

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada umumnya masyarakat Indonesia memiliki kemampuan dan potensi untuk berinovasi dalam sektor bisnis, meskipun harus menghadapi berbagai tantangan dalam prosesnya. Oleh karena itu, banyak pelaku usaha bekerja keras dari pagi hingga malam tanpa mengenal waktu demi memenuhi kebutuhan hidup. Dalam menjalani kehidupan, seharusnya tidak hanya terpaku pada kebutuhan dasar seperti makanan, pakaian, dan tempat tinggal, tetapi juga mencakup berbagai kebutuhan rumah tangga lainnya seperti biaya pendidikan, buku, transportasi, bahan bakar, serta tagihan listrik dan air. Dengan demikian, kebutuhan hidup sangat beragam dan terus berkembang.¹ Dengan perubahan tren pasar yang sangat cepat, hingga tuntutan untuk berinovasi kepada pelaku usaha. Inovasi produk tidak hanya mencakup pengembangan produk baru, tetapi juga peningkatan kualitas produk menyesuaikan dengan permintaan pasar. Para pelaku usaha harus menata dan mengarahkan usahanya agar tetap berkembang sesuai dengan perkembangan yang pesat. Tidak hanya itu dalam melakukan persaingan usaha harus secara sehat untuk menghindari adanya praktik monopoli secara tidak sehat dan berdampak buruk.²

Dengan seiring berjalan zaman dengan teknologi yang semakin canggih yang terbang bebas secara pesat dibandingkan tahun sebelumnya. Perkembangan ini memberikan pemanfaatan yang begitu besar dampaknya terhadap negara yang harus dimanfaatkan secara optimal. Namun perlu diketahui perkembangan teknologi ini dapat

¹ Refsya Maulana Abdi, "Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Padang" (Universitas Andalas, 2024).

² Khairil Anuar, "Perlindungan Hukum Bagi Pelaku Usaha UMKM Terhadap Keberadaan Toko Modern," *PROCEEDING IAIN Batusangkar* 1, no. 1 (2022): 1077–1084.

mempermudah bagi masyarakat secara signifikan, walaupun terkadang dapat memberikan dampak positif dan dampak negatif. Perkembangan teknologi ini tidak hanya pada sektor transportasi, komunikasi, pendidikan, bisnis dan hingga layanan secara digital. Dengan peningkatan terhadap pelanggan seluler dari tahun ke tahun yang memberikan peluang bagi para pelaku bisnis. Bisnis paket data yang menjadi peluang seiring dengan kebutuhan paket data semakin penting sehingga banyak para UMKM yang melakukan kegiatan industri bisnis ini.³ Berbagai toko bisnis yang menyediakan jasa pulsa dan paket data sangat banyak dijumpai di perkotaan.

Peluang di era digital ini sangat maju dalam bidang bisnis yang sangat pesat. Perkembangan teknologi internet memberikan manfaat bagi masyarakat terutama bagi pendidikan, perusahaan, perindustrian dan lainnya perkembangan bisnis berlangsung sangat cepat. Dalam kehidupan sehari-hari masyarakat tidak bisa lepas dari perkembangan teknologi seperti internet yang dapat digunakan sarana komunikasi. Untuk mengakses internet melalui layanan telekomunikasi dan diperlukan perangkat komunikasi seperti laptop, tablet, atau smartphone yang dapat terhubung ke jaringan internet. Penggunaan perangkat-perangkat tersebut, penggunaan kuota internet pun menjadi hal yang tidak terhindarkan.⁴ Peluang inilah dalam bisnis memiliki berkelanjutan atau berinovasi misalnya toko konter paket data ini menjadi berkembang pesat kemudian memberikan inovasi paket data grosir. Dengan membuka peluang usaha bisnis kepada pelaku usaha dengan menyediakan produk atau barang secara harga lebih terjangkau dalam jumlah banyak kepada konsumen jika ingin menjualnya kembali. Dengan menjual paket data secara grosir dan memiliki keuntungan, jika konsumen ingin menjual lagi dengan cara membeli paket data dalam jumlah banyak

³ Nurhalimah Nurhalimah et al., "Biaya Dan Pendapatan Umkm Jasa Pulsa Dan Kuota Di Perkotaan Pada Konter 'FAHMI CELL,'" *Innovative: Journal Of Social Science Research* 3, no. 2 (2023): 10148–10158.

⁴ Syukron Abdi, "Analisis Jual Beli Paket Data Internet Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Studi Ekonomi Syariah* 4, no. 2 (2024): 49–61.

agar mendapat harga lebih murah. Sehingga adanya perjanjian jual beli yang dimana antara penjual grosir paket data dengan pembeli.

Perjanjian jual beli perlu berlandaskan dengan itikad baik dalam Pasal 1338 ayat 3 KUH Perdata. Dalam pasal tersebut dijelaskan para pihak dalam melakukan perjanjian harus di dasarkan itikad baik dan kepatutan. Dengan arti perjanjian antar pihak harus sesuai dengan fakta.⁵ Namun dalam penerapannya masih adanya pelanggaran konsumen seperti keterlambatan pembayaran yang melebihi jatuh tempo yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan sering harus diberikan peringatan terlebih dahulu agar membayar hal tersebut.

Menurut perspektif hukum, permasalahan ini dapat dikatakan tidak memenuhi prestasi sesuai perjanjian yang harus dibayarkan sesuai tanggal jatuh tempo. Dalam hal ini sangat berpengaruh terhadap finansial kerugian yang juga dialami oleh pelaku usaha yang disebabkan tidak terpenuhinya prestasi yang harusnya dilakukan oleh pihak konsumen. Maka dalam hal ini konsumen dapat dikatakan wanprestasi tidak memenuhi kewajiban sesuai perjanjian yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

Perkembangan bisnis perdagangan grosir di Indonesia mengalami signifikan, terutama dalam bentuk paket data. Penjualan grosir paket data ini sangat memberikan keuntungan bagi konsumen. Dalam bisnis sering dijumpai di berbagai konter besar yang sudah memiliki nama yang dikenal oleh masyarakat, salah satunya adalah konter Puma Cell yang menyediakan berbagai jenis paket data berupa voucher maupun kartu, aksesoris smartphone yang bisa dibeli dengan harga grosir. Sistem pembayaran pembelian grosir di Konter Puma Cell ini dapat melakukan pembayaran secara lunas dan jangkau waktu yang ditentukan memberikan fleksibilitas bagi konsumen pelanggan

⁵ Ery Agus Priyono, "Peranan Asas Itikad Baik Dalam Kontrak Baku (Upaya Menjaga Keseimbangan Bagi Para Pihak)," *Diponegoro Private Law Review* 1, no. 1 (2017).

setia, tetapi dibalik itu juga memberikan dampak risiko bagi pelaku usaha terkait masalah pembayaran yang telah di sepakati. Tunggakan pembayaran oleh konsumen ini menjadi salah satu permasalahan yang sering dihadapi oleh pelaku usaha grosir paket data, termasuk di toko-toko yang menjual barang lainnya.

Menurut Kitab Undang-Undang Perdata yang mengatur terkait perjanjian dalam Pasal 1313 yang berbunyi bahwa: “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”. Jika dikaitkan dengan permasalahan tersebut adanya perjanjian jual beli yang telah disepakati oleh kedua belah pihak antara pelaku usaha dan konsumen harus dilaksanakan sesuai yang telah disepakati, namun tidak semua pihak-pihak yang dirugikan dalam memenuhi prestasi pada pelaksanaan perjanjian yang dikenal dengan wanprestasi.

Perlu diketahui apabila adanya konsumen yang melakukan pembelian paket data grosir di Konter Puma Cell selalu menerima nota atau struk jumlah pembelian dan total keseluruhan. Ada konsumen yang melakukan pembayaran secara jatuh tempo dan secara lunas yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang harus dipenuhi konsumen. Namun konsumen tersebut belum melakukan pembayaran yang sudah melebihi jatuh tempo yang kemudian pihak pelaku usaha melakukan peringatan dengan menghubungi pihak konsumen untuk melakukan pembayaran. Sering terjadi konsumen yang belum melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo hingga diberi peringatan oleh pelaku usaha padahal sudah ada kesepakatan saat perjanjian jual beli. Konsumen yang menunggak pembayaran tidak hanya merugikan dari segi finansial, tetapi juga merugikan pelaku usaha penghambatan perputaran modal. Meskipun ada perjanjian antara pelaku usaha dan konsumen, masih sering kali pelaksanaan kewajiban pembayaran tidak berjalan sesuai kesepakatan.

Puma Cell konter memiliki 12 konsumen tetap yang melakukan transaksi pembelian paket data grosir dengan sistem pembayaran jatuh tempo. Berdasarkan data penjualan terdapat konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran tercatat sebanyak 7 konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran. Keterlambatan konsumen ini bukan hanya sekali terjadi, tetapi secara berulang melakukan transaksi jatuh tempo dengan jumlah yang besar. Ada beberapa konsumen yang melakukan keterlambatan antara lain Axxxx Cell, Bxxx Cell, Cxxx Cell, Dxxx Cell, Exxx Cell, Fxxx Cell dan Gxxx Cell. Hal ini dapat berdampak pelaku usaha dalam segi finansial dan perputaran biaya operasional dalam bisnis konter tersebut.

Tabel 1
Data Konsumen dan Keterlambatan Pembayaran

No	Kategori Konsumen	Jumlah	Persentase (%)
1	Konsumen Tetap	12	100%
2	Konsumen yang Telat Membayar	7	58,33%
3	Konsumen yang Tepat Waktu	5	41,67%

Pelaksanaannya dalam jual beli grosir paket data dengan pembayaran sistem tempo dengan melakukan pemesanan jumlah barang paket data dan melakukan kesepakatan transaksi antara penjual dan pembeli dengan jumlah total pembelian serta waktu jatuh tempo yang harus dibayarkan. Dalam jual beli ini dapat dikatakan perjanjian yang dilakukan secara lisan antara pihak penjual grosir paket data dengan pembeli dengan saksi pegawai. Dalam praktiknya pembeli melakukan pembelian barang pada tanggal 21 Desember 2024 membeli 129 buah paket data grosir di toko Konter Puma Cell dengan beberapa macam paket data dengan sejumlah Rp 3.652.300 dengan jatuh tempo pembayaran 7 hari. Namun setelah waktu jatuh tempo pembeli

tidak membayarkan sejumlah uang tersebut dengan diberi peringatan oleh pihak penjual dan merugikan penjual yang tidak sesuai dengan yang telah di sepakati.

Pada hukum perdata, keterlambatan pembayaran yang melebihi jatuh tempo dapat dikategorikan sebagai wanprestasi. Namun, dalam praktik jual beli paket data grosir, banyak konsumen yang menganggap hal yang wajar selama mereka tetap membayar, meskipun terlambat. Walaupun tindakan tersebut masih itikad baik, tanpa disadari dapat dianggap sebagai wanprestasi. Penelitian ini secara spesifik membahas praktek jual beli serta asas itikad baik yang diterapkan dalam konteks keterlambatan jatuh tempo pada bisnis paket data grosir.

Dari uraian diatas, dengan adanya wanprestasi yang dilakukan oleh konsumen pelaksanaan kewajiban pembayaran tidak berjalan sesuai kesepakatan, maka masyarakat terkait dengan itikad baik dalam perjanjian jual beli dalam pelaksanaannya haruslah dipahami dan diterapkan dengan sebaik-baiknya oleh pihak. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis melakukan sebuah penelitian yang berjudul **“Analisis Yuridis Sosiologis Praktek Jual Beli Penjual Konter Grosir Paket Data (Studi di Konter Puma Cell Bojonegoro)”**.

Penelitian yang diajukan oleh penulis memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu sebagai berikut :

Pertama, jurnal berjudul *“Analisis Bai’ Al-‘Udah Dalam Praktik Jual Beli Bahan Bangunan (Studi Toko Bangunan Maryam Kabupaten Pinrang)”* yang ditulis oleh Syarifah Nabila Umar dengan metode empiris yang dilakukan di Toko bangunan Maryam Kabupaten Pinrang. Pada penelitian terdahulu pertama mengkaji praktik jual beli dengan sistem pembayaran tempo pada toko bangunan Maryam, faktor-faktor yang mempengaruhi praktik jual beli dengan sistem pembayaran tempo pada toko bangunan

Maryam dan status hukum praktik jual beli dengan pembayaran tempo di Toko Bangunan Maryam dengan menggunakan Analisis *Bai'Al-Uhdah*.⁶

Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa pembayaran secara tempo di Toko Bangunan Maryam ditandai dengan adanya nota yang dipegang oleh penjual dan pembeli sebagai tanda bahwa transaksi tersebut belum lunas dan pembayaran dengan sistem tempo di Kecamatan Mattirobulu merupakan kebiasaan atau tradisi bagi masyarakat setempat, karena masyarakat Kecamatan Mattirobulu merupakan mayoritas petani sehingga mereka bisa membayar bahan bangunan setelah panen serta pembayaran tempo di Toko Bangunan Maryam ini sudah sesuai dengan prinsip *Bai'Al-Uhdah* yang dimana tolong-menolong sudah menjadi suatu kebiasaan dan dianggap saling memudahkan oleh masing-masing pihak.

Kedua, skripsi berjudul “Praktik Jual Beli Dengan Sistem Pembayaran Tunda (Studi Kasus di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur)” yang ditulis oleh Rodas Sandika dengan metode empiris yang dilakukan di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur. Penelitian ini berfokus pada menganalisis praktik jual beli dengan sistem pembayaran tunda tanpa kejelasan waktu ditinjau dari hukum islam di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuba Kabupaten Lampung Timur.⁷

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa perjanjian jual beli yang dilakukan oleh masyarakat di Desa Kedaton I, pada praktiknya tidak pernah di catat di dalam surat perjanjian yang ditandatangani oleh kedua belah pihak. Perjanjian jual beli tersebut dilakukan secara lisan atas dasar kepercayaan kedua belah pihak. Jual beli dengan sistem pembayaran tunda pada masyarakat di Desa Kedaton I menggunakan akad salam

⁶ Syarifah Nabila Umar, “Analisis Bai'Al-Uhdah Dalam Praktik Jual Beli Bahan Bangunan (Studi Toko Bangunan Maryam Kabupaten Pinrang)” (IAIN Parepare, 2024).

⁷ RODAS SANDIKA, “Praktik Jual Beli Dengan Sistem Pembayaran Tunda (Studi Kasus Di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur)” (IAIN METRO, 2021).

atau jual beli yang barangnya ditangguhkan. Dengan kata lain, dalam jual beli yang dilakukan harga dibayarkan dan terimakan dikemudian hari sedangkan barang yang dibeli diberikan terlebih dahulu.

Terdapat beberapa perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian penulis yang dikaji di antaranya yaitu penelitian terdahulu pertama mengkaji tentang praktik jual beli dengan sistem pembayaran tempo pada toko bangunan Maryam, faktor-faktor yang mempengaruhi praktik jual beli dengan sistem pembayaran tempo pada toko bangunan Maryam dan status hukum praktik jual beli dengan pembayaran tempo di Toko Bangunan Maryam dengan menggunakan Analisis *Bai' Al-'Uhdah*. Selain itu lokasi penelitian terdahulu dilakukan di Toko Bangunan Maryam Kabupaten Pinrang. Sedangkan lokasi penelitian penulis dilakukan di Konter Puma Cell Bojonegoro

Penelitian terdahulu kedua mengkaji tentang menganalisis praktik jual beli dengan sistem pembayaran tunda tanpa kejelasan waktu ditinjau dari hukum islam di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuba Kabupaten Lampung Timur. Sedangkan penelitian penulis mengkaji tentang praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir dan pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro. Selain itu lokasi penelitian terdahulu dilakukan di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuba Kabupaten Lampung Timur. Sedangkan lokasi penelitian penulis dilakukan di Konter Puma Cell Bojonegoro.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian terdahulu yaitu keduanya membahas mengenai praktek jual beli jatuh tempo menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian lapangan atau yuridis-empiris.

Tabel 2
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Syarifah Nabila Umar Skripsi, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Pare (2024)	Analisis <i>Bai' Al-Uhdah</i> Dalam Praktik Jual Beli Bahan Bangunan (Studi Toko Bangunan Maryam Kabupaten Pinrang)	Membahas praktek jual beli dengan jatuh tempo dan metode penelitian yuridis empiris	Penelitian terdahulu fokus analisis <i>Bai' All-uhdah</i> praktik jual beli di toko bahan bangunan maryam. Sedangkan penelitian ini fokus pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro dan lokasi penelitian berbeda.
2.	Rodas Sandika, Skripsi, Fakultas Syariah Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro (2021)	Praktik Jual Beli Dengan Sistem Pembayaran Tunda (Studi Kasus di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur)"	Membahas praktek jual beli dengan jatuh tempo dan metode yuridis empiris	Penelitian terdahulu fokus hukum Islam penundaan pembayaran jual beli istishna' di Desa Kedaton I Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur. Sedangkan penelitian ini fokus pada pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro dan lokasi penelitian berbeda.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro?
2. Bagaimana pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro
2. Untuk mengetahui pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan dalam umumnya tentang Praktek Jual Beli Grosir Paket Data. Selain itu hasil dari penelitian ini memberikan kontribusi sebagai bahan untuk melakukan penelitian-penelitian berlanjutan bagi peneliti yang akan meneliti atau mengembangkan tentang Analisis Yuridis Sosiologis Praktek Jual Beli Penjual Konter Grosir Paket Data (Studi di Konter Puma Cell Bojonegoro) di Universitas Muhammadiyah Malang.

2. Manfaat Praktis

Memberikan masukan bagi pihak lain yang berkepentingan seperti:

- a. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang baru mengenai praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir dan pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir.
- b. Bagi penjual paket data, diharapkan dapat praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir dan pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir mendapat ilmu yang bersifat praktis sehingga dapat diambil hikmahnya dikemudian hari atau dalam kehidupan sehari-hari.

- c. Bagi masyarakat, diharapkan dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai praktek jual beli dengan pelaku usaha paket data grosir dan pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Pada penelitian hukum ini, penulis menggunakan jenis penelitian empiris.⁸ Bahwa penelitian empiris ini untuk mengkaji praktek jual beli paket data penjual konter grosir di konter Puma Cell Bojonegoro. Dalam penelitian ini peneliti akan memperoleh informasi dan data terkait dengan praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro dan pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro. Pada hukum perdata, keterlambatan pembayaran yang melebihi jatuh tempo dapat dikategorikan sebagai wanprestasi. Namun, dalam praktik jual beli paket data grosir, banyak konsumen yang menganggap hal yang wajar selama mereka tetap membayar, meskipun terlambat. Walaupun tindakan tersebut masih itikad baik, tanpa disadari dapat dianggap sebagai wanprestasi.

2. Lokasi Penelitian

Penulis akan melaksanakan penelitian di Konter Puma Cell Bojonegoro. Penulis memilih lokasi ini untuk mengetahui secara fakta dan jelas di lokasi karena terdapat pihak konsumen melakukan pembayaran melebihi jatuh tempo yang tidak memenuhi kewajiban sesuai perjanjian yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

⁸ Bahder Johan Nasution, "Metode Penelitian Ilmu Hukum, Bandung: CV," *Mandar Maju* (2008).

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari narasumber pertama melalui wawancara. Data ini tidak dapat dicari pada data sumber data sekunder, namun diperoleh dengan peneliti secara langsung terjun ke lapangan.⁹ Data yang diperoleh dari sumber pertama melalui tahap dan teknik pengambilan diperoleh secara langsung melalui wawancara dari Remy Prakoso selaku pelaku usaha Konter Puma Cell, Suci selaku karyawan Konter Puma Cell dan Axxxx Cell, Bxxx Cell, Cxxx Cell, Dxxx Cell, Exxx Cell, Fxxx Cell dan Gxxx Cell selaku konsumen yang melakukan keterlambatan pembayaran.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data dikumpulkan dan dipublikasikan oleh pihak lain, bukan data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber pertama. Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, laporan, jurnal dan semua informasi yang berkaitan tentang praktek jual beli paket data grosir.¹⁰ Adapun data sekunder yang berasal dari kepustakaan adalah jurnal, buku-buku, serta Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

⁹ Kornelius Benuf and Muhamad Azhar, "Metodologi Penelitian Hukum Sebagai Instrumen Mengurai Permasalahan Hukum Kontemporer," *Gema Keadilan* 7, no. 1 (2020): 20–33.

¹⁰ Sujarweni, V. W. (2014). Metodologi penelitian. *Yogyakarta: Pustaka Baru Perss*, 74.

4. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu kegiatan yang sangat utama dalam penelitian. Pengumpulan data ini dapat melalui kegiatan penelitian lapangan yang memperoleh data sehingga bisa untuk dianalisa. Penulis menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

a. Teknik Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan kegiatan interaksi yang dilakukan antara dua pihak atau lebih dengan memiliki maksud dan tujuan mengumpulkan informasi dan data. Peneliti dalam hal ini berperan sebagai interview dengan mengajukan pertanyaan yang sudah di persiapkan, menilai jawaban, meminta penjelasan, mencatat dan menggali pertanyaan lebih dalam. Pihak lain, informan dengan menjawab pertanyaan dan memberikan penjelasan secara akurat dan jelas.¹¹ Peneliti melakukan wawancara langsung dengan responden yaitu dari Remy Prakoso selaku pelaku usaha Konter Puma Cell, Suci selaku karyawan Konter Puma Cell dan Axxxx Cell, Bxxx Cell, Cxxx Cell, Dxxx Cell, Exxx Cell, Fxxx Cell dan Gxxx Cell selaku konsumen yang melakukan keterlambatan pembayaran.

b. Dokumentasi

Proses menemukan data yang berupa memo seperti tulisan, gambar, ataupun karya. Pada penelitian kualitatif, dokumentasi sebagai pelengkap dari sebuah metode wawancara sehingga informasi yang diteliti dapat dipercaya sebagai bukti fisik nyata konsumen telah

¹¹ V Wiratna Sujarweni, "Metodologi Penelitian," Yogyakarta: Pustaka Baru Perss 74 (2014).

melakukan kegiatan survei untuk memperoleh data yang konkret. Penulis dengan menggunakan berupa gambar dalam kegiatan dokumentasi.

5. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang akan digunakan yaitu analisis kualitatif dengan landasan teori yang sangat bermanfaat sebagai patokan agar lebih fokus penelitian sesuai fakta yang ada di lapangan.¹² Dalam penelitian ini maka data primer dan data sekunder yang ada akan dijelaskan secara deskriptif kualitatif oleh peneliti yang menggambarkan suatu hasil dengan memberikan penjelasan data yang menggunakan kata-kata dan wawancara kepada pelaku usaha Konter Puma Cell, Karyawan dan konsumen yang melakukan keterlambatan pembayaran akan dilakukan oleh penulis secara langsung¹³ Data yang diperoleh dari penelitian yang disusun secara sistematis serta dijabarkan untuk dianalisa dengan menggunakan aturan hukum yang berlaku.

F. Sistematika Penulis

Pada Penulisan Penelitian Hukum ini, terdapat Sistematika Penulisan yang perlu diketahui untuk menunjang secara jelas mengenai isi dari Penulisan Penelitian Hukum ini. Adapun Sistematika yang dirancang antara lain:

1. Bab 1 Pendahuluan

Pada bab ini mencakup beberapa isi sebagai berikut:

- a. Latar belakang Masalah
- b. Rumusan Masalah

¹² Ramdhan, M. (2021). *Metode penelitian*. Cipta Media Nusantara. Hal 6

¹³ *Ibid.* Hal 7

- c. Tujuan Penelitian
- d. Manfaat Penelitian
- e. Metode Penelitian
- f. Sistematika Penelitian

2. Bab II Tinjauan Pustaka

Pada Bab ini berisi tentang kerangka teoritis dan kerangka pemikiran sebagai berikut:

- a. Tinjauan Umum Paket Data Grosir
- b. Tinjauan Umum Perjanjian Jual Beli
- c. Tinjauan Umum Wanprestasi

3. Bab III Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini yaitu inti dari penelitian hukum yang mana penulis akan memaparkan hasil penelitian sebagai berikut:

- a. Keadaan geografis Konter Puma Cell Bojonegoro
- b. Praktek jual beli antara konsumen dengan pelaku usaha paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro
- c. Pelaksanaan asas itikad baik dalam jual beli paket data grosir di Konter Puma Cell Bojonegoro?

4. Bab IV Penutup

Pada Bab Penutup ini, sebagai bagian dari akhir penulisan dalam penelitian Hukum yang berisi sebagai berikut:

- a. Kesimpulan
- b. Saran