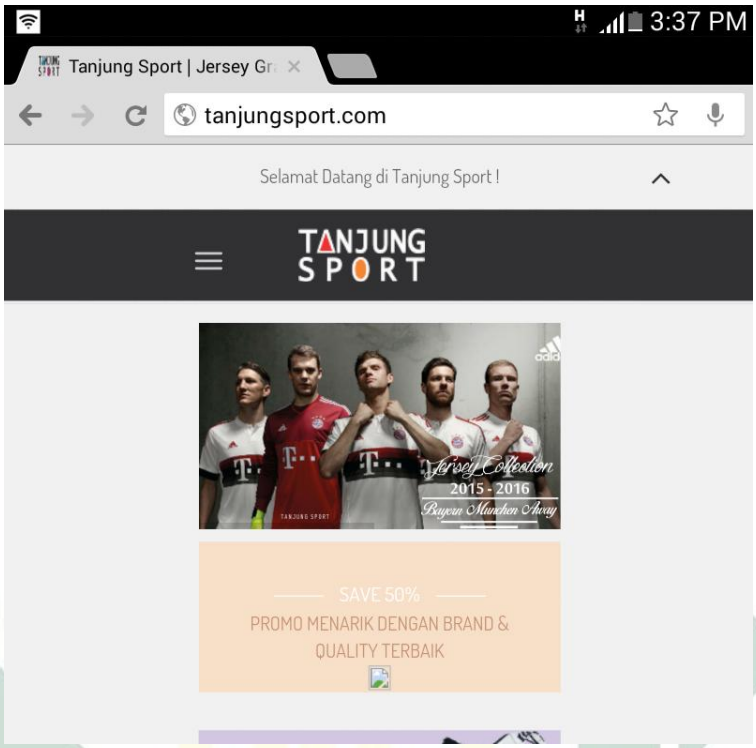
Dari keseriusan menekuni usaha ini, awalnya hanya berjualan kaos dan *jersey* bola, kini sudah merangkul berbagai bahan dagangan yang siap di edarkan melalui toko online yang ia buat. Barang yang akan diedarkan biasanya hanya satu buah perminggu tapi sekarang hampir setiap hari mengedarkan produk baru.

Musyafa Tanjung memutuskan untuk berjualan secara *online* karena selain mengisi waktu luang juga termotivasi oleh teman-teman yang kebetulan banyak teman-temannya yang di luar kota atau daerah yang mengetahui bahwa dia memiliki usaha *online* dan melihat produk-produk yang ditawarkannya. Awalnya Tanjung Sport berjualan *via blackberry messenger,* karena merasa repot mesti mengirimkan gambar produk sehingga Tanjung Sport memutuskan untuk membuat *website* tanjungsport.com.[5]

[4] Ibid.
[5] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.1
tampilan website tanjungsport.com



Penjual tidak memerlukan biaya yang banyak untuk membuat toko karena di toko *online* tidak memerlukan gedung untuk menjualnya. Jual beli *online* hanya membutuhkan jaringan internet untuk mempromosikan barang-barang yang akan dijual.

Adapun alasan Musyafa Tanjung membuka bisnis *online,* yaitu:

1. Pasar yang tidak terbatas

   Ketika seseorang memiliki sebuah *website*, maka sesungguhnya *website* tersebut dapat diakses oleh siapapun diseluruh penjuru dunia, sehingga dapat di katakan bahwa siapapun yang mampu memahami bahasa yang seseorang gunakan dan memiliki akses internet adalah pasar

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

seseorang tersebut. Hal ini sangat berbeda dengan seseorang membuka sebuah bisnis konvensional.

2. Tidak memerlukan banyak modal untuk membuka lapak, toko *online* atau situs jual beli

   Untuk membuat sebuah toko *online* membutuhkan modal relatif kecil. Hal ini sangat berbeda ketika membuat sebuah toko konvensional, perlu memiliki bangunan toko yang didapatkan dengan menyewa atau membeli. Semakin strategis lokasinya, maka akan semakin mahal biaya untuk memperolehnya. Bandingkan dengan toko *online*, modal yang dibutuhkan untuk membangun sebuah toko online hanyalah membuat sebuah *website* dan penjual tinggal *upload* barang yang akan dijualnya. Jadi sangatlah ringan untuk biaya modal ini.

3. Sarana promosi yang mudah dan murah

   Ketika menjalankan bisnis *online* harus melakukan upaya promosi. Yang dipromosikan adalah meng-*upload* gambar yang akan di-*pre order*-kan ke *website* dengan dibumbui kata-kata yang menarik agar banyak pengguna internet yang tergoda untuk melihatnya. Dari beberapa sarana tersebut bisa diperoleh dan dimanfaatkan dengan biaya yang murah bahkan ada yang gratis.

4. Tidak perlu bertemu dengan pembeli

   Penjual tidak perlu bertemu dengan pembeli karena barang dijual tersebubut dikirim ke pembeli menggunakan jasa *ekspedisi.*

5. Biaya operasional yang rendah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Seseorang bisa memperhitungkan biaya operasional yang harus dikeluarkan untuk menjalankan sebuah toko konvensional mulai dari biaya listrik, biaya karyawan, maupun biaya-biaya yang lain seperti pajak usaha, dan keamanan lingkungan, biaya lembur dan lainnya. Hal itu pun diasumsikan bahwa umumnya sebuah toko hanya beroperasi selama kurang lebih 16 jam, sehingga jika seseorang ingin menjalankan toko tersebut, maka seseorang harus memperkerjakan beberapa karyawan dengan sistem shift. Untuk membuka toko selama 24 jam, pengusaha tersebut membutuhkan shift tambahan lagi sehingga akan semakin memperbesar biaya operasional.[6]

B. Cara Pemesanan di Toko *Online* Tanjung Sport

Proses jual beli *pre order* di toko *online* Tanjung Sport berawal ketika Musyafa Tanjung memposting barang yang akan di-*pre order*-kan di website dan *broardcast* BBM. Adapun proses transaksi jual beli *pre order* yang dilakukan Toko *Online* Tanjung Sport ada beberapa cara, yakni:

1. Melalui *website*
   a. Pemesan mencari barang yang diinginkan di tanjungsport.com
   b. Setelah pemesan menemukan barang yang dipesan pemesan mengklik "masukkan ke keranjang"

[6] Mico Pradosi, *Uraian Lengkap Internet*, (Surabaya: Indah Surabaya, 2000), 49.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.2
cara pemesanan I

c. Jika sudah ditambahkan ke keranjang, pemesan mengklik "keranjang"

Gambar 3.3
cara pemesanan II

d. Setelah mengklik menu "keranjang", pemesan akan akan diarahkan ke sebuah halaman seperti dibawah ini:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.4

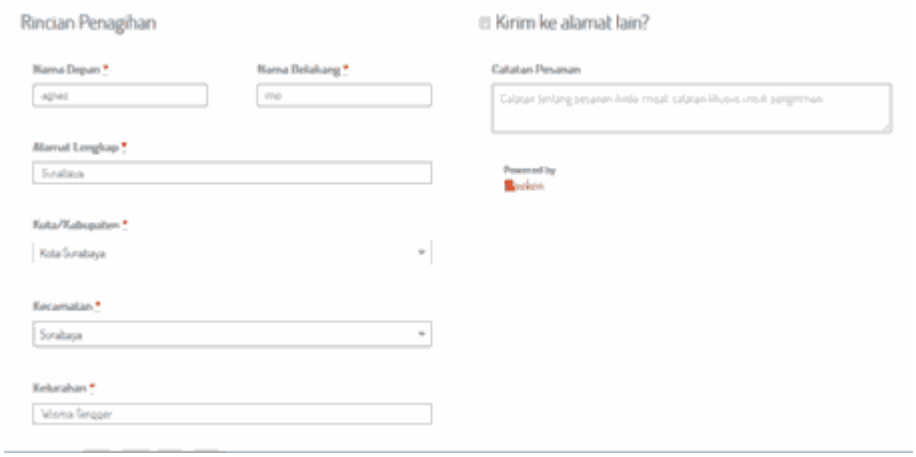
cara pemesanan III

e. Jika pemesan ingin memesan produk yang lain, pemesan mengklik "perbarui keranjang", dan jika ingin melakukan pembayaran pemesan mengklik "lanjutkan ke *checkout*"

f. Setelah mengklik "lanjutkan ke *checkout*", pemesan diminta untuk mengisi data diri

Gambar 3.5

cara pemesanan IV



g. Pemesan memilih daftar bank yang ingin dijadikan tempat pembayaran pesanan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.6

cara pemesanan V

h. Pemesan mengklik "buat pesanan" untuk melakukan pemesanan barang yang diinginkan.[7]

2. Melalui YM *(yahoo messenger)*

a. Pemesan dan toko *online* Tanjung Sport *chatting via online* di *yahoo messenger*

b. Pemesan memesan produk yang diinginkan

c. Toko *online* Tanjung Sport meminta pemesan untuk mengirimkan sejumlah uang yaitu 50% dari harga sebagaimana dalam daftar harga yang dicantumkan oleh Tanjung Sport ke rekening Musyafa Tanjung sebagai pemilik Tanjung Sport

d. Setelah uang transferan masuk, barang yang dipesan akan diproduksi

e. Setelah barang yang dipesan sudah jadi Tanjung Sport akan mengonfirmasi kepada pemesan untuk melunasi kekurangan uang ditambah biaya ongkos kirim

[7] http://tanjungsport.com, diakses pada 22 Desember 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Tanjung Sport akan mengirimkan barang yang yang sudah jadi ke alamat si pemesan dan mengirimnya melalui JNE atau Pos Indonesia.[8]

3. Melalui BBM *(blackberry messenger)*

a. Tanjung Sport mem-*broardcast* produk dikontak BBM yang dimilikinya

b. Pemesan memesan produk yang diinginkan

c. Toko *online* Tanjung Sport meminta pemesan untuk mengirimkan sejumlah uang yaitu 50% dari harga yang di-*broardcast* oleh Tanjung Sport ke rekening Musyafa Tanjung sebagai pemilik Tanjung Sport

d. Setelah uang transferan masuk, barang yang dipesan akan diproduksi

e. Setelah barang yang dipesan sudah jadi Tanjung Sport akan mengonfirmasi kepada pemesan untuk melunasi kekurangan uang ditambah biaya ongkos kirim

f. Tanjung Sport akan mengirimkan barang yang yang sudah jadi ke alamat si pemesan dan mengirimnya melalui JNE atau Pos Indonesia.[9]

4. Melalui SMS

a. Pemesan memesan produk melalui SMS ke nomor kontak yang ada di *website* tanjungsport.com dengan menyebutkan produk yang diinginkan

[8] Ibid.
[9] Musyafa Tanjung, *Wawancara,* Surabaya 16 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Tanjung Sport akan meminta pemesan untuk mengirimkan sejumlah uang yaitu 50% dari harga yang ada di *website* tanjungsport.com ke rekening Musyafa Tanjung sebagai pemilik Tanjung Sport

c. Setelah uang transferan masuk, barang yang dipesan akan diproduksi

d. Setelah barang yang dipesan sudah jadi Tanjung Sport akan mengonfirmasi kepada pemesan untuk melunasi kekurangan uang ditambah biaya ongkos kirim

e. Tanjung Sport akan mengirimkan barang yang yang sudah jadi ke alamat si pemesan dan mengirimnya melalui JNE atau Pos Indonesia.

C. Faktor Pendukung dan Penghambat Jual Beli di Toko *Online* Tanjung Sport

1. Faktor-faktor pendukung jual beli melalui *online*

   a. Dengan pesatnya perkembangan internet, kemudahan dalam mendapatkan informasi yang tidak terbatas pada ruang dan waktu, mendukung pelaku-pelaku bisnis terutama dalam bidang perdagangan, memasarkan komoditinya (promosi) dan /atau jual beli melalui internet.

   b. Barang-barang yang ditawarkan selau *up-to-date*, maksudnya barang-barang yang diperjualbelikan didata secara langsung *(up-to-date)* dengan komputer, antara barang keluar dan masuk. Jadi, pembeli langsung tau bahwa stok barang itu masih ada atau telah habis.

   c. Penggunaan internet di dunia dan khususnya di indonesia yang semakin meningkat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Semakin berkurangnya ruang gerak pelanggan atau konsumen untuk memenuhi kebutuhannya, disebabkan oleh kesibukan atau rutinitas ataupun hal yang lainnya. Dalam menggunakan internet, pelanggan atau konsumen tidak perlu susah-susah pergi ke toko, namun hanya dengan melalui komputer yang sudah terhubung dengan internet.[10]

2. Faktor-faktor penghambat jual beli melalui *online*

a. Fungsi *website* adalah sebagai alat pendukung promosi. Hal ini dapat dibenarkan karena untuk dapat mengakses *website-website* yang ada dalam internet dibutuhkan komputer dan koneksi internet. Sangat berbeda bila dibandingkan dengan jual beli secara langsung yang mana pembeli tidak perlu susah-susah untuk memiliki sarana dan prasarana untuk dapat bertransaksi, dan diperjelas lagi bahwa *website* digunakan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut dari produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

b. Tidak meratanya pengguna atau pemakai internet

Hal ini dapat dibuktikan dengan menggunakan data-data sebagai berikut:

1) Pemakai internet sebagian besar ialah perpendidikan tinggi dan sangat jarang pengguna internet yang berpendidikan SD, terutama jika ingin mengakses *website* berbahasa asing tentunya pemakai harus mengerti bahasa tersebut.

[10] http://www.elektroindonesia.com/faktor-pendukung-jual-beli-online.html, diakses 28 Desember 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Umumnya para pengguna internet mengakses internet dari tempat kerja, sekolah, kampus, dan hanya sekitar 30 % yang mengakses secara pribadi dari rumah. Namun hal ini berbeda di Indonesia karena kemungkinan besar sekitar 75% atau lebih pengguna internet mengakses internet dari rumah karena sudah banyak kantor-kantor atau sekolah yang sudah terkoneksi dengan internet.[11]

c. Adanya keraguan atau ketakutan oleh para *surfer* (pengunjung internet) untuk bertransaksi secara online di internet

Masalah ini adalah hamabatan terbesar dalam jual beli melalui internet, karena banyaknya *cybercrime* (kriminalitas di internet), khususnya *cybercrime* dalam *e-commerce*. Edmon Makarim mendefisinikan sebagai segala tindakan yang menghambat dan mengatasnamakan orang lain dalam perdagangan melaui internet. Yaitu terdiri dari data-data rahasia (kartu kredit, nomor rekening, atau data penting lain) yang disimpan oleh pengelola dijual atau disebarluaskan kemudian digunakan oleh pihak lain yang tidak bertanggung jawab. Garis besarnya adalah pencurian, perubahan, penyalahgunaan, ketidak aslian data-data yang digunakan untuk bertransaksi secara online di internet.[12]

[11] http://www.elektroindonesia.com/profile-penggunaan-internet.html, diakses 28 Desember 2015.
[12] http://www.rachdian.com/kriminalitas-di-internet.html, diakses 28 Desember 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Kehilangan pelayanan bisnis karena gangguan pelayanan

Bergantung pada pelayanan elektronik dapat mengakibatkan gangguan selama priode waktu yang tidak dapat diperkirakan. Kesalahan ini bersifat kesalahan nonteknis, seperti aliran listrik tiba-tiba padam, atau jenis-jenis gangguan tak terduga lainya.

e. Kendala koneksi internet

Bagi beberapa kalangan khususnya yang berdomisili di kota besar, mungkin masalah koneksi internet bukan menjadi masalah yang berarti. Namun, bagi rekan-rekan yang tinggal di pinggiran atau di desa, koneksi internet masih cukup terbatas.

D. Problematika Dalam Jual Beli *Pre Order*

Dalam praktiknya jual beli *pre order* di Toko *Online* Tanjung Sport dalam pengiriman barang ketika sudah jadi menggunakan jasa ekspedisi yaitu JNE dan Pos Indonesia, dalam pengiriman barang tersebut sering kali terjadi keterlambatan barang sampai kepada pemesan dan bahkan ada yang tidak dapat tiba di alamat pemesan.

Banyak faktor yang dapat menyebabkan barang atau paket yang dikirim tidak dapat tiba di alamat tepat waktu antara lain bisa disebabkan karena alamat yang dituju tidak jelas, sehingga kurir yang mengirimkan barang nendapatkan kesulitan untuk mengirim paket ke alamat yang tepat. Tidak ada penerima yang sah, biasanya terjadi misalnya rumah atau alamat yang dituju ternyata setelah didatangi oleh jasa kurir tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berpenghuni/kosong /dikunci sehingga petugas kurir tidak dapat menyerahkan barang kiriman kepada penerima yang sah.

Faktor medan dari alamat yang dituju, jika alamat yang dituju merupakan alamat pelosok terpencil yang tidak dapat dijangkau oleh jasa kurir yang digunakan. Barang tertahan di kantor pos karena ada beban bea masuk impor yang harus dibayarkan kepada pihak bea dan cukai, faktor bencana alam, jika terjadi suatu kejadian bencana alam yang dapat menghambat waktu pengiriman barang.

Pada proses pengerjaan barang yang dipesan, Tanjung Sport juga mengalami keterlambatan dalam pengerjaannya sehingga Tanjung Sport sebagai penjual belum bisa mengirimkan barang pesanan tersebut seperti waktu yang ada diawal kesepakatan.

Oleh karena itu, pihak Tanjung Sport mengabari pemesan untuk meminta tambahan waktu selama satu minggu untuk menyelesaikan barang pesanan.[13]

E. Keterlambatan Pengerjaan Barang Pesanan Dalam Jual Beli *Pre Order* di Tanjung Sport

Proses jual beli *pre order* di toko *online* Tanjung Sport berawal dari pihak Tanjung Sport yang memposting barang yang akan di-*pre order*-kan di *website* tanjungsport.com dengan mendeskripsikan barang tersebut mulai dari harga, bahan, desain serta lama pengerjaannya.[14]

[13] Musyafa Tanjung, *Wawancara,* Surabaya 16 Desember 2015.
[14] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pemesan akan melihat-lihat *display* barang yang ada di tanjungsport.com untuk mencari barang yang disukainya, setelah pemesan suka akan produk yang di-*pre order*-kan pemesan akan melakukan pemesanan dengan mentransfer uang muka *minimal* 50% dari harga yang dicantumkan.[15]

Terjadilah perjanjian akad *bay' istiṣnā'* antara Tanjung Sport dan pemesan. Dalam kesepakatan tersebut penyelesaian barang pesanan adalah dua minggu sejak barang dipesan, jadi Tanjung Sport harus bisa menyelesaikan barang pesanan selama dua minggu sebagai waktu batas pengerjaan barang.

Saat jatuh tempo pengerjaan barang, Tanjung Sport belum bisa menyelesaikan sebagaian barang pesanan seperti waktu yang ada diawal kesepakatan karena banyaknya pesanan barang dari pemesan dan pihak Tanjung Sport tidak membatasi pemesan yang ingin memesan, sehingga terjadi kesalahan dalam memperkirakan waktu pengerjaan barang. Pihak Tanjung Sport menghubungi pemesan yang mengalami keterlambatan untuk meminta perpanjangan waktu selama satu minggu untuk menyelesaikan barang pesanan tersebut.[16]

[15] Ibid.
[16] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id