

**PELUANG BISNIS JUAL BELI SAYUR ONLINE DI KOTA  
PALANGKA RAYA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh

**FITRATIN NISA**  
NIM 1704120701

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
TAHUN 2022 M / 1444 H**

### PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : PELUANG BISNIS JUAL BELI SAYUR ONLINE  
DI KOTA PALANGKA RAYA

NAMA : FITRATIN NISA

NIM : 1704120701

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

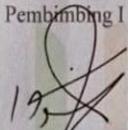
PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH

JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, 27 Juni 2022

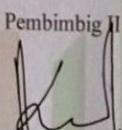
Menyetujui

Pembimbing I



Muhammad Noor Sayuti B.A., M.E  
NIP. 198704032018011002

Pembimbing II



Zulkifli S.E.L., M.Sy  
NIP. 199105152020121009

Mengetahui

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag  
NIP. 197404232001121002

Ketua Jurusan

Ekonomi Islam

Dr. Itsla Yunisya Aviva, M.E.Sy  
NIP. 198910102015032012

## NOTA DINAS

Hal : Mohon Diuji Skripsi  
Saudari Fitratin nisa

Palangka Raya, 27 Juni 2022

Kepada Yth.  
Ketua Panitia Ujian Skripsi  
FEBI IAIN Palangka Raya  
Di-  
Palangka Raya

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

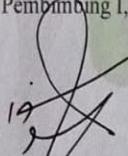
Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudari:

Nama : **Fitratin Nisa**  
NIM : **1704120701**  
Judul : **PELUANG BISNIS JUAL BELI SAYUR ONLINE  
DI KOTA PALANGKA RAYA**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

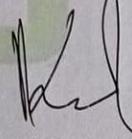
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,



Muhammad Noor Sayuti B.A.,M.E  
NIP. 198704032018011002

Pembimbing II,



Zulkifli.S.E.I.,M.Sy  
NIP. 199105152020121009

## LEMBAR PENGESAHAN

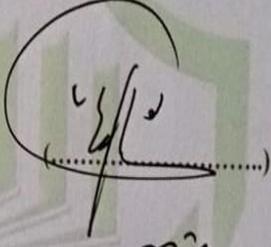
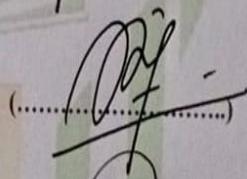
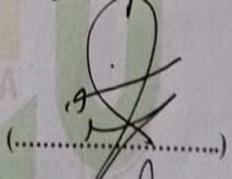
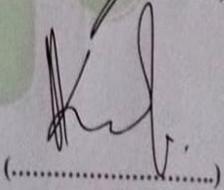
Skripsi yang berjudul **PELUANG BISNIS JUAL BELI SAYUR ONLINE DI KOTA PALANGKA RAYA** oleh **Fitratin Nisa NIM: 1704120701** telah dimunaqasyahkan Tim *Munaqasah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Senin

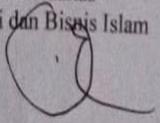
Tanggal : 22 Agustus 2022

Palangka Raya, 22 Agustus 2022

### Tim Penguji

1. **Fadiyah Adlina, M.Pd.I**  
(Ketua Sidang/Penguji) 
2. **Jelita M.SI**  
(Penguji I) 
3. **Muhammad Noor Sayuti, M.E**  
(Penguji II) 
4. **Zulkifli, M.Sy**  
(Sekretaris Sidang/Penguji) 

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam

  
**Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag**  
NIP. 197404232001121002

## **Peluang Bisnis Jual Beli Sayur Online di Kota Palangka Raya**

### **ABSTRAK**

Oleh Fitriatin Nisa

NIM 1704120701

Semakin maraknya kehadiran bisnis online ini semakin banyak pula produk-produk yang dipasarkan salah satunya adalah produk sayur. Kehadiran sistem jual beli online pada produk sayuran guna untuk mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sayur dirumah tanpa harus berbelanja ke pasar. Penelitian ini difokuskan pada tiga rumusan masalah yaitu 1) Bagaimana mekanisme jual beli sayur online di kota Palangka Raya? 2) Bagaimana peluang jual beli sayur Online di kota Palangka Raya? 3) Bagaimana kendala jual beli sayur online di kota Palangka Raya?. Dari rumusan masalah tersebut maka tujuan dari skripsi ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis peluang bisnis jual beli sayur online di Keranjang Acil.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah owner Keranjang Acil dengan 4 informan yaitu konsumen sayur online dan klinik bisnis. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah untuk proses produk jual beli sayur online ini dilakukan pemesanan melalui media sosial yaitu *Instagram*, *facebook* dan media chat *whatsaap*, dan pengerjaan sayur online ini dengan dibersihkan dan dipotong dan di seteril mungkin dan lalu di packing dengan rapi. Berdasarkan 5 analisa peluang bisnis Keranjang Acil dikota Palangka Raya yaitu analisa modal yang digunakan pemilik bisnis Keranjang Acil yaitu menggunakan modal sendiri di mana tidak menerima dari investor lainnya. Sektor usaha yang digunakan pemilik bisnis Keranjang Acil yaitu sektor usaha perkebunan yakni sayur-sayuran. Penghasilan atau keuntungan dari penjualan sangat memungkinkan mengambil dari sektor lainnya seperti jasa kirim. Prospek bisnis Keranjang Acil dengan meningkatkan produk, baik secara kualitas maupun kemesannya. Jam kerja sudah jelas dengan cara menentukan batas jam order.

Kendala dalam jual beli sayur online yaitu koneksi internet ketika pengantaran kesuatu tempat yang susah dengan jaringan internet dan akan kesusahan mencari alamat ketika internet tidak ada

**Kata Kunci:** Peluang bisnis, Jual beli sayur online.

## ***Business Opportunities For Buying and selling Vegetable Online In The City Of Palangka Raya***

### **ABSTRACT**

By Fitriatin Nisa

NIM 1704120701

*The more widespread the presence of this online business, the more products that are marketed, one of which is vegetable products. The presence of an online buying and selling system for vegetable products in order to make it easier for people to meet their vegetable needs at home without having to shop at the market. This research is focused on three problem formulations, namely 1) What is the mechanism for buying and selling vegetables online in the city of Palangka Raya? 2) What are the opportunities for buying and selling vegetables online in the city of Palangka Raya? 3) What are the obstacles to buying and selling vegetables online in the city of Palangka Raya? From the formulation of the problem, the purpose of this research is to find out and analyze business opportunities for buying and selling vegetables online in Basket Acil.*

*This research is a field research using qualitative methods. The subject in this study is the online vegetable trading business, Basket Acil with 4 informants, namely online vegetable consumers and business clinics. Data collection techniques in this research were observation, interviews, and documentation, then analyzed through the stages of data collection, data reduction, data presentation, and conclusions.*

*The results of this research are for the process of buying and selling vegetables online, orders are made through social media, namely Instagram, Facebook and WhatsApp chat media, and this online vegetable processing is cleaned and cut and as sterile as possible and then packed neatly. Based on 5 analysis of the Acil Basket business opportunity in the city of Palangka Raya, namely the analysis of the capital used by the Keranjang Acil, namely using their own capital which they do not receive from other investors. The business sector used by the Acil Basket business owner is the plantation business sector, namely vegetables. Income or profit from sales is very possible to take from other sectors such as shipping services. Basket Acil's business prospects by improving products, both in terms of quality and packaging. Working hours are clear by determining the order time limit.*

*The obstacle in buying and selling vegetables online is an internet connection when delivery to a place that is difficult with an internet network and it will be difficult to find an address when the internet is not available.*

**Keywords:** *Business opportunity, Buying and selling vegetables online.*

## KATA PENGANTAR

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنِ اللَّهُ بِسْمِ

Assalamu'alaikum Warahmadtullah wabarkatuh.

Puji dan syukur peneliti hanturkan kehadiran Allah, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan atas limpahan taufik, rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peluang bisnis sayur online presfektif ekonomi islam Kota Palangka Raya”. Shalawat serta salam kepada Nabi junjungan kita yakni Nabi Muhammad SAW., *Khatamun Nabiyyin*, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumil qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak oleh karena itu peneliti mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag. Selaku Rektor IAIN Palangka Raya.
2. Bapak Dr. M. Ali Sibran Malisi, M.Ag sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
3. Ibu Dr.Itsla Yunisyia Aviva, M.E.Sy Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu Jelita, M. Si. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Bapak Ali Sadikin, M. SI. selaku dosen penasihat akademik selama peneliti menjalani perkuliahan.
6. Bapak Muhammad Noor Sayuti, B.A M.E. sebagai dosen pembimbing 1 yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan dan saran kepada peneliti selama menyusun skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.
7. Bapak Zulkifli, M, Sy. sebagai dosen pembimbing II yang juga selalu membimbing peneliti dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan arahan, pikiran dan penjelasan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

8. Seluruh Dosen dan staf IAIN Palangka Raya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah mengajarkan berbagai macam ilmu dan wawasan kepada peneliti.
9. Keluarga khususnya kedua orang tua peneliti telah memberikan dukungan dan motivasi, materil dan selalu mendoakan keberhasilan penulis serta keselamatan selama menempuh pendidikan.
10. Semua pihak yang telah memberikan motivasi dan dukungan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan manfaat bagi semua pihak serta dipergunakan sebagaimana semestinya, Amiin yaa Rabbal' Alamin.

Wassalamu'alaikum Warahmaddulullah Wabarkatuh.

Palangka Raya, 27 Juni 2022

Peneliti,

**IAIN**  
PALANGKARAYA

**FITRATIN NISA**

NIM 1704120701

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitratin Nisa  
NIM : 1704120701  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Peluang Bisnis Jual Beli Sayur Online Di Kota Palangka Raya**” adalah benar karya saya sendiri. Jika kemudian hari karya ini terbukti merupakan duplikat atau plagiat dari karya orang lain, maka saya siap menanggung risiko atau sanksi dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, 27 Juni 2022

Yang Membuat Pernyataan,



**FITRATIN NISA**

**NIM. 1704120701**

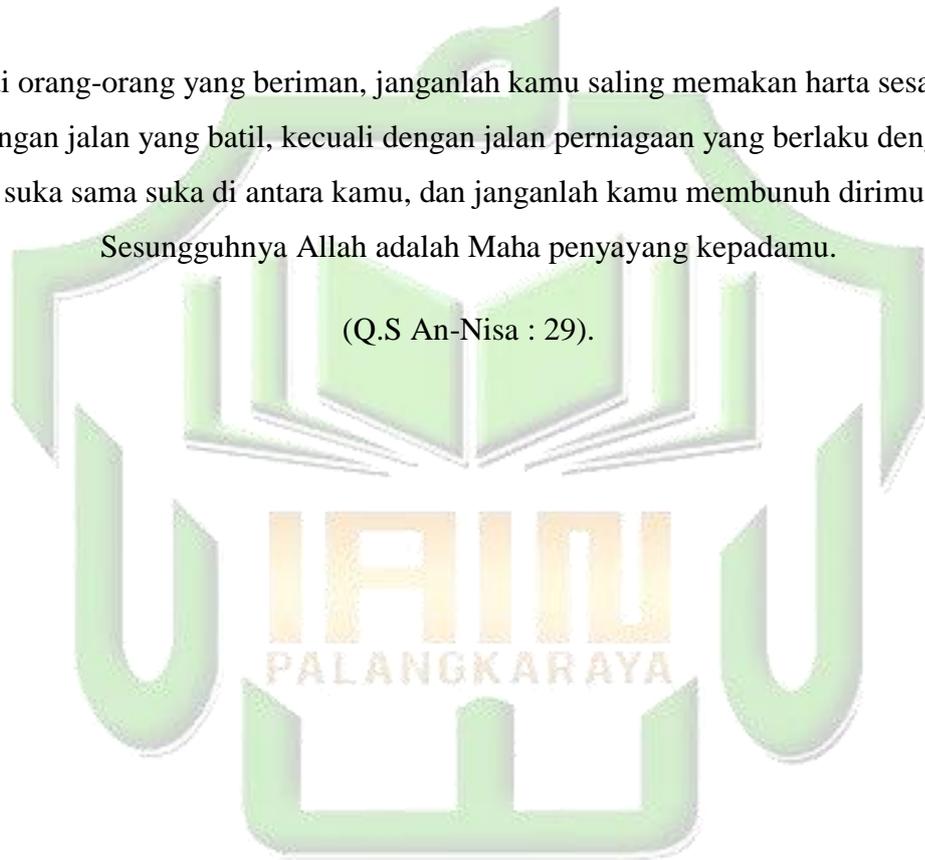
## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ  
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama 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.

(Q.S An-Nisa : 29).



## PERSEMBAHAN

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنِ اللَّهُ بِسْمِ

Alhamdulillah rabbilAlamiin.. Rasa Syukur yang berlimpah kepada Allah Subhanahu wa ta'ala karena taburan cinta dan kasih sayang-Nya yang telah memberikan hamba nikmat yang tak terhingga, kesehatan, kekuatan, kesabaran dan kemudahan yang pada akhirnya membuat saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga hamba selalu bisa lebih pandai bersyukur lagi atas semua kenikmatan yang telah diberikan. Serta atas cobaan yang diberikan, semoga dengan itu hamba bisa selalu lebih mengingat & selalu dekat dengan-Mu ya Rabb.. Shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah Shallallahu'alaihi Wasallam.

1. Teruntuk Mama dan Abah, yang selama ini telah memberikan kasih sayang, doa, semangat, dukungan, motivasi yang diberikan kepada saya dalam mewujudkan cita-cita anaknya. Semoga Mama dan Abah diberikan umur panjang, kesehatan, rezeki yang berlimpah, selalu dalam lindungan Allah Subhanahu wa ta'ala dan diberikan keselamatan dunia akhirat. Aamiin..
2. Teruntuk Dosen Pembimbing saya, Bapak Muhammad Noor Sayuti, B.A M.E.dan Zulkifli S. E. I., M.Sy Ribuan terimakasih saya ucapkan atas bimbingan serta arahan Bapak selama ini sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga kebaikan Bapak menjadi amal jariyah yang pada

nantinya dapat membawa kebaikan serta keberkahan baik di dunia maupun di akhirat..

3. Teruntuk keluarga dan sahabat-sahabat terimakasih banyak selama ini telah bersedia kebersamai, menyemangati, mendoakan, selalu siap membantu dikala mengalami kesulitan. Semoga Allah membalas segala kebaikan kalian di dunia maupun di akhirat kelak. Aamiin ya Allah..
4. Teruntuk teman-teman seperjuanganku, ESY 17' khususnya ESY-B yang telah memberikan banyak kenangan indah, baik suka maupun duka sewaktu kita bersama menempuh pendidikan di IAIN Palangka Raya. Kalian adalah sebuah keluarga yang terbentuk karena mimpi dan perjuangan yang sama. Semoga Allah meridhoi perjuangan kita dan semoga kita semua menjadi insan yang bertakwa serta sukses dunia & akhirat.
5. Teruntuk almamaterku, kampus tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, terima kasih. Semoga tetap jaya dan banyak menciptakan generasi muda berkualitas harapan bangsa.
6. Teruntuk semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah turut memberikan kontribusi baik berupa doa, bantuan, dan dukungan semangat untuk saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kalian..

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	h	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Śād</i>	Ş	es titik di bawah

د	<i>Dād</i>	d	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	Z	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

**B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:**

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>



مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

**F. Vokal rangkap:**

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

**G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.**

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

**H. Kata sandang Alif + Lām**

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf "l" (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

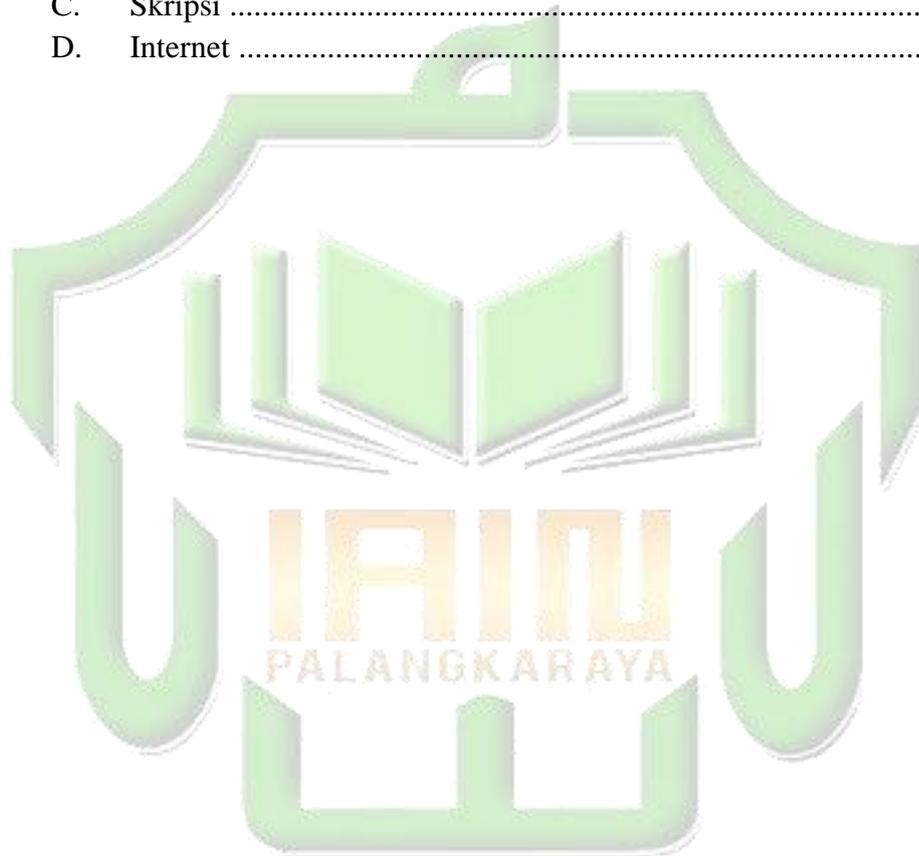
ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>ix</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>x</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan penelitian .....	4
D. Kegunaan Penelitian .....	5
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	6
B. Kerangka Teoritis .....	13
1. Teori akad jual beli .....	13
2. Teori mekanisme .....	16
3. Peluang bisnis .....	17
4. Kendala bisnis online .....	22
C. Kerangka Konseptual .....	25
1. Konsep jual beli online .....	25
2. Konsep peluang .....	33
3. Konsep bisnis .....	35
D. Kerangka pikir .....	38
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>39</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	39.
B. Waktu dan Tempat penelitian .....	39
C. Subjek dan objek Penelitian .....	40
D. Teknik Pengumpulan Data .....	42
E. Pengabsahan Data .....	43
F. Analisis Data .....	44
G. Sitematika Penulisan .....	46
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA ANALISIS DATA</b> .....	<b>48</b>

A.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	48
B.	Penyajian data .....	49
C.	Analisis data .....	82
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>99</b>
A.	Kesimpulan .....	99
B.	Saran .....	101
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>102</b>
A.	Buku .....	102
B.	Jurnal .....	103
C.	Skripsi .....	103
D.	Internet .....	104



## DAFTAR TABEL

Table 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian .....	12
Table 4.3 Subjek Penelitian .....	49
Table 4.4 Informan Penelitian .....	49



## DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Skema Kerangka Pikir.....	38
Bagan 2.2 Skema Mekanisme Jual Beli Sayur Online .....	87



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Kemampuan melihat peluang adalah modal dalam memunculkan ide awal untuk kewirausahaan. Tidak semua orang mampu melihat peluang apalagi memanfaatkannya, begitu juga dengan kemampuan melihat peluang tidaklah sama pada setiap orang. Seseorang yang telah mengenal potensi diri yang dimilikinya lebih cenderung memiliki kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Peluang bisnis adalah kesempatan yang tepat yang seharusnya diambil atau dimanfaatkan bagi pelaku bisnis untuk mendapatkan keuntungan, tidak semua orang dapat melihat peluang bisnis dan yang sudah melihatnya juga belum tentu berani memanfaatkan peluang tersebut.<sup>1</sup>

Dunia bisnis telah berkembang pesat dari tahun ke tahun daya saing semakin tinggi, hal ini dipicu oleh semakin berkembangnya kebutuhan akan barang dan jasa. Setiap pelaku bisnis bersaing untuk menghasilkan produk bagus dan terbaik bagi konsumen, oleh karena itu pelaku bisnis haruslah mampu berfikir agar bisnisnya berkembang.<sup>2</sup>

Perkembangan teknologi informasi akhir-akhir ini terus mengalami kemajuan. Ditandai dengan bertambahnya pengguna internet dikalangan masyarakat hal ini tentu menjadi peluang besar bagi pelaku bisnis online.

---

<sup>1</sup>Made Dharmawati, D. Hajjah, Kewirausahaan, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006, h. 135.

<sup>2</sup>Maryati, Modul Pembelajaran Mata Kuliah Kewirausahaan, Cirebon: Syntax Computama, 2020, h. 22.

Semakin maraknya kehadiran bisnis online ini semakin banyak pula produk-produk yang dipasarkan salah satunya adalah produk sayur. Kehadiran sistem jual beli online pada produk sayuran guna untuk mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sayur dirumah tanpa harus berbelanja ke pasar. Apalagi di masa pandemi ini orang-orang harus berada di rumah dan mengurangi aktivitas diluar sehingga kemudian orang membutuhkan makanan sehari-hari tanpa harus keluar rumah yaitu salah satunya memanfaatkan fasilitas jual beli online.

Tren berjualan lewat sosial media saat ini telah banyak merubah gaya hidup masyarakat. Tidak hanya dinilai lebih mudah dan praktis tapi juga produk yang ditawarkan juga lebih menarik. Fitur-fitur canggih yang ditawarkan oleh setiap sosial media dinilai lebih memudahkan proses promosi sampai pembelian produk. Hal ini tentu akan sangat menguntungkan bagi kita yang ingin menambah bisnis online.<sup>3</sup>

Alasan jual beli online hanya ada di Facebook dan Instagram karna diantara banyaknya sosial media saat ini, Facebook dan Instagram adalah 2 sosial media yang paling menonjol untuk dimanfaatkan sebagai media baik untuk promosi atau berjualan online. Hal ini dipengaruhi oleh jumlah pengguna aktif kedua sosial media ini yang cukup banyak dibandingkan sosial media lainnya sehingga menjadikan keduanya sebagai sosial media dengan jumlah akun bisnis online terbanyak.

---

<sup>33</sup> M.Nur Rianto Al Arif, “ *Penjualan On-line Berbasis Media Social Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”

Bagi masyarakat di kota Palangka Raya baik itu ibu rumah tangga atau pun pekerja kantoran, sayuran ini sudah menjadi kebutuhan sehari-hari. Di sini juga ada perubahan perilaku konsumen terhadap jual beli sayur online yaitu dengan sayur yang sudah di bungkus dengan rapi dan sudah dipotong-potong dan juga sudah ada ikan yang sudah di potong dan sudah di bumbu dan ini menjadi salah satu ketertarikan para konsumen untuk membeli sayur secara online terutama jual beli sayur online di Instagram atau Facebook.

Jual beli online dalam prespektif ekonomi Islam. Kejujuran dalam bertransaksi dalam ekonomi Islam merupakan bagian yang penting, dimana seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana dengan cara menjelaskan kondisi kecacatan suatu barang dagangan yang dia ketahui dan yang tidak terlihat pembeli.<sup>4</sup>

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan pada pelaku bisnis jual beli sayur online yaitu Keranjang Acil mengakui bahwa dalam sehari bisa mendapatkan hasil dalam jual beli sayur online kurang lebih Rp. 100.000 ataupun bisa mendapat Rp 50.0000. dan memanfaatkan teknologi sebagai peluang hal ini tentu membuat kita menyadari bahwa bisnis jual beli sayur online merupakan bisnis yang dapat menjadi pilihan sebagai usaha utama ataupun usaha sampingan untuk mendapatkan tambahan pendapatan yang dapat dilakukan oleh siapa saja baik itu ibu rumah tangga ataupun yang berkeinginan untuk memulai bisnis sayur online. Pada observasi awal dengan

---

<sup>4</sup>Al-Mustashfa, *Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, 3 (2), 2016.

Keranjang Acil pemilik sayur online menyatakan bahwa modal awal memulai bisnis hanya Rp 800.000, hal ini tentunya membuat siapa saja dapat memulai bisnis sayur online.<sup>5</sup> Dan jual beli sayur online ini memiliki banyak peluang karena memulai bisnis sayur online ini modal yang digunakan tidak terlalu besar dan siapa saja bisa memulai bisnis sayur online.

Melihat fenomena di atas bahwa peluang bisnis dari sayur online itu sendiri seharusnya terbilang sangat besar. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana peluang bisnis jual beli sayur online perspektif ekonomi Islam melalui penelitian yang berjudul” **Peluang Bisnis Jual Beli Sayur Online Di Kota Palangka Raya**”.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang penulis uraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mekanisme jual beli sayur online di kota Palangka Raya?
2. Bagaimana peluang jual beli sayur online di kota Palangka Raya?
3. Bagaimana kendala jual beli sayur online di kota Palangka Raya?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan di atas, maka penulis yang akan dilakukan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme jual beli sayur online di kota Palangka Raya.
2. Untuk mengetahui peluang jual beli sayur online di kota Palangka Raya.

---

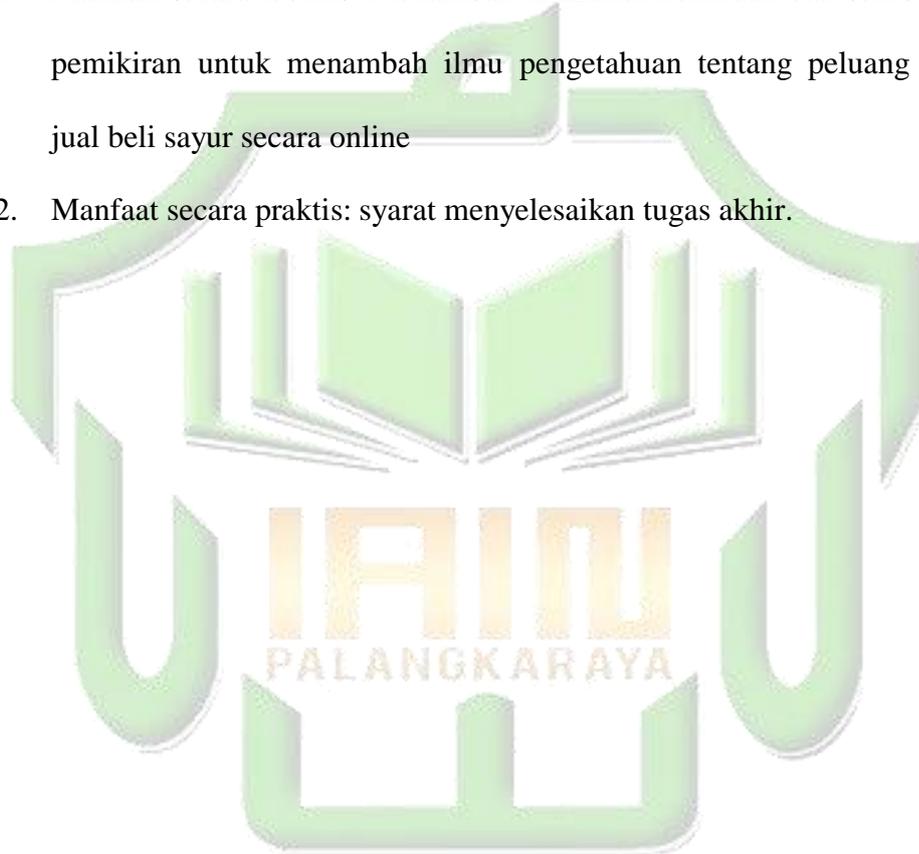
<sup>5</sup>Obsevasi awal peneliti dengan pemilik bisnis sayur online Keranjang Acil pada 6 Desember 2021

3. Untuk mengetahui kendala jual beli sayur online di kota Palangka Raya

#### **D. Manfaat atau Kegunaan penelitian**

Penelitian ini dapat dilaksanakan dan permasalahannya dapat terjawab maka hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Manfaat secara teoritis: Menambah khazanah keilmuan dan sumbangsih pemikiran untuk menambah ilmu pengetahuan tentang peluang bisnis jual beli sayur secara online
2. Manfaat secara praktis: syarat menyelesaikan tugas akhir.



## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Penelitian Terdahulu**

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Penelitian mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya. Selanjutnya untuk menghindari kesamaan pada penelitian ini maka perlu melihat penelitian terdahulu diantaranya yaitu :

1. Nita Oktaviana dengan judul penelitian *Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya*<sup>6</sup>. Permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana strategi pemasaran bisnis angkringan di kota Palangka Raya dalam meningkatkan pangsa pasar, kelayakan bisnis angkringan, dan peluang bisnis angkringan di Kota Palangka Raya. Fokus penelitian ini mengetahui dan mendiskripsikan strategi pemasaran dalam meningkatkan pangsa pasar, kelayakan bisnis dan peluang bisnis angkringan di kota palangka Raya.

Hasil penelitian di atas yaitu strategi pemasaran bisnis angkringan di kota Palangka Raya untuk meningkatkan pangsa pasar ialah melalui tahapan segmentasi pasar, penetapan posisi pasar, dan bauran pemasaran, dari tahapan tersebut diketahui pendekatan yang dilakukan untuk meningkatkan pangsa pasar yaitu dengan memilih lokasi yang strategis,

---

<sup>6</sup> Nita Oktaviana, *Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya*, skripsi, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2017

tidak ada batasan bagi semua kalangan menjadi konsumennya, menu makanan yang disediakan aman dikonsumsi, memberikan pelayanan sebaik mungkin, tempat yang bersih, harga yang terjangkau, dan promosi melalui banner, sosial media dan mulut kemulut (*word of mouth*). Peluang bisnis angkringan di kota Palangka Raya memiliki prospek yang baik untuk kedepannya. Dihubungkan pada analisis SWOT, maka pembisnis mengetahui kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), dengan demikian menjadi motivasi bagi masyarakat mengingat pelaku usaha di bidang ini belum terlalu banyak khususnya di kecamatan Jekan Raya dilihat dari aspek pasar dan pemasaran bisnis angkringan layak untuk dijalankan karena memiliki potensi pasar dan peluang untuk memasarkan produknya hal ini dilihat dari jumlah konsumen potensial yang dimiliki bisnis tersebut. Sedangkan aspek ekonomi, sosial dan budaya dapat dikatakan layak karena sudah memberikan manfaat bagi pemilik dan masyarakat. Penelitian yang dilakukan oleh Nita Oktaviana tidak jauh berbeda dengan penelitian peneliti yaitu berfokus pada peluang jual beli sayur online di Kota Palangka Raya

2. A.Mila Kuniati dengan judul penelitian Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar<sup>7</sup>. Permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana peluang usaha Komoditas

---

<sup>7</sup> Mila Kuniati, Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Panakkukang kota makassar, Skripsi, Makasar, UIN Alauddin Makasar, 2017,

hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, dan bagaimana peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Fokus penelitian ini untuk mengetahui strategi pengembangan komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, dan untuk mengidentifikasi peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Hasil penelitian di atas yaitu kecamatan Panakkukang memiliki potensi untuk mengembangkan peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari aksesibilitas Kecamatan Panakkukang yang cukup baik, baik bagi pembeli dan pedagang, maupun bagi pedagang dengan petani, yang merupakan produsen buah-buahan. Meskipun berpotensi untuk dikembangkan, peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang tentunya memiliki beberapa hambatan dan ancaman. Oleh karenanya, strategi yang sebaiknya diterapkan untuk mengembangkan peluang usaha ini antara lain mempertahankan kualitas buah-buahan, memfasilitas pedagang buah-buahan agar tempat lebih memadai, memperluas jaringan dalam berdagang, membangun kepercayaan masyarakat terhadap pentingnya mengkonsumsi buah-buahan, menjaga hubungan baik dengan pedagang buah lainnya, dan yang menjalin kerjasama yang baik dengan

distributor buah-buahan. Penelitian yang dilakukan oleh A. Mila Kurniati tidak jauh berbeda dengan penelitian peneliti yaitu berfokus pada peluang bisnis dan peneliti meneliti peluang bisnis jual beli sayur online dengan menggunakan metode kualitatif.

3. Muhammad Wahyuni Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh pelaku usaha pizza buah di Kota Palangka Raya, serta bagaimana peluang usaha pizza buah di Kota Palangka Raya. Fokus penelitian ini untuk mengetahui inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah di Kota Palangka Raya serta mengetahui seberapa besar peluang usaha pizza buah di Kota Palangka Raya.<sup>8</sup>

Hasil penelitian di atas yaitu usaha pizza buah menggunakan inovasi produk yang telah ada dengan menggunakan buah-buahan sebagai isian untuk menarik konsumen dan menyediakan apa yang diinginkan oleh masyarakat Palangka Raya dengan produk unik, enak dan harganya yang terjangkau. Peluang usaha pizza buah di Kota Palangka Raya memiliki prospek yang baik dengan respon baik untuk kedepannya. Kekuatan pizza buah yaitu memiliki rasa yang khas serta menu makanan yang cukup banyak dan unik, memiliki kelemahan yaitu dari sisi manajerial karena usaha pizza buah ini hanya dijalankan oleh seluruh keluarga Mas Taufik, inovasi dalam mengatasi persaingan masih kurang dan tempat parkir di setiap tempat usaha pizza buah masih minim. Untuk segi peluang yakni

---

<sup>8</sup> Muhammad Wahyuni, Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya, Skripsi, Palangka Raya, IAIN Palangka Raya, 2019,

meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan, inovasi yang baru dari produk yang telah ada dan pesaing usaha pizza buah dikota Palangka Raya masih sedikit. Untuk disegi ancamannya yaitu kenaikan bahan baku yang akan mempengaruhi penentuan serta kompetitor yang memiliki produk yang sama dan banyak konsumen yang mulai bosan.

4. Dodi Handoyo *Potensi Dan Peluang Usaha Tani dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Desa Sei Buluh Kabupaten Serdang Bedagai)*. Bagaimana peluang usaha tani dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Desa sei Buluh serta bagaimana strategi pengembangan usaha tani dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Desa sei Buluh. Fokus penelitian ini untuk mengetahui peluang usaha tani dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Desa Sei Buluh serta strategi pengembangan usaha tani dalam upaya peningkatan masyarakat.<sup>9</sup>

Hasil penelitian di atas yaitu Desa Sei Buluh memiliki potensi untuk mengembangkan peluang usaha tani komoditas padi dan lainnya dalam upaya pemberdayaan lahan pertanian sewaktu menunggu masa tanam padi baru dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat. Aksebilitas desa yang cukup baik, baik bagi petani dan pemasok serta kondisi alam yang mendukung. Dari analisis SWOT strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan kesuburan lahan dengan tanaman lain saat pasca panen tanaman baru, mengoptimalkan dukungan

---

<sup>9</sup>Dodi handoyo, *Potensi dan Peluang Usaha Tani dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Desa Sei Buluh Kabupaten Serdang Bedagai)*, skripsi , Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019, h, 8.

kelompok tani yang memberikan bibit unggul kepada petani, memanfaatkan sumber daya alam yang mendukung agar meminimalisir pembiayaan produksi, menggunakan pengalaman sebagai mencegah hama dan penyakit, mengoptimalkan sistem pengelolaan tanam terpadu bagi petani yang beralih komoditi dengan lahan yang subur, penguatan kebijakan pangan daerah berpihak kepada petani, melakukan diversifikasi usaha, penguatan usaha tadi memanfaatkan keadaan alam, mengoptimalkan dukungan kelompok dari dalam menggunakan sistem tanam padi jajar legowo pada sitem pengelolaan tanaman terpadu untuk menggurangi serangan hama dan penyakit, meningkatkan Kualitas SDM dengan menjalankan sitem pengelolaan tanaman terpadu, mengupayakan akses bantuan pembiayaan dari pemerintah.

5. Mustafa Analisis Peluang Usaha Burung Walet di Kecamatan Tikke Raya Kabupaten Pasangkayu. Permasalahan dan fokus penelitian ini untuk mengetahui bagaimana peluang usaha burung walet di Kecamatan Tikke Raya Kabupaten Pasangkayu.<sup>10</sup>

Hasil penelitian di atas yaitu Peluang usaha burung walet di kecamatan Tikke Raya sangat besar sekali karena kecamatan Tikke Raya merupakan salah satu habitat dari burung walet. Semakin hari semakin banyak perkembangannya masyarakat sudah banyak melakoni usaha ini, serta omset penjualan sarang walet di Tikke Raya mengalami kenaikan.

---

<sup>10</sup> Mustafa, *Analisis Peluang Usaha Burung Walet di Kecamatan Tikke Raya Kabupaten Pasangkayu*, Skripsi, Makasar. Universitas Muhammadiyah Makasar, 2020, h.9

Penelitian terdahulu dimaksudkan agar penelitian yang peneliti lakukan bisa mempunyai hasil yang maksimal dengan melihat dari penelitian terdahulu sebagai acuan dengan topik yang berhubungan, dengan adanya penelitian terdahulu peneliti bisa mengetahui mengenai plagiasi dan memacu untuk memperoleh solusi yang baru dan original. Berikut perbandingan penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti.

**Tabel 2.1**

**Perbandingan Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Persamaan	Perbedaan
1	Nita Oktaviana (2017) “Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya”.	Meneliti tentang peluang usaha di Kota Palangka Raya dan menggunakan metode kualitatif.	Penelitian Nita Oktaviana tentang Bisnis angkringan sedangkan yang saya teliti tentang jual beli sayur online
2	A. Mila Kurniati (2017) “Analisis Peluang Usaha Komoditas Holtikultura dalam Upaya peningkatan pendapatan Masyarakat di Kecamatan panakkukang Kota Makassar”.	Meneliti tentang peluang usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan dan menggunakan metode kualitatif.	Lokasi penelitian serta subjek yang di teliti, dan saya meneliti tentang jual beli sayur online
3	Muhammad Wahyuni (2019) “ Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya”.	Meneliti tentang peluang usaha di kota Palangka Raya dan menggunakan metode kualitatif	Subjek yang teliti oleh Muhammad wahyuni pizza buah sedangkan yang penulis teliti jual beli sayur online.

4	Dodi Handoyo (2019) “Potensi dan Peluang Usaha Tani dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Desa Sei Buluh Kabupaten Serdang Bedagai)”.	Meneliti tentang peluang usaha dan menggunakan metode kualitatif.	Subjek yang diteliti oleh Dodi Handoyo tentang usaha tani untuk meningkatkan pendapatan sedangkan yang penulis teliti tentang bisnis jual beli sayur online dan perbedaan tempat penelitian.
5	Mustafa (2020) “Analisis Peluang Usaha Burung Walet di Kecamatan Tikke Raya Kabupaten Pasangkayu”.	Meneliti tentang peluang usaha dan menggunakan metode kualitatif.	Lokasi penelitian serta subjek yang diteliti oleh peneliti.

Sumber: Dibuat oleh peneliti Tahun 2022

## B. Kajian Teoritis

### 1. Kerangka Teoritik

#### a. Teori Akad Jual Beli

Akad jual beli adalah suatu kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dalam agama Islam, aktivitas perdagangan yang dilakukan tanpa adanya akad, maka kegiatan jual beli dianggap tidak sah.<sup>11</sup> Dalam agama Islam, rukun akad jual beli adalah suatu hal yang wajib terpenuhi sebelum kita melakukan proses transaksi untuk menentukan

<sup>11</sup>Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillat uhu* (Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu’ashir, 2005), h, 40.

tingkat keabsahannya. Berikut adalah beberapa contoh dari rukun dalam kegiatan jual beli.<sup>12</sup>

1) Penjual dan pembeli

Dalam akad, harus ada penjual dan pembeli agar aktivitas perdagangan bisa dilakukan secara sah. Selain itu, akan lebih baik jika akad dilakukan tatap muka secara langsung untuk mencegah rasa ketidakpuasan atau salah paham yang bisa muncul.<sup>13</sup>

2) Objek

Objek akad dapat berbentuk barang ataupun jasa yang bisa diterima nilainya dan terjamin halal. Misalnya, akad jual beli rumah, baju dan makanan.

3) Pengucapan Akad

Pengucapan akad berisikan tentang pernyataan bahwa penjual menyetujui kesepakatan dari pembeli dan bersedia untuk memberikan barang yang dijual tuk ditukar dengan alat transaksi.

Syarat Sah Akad Jual Beli, selain rukun, setidaknya ada tiga syarat utama yang harus di penuhi akad jual beli dalam Islam. Ketiga syarat tersebut antara lain:

a) Keikhlasan Penjual dan Pembeli

Dalam akad, semua pihak yang terlibat baik penjual maupun pembeli harus ikhlas dalam melakukan transaksi. Wajib hukumnya untuk menegaskan bahwa tidak ada pihak yang terpaksa dalam

<sup>12</sup>Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 78.

<sup>13</sup>Tim Laskar pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2013) h. 4

aktivitas tersebut. Kalau ada salah satu pihak yang merasa tidak ikhlas, maka kegiatan jual beli dianggap tidak sah.<sup>14</sup>

b) Penjual dan Pembeli Memenuhi Syarat

Kegiatan jual beli hanya bisa terealisasikan untuk orang yang telah memenuhi syarat sah menggunakan hartanya dalam akad. Beberapa contoh syarat tersebut antara lain:<sup>15</sup>

- a. Kegiatan jual beli wajib dilakukan oleh orang yang memiliki akal
- b. Orang yang telah terbebani syariat atau mukallaf
- c. Bukan merupakan hamba sahaya para saudagar dan telah merdeka atas keinginannya sendiri
- d. Sudah cukup umur dan mengerti perihal harta

Dalam contoh akad jual beli, objek yang diperjualbelikan harus bersifat halal dan tidak dilarang oleh agama Islam. Adapun akad yang dilakukan dalam kegiatan ekonomi syariah terdiri dari berbagai macam. Berikut ini macam-macam akad jual beli yang sesuai dengan syariat islam.<sup>16</sup>

1. *Murabahah*

Yaitu menjual suatu barang dengan melebihi harga pokok, atau menjual barang dengan menaikkan harga barang dari harga aslinya. Namun seorang penjual barang harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Serta dalam menentukan keuntungan, penjual harus memiliki

<sup>14</sup>Syafi Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), h.46

<sup>15</sup> Ghufron, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2002), h.19

<sup>16</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 113

pertimbangan antara aspek komersial dan sosial untuk saling menolong. Contoh jual beli adalah menjual harga aslinya Rp.40.000, menjadi Rp. 45.000, sehingga penjual mendapat keuntungan sebesar Rp. 5000.

## 2. *Salam* (Pesanan)

Yaitu jual beli barang melalui pesanan. Yakni jual beli dengan menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar belakangan. Jual beli ini seperti jual beli istishna namun, jual beli salam ini barangnya sudah ada. Tidak seperti jual beli istishna.

## 3. *Istishna*

Yaitu jual beli dalam bentuk pemesanan (Pembuatan) barang dengan spesifikasi dan kriteria tertentu sesuatu keinginan pemesanan. Contoh seperti pemesanan pembuatan kursi, lemari, pakian pada penjahit, dan yang lainnya.

### **b. Teori Mekanisme**

Mekanisme adalah pandangan bahwa interaksi bagian-bagian dengan bagian-bagian lainnya dalam suatu keseluruhan atau sistem secara tanpa disengaja menghasilkan kegiatan atau fungsi-fungsi sesuai dengan tujuan. Mekanisme adalah teori bahwa semua gejala dapat dijelaskan dengan prinsip-prinsip yang dapat digunakan untuk menjelaskan mesin-mesin tanpa bantuan inteligensi sebagai suatu sebab atau prinsip kerja. Mekanisme adalah bahwa semua gejala alam bersifat

fisik dan dapat dijelaskan dalam kaitan dengan perubahan material atau materi yang bergerak. Mekanisme adalah upaya memberikan penjelasan mekanisme yakni dengan gerak setempat dari bagian yang secara intrinsik tidak dapat berubah bagi struktur internal benda alam dan bagi seluruh alam.<sup>17</sup>

Kata mekanisme berasal dari kata mekanik yang artinya cara kerja yang digunakan untuk pengoperasian dalam menjalankan sesuatu yang diperlukan agar lancar dalam pengambilan manfaatnya. Mekanisme dalam perspektif Islam adalah sebuah proses pelaksanaan suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang dengan menggunakan tatanan aturan sesuai dengan syariat dan ketentuan Islam.

### **c. Teori Peluang Bisnis**

Di kehidupan manusia terjadi berbagai kegiatan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan, salah satunya adalah usaha. Untuk membuat suatu usaha baik yang menyediakan barang ataupun jasa, manusia harus melihat peluang usahanya terlebih dahulu.<sup>18</sup>

Dilansir dari *Law Insider* peluang bisnis merupakan situasi yang memungkinkan terciptanya kerangka berpikir baru dalam rangka mengkreasi dan mengkombinasikan sumber daya untuk menghasilkan profit. Peluang bisnis merupakan kesempatan bagi seseorang untuk

---

<sup>17</sup>Ramses Y, Hutahaenan. *Mekanisme dan Dinamika Mesin*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, Ed 2006), h. 204

<sup>18</sup>Hamaizar Z. *Menangkap Peluang usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, Ed. II, 2002), h. 94.

membuka usaha sesuai keinginan, kemampuan, kekuatan atau pengalaman yang dimiliki.

Berikut ini beberapa faktor yang dapat mengancam dan memberi peluang terhadap bisnis diantaranya:

- 1) Kondisi ekonomi wilayah/negara di tempat kita melakukan bisnis.
- 2) Inovasi produk.
- 3) Perubahan teknologi.
- 4) Bersahabat atau tidaknya produk dengan lingkungan.
- 5) Peraturan-peraturan yang ada.
- 6) Ada atau tidaknya penghalang untuk masuk ke dalam pasar.

Klinik Bisnis dapat membantu menganalisis prospek atau peluang dalam bisnis yang dimiliki Keranjang Acil. Adapun kriteria memilih peluang bisnis tentunya tidak akan lepas dengan istilah peluang usaha dan kewirausahaan. Dalam menentukan peluang bisnis, terlebih dahulu harus dilakukan analisa kriteria bisnis.

Analisis kriteria bisnis melingkupi analisa modal, analisa sektor usaha, analisa penghasilan, analisa prospek, dan analisa jam kerja. Berikut penjelasannya:<sup>19</sup>

1. *Analisa modal* adalah proses analisis sumber dan besar modal yang dimiliki. Apakah modal bersumber dari diri pribadi, menggunakan investor, atau melakukan kredit pada perbankan. Dalam analisis

---

<sup>19</sup>*Ibid*, h. 96.

modal juga ditentukan seberapa banyak dana yang tersedia untuk menentukan skala dan jenis usaha yang akan dilakukan.

2. *Analisa sektor usaha* adalah proses menganalisis sektor usaha manakah yang akan dijalani. Dalam analisis sektor usaha harus dipilih jenis usahanya apakah pada bidang pertanian, perkebunan, industri makanan, pariwisata, industri tekstil, maupun kerajinan.
3. *Analisa penghasilan* adalah proses menganalisis kemungkinan penghasilan yang akan didapatkan dari usaha. Dalam analisis penghasilan harus diingat bahwa usaha harus bisa memberikan keuntungan dan bukannya kerugian. Besar kecilnya keuntungan dan regulasi modal juga ikut diteliti dalam analisis ini.
4. *Analisa prospek* adalah proses menilai apakah usaha yang telah dipilih memiliki prospek bagus atau tidak dimasa depan. Usaha yang bagus adalah usaha yang memiliki prospek cerah, dimana usaha dapat bertahan lama dan tetap diminati oleh konsumen di masa depan.
5. *Analisa jam kerja* adalah analisis manajemen waktu dan tenaga kerja. Dimana jam kerja yang diterapkan harus efektif sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas tanpa harus mengalami kelelahan.

Cara mengidentifikasi peluang bisnis adalah cara mengidentifikasi peluang bisnis agar bisa membangun atau mengembangkan bisnis dengan baik, yaitu:<sup>20</sup>

1. Menggali informasi, adalah kunci utama dalam menemukan peluang usaha. Mencari informasi dapat dilakukan dengan menemukan tren apa yang sedang berkembang dan digandrungi dalam komunitasmu sendiri. Dengan mencari informasi baik dengan membaca maupun berinteraksi, dapat ditemukan peluang bisnis dalam komunitas lokal yang sekiranya memiliki prospek bagus.
2. Menggunakan pengalaman pribadi, dapat menjadi peluang bisnis dengan latar belakang yang kuat. Dilansir dari *Entrepreneur*, dari pada menunggu orang lain menyelesaikan masalah tersebut sebagai ide bisnis atau peluang usaha. Misalnya seseorang yang memiliki kondisi kulit yang membuat berbagai makeup di pasaran mengiritasi kulitnya. Daripada mencari produk makeup yang cocok secara terus-menerus, lebih baik melihatnya sebagai peluang usaha. Orang tersebut bisa membuat produk makeupnya sendiri yang cocok bagi kondisi kulitnya dan menjual ke pasaran terutama pada orang dengan kondisi kulit yang sama.
3. Melihat pesaing. Saat telah ditemukan peluang bisnis pada suatu sektor, melihat pesaing dalam sektor tersebut adalah hal yang penting. Dilansir dari *Smart Company*, menganalisis pesaing usaha

---

<sup>20</sup>Hendro.MM, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta:Penerbit Erlangga, 2011), h.47.

akan membantu identifikasi peluang bisnis, memperluas jangkauan pasar, hingga mengembangkan produk.<sup>21</sup>

Penyebab kegagalan peluang bisnis dalam menangkap peluang bisnis terdapat dua kemungkinan, yaitu sukses maupun gagal. Berikut adalah penyebab kegagalan dalam memanfaatkan suatu peluang bisnis:

1. Menganalisis peluang dengan asal, walaupun terlihat merepotkan menganalisis peluang usaha adalah suatu hal yang penting. Analisis peluang usaha dapat menjabarkan kekuatan, peluang atau kesempatan, kelemahan, serta ancaman atau resiko dalam suatu usaha. Tanpa mengetahui keempat faktor tersebut usaha akan sangat rentan mengalami kegagalan atau tidak bertahan lama.
2. Manajemen yang buruk. Suatu usaha harus dibarengi dengan manajemen yang baik. Keuangan, tenaga kerja, metode produksi, sistem pemasaran, bahan baku, serta jam kerja harus diatur secara efisien dengan manajemen yang baik. Manajemen yang buruk dapat mengakibatkan beragam masalah yang mempengaruhi bisnis. Misalnya terjadinya korupsi, hutang akibat biaya produksi yang terlalu tinggi, menumpuknya produk karena tidak ada pembeli, maupun keterlambatan produksi produk usaha.
3. Sikap yang mudah menyerah. Dalam melihat peluang bisnis dilakukan analisis terhadap tren yang berlaku di masyarakat. Tidak jarang seseorang membuat bisnis karena mengikuti tren saja.

---

<sup>21</sup>*Ibid.*, h.48.

Imbasnya saat tren yang diikuti padam di masyarakat, maka semangat dalam usaha tersebut juga akan padam dan usaha akan berujung pada kebangkrutan. Sehingga usaha harus dibarengi dengan sikap yang semangat, konsisten, teliti, tegas, dan tidak asal-asalan.

#### **d. Teori Kendala Bisnis Online**

Seperti yang sudah di bahas setiap perusahaan akan menghadapi sumber daya dan permintaan yang terbatas atas setiap produk. Keterbatasan-keterbatasan ini disebut sebagai kendala. Teori kendala mengakui kinerja setiap perusahaan dibatasi oleh kendala-kendalanya. Hal ini menyebabkan teori kendala untuk mengembangkan pendekatan spesifik untuk mengelola kendala guna mendukung tujuan perbaikan yang berkelanjutan. Menurut teori kendala, jika hendak memperbaiki kinerja, suatu perusahaan harus mengidentifikasi kendala-kendala, mengeksploitasi mereka dalam jangka pendek, serta menemukan cara untuk mengatasinya dalam jangka panjang. Teori kendala memiliki penekanan terhadap tiga ukuran kinerja organisasi persediaan, dan beban operasi. adalah tingkat dimana suatu organisasi menghasilkan uang melalui penjualan. Dalam istilah operasional, meskipun ada selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel tingkat unit seperti bahan baku dan listrik. Tenaga kerja langsung biasanya dianggap

sebagai beban tetap tingkat unit dan biasanya tidak dimasukkan dalam definisi tersebut. Dengan pemahaman ini.<sup>22</sup>

Teori kendala menekankan manajemen operasi kemacetan sebagai kunci untuk meningkatkan kinerja operasi produksi secara keseluruhan. Teori tersebut fokus kepada maksimasi *throughput contribution* dalam jangka pendek. Hal ini terjadi karena teori kendala memandang biaya operasi sebagai hal yang sulit untuk diubah dalam jangka pendek. Karena ini, teori kendala tidak begitu berguna bagi manajemen biaya jangka panjang. Sistem ABC, di sisi lain, memiliki perspektif yang lebih jangka panjang apabila lebih banyak biaya yang harus dikelola fokusnya tertuju pada memperbaiki proses dengan menghilangkan aktivitas yang tidak bernilai tambah dan mengurangi biaya pelaksanaan aktivitas bernilai tambah, karena ini sistem ABC lebih bermanfaat bagi penetapan harga jangka panjang, pengendalian biaya jangka panjang dan perencanaan laba.<sup>23</sup>

Menurut Nasution, terdapat beberapa kendala dalam bisnis online:

- a) Terbatasnya pengetahuan tentang bisnis online. Banyak orang yang ikut-ikutan membuka toko online, namun dia tidak mengetahui apa saja yang harus dilakukan untuk menunjang kesuksesan bisnisnya. Sehingga bisnis online yang dijalankan, hasilnya juga tidak optimal.

---

<sup>22</sup> Nasution J. A, *Bisnis Online*, Makalah *Bisnis Online*, Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia h. 10

<sup>23</sup> Tharob, G.F. Analisis Hambatan Bisnis Online Bagi Mahasiswa Unsrat, *e-journal "Acta Diurna"* 4.2

- b) Banyaknya penipuan di dunia maya, membuat kepercayaan konsumen akan bisnis online masih kurang. Penipuan yang sering terjadi yaitu uang sudah dibayarkan namun produk tidak dikirimkan, atau kualitas produk tidak sesuai dengan gambar yang ditampilkan. Dengan demikian konsumen lebih sering kecewa jika mereka membeli produk secara online, dan lebih yakin membeli produk offline karena bisa melihat dan memegang langsung produk yang ingin dibelinya.
- c) Persaingan bisnis online yang sangat tinggi. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi telah mendukung sebagian besar orang memasarkan produknya melalui internet. Dengan demikian dapat dipastikan akan terjadi persaingannya yang sangat ketat, karena peluang bisnis toko online, *reseller* produk, atau affiliate yang sudah dijalankan ribuan orang di berbagai negara.
- d) Kendala koneksi internet. Bagi pelaku bisnis online yang tinggal di daerah kota, koneksi internet bukan menjadi kendala. Namun bagi orang-orang yang tinggal di daerah pinggiran, koneksi internet masih sangat terbatas.
- e) Masalah pemasok adalah masalah yang dapat terjadi di awal memulai bisnis online shop, atau dapat saja terjadi di tengah perjalanan bisnis ini. Masalah umum yang biasa dialami adalah ketika *reseller* atau pembisnis online shop kesulitan menemukan partner pemasok barang yang tepat sehingga kegiatan penjualan

terhambat karena barangnya tidak tersedia. Atau dapat saja terjadi adalah ketika *reseller* dan atau supplier memiliki masalah yang akhirnya menyebabkan supplier tidak melanjutkan kerjasama untuk menyalurkan barang. Sebagai pebisnis, tentunya hal ini harus dapat dihindari.

## 2. Kerangka Konseptual

### a. Konsep Jual Beli Online

#### 1) Pengertian Jual Beli Online

Jual beli *online* saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Namun, seperti yang kita ketahui bahwa dalam sistem jual beli *online* produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Untuk itu sebagai pembeli, maka sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.<sup>24</sup> Menurut Rahmat Syafe'i secara bahasa jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi IV (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008), h.589.

<sup>25</sup>Rahmat Syafe'i. *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Pustaka Setia, 2004), h. 73.

Kata *online* terdiri dari dua kata, yaitu *On* (Inggris) yang berarti hidup atau didalam, dan *line* (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan. Secara bahasa *online* bisa diartikan “didalam jaringan” atau dalam koneksi. *Online* adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan *online*, kita dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam *website* maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkiriman *email*. *Online* bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.

Dari pengertian-pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa jual beli online adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara online menerapkan sistem jual beli di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan *handphone*, komputer, tablet, dan lain-lain.<sup>26</sup>

## 2) Subjek dan Objek Jual Beli Online

---

<sup>26</sup> *Ibid* h. 74

Dalam transaksi jual beli online, penjual dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya. Adapun yang menjadi subjek jual beli online tidak berbeda dengan jual beli secara konvensional, yaitu pelaku usaha selaku penjual yang menjual barangnya dan pembeli sebagai konsumen yang membayar harga barang. Penjualan dan pembeli online terkadang hanya dilandasi oleh kepercayaan, artinya pelaku jual beli online kadang tidak jelas sehingga rentan terjadi penipuan.<sup>27</sup>

Adapun yang terjadi objek jual beli online, yaitu barang atau jasa yang dibeli oleh konsumen, namun barang atau jasa tidak dilihat langsung oleh pembeli selaku subjek jual beli online. Sangat berbeda dengan jual beli secara konvensional dimana penjual dan pembeli dapat bertemu dan melihat objek jual beli secara langsung, sehingga memungkinkan pembeli mendapatkan kepastian terkait dengan kualitas barang yang ingin dibelinya, sehingga sangat minim terjadi tindakan penipuan.

### 3) Proses Transaksi Jual Beli Online

Proses bisnis pertama di dalam *e-commerce* ini dinamakan *information sharing*<sup>28</sup>. Dalam proses ini, prinsip penjual adalah mencari dan menjaring calon pembeli sebanyak-banyaknya, sementara prinsip pembeli adalah berusaha sedapat mungkin mencari

---

<sup>27</sup>Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press Bekerjasama dengan MSI UII, 2004), h. 28.

<sup>28</sup>*Ibid.*, h. 30.

produk atau jasa yang diinginkan dan mencoba untuk mencari tahu penilaian orang lain terhadap produk atau jasa tersebut.

Setelah aktivitas tukar menukar informasi dilakukan, proses bisnis selanjutnya adalah melakukan pemesanan produk atau jasa secara elektronik. Dua pihak yang bertransaksi haruslah melakukan aktivitas perjanjian tertentu sehingga proses pembelian dapat dilakukan dengan sah, benar, aman. Pembelian antara dua entitas bisnis biasanya dilakukan melalui jaringan tertentu.

Ada dua hal utama yang biasa dilakukan oleh *customers* di dunia maya (arena transaksi yang berbentuk karena adanya jaringan internet). Pertama adalah melihat produk-produk atau jasa-jasa yang diiklankan oleh perusahaan terkait melalui *website*-nya. Kedua adalah mencari data atau informasi tertentu yang dibutuhkan sehubungan dengan proses transaksi jual beli yang akan dilakukan. Jika tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan, konsumen dapat melakukan transaksi perdagangan dengan cara melakukan pemesanan secara elektronik (*online orders*), yaitu dengan menggunakan perangkat komputer dan jaringan internet.<sup>29</sup>

Berdasarkan pesanan tersebut, *merchant* akan mendistribusikan barangnya kepada *customer* melalui jalur. Bagi perusahaan yang melibatkan barang secara fisik, perusahaan akan mengirimkannya melalui kurir ke tempat pemesanan berada. Jalur kedua adalah jalur

---

<sup>29</sup>*Ibid.*, h. 31.

yang menarik karena disediakan bagi produk atau jasa yang dapat digitalisasi (diubah menjadi sinyal digital). Produk-produk yang semacam teks, gambar, video, dan audio secara fisik tidak perlu lagi dikirimkan, namun dapat disampaikan melalui jalur internet, contohnya *electronic newspapers, digital library, virtual school* dan sebagainya.

Selanjutnya, melalui internet dapat pula dilakukan aktivitas pasca pembelian, yaitu pelayanan penjualan (*electronic customer support*), proses ini dapat dilakukan melalui jalur konvensional, seperti telepon, ataupun jalur internet seperti *e-mail, teleconference, chatting*, dan lain-lain. Dari interaksi tersebut diharapkan *customers* dapat datang kembali dan melakukan pembelian produk atau jasa di kemudian hari (*follow-on sales*).

#### 4) Tempat Jual Beli Online

Ada beberapa tempat yang biasa ditempati oleh pelaku usaha untuk berjualan online, yaitu<sup>30</sup>

##### a) *Marketplace*

Pelaku usaha menjajakan produk yang dijual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang dijual di *marketplace*. *Marketplace* tersebut telah menyediakan sistem yang tertata sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu

---

<sup>30</sup>Marketing. "Lima Tempat Jualan *Online*". Blog Marketing, <http://Marketing.blogspot.com/2013/04/22/lima-tempat-jualan-online.html> (16 Maret 2018)

notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari *marketplace* adalah BukaLapak.com dan Tokopedia.com.

b) *Website*

Seorang pelaku usaha online dapat membuat situs yang ditunjukkan khusus untuk berbisnis online. Situs tersebut memiliki alamat atau nama domain yang sesuai dengan nama toko onlinenya.

Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya *hosting*. Beberapa penyedia *web* menawarkan paket-paket situs dengan harga yang berbeda-beda. Ada yang termasuk template atau desain dari situs tersebut, atau ada pula yang terpisah. Ini tergantung paket apa yang dipilih oleh seorang pelaku usaha. Contohnya ialah, OLX.com.

c) *Webblog*

Pelaku usaha yang memiliki *budget* yang terbatas bisa mengandalkan *webblog* gratis seperti *blogspot* atau *wordpress*. Dengan format blog, pelaku usaha dapat mengatur desain atau foto-foto produk yang ia jual.

d) *Forum*

Salah satu tempat berjualan secara online yang paling banyak digunakan adalah forum yang digunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh situs-situs yang berbasis komunitas atau masyarakat. Dari forum ini, seseorang dapat

menemukan apa yang ia cari dan apa yang sebaiknya ia jual. Untuk mengakses dan membuat posting di sebuah forum, pelaku usaha diharuskan untuk *sign up* terlebih dahulu untuk menjadi member dari situs tersebut. Contohnya ialah Kaskus.co.id dan Paseban.com.

#### e) Media Sosial

Salah satu sasaran yang cukup efektif untuk berbisnis online, adalah media-media yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu media sosial. Contohnya ialah, Facebook, *twitter*, *instagram*, dan lain-lain.

#### 5) Jenis Transaksi Jual Beli Online

Konsumen jual beli online semakin dituntut untuk mengetahui lebih dalam mengenai proses, resiko serta keamanan dari sebuah transaksi online. Saat ini jenis transaksi online juga semakin beragam mulai dari jenis konvensional dimana pembeli dan penjual harus bertatap muka dalam melakukan proses transaksi hingga yang menggunakan proses transaksi otomatis tanpa harus bertatap muka.

Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli online yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli online, yaitu<sup>31</sup>

#### a) Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antara bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh para

---

<sup>31</sup>Maxmanroe, "5 Jenis Transaksi Jual Beli *Online* Terpopuler di Indonesia". *Blog Maxmanroe*, <https://www.Makmanroe.com/2014/01/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-diindonesia.html> (16 Maret 2018)

pelaku usaha atau penjual online. Jenis transaksi ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bisa dengan cepat di cek oleh penerima dana atau penjual. Prosesnya adalah pertama-tama konsumen mengirim dana yang telah disepakati lalu setelah dana masuk, maka penjual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan.

Kekurangan transaksi antar bank adalah diperlukannya kepercayaan yang tinggi dari para pembeli sebelum memutuskan mengirim dana. Disini tidak jarang terjadi penipuan, setelah dana terkirim ternyata barang tak kunjung diterima.

b) COD (*Cash On Delivery*)

Pada sistem COD sebenarnya sebenarnya hampir dapat dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara online, karena penjual dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu, tawar-menawar, dan memeriksa kondisi barang baru kemudian membayar harga barang.

Keuntungan dari sistem ini adalah antara pelaku usaha dan konsumen lebih bisa leluasa dalam proses transaksi. Konsumen bisa melihat dengan detil barang yang akan dibeli. Jenis transaksi ini dipopulerkan oleh *website* jual beli seperti Tokobagus, berniaga, dan lainnya.

Kekurangan dari sistem ini adalah keamanan baik pelaku usaha maupun konsumen karena boleh jadi pihak yang akan

ditemui pelaku usaha atau konsumen adalah orang yang berniat jahat.

## **b. Konsep Peluang**

Peluang usaha yang tersedia adalah peluang bisnis dan dapat dijelaskan sebagai suatu ide yang menarik atau usulan bisnis yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil bagi investor atau seseorang yang mengambil resiko, peluang seperti itu diwakili oleh persyaratan.<sup>32</sup>

Peluang bisnis dapat dijelaskan sebagai ide investasi atau usulan usaha yang menarik yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil atau keuntungan bagi seseorang yang memiliki resiko. Peluang seperti itu digambarkan oleh persyaratan dan mengarah ke penyediaan suatu usaha produk atau usaha jasa yang dibuat atau ditambahkan nilainya untuk keperluan pembeli atau pengguna akhir. Suatu ide yang bagus belum tentu merupakan peluang usaha atau bisnis yang baik. Sebagai contoh, kita menciptakan suatu produk yang bagus dari segi teknis namun pasar belum siap untuk produk itu. Atau ide itu tidak masuk akal, tetapi tingkat persaingan dan sumber daya yang dibutuhkan sedemikian rupa sehingga tidak layak untuk dilanjutkan. Kadang-kadang bahkan ada pasar yang siap ide itu, tetapi pengembalian investasi tidak dapat diterima. Untuk lebih lanjut, pertimbangan fakta bahwa lebih dari 80% semua produk baru gagal. Memang, bagi para

---

<sup>32</sup> M. Anang Firmansyah, *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)* (Surabaya: Qiara Media, 2019), h.15.

investor atau penanam modal, ide itu kelihatan bagus, namun jelas tidak tahan uji terhadap pasar.

Suatu peluang usaha harus memenuhi, atau mampu memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut:<sup>33</sup>

- 1) Permintaan yang nyata, yaitu merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih
- 2) Pengambalian investasi yaitu memberikan hasil dalam hasil dalam jangka waktu cepat, lama dan tepat waktu
- 3) Kompetitif yaitu dapat mengimbangi lebih baik, atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia
- 4) Mencapai tujuan yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil resiko
- 5) Ketersediaan sumberdaya dan keterampilan, yaitu terjangkau oleh penguasa dari segi sumberdaya, kompetensi, persyaratan hukum.

Ide dan peluang harus disaring dan dinilai untuk kelayakannya setelah ide dan peluang diidentifikasi atau dihasilkan. Ini bukan tugas yang mudah dan juga sangat penting. Hal ini dapat membedakan antara berhasil dan gagal, antara membuat kaya atau melenyapkan apapun yang kita miliki.

---

<sup>33</sup>*Ibid.*, h. 16.

Mengidentifikasi dan menilai peluang usaha pada intinya menentukan resiko dan hasilnya atau imbalan yang menggambarkan beberapa faktor seperti di bawah ini:

- a. Kondisi industri dan pasar
- b. Lamanya masa peluang produk
- c. Tujuan pengusaha dan kompetensi yang dimiliki pengusaha
- d. Pengelola tim
- e. Persaingan
- f. Modal, Teknologi dan Sumberdaya
- g. Kondisi lingkungan (politik, ekonomi, kebijakan pemerintah).

**c. Konsep Bisnis**

Bisnis Secara Umum Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari Bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti “sibuk” dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.<sup>34</sup> Bisnis merupakan suatu kegiatan yang sangat penting dalam kehidupan umat manusia. Bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Menurut arti dasarnya bisnis memiliki makna sebagai “*the buying and selling of goods and service*”. Bisnis berlangsung karena adanya

---

<sup>34</sup>Iwan Aprianto, S.Pd.I M. Andriansyah, S.E.I., M.E.I., *Etika dan Konsep Manajemen Bisnis Islam* (Grup Penerbitan CV Budi Utama, 2012), h. 15.

ketergantungan antar individu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dan lain sebagainya.

Jadi karena manusia merupakan makhluk sosial, yang tidak bisa hidup secara individu dan tidak akan pernah bisa memenuhi semua kebutuhan hidupnya sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Sehingga membentuk sikap saling ketergantungan antara manusia yang satu dengan manusia yang lainnya. Dari sudut pandang ekonomi, dengan bisnis yang baik akan terjalin sikap saling bantu membantu antara manusia yang satu dengan manusia yang lainnya dalam memenuhi semua kebutuhan hidupnya yang tidak terbatas sedangkan sumber dayanya terbatas.

Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan dan tanggung jawab sosial. Bagi para wiraswata ataupun pengusaha tujuan mereka berbisnis yakni berusaha mengolah bahan untuk dijadikan produk yang diperlukan oleh konsumen yaitu berupa barang dan jasa. Namun tujuan berbisnis bagi perusahaan yakni mendapatkan laba maksimum yang merupakan suatu imbalan yang diperoleh oleh perusahaan dari penyediaan suatu produk bagi para konsumen.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Rasmulia Sembiring, *Pengantar Bisnis*, (La Goods Publishing, 2014), h, 1

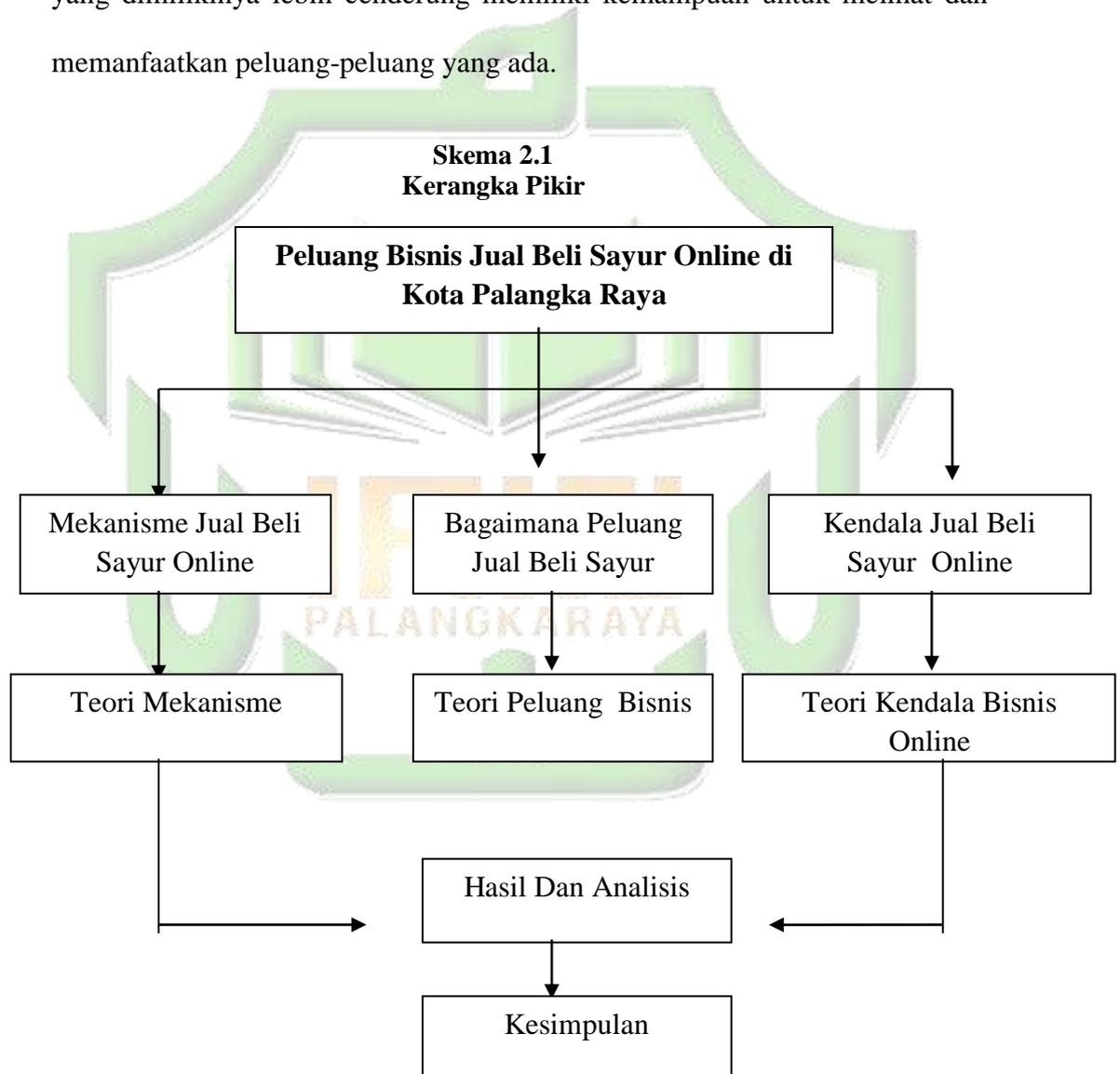
Bisnis adalah istilah yang sangat populer dan begitu memasyarakat di negara mana pun, tidak terkecuali di Indonesia yang tergolong negara berkembang, namun telah memiliki banyak pengusaha dan pebisnis yang tersohor. Bahkan di antara mereka yang sudah mencapai puncak prestasi bisnis pada level nasional dan internasional. Biasanya kalau kita jalan-jalan ke kota, terdapat bangunan-bangunan menjulang tinggi sebagai tempat aktivitas bisnis dan mengembangkan sayap bisnisnya.

Di antara popularitas istilah bisnis ini, biasanya dikaitkan dengan kesuksesan seseorang yang memiliki sejumlah kekayaan dan perusahaan di mana-mana. Dan memang biasanya orang yang ingin sukses dan cepat kaya, maka akan dianjurkan untuk terjun menggeluti dunia bisnis.

Di dalam Islam harta disebut dengan Al-mal, yang berarti condong, cenderung, dan miring. Merupakan sesuatu hal yang digandrungi oleh tabiat manusia dan memungkinkan untuk disimpan hingga dibutuhkan. Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya melalui kinerja, sedangkan salah satu dari ragam bekerja adalah berbisnis. Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk “bekerja”. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melampangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia.

### C. Kerangka Pikir

Kemampuan melihat peluang adalah modal dalam memunculkan ide awal untuk kewirausahaan. Tidak semua orang mampu melihat peluang apalagi memanfaatkannya, begitu juga dengan kemampuan melihat peluang tidaklah sama pada setiap orang. Seseorang yang telah mengenal potensi diri yang dimilikinya lebih cenderung memiliki kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

##### **1. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan deskriptif kualitatif merupakan suatu mekanisme kerja penelitian yang mengandalkan uraian deskriptif kata atau kalimat yang disusun dengan cermat dan sistematis, mulai dari mengumpulkan data hingga menafsirkan serta melaporkan hasil penelitian.<sup>36</sup>

##### **2. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dimana peneliti terjun langsung ke lapangan dan terlibat dengan masyarakat setempat. Terlibat dengan partisipan atau masyarakat berarti ikut merasakan kondisi yang mereka rasakan sekaligus memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh terkait situasi setempat. Peneliti harus memiliki pengetahuan tentang situasi, kondisi, dan kehidupan partisipan atau masyarakat yang teliti.<sup>37</sup>

#### **B. Waktu dan Tempat Penelitian**

##### **1. Waktu Penelitian**

Waktu yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini yaitu sekitar dua bulan dari tanggal 18 januari sampai dengan 18 maret setelah proposal skripsi penelitian diterima dan

---

<sup>36</sup>Ibrahim *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2015, h. 52.

<sup>37</sup>J. R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, dan Keunggulan*, Jakarta: PT Grasindo, 2010, h. 9.

mendapat rekomendasi dan surat izin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri palangka Raya.

## 2. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada. Owner Keranjang Acil ini beralamat di jalan Nias No.2 Kelurahan Pahandut. Kecamatan Pahandut. Kota Palangka Raya. Alasan kenapa memilih Keranjang Acil sebagai subjek utama karna yang pertama mudah mendapatkan data dan informasi

## C. Subjek dan Objek Penelitian

### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian disebut juga dengan istilah informan, yakni orang yang memberi informan tentang data yang dibutuhkan peneliti terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan<sup>38</sup>. Metode yang digunakan peneliti untuk menentukan subjek dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* digunakan dalam situasi dimana seorang ahli menggunakan penilaiannya dalam memilih responden dengan tujuan tertentu. Teknik *purposive sampling* signifikan digunakan dalam situasi berikut.<sup>39</sup>

- a. *Purposive sampling* untuk memilih responden yang akan memberikan informasi penting.
- b. *Purposive sampling* untuk memilih responden yang sulit dicapai, sehingga peneliti cenderung subjektif (memilih responden sesuai kriteria yang ditentukan sendiri oleh peneliti).

---

<sup>38</sup>*Ibid.*, h, 152.

<sup>39</sup>Ibrahim, *Metodologi Penelitian*, h. 72.

- c. *Puposive sampling* tatkala untuk mengidentifikasi jenis responden tertentu untuk mengadakan wawancara mendalam.

Berdasarkan hal diatas peneliti mengambil subjek penelitian berdasarkan kriteria yang diambil oleh peneliti. Maka dalam hal ini, yang menjadi subjek penelitian adalah sebagai berikut:

a. Penjual Sayur Online di Kota Palangka Raya

- 1) Beragama Islam
- 2) Mempunyai akun Instagram dan Facebook dengan pengikut lebih dari 1.000
- 3) Memiliki omset sekitar Rp. 1.500.000
- 4) Usaha lebih dari 1 tahun

b. Pembeli Sayur Online di Keranjang Acil

- 1) Pembeli yang berbelanja online minimal 3 kali seminggu
- 2) Bersedia untuk diwawancara

Berdasarkan keterangan tersebut, maka peneliti membatasi jumlah subjek dalam penelitian ini dengan ini dengan menyesuaikan kriteria yang telah ditetapkan. Peneliti memilih 1 orang penjual sayur online sebagai subjek utama, dan 4 orang pembeli di Keranjang Acil sebagai subjek tambahan.

## 2. **Objek Penelitian**

Objek merupakan sesuatu yang akan diselidiki selama kegiatan penelitian. Objek adalah keseluruhan gejala yang ada di sekitar

kehidupan manusia. Jika dilihat dari sumbernya,<sup>40</sup> objek dalam penelitian kualitatif disebut situasi sosial yang meliputi tiga elemen yakni tempat, pelaku, dan aktivitas yang berinteraksi secara sinergis. Adapun objek yang sesuai dalam penelitian ini yaitu Peluang Bisnis Jual Beli Sayur Online di Kota Palangka Raya.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik atau metode dalam pengumpulan data guna mendukung pencarian sebuah data yang valid dan sesuai dengan realita yang ada. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Observasi**

Observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan panca indra mata sebagai alat bantu utamanya selain panca indra lainnya seperti telinga, penciuman, mulut, dan kulit. Oleh karena itu, observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya.<sup>41</sup> Observasi yang dilakukan peneliti disini yaitu terjun langsung ke objek atau lapangan serta menanggapi langsung dari penjual, pembeli dan peluang bisnis jual beli sayur secara online di keranjang acil.

---

<sup>40</sup>*Ibid.*, h. 156

<sup>41</sup> M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Kualitatif Komunikasi Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 143.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan diwawancarai (interviewed) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu<sup>42</sup>. Teknik wawancara peneliti melakukan wawancara dengan para penjual serta pembeli dan masyarakat yang mengetahui jual beli sayur secara online di Keranjang Acil Sayur tersebut. Teknik wawancara ini data dan informasi yang peneliti telusuri adalah seputar bagaimana pelaksanaan peluang bisnis jual beli sayur online di keranjang acil tersebut.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial, pada intinya metode dokumen adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis.<sup>43</sup> Sebagian besar data yang tersedia adalah bentuk surat-surat, catatan harian, kenang-kenangan, laporan, termasuk juga data profil Keranjang Acil di Kota Palangka Raya.

## E. Pengabsahan Data

Keabsahan data dapat menjamin bahwa data yang terhimpun itu benar dan valid, maka diperlukan pengujian terhadap berbagai sumber data dengan teknik data triangulasi. Triangulasi dimaksudkan untuk memperoleh derajat

---

<sup>42</sup>Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011), h. 189.

<sup>43</sup>*Ibid*, h. 154.

kepercayaan yang tinggi. Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Menurut Denzin yang dikutip Moleong ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori.<sup>44</sup> Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber.

Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.<sup>45</sup> Adapun untuk mencapai kepercayaan itu, maka ditempuh langkah sebagai berikut:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan dengan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

## **F. Analisis Data**

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke

---

<sup>44</sup>Mamik, *Metodelogi Kualitatif*, Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015, h.117.

<sup>45</sup>*Ibid.*, h.190.

dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan teknik analisis data yang dikembangkan oleh Milles dan Huberman yakni sebagai berikut:

#### 1. *Data Collection* (Pengumpulan Data)

Pada saat wawancara, penulis sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai.<sup>46</sup> Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka penulis akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel.

#### 2. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah penulis untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

#### 3. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa

---

<sup>46</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 333.

dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

#### 4. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penulis kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.<sup>47</sup>

#### G. **Sistematika Penulisan.**

Sistematika penulisan bertujuan untuk menunjukkan rangkaian pembahasan secara sistematis sehingga jelas kerangka penelitian yang akan diajukan sebagai berikut:

**BAB I** Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menjelaskan alasan awal penentuan judul dari penelitian yang disusun ini, mencantumkan rumusan masalah yang dibahas sehingga mendapatkan pokok bahasan yang tepat dan fokus, menuliskan tujuan penelitian sehingga dapat memperjelas maksud dari penelitian yang dilakukan, batasan masalah, menyebutkan

---

<sup>47</sup> Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1999), h. 16-18.

kegunaan penelitian sehingga peneliti mengetahui manfaat dari penelitian yang akan dilakukan.

**BAB II** Kajian Pustaka yang terdiri dari penelitian terdahulu yaitu telusuran atas penelitian sebelumnya, deskripsi teoritik yang didalamnya menyebutkan dan menjelaskan teori-teori yang berkaitan dengan materi pembahasan didalam penelitian ini, kerangka pemikiran yang menggambarkan secara singkat dan rinci mengenai permasalahan dalam penelitian.

**BAB III** Metode Penelitian yang terdiri dari waktu dan tempat penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, analisis data dan sistematika penulisan.

**BAB IV** Bab IV penyajian dan Analisis Data menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian, penyajian data, dan analisis data.

**BAB V** Bab V Kesimpulan yang memuat kesimpulan dan saran.

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Keranjang Acil**

Keranjang Acil merupakan bisnis rumahan yang terletak di jalan Nias No. 5 Kelurahan langkai. Kecamatan Pahandut Kota Palangka Raya. Kalimantan Tengah. Indonesia, keranjang Acil didirikan ketika pandemi covid-19 pada tanggal 21 juli 2020 jadi sudah berdiri sekitar kurang lebih 1 tahun lebih oleh Nana Tauran Sidik sebagai pemilik usaha jual beli sayur online tersebut. Keranjang Acil ini mendapatkan inspirasi untuk jualan sayur online ini, dan ketika beliau jalan-jalan ke Yogyakarta dan bertemu dengan para penjual sayur yang kreatif dengan menggunakan metode seperti yang telah di kerjakan Keranjang Acil. Dan beliau pun termotivasi menerapkan penjualan tersebut di daerah Palangka Raya terutama untuk memudahkan para pembeli yang malas belanja ke pasar pada masa pandemi covid-19. Dan keranjang Acil menjual bermacam-macam sayur dan ikan seperti sayur buncis tahu, sayur bayam, sayur kacang, sayur wartel ,kol, sayur Nangka, labu, dan sayur asem. Dan jenis ikan seperti nila bumbu, ikan patin bumbu, ikan riu bumbu, ikan haruan bumbu, udang sungai bumbu, cumi bumbu, dan ayam bumbu.

## 2. Gambaran Umum Subjek dan Informan Penelitian.

Subjek dalam penelitian ini adalah pembisnis sayur online dengan teknik pengumpulan sampel *Purposive Sampling*. Adapun untuk informan adalah pembeli sayur online Kota Palangka Raya untuk lebih jelasnya peneliti uraikan sebagai berikut.

### B. Penyajian Data

Peneliti menguraikan mengenai identitas subjek dan informan penelitian, untuk diuraikan lebih jelasnya dalam bentuk tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Identitas Subjek utama**

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Peran
1	Nts	27 Tahun	Wiraswasta	Penjual

Di buat oleh peneliti

**Tabel 4.4**  
**Identitas subjek tambahan**

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Peran
1	Ma	27 Tahun	Psikolog	Pembeli
2	Dwi	26 Tahun	PNS	Pembeli
3	Zkh	28 Tahun	Wiraswasta	Pembeli
4	Npi	26 Tahun	Devisi UMKM	Mitra Klinik Bisnis

Di buat oleh peneliti

Sebelum memaparkan penelitian ini, terlebih dahulu peneliti memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, tahapan awal yaitu penyampaian surat pengantar penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam (FEBI). Setelah mendapatkan surat izin tersebut selanjutnya peneliti meneruskan surat tersebut kepada pemilik sayur online untuk ditindak lanjuti. Setelah mendapat izin, peneliti selanjutnya terjun langsung ke lapangan untuk melakukan penggalan data yang diperlukan. Berdasarkan pada rumusan masalah dalam penelitian ini tentang peluang bisnis sayur online prespektif ekonomi Islam Kota Palangka Raya, dalam melakukan wawancara peneliti menanyakan pertanyaan berdasarkan pedoman wawancara yang telah ditentukan peneliti. Kemudian untuk pihak yang diwawancara menggunakan bahasa Indonesia dan dicampur dengan bahasa daerah. Adapun untuk penyajian hasil penelitian, peneliti menyajikan hasil wawancara dengan bahasa Indonesia sepenuhnya, hal ini dimaksudkan agar mempermudah penjelasan yang disampaikan oleh subjek penelitian.

## **1. Mekanisme jual beli sayur online Di Kota Palangka Raya**

### **a. Subjek Utama**

Berikut adalah indentitas subjek utama yang peneliti wawancara:

Nama: N ( Pemilik bisnis sayur online Keranjang Acil)

Jenis Kelamin : Perempuan

- 1) Peneliti menanyakan bagaimana proses menerima pesanan dari konsumen?

“Proses menerima pesanan para konsumen dapat menghubungi Keranjang Acil lewat instagram, facebook dan juga pemesanannya bisa pesan lewat Whatsapp dan keranjang Acil akan rekap sesuai pesanan para konsumen”<sup>48</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa jika konsumen ingin melakukan pembelian sayur secara online di Keranjang Acil atau pemesanan bisa dilakukan melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, atau Whatsapp dan akan direkap dan diantar sesuai pesanan para konsumen.

- 2) Kemudian peneliti kembali bertanya kepada NA, bagaimana proses mengerjakan atau memenuhi pesanan para konsumen?

Subjek Na selaku pemilik Sayur Online menjawab :

Proses mengerjakan dibantu oleh orang tua dan ada salah satu anggota keluarga yang juga ikut membantu jika ada pesanan banyak kalo sedikit handle sendiri. Prosesnya itu karena yang dijual itu sayur sayuran segar dan ikan yang sudah dibumbu jadi, otomatis harus dibersihkan dan disterilkan sampai bersih kemudian di packing dengan rapi baru dijual dengan para konsumen.”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa penjualan sayur online Keranjang Acil ini tidak hanya dikerjakan sendiri tetapi kadang dibantu oleh orang tua ataupun anggota keluarga lainnya jika banyak penjualan. Sayur sayuran dan ikanpun dibersihkan terlebih dahulu sampai bersih dan dipacking

---

<sup>48</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

sampai rapi baru dijual dengan para konsumen sampai para konsumen merasa puas dengan penjualan Keranjang Acil.

- 3) Peneliti kembali bertanya kepada NA, dimana membeli sayuran tersebut kemudian bagaimana cara memproses sayuran itu untuk dijual kepada konsumen?

Subjek Na selaku pemilik Sayur Online menjawab:

Membeli sayur sementara disuplayer dipasar karena belum dapat suplayer besarnya. Dan untuk bahan yang didapat itu lumayan fresh karena yang digunakan pasar subuh atau pasar yang jam 2 pagi dan itu semua sayur dan ikan fresh semua. Jadi pemesannya itu H1 itu supaya kualitasnya terjaga, terus memproses sayuran untuk dijual kepada konsumen semuanya itu dibersihkan terus memang yang dijual itu sayur potong jadi semuanya itu sudah dipotong-potong dan dijual perpaket<sup>49</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa sayur sayuran dan ikan yang dijual di keranjang Acil dibeli dari Pasar subuh. Karena belinya dipasar subuh jadi sayur dan ikan masih fresh. Keranjang Acil menjual sayur sayurnya sudah dipotong potong dan dibersihkan terlebih dahulu begitupun dengan ikan sudah dikasih bumbu baru dijual ke pada para konsumen dan kualitas sayur dan ikan pun terjaga karena diproses dengan bersih dan dipacking dengan rapi.

- 4) Kemudian peneliti kembali bertanya kepada NA, bagaimana proses bertemu dengan pembeli apakah sayurnya diantar atau diambil kerumah kalau diantar bagaimana tarif ongkirnya?

Subjek Na selaku pemilik Sayur Online menjawab:

---

<sup>49</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

“Selama ini menjual sayur online tidak ada yang pernah ngambil kerumah. Tapi menggunakan sistem COD ataupun bisa lewat Transfer. Para konsumen utamakan dari saya itu semua sudah dijanjikan bahwa ketika sudah sampai kerumah sayur maupun ikan dalam kondisi fresh. Dan untuk ongkirnya pasti ada karena sesuai dengan jarak antar. Tetapi sebelum saya antar sudah saya tawarkan apakah mau diambil apa diantar dan dari penawaran itu tidak ada satupun para konsumen yang memilih untuk mengambil sendiri pasti minta untuk diantar jadi, proses bertemu dengan konsumen itu pasti diantar dan cuman ada sedikit perbedaan ketika covid ini ada 2 jenis pelanggan jadi ada pelanggan yang mau COD saya terima dan itu ada 2 pembayaran COD dan Transfer COD itu bertemu langsung tapi ada juga pelanggan itu yang memang mau transfer dan tarif ongkir saya belum menggunakan jasa kurir, Grap, Gojek, maupun karena itu lumayan mahal satu tarifnya pake jasa online itu justru melebihi harga sayur. Jadi, saya masih menggunakan kurir sendiri dengan tarif ongkir yang sudah saya tentukan.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa proses penjualan sayur dan ikan keranjang Acil menggunakan sistem COD dan transfer. Dan keranjang Acil menggunakan ongkir dalam pengiriman penjualan kepada konsumen tetapi menggunakan jasa kurir sendiri tanpa menggunakan jasa kurir seperti grap, maupun gojek. Apalagi pada masa pandemi covid 19 kebanyakan konsumen lebih banyak melakukan pembayaran COD dan juga transfer.

- 5) Peneliti kembali bertanya kepada NA, bagaimana sistem akad jual beli online antara penjual dengan konsumen?

Subjek Na selaku pemilik Sayur Online menjawab:

“Sistem akad, itu ketika barang yang mereka pesan ke saya dan kemudian saya rekap dan terus saya memastikan barang sampai dengan akadnya itu hanya terjadi ketika mereka transfer dan COD terus saya memberikan garansi kalau misalnya ada barang yang kurang atau barang yang rusak saya bisa menggantikan

buat besoknya jadi sejauh ini tidak ada pelanggan yang kecewa, dan mungkin bentuk akadnya dalam bentuk nota dalam bentuk rinciannya:

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa sistem akad dalam jual beli diKeranjang Acil ini dilakukan ketika konsumen melakukan COD maupun transfer. Jika akad bentuk COD maka proses akad jual beli terjadi ketika penjual dan pembeli bertemu. Tetapi, jika terjadi kerusakan dengan barang yang dipesan atau tidak sesuai dengan apa yang dipesankan oleh konsumen maka akan digantikan. Bila akad transfer maka dalam bentuk nota dan rinciannya.

- 6) Kemudian peneliti kembali bertanya kepada NA, bagaimana proses pembayarannya apakah cash atau transfer?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab“ Ada dua sistem pembayaran yaitu cash dan transfer”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa sistem pembayarannya yaitu bisa cash dan juga bisa menggunakan sistem transfer.

- 7) Peneliti juga menanyakan kepada NA, jenis sayuran dan jenis ikan apa saja yang dijual ?<sup>50</sup>

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Kalau ikan yang sering didapatkan yaitu Ayam, Ikan Nila, Ikan Patin, Ikan Peda, empat ini yang sering dipesan dan kadang juga ada yang memesan Cumi dan Udang selebihnya, itu saya jualnya perpaket itu bisa dapat kisaran 25 perbox jadi saya

---

<sup>50</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

menjualnya perboxs bukan hitungan kilo jadi perboks itu berapa potong itu selalu saya jelaskan ke pembeli, kalo jenis sayurannya itu yang terlaris paket sayur santan, sayur bening, lodeh dan buncis tahu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa banyak ikan dan sayur yang dijual diKeranjang Acil. Jadi, diKeranjang Acil ini penjualannya termasuk lengkap Ikan dan sayur yang dibutuhkan oleh para konsumen. Tetapi sistem jualnya tidak menggunakan hitungan kilo tetapi menggunakan perboxs.

- 8) Peneliti kembali bertanya kepada NA, dalam satu hari berapa banyak sayur dan ikan habis terjual ?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:” Kalau perpaket kalo rame itu saya bisa jual sampai 20 paket sayur sehari dan itu bukan dengan ikannya dan ada juga yang memang cuman ikannya saja dan itu laku setiap harinya”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa penjualan diKeranjang Acil ini tergantung jika memang rame bisa sampai terjual 20 paket tapi tidak setiap hari. Tapi kadang kadang dapat terjual hanya 10 atau 15 paket untuk sehari. Untuk ikan sudah pasti terjual 5 boxs perharinya.<sup>51</sup>

- 9) peneliti menanyakan kepada NA, bagaimana cara membuat sayuran agar dalam kualitas tetap terjaga?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Untuk menjaga kualitas saya selalu memberlakukan pemesan H-1 jadi sayur itu benar-benar fresh datang dari suplayer terus langsung saya olah langsung saya packing langsung saya antar dari hari itu juga dan tidak ada satu sayur pun yang tersisa”.

---

<sup>51</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa agar tetap terjaga kualitas sayur dan ikan pemesannya dilakukan H-1 dan sayurannya itu langsung di olah dibersihkan dan dipacking dengan rapi dan masih fresh. Setelah itu langsung diantar dengan konsumen. Sayur dan Ikan tidak tersisa dan langsung habis untuk 1 hari.

- 10) Peneliti kembali bertanya kepada NA, apa saja yang menjadi dasar dalam menetapkan harga sayuran dan ikan?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Yang menjadi dasarnya yaitu ikan bumbu itu saya melihat pasaran, jadi saya itu sempat melihat beberapa orang mengiklankan ikan bumbu itu di facebook, sebelum atau sejauh ini keranjang Acil awalnya cuman menerima jastip misalnya ada orang mesan ikan jadi saya dari pasar membeli ikan terus langsung saya antar dan itu tidak saya bersihkan atau dikasih bumbu, terus ketika semua itu dikasih bumbu itu ada perhitungannya dan memang kita tidak bisa lagi berdasarkan beratnya dan ada harga bumbunya, harga boxsnya dan itu salah satu penetapan harga. Untuk ikan itu memperhitungkan bumbu, memperhitungkan harga ikan, memperhitungkan harga boxsnya terus untuk sayur itu saya ada seteropom kecil yang memang perpaket itu cukup untuk sayur bening, itu ada bayamnya, kacang, dan labunya itu dikasih bumbu juga misalnya bumbu rayco, dan bumbu racik, dan penetapan harganya itu berdasarkan harga pasar aja misalnya saya membeli bayam ini berapa terus bayam satu ini bisa untuk berapa paket nah itu saya bagi-bagi per reping”<sup>52</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa penetapan harga sayur dan ikan diKeranjang Acil disesuaikan dengan modal. Perhitungan penjualan berdasarkan dengan

---

<sup>52</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

berapa harga bumbu, harga boxnya jadi, ini salah satu penetapan harga di Keranjang Acil.

- 11) peneliti kembali bertanya kepada NA, apakah dalam penetapan harga yang diberikan sesuai dengan harga di pasar atau menetapkan harga sendiri

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Untuk penetapan harga yaitu harga pasar dan keuntungan saya sedikit paling saya itu mengambil keuntungan Rp 2000 dan Rp 3000 itu gak bisa lebih jadi saya tidak bisa lagi menetapkan harga Rp 10.000 ribu karena harga sayur naik jadi saya sekarang menetapkan harga Rp15.000 ribu *Per-Wrapping* dan untuk ikan sama saja masih aman tidak ada kenaikan”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa penetapan harga sesuai dengan harga pasar tidak menetapkan harga sendiri dan keuntungan yang didapatkan hanya sedikit. Tetapi penetapan harga inipun disesuaikan jika dipasar harga sayur mengalami kenaikan harga maka Keranjang Acil pun menaikkan harga penjualan.

- 12) Kemudian peneliti kembali bertanya kepada NA, bagaimana cara menentukan harga jual apakah sesuai dengan daya beli konsumen yang menjadi target market?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

Dibilang sesuai target pasar sebenarnya target pasar saya adalah menengah ke atas dan harga seitu terlalu murah sebenarnya untuk menengah keatas justru akhirnya ketika saya menentukan harga seitu harga pasar saya jadi berubah jadi menengah kebawah dan akhirnya yang datang justru yang menengah kebawah itu kebanyakannya, kadang semakin mahal harga menengah keatas semakin banyak yang beli kalo misalnya murah

itu kaya dianggap kurang bagus sayurnya makanya itulah pentingnya penetapan target pasar

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa target market Keranjang Acil memilih harga menengah keatas jika harga pasar menengah kebawah para pembeli kurang minat karena merasa sayurnya kurang fresh.

- 13) Peneliti menanyakan kepada NA, mendapatkan keuntungan itu apakah dari harga sayur apa dari ongkir?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

Selama ini penghasilan terbesar saya itu justru dari ongkir, misalnya seandainya saya tidak memberlakukan ongkir dan mereka ngambil sendiri masih tetap untung tapi ketika saya freongkir dan harga segitu saja artinya keuntungan saya itu hanya menutupi bensin saya, dan itu menjadi rugi dan tidak ada keuntungan jadi akhirnya keuntungannya itu memang dari ongkir dan dari nilai barang itu sendiri”<sup>53</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa penghasilan jual beli sayur online itu dari ongkir, kalau konsumen itu mengambil sayurnya sendiri itu masih ada keuntungan tapi kalau Keranjang Acil memberlakukan freongkir malah membuat keranjang acil ini rugi, jadi untuk keuntungan keranjang acil didapat dari ongkir itu sendiri.

---

<sup>53</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

## b. Subjek tambahan

### 1) Nama : MA

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen Keranjang Acil yaitu mbak MA yang pernah beberapa kali melakukan pembelian sayur online di Keranjang Acil, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar, berikut jawaban mbak MA:” Karena praktis, gak memakan waktu juga, jadi bisa sambil ngerjakan yang lain sambil nunggu pesanan dan gak repot-repot cari kepasar”<sup>54</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa MA mengatakan bahwa membeli sayur online itu praktis tidak memakan waktu, jadi untuk menunggu sayurnya datang bisa sambil mengerjakan pekerjaan lain, dan tidak susah pergi ke pasar.

Peneliti menanyakan, yang sering diorder itu apa saja dan jenis sayuran dan ikan apa saja, berikut jawaban mbak MA: “ Tergantung kebutuhan yaa, kadang full bahan mentah kadang juga ada order ikan yang udah dibumbu biar praktis. Biasanya menyesuaikan dengan jadwal harian sesibuk apa”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa MA mengatakan bahwa membeli jenis sayuran itu tergantung kebutuhan kadang bisa full bahan mentah, dan bisa juga seperti ikan yang sudah

---

<sup>54</sup> Wawancara bersama informan Ma di keranjang acil, 24 Februari 2022

diberi bumbu dan itu membuat lebih praktis, dan bisa menyesuaikan dengan jadwal sesibuk apa.

Peneliti menanyakan, dari segi sayuran dan pelayanan menurut mbak bagaimana, “ Alhamdulillah sejauh ini sayur yang datang segar-segar, pilihannya bagus-bagus dan sesuai harga, dan untuk pelayanan juga oke sejauh ini belum ada keluhan”<sup>55</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Ma mengatakan bahwa dari segi sayuran itu yang datang segar-segar dan pilihan dari keranjang acil bagus-bagus sesuai dengan harga dan untuk pelayanan juga bagus dan tidak pernah ada keluhan dari para konsumen.

Peneliti menanyakan, menurut mbak apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan penjual dipasar?

“Untuk harga menurutku standar karena memang ada tenaga dan waktu yang diperlukan oleh keranjang acil untuk mencarikan pesanan muter-muter di pasar jadi worthy aja meski kalo kita yang ke pasar mungkin bisa dapat lebih murah seribu atau duaribu. Tapi balik lagi karena ada jasa pelayanan jadi masih worthy”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak MA mengatakan bahwa harga yang ditawarkan standar saja dan memang ada tenaga dan waktu yang harus diperlukan di keranjang acil untuk mencarikan pesanan dan kemana-mana mencari di pasar jadi worthy saja meski di pasar mungkin bisa lebih murah seribu ataupun duaribu.

---

<sup>55</sup> Wawancara bersama informan Ma di keranjang acil, 24 Februari 2022

Tapi karena ada jasa pelayanan jadi untuk harga sayur dan ikan worthy saja.

Peneliti menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang anda terima sama kondisi sayur yang mereka posting: “Alhamdulillah sesuai banget”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak MA mengatakan bahwa kondisi sayur yang di terima dan di posting itu sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

Selanjutnya peneliti menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu? “Pengantarannya tepat waktu dan kalo misalnya molor juga pasti diberitahu sama ownernya jadi kita tidak menunggu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Ma mengatakan bahwa dari segi waktu untuk pengantaran tepat waktu kalau memang lambat untuk pengantaran pasti akan diberitahukan oleh penjualnya jadi tidak perlu menunggu lama.

2) Nama: DW

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen Keranjang Acil yaitu mbak DW yang pernah beberapa kali melakukan pembelian sayur online di Keranjang Acil, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar, berikut jawaban mbak DW:” Karena lebih mudah, tidak perlu keluar rumah, tidak perlu panas-panasan.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa memilih sayur online karena lebih mudah dan tidak perlu untuk keluar rumah dan juga tidak perlu panas-panasan membeli sayur untuk ke pasar.<sup>56</sup>

Peneliti menanyakan, yang sering diorder itu apa saja jenis sayuran dan ikan apa saja? “Sayuran biasa saya masak, sawi kentang wortel bayam, untuk ikan biasanya nila sama patin”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa jenis sayuran dan ikan yang sering diorder itu biasanya untuk di masak, yaitu sawi kentang, wortel, bayam. Dan untuk ikannya biasa nila dan patin.

Peneliti menanyakan, dari segi sayuran dan pelayanan menurut mbak bagaimana, “ Kualitas sayurannya relatif, karena dibelikan oleh pelayanan yang sangat lebih dari cukup”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa dari segi sayuran kualitasnya relatif bagus dan pelayanannya juga sangat lebih dari cukup.

Peneliti menanyakan, menurut mbak Dw apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah di bandingkan penjual di pasar. “ Harga memang sedikit lebih mahal. Tapi jika dihitung dari kemudahan dan effort yang digunakan lebih memudahkan belanja online,”

---

<sup>56</sup> Wawancara bersama informan Dw di keranjang acil, 24 Februari 2022

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa harga yang ditawarkan memang sedikit lebih mahal. Tapi jika dihitung dari kemudahan dan upaya Keranjang Acil itu memudahkan konsumen belanja online.<sup>57</sup>

Peneliti menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang diterima sama kondisi sayur yang mereka posting, “ Sudah sesuai. Bahkan kadang lebih banyak porsinya, dikasih bonus juga.”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa kondisi sayur yang diterima dengan yang diposting itu datangnya sudah sesuai dan bahkan dilebihkan porsinya dan dikasih bonus oleh Keranjang Acil.

Peneliti juga menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu,” Relatif, karena saya sendiri memaklumi karna saya bukan satu-satunya konsumen hanya saja sejauh ini pengantarannya selalu cepat tidak perlu terlalu lama menunggu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Dw mengatakan bahwa dari segi waktu relatif saja, dan memaklumi karna di sini bukan hanya saja satu konsumen yang dilayani oleh Keranjang Acil, dan sejauh ini untuk pengantaran selalu cepat dan tidak perlu lama menunggu sayurnya datang.

---

<sup>57</sup> Wawancara bersama informan Dw di keranjang acil, 24 Februari 2022

3) Nama: ZK

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan mbak Zk selaku pembeli di Keranjang Acil, mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar?<sup>58</sup>

“Karena waktu, kerja dari pagi sampai sore kemudian waktunya istirahat dan kumpul keluarga, jadi lebih simpel online dari pada ke pasar. Belum lagi ke pasar kalau hujan, kondisi pasar tidak bersih, keluar bensin, keluar waktu tenaga, belum lagi ada biaya parkir dan kalau ada apa-apa di jalan”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa memilih sayur online karena waktu kerja dari pagi sampai sore kemudian juga waktu untuk istirahat dan berkumpul bersama keluarga, jadi sayur online memudahkan dari pada pergi ke pasar. Kalau pergi ke pasar bila hujan pasti kondisi pasar tidak bersih, dan juga ke pasar keluar untuk beli bensin, keluar tenaga, dan keluar biaya parkir dan takutnya nanti ada apa-apa di jalan.<sup>59</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, yang sering di order itu apa saja jenis sayuran dan ikan apa saja? “Sayuran paket, misalnya paket sayur bening, paket sayur oseng, untuk ikan variasi tergantung selera makan saat itu, bisa patin, ayam atau yang lain”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa jenis sayuran dan ikan yang sering diorder yaitu sayuran paketan yaitu sayur bening, sayur oseng, dan untuk ikan variasi

---

<sup>58</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

<sup>59</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

dan tergantung selera makan para konsumen bisa patin, ayam, atau jenis ikan lainnya.

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, dari segi sayuran dan untuk pelayanan menurut anda bagaimana? “Untuk sayurannya bagus, dan untuk pelayanan bisa kooperatif misal jadwal antaran siang, tapi kami masih di kantor sampai sore bisa kooperatif untuk menyesuaikan jadwal kami dan diantar sore”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa dari segi sayuran kualitasnya bagus dan fres, dan untuk segi pelayanan kooperatif kalau memang pengantaran siang keranjang acil bisa menyesuaikan kalau ada para konsumen yang memang ada pekerjaan lain seperti bekerja dikantor jadi untuk pengantaran menyesuaikan saja.<sup>60</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, menurut anda apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah di bandingkan penjual di pasar?

“Kalau pembandingnya harga pasar jelas lebih murah di pasar. Tapi perlu pertimbangan faktor lain seperti yang sudah disebutkan pada poin nomor 1, bensin yang dikeluarkan, biaya parkir belum lagi waktu dan tenaga. Jika mempertimbangkan itu semua, kita tinggal tunggu di rumah dan pesanan kita datang, jelas lebih murah dan terjangkau kalau beli online”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa harga sayuran yang ditawarkan dibandingkan harga yang di pasar jelas lebih murah di pasar dan perlu di pertimbangkan lagi dari faktor lain seperti bensin yang dikeluarkan, dan biaya parkir

---

<sup>60</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

belum lagi biaya parkir, dan waktu dan tenaga. Jika dipertimbangkan itu semua, jadi konsumen hanya tinggal dirumah dan pesanan sampai dan itu lebih murah dan terjangkau kalau membeli secara online.<sup>61</sup>

Kembali peneliti juga menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang anda terima sama kondisi sayur yang mereka posting apakah sesuai?

“Alhamdulillah sesuai, karena kita bisa melihat dengan jelas bahwa sayur yang di posting itu adalah real pic, bukan asal ambil dari internet, jadi yang diorder itu sesuai dengan benda asli yang difoto, tentu datangnya pun sama karena memang asli yang di posting”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa kondisi sayur yang diterima dan diposting itu sesuai dengan keinginan konsumen, karena bisa dilihat jelas bahwa sayur yang diposting itu real pic, bukan asal hanya ngambil di internet, jadi diorder itu sesuai dengan yang asli yang difoto dan tentu datangnya sama karna memang asli yang diposting.<sup>62</sup>

Selajutnya peneliti juga menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu?

“Dari segi waktu, seperti yang juga sudah di sampaikan pada poin nomor 1, sangat kooperatif dalam hal waktu, sesuai dengan kesepakatan kami mau diantar jam berapa, dan biasanya dikabari dulu jika sudah mau berangkat mengantar pesanan”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa dari segi waktu pengantaran sangat kooperatif dalam hal waktu sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli

---

<sup>61</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

<sup>62</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

diantarnya kapan dan jam berapa dan juga diberitahukan terlebih dahulu jika mulai pengantaran pesanan.

## 2. Peluang jual beli sayur online Di Kota Palangka Raya

### a. Subjek Utama

Hasil wawancara terkait peluang jual beli sayur online di Kota Palangka Raya diuraikan berdasarkan hasil dari jawaban pertanyaan wawancara sebagai berikut:

- 1) Peneliti menanyakan kepada subjek Na, tentang apakah modal dari jual beli sayur online dari anda sendiri apakah dari orang lain?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:<sup>63</sup>

“Dikeranjang acil ini saya memang pakai modal sendiri dan tidak menerima investor ada beberapa teman mau inves diKeranjang Acil tapi saya tidak terima karna sampai sekarang perhitungan saya tidak nyangkut, mungkin bisa terima investor tapi klo modal saya segitu saja saya mampu menyanggupi sendiri saya tidak terima karna klo saya terima investor jatuhnya nanti jadi hutang terus keuntungan saya terbagi dua padahal penjualan tidak terlalu rame jadi untuk sementara pakai modal dari saya sendiri”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa modal yang digunakan untuk jual beli sayur online di Keranjang Acil ini menggunakan modal sendiri dan Keranjang Acil tidak menerima investor, karna bisa menyanggupi karna modal yang digunakan untuk jual sayur online sedikit, kalau menerima investor nanti keuntungan Keranjang Acil sedikit karna untuk saat ini penjual tidak terlalu rame,

---

<sup>63</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

- 2) Peneliti kembali menanyakan apakah bahan untuk jual beli sayur online itu mudah untuk didapat?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab: “Kalo sesuai paket yang saya sediakan itu mudah didapat”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa bahan jual beli sayur online Keranjang Acil mudah untuk didapat karna sesuai dengan keinginan para konsumen.

- 3) Peneliti menanyakan upaya apa saja untuk mengembangkan usaha sayur online ?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

Sebenarnya upaya yang saya mau laksanakan kedepannya pertama saya mulai mencari tim karna selama ini yang menjadi kurir itu saya sendiri dan saya juga mulai mencari frilenser kurir buat ngantar-ngantar jadi saya bisa menghemat waktu buat melakukan pekerjaan saya yang lain”<sup>64</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa Keranjang Acil akan mengembangkan bisnisnya dengan mulai mencari tim dan mencari frilenser kurir untuk pengantaran sayur dan ikan, jadi bisa menghemat waktu untuk melakukan pekerjaan yang lain.

- 4) Selanjutnya peneliti juga menanyakan sebelum melakukan kegiatan usaha apakah pernah memperhitungkan penghasilan jual beli sayur online?

---

<sup>64</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

Sebelum melakukan bisnis jual beli sayur online ini saya tidak memperhitungkan penghasilan untuk kedepannya, saya hanya mengandalkan keuntungan dari setiap penjualan yang saya lakukan, supaya usaha saya ini tetap bertahan dan berkembang”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa Keranjang Acil sebelum melakukan bisnis jual beli sayur online tidak pernah memperhitungkan penghasilan kedepannya bagaimana, Keranjang Acil hanya mengandalkan keuntungan dari penjualannya, agar usahanya ini tetap bertahan dan berkembang untuk kedepannya.

- 5) Peneliti juga menanyakan pernahkan mengukur atau menilai bagaimana usaha sayur online untuk kedepannya?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Kalo untuk mengukur sudah tapi aku masih kesulitan prediksi bajet karna ekspansi aku tidak bisa jauh-jauh dari penjualan saya, otomatis pelangganku pasti harus dalam kota semua, saya terinspirasi bahkan mau bikin hampres sayur dan buah-buahan dan mungkin saya kedepannya bakal main packaging jadi kaya gimana saya membuat sayur saya ini menjadi unik dan lebih menarik jadi peluang saya untuk meningkatkan itu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa mengukur atau menilai usaha Keranjang Acil ini untuk kedepannya ingin membuat hampres sayuran dan buah-buahan dan kedepannya ingin membuat *packaging* sayur yang dijual agar menjadi unik dan lebih menarik dikalangan para konsumen.

- 6) Peneliti kembali menanyakan apakah pernah memperkirakan jam kerja dalam penjualan sayur online?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Kalo jam kerja saya terukur dari pemesanan H1 saya selalu bilang kepelanggan saya semua pengantaran star pada jam 10 wib jadi target aku pagi itu subuh sampai dengan jam set10 itu saya sudah dari beli bahan mentah kemudian mengolah sampai pakejing sudah siap antar jadi jam 10 itu aku sudah star pengantaran dan semua pengantaran itu rata-rata maksimal targetnya jam 12 siang udah selesai”<sup>65</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa jam kerja untuk jual beli sayur online mulai dari pemesanan H-1 dan Keranjang Acil ini selalu memberitahukan ke konsumen bahwa pengantaran star dari jam 10, untuk proses dari pagi subuh sampai dengan jam set10 itu untuk membeli bahan mentah dari mulai mengolah sampai pakejing dan sudah sampai siap pengantaran, jadi jam 10 sudah mulai pengantaran jadi untuk target pengantaran keranjang acil itu jam12 siang pengantaranya sudah selesai.

7) Peneliti menanyakan banyakah permintaan dalam jual beli sayur online?

“Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab: “Kalo permintaan dalam sehari itu kalo lagi rame itu wiken biasanya, misalnya seperti hari jumat, sabtu, minggu itu paling banyak pesanan, dan rata-rata paling banyak sekarang itu dari facebook”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa permintaan dalam jual beli sayur online Keranjang Acil ini dalam sehari itu rame di waktu wiken biasanya seperti hari

---

<sup>65</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

jumat, sabtu, minggu, dan paling banyak permintaan sekarang itu dari *facebook*

- 8) Selanjutnya peneliti juga menanyakan apakah modal yang digunakan dalam sehari kembali hari itu juga? “Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab: “Modal yang saya gunakan dalam sehari itu 300 ribu dan alhamdulillah modal balik hari itu juga dan dapat keuntungan 50 ribu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa modal Keranjang Acil yang digunakan dalam jual sayur online untuk sehari itu mencapai Rp 300.000 dan modal sehari itu dapat keuntungan Rp 50.000 dalam sehari itu juga.

- 9) Selanjutnya peneliti menanyakan apa yang dilakukan untuk bersaing dengan pembisnis sayur online lainnya?

Subjek Na selaku pemilik sayur online menjawab:

“Yang saya lakukan saya menggunakan kekuatan iklan dan sosial media memang jadi fokus pertama saya, dan yang kedua penjualan dan mempromosikan di facebook di forum jual beli, dan yang ketiga pekejing itu kedepannya mau saya benar-benar saya perhatikan karna memperhatikan pola masyarakat palangka raya ini unik menurut saya kadang mereka bisa mengeluarkan baret lebih untuk sesuatu yang menurut mereka unik, dan saya itu sempat kepikiran karna ini online saya itu benar-benar mau sampai golnya itu punya aplikasi sebenarnya tapi baret aplikasi itu mahal tapi itu memang fokus saya kedepannya maunya punya aplikasi”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa untuk bersaing dengan pembisnis lain Keranjang Acil ini menggunakan kekuatan iklan dan sosial media itu memang jadi

fokus pertama bagi Keranjang Acil, dan penjualannya akan dipromosikan di *facebook* di forum jual beli, dan untuk pakejinya kedepan akan diperhatikan, dan Keranjang Acil ini ingin membuat aplikasi agar memudahkan penjual dan pembeli.

- 10) Selanjutnya juga menanyakan apakah bisa memenuhi permintaan pelanggan misalnya ada yang meminta sayur tertentu?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Selama sayur dan ikan itu tersedia di pasar saya bisa memenuhi tapi aku jarang mau menerima karna saya tidak mau ngambil resiko ternyata pesannya itu tidak ada, dan saya itu selalu mengemukakan cuman ready yang ini aja”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa untuk sayuran dan ikan selalu tersedia dipasar dan bisa memenuhi pesanan konsumen, dan Keranjang Acil ini jarang untuk menerima pesanan kalau barang yang mau dipesan para konsumen itu tidak ada dan tidak mau mengambil resiko, jadi untuk sayur dan ikan di jual hanya yang ready saja.

- 11) Selanjutnya peneliti juga menanyakan apakah sayur yang biasa dijual selalu bisa didapatkan setiap harinya? “Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab: Setiap saya posting atau yang ready selalu saya dapatkan dipasar tidak pernah kehabisan dan itu slalu ada”<sup>66</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa yang diposting Keranjang Acil sayur dan ikan selalu ready dan selalu mudah untuk dapatkan dipasar, dan untuk sayur dan

---

<sup>66</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

ikan ini adalah bahan pokok jadi tidak pernah kehabisan dan selalu ada setiap harinya.

- 12) Selanjutnya peneliti menanyakan berapa omset yang didapatkan perhari dan perbulan? “Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab: “Omset yang saya dapat perhari itu bisa saya dapat 50 ribu kalonya perbulan itu bisa saya dapat 1.500.00 perbulan bersihnya”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa omset yang didapat oleh Keranjang Acil ini untuk perharinya bisa mencapai 50 ribu dan untuk perbulannya bisa mencapai 1.500.00 bersihnya untuk perbulan.

- 13) Selanjutnya peneliti menanyakan dalam kerja sama dengan klinik bisnis dalam bentuk apa atau dalam bidang apa ? “Dalam bidang UMKM”
- 14) Selanjutnya peneliti menanyakan apakah dalam kerja sama tersebut mengeluarkan biaya ?

“Dalam kerja sama dengan klinik bisnis tidak sama sekali mengeluarkan biaya dan gratis, dalam kerjasamanya berupa bimbingan dan pemberian dana hibah untuk 25 mitra terpilih, salah satunya Keranjang Acil.

- 15) Selajutnya peneliti menanyakan apa manfaat dari hasil kerja sama tersebut? “Mendapatkan ilmu marketing yang bagus, koneksi yang banyak, teman-teman baru sesama pejuang UMKM, dan juga pendanaan yang lumayan dari klinik bisnis untuk pengembangan bisnis”
- 16) Selajutnya peneliti menanyakan apa saja bunyi hak dan kewajiban dalam SPK (Surat perjanjian kerja sama) ?

“Di dalam klinik bisnis memberikan pendanaan yang diberikan dalam 2 tahap, dan Keranjang Acil berkewajiban melaporkan perkembangan usaha selama 1 tahun ke depan dan mencantumkan logo klinik bisnis dalam setiap promosi dan produk.”

## **b. Subjek tambahan**

### 1) Nama : DW

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen Keranjang Acil yaitu mbak DW yang pernah beberapa kali melakukan pembelian sayur online di Keranjang Acil, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar, berikut jawaban mbak DW:” Karena lebih mudah, tidak perlu keluar rumah, tidak perlu panas-panasan.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa memilih sayur online karena lebih mudah dan tidak perlu untuk keluar rumah dan juga tidak perlu panas-panasan membeli sayur untuk ke pasar.

Peneliti menanyakan, yang sering diorder itu apa saja jenis sayuran dan ikan apa saja? “Sayuran biasa saya masak, sawi kentang wortel bayam, untuk ikan biasanya nila sama patin”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa jenis sayuran dan ikan yang sering diorder itu biasanya untuk di masak, yaitu sawi kentang, wortel, bayam. Dan untuk ikannya biasa nila dan patin.

Peneliti menanyakan, dari segi sayuran dan pelayanan menurut mbak bagaimana, “ Kualitas sayurannya relatif, karena dibelikan oleh pelayanan yang sangat lebih dari cukup”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa dari segi sayuran kualitasnya relatif bagus dan pelayanannya juga sangat lebih dari cukup.

Peneliti menanyakan, menurut mbak Dw apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah di bandingkan penjual di pasar. “ Harga memang sedikit lebih mahal. Tapi jika dihitung dari kemudahan dan effort yang digunakan lebih memudahkan belanja online,”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa harga yang ditawarkan memang sedikit lebih mahal. Tapi jika dihitung dari kemudahan dan upaya Keranjang Acil itu memudahkan konsumen belanja online.

Peneliti menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang diterima sama kondisi sayur yang mereka posting, “ Sudah sesuai. Bahkan kadang lebih banyak porsinya, dikasih bonus juga.”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa kondisi sayur yang diterima dengan yang diposting itu datangnya sudah sesuai dan bahkan dilebihkan porsinya dan dikasih bonus oleh Keranjang Acil.

Peneliti juga menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu,” Relatif, karena saya sendiri memaklumi

karna saya bukan satu-satunya konsumen hanya saja sejauh ini pengantarannya selalu cepat tidak perlu terlalu lama menunggu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Dw mengatakan bahwa dari segi waktu relatif saja, dan memaklumi karna di sini bukan hanya saja satu konsumen yang dilayani oleh Keranjang Acil, dan sejauh ini untuk pengantaran selalu cepat dan tidak perlu lama menunggu sayurnya datang.

2) Nama: MA

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen Keranjang Acil yaitu mbak MA yang pernah beberapa kali melakukan pembelian sayur online di Keranjang Acil, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar, berikut jawaban mbak MA:” Karena praktis, gak memakan waktu juga, jadi bisa sambil ngerjakan yang lain sambil nunggu pesanan dan gak repot-repot cari kepasar”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa MA mengatakan bahwa membeli sayur online itu praktis tidak memakan waktu, jadi untuk menunggu sayurnya datang bisa sambil mengerjakan pekerjaan lain, dan tidak susah pergi ke pasar.

Peneliti menanyakan, yang sering diorder itu apa saja dan jenis sayuran dan ikan apa saja, berikut jawaban mbak MA: “ Tergantung kebutuhan yaa, kadang full bahan mentah kadang juga ada order ikan

yang udah dibumbu biar praktis. Biasanya menyesuaikan dengan jadwal harian sesibuk apa”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa MA mengatakan bahwa membeli jenis sayuran itu tergantung kebutuhan kadang bisa full bahan mentah, dan bisa juga seperti ikan yang sudah diberi bumbu dan itu membuat lebih praktis, dan bisa menyesuaikan dengan jadwal sesibuk apa.

Peneliti menanyakan, dari segi sayuran dan pelayanan menurut mbak bagaimana, “ Alhamdulillah sejauh ini sayur yang datang segar-segar, pilihannya bagus-bagus dan sesuai harga, dan untuk pelayanan juga oke sejauh ini belum ada keluhan”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Ma mengatakan bahwa dari segi sayuran itu yang datang segar-segar dan pilihan dari keranjang acil bagus-bagus sesuai dengan harga dan untuk pelayanan juga bagus dan tidak pernah ada keluhan dari para konsumen.

Peneliti menanyakan, menurut mbak apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan penjual dipasar?

“Untuk harga menurutku standar karena memang ada tenaga dan waktu yang diperlukan oleh keranjang acil untuk mencarikan pesanan muter-muter di pasar jadi worthy aja meski kalo kita yang ke pasar mungkin bisa dapat lebih murah seribu atau duaribu. Tapi balik lagi karena ada jasa pelayanan jadi masih worthy”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak MA mengatakan bahwa harga yang ditawarkan standar saja dan memang ada tenaga dan waktu yang harus diperlukan di keranjang acil untuk mencarikan pesanan dan kemana-mana mencari di pasar jadi worthy saja meski di pasar mungkin bisa lebih murah seribu ataupun duaribu. Tapi karena ada jasa pelayanan jadi untuk harga sayur dan ikan worthy saja.

Peneliti menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang anda terima sama kondisi sayur yang mereka posting: “Alhamdulillah sesuai banget”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak MA mengatakan bahwa kondisi sayur yang di terima dan di posting itu sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

Selanjutnya peneliti menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu? “Pengantarannya tepat waktu dan kalo misalnya molor juga pasti diberitahu sama ownernya jadi kita tidak menunggu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Ma mengatakan bahwa dari segi waktu untuk pengantaran tepat waktu kalau memang lambat untuk pengantaran pasti akan diberitahukan oleh penjualnya jadi tidak perlu menunggu lama.

3) Nama : ZK

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan mbak Zk selaku pembeli di Keranjang Acil, mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar?<sup>67</sup>

“Karena waktu, kerja dari pagi sampai sore kemudian waktunya istirahat dan kumpul keluarga, jadi lebih simpel online dari pada ke pasar. Belum lagi ke pasar kalau hujan, kondisi pasar tidak bersih, keluar bensin, keluar waktu tenaga, belum lagi ada biaya parkir dan kalau ada apa-apa di jalan”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa memilih sayur online karena waktu kerja dari pagi sampai sore kemudian juga waktu untuk istirahat dan berkumpul bersama keluarga, jadi sayur online memudahkan dari pada pergi ke pasar. Kalau pergi ke pasar bila hujan pasti kondisi pasar tidak bersih, dan juga ke pasar keluar untuk beli bensin, keluar tenaga, dan keluar biaya parkir dan takutnya nanti ada apa-apa di jalan.<sup>68</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, yang sering di order itu apa saja jenis sayuran dan ikan apa saja? “Sayuran paket, misalnya paket sayur bening, paket sayur oseng, untuk ikan variasi tergantung selera makan saat itu, bisa patin, ayam atau yang lain”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa jenis sayuran dan ikan yang sering diorder yaitu sayuran paketan yaitu sayur bening, sayur oseng, dan untuk ikan

---

<sup>67</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

<sup>68</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

variasi dan tergantung selera makan para konsumen bisa patin, ayam, atau jenis ikan lainnya.

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, dari segi sayuran dan untuk pelayanan menurut anda bagaimana? “Untuk sayurannya bagus, dan untuk pelayanan bisa kooperatif misal jadwal antaran siang, tapi kami masih di kantor sampai sore bisa kooperatif untuk menyesuaikan jadwal kami dan diantar sore”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa dari segi sayuran kualitasnya bagus dan fres, dan untuk segi pelayanan kooperatif kalau memang pengantaran siang keranjang acil bisa menyesuaikan kalau ada para konsumen yang memang ada pekerjaan lain seperti bekerja di kantor jadi untuk pengantaran menyesuaikan saja.<sup>69</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, menurut anda apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah di bandingkan penjual di pasar?

“Kalau pembandingnya harga pasar jelas lebih murah di pasar. Tapi perlu pertimbangan faktor lain seperti yang sudah disebutkan pada poin nomor 1, bensin yang keluaran, biaya parkir belum lagi waktu dan tenaga. Jika mempertimbangkan itu semua, kita tinggal tunggu di rumah dan pesanan kita datang, jelas lebih murah dan terjangkau kalau beli online”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa harga sayuran yang ditawarkan dibandingkan harga yang di pasar jelas lebih murah di pasar dan perlu di

---

<sup>69</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

pertimbangkan lagi dari faktor lain seperti bensin yang dikeluarkan, dan biaya parkir belum lagi biaya parkir, dan waktu dan tenaga. Jika dipertimbangkan itu semua, jadi konsumen hanya tinggal dirumah dan pesanan sampai dan itu lebih murah dan terjangkau kalau membeli secara online.<sup>70</sup>

Kembali peneliti juga menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang anda terima sama kondisi sayur yang mereka posting apakah sesuai?

“Alhamdulillah sesuai, karena kita bisa melihat dengan jelas bahwa sayur yang di posting itu adalah real pic, bukan asal ambil dari internet, jadi yang diorder itu sesuai dengan benda asli yang difoto, tentu datangnya pun sama karena memang asli yang di posting”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa kondisi sayur yang diterima dan diposting itu sesuai dengan keinginan konsumen, karena bisa dilihat jelas bahwa sayur yang diposting itu real pic, bukan asal hanya ngambil di internet, jadi diorder itu sesuai dengan yang asli yang difoto dan tentu datangnya sama karna memang asli yang diposting.<sup>71</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu?

“Dari segi waktu, seperti yang juga sudah di sampaikan pada poin nomor 1, sangat kooperatif dalam hal waktu, sesuai dengan kesepakatan kami mau diantar jam berapa, dan biasanya dikabari dulu jika sudah mau berangkat mengantar pesanan”.

---

<sup>70</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

<sup>71</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa dari segi waktu pengantaran sangat kooperatif dalam hal waktu sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli diantaranya kapan dan jam berapa dan juga diberitahukan terlebih dahulu jika mulai pengantaran pesanan.

4) Nama : NP

Jenis kelamin : Perempuan

Jabatan : Devisi UMKM Klinik Bisnis di Kota Palangka  
Raya

Pertanyaan yang diajukan ialah sejak kapan Keranjang Acil jadi mitra klinik bisnis. NP memberikan jawaban sebagai berikut. “Dinyatakan sebagai mitra klinik bisnis pada awal april nah kemudian ketuk palu dan diorientasikan pada tanggal 14 april 2022.”

Pernyataan NP di atas mengemukakan bahwa Keranjang Acil ini resmi bergabung pada mitra klinik bisnis pada tanggal 14 april 2022

Pertanyaan berikutnya yaitu kenapa Keranjang Acil terpilih menjadi UMKM yang bekerja sama dengan mitra klinik bisnis Kota Palangka Raya. NP menjelaskan:

“Kalau kita sendiri melihat prospeknya itu dari yang pertama Keranjang Acil itu sangat dibutuhkan pada masyarakat pada saat pandemi karna kita jarang untuk terlalu banyak terpapar oleh orang banyak terutama kepasar, jadi jasa Keranjang Acil itu sangat membantu pada saat itu, kemudian semakin kesini dan kemudian melihat dari kebiasaan masyarakat kan ga semua orang yang senang kepasar jadi kadang mau menghemat biaya dengan masak untuk diri sendiri tapi kadang kalo kepasar porsinya terlalu banyak, nah itu kita membantu Keranjang Acil untuk lebih dikenal banyak masyarakat biar masyarakat merasa

lebih mudah untuk memenuhi kebutuhan dapurinya melalui Keranjang Acil.

Maksud pernyataan NP yaitu dapat dilihat Keranjang Acil ini dari prospeknya sangat dibutuhkan masyarakat di mana pada masa pandemi, jadi Keranjang Acil ini sangat membantu para masyarakat pada saat itu, kemudian melihat dari kebiasaan masyarakat yang jarang kepasar untuk menghemat biaya dan dengan masak untuk diri sendiri,

Pertanyaan berikutnya yaitu bagaimana proses kerja sama tersebut berlangsung. NP menjelaskan:

Untuk proses kerja sama kita punya namanya SPK surat perjanjian kerja sama di dalamnya ada hak sebagai mitra kemudian apa yang tidak boleh dilakukan mitra, contohnya haknya mendapatkan bantuan breeding, kemudian bantuan pelatihan, kemudian bantuan dana seperti itu, dan kemudian apa yang tidak boleh dilakukan yaitu mencemarkan nama baik klinik bisnis, dan ada kewajibannya adalah membantu publikasi dalam setiap kegiatan dari klinik bisnis kemudian harus ikut serta dalam semua rangkaian kegiatan yang dilakukan klinik bisnis.

Maksud pernyataan NP yaitu proses kerja sama ada surat perjanjian yaitu surat perjanjian kerja sama didalam mitra ada hak yaitu hak mendapatkan bantuan breeding, hak bantuan pelatihan, dan hak bantuan dana. Dan di dalam kerja sama ada yang tidak boleh dilakukan mitra yaitu mencemarkan nama baik klinik bisnis, dan ada kewajibannya adalah membantu publikasi dari setiap kegiatan klinik bisnis dan harus ikut dalam semua rangkaian kegiatan yang dilakukan klinik bisnis.

Pertanyaan berikutnya yaitu apa saja kegiatan atau program kerjasamanya. NP menjelaskan:

Untuk program kerjasamanya adalah kita memberikan bantuan branding di sosial media kita baik itu dalam Wa, Facebook, Instagram juga website, selanjutnya adalah bantuan dana, kemudian pelatihan, pelatihannya dalam bentuk secara online kita tidak bisa dalam waktu sekarang itu secara offline karna keterbatasan yang pertama mereka punya pekerjaan lain kemudian yang kedua sulitnya dalam hal terlalu banyak biaya kalau bisa mendatangkan lagi dalam waktu terus menerus atau terlalu sering.

Maksud pernyataan NP yaitu program kerja sama mereka memberikan bantuan branding di sosial media klinik bisnis yaitu dalam bentuk *Whatsapp, Facebook, Instagram* dan juga *website*. Dan juga ada bantuan dana, dan pelatihan, pelatihannya dalam bentuk online karna tidak bisa dalam waktu itu secara offline adalah yang pertama mereka punya pekerjaan lain dan yang kedua sulitnya dalam hal terlalu banyak biaya.

Pertanyaan berikutnya yaitu apa keuntungan atau dampak bagi Keranjang Acil bermitra dengan klinik bisnis. NP menjelaskan:

Yang pertama keuntungannya adalah dari segi branding itu akan lebih banyak dikenal oleh masyarakat yang kedua akan mendapatkan pembeli baru yang sebelumnya tidak pernah karna ada klinik bisnis masyarakat akan tau ternyata ada Keranjang Acil dan apa saja yang dijual di Keranjang Acil dan mempunyai customer baru, kemudian selanjutnya adalah keuntungannya bertemu dengan investor dia punya peluang untuk mendapatkan dana investasi dari investor yang kita hadirkan, kemudian selanjutnya bantuan dana keuntungannya adalah mendapatkan dana hibah dalam artian tidak lagi dikembalikan klinik bisnis mereka mengelola uang itu secara pribadi kita hanya perlu tau perkembangannya saja, dan selanjutnya dia punya ilmu dari narasumber langsung jadi kita hadirkan berapa narasumber itu adalah salah satu ilmu yang didapat itu adalah salah satu keuntungan untuk dia, selanjutnya adalah mereka difasilitasi dengan bantuan dana misalnya kita membuat ifen yang besar mereka tidak mengeluarkan dana sepersenpun jadi kita yang

fasilitasi baik itu makan, transportasi, dan penginapan, dan juga punya teman baru dan punya pengalaman baru.

Maksud pernyataan NP yaitu Keranjang Acil bermitra di klinik bisnis akan mendapat keuntungan dari segi branding akan lebih banyak dikenal para masyarakat Kota Palangka Raya dan mendapat pembeli baru karna adanya klinik bisnis ini masyarakat akan mengetahui bahwa ada Keranjang Acil dan juga mempunyai customer baru. Dan juga mendapat keuntungan bertemu dengan investor dan mempunyai banyak peluang untuk mendapatkan dana investasi dari investor, dan selanjutnya mendapat dana hibah yaitu tidak lagi dikembalikan ke klinik bisnis, jadi uang yang dihibahkan akan dikelola secara pribadi, klinik bisnis hanya perlu melihat perkembangan Keranjang Acil ini, dan keuntungan lainnya yaitu mendapatkan ilmu dari para narasumber langsung jadi klinik bisnis ini menghadirkan berapa narasumber itu adalah salah satu keuntungan bagi Keranjang Acil atau bagi UMKM lainnya. Dan juga disini misalnya klinik bisnis membuat suatu ifen yang besar para umkm tidak mengeluarkan dana jadi klinik bisnis ini yang memfasilitasi baik itu untuk makan, transportasi, dan penginapan.

Pertanyaan berikutnya yaitu sampai kapan kerja sama tersebut berlangsung apakah ada kontrak atau jangka waktu panjang. NP menjelaskan:

Untuk secara kontak kita satu tahun dihitung dari ditandatangani kontrak itu walaupun misalnya adanya perpanjangan itu nanti akan bicarakan lagi yang pasti di dalam kontrak itu selama satu tahun, satu tahunpun akan setelah kita keluarkan keputusan kerja sama dalam artian kerja sama tertulis yang dimana itu

yang menyangkut didalam kontrak kalau misalnya tanggung jawab, kemudian pemantauan itu akan terus dilakukan oleh klinik bisnis kalau misalnya prospeknya dia bagus kita undang lagi untuk tahun berikutnya kita mulai lagi kita bimbing lagi kita bina lagi supaya tambah meningkat tambah bagus.

Maksud pernyataan NP yaitu untuk secara kontrak itu selama satu tahun dan akan dihitung dari mulai tandatangan kontrak kalau misalnya ada perpanjangan nanti akan dibicarakan oleh klinik bisnis dan yang pastinya dalam kontrak selama satu tahun. Setelah satu tahun akan dikeluarkan keputusan kerja sama dalam kerja sama yang tertulis yang dimana akan menyangkut dalam kontrak, kalau didalam kontrak misalnya tanggung jawab, dan selalu dipantau oleh klinik bisnis dalam prospeknya Keranjang Acil ini bagus akan di undang lagi untuk tahun berikutnya akan mulai di bimbing, dan di bina lagi agar tambah meningkat dan tambah bagus.

Pertanyaan selanjutnya yaitu apa tujuan dari kerja sama tersebut.

NP menjelaskan:

Tujuan kerjasama yang pertama kita mengamankan dalam hal sebagai mitra kita punya tanggung jawab yang di mana itu yang di dalam tertulis jadi ngga secara lisan kita kan kadang contohnya kita lupa sesuatu jadi agar ada tanggung jawab aja haknya terpenuhi tanggung jawabnya terpenuhi begitupun kita sebaliknya.

Maksud pernyataan NP yaitu untuk tujuan kerja sama yaitu mengamankan sebagai mitra kita punya tanggung jawab di mana dalam tertulis jadi tidak secara lisan kadang para pembisnis bisa lupa sesuatu jadi dengan adanya kontrak tertulis para umkm bisa memenuhi

tanggung jawab dan haknya terpenuhi bagitupun juga dengan klinik bisnis.

Pertanyaan selanjutnya yaitu apakah klinik bisnis ada memberikan semacam pelatihan atau seminar ke Keranjang Acil atau ke para UMKM lainnya. NP menjelaskan:

Jadi di dalam program kita itu salah satunya adalah kelas klinik bisnis di mana itu kita menghadirkan narasumber nasional untuk memberikan pelatihan secara online dan biasanya juga kita membuat yang namanya webinar dalam satu kali webinar itu sama semuanya itu adalah ruang lingkup bisnis

Maksud pernyataan NP yaitu dalam program pelatihan klinik bisnis adalah ada kelas klinik bisnis di mana klinik bisnis ini menghadirkan para narasumber nasional untuk memberikan pelatihan secara online dan biasanya klinik bisnis membuat webinar dalam satu kali webinar itu tema sama semua itu adalah ruang lingkup bisnis

### **3. Kendala jual beli sayur online di Kota Palangka Raya**

#### **a. Subjek utama**

Hasil wawancara terkait kendala jual beli sayur online di Kota Palangka Raya diuraikan berdasarkan hasil dari jawaban pertanyaan wawancara sebagai berikut:<sup>72</sup>

- 1) Peneliti menanyakan kepada NA, seberapa tau pengetahuan tentang bisnis online?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Kalau bisnis online menurut saya itu memang prinsipnya itu memudahkan entah itu memudahkan penjual maupun pembeli

---

<sup>72</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

tanpa kita itu ragu bertemu secara langsung meskipun pada akhirnya nanti juga sudah bertemu, sebenarnya jarak itu tidak menjadikan seseorang itu susah mendapatkan sesuatu, misalnya jaraknya itu jauh untuk saya tempuh dan susah aksesnya keluar kalau terhubung sama saya itu sudah saya anggap peluang aku untuk mengonline kan sesuatu, memang kalau bicara tentang ekspansi kedepannya memang kalau bicara tentang online itu harus ada aplikasi yang justru memudahkan saya”<sup>73</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa pengetahuan tentang bisnis online itu memudahkan para penjual dan pembeli untuk berinteraksi, dan Keranjang Acil tidak ragu untuk bertemu secara langsung dengan para konsumen, keranjang acil kalau terhubung dengan para konsumen itu dianggap peluang untuk mengiklan sesuatu, tentang bisnis online itu memang harus mempunyai aplikasi seperti link itu bisa memudahkan penjual dan pembeli.

- 2) Peneliti juga menanyakan pernahkah menemui penipuan-penipuan dalam jual beli sayur online?

Subjek Na selaku pemilik sayur online menjawab:Selama saya berjualan sayur online ini saya tidak pernah mendapatkan penipuan”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa selama keranjang acil ini jual beli sayur online tidak pernah mendapat penipuan seperti sengaja untuk memesan suatu barang.

- 3) Peneliti menanyakan selain anda apakah ada yang menjual sayur online yang lewat internet?

---

<sup>73</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

Subjek Na selaku pemilik sayur online menjawab:

“Kalau menjual online selain saya ada tapi saya liat cuman menjual sayur satu macam aja misalnya seperti sayur bayam dan sayurnya pun utuh, kalau produk yang sama seperti saya mungkin tidak ada misalnya sayurnya sudah dipotong dan ikan sudah diberi bumbu dan sudah diboxs dan di packing”<sup>74</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa menjual sayur online selain Keranjang Acil memang ada tapi tidak lengkap misalnya cuman sayur satu macam saja itu pun sayurnya utuh tidak dibersihkan dan dipotong, kalau keranjang acil sayurnya sudah dibersihkan dan dipotong dan ikannya sudah diberi bumbu, sudah diboxs, dan di packing dengan rapi.

- 4) Selanjutnya peneliti juga menanyakan apakah pernah terdapat kendala dalam koneksi internet dalam menjual sayur online?

Subjek Na selaku pemilik sayur Online menjawab:

“Tidak pernah, cuman ketika pengantaran misalnya saya mengantar kesuatu tempat dan saya tidak tau apakah ada jaringan internet apa tidak ada tapi itu sudah saya pengantaran, kesusahan mencari alamat ketika internet tidak ada karna biasa pembeli pakai google maps menunjukkan jalanya dimana cuman ketika sampai dijalan itu saya harus menghubungi pembelinya kalau tidak ada jaringan itu membuat saya susah menghubungi”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa tidak pernah mendapatkan kendala dalam menjual sayur online, namun ketika di saat pengantaran kesuatu tempat dan Keranjang Acil kesusahan mencari karna alamat yang dituju tidak ada koneksi internet, karna para konsumen itu memakai google maps untuk

---

<sup>74</sup> Wawancara bersama subjek Na di keranjang acil, 23 Februari 2022

menunjukkan alamat, kalau sudah sampai ke alamat yang dituju keranjang Acil akan menghubungi pembeli ketika tidak ada jaringan akan susah dihubungi.

- 5) Peneliti juga kembali menanyakan apakah pernah mendapat masalah dalam menyediakan produk sayur dan ikan?

Subjek Na menjawab selaku pemilik sayur Online menjawab:“Kalau masalah menyediakan produk tidak pernah dapat masalah karna saya membeli sayur langsung dari suplayernya dan produk yang saya butuhkan itu slalu ada”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, subjek NA mengatakan bahwa untuk menyediakan produk sayuran dan ikan tidak ada masalah karna disini Keranjang Acil langsung membeli dari suplayernya dan produk yang dibutuhkan para konsumen itu selalu ada tidak pernah kehabisan.

#### **b. Subjek tambahan**

- 1) Nama : ZK

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan mbak Zk selaku pembeli di Keranjang Acil, mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar?“<sup>75</sup>

“Karena waktu, kerja dari pagi sampai sore kemudian waktunya istirahat dan kumpul keluarga, jadi lebih simpel online dari pada ke pasar. Belum lagi ke pasar kalau hujan, kondisi pasar tidak bersih, keluar bensin, keluar waktu tenaga, belum lagi ada biaya parkir dan kalau ada apa-apa di jalan”

---

<sup>75</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa memilih sayur online karena waktu kerja dari pagi sampai sore kemudian juga waktu untuk istirahat dan berkumpul bersama keluarga, jadi sayur online memudahkan dari pada pergi ke pasar. Kalau pergi ke pasar bila hujan pasti kondisi pasar tidak bersih, dan juga ke pasar keluar untuk beli bensin, keluar tenaga, dan keluar biaya parkir dan takutnya nanti ada apa-apa di jalan.<sup>76</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, yang sering di order itu apa saja jenis sayuran dan ikan apa saja? “Sayuran paket, misalnya paket sayur bening, paket sayur oseng, untuk ikan variasi tergantung selera makan saat itu, bisa patin, ayam atau yang lain”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa jenis sayuran dan ikan yang sering diorder yaitu sayuran paketan yaitu sayur bening, sayur oseng, dan untuk ikan variasi dan tergantung selera makan para konsumen bisa patin, ayam, atau jenis ikan lainnya.

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, dari segi sayuran dan untuk pelayanan menurut anda bagaimana?

Untuk sayurannya bagus, dan untuk pelayanan bisa kooperatif misal jadwal antaran siang, tapi kami masih di kantor sampai sore bisa kooperatif untuk menyesuaikan jadwal kami dan diantar sore”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa dari segi sayuran kualitasnya bagus dan fres, dan untuk segi pelayanan kooperatif kalau memang pengantaran siang

---

<sup>76</sup>Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

keranjang acil bisa menyesuaikan kalau ada para konsumen yang memang ada pekerjaan lain seperti bekerja dikantor jadi untuk pengantaran menyesuaikan saja.<sup>77</sup>

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, menurut anda apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah di dibandingkan penjual di pasar?

“Kalau pembandingnya harga pasar jelas lebih murah di pasar. Tapi perlu pertimbangan faktor lain seperti yang sudah disebutkan pada poin nomor 1, bensin yang dikeluarkan, biaya parkir belum lagi waktu dan tenaga. Jika mempertimbangkan itu semua, kita tinggal tunggu di rumah dan pesanan kita datang, jelas lebih murah dan terjangkau kalau beli online”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa harga sayuran yang ditawarkan dibandingkan harga yang di pasar jelas lebih murah di pasar dan perlu di pertimbangkan lagi dari faktor lain seperti bensin yang dikeluarkan, dan biaya parkir belum lagi biaya parkir, dan waktu dan tenaga. Jika dipertimbangkan itu semua, jadi konsumen hanya tinggal dirumah dan pesanan sampai dan itu lebih murah dan terjangkau kalau membeli secara online.<sup>78</sup>

Kembali peneliti juga menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang anda terima sama kondisi sayur yang mereka posting apakah sesuai?

“Alhamdulillah sesuai, karena kita bisa melihat dengan jelas bahwa sayur yang di posting itu adalah real pic, bukan asal ambil dari internet, jadi yang diorder itu sesuai dengan benda

---

<sup>77</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

<sup>78</sup> Wawancara bersama informan Zk di keranjang acil, 25 Februari 2022

asli yang difoto, tentu datangnya pun sama karena memang asli yang di posting”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa kondisi sayur yang diterima dan diposting itu sesuai dengan keinginan konsumen, karena bisa dilihat jelas bahwa sayur yang diposting itu real pic, bukan asal hanya ngambil di internet, jadi diorder itu sesuai dengan yang asli yang difoto dan tentu datangnya sama karna memang asli yang diposting.

Selanjutnya peneliti juga menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu?

“Dari segi waktu, seperti yang juga sudah di sampaikan pada poin nomor 1, sangat kooperatif dalam hal waktu, sesuai dengan kesepakatan kami mau diantar jam berapa, dan biasanya dikabari dulu jika sudah mau berangkat mengantar pesanan”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Zk mengatakan bahwa dari segi waktu pengantaran sangat kooperatif dalam hal waktu sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli diantaranya kapan dan jam berapa dan juga diberitahukan terlebih dahulu jika mulai pengantaran pesanan.

2) Nama : DW

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen Keranjang Acil yaitu mbak DW yang pernah beberapa kali melakukan pembelian sayur online di Keranjang Acil, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar, berikut jawaban mbak

DW:” Karena lebih mudah, tidak perlu keluar rumah, tidak perlu panas-panasan.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa memilih sayur online karena lebih mudah dan tidak perlu untuk keluar rumah dan juga tidak perlu panas-panasan membeli sayur untuk ke pasar.

Peneliti menanyakan, yang sering diorder itu apa saja jenis sayuran dan ikan apa saja? “Sayuran biasa saya masak, sawi kentang wortel bayam, untuk ikan biasanya nila sama patin”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa jenis sayuran dan ikan yang sering diorder itu biasanya untuk di masak, yaitu sawi kentang, wortel, bayam. Dan untuk ikannya biasa nila dan patin.

Peneliti menanyakan, dari segi sayuran dan pelayanan menurut mbak bagaimana, “ Kualitas sayurannya relatif, karena dibelikan oleh pelayanan yang sangat lebih dari cukup”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa dari segi sayuran kualitasnya relatif bagus dan pelayanannya juga sangat lebih dari cukup.

Peneliti menanyakan, menurut mbak Dw apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah di bandingkan penjual di pasar. “ Harga memang sedikit lebih mahal. Tapi jika dihitung dari kemudahan dan effor yang digunakan lebih memudahkan belanja online,”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa harga yang ditawarkan memang sedikit lebih mahal. Tapi jika dihitung dari kemudahan dan upaya Keranjang Acil itu memudahkan konsumen belanja online.

Peneliti menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang diterima sama kondisi sayur yang mereka posting, “ Sudah sesuai. Bahkan kadang lebih banyak porsinya, dikasih bonus juga.”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak Dw mengatakan bahwa kondisi sayur yang diterima dengan yang diposting itu datangnya sudah sesuai dan bahkan dlebihkan porsinya dan dikasih bonus oleh Keranjang Acil.

Peneliti juga menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu,” Relatif, karena saya sendiri memaklumi karna saya bukan satu-satunya konsumen hanya saja sejauh ini pengantarannya selalu cepat tidak perlu terlalu lama menunggu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Dw mengatakan bahwa dari segi waktu relatif saja, dan memaklumi karna di sini bukan hanya saja satu konsumen yang dilayani oleh Keranjang Acil, dan sejauh ini untuk pengantaran selalu cepat dan tidak perlu lama menunggu sayurnya datang.

### 3) Nama : MA

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen Keranjang Acil yaitu mbak MA yang pernah beberapa kali melakukan pembelian sayur online di Keranjang Acil, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu mengapa lebih memilih untuk membeli sayur online dari pada membeli langsung ke pasar, berikut jawaban mbak MA:” Karena praktis, gak memakan waktu juga, jadi bisa sambil ngerjakan yang lain sambil nunggu pesanan dan gak repot-repot cari kepasar”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa MA mengatakan bahwa membeli sayur online itu praktis tidak memakan waktu, jadi untuk menunggu sayurnya datang bisa sambil mengerjakan pekerjaan lain, dan tidak susah pergi ke pasar.

Peneliti menanyakan, yang sering diorder itu apa saja dan jenis sayuran dan ikan apa saja, berikut jawaban mbak MA: “ Tergantung kebutuhan yaa, kadang full bahan mentah kadang juga ada order ikan yang udah dibumbu biar praktis. Biasanya menyesuaikan dengan jadwal harian sesibuk apa”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa MA mengatakan bahwa membeli jenis sayuran itu tergantung kebutuhan kadang bisa full bahan mentah, dan bisa juga seperti ikan yang sudah diberi bumbu dan itu membuat lebih praktis, dan bisa menyesuaikan dengan jadwal sesibuk apa.

Peneliti menanyakan, dari segi sayuran dan pelayanan menurut mbak bagaimana, “ Alhamdulillah sejauh ini sayur yang datang segar-segar, pilihannya bagus-bagus dan sesuai harga, dan untuk pelayanan juga oke sejauh ini belum ada keluhan”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Ma mengatakan bahwa dari segi sayuran itu yang datang segar-segar dan pilihan dari keranjang acil bagus-bagus sesuai dengan harga dan untuk pelayanan juga bagus dan tidak pernah ada keluhan dari para konsumen.

Peneliti menanyakan, menurut mbak apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan penjual dipasar?

“Untuk harga menurutku standar karena memang ada tenaga dan waktu yang diperlukan oleh keranjang acil untuk mencarikan pesanan muter-muter di pasar jadi worthy aja meski kalo kita yang ke pasar mungkin bisa dapat lebih murah seribu atau duaribu. Tapi balik lagi karena ada jasa pelayanan jadi masih worthy”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak MA mengatakan bahwa harga yang ditawarkan standar saja dan memang ada tenaga dan waktu yang harus diperlukan di keranjang acil untuk mencarikan pesanan dan kemana-mana mencari di pasar jadi worthy saja meski di pasar mungkin bisa lebih murah seribu ataupun duaribu. Tapi karena ada jasa pelayanan jadi untuk harga sayur dan ikan worthy saja.

Peneliti menanyakan, apakah sesuai kondisi sayur yang anda terima sama kondisi sayur yang mereka posting: “Alhamdulillah sesuai banget”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, mbak MA mengatakan bahwa kondisi sayur yang di terima dan di posting itu sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

Selanjutnya peneliti menanyakan, dari segi waktu apakah pengantarannya tepat waktu?“Pengantarannya tepat waktu dan kalo misalnya molor juga pasti diberitahu sama ownernya jadi kita tidak menunggu”

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, informan Ma mengatakan bahwa dari segi waktu untuk pengantaran tepat waktu kalau memang lambat untuk pengantaran pasti akan diberitahukan oleh penjualnya jadi tidak perlu menunggu lama.

### **C. Analisis Data**

Sub bahasan analisis data ini terdapat pembahasan dan analisis data kesimpulan hasil dari penelitian yang berjudul Peluang Bisnis Sayur Online Prespektif Ekonomi Islam Di Kota Palangka Raya. Analisis data ini diperoleh dari hasil pengabsahan data dengan menggunakan triangulasi teori dan triangulasi sumber. Adapun triangulasi teori yang peneliti gunakan pada penelitian ini yaitu teori akad jual beli, peluang bisnis dan kendala bisnis online, sedangkan triangulasi sumber yang peneliti gunakan pada penelitian ini yaitu dari hasil pengamatan dan wawancara bersama subjek dan informan. Adapun untuk pembahasannya terbagi menjadi tiga kajian utama sesuai dengan tiga rumusan masalah yang ada, yaitu:

pertama, mekanisme jual beli sayur online di palangka Raya, kedua, peluang jual beli sayur online, ketiga, kendala jual beli sayur online.

### 1. Mekanisme jual beli sayur online di Palangka Raya

Mekanisme adalah sebuah proses pelaksanaan suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang dengan menggunakan tatananan aturan serta adanya alur komunikasi dan pembagian tugas sesuai dengan profesionalitas. Proses jual beli sayur online.<sup>79</sup>

Mekanisme jual beli sayur online Keranjang Acil di Palangka Raya, pertama dilakukan dengan pemesanan secara online melalui media sosial yaitu *instagram* dan *facebook* dan media chat yaitu *whatsaap*, kedua proses pengerjaan di lakukan dengan dibersihkan lalu di potong dan di steril mungkin lalu di packing dengan rapi dan untuk pembelian sayur dan ikan itu membeli kepada suplayer di pasar jadi untuk pemesanan H-1 agar kualitasnya itu terjaga dan untuk proses sayur yang akan di jual kepada konsumen itu sudah dibersihkan. Dan untuk harga jualannya itu ditentukan oleh pemilik sayur itu sendiri

Menurut hasil observasi yang dilakukan bahwa sayur dan ikan yang ada di pasar benar-benar masih fress. Sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan bersama Keranjang Acil menyatakan bahwa sayur yang dijual benar masih fresh dan bersih. Dan Keranjang Acil ini memilih sayur dan yang berkualitas untuk dijual.

---

<sup>79</sup> Lorens Bagus. *Kamus Filsafat*. Jakarta: Gramedia. h. 612

Ketiga, untuk proses pengantaran sayur online di Keranjang Acil ini yaitu pengantarannya dengan konsumen itu selalu di antar dan bertemu langsung dengan konsumen dan ketika untuk pembayaran COD dan transfer dan di tarif ongkirnya di sini tidak menggunakan jasa kurir atau grab , di sini menggunakan jasa sendiri untuk pengantaran dan tarif ongkirnya itu sudah ditentukan oleh pemilik sayur online itu sendiri.

Mekanisme menurut Islam ialah sebuah proses pelaksanaan kegiatan uang dilaksanakan oleh seorang atau beberapa orang dengan menggunakan tatanan aturan sesuai dengan syariat dan ketentuan Islam di sini dan proses jual beli sayur online di Keranjang Acil menggunakan akad dengan konsumen yaitu sistem akad ketika transfer dan COD dan di Keranjang Acil ini memberikan garansi bila sayur rusak ataupun kurang itu bisa digantikan untuk pemesanannya selajutnya dan di sini bentuk akadnya yaitu dalam bentuk nota dalam bentuk rinciannya atau isi pesanannya.

Keempat Keranjang Acil untuk proses pembayaran yaitu bisa cash dan transfer dan di sini untuk jenis sayur dan ikan yang sering di jual itu bermacam macam sesuai kebutuhan konsumen, yaitu jenis paket sayur santan yaitu nangka, labu dan kacang. sayur bening yaitu bayam, lodeh dan buncis tahu dan jenis ikan patin, ikan peda, ayam, dan nila.

Dalam jual beli sayur online ini penjualan keranjang Acil bisa mencapai 20 paket perhari dalam proses jual beli sayur online ini kualitasnya itu harus di jaga agar terlihat lebih fres sampai kepada

konsumen disini jual sayur online ada penetapan harga berdasarkan harga pasar yang telah ditentukan. Untuk menetapkan harga jual beli sayur online berdasarkan berapa potong ikan dan ayam, dan harga bumbunya, harga boksnya dan untuk sayuran disini di sesuaikan harga di pasar berapa. Dan penetapan harga yang di berikan di Keranjang Acil itu menetapkan harga sendiri harga sayuran dan ikan.

Target pasar adalah siapa saja yang akan membeli dan menggunakan produk dari bisnis. Hal ini sangat penting untuk menentukan kelanjutan produk tersebut. Oleh karenanya perlu untuk mengetahui target yang dituju sebelum menentukan desain, harga, dan lainnya dari sebuah produk. Adapun target market di Keranjang Acil adalah masyarakat menengah keatas, dan dimana untuk keuntungan penjualan di dapatkan dari ongkos kirim yang disesuaikan dengan jarak ke lokasi konsumen. Dan apakah mekanisme di Keranjang Acil ini dapat dikatakan jastip, dapat dikatakan seperti jastip karna skema penjualannya mirip seperti jastip karena penjualan Keranjang Acil ini tidak memiliki stok barang, akan tetapi juga dapat dikatakan aktivitas perdagangan karna mengambil keuntungan dari barang.

Aspek kemudahan dalam Islam karna meningkatnya mobalitas masyarakat sehingga model jual beli seperti ini sangat di butuhkan karena memudahkan para masyarakat seperti pekerja kantoran yang tidak sempat pergi ke pasar itu sangat membantu dan para pekerja lainnya

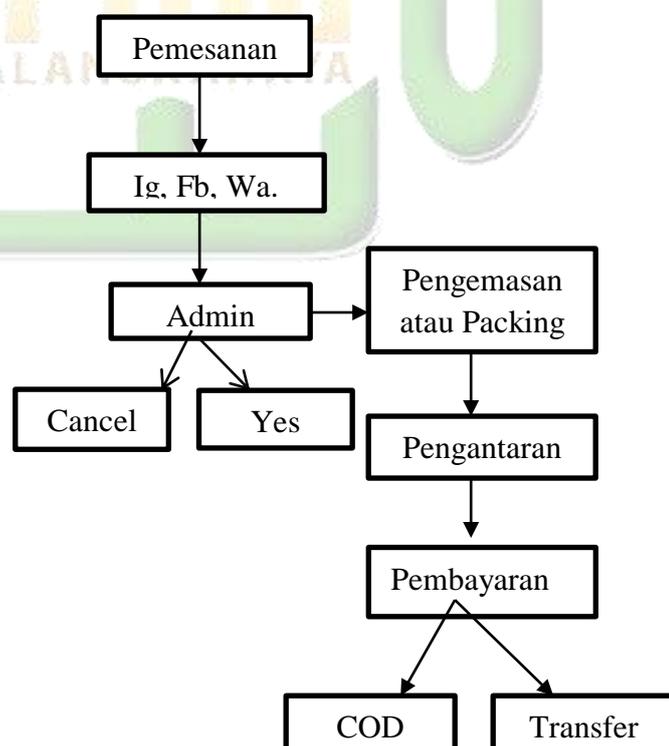
Perspektif ekonomi Islam dalam jual beli online menggunakan dua akad, yaitu akad murabahah dan akad salam. Akad murabahah yaitu menjual suatu barang dengan melebihi harga pokok, atau menjual barang dengan menaikkan harga barang dari harga aslinya. Akad salam yang di mana jual beli melalui pesanan. Yakni jual beli menyerahkan terlebih dahulu uangnya dan kemudian barangnya diantar belakangan dan ketentuan akad yaitu harus ada penjual dan pembeli agar aktivitas perdagangan bisa dilakukan secara sah. Dan objek akad yaitu dapat berbentuk barang ataupun jasa yang bisa diterima nilainya dan terjamin halal, dan ada pengucapan akad berisikan tentang pernyataan bahwa penjual menyetujui kesepakatan dari pembeli dan bersedia untuk memberikan barang yang dijual untuk ditukar dengan alat transaksi. Dalam ekonomi Islam jual beli online harus memberlakukan kejujuran dalam bertransaksi itu merupakan bagian yang penting, dimana seorang pedagang harus berlaku jujur, sebagaimana dengan cara menjelaskan kondisi kecacatan suatu barang dagangan yang diketahui penjual dan tidak terlihat oleh pembeli.

Berdasarkan dalam perspektif ekonomi Islam yang diterapkan di Keranjang Acil sebagian sudah memenuhi rukun dalam kegiatan jual beli dan kriterianya yaitu terpenuhinya akad penjual dan pembeli di mana Keranjang Acil telah memenuhi adanya penjual dan pembeli dan terpenuhinya pemesanan jadi kegiatan perdagangan di Keranjang Acil bisa dikatakan sah. Dan objek akad dimana Keranjang Acil ini memenuhi

adanya barang yang dapat dijual dan adapun jasa yang diterima nilainya yaitu jasa untuk pengantaran suatu barang, dan produk barang yang di jual adalah barang halal karna yang dijual makanan pokok yang bisa dimakan. Keranjang Acil memenuhi pengucapan akad berisikan bahwa penjual meyetujui kesepakatan dengan pembeli dan bersedia menyerahkan barang yang dijual untuk ditukar dengan alat transaksi seperti alat tukar seperti uang dan juga nota pembelian.

Keranjang Acil memenuhi adanya dalam jual beli online memberlakukan kejujuran dalam setiap transaksinya di mana Keranjang Acil ini memberitahukan bahwa produk yang di jual tidak ada kerusakan, karna Keranjang Acil memberlakukan pemesanan H-1 supaya produk atau sayur yang di jual lebih fresh.

**Skema 2.2**  
**Mekanisme Jual Beli Sayur Online**



## **2. Peluang jual beli sayur online di Palangka Raya**

Peluang bisnis adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan oleh seseorang atau lebih dalam kegiatan mencari laba melalui penyediaan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Adapun peluang bisnis di keranjang acil dikota Palangka Raya pada 5 analisa kriteria bisnis yaitu:

### **1. Analisa modal**

Proses analisis sumber dan besar modal yang dimiliki. Apakah modal bersumber dari diri pribadi, menggunakan investor, dalam analisis modal juga ditentukan seberapa banyak dana yang tersedia untuk menentukan skala dan jenis usaha yang dilakukan.

Modal yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu menggunakan modal sendiri, dimana tidak menerima dari investor lainnya karna bisa menyanggupi untuk memulai bisnis itu sendiri, dan disini bahan untuk jual beli sayur online itu mudah untuk didapat karna sesuai dengan pesanan para konsumen.

### **2. Analisa sektor usaha**

Proses menganalisis sektor usaha manakah yang akan dijalani. Sektor usaha harus dipilih jenis usahanya apakah pada bidang pertanian, perkebunan, industri makanan, pariwisata, industri tekstil, maupun kerajinan.

Sektor usaha yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu sektor usaha perkebunan yakni sayur-sayuran. Hal tersebut dikarenakan

berjualan sayuran ini menggunakan skema jasa titip (Jastip) yang tidak membutuhkan modal besar yakni bisa dengan hanya menggunakan modal pribadi. Selain itu sayuran bisa didapatkan dengan mudah setiap harinya dan akan selalu dicari oleh masyarakat untuk mengolah masakan.

### 3. Analisa penghasilan

Proses menganalisis kemungkinan penghasilan yang akan didapatkan dari usaha. Dalam analisis penghasilan harus diingat bahwa usaha harus bisa memberikan keuntungan dan bukannya kerugian.

Analisa penghasilan yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu dengan memperhitungkan keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan dan keuntungan penjualan memungkinkan mengambil dari sektor lainnya seperti jasa kirim. Dengan demikian pemilik Keranjang Acil dapat memastikan bahwa usaha yang dijalankan dapat bertahan dan berkembang untuk kedepannya, hal tersebut dikarenakan banyak dan bertambahnya permintaan setiap harinya, terlebih lagi jika memasuki akhir pekan.

### 4. Analisa prospek

Proses menilai apakah usaha yang telah dipilih memiliki prospek bagus atau tidak dimasa depan. Usaha yang bagus adalah usaha yang memiliki prospek cerah, dimana usaha dapat bertahan lama dan tetap diminati oleh konsumen di masa depan.

Analisa prospek yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu dengan meningkatkan produk, baik secara kualitas maupun kemasannya.

Pemilik usaha Keranjang Acil memiliki rencana kedepannya untuk membuat hampers sayuran ataupun buah-buahan dengan membuat *packaging* yang unik dan semenarik mungkin agar dapat meningkatkan penjualan. Dan minimnya kompetitor atau sedikitnya pesaing akan membuat bisnis Keranjang Acil kedepannya berkembang karena tidak adanya pesaing dan dapat peluang besar untuk jual beli sayur online ini agar kedepannya bisa bertahan lama.

Tapi Keranjang Acil ini untuk sayur dan ikannya cukup mahal akan tetapi hal itu murah bagi orang yang mobilitasnya sangat padat sehingga tidak ada waktu lagi untuk ke pasar.

Keranjang Acil terpilih menjadi UMKM yang bekerja sama dengan mitra klinik bisnis yaitu melihat dari prospek Keranjang Acil ini sangat dibutuhkan oleh para masyarakat Kota Palangka Raya pada saat pandemi karena masyarakat jarang untuk terlalu banyak keluar dan terpapar orang banyak. Jadi melihat dari kebiasaan masyarakat dan tidak semua orang yang rajin ke pasar dan juga sibuk dengan pekerjaan lainnya dan juga menghemat biaya dengan masak untuk diri sendiri, jadi prospek atau kedepannya Keranjang Acil ini sangat dibutuhkan dan dengan adanya klinik bisnis ini Keranjang Acil akan mendapat peluang untuk bertahan dan juga akan banyak diminati para konsumen dan lebih mudah untuk memenuhi kebutuhan dapur dengan adanya Keranjang Acil.

## 5. Analisa jam kerja

Analisis manajemen waktu dan tenaga kerja. Dimana jam kerja yang diterapkan harus efektif sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas tanpa harus mengalami kelelahan.

Analisa jam kerja yang digunakan pemilik usaha keranjang Acil yaitu dengan melakukan perencanaan pembelian dengan pemesanan satu hari sebelum pengantaran agar sayurnya tetap berkualitas dan terlihat fress, dan dengan menginformasikan kepada konsumen bahwa pengantaran dilakukan mulai dari jam 10 pagi sampai dengan selesai yakni sekitar jam 12 siang. Jam kerja jelas dengan cara menentukan batas jam order.

Pengembangan bisnis lebih dari sekedar kumpulan teknik penjualan dan pemahaman bagaimana menjadi penjual yang baik. Sebaliknya ini adalah istilah umum untuk semua ide, strategi perusahaan dan aktivitas departemen yang digunakan untuk meningkatkan bisnis dan menavigasi melalui tahapan siklus hidup bisnis. Dan menggali informasi adalah utama dalam menemukan peluang bisnis. Dan mencari informasi dapat dilakukan dengan menemukan tren apa yang sedang berkembang di bisnis itu sendiri. Di mana keranjang Acil ini melihat informasi atau melihat tren apa saja dalam bisnis sayur online dari bisnis sayur lainnya apa saja yang perlu dikembangkan. Untuk kedepannya bisnis keranjang Acil mulai mengembangkan bisnisnya itu dengan mencari tim untuk membantu

mencari bahan di pasar dan membantu packing barang dan disini keranjang Acil mencari flilenser kurir untuk pengantaran barang dan dengan adanya kurir ini keranjang acil bisa menghematkan waktu untuk mengerjakan pengerjaan yang lain.

Adanya permintaan yang nyata, yaitu merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih dan sejumlah barang dan jasa yang diinginkan dan mampu dibeli oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan pada berbagai tingkat harga dan waktu tertentu di pasar biasanya, tinggi permintaan akan mempengaruhi harga sebaliknya, rendahnya permintaan juga akan membuat harga semakin rendah dikeranjang Acil bannyaknya permintaan dalam sehari seperti waktu wiken yaitu hari jumat, sabtu dan minggu dan juga bannyaknya permintaan dan kebannyakan sekarang itu dari *facebook*.

Dalam pengambilan investasi yaitu memberikan hasil dalam hasil dalam jangka waktu cepat, lama dan tepat waktu seperti modal yang digunakan dikeranjang Acil dalam sehari mencapai 300 ribu, dan modal yang digunakan sehari bisa mendapatkan keuntungan 50 ribu dan ini menjadi peluang besar bagi penjual sayur online.

Dalam jual beli sayur online ini Keranjang Acil tidak ada nya pesaing itu membuat peluang menjadi lebih besar . Dikeranjang Acil ini akan mempromosikan dengan menggunakan kekuatan iklan dan sosial media seperti *instagram*, *Facebook*, *Whatsaap*, dan yang kedua

penjualannya di promosikan di *facebook* di forum jual beli, dan yang ketiga pakejingnya dibuat agar lebih menarik lagi karna disini pola masyarakat di kota Palangka Raya itu unik di sini mereka bisa mengeluarkan bazet lebih untuk sesuatu yang menurut mereka unik.

Hasil wawancara dengan Keranjang Acil mengenai pendapatan omset yang didapat Keranjang Acil ini perhari itu bisa dapat Rp 50 ribu jadi untuk perbulan itu bisa dapat 1.500 perbulan bersihnya.

Keranjang Acil ini bergambung atau bermitra dengan klinik bisnis Kota Palangka Raya. Sesuai pernyataan informan NP, klinik bisnis Kota Palangka Raya mulai menyatakan bahwa Keranjang Acil ini resmi bermitra di klinik bisnis pada tanggal 14 april 2022 dan ada proses kerja sama berlangsung dengan ada namanya SPK ( Surat perjanjian kerja sama yang di dalamnya ada hak dan kewajiban dan ada hak untuk bekerja sama yaitu hak Keranjang Acil yaitu klinik bisnis ini membantu Keranjang Acil atau para UMKM dengan bantuan branding, kemudian dengan bantuan pelatihan, kemudian bantuan dana. Dan di dalam kerja sama ada yang tidak boleh di lakukan yaitu mecemarkan nama baik klinik bisnis, dan di sini ada kewajiban Keranjang Acil adalah memabantu publikasi dalam setiap kegiatan dari klinik bisnis dan juga ikut serta dalam semua rangkain kegiatan dilakukan klinik bisnis. Dan Keranjang Acil juga berkewajiban melaporkan perkebangan bisnisnya selama 1 tahun ke depan dan juga mencantumkan logo klinik bisnis dalam setiap promosi dan produk.

Menurut informan NP, ada beberapa kegiatan atau program kerja sama yaitu memberikan bantuan branding di sosial media klinik bisnis baik itu dalam bentuk Whatsapp, Facebook, Instagram maupun Website, dan ada juga ada bantuan dana dan ada juga pelatihan, pelatihannya itu dalam bentuk secara online, karna klinik bisnis tidak dalam waktu sekarang untuk membuat pelatihan secara offline dikarenakan keterbatasan dan juga para UMKM lainnya mempunyai pekerjaan dan kesibukan lainnya dan juga sulitnya dalam hal terlalu banyaknya biaya.

Dan juga di sini ada keuntungan atau dampak bagi Keranjang Acil bermitra dengan klinik bisnis, keuntungannya dalam segi branding itu akan membuat Keranjang Acil lebih banyak dikenal oleh masyarakat dan juga mendapatkan pembeli baru dan adanya klinik bisnis ini masyarakat akan lebih tahu bahwa adanya Keranjang Acil ini dan apa saja yang dijual di Keranjang Acil dan juga mendapat bertemu dengan investor dan Keranjang Acil punya peluang untuk mendapat dana investasi dari investor yang klinik bisnis yang hadirkan, dan kemudian juga mendapatkan dana hibah yaitu dana yang didapatkan tidak lagi dikembalikan klinik bisnis dan Keranjang Acil akan mengelola uang secara pribadi klinik bisnis hanya perlu melihat perkembangan dari bisnis Keranjang Acil, dan juga keranjang Acil bisa mendapat keuntungan dengan mendapat ilmu dari narasumber langsung jadi klinik bisnis ini hadirkan beberapa narasumber itu adalah salah satu ilmu yang akan didapat. Dan selajutnya Keranjang Acil atau para UMKM lainnya akan

difasilitasi dengan bantuan dana, contohnya klinik bisnis membuat suatu ifen besar para UMKM yang bermitra di klinik bisnis tidak mengeluarkan dana jadi klinik bisnis ini akan memfasilitasi baik itu makan, transportasi, dan juga penginapan.

Klinik bisnis ini akan memberikan kerja sama dalam bentuk kontrak selama satu tahun dan juga misal adanya perpanjangan nantinya akan dibicarakan lagi oleh klinik bisnis dan yang pastinya di dalam kontrak selama satu tahun berlangsung klinik bisnis akan mengeluarkan surat pemutusan kerja sama dalam artian kerja sama tertulis dan yang di mana itu yang akan menyangkut dalam kontrak adanya tanggung jawab dan akan ada pemantauan akan terus dilakukan oleh klinik bisnis kalau kedepannya Keranjang Acil ini bagus klinik bisnis akan mengundang lagi untuk tahun berikutnya dan klinik bisnis akan mulai membimbing lagi dan dibina lagi agar Keranjang Acil ini kedepannya tambah meningkat dan tambah bagus lagi. Dan klinik bisnis memiliki tujuan kerja sama dengan Keranjang Acil yaitu yang pertama klinik bisnis mengamankan dalam hal sebagai mitra dan klinik bisnis punya tanggung jawab yang di mana dalam bentuk tertulis tidak dengan secara lisan jadi tujuan kerja sama agar adanya tanggung jawab dalam bermitra dan juga haknya terpenuhi dan tanggung jawab terpenuhi begitupun klinik bisnis juga akan bertanggung jawab dalam menjalankan tujuan kerja sama tersebut.

Di dalam kerja sama klinik bisnis memberikan suatu pelatihan dan seminar di Keranjang Acil jadi di dalam program klinik bisnis salah

satunya adalah adanya kelas klinik bisnis di mana klinik bisnis menghadirkan para narasumber nasional untuk memberikan pelatihan secara online dan juga klinik bisnis membuat acara webinar dalam satu kali webinar pembahasan sama semua yaitu dalam ruang lingkup bisnis yang di mana membahas bagaimana cara mengelola keuangan dan cara membuat buku keuangan bisnis agar investor tertarik. Dan Keranjang Acil dalam kerja sama dengan klinik bisnis dalam bentuk atau bidang UMKM dan di dalam kerja sama tersebut tidak mengeluarkan biaya sepeserpun dan sampai saat ini tidak di pungut biaya. Jadi untuk peluang bagi Keranjang Acil ini ada mentoring dari klinik bisnis.

### **3. Kendala jual beli sayur online di Palangka Raya.**

Ada beberapa faktor yang dapat mengancam dan memberi peluang terhadap bisnis diantaranya, ada inovasi produk yang mana dapat menjadi ancaman juga Bagi Keranjang Acil karna menambah bumbu.

Menurut Nasution, terdapat beberapa kendala dalam bisnis online:

- a. Terbatasnya pengetahuan tentang bisnis online. Banyak orang yang ikut-ikutan membuka toko online, namun dia tidak mengetahui apa saja yang harus dilakukan untuk menunjang kesuksesan bisnisnya. Sehingga bisnis online yang dijalankan, hasilnya juga tidak optimal.

Pengetahuan tentang bisnis online Keranjang Acil bahwa bisnis online itu memang memudahkan para penjual dan pembeli tanpa di sadari dan ragu untuk bertemu langsung dengan para konsumen, dan memudahkan

menemukan pembeli dan mendapat peluang untuk mempromosikan penjualan.

Adapun kendala pada pebisnis Keranjang Acil ini adalah kurangnya pemahaman konsumen terhadap sistem pemesanan yang ada di Keranjang Acil. Sistem yang pemesanan yang dilakukan pada Keranjang Acil yaitu pemesanan pada satu hari sebelum pengantaran. Terkadang ada saja calon pembeli yang ingin pesannya diantarkan pada hari itu juga. Selain itu kurangnya modal pemilik keranjang acil untuk menyediakan stok sayur diluar dari pesanan pelanggan.

Adapun solusi yang dapat mengatasi kendala yang terdapat di Keranjang Acil yaitu sebelum konsumen ingin memesan sayur ataupun ikan di Keranjang Acil maka harus dijelaskan terlebih dahulu kepada konsumen bagaimana sistem atau cara pembelian di keranjang Acil supaya tidak ada kekeliruan dalam jual beli. Dan dijelaskan juga kepada konsumen bawa stok sayur maupun ikan di Keranjang Acil ini di sesuaikan dengan pesanan perharinya berapa. Dan Keranjang Acil pun tidak menyediakan sayur dan ikan diluar pemesanan para konsumen.

b. Banyak penipuan di dunia maya, membuat kepercayaan konsumen akan bisnis online masih kurang. Penipuan yang sering terjadi yaitu uang sudah dibayarkan namun produk tidak dikirimkan, atau kualitas produk tidak sesuai dengan gambar yang ditampilkan. Dengan demikian konsumen lebih sering kecewa jika mereka membeli produk secara

online, dan lebih yakin membeli produk offline karena bisa melihat dan memegang langsung produk yang ingin dibelinya.

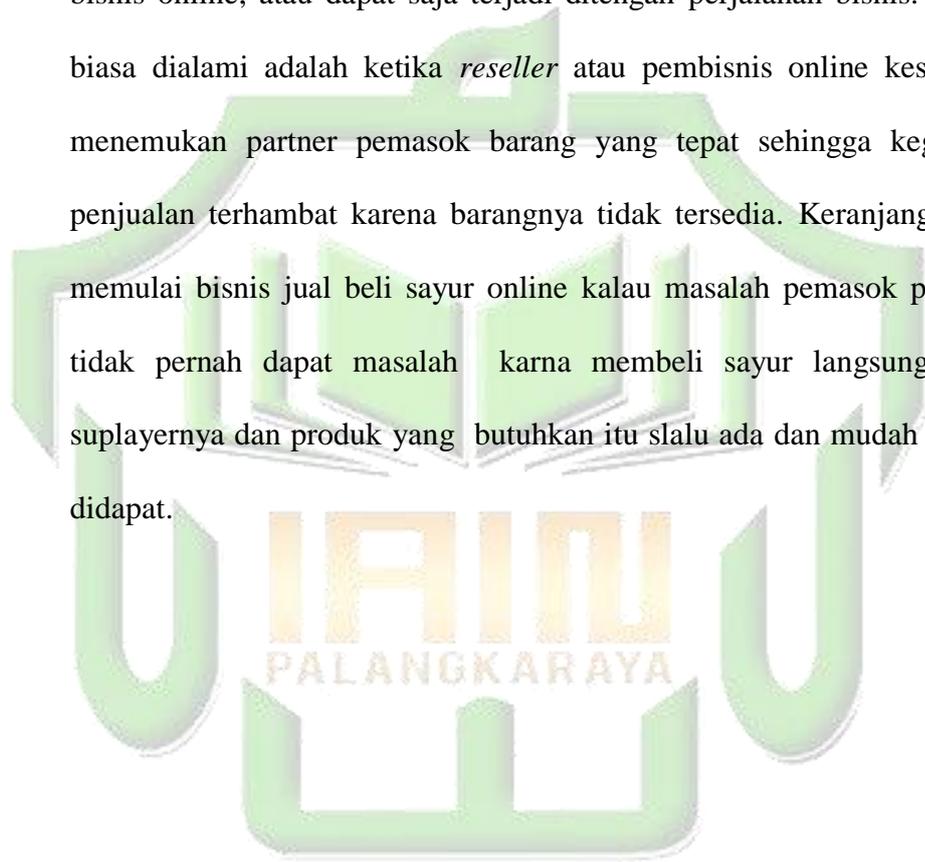
Adapun bisnis jual beli sayur online di Keranjang Acil ini selama menjalankan bisnis tidak pernah mendapat suatu penipuan dari para konsumen karena penjualan sayur ini sistem pemesanannya itu ready dan freorder jadi di pesan dan langsung di antar dan tidak menunggu lama untuk di antar kepada konsumen. Jadi jarang mendapat suatu penipuan dari jual beli sayur online. Jadi dalam jual beli sayur online ini aman di era zaman sekarang.

c. Kendala koneksi internet. Bagi pelaku bisnis online yang tinggal di daerah kota, koneksi internet bukan menjadi kendala. Namun bagi orang-orang yang tinggal di daerah pinggiran, koneksi internet masih sangat terbatas. Keranjang Acil mendapat kendala ketika pengantaran kesuatu tempat dan apakah ada jaringan internet apa tidak ada tapi itu sudah mulai pengantaran, dan kesusahan mencari alamat ketika internet tidak ada karna biasa pembeli pakai google maps menunjukkan jalanya dimana cuman ketika sampai ditempat tujuan harus menghubungi pembelinya kalau susah jaringan itu bisa membuat penjual juga susah menghubungi konsumen.

Adapun solusi yang dapat mengatasi kendala internet yang terdapat di Keranjang Acil yaitu agar konsumen memberikan keterangan alamat yang jelas dari mulai alamat jalan yang jelas, alamat rumah beserta no rumah jadi itu bisa memudahkan penjual untuk mencari alamat pembeli.

Dan Keranjang Acil harus memberitahukan kepada konsumen bahwa untuk pengantaran ke alamat yang di mana jaringan internet yang susah atau lemah jaringan jadi konsumen harus memberitahukan alamat yang jelas.

d. Masalah pemasok adalah masalah yang dapat terjadi diawal memulai bisnis online, atau dapat saja terjadi ditengah perjalanan bisnis. Yang biasa dialami adalah ketika *reseller* atau pembisnis online kesulitan menemukan partner pemasok barang yang tepat sehingga kegiatan penjualan terhambat karena barangnya tidak tersedia. Keranjang Acil memulai bisnis jual beli sayur online kalau masalah pemasok produk tidak pernah dapat masalah karna membeli sayur langsung dari suplayernya dan produk yang butuhkan itu slalu ada dan mudah untuk didapat.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penelitian yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme jual beli sayur online di Keranjang Acil di Palangka Raya dari hasil penelitian peneliti bahwa, mekanisme jual beli sayur online Keranjang Acil di Palangka Raya, dilakukan dengan pemesanan secara online melalui media sosial yaitu *instagram* dan *facebook* dan media chat yaitu *whatsapp*, di sini proses pengerjaan dilakukan dengan dibersihkan lalu dipotong dan seteril mungkin lalu dikemas dengan rapi dan untuk pembelian sayur dan ikan itu pembelian *supplier* di pasar jadi untuk pemesanan H-1 agar kualitasnya itu terjaga jadi untuk proses sayur yang akan dijual kepada konsumen itu sudah dibersihkan.
2. Peluang jual beli sayur online Keranjang Acil di Palangka Raya. Dari hasil penelitian bahwa peluang adapun peluang bisnis di Keranjang Acil di kota Palangka Raya pada 5 analisa kriteria; Analisa modal Modal yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu menggunakan modal sendiri, dimana tidak menerima dari investor lainnya karna bisa menanggung untuk memulai

bisnis itu sendiri, dan disini bahan untuk jual beli sayur online itu mudah untuk didapat karna sesuai dengan pesanan para konsumen dan Sektor usaha yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu sektor usaha perkebunan yakni sayur-sayuran. Hal tersebut dikarenakan berjualan sayuran tidak membutuhkan modal yang besar yakni bisa dengan hanya menggunakan modal pribadi. penghasilan yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu dengan memperhitungkan keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan. Dengan demikian pemilik keranjang acil dapat memastikan bahwa usaha yang dijalankan dapat bertahan dan berkembang untuk kedepannya dan prospek yang digunakan pemilik usaha Keranjang Acil yaitu dengan meningkatkan produk, baik secara kualitas maupun kemasannya. Pemilik usaha Keranjang Acil memiliki rencana kedepannya untuk membuat hampers sayuran ataupun buah-buahan dengan membuat *packaging* yang unik dan semenarik mungkin agar dapat meningkatkan penjualan.

3. Kendala jual beli sayur online Keranjang Acil di Palangka Raya Terbatasnya pengetahuan tentang bisnis online. Adapun kendala pada pebisnis Keranjang Acil adalah kurangnya pemahaman konsumen terhadap sistem pemesanan yang ada di Keranjang Acil. Sistem yang pemesanan yang dilakukan pada Keranjang Acil yaitu pemesanan pada satu hari sebelum pengantaran. Terkadang ada saja calon pembeli yang ingin pesanannya diantarkan pada hari itu juga.

Selain itu kurangnya modal pemilik Keranjang Acil untuk menyediakan stok sayur diluar dari pesanan pelanggan.

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat diberikan peneliti berdasarkan informasi dan hasil penelitian yang didapatkan sebagai berikut:

1. Bagi pemilik bisnis sayur online, disarankan melakukan penulisan transaksi keuangan guna mengetahui besarnya keuntungan dan kerugian demi menjaga keberlangsungan jalannya bisnis yang ada dan diharapkan penelitian ini dapat menjadi masukan positif untuk mengembangkan bisnis sayur online dengan memperhatikan peluang-peluang yang ada dan menggunakan media promosi secara maksimal dalam menarik minat pembeli, sehingga kedepannya jumlah pembeli akan bertambah. Serta memperhatikan dan memperbaiki aspek yang dinilai masih dapat diperbaiki.
2. Bagi masyarakat, bisnis sayur online dapat menjadi alternative lapangan pekerjaan sampingan mengingat biaya investasinya tidak begitu besar dan pelaku di bisnis ini juga masih tergolong sedikit.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk mengadakan penelitian dengan topik yang sama, disarankan melakukan kajian menggunakan metode yang berbeda dan menggunakan variabel yang lebih banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

- Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010),
- Ghufron, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2002)
- Rasmulia Sembiring, SE, M.MA, *Pengantar Bisnis*, ( La Goods Publishing, 2014),
- Depertemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi IV* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008)
- Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press Bekerjasama dengan MSI UII, 2004),
- Hamaizar Z. *Menangkap Peluang usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, Ed. II, 2002)
- Hendro.MM, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta:Penerbit Erlangga, 2011)
- Ibrahim, *Metodologi Penelitian*
- Iwan Aprianto, S.Pd.I M. Andriansyah, S.E.I., M.E.I, *Etika dan Konsep Manajemen Bisnis Islam* (Grup Penerbitan CV Budi Utama, 2012),
- Ibrahim *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2015
- J. R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, dan Keunggulan*, Jakarta: PT Grasindo, 2010
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011),
- Made Dharmawati, D. Hajjah, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006,
- Maryati, *Modul Pembelajaran Mata Kuliah Kewirausahaan*, Cirebon: Syntax Computama, 2020
- M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Kualitatif Komunikasi Ekonomi DanKebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011),
- Mamik, *Metodelogi Kualitatif*, Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015,

Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1999),

M. Anang Firmansyah, SE., MM. *Kewirausahaan* (Dasar dan Konsep) (Surabaya: Qiara Media, 2019),

Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000)

Nasution J. A, *Bisnis Online*, Makalah *Bisnis Online*, Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia h. 10

Rahmat Syafe'i. *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Pustaka Setia, 2004)

Syafi Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2016),

Tim Laskar pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2013)

Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillat uhu* (Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005)

## **B. Jurnal**

Al-Mustashfa, *Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, 3 (2), 2016

Tharob, G.F. Analisis Hambatan Bisnis Online Bagi Mahasiswa Unsrat, *e-journal "Acta Diurna"* 4.2

## **C. Skripsi**

Dodi handoyo, *Potensi dan Peluang Usaha Tani dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Desa Sei Buluh Kabupaten Serdang Bedagai*, skripsi, Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019

Nita Oktaviana, *Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya*, Skripsi, Palangka Raya, IAIN Palangka Raya

Mila Kuniati, *Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Panakkukang kota makassar*, Skripsi, Makasar, UIN Alauddin Makasar, 2017,

Muhammad Wahyuni, *Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya*, Skripsi, Palangka Raya, IAIN Palangka Raya,

Mustafa, Analisis Peluang Usaha Burung Walet di Kecamatan Tikke Raya Kabupaten Pasangkayu, Skripsi, Makasar. Universitas Muhammadiyah Makasar, 2020

#### D. Internet

<http://pusatbahasa.diknas.go.id/kbbi/index.php>

Marketing. “ Lima Tempat Jualan *Online*”. Blog Marketing, [http://Marketing.blogspot.com/2013/04/22/lima-tempat-jualan-online, html](http://Marketing.blogspot.com/2013/04/22/lima-tempat-jualan-online.html) (16 Maret 2018)

Maxmanroe, “5 Jenis Transaksi Jual Beli *Online* Terpopuler di Indonesia”. *Blog Maxmanroe*, [https://www.Makmanroe.com/2014/01/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-diindonesia,html](https://www.Makmanroe.com/2014/01/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-diindonesia.html) (16 Maret 2018)

