

**BAB III**

**AKAD *AS-SALAM* DENGAN SISTEM *ONLINE* YANG DITERAPKAN  
DI *SUPPLIER* HERBAL MURAH SURABAYA**

**A. Sistem *Online* di *Supplier* Herbal Murah**

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.<sup>1</sup>

Sementara yang dimaksud dengan *online* dalam bisnis jual beli adalah menggunakan fasilitas jaringan internet untuk melakukan upaya penjualan atas produk-produk yang akan diperjualbelikan. Sedangkan bisnis *online* adalah segala upaya yang orang lakukan untuk mendatangkan keuntungan berupa uang dengan cara memanfaatkan internet untuk menjual suatu produk dan jasa.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Yulio, "Pengertian Online" <http://www.total.or.id/info.php?kk=online>, "diakses pada" 10 Februari 2014

<sup>2</sup> Joko Salim, *Step By Step Bisnis Online*, (Jakarta: Media Komputindo, 2009), 2.

## B. Proses Jual Beli *As-Salām* dengan Sistem *Online* di *Supplier* Herbal Murah Surabaya

### 1. Profil *Supplier* Herbal Murah Surabaya

*Supplier* Herbal Murah adalah sebuah toko yang didirikan oleh Mohamad Taufiq NIQ tepatnya di Jalan Jemur Andayai Kompleks IX No. 23 Surabaya. Berprofesi sebagai dosen di salah satu perguruan tinggi swasta di Surabaya tidak menjadikan penghalang untuk menjalankan bisnis, ketertarikannya dengan usaha berjualan herbal mendorongnya untuk menjadi *Supplier* herbal terbesar dan terluas di Indonesia.

Rumah ini yang awalnya adalah tempat tinggal pribadi, akhirnya dijadikan tempat untuk menjalankan usaha penjualan herbal. Taufiq berfikir rumah yang letaknya strategis ini cukup baik dibuat toko dengan sistem *online*. Taufiq pun melakukan perubahan bagian rumahnya, depan yang awalnya ruang tamu dirombak menjadi tempat etalase untuk beberapa produk herbal.

Dari keseriusan menekuni pekerjaan itu, perlahan-lahan usahanya semakin berkembang. Dari semula yang hanya mempunyai dua karyawan, kini ditokonya *Supplier* Herbal Murah Surabaya sudah ada 10 karyawan. Ada 5 orang yang fokus di optimasi internet, 2 orang di bagian administrasi dan 3 orang sebagai kurir khusus untuk antaran Surabaya dan sekitarnya.

Taufiq memutuskan untuk berjualan secara *online* karena selain mengisi waktu luang ketika tidak mengajar, juga termotivasi oleh beberapa orang teman yang berhasil sukses berprofesi sebagai penjual obat-obatan herbal. Sejak awal Taufiq sudah memulai dengan membuat *Blog (blogspot.com)* kemudian memublikasikan gambar dengan keterangan komposisi lengkap dengan khasiat produk-produk herbal di *blog* tersebut. Ternyata respon yang diperoleh lumayan bagus dan banyak pesanan yang masuk dari luar kota atau daerah dan sesekali dari luar negeri. Hal ini membuat Taufiq semakin serius untuk menekuni penjualan secara *online*, yang akhirnya menjadikan *blog* tersebut menjadi sebuah *website*.<sup>3</sup>

Adapun beberapa alasan lain kenapa Taufiq membuka bisnis *online*, yaitu:

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

---

<sup>3</sup> Eko Setiawan, Wawancara, Surabaya, 17 Juni 2014.

b. Modal yang Relatif Kecil

Untuk membuat sebuah toko *online* membutuhkan modal yang 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 menyewa ruang *server* untuk menempatkan *website* orang tersebut. Biaya ini ada yang mahal ada yang murah, namun jika dibandingkan dengan biaya sewa lokasi perkantoran atau pertokoan konvensional, maka biaya sewa ruang server akan jauh lebih kecil.

c. Biaya Operasional yang Rendah

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.

Jika seseorang membangun sebuah toko *online*, maka biaya-biaya tersebut sangat dapat diminimalkan karena pengusaha tersebut dapat mengoperasikan *website* tersebut seorang diri, ataupun jika membutuhkan beberapa karyawan maka kinerjanya dapat sangat diaktifkan. Tanpa ada campur tangan seseorang selama 24 jam, toko *online* dapat terus beroperasi melayani pengunjung. Pengusaha tersebut hanya perlu melakukan tindak lanjut atas respon pengunjung sesuai dengan waktu yang dapat seseorang tersebut atur sendiri.<sup>4</sup>

d. Toko Online Buka Selama 24 Jam

Dalam bisnis *online* semuanya berlangsung selama 24 jam, sehingga target pasar sewaktu-waktu dapat mengunjungi toko *online* seseorang tersebut. Ingat bahwa ada perbedaan waktu di antara negara-negara di dunia ini. Dengan melakukan bisnis *online* yang berlangsung selama 24 jam, maka perbedaan waktu tersebut menjadi tidak begitu berarti.

e. Sarana Promosi yang Mudah dan Murah

Ketika menjalankan bisnis *online*, maka juga harus melakukan upaya promosi. Yang dipromosikan adalah hanya

---

<sup>4</sup> Mico Pradosi, *Uraian Lengkap Internet*, (Surabaya: Indah Surabaya, 2000), 49.

berupa sebuah alamat *website* dengan dibumbui kata-kata yang menarik agar banyak pengguna internet yang tergoda untuk mengunjungi *website* kita. Upaya promosi tersebut bisa dilakukan dengan gratis atau dengan membayar.

## 2. Sistem dan Aplikasi Jual Beli *Akad as-Salām* Secara *Online* di *Supplier Herbal Murah Surabaya*

Praktek Sistem jual beli *akad as-Salām*, langkah awal yang dilakukan oleh *Supplier Herbal Murah* untuk memperkenalkan produk-produknya adalah membuat sebuah toko *online* dengan memanfaatkan *Blogger.com* yang menyediakan fasilitas gratis, sehingga diharapkan hal itu bisa sedikit meringankan biaya investasi di awal. *Blogger* merupakan salah satu situs *online* yang sangat banyak dimanfaatkan untuk melakukan bisnis *online*, yang dimaksud di sini adalah semacam membuat toko *online* dengan memanfaatkan fasilitas gratis yang disediakan oleh *blogger.com*.<sup>5</sup>

Salah satu cara yang dilakukan *Supplier Herbal Murah* untuk menguatkan posisi di *Google* adalah dengan cara promosi di situs tersebut. Untuk melakukan promosi melalui *Google*, cara yang dapat dilakukan dengan gratis *yaitu* dengan menambah alamat *website Supplier*

---

<sup>5</sup> Fandi Tjiptono dan Totok Budi Santoso, *Strategi Riset Lewat Internet*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2001), 56.

Herbal Murah pada *database Google* sehingga ketika seseorang mengetikkan sesuatu pada mesin pencari *Google*, maka alamat *website Supplier* Herbal Murah juga akan ditampilkan. Dengan ditampilkannya alamat *website* pada mesin pencari, maka akan semakin besar pula jumlah kunjungan untuk *website*.

### 3. Tata cara Pelaksanaan *Akad as-Salām Online* di *Supplier* Herbal Murah Surabaya

#### a. *Via Telepon, SMS atau BBM*

1. Langkah pertama adalah membuka lewat *google website Supplier* Herbal Murah, kemudian ketik kata kunci herbal yang ingin di cari. Pencarian akan dilakukan di deskripsi produk. Kemudian orang tersebut akan dibawa ke halaman *list* produk herbal sesuai dengan kata kunci yang ditulis (bisa dari jenis penyakit atau jenis herbal).
2. Langkah berikutnya dapat melihat-lihat beberapa produk yang ditawarkan oleh *Supplier* Herbal Murah. Apabila sudah menemukan herbal yang sesuai dengan keinginannya, maka dapat memilih dan langsung menghubungi telepon atau *SMS* ke nomor *seluler* yang tertera di *website*.

3. Selanjutnya melakukan negosiasi dengan pihak toko tentang kesepakatan harga, karena setiap pembelian dalam jumlah tertentu akan mendapatkan diskon tertentu.
4. Untuk total akhir pembelanjaan grosir akan dikonfirmasi kembali pada konsumen beserta biaya pengirimannya.
5. Setelah yakin dengan apa yang akan dipesan, maka diharuskan melengkapi data pribadi berupa : Nama, Nomor Hp dan Alamat Pengiriman yang lengkap.
6. Kemudian tunggu konfirmasi stok dan total belanja dari *Supplier* Herbal Murah beserta biaya pengiriman sesuai kota tujuan.
7. Kemudian apabila sudah mendapatkan konfirmasi tentang total belanja, maka para konsumen yang berbelanja dapat mentransferkan pembayaran melalui Bank-bank yang ditunjuk oleh *Supplier* Herbal Murah.
8. Setelah melakukan transfer, silahkan konfirmasi pada *Supplier* Herbal Murah melalui email, telepon atau *SMS* pada alamat atau nomor telepon yang ditunjuk oleh *Supplier* Herbal Murah, maka pihak *Supplier* Herbal Murah akan mengecek tranfer pembeli tersebut.
9. Setelah pembeli mengirim konfirmasi tentang transfer yang dilakukannya, maka produk pesanan akan disiapkan oleh *Supplier* Herbal Murah, jika tranfer dilakukan sebelum jam 15.00 maka barang akan dikirimkan hari itu juga, namun jika lewat jam 15.00

maka barang akan dikirim pada keesokan harinya. Dan pihak *Supplier* Herbal Murah akan konfirmasi lagi sewaktu pesanan pembeli telah dipaketkan berikut nomor resi pengiriman.

10. Pengiriman menggunakan jasa kurir untuk wilayah surabaya dan sekitarnya. Atau sesuai dengan permintaan konsumen bisa lewat *JNE*, *TIKI* maupun Pos Indonesia karena pengiriman ditanggung oleh pembeli.

**b. Via Email**

1. Untuk order atau pesanan melalui email pembeli dapat mengirimkan ke alamat email *Supplier* Herbal Murah sesuai dengan yang tertera di *website*.
2. Silahkan ketik pesanan produk herbal yang anda inginkan beserta jumlahnya, dan jangan lupa untuk mengisi data-data diri dengan lengkap, jika ada comment atau pesan silahkan sertakan pesan tersebut.
3. Setelah pesanan diterima oleh pihak *Supplier* Herbal Murah, dalam tempo maksimal 1x24 jam pihak *Supplier* Herbal Murah akan dikirimkan balasan ke email atau *SMS* ke HP pembeli yang berisi total nota belanja beserta jumlah uang yang harus ditransfer ke rekening *Supplier* Herbal Murah seperti yang telah di cantumkan.

4. Setelah menerima konfirmasi dari pihak *Supplier* Herbal Murah, maka pembeli boleh melakukan transfer, kemudian pihak *Supplier* Herbal Murah akan melakukan pengecekan dan menyiapkan herbal pesanan untuk dikirim.

Pendapat beberapa Pembeli atau Pelanggan Terhadap Jual Beli *Online* di *Supplier* Herbal Murah:<sup>6</sup>

- a. Menurut Febri dari Mojokerto, pada tanggal 5 Februari 2014 “*Service* pelayanan baik, obat herbal sesuai dengan keinginan, cepat nyampe tujuan. Perasaan takut kalau barang ndak dikirim juga ada sich, tapi itu kan resiko yang harus diterima tapi siasat saya, gak pernah order banyak paling yach cuma sekitar Rp. 200.000 – Rp. 300.000,-“
- b. Menurut Yusuf dari Nganjuk, pada tanggal 31 Januari 2014 “saya pernah belanja *online* di *Supplier* Herbal Murah, sesuai dengan negosiasi lewat *SMS* Center barang sampai dalam waktu 3-4 hari, ternyata barang memang benar sampai dalam waktu tersebut, jadi cukup baiklah palayanan di sana”
- c. Menurut Hamzah dari Gresik, pada tanggal 4 Februari 2014 “Di pikiranku ga da blas pikiran tipu dan nipu, karena saya positif thinking aja, ya percaya gitu, tapi pernah pas saya pesan *online* beli 1 box herbal tetes mata Herba Aini ternyata ada beberapa tutupnya copot, jadi g

---

<sup>6</sup> Pembeli ( Konsumen ), *Wawancara*, *Supplier* Herbal Murah, 19 Juni 2014

bisa di pake, Terus saya komplain minta ganti yang copot tersebut, jadi barang yang rusak disuruh *return* dan di tukar dengan yang lain, dan yang membuat saya kecewa dikirimnya agak lama dan kena biaya pengiriman lagi”.

- d. Menurut Istiqomah dari Surabaya Timur, pada tanggal 15 Januari 2014 “ saya pernah coba-coba pesan *online* tuh gimana, ternyata lumayan praktis tapi ribet harus transfer pembayaran, telepon kalau sudah tranfer terus agak lama ngirimnya waktu itu bilangnya barang dua hari lagi ada, ternyata barangnya baru ada pada hari berikutnya, padahal hari itu saya mau ke luar kota, jadi harus nunggu sampai pulang untuk menerima pesanan saya”
- e. Menurut Dwi dari Sidoarjo, 17 Januari 2014 “saya pernah pesan *online* di *Supplier* Herbal Murah akan tetapi kalau menurut saya lebih enak datang langsung ke toko ndak nunggu terlalu lama, dan bisa melihat langsung sehingga bisa beli sesuai dengan keinginan dan ndak kecewa.
- f. Menurut Leliya dari Kediri, 18 Januari 2014 ”waktu itu saya pesan 5 *Habbats Kamil* yang botol besar yang ada di profil *online*, saat saya pesan katanya barangnya ada dan segera dikirim, tapi ternyata yang botol besar habis dan di ganti dengan yang botol kecil, dari pada nunggu yang botol besar lama, akhirnya dengan sedikit terpaksa saya terima yang botol kecil karena sudah terlanjur transfer”

- g. Menurut Nuril Agustina dari Pontianak, 3 Januari 2014 “ada beberapa herbal yang cocok untuk saya tapi tempatnya kejauhan, jadi saya lebih memilih yang daerah saya meskipun lebih mahal”
- h. Menurut Yoyok dari Bojonegoro, 9 Januari 2014 ”saya pesan herbal kapsul kulit manggis yang sesuai dengan profil di *online* setelah dikirim ternyata tidak sesuai dengan yang ada di gambar, tapi memang sama-sama kulit manggis cuma beda produksi, jadi sedikit kecewa sih karena saya tidak mendapat penjelasan tentang macam-macam produk yang ada.”
- i. Menurut Hanifa dari Madura, 28 Januari 2014 “pernah saya pesan waktu itu herbal koyo kaki ternyata barangnya sudah habis, anehnya kenapa *online* masih ada profilnya.”
- j. Menurut Fitra Ageng dari Jombang, 4 Februari 2014 “ saya mencoba untuk pesan online di *Supplier Herbal Murah* waktu itu pesan *cream* zaitun produksi Arofah, sudah 3 hari belum dikirim saya telepon ternyata barang tersebut sudah lama habis. adahal uang sudah saya tranfer dari pihak *Supplier Herbal Murah*. Saya komplain akhirnya saya di kasih solusi untuk ganti dengan *cream* produksi yang lain. Dengan terpaksa saya mengikuti saran dari mereka yaitu barang yang setara harganya dengan barang yang saya pesan.”