

ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM *RESELLER* DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM

Unzilatul Taufiqiyah

Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi

Email: unzila123unzila@gmail.com

Abstract

The stretch of online buying and selling transactions is growing and becoming a trend for many people, one of the online buying and selling systems that is currently popular is the reseller system. The purposes of this study include, first, to find out how to buy and sell online with a reseller system at the Bakul Dolanan Banyuwangi store. Second, to find out how to analyze online buying and selling with a reseller system at the Bakul Dolanan Banyuwangi store in the perspective of Islamic Economics.

This study uses a qualitative method with the type of case study research. As for in this study using primary and secondary data sources. The data analysis technique used in this research is the interactive model.

The results of this study are the Bakul Doalanan Banyuwangi shop in its implementation fulfills the pillars and conditions of buying and selling in Islamic economics. Ijab Kabul is carried out verbally or in writing stating the existence of a sale and purchase agreement between consumers and resellers and distributors.

The goods that are traded are under the responsibility of the reseller and are characterized based on existing specifications through pictures or photos. The perpetrators of buying and selling already have skills in buying and selling transactions, and when the goods do not match the order or do not match the specifications, the reseller will make compensation on condition that there is accompanying evidence. The contract used is bai 'maushufun fi dzimmah, which is a sale and purchase of a nature that is still pending.

Keywords: *Buying and Selling Online, Islamic Economy, Reseller*

ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM *RESELLER* DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM

Unzilatul Taufiqiyah

Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi

Email: unzila123unzila@gmail.com

Abstrak

transaksi jual beli *online* semakin berkembang dan menjadi trend bagi banyak orang, salah satu sistem jual beli *online* yang sedang digemari saat ini adalah sistem *reseller*. Tujuan dari penelitian ini antara lain, *pertama*, untuk mengetahui bagaimana jual beli *online* dengan sistem *reseller* pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi. *Kedua*, untuk mengetahui bagaimana analisis jual beli *online* dengan sistem *reseller* pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam perspektif Ekonomi Islam.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Adapun dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu interaktif model.

Hasil penelitian ini yaitu toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam pelaksanaannya memenuhi dalam rukun dan syarat jual beli dalam ekonomi Islam. Ijab kabul dilakukan dengan lisan ataupun melalui tulisan yang menyatakan adanya persetujuan jual beli antara konsumen dengan *reseller* dengan *distributor*.

Barang yang diperjual belikan berada dalam tanggungan *reseller* dan disifati berdasarkan spesifikasi yang ada melalui gambar ataupun foto. Para pelaku jual beli sudah memiliki kecakapan dalam transaksi jual beli, serta ketika barang tidak sesuai dengan pesanan atau tidak sesuai dengan yang dispesifikasikan, pihak *reseller* akan melakukan ganti rugi dengan syarat adanya bukti yang menyertai. Akad yang digunakan adalah *bai' maushufun fi dzimmah* yaitu jual beli yang disifati yang masih ditanggihkan.

Kata kunci: Kata Kunci: Ekonomi Islam Jual Beli *Online*, *Reseller*

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia merupakan makhluk sosial yang kodrat hidupnya bermasyarakat. Sebagai makhluk sosial, dalam hidupnya manusia memerlukan adanya bantuan dari orang lain yang bersama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam bermasyarakat, manusia selalu berhubungan satu sama lain, disadari atau tidak, untuk mencukupkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya (Basyir, 2012:11).

Manusia tidak pernah lepas dari perihal jual beli, bahkan jauh hari ketika jaman dahulu para pendahulu pun telah mengajarkan untuk melakukan kegiatan jual beli guna memenuhi kebutuhan hidup. Jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar barang ataupun benda yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak lainnya menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan telah disepakati (Suhendi, 20013:68).

Jual beli dalam Islam merupakan pertukaran sebuah barang untuk mendapatkan barang lainnya, atau mendapat kepemilikan dari suatu barang yang dibayar melalui suatu kompensasi. Dan merupakan hal yang sangat dilarang dalam Islam bagi siapapun yang mengambil barang milik orang lain dengan cara yang tidak adil atau batil (Hasan, 2018:32).

Jual beli *online* merupakan suatu kegiatan yang dilakukan di jaringan internet yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan bagi seseorang, individu, organisasi, maupun kelompok yang melakukan kegiatan tersebut. Dewasa ini produsen dan konsumen tidak harus bertemu secara langsung melakukan kontak fisik dalam melakukan kegiatan jual belinya. Tidak hanya itu, produsen maupun konsumen juga dapat melakukan transaksi jarak jauh, baik antar wilayah, pulau, antar negara, bahkan sampai keseluruh dunia (Isnawati, 2019:2).

Teknologi merupakan hasil olah pikir manusia untuk mengembangkan tata cara atau sistem tertentu dan menggunakannya untuk menyelesaikan permasalahan dalam hidup. Teknologi juga menghubungkan manusia dengan berbagai kemudahan dalam mencapai hal-hal yang tidak

diketahui sebelumnya, dengan majunya perkembangan teknologi komunikasi, sebuah media penghubung yang dinamakan internet pun mulai tercipta dan menyebar luas sebagai salah satu media komunikasi dan informasi.

Salah satu bentuk nyata dari adanya kemajuan teknologi yaitu dengan adanya internet. Internet adalah sistem global dari seluruh jaringan komputer yang saling terhubung satu dengan lainnya, terhubung dari jaringan-jaringan komputer yang menghubungkan orang-orang dan komputer-komputer di seluruh dunia, melalui telepon, satelit, dan sistem komunikasi lainnya (Ambarwati, 2018:1).

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Reseller* Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Bakul Dolanan Banyuwangi)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan pembahasan masalah maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana jual beli online dengan menggunakan sistem *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi
2. Bagaimana Analisis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dalam prespektif Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada permasalahan yang ada diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui bagaimana jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* pada Bakul Dolanan Banyuwangi.
2. Mengetahui Analisis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* pada Bakul Dolanan Banyuwangi dalam prespektif Ekonomi Islam.

D. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini berupaya memberikan kontribusi pemikiran terhadap keilmuan fiqih muamalah, etika bisnis.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi mahasiswa

Dapat menambah wawasan untuk memberikan pemahaman tentang cara-cara melakukan sistem jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller*.

- b. Bagi Masyarakat

Dapat digunakan sebagai etika dasar dalam kegiatan atau transaksi jual beli *online* yang akan dilakukan di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi.

- c. Bagi peneliti

Untuk menambah wawasan dengan pengetahuan tentang sistem *reseller* dalam praktek jual beli *online* dalam prespektif ekonomi Islam.

E. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini mempunyai keterbatasan-keterbatasan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi peneliti berikutnya agar mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada Toko Bakul Dolanan Banyuwangi.

2. Sulitnya melakukan pertemuan dengan informasi terutama dengan *reseller* dan konsumen.

3. Penelitian terbatas hanya dengan beberapa informasi konsumen dan *reseller* saja karena keterbatasan waktu.

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori fiqh muamalah menurut Abdul Mannan (2006: 39).

Jual Beli

Jual beli menurut pengertian bahasa arab *al-bai'* atau etimologi adalah tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain, sedangkan menurut istilah atau terminologi yang dimaksud jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan (Suhendi, 2013:67).

Menurut Hendi Suhendi (2013:68) jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

Berdasarkan definisi diatas, dapat dipahami bahwa inti dari jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda ataupun barang yang memiliki nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima barang-barang sedangkan pihak lainnya menerima sesuai dengan perjanjian ataupun ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati sesuai dengan ketentuan atau ketetapan hukum, maksudnya adalah memenuhi persyaratan, rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga apabila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara' (Ambarwati, 2018:8).

1. Jual Beli Online

Jual beli *online* adalah transaksi yang dilakukan dua belah pihak tanpa bertemu langsung, untuk melakukan negoisasi dan transaksi jual beli yang dilakukan melalui alat komunikasi seperti telepon, sms, web, dan sebagainya. Jual beli *online* bisa dikategorikan jual beli yang tidak tunai, karena biasanya dalam sistem jual beli *online* ini ketika terjadi

kesepakatan antara penjual dan pembeli, maka penjual meminta untuk dilakukan pembayaran, setelah itu barulah barang yang dipesan akan dikirimkan (Romdhon, 2015: 86).

Jual beli *Online* sudah ada sejak lama, tetapi menurut catatan yang ada dimuat pada dekade tahun 1980-an. Jual beli *online* dimulai ketika pertukaran data elektronik diciptakan, yang membantu perusahaan untuk melakukan transaksi dalam perdagangan internasional, terutama impor dan ekspor dari suatu negara ke negara lainnya. Pengguna bisnis *online* ketika itu masih dilakukan secara sederhana dengan menggunakan email.

Di era 2000-an hingga saat ini, sistem jual beli *online* terus berkembang di seluruh dunia bahkan juga di Indonesia. Hal ini didukung dengan semakin banyaknya pengguna internet di Indonesia baik di kota besar maupun di daerah. Di Indonesia, terdapat tiga jenis penjualan dengan menggunakan internet yang memungkinkan masyarakat untuk belanja secara *online*. Sistem yang pertama adalah toko *online*, situs toko *online* biasanya menyediakan segala jenis kebutuhan yang anda butuhkan yang dibagi per kategori di dalam situsnya sendiri seperti My Big Mall, Lazada atau berbagai toko *online* yang hanya menjual produk spesifik andalan mereka. Jenis jual beli *online* kedua yaitu situs pasar online. Beberapa situs pasar *online* di Indonesia seperti Berniaga, Kaskus, Olx dan sebagainya. Jenis situs jual beli *online* ketiga adalah pasar media sosial yang memanfaatkan media sosial untuk berjualan seperti menggunakan media sosial *Instagram*, *Facebook*, *Twitter* dan berbagai media sosial lainnya.

Dikarenakan situs belanja *online* berkembang sangat pesat di Indonesia, perilaku konsumen Indonesia juga sudah mulai berubah dan terbiasa dengan jual beli secara *online*. Dengan begitu, tren belanja *online* diyakini akan terus meningkat di pasar Indonesia (Ambarwati, 2018:15).

Jual beli *online* adalah jenis bisnis yang sedang diminati banyak orang saat ini. Berbagai macam sistem pun banyak diciptakan untuk mendukung ide kreatif dalam berbisnis di dunia *online*, diantaranya yaitu

sistem *dropshipping* dan *reseller*.

2. Jual Beli Online Sistem Reseller

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri atau dari *supplier*, akan tetapi sebagai syarat menjadi *reseller* diharuskan untuk membeli produk *supplier* terlebih dahulu.

Reseller secara *bahasa* adalah sebuah kata yang terdapat didalam bahasa Inggris, kata *re* dapat diartikan sebagai kembali dan kata *seller* dapat diartikan sebagai penjual. Jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, *Reseller* kurang lebih artinya ialah “Penjual Kembali” (m.Echols, 2014:14).

Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk sebagai strategi distribusi tidak langsung (*indirect*). Distribusi tidak langsung sendiri memiliki pengertian penyaluran atau penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen, makelar atau *reseller*. (m.Echols, 2014:14).

Reseller juga memiliki keunggulan tersendiri dari para agen atau makelar, kelebihanannya adalah *reseller* tidak mendapat upah dari produsen secara langsung melainkan mereka mendapat upah melalui harga khusus yang diterapkan untuk *reseller* sehingga *reseller* akan mendapat upah dari harga yang kurang dari harga yang dipasarkan produsen. Kemudian baik produsen maupun *reseller* sama-sama mendapatkan keuntungan meski tidak ada perjanjian yang disepakati dari kedua belah pihak. Pada dasarnya *reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati bersama (Nur Hasan 2019:23).

Ada beberapa kelebihan dan kekurangan *reseller*, antara lain:

a. Kelebihan *Reseller* :

a) Kekurangan sistem *Reseller*

- 1) Memiliki resiko yang merugikan jika produk tidak terjual
- 2) Anda tidak direpotkan dengan packing dan pengiriman barang
- 3) Stock barang harus selalu ada

- 4) Harus mempunyai modal yang cukup
- b) Kelebihan sistem *reseller*
 - 1) Mempunyai keuntungan yang lebih besar
 - 2) Bisa menjual barang secara *online* ataupun *offline* karena memiliki barang fisiknya.
 - 3) Bisa mengelola stock sendiri
 - 4) Usaha akan cepat berhasil karena pelanggan lebih percaya jika melihat langsung fisik dari barang yang akan dijual.
- c) Kajian Sistem *reseller* Menurut Hukum Ekonomi Islam

Menurut Sayid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa maupun berbentuk barang. Berdasarkan pendapat Sayid Sabiq.

Menurut Hamzah Yaqub, *samsarah (reseller)* adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain *reseller (simsar)* ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Jadi *samsarah* adalah antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama.

Penjelasan di atas peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa *reseller* adalah kata lain dari *simsar* yang di dalam akadnya mengandung ijarah yang mengandung upah atau imbalan jasa dalam transaksi yang dilakukan oleh *reseller*.

3. Jual Beli Online Sistem Dropshipping

Sebelum membahas pengertian *dropshipping*, kita perlu mengetahui terlebih dahulu istilah-istilah yang akan ditemui dalam sistem ini. Dalam sistem ini, ada beberapa istilah yang akan ditemui, salah satunya yaitu *dropshipper*. *Dropshipper* adalah orang yang menjual barang namun tidak melakukan stock barang, dalam hal ini penjual hanya memamerkan atau

memajang gambar foto kepada calon pembeli dan tidak melakukan pengemasan barang untuk dikirim kepada pembeli, karena hal tersebut akan dilakukan oleh *distributor*. Sedangkan *distributor* adalah pihak yang membuat, menyediakan, menyalurkan, dan memasarkan sampai kepada pengemasan barang yang akan dikirim kepada pembeli.

1. Kajian Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islam, yaitu berdasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al-Quran dan As-Sunnah (Fauzia, 2014:28).

b. Nilai atau Prinsip Ekonomi Islam

Islam sebagai agama yang telah sempurna sudah barang tentu memberikan rambu-rambu atau ketentuan-ketentuan dalam melakukan berbagai transaksi, istilah *al-tijarah*, *al-bai'*, *tadayantum*, dan *isy tara* yang disebutkan dalam Al-Quran sebagai pertanda bahwa Islam memiliki perhatian yang serius tentang dunia usaha atau perdagangan.

c. Tujuan Ekonomi Islam

Segala aturan yang diturunkan Allah SWT. dalam sistem Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan, serta menghapuskan kejahatan, kesengsaraan dan kerugian pada seluruh ciptaan-Nya. Begitu pula dalam hal ekonomi, tujuan ekonomi Islam adalah mewujudkan kebahagiaan (*falah*), dan *mashlahah* bagi umat manusia, yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindarkan diri dari segala hal yang membawa *mafsadah* (kerusakan) bagi manusia (Mardani, 2014:26).

Menjaga kemaslahatan bisa dengan cara mengusahakan segala bentuk

aktivitas dalam ekonomi yang bisa membawa kemaslahatan. Misalnya ketika seseorang memasuki sector industri, ia harus selalu mempersiapkan beberapa strategi agar bisnisnya bisa berhasil mendapatkan *profit* dan *benefit* dengan baik, sehingga akan membawa kebaikan bagi banyak pihak. Menjaga kemaslahatan dengan cara memerangi segala hal yang bisa menghambat jalannya kemaslahatan itu sendiri. Misalnya, ketika seseorang memasuki sektor industri, ia harus mempertimbangkan beberapa hal yang bisa menyebabkan bisnis tersebut bangkrut. Misalnya dengan tegas mengeluarkan para pekerja yang melakukan berbagai macam kecurangan ataupun menghindari beberapa perilaku korupsi (Shadr, 2008:88).

B. Penelitian Terdahulu

Sebelum melakukan sebuah penelitian, penulis terlebih dahulu melakukan review studi kasus terdahulu dan menentukan beberapa penelitian yang sejenis dan relevan. Dalam kegunaan untuk mengetahui hasil yang telah diteliti oleh peneliti terdahulu, sekaligus menjadi acuan dan perbandingan mendobrak kegiatan penelitian.

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan jenis penelitian studi kasus. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2012:6).

B. Lokasi Penelitian

1. Lokasi penelitian dilakukan di Bakul Dolanan Banyuwangi.
2. Adapun waktu pelaksanaan penelitian yaitu pada bulan Maret-Agustus 2021.

C. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah hanya berasal dari data sekunder. Data sekunder adalah data yang diambil peneliti dari semua sumber yang sudah ada. Data sekunder biasanya berasal dari penelitian yang sudah dilakukan oleh orang atau lembaga lain (Subagiyo, 2017:74).

Sumber data sekunder yang digunakan peneliti adalah dengan mengumpulkan informasi, baik berupa teori-teori, maupun konsep yang dikumpulkan yang ada pada sumber kepustakaan yakni Al-Qur'an dan Hadits, jurnal-jurnal penelitian, skripsi, dan buku-buku yang berhubungan dengan jual beli, bisnis *online* sistem *reseller* dan ekonomi Islam.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan langsung dengan mendekati para responden baik dengan melakukan wawancara ataupun dengan dokumentasi. Pencatatan data dilakukan dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data dan harus dicatat apa adanya.

Pengumpulan data penulis menggunakan beberapa teknik, antara lain:

1. Metode Observasi

Sutrisno Hadi (1986) dalam Subagiyo (2013:90) mengemukakan bahwa,

observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Observasi merupakan penelitian yang memanfaatkan mata bukan telinga dan mulut.

2. Metode Interview / Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Subagiyo, 2013:86).

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen berupa buku-buku, majalah, peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Pengumpulan data melalui dokumentasi ini penulis dapatkan selama kegiatan observasi di Bakul Dolanan Banyuwangi. Pada penelitian ini dokumentasi diambil dari objek lapangan yaitu di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam bentuk gambar-gambar dan dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian.

E. Alat Analisis Data

Analisis data menurut Bogdan & Biklen dalam Sugiyono (2016:247) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilahkannya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan kepada orang lain. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat analisis *interaktif model*.

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari proses wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto, dan sebagainya (Sugiyono, 2016:247). Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data dari Sugiyono (2016:247), yaitu:

a. Pengumpulan Data

penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan mencari, mencatat, mengumpulkan seluruh catatan lapangan, dan mengumpulkan data melalui hasil wawancara mendalam, dokumentasi, dan observasi yang terkait dengan pelaksanaan jual beli sistem *reseller* di Bakol Dolanan Banyuwangi.

b. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya, mentransformasi data kasar yang muncul dari data-data lapangan. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya (Sugiyono, 2016:247). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengumpulan data-data yang terkait dengan implementasi jual beli sistem *reseller* Bakul Dolanan Banyuwangi untuk digolongkan ke dalam tiap permasalahan sehingga data dapat ditarik kesimpulan.

c. Penyajian Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dalam penyajian data, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami. Display data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut (Sugiyono, 2016:249). Penyajian data dilakukan untuk mempermudah peneliti untuk dapat mendeskripsikan data sehingga akan lebih mudah dipahami mengenai jual beli sistem *reseller* yang diteliti.

d. Verifikasi data

Adapun langkah ketiga dari aktivitas analisis data adalah penarikan dan verifikasi kesimpulan. Bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan yang dapat dipercaya.

Hasil Penelitian

A. Sejarah Bakul Dolanan Banyuwangi

Bakul Dolanan Banyuwangi adalah tempat usaha pribadi milik seorang ibu yang ada didaerah Blokagung, Banyuwangi. Tempat ini didirikan oleh Nur Maya Badriatus Zahro sejak tahun 2017 dengan alasan bahwa Nur Maya ini ingin membuka usahanya sendiri, bekerja sendiri tanpa tergantung pada orang lain (Bakul Dolanan Banyuwangi). Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dibangun dengan sederhana, seiring dengan perkembangan zaman dan persaingan yang semakin meningkat untuk menarik pembeli Nur Maya Badriatus Zahro mempunyai inisiatif untuk menjual berbagai barang-barang yang dijual beraneka ragam diantaranya peralatan rumah tangga, smart hafidz, skincare, make up, mukena, baju, jilbab premium dan mainan anak-anak.

Terbentuknya usaha ini pada dasarnya untuk membantu meningkatkan perekonomian keluarga serta pemilik ingin mendirikan toko dengan pengambilan nama Bakul Dolanan Banyuwangi yang berbeda dengan yang lain. Toko ini juga awalnya dengan melihat mangsa pasar mengenai fashion yang semakin lama semakin diminati oleh kalangan remaja. Selain itu juga, didirikannya usaha ini untuk menambah keuntungan untuk keluarga maupun untuk masyarakat lainnya.

Bakul dolanan Banyuwangi ini merupakan usaha yang diharapkan oleh pemiliknya dalam membantu perekonomian keluarga. Pemilik toko ini juga mengharapkan pelanggan puas dengan barang yang diperjualbelikan di toko ini.

B. Kondisi Wilayah Bakul Dolanan Banyuwangi

Bakul Doalanan Banyuwangi dibangun di Blokagung, Karangdoro, Banyuwangi. Disini wilayahnya sangat strategis berada didekat pondok pesantren Darussalam yang sangat mudah untuk ditemui. Letaknya tepat berada di pinggir rumah pendiri yang langsung berhadapan dengan warga sekitar sehingga memudahkan mereka dalam membeli produk di Bakul Dolanan Banyuwangi. Toko ini di buka mulai pagi jam 08.00 – 02.00.

1. Data Informan

Adapun data informan dalam penelitian ini adalah seorang pemilik toko dari Bakul Dolanan Banyuwangi yang bernama Nur Maya Badriyatus Zahro yang juga bekerja sebagai dosen di Institut Agama Islam Darussalam Blokagung, Banyuwangi. Beberapa *reseller* dari Bakul dolanan Banyuwangi dari berbagai daerah yang merupakan seorang guru dan ibu rumah tangga.

Adapun data informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a Informan pendukung pertama

Ibu Nur Maya, berumur 32 tahun pekerjaan sebagai pemilik toko di bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 50 juta per bulan, selain menjadi *reseller*, beliau juga bekerja sebagai dosen di Institut Agama Islam Darussalam, alamat Blokagung, Tegalsari.

b Informan kedua

Informan kedua dalam penelitian ini adalah ibu Nanik Nur Aini berumur 32 tahun, pekerjaan sebagai *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 5000.000/ bulan, selain menjadi sebagai reseller dia juga bekerja sebagai guru TK, alamat kecamatan Glenmore.

c Informan ketiga

Informan ketiga dalam penelitian ini adalah ibu Wifqi Fauziah berumur 29 tahun, pekerjaan sebagai seorang *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 3.500.000/ bulan, selain menjadi seorang *reseller* dia juga bekerja sebagai Guru SMA Darussalam, alamat kecamatan Genteng.

d Informan keempat

Informan keempat dalam penelitian ini adalah mbak Elysa Dewi Masruroh berumur 27 tahun, pekerjaan sebagai *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 3.500.000/ bulan, selain menjadi *reseller* dia juga bekerja sebagai guru SMP Ibnu Sina, alamat kecamatan Glenmore.

Adapun informan pendukung dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a) Informan pendukung pertama

Informan pendukung pertama dalam penelitian ini adalah Ibu Hindum Aini, berumur 34 tahun bekerja sebagai tenaga medis di puskesmas desa Tulungrejo, berperan sebagai pembeli di Bakul Dolanan Banyuwangi.

b) Informan pendukung kedua

Informan pendukung kedua dalam penelitian ini adalah Ibu Shanty Dewi, berumur 22 tahun bekerja sebagai guru di taman kanak-kanak, berperan sebagai pembeli di toko Bakul Dolanan Banyuwangi.

c) Informan Pendukung ketiga

Informan pendukung ketiga dalam penelitian ini adalah Ibu Maysaroh, berumur 27 tahun bekerja sebagai ibu rumah tangga, berperan sebagai pembeli di toko Bakul Dolanan Banyuwangi.

d) Informan pendukung keempat

Informan pendukung keempat dalam penelitian ini adalah Ibu Isnani, berumur 28 tahun bekerja sebagai ibu rumah tangga berperan sebagai pembeli di toko Bakul Dolanan Banyuwang.

Tabel 4.1 Daftar Informan Penjual dan Pembeli

No	Nama	L/P	Usia	Pekerjaan	Alamat
1.	Nur Maya Badriyatuz zahro	P	32	Pemilik Toko	Blokagung, Karangdoro
2.	Nanik Nur Aini	P	32	Reseller	Glenmore
3.	Wifqi Fauziah	P	29	Reseller	Genteng
4.	Elysa Dewi Masruroh	P	27	Reseller	Glenmore
5.	Hindun Aini	P	34	Konsumen	Genteng
6.	Santy Dewi	P	22	Konsumen	Kalibaru
7.	Maysaroh	P	27	Konsumen	Karangdoro
8.	Isnani	P	28	Konsumen	Glenmore

Sumber: Data Primer, 2021

Tabel 4.1 menjelaskan bahwa keadaan informan dari berbagai pekerjaan lain seperti guru, wiraswasta dan yang lain sebagainya, karena jual beli *online* sistem *reseller* ini bisa dijadikan pekerjaan sampingan. Para *reseller* berasal dari daerah yang berbeda seperti Glenmore, Genteng, yang masih dalam lingkup Banyuwangi. Tingkat usia para *reseller* dan konsumen antara 28-30 tahun yang sudah mencukupi kecakapan dalam bertransaksi.

Jual beli *online* dilihat dari pekerjaan peminat memiliki latar belakang pekerjaan yang bermacam – macam seperti mahasiswa, wiraswasta, serta ibu rumah tangga. Umur para konsumen berkisar antara 22-30 tahun sebagaimana dalam table. Para konsumen juga berasal dari berbagai daerah seperti Genteng, Srono, Glenmore yang masih mencakupi daerah Banyuwangi.

Tabel 4.3 Daftar Sumber Ahli

No	Nama	L/P	Jabatan	Alamat
1.	KH. Aly Asyiqin	L	Kabid Kepesantrenan	Blokagung, Banyuwangi

Sumber: Data Primer, 2021

Pada tabel 4.3, dapat diketahui bahwa sumber ahli menempati di daerah Pondok Pesantren Darussalam Blokagung Banyuwangi.

Informan KH. Aly Asyiqin merupakan salah satu pengasuh di pondok Pesantren Darussalam. Selain itu, beliau juga aktif dalam berbagai kajian pesantren seperti *syawir* dan *Bahtsul Masail*. KH. Aly Asyiqin pernah belajar ilmu agama di Pondok Pesantren Al-Anwar Sarang, Rembang, beliau juga ahli dalam bidang ilmu Fiqih serta paham dalam berbisnis.

PEMBAHASAN

Adapun hasil dari analisis Jual Beli *Online* dengan Sistem *Reseller* yang dilakukan di Toko Bakul Dolaanan Banyuwangi

A. Jual Beli *Online* dengan Sistem *Reseller* yang dilakukan di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi

Proses terjadinya jual beli pada masa sekarang sudah sangat berkembang pesat, tidak hanya dilakukan dengan cara *online* dalam artian bisa dihubungkan oleh media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* dan lain sebagainya yang tentunya akan memudahkan proses transaksi jual beli secara *online*.

Toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang bertempat di daerah Blokagung, Bayuwangi merupakan salah satu toko yang berdiri karena pangsa pasar, toko ini mulai berdiri pada tahun 2017. Toko ini menyediakan berbagai macam produk seperti: peralatan rumah tangga, mainan anak-anak, smrat hafidz, baju, jilbab premium, mukennah, dan skincare. Syarat untuk menjadi *reseller* yaitu pertama, free pendaftar yang kedua, full bimbingan, dan yang ketiga mendapatkan rewret dan komisi. Pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi menerapkan sistem jual beli yaitu *online (reseller)*, sistem *online* dilakuakn dengan cara pemesanan melalui via *whatsapp*, *facebook*, *instagram*.

Reseller merupakan salah satu sistem jual beli *online* yang memiliki banyak kemudahan dan bisa dijadikan pekerjaan sampingan, hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ahmad Syafii (2013:6) Yaitu:

“kelebihan reseller yaitu hanya memerlukan modal yang kecil, mempunyai keuntungan yang sangat besar , meminimalisir resiko kerugian, produk sudah dilenal lebih luas oleh konsumen, resiko kerugian lebih kecil, mudah dijadikan untuk pekerjaan sampingan”.

Kemudahan dari sistem *reseller* ini membuat Ibu Nur Maya menyediakan sistem *reseller* pada jual beli *online* di Bakul dolanan Banyuwangi, selain itu pemilik toko Bakul Dolanan Bnyuwangi menambahkan beberapa point diantara nya ialah harga barang yang ditawarkan kualitas barang yang bagus, adanya grtais ongkir, dan mengadakan diskon pada momen momen tertentu. Hal tersebut yang membuat banyak orang minat ingin mendaftarkan diri sebagai *reseller* di toko Bakul dolanan Banyuwangi.

B. Analisis Jual Beli *Online* dengan sistem *Reseller* yang dilakukan di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam Prespektif Ekonomi Islam

Transaksi jual beli dalam Islam telah ditegaskan tentang adanya kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi jual beli, Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Melakukan transaksi jual beli tentunya harus memperhatikan rukun dan syarat agar transaksi tersebut menjadi halal hukumnya. Begitu pula dengan transaksi jual beli *online* sistem *reseller*, tanpa memperhatikan rukun dan syarat, maka ditakutkan transaksi jual beli *online* sistem *reseller* tidak diperbolehkan karena tidak sesuai dengan syariat Islam. Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam penerapannya menggunakan *ijab qabul*, yaitu ketika pembeli dan penjual sudah benar benar menyetujui dalam transaksi, ketika sudah ada keridhoan antara penjual dan pembeli.

Proses jual beli *online* sistem *reseller* yang dilakukan pada Toko Bakul Dolanan banyuwangi hanya memerlukan sarana media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* untuk memasarkan produknya. *Reseller* akan mempromosikan produk yang diberikan oleh distributor dengan cara meng-uplod gambar atau video unboxing produk yang dijual dengan menyebutkan beberapa ketentuan dan spesifikasi barang yang ditawarkan seperti harga, bahan, kualitas barang dan lain sebagainya. Setelah itu, jika ada konsumen yang tertarik atas produk yang ditawarkan berulah *reseller* mengirimkan data pembeli yang meliputi nama, alamat, nomor telepon, dan barang yang dipesan. Dilanjutkan pengiriman uang secara tunai atau transfer ke rekening reseller dari pembeli yang kemudian akan *reseller* setorkan kepada distributor sesuai harga beli *reseller* disertai ongkos kirim barang ke alamat pembeli. Hal ini sesuai dengan jual beli dalam prespektif ekonomi Islam menurut Abdul manan (2006:40) bahwa objek perjanjian harus memenuhi empat syarat yaitu:

“pertama, obyek harus sudah ada secara onkrit ketika perjanjian dilangsungkan, atau fdiperjirakan ada pada masa yang akan datang, kedua dibenarkan syara’, ketiga, obyek harus dapat diserahkan ketika terjadi perjanjian, namun tidak harus seketika melainkan dapat diserahkan pada

saat yang telah ditentukan dalam kontrak, keempat, objek harus jelas dan harus diketahui oleh kedua belah pihak yang melakukan perjanjian”.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pembahasan diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Jual beli dalam jual beli *online* dengan sistem *reseller* yang dilakukan pada Toko Bakul Dolanan Banyuwangi adalah untuk mendaftar menjadi *reseller*, cukup mengawali dengan satu pembelian produk dari Toko Bakul Dolanan Banyuwangi, kemudian bisa langsung mendaftarkan diri kepada *reseller*, selanjutnya *reseller* mulai melakukan promosi barang dari *distributor* dengan meng-*upload* foto atau gambar yang menarik kedalam media sosial, ketika ada pesanan dari pembeli maka selanjutnya *reseller* akan memberitahukan kepada *reseller* mengenai barang yang dipesan dan alamat pembeli, setelah pembeli melakukan transaksi pembayaran kepada *reseller*, barulah *distributor* langsung mengirimkan barang ke alamat pembeli.
2. Kajian ekonomi Islam tentang jual beli *online* dengan sistem *reseller* yang dilakukan di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi ialah menjalankan transaksi jual beli sesuai dengan syariat Islam yang diketahui. Dalam transaksinya sudah memenuhi syarat dan rukun dalam jual beli Islam yaitu dengan empat syarat, adanya ijab qabul, adanya barang yang diperjual belikan, subyek, dan tujuan kontrak bersama akibatnya. Perjanjian jual beli *online* sistem *reseller* tetap sah selama tidak melanggar syara' dan tidak adanya kecurangan antara penjual dan pembeli. Serta jual beli diperbolehkan dengan syarat barang telah dilihat terlebih dahulu dan barang sesuai yang dispesifikasikan oleh penjual ataupun hanya memperjual belikan barang yang diketahui ciri-ciri serta sifatnya dan barang ada dalam jaminan penjual. Dengan kemajuan teknologi, spesifikasi barang yang diperjual belikan secara *online* bisa dilihat terlebih dahulu dengan gambar ataupun dengan video. Apabila ada kecacatan dan pembeli melakukan komplain, maka pihak *reseller* akan menggantikan barang selama ada bukti yang jelas. Dalam penetapan harganya, *reseller* mengambil dari perjanjian selisih nilai harga

jual antara *reseller* dengan *Distributor* beserta ongkos kirimnya. Akad yang digunakan dalam transaksi jual beli *online* sistem *reseller* yang dilakukan di toko Bakul Dolanaan Banyuwangi adalah *Mudharabah* yaitu jual beli yang disifati dalam tanggungan *reseller*.

SARAN

Berdasarkan hasil temuan penelitian, maka ada beberapa saran yang dapat diajukan meliputi:

1. Bagi *reseller*

Diharapkan lebih mampu memperhatikan dan memahami cara jual beli yang diperbolehkan dalam Islam terkait tentang jual beli *online* dengan sistem *reseller* dengan nilai-nilai prespektif ekonomi Islam. Hendaknya *reseller* selalu berlaku jujur dengan memberikan informasi yang sebenar-benarnya kepada calon pembeli guna meminimalisir resiko kerugian.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Temuan dalam penelitian ini dapat memberikan masukan untuk membuat perencanaan penelitian yang berkaitan dengan jual beli *online* terutama dalam sistem *reseller*. Adanya kesamaan topic peneliti dapat melakukan pendekatan lebih banyak lagi *reseller* dan lebih banyak teori, tidak hanya dengan teori Abdul Manan tetapi teori lainnya. Sehingga akan menambah khasanah ilmu pengetahuan yang bersumber dari hasil penelitian

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan terjemahnya. 2013. Departemen Agama, Semarang: Mulia Qur'an
- Anggito, Setiawan. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV Jejak (Jejak Publisher)
- Anjrah, Hukum *Reseller* dalam Islam”, dalam <https://www.anjrahweb.com>
- Basyir, Ahmad. 2012. *Perkembangan Teknologi Modern*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Cahyani, Andi Intan. 2013. *Fiqh Muamalah*. Makassar: Alauddin University Press
- Chaundhry, Muhammad Sharif. 2012. *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group
- Destyana. 2018. *Jual Beli Online Menggunakan Sistem Reseller Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Distro Indie Clothing di Jl. Yos Sudarso Kecamatan Metro Barat Kota Metro)*. Skripsi. Metro: Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro
- Fatmawati, Desi. 2017. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online (Studi Kasus Ariana Shop)*. Skripsi. Purwokerto: Fakultas Syariah IAIN Purwokerto
- Fauzia, Ika Yunia. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Jakarta: Kencana
- Fordeby, Adesy. 2016. *Ekonomi & Bisnis Islam Seri Konsep & Aplikasi Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Girija. 2003. *Research Methodology*. Di terjemahkan oleh Rokhmat Subagiyo, *Metodologi Penelitian*. CV. Jaudar Press. Surabaya
- Hakim, Shidiq. 2011. *Jualan Online Tanpa Modal*. Jakarta: Gramedia
- Imanudi, Rouuf. 2019. *Jual Beli Online Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Perspektif Hukum Islam*. Bandung: Universitas Ibn Khaldun
- Nur,Nanik Alfi. *Hasil wawancara Pribadi. Dropshipper Toko Bina Abadi Fashion*. Banyuwangi. 23 Juli 2020
- Isnawati, 2019. *Jual Beli Online Sesuai Syariah*. Surabaya: Lentera Islam

- Komputer, Wahana. 2013. *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Madani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Makhfiroh. 2019. *Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropshipping Di Toko Online Rumah Warna_Corp*. Skripsi. Semarang: Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Walisongo Semarang
- Manan, Abdul. 2006. *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf
- Mas'adi, Ghufron A. 2002. *Firh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mulyana, Deddy. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Program Pasca Sarjana. 2020. *Buku Pedoman Penulisan & Penyusunan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*. Blokagung: Institut Agama Islam Darussalam
- Rivai, Viethzal. & Usman, Antoni Nizar. *Islamic Economics & Finance: Ekonomi Dan Keuangan Islam Bukan Alternatif Tetapi Solusi*. Jakarta: Gramedia Pustaka
- Romdhon, Muhammad Rizqi. 2015. *Jual Beli Online menurut Madzhab Asy-Syafi'i*. Jakarta: Pustaka Cipasung
- Shadr, Muhammad. 2008. *Buku Induk Ekonomi Islam*. Medan: Ahlulbait Production
- Stake, Robert. 2005. *Qualitative Case Studies*. London: The Guilford Press
- Subagiyo. 2013. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Surabaya: CV. Jaudar Press
- Subkhy, M. Hasan. 2017. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi di Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukoharjo, Kab. Pringsewu)*. Skripsi. Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

- Suhendi, Hendi. 2013. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo
- Syafi'i, Ahmad. 2013. *Step By Step Bisnis Dropshipping & Reseller*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Ulum, Fahrur. 2015. *Sistem Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Tim Gerbang Media Aksara
- Utami, Nanik. 2018. *Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Online Sistem Dropshipping Di Ritel Wilayah Ponorogo*. Skripsi. Ponorogo: Fakultas Syariah IAIN Ponorogo
- Wardiana, Wawan. 2002. *Perkembangan Teknologi Informasi Di Indonesia*. Makalah disajikan dalam Seminar dan Pameran Teknologi Informasi, UNIKOM, Bandung, 9 Juli
- Wawancara dengan ibu Nur Maya Badriyatus Zahro pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi 22 Juli 2021, jam 16.00 WIB
- Wawancara dengan ibu Nanik Nur Aini *reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi 24 Juli 2021, jam 13.00 WIB
- Wawancara dengan ibu Wifqi Fauziah *reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi 27 Juli 2021, jam 13.00.