BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Globalisasi dan perkembangan - perkembangan perekonomian yang terjadi secara pesat di era perekonomian modern ini telah menghasilkan berbagai jenis variasi dari sistem penjualan barang yang dapatdikonsumsi oleh masyarakat serta kepastian atas mutu, jumlah dan keamanan terhadap barang yang diperoleh masyarakat. Adanya perkembangan era globalisasi pada pasar duniamemberikan manfaat bagi pembeli dan penjual. Kebutuhan pembeliakan barang yang diinginkan dapat terpenuhi secara mudah serta pembeli memiliki kebebasan untuk memilih aneka jenis dan kualitas barang tersebut yang sesuai dengan keinginan dan kemampuan dari pembeli itu sendiri.Selain itu, penjual lebih mudah dalam memasarkan barang dagangannya serta mempromosikan barang dagangan tersebut.

Kemudahan dalam mendapat barang yang diinginkan oleh pembeli dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satunya adalah dengan melakukan jual beli *online*. Pada era teknologi saat ini, dalam dunia informasi banyak terdapat jual beli secara *online*. Jual beli *online* tersebut sekarang menjadi pilihan untuk memudahkan membeli atau menjual suatu barang tanpa bertatap muka secara fisik, misalnya membeli barang elektronik atau barang berupa pakaian serta alat – alat kebutuhan rumah tangga lainnya yang secara *online* memakai sistem internet sebagai perantara antara penjual dan pembeli.

Sama halnya dengan perjanjian jual-beli biasa, jual beli *online* juga merupakan suatu perjanjian. Salah satu asas hukum perjanjian adalah asas konsensualisme yaitu asas yang menyatakan bahwa perjanjian itu telah lahir pada saat atau detik tercapainya kata sepakat di antara pihak – pihak yang melakukan perjanjian tersebut. Suatu asas ini terdapat di dalam Pasal 1320 KUHPerdata yaitu untuk sahnya suatu perjanjian di perlukan empat syarat :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
3. Suatu hal tertentu;
4. Suatu sebab yang halal.[1]

Biasanya kesepakatan dilakukan secara konvensional yaitu kedua belah pihak bertatap muka secara fisik. Akan tetapi para pihak dapat membuat perjanjian dengan cara tidak bertatap muka secara langsung, misalnya dalam jual beli *Online* yang sekarang banyak terdapat di internet seperti di website *TokoBagus.com*, yang sebagai perantara atau pasar yang mempertemukan penjual maupun pembeli dengan tanpa tatap muka. Hal ini mengakibatkan adanya permasalahan dan pertanyaan mengenai kapan terjadinya kesepakatan.

Asas kebebasan berkontrak berarti setiap orang dapat secara bebas membuat perjanjian selama memenuhi syarat sahnya perjanjian. Berdasarkan Pasal 1320 jo Pasal 1338 orang bebas untuk menutup kontrak, mengatur sendiri isi perjanjian yang akan mengikat pembuatnya. Bahkan orang dapat memperjanjikan, bahwa ia tak bertanggung jawab terhadap kerugian yang

[1] R. Subekti, dan R. Tjitrosudibio "*Kitab Undang – Undang Hukum Perdata*" , PT. Pradnya paramita, hlm. 339

timbul karena kelalaiannya (atau hanya bertanggung jawab sampai batas – batas tertentu saja).[2]

Dewasa ini asas kebebasan berkontrak sering dilakukan di dunia maya atau di dalam internet sebagai perjanjian jual beli tanpa bertatap muka. Dalam perjanjian jual beli *online* dapat merugikan penjual maupun pembeli.Seperti beberapa waktu yang lalu di Jakarta, "Mapolres Metro Jakarta Selatan menerima dua laporan warga yang menjadi korban penipuan. Yang pertama dialami Nurul Pudjiastuti, seorang dokter gigi, warga Cilandak Barat, yang tertipu setelah sebelumnya melihat – lihat kucing melalui *online* shop di *TokoBagus.com*, akibat kejadian itu, Nurul kehilangan uang sebesar Rp. 3 juta".[3]

Dari kasus tersebut, tampak bahwa jual beli *online* memicu timbulnya penipuan baik bagi pembeli maupun penjual. Penipuan itu tidak hanya dalam bentuk uang, tetapi juga dalam bentuk informasi produk pada jual beli tersebut. Inilah yang menyebabkan timbulnya *wanprestasi* dalam perjanjian jual beli *online* itu.

Sistemjual beli *online* yaitu sebelum pembeli membeli sebuah barang, pembeli itu akan melihat gambar barang tersebut sebagai informasi yangakan dibeli didalam internet. Sayangnya, informasi gambar yang terdapat di internettidak semuanya sesuai dengan barang yang akan diterima oleh

---

[2] J. Satrio, "*HUKUM PERJANJIAN*", penerbit PT. CITRA ADITYA BAKTI, Bandung 1992, hlm. 360

[3] Alsadad Rudi, *polisi : jual beli konvensional lebih aman dari peipuan*, Megapolitan.kompas.com , 15 februari 2013, Akses 11 April 2013 jam 19.25 Megapolitan.Kompas.com/read/2013/02/15/05305846/polisi.jual.beli.konvensional.lebih.aman.dari.penipuan

pembeli. Selain itu, barang yang telah dibeli dan diterima oleh pembeli sering sekali berbeda dengan informasi awal dalam gambar. Disinilah, tampak bahwa penjual tidak memberikan informasi yang sesuaidengan barang yang dibeli oleh pembeli. Padahal Undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik telah menegaskan dalam Pasal 28 ayat (1) yang menyatakan "Setiap Orang dengan sengaja dan tanpa hak menyebarkan berita bohong dan menyesatkan yang mengakibatkan kerugian konsumen dalam transaksi elektronik"[4]

Tidak hanya pembeli yang merasa dirugikan dalam jual beli *online* ini. Penjual juga sering dirugikan oleh pembeli. Mereka memesan barang dengan membayar DP (*down payment*) dan meminta kepada penjual untuk mengirimkannya terlebih dahulu. Kemudian, setelah barang sampai,pembeli tidak melakukan kewajibannya untuk membayar sisa dari DP (*down payment*) tersebut.Hal ini menimbulkan kerugian pada penjual, karena kewajiban pembeli untuk membayar barang tersebut tidak dibayarkan.

Dari uraian tersebut, *TokoBagus.com* merupakan sarana untuk mempertemukan penjual dan pembeli seperti hanya *onlineshop* yang lain. Walaupun jual beli *online* termasuk transaksi yang secara global lebih efektif dan efisien, tetapi juga harus dilihat dari segi Undang – Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE). Dalam Pasal 3 UU ITE, disebutkan bahwa pemanfaatan teknologi informasi dan transaksi elektronik dilaksanakan berdasarkan asas kepastian hukum, manfaat, kehati - hatian, itikad baik dan kebebasan memilih teknologi atau netral

[4] Yahya Ahmad Zein, "*Kontrak Elektronik dan Penyelesaian Sengketa Bisnis E-Commerce: dalam transaksi Nasional & Internasional",* penerbit CV. Mandar Maju, cetakan pertama, Bandung 2009, hlm. 168

teknologi. Pasal 4 mengakui bahwa pemanfaatan teknologi informasi dan elektronik dilaksanakan dengan tujuan untuk :

a. Mencerdaskan kehidupan bangsa sebagai bagian dari masyarakat informasi dunia;
b. Mengembangkan perdagangan dan perekonomian nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat;
c. Meningkatkan efektifitas dan efisiensi pelayanan public;
d. Membuka kesempatan seluas – luasnya kepada setiap orang untuk memajukan pemikiran dan kemampuan di bidang penggunaan dan pemanfaatan Teknologi Informasi seoptimal mungkin dan bertanggung jawab; dan
e. Memberikan rasa aman, keadilan, dan kepastian hokum bagi pengguna dan penyelenggara Teknologi Informasi.[5]

Oleh karena itu, adanya UU ITE tersebut masyarakat lebih berhati – hati untuk bertransaksi melalui jual beli *online* karena transaksi tersebut kurang jelas adanya hal kata sepakat, untuk memahami dan mengetahui lebih lanjut tentang Implementasi asas konsensualisme dalam jual beli *online* di web *TokoBagus.com,* Penulis akan menuangkan sebuah penelitian yang berjudul: "Implementasi asas konsensualisme pada perjanjian jual beli *online* studi di web *TokoBagus.com*"

[5] Lawangpost.com , *Asas – asas dan tujuan undang – undang no 11 tahun 2008 – internet dan transaksi elektronik*,11 Desember 2010, Akses 11 April 2013 jam 20.10,http://www.lawangpost.com/read/asas-asas-dan-tujuan-uu-nomor-11-tahun-2008-internet-dan-transaksi-elektronik/1148/

B. Rumusan Masalah

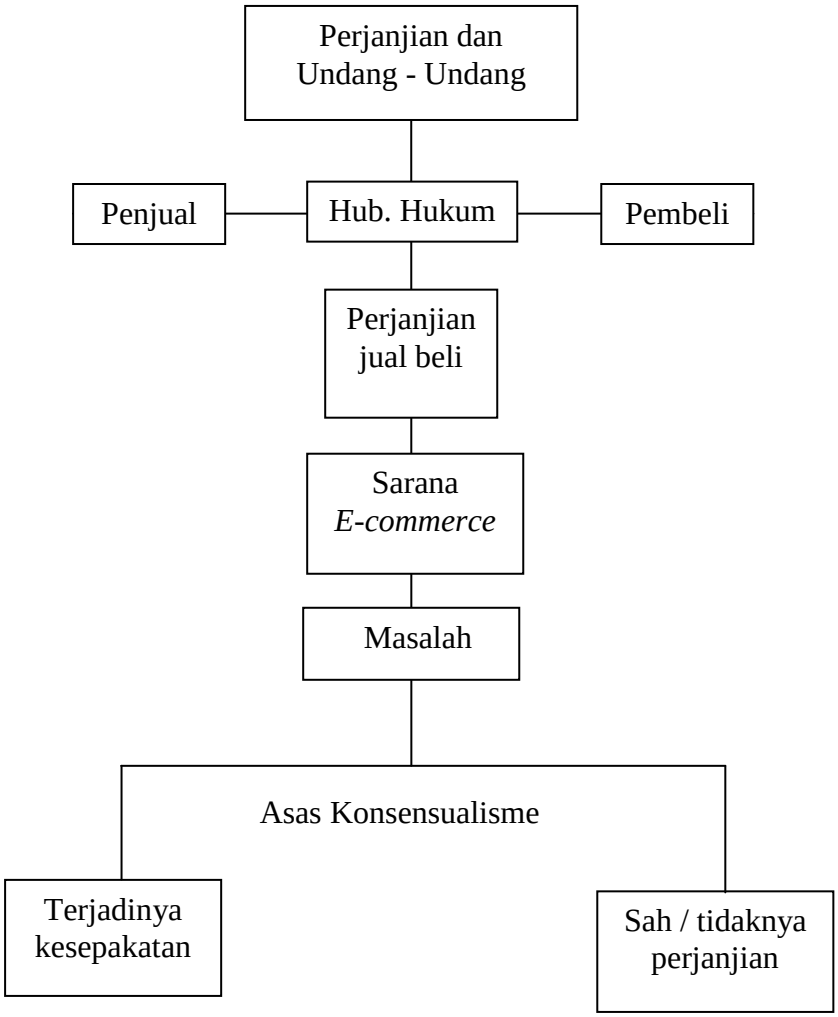
Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan dalam latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah: Sahkah perjanjian jual beli *online* yang dilakukan para pihak dalam web *TokoBagus.com*?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian pada umumnya bertujuan untuk menemukan dan mengembangkan atau menguji kebenaran dalam suatu pengetahuan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk menganalisis sah atau tidaknya perjanjian jual beli *online* yang dilakukan para pihak di web *TokoBagus.com*.

D. Kerangka Pikir Penelitian

Untuk memberikan landasan konseptual atas permasalahan penelitian yang sudah dirumuskan, maka dibentuk kerangka pikir untuk memberikan gambaran dan penjelasan sebagai berikut:



Skema 1.1 alur pikir penelitian

Kerangka pemikiran ini diawali dengan adanya perjanjian dan undang – undang sebagai sumber hukum bagi para pihak yang terdiri dari penjual dan pembeli. Keduanya melakukan hubungan hukum dalam bentuk jual beli yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi masing – masing pihak.

Jual beli merupakan suatu bentuk perjanjian dimana para pihak mengikat dirinya satu sama lain dalam perjanjian itu. Perjanjian jual beli

dalam skema tersebut menggunakan sarana transaksi *E-commerce* atau yang bisa disebut dengan transaksi *online.*

Dalam perjanjian jual beli *online* ini timbul masalah kapan kesepekatan antara penjual dan pembeli terjadi. Hal ini dikarenakan kesepakatan merupakan syarat utama dalam suatu perjanjian. Masalah lain yang muncul adalah apakah perjanjian tersebut sah atau tidak menurut hukum. Dengan mengetahui sah atau tidaknya perjanjian tersebut dapat memberikan jaminan hukum bagi para pelaku usaha dalam bertransaksi secara *online.*

Menurut Subekti, jual beliadalah suatu perjanjian dengan perjanjian itu pihak yang satu mengikat dirinya untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah di janjikan.[6]

Pihak yang satu (pihak penjual) menjanjikan untuk menyerahkan atau memindahkan hak miliknya atas barang yang ditawarkan, sedangkan yang dijanjikan oleh pihak yang lain, membayar harga yang telah di setujuinya. Meskipun tiada disebutkan dalam salah satu Pasal undang – undang, namun sudah semestinya bahwa "harga" ini harus berupa sejumlah uang, karena bila tidak demikian dan harga itu berupa barang, maka bukan lagi jual beli yang terjadi, tetapi tukar menukar atau barter.[7]

Di dalam buku ke III KUHPerdata bab ke lima di sebutkan Pasal 1457 yaitu "*Jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang*

[6] Subekti, *HUKUM PERJANJIAN*, cetakan ke VII, Penerbit PT. Intermasa, Jakarta 1979, hlm. 79

[7] *Ibid*

lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan".[8] Di dalam perjanjian jual beli terdapat dua subyek manusia yang pertama sebagai penjual dan pihak kedua sebagai pembeli, kedua belah pihak tersebut harus memenuhi hak dan kewajibannya, hak penjual yaitu memberikan barang atau benda sesuai dengan keinginan pembeli, dan pembeli wajib untuk membayar suatu benda tersebut.

Jika si pembeli tidak membayar harga pembelian, itu merupakan suatu *wanprestasi*, yang memberikan alasan kepada si penjual untuk menuntut ganti rugi atau pembatal pembelian menurut ketentuan – ketentuan Pasal 1266 dan 1267. Dalam hal penjualan barang – barang dagangan dan barang – barang perabot rumah, pembatalan pembelian, untuk keperluan si penjual, akan terjadi demi hukum dan tanpa peringatan, setelah lewatnya waktu yang ditentukan untuk mengambil barang yang dijual (Pasal 1517 – 1518).[9]

Menurut undang – undang jual beli barang 1893 (*the sale of Goods Act 1893*) terdapat istilah "*sale*" dan "*agreement to sell*". "*sale*" adalah jual beli dimana hak milik atas barang seketika berpindah kepada pembeli, misalnya dalam jual beli tunai di toko; sedangkan "*agreement to sell*" adalah jual beli barang dimana pihak – pihak setuju bahwa hak milik atas barang akan berpindah kepada pembeli pada suatu waktu yang akan datang.[10]

Persetujuan jual beli dianggap sudah berlangsung antara pihak penjual dan pembeli, apabila mereka telah menyetujui dan bersepakat tentang

---

[8] R. Subekti, dan R. Tjitrosudibio "*Kitab Undang – Undang Hukum Perdata*" , PT. Pradnya paramita, hlm. 366

[9] Subekti, *HUKUM PERJANJIAN*, cetakan ke VII, Penerbit PT. Intermasa, Jakarta 1979, hlm. 86

[10] Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perjanjian*, penertbit PT. Alumni, Bandung, 1980, hlm. 243

"keadaan benda" dan "harga" barang tersebut; sekalipun barangnya belum diserahkan dan harganya belum dibayarkan (Pasal 1458 BW). Jual beli tiada lain dari pada "persesuaian kehendak" (*wils overeenstemming*) antara penjual dan pembeli mengenai "barang" dan "harga". Barang dan hargalah yang menjadi essensialia perjanjian jual beli. Tanpa ada barang yang hendak dijual, tak mungkin terjadi jual beli.Sebaliknya jika barang objek jual beli tidak dibayar dengan sesuatu harga, jual beli dianggap tidak ada.[11]

Di dalam hukum perjanjian kita mengenal istilah asas – asas perjanjian yang asas hukum tersebut bukan merupakan asas hukum yang kongkrit melainkan suatu pikiran dasar dan umum yang diatur dalam KUHPerdata, ada 5 asas dalam membuat perjanjian :

1) Asas Kebebasan Berkontrak (*freedom of contract*)

   Setiap orang dapat secara bebas membuat perjanjian selama memenuhi syarat sahnya perjanjian dan tidak melanggar hukum, kesusilaan, serta ketertiban umum. Menurut Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata "Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang – undang bagi mereka yang membuatnya*."*.

2) Asas Kepastian Hukum (*pacta sunt servanda*)

   Jika terjadi sengketa dalam pelaksanaan perjanjian, misalnya salah satu pihak ingkar janji (*wanprestasi*), maka hakim dengan keputusannya dapat memaksa agar pihak yang melanggar itu melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai perjanjian – bahkan hakim dapat memerintahkan

[11] M. Yahya Harahap, *Segi – segi Hukum Perjanjian*, cetakan ke II, penerbit PT. Alumni, Bandung, 1986, hlm. 181

pihak yang lain membayar ganti rugi. Putusan hakim tersebut merupakan hak dan kewajiban para pihak.

3) Asas Konsensualisme (*consensualism*)

Asas konsensualisme berarti kesepakatan (*consensus*), yaitu pada dasarnya perjanjian sudah lahir sejak delik tercapainya kata sepakat. Perjanjian telah mengikat begitu kata sepakat dinyatakan dan diucapkan, sehingga sebenarnya tidak perlu lagi formalistas tertentu. Pengecualian terhadap prinsi ini adalah dalam hal undang – undang memberikan syarat formalitas tertentu terhadap suatu perjanjian, misalkan syarat harus tertulis atau menggunakan telegram.

4) Asas Itikad Baik (*good faith/tegoeder trouw*)

Itikad baik berarti keadaan batin para pihak dalam membuat dan melaksanakan perjanjian harus jujur, terbuka dan saling percaya. Keadaan batin para pihak itu tidak boleh di cemari oleh maksud – maksud untuk melakukan tipu daya atau menutup – nutupi keadaan sebenarnya.

5) Asas Kepribadian (*personality*)

Asas kepribadian berarti isi perjanjian hanya mengikat para pihak secara personal, tidak mengikat pihak – pihak lain yang memberikan kesepakatannya. Seorang hanya dapat mewakili dirinya sendiri dan tidak dapat mewakili orang lain dalam membuat perjanjian. Perjanjian yang dibuat oleh para pihak hanya berlaku bagi mereka yang membuatnya.[12]

[12] legalakses.com ,*asas – asas dalam perjanjian*, http://legalakses.com/asas-asas-perjanjian/ , Akses tanggal 12 April 2013 jam 10.30

Di dalam perjanjian terdapat unsur – unsur yang terdiri dari:[13]

1. *Essentialia*

   Unsur *essentialia* adalah unsur-unsur pokok di dalam suatu persetujuan yang mutlak harus ada, dan tanpa itu persetujuan tidak mungkin ada.

2. *Naturalia*

   Unsur *naturalia* merupakan unsur yang dianggap telah ada dalam perjanjian sekalipun para pihak tidak menentukan secara tegas dalam perjanjian, seperti itikad baik para pihak dalam melaksanakan isi perjanjian dimana undang-undang yang menentukan sebagai ketentuan yang bersifat mengatur.

3. *Accidentalia*

   Unsur *accidentalia* ialah unsur tambahan dalam persetujuan, dan undang-undang tidak mengaturnya.

Didalam transaksi jual beli secara *online* atau menggunakan sistem komputer melalui jaringan internet bisa disebut juga dengan *E-Commerce* atau yang sering disebut *electronic commerce*.

Definisi dari E-C sendiri sangat beragam, tergantung dari prespektif yang memanfaatkannya, *Association for Electronic Commerce* secara sederhana mendefisikan *E-Commerce* sebagai "mekanisme bisnis secara elektronis". *CommerceNet*, sebuah konsorium industri, memberikan definisi

[13] P.N.H Simanjuntak, *Pokok-Pokok Hukum Perdata Indonesia*, Djambatan, Jakarta, 1999, hlm.332.

yang lebih lengkap, yaitu "penggunaan jejaring komputer (komputer yang saling terhubung) sebagai sarana penciptaan relasi bisnis".[14]

Kamlesh K. Bajaj dan Debjani Nag mengatakan bahwa, *e commerce* merupakan suatu bentuk pertukaran informasi bisnis tanpa menggunakan kertas (*paperless exchange of buseness information*), melainkan dengan EDI (*electronic data interchange*), *electronic mail* (e – mail), *electronic bulletin board* (EBB), *electronic fund transfer* (EFT), dan melalui teknologi jaringan lainnya.'.

Menurut Undang- undang Nomor 11 tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE), dalam Pasal 1 angka 2 menyebutkan: " Transaksi Elektronik adalah perbuatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan Komputer, jaringan Komputer, dan / atau media elektronik lainnya."[15]

Ada beberapa alasan EC menjadi pilihan transaksi bisnis dibandingkan dengan transaksi konvensional yaitu :

1) Efisien dan efektif.
2) Pemasaran produk dalam skala global, baik *business to business* maupun *business to costumer*.
3) Prosedurnya lebih mudah dengan dukungan teknologi informasi (*internet*).
4) Dapat diakses dari mana saja (lintas batas)

[14] Ahdiana Yuni Lestari & Endang Heriyani, *Dasar – dasar pembuatan kontrak dan akad*, Penerbit Moco Media, Yogyakarta 2009, hlm. 15

[15] *Ibid*

5) Mekanisme pembayaran serta transaksi dapat dilakukan kapan saja dengan mudah.[16]

Dalam penggunaan internet sebagai sistem jual beli *online* ada beberapa keuntungan bagi penjual maupun pembeli, yaitu:

1. Keuntungan bagi pembeli:
   a. Menurunkan harga jual produk;
   b. Meningkatkan daya kompetisi penjual;
   c. Meningkatkan produktivitas pembeli;
   d. Manajemen informasi yang lebih baik;
   e. Mengurangi biaya dan waktu pengadaan barang;
   f. Kendali inventory yang lebih baik.
2. Keuntungan bagi penjual:
   a. Identifikasi target pelanggan dan definisi pasar yang lebih baik;
   b. Manajemen cash flow yang lebih baik;
   c. Meningkatkan kesempatan berpartisipasi dalam pengadaan barang atau jasa (tender);
   d. Meningkatkan efisiensi;
   e. Kesempatan untuk melancarkan proses pembayaran pesanan barang;
   f. Mengurangi biaya pemasaran.[17]

Maka sebab itu bukan hanya pebisnis saja yang memakai transaksi *online* tetapi masyarakat kelas bawah hingga kelas atas yang memakainya sebagai sarana transaksi untuk jual beli.

---

[16] *Ibid*. hlm. 15 – 16
[17] Riyeke Ustadiyanto, Framework *E-commerce*, Andi, Yogyakarta, 2001, hlm. 138

Proses transaksi jual beli *online* ini banyak menimbulkan kekhawatiran dalam informasi produk, karena penjual dan pembeli melakukan komunikasi tidak bertatap muka melainkan dengan sistem komunikasi elektronik.

Sistem keamanan dalam komunikasi elektronik sangat harus diperhatikan tidak terkecuali dengan perdagangan dengan *E-Commerce*, agar dapat mengakomodasi kebutuhan pengamanan yang berkaitan dengan aspek:[18]

1. *Confidentiality*

Confidentialty menyangkut kerahasiaan dari data atau informasi, dan perlindungan bagi informasi tersebut dari pihak yang tidak berwenang. Untuk melindungi kerahasian dapat dilakukan dengan cara membuat informasi itu "tidak dapat dipahami" (*unintelligible*), isi dari informasi itu harus ditransformasikan sedemikian rupa sehingga tidak dapat dipahami (*undecipherable*) oleh siapapun yang tidak mengetahui prosedur dari proses transformasi itu. *Confidentiality* sangat penting untuk melindungi, misalnya, data keuangan suatu organisasi atau perusahaan, informasi menyangkut *product development*, dan berbagai jenis informasi rahasia lainnya terhadap pihak siapa rahasia itu ingin dirahasiakan.

2. *Integrity*

Integrity menyangkut perlindungan data terhadap upaya pemodifikasian oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab, baik selama data itu disimpan maupun selama data itu dikirimkan kepada pihak lain. Sistem pengaman yang ada harus mampu memastikan bahwa pada waktu

[18] Budi rahardjo,*Keamanan Sistem informasi Berbasis internet,*PT.Insan Komunikasi, Bandung, 2000, hlm. 11

informasi itu disimpan atau dikirim, sistem pengaman yang dibangun harus memungkinkan untuk mengetahui apabila terhadap isi yang asli dari informasi yang dikirimkan telah terjadi manipulasi, modifikasi, tambahan atau penghapusan.

3. *Authorization*

Authorization menyangkut pengawasan terhadap akses pada infomasi tertentu. *Authorization* dimaksudkan untuk membatasi pihak-pihak yang tidak berwenang melakukan sesuatu dalam lingkungan jaringan informasi tersebut. Pembatasan itu sendiri bergantung pada tingkat keamanan pihak yang bersangkutan. Pembatasan itu menyangkut sampai sejauh mana pihak yang diberi kewenangan untuk melakukan akses terhadap informasi.

4. *Availability*

Informasi yang disimpan atau ditransmisikan melalui jaringan komunikasi harus dapat tersedia sewaktu-waktu apabila diperlukan. Sistem perlindungan itu harus dapat mencegah timbulnya sebab-sebab yang dapat menghalangi tersedianya informasi yang diperlukan.

5. *Authenticity*

Authenticity atau *authentication* menyangkut kemampuan seseorang, organisasi, atau komputer untuk membuktikan identitas dari pemilik yang sesungguhnya dari informasi tersebut. Semua pihak yang terlibat dalam suatu transaksi harus merasa aman dan pasti bahwa komunikasi yang terjadi adalah benar, yaitu benar bahwa para pihak berhubungan dengan pihak-pihak yang sesungguhnya diinginkan dan benar mengenai informasi yang dipertukarkan.

6. *Non-repudiability of Origin* atau *Non-repudiation*

Non-repudiability of Origin atau *Non-repudiation* menyangkut perlindungan terhadap suatu pihak yang terlibat dalam suatu transaksi atau kegiatan komunikasi yang di belakang hari pihak tersebut menyanggah bahwa transaksi atau kegiatan tersebut benar telah terjadi. Sistem *Non-repudiability of Origin* atau *Non-repudiation,* harus dapat membuktikan kepada pihak ketiga yang independen mengenai keaslian dan pengiriman data yang dipersoalkan itu.

7. *Auditability*

Data harus dicatat sedemikian rupa, bahwa data tersebut telah memenuhi semua syarat *confidentiality* dan *integrity* yang diperlukan, yaitu bahwa pengiriman data tersebut telah dienkripsi (*encrypted*) oleh pengirimnya dan telah didekripsi (*decrypted*) oleh penerimanya sebagaimana mestinya.

Dengan memperhatikan potensi terjadinya berbagai aspek yang timbul dalam transaksi *E-Commerce,* maka diperlukan adanya sistem pengamanan yang memadai agar dapat memberikan perlindungan bagi pihak – pihak yang terlibat didalamnya.

E. Metode Penelitian

Penelitian ini tergolong penelitian normatif. Metode penelitian hukum normatif adalah penelitian hukum yang mengkonsepsikan hukum sebagai norma meliputi nilai-nilai, hukum positif dan putusan pengadilan. Pada

penelitian ini penulis memfokuskan pada hukum positif dengan mengkaji undang-undang yang berlaku.

1. Fokus Penelitian

   Dalam hal ini penulis mefokuskan pada implementasi asas konsensualisme pada perjanjian jual beli *online* di dalam web *TokoBagus.com.*

2. Nara Sumber

   Selain memfokuskan pada hukum positif, penulis menggunakan nara sumber dalam penelitian ini. Nara sumber yang akan penulis gunakan adalah penjual dan pembeli dalam jual beli *online* di web *TokoBagus.com*

3. Bahan Hukum

   Dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan bahan hukum yang berupa:

   a. Bahan Hukum Primer, dalam bahan hukum primer ini, penulis menggunakan bahan-bahan hukum yang mempunyai kekuatan mengikat secara yuridis, seperti peraturan perundangan–undangan. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan peraturan perundang-undangan yaitu Undang-undang No.11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Elektronik (UU ITE) dan Kitab Undang – undang Hukum Perdata Buku Ketiga Tentang Perikatan yang berkaitan dengan perjanjian jual beli.

   b. Bahan Hukum Sekunder, yaitu bahan yang tidak mempunyai kekuatan mengikat secara yuridis, seperti hasil wawancara, hasil penilitian dan

buku-buku berkaitan dengan penelitin. Dalam penelitian ini penulis menggunakan karya – karya ilmiah, artikel – artikel, buku literatur dan beberapa jurnal melalui internet yang berkaitan dengan objek penelitian serta wawancara dengan nara sumber yang terkait dengan fokus penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Bahan Hukum

Untuk mendapatkan bahan hukum yang relevan dan akurat, maka teknik pengumpulan bahan hukum dilakukan dengan cara :

a. Wawancara, yaitu dengan cara mengajukan pertanyaan kepada nara sumber,yakni penjual dan pembeli dalam jual beli *online TokoBagus.com.*
b. Studi pustaka, dilakukan dengan mengkajijurnal, buku literatur, dan beberapa artikel yang berhubungan dengan permasalahan penelitian
c. Studi dokumen, dilakukan dengan mengkaji peraturan perundang-undangan yaitu Undang-undang No.11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Elektronik (UU ITE) dan Kitab Undang – undang Hukum Perdatadan sumber-sumber lain yang ada kaitannya dengan objek penelitian.

5. Metode Pendekatan

Pendekatan penelitian ini merupakan sudut pandang yang digunakan peneliti dalam memahami permasalahan penelitian. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan perundang-undangan yaitu menelaah berbagai fakta-fakta hukum bedasarkan aturan undang-undang

dan regulasi yang berkaitan dengan isu hukum atau fakta-fakta hukum yang relevan yang sedang diteliti.

6. Pengolahan dan Analisis Bahan – bahan Hukum

Bahan-bahan hukum yang diperoleh dianalisis secara kualitatif bedasarkan penalaran deduktif yang mengacu pada hukum positif yang berlaku. Hasil analisis akan disajikan secara deskriptif bedasarkan masalah yang diteliti, yaitu dengan cara menguraikan, membahas, menafsirkan bahan-bahan hukum yang ada dengan perspektif dan sudut pandang tertentu serta dikaitkan dengan fakta-fakta hukum yang relevan untuk merumuskan suatu kesimpulan dari rumusan masalah.

F. Pertnggungjawaban Sistematika

Penelitian ini disusun secara keseluruhan dengan menggunakan sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yaitu dimulai dari bab I sampai bab IV. Bab I merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian serta sistematika penulisan. Dalam bab I ini, memudahkan penulis untuk menguraikan dasar pemikiran penelitian ini yang selanjutnya akan terbentuk pertanyaan-pertanyaan dari permasalahan yang ada. Selain itu, bab I ini membantu penulis dalam pembentukan kerangka berpikir awal dari hal yang umum menuju hal yang lebih khusus sehingga akan memudahkan penulis dalam penulisan kajian teori yang lebih mendetail.

Bab II dalam penelitian ini merupakan teori tentang jual beli secara *online*. Dalam bab II ini bertujuan membekali penulis mengenai sistem – sistem jual beli *online*. Karena masyarakat telah banyak yang menggunakan jual beli *online* tersebut, sehingga penulis perlu untuk menguraikan kajian teori mengenai jual beli *online* khususnya di situs atau web dalam satu bab tersendiri secara mendetail. Bab II ini berisi tentang konsep perjanjian pada umumnya, tinjauan umum tentang perjanjian jual beli, subjek dan objek tentang perjanjian jual beli dan tinjauan umum tentang *E-Commerce*.

Bab III adalah kajian teori mengenai penjelasan Implementasi asas konsensualisme dalam perjanjian jual beli *online* dalam studi di web *TOKOBAGUS.COM*. Kajian teori dalam bab III membantu penulis memahami lebih jauh tentang kendala – kendala yang dialami oleh penjual maupun pembeli didalam situs jual beli *online*, dan mengukur dimana para penjual dan pembeli sudah sah atau belum dalam melakukan transaksi jual beli *online* tersebut.

Bab IV merupakan penutup yang di dalamnya berisi tentang kesimpulan dan saran dari pembahasan penelitian ini. Kesimpulan dalam penelitian ini diambil dari rumusan masalah penelitian yang diharapkan dalam kesimpulan ini dapat menjawab rumusan masalah tersebut. Saran yang ada merupakan suatu rekomendasi dalam kesimpulan penelitian ini.