

PEMANFAATAN REKBER BLACKPANDA UNTUK MENGAMANKAN TRANSAKSIJUAL BELI ONLINE PADA SITUS KASKUS

Khanna Tiara¹⁾, Erwana Amarulloh Sunarya²⁾, Muhammad Ichsan³⁾

^{1), 2)} Teknik Informatika STMIK RAHARJA Tangerang

³⁾ Sistem Informasi STMIK AMIKOM Yogyakarta

Jl. Jendral Sudirman No. 40, Modernland, Tangerang

Email : khanna.tiara@raharja.info¹⁾, erwana@raharja.info²⁾, muhammad.ichsan@raharja.info³⁾

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir telah membawa dampak positif pada berbagai aspek kehidupan, termasuk di dalamnya dunia bisnis. Salah satu konsep yang dinilai merupakan bisnis baru adalah *e-business* atau biasa disebut Bisnis *Online*. Banyak situs-situs yang melakukan Transaksi Barang atau Jasa melalui E-Business, contohnya Jual Beli pada situs Kaskus yang menekankan pada Transaksi *Customer to Customer* (C2C). Pada Situs Kaskus yang menekankan Transaksi C2C melakukan Transaksi dengan Menggunakan Rekber Blackpanda sehingga Transaksi bisa aman bagi Konsumen. Rekber Blackpanda mirip dengan Prinsip yang terjadi pada Sistem Escrow Payment, pada sistem Rekber Blackpanda terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk menggunakan jasa orang ketiga sebagai tempat pembayaran dan penerima pembayaran. Maka dari itu Rekber Blackpanda hadir untuk mendukung dan mengamankan Transaksi Jual beli *Online* pada situs Kaskus. Sehingga Transaksi menggunakan sistem Rekber Blackpanda dapat dijadikan sebagai suatu sistem yang dapat menjanjikan Konsumen dan Penjual bisa saling percaya.

Kata Kunci : *E-Business*, C2C, Rekber

1. Pendahuluan

Seiring dengan Kemajuan dibidang Teknologi, Komputer dan bisnis saat ini sudah sangat pesat, Salah satunya adalah *E-Business*. dengan adanya *E-Business* para Pembisnis bisa memanfaatkannya sebagai wadah untuk menawarkan barang dan jasa yang mereka jual. *E-Business* merupakan salah satu fasilitas internet yang marak digunakan dalam dunia bisnis. *E-Business* memudahkan Masyarakat dalam mencari barang atau jasa yang mereka butuhkan. ada beberapa situs yang melakukan Transaksi *E-Business* seperti Kaskus.

Kaskus menggunakan metode *E-Business* C2C atau *Customer to Customer* dan Kaskus memakai Metode Rekber Blackpanda untuk mengamankan Transaksi *E-Business*. *Customer to Customer* adalah merupakan transaksi dimana konsumen menjual produk secara

langsung kepada konsumen lainnya. Rekber Blackpanda adalah Rekber yang disediakan hanya untuk jual beli *Online* pada Kaskus. Kaskus menjadi salah satu situs belanja *online* yang terpopuler di Indonesia. Dikarenakan Kaskus menyediakan berbagai macam forum, termasuk forum jual beli dengan menyediakan pasar virtual untuk bertransaksi jual beli secara *online*.

Salah satu penyedia jasa Rekber yang paling sering digunakan Kaskus adalah Rekber Blackpanda. Rekber Blackpanda adalah jasa penitipan dana untuk pembeli dan penjual dikaskus yang akan melakukan Transaksi *Online* yang tidak bisa bertemu secara fisik. Apabila Transaksi sukses, dana akan diserahkan ke penjual setelah barang tersebut sudah diterima oleh Pembeli dengan cara Transaksi Rekening. Apabila gagal, dana akan dikembalikan kepada pembeli melalui Transaksi Rekening.

Rekber Blackpanda dikelola oleh Blackpanda Corpindo yang sebelumnya sudah hadir di fjb Kaskus. Dalam perkembangannya, faktor kemandirian dan privasi menjadi hal yang dibutuhkan dalam transaksi jual beli *online*. Sehingga lahirlah rekberblackpanda.com, yang lebih independen, fleksibel, namun tetap mengedepankan faktor keamanan bagi penjual dan pembeli. Dan tentunya memenuhi rasa keadilan bagi kedua belah pihak. Rekber Blackpanda berkomitmen menjadi penyedia layanan transaksi *online* yang menghadirkan layanan prima dan handal dengan tarif layanan yang terjangkau

2. Pembahasan

Banyaknya kasus penipuan secara *online* membuat Konsumen memutar otak agar terhindar dari penipuan *online*. Salah satu cara untuk menghindari dari penipuan secara *online* adalah Konsumen harus menggunakan jasa Rekber ketika berbelanja *Online* sehingga Transaksi menjadi aman. Saat ini hanya Rekber yang bisa memberikan solusi yang tepat pada saat transaksi jual beli *online*.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Apakah yang membuat konsumen memakai Jasa Rekber dan apakah Jasa Rekber memiliki pengaruh kepada

konsumen. Berdasarkan rumusan masalah yang telah diidentifikasi maka tujuan yang ingin dihasilkan adalah agar konsumen berminat memakai jasa Rekber ketika berbelanja *online* dan Konsumen tidak ragu lagi ketika berbelanja *online* di Kaskus. Manfaat dari Penelitian ini agar Konsumen lebih bisa memahami apa itu Rekber dan cara penggunaannya, selain itu agar Konsumen berminat berbelanja di Forum Jual Beli *online* di Kaskus menggunakan jasa Rekber dan sebagai media Promosi untuk Kaskus dan jasa Rekber Blackpanda.

Literature Review

Penelitian yang dilakukan oleh Yulistia (2014) penelitian ini berjudul *“Mekanisme Penyidikan Tindakan Pidana Penipuan Melalui Internet Menurut Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tantang Informasi Dan Transaksi Elektronik”*. Pada penelitian ini penulis membahas kejahatan dunia maya atau cybercrime umumnya mengacu kepada aktivitas kejahatan dengan komputer atau jaringan komputer sebagai unsur utamanya, istilah ini juga digunakan untuk kegiatan kejahatan tradisional dimana komputer atau jaringan komputer digunakan untuk mempermudah atau memungkinkan kejahatan itu terjadi. Salah satu jenis kejahatan e-commerce adalah penipuan online. Penipuan online yang dimaksud dalam e-commerce adalah penipuan online yang menggunakan internet untuk keperluan bisnis dan perdagangan sehingga tidak lagi mengandalkan basis perusahaan yang konvensional yang nyata. [10]

Penelitian yang dilakukan oleh Henderi, Indri Handayani, Meta Amalia Dewi (2012) penelitian ini berjudul *“Business Intelligence Development Model Using Star Schema Methodology”*. Pada penelitian ini penulis membahas dukungan teknologi informasi, organisasi (enterprise) dapat menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas tinggi. Tidak hanya itu, data dan informasi tentang produk dan jasa enterprise menjadi sangat strategis, bersifat digital, dan terhubung satu sama lain melalui suatu jejaring kerja. Karenanya bisnis enterprise menjadi bersifat global dan sangat kompetitif. Namun, organisasi dituntut dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk kepentingan yang lebih strategis, tidak hanya digunakan untuk mendukung kegiatan proses business enterprise. [11]

Penelitian yang dilakukan oleh Untung Rahardja, Qurotul Aini, Desi Sartika (2015) penelitian ini berjudul *“Build A Business To Customer Online Store Using Air Zone Content Management System”*. Pada penelitian ini penulis membahas tentang Membangun Bisnis ke Pelanggan Online Store yang bertujuan untuk memudahkan pelaksanaan proses bisnis dan meningkatkan kemampuan kompetitif. Melalui teknologi informasi, diharapkan proses bisnis perusahaan dapat dilaksanakan lebih mudah, cepat, efisien dan efektif. Penggunaanteknologi jaringan didalam suatu organisasi ataupun perusahaan menjadi

hal yang biasa. Didalam suatu sistem jaringan sekarang ini banyak organisasi ataupun perusahaan yang telah menerapkan sistem e-commerce untuk suatu pemanfaatan proses bisnis di dunia internet. [5]

Penelitian yang dilakukan oleh Mujiyana, Ingge Elissa (2013) penelitian ini berjudul *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Via Internet Pada Toko Online”*. Pada penelitian ini penulis membahas tentang Keputusan Pembelian melalui via Internet Melalui. belanja lewat Internet seorang pembeli bisa melihat terlebih dahulu barang dan jasa yang hendak ia belanjakan melalui web yang dipromosikan oleh penjual. Kegiatan ini merupakan bentuk komunikasi baru yang tidak memerlukan komunikasi tatap muka secara langsung, melainkan dapat dilakukan secara terpisah dari dan ke seluruh dunia melalui media notebook, komputer, ataupun handphone yang tersambung dengan layanan akses Internet. [6]

Penelitian yang dilakukan oleh Moch Suhir, Imam Suyadi, Riyadi (2014) penelitian ini berjudul *“Pengaruh Persepsi Risiko, Kemudahan Dan Manfaat Dan Keputusan Pembelian Secara Online (Survei Terhadap Pengguna Situs Website www.Kaskus.co.id)”*. Pada penelitian ini penulis membahas Pengaruh Persepsi Risiko dalam Keputusan Pembelian Secara Online (Survei situs Website Kaskus) Membuka transaksi bisnis melalui internet bukan berarti terhindar dari kejahatan oleh pihak lain sebagaimana bertransaksi secara konvensional. Potensi kejahatan berupa penipuan, pembajakan kartu kredit (carding), penransferan dana illegal dari rekening tertentu, dan sejenisnya sangatlah besar apabila sistem keamanan (security) infrastruktur eCommerce masih lemah. Oleh karena itu, keamanan infrastruktur eCommerce menjadi kajian penting dan serius bagi ahli komputer dan informatika (McLeod dan Schell, 2004:51). Internet dapat menyediakan channel untuk memasarkan produk atau jasa secara online. Salah satu situs internet di Indonesia yang menerapkan konsep eCommerce adalah situs website Kaskus.Kaskus terkenal karena situs ini menyediakan berbagai macam forum, termasuk forum jual-beli dengan menyediakan pasar virtual untuk bertransaksi jual beli secara online. Kaskus menjadi salah satu situs belanja online yang populer di Indonesia. [12]

Penelitian yang dilakukan oleh Rigen Tohari (2014) penelitian ini berjudul *“Model Penerimaan Teknologi Rekening Bersama (Studi pada Rekber Blackpanda Kaskus)”*. Pada penelitian ini penulis membahas Rekber atau Rekening Bersama adalah perantara atau pihak ketiga yang membatu keamanan dan kenyamanan transaksi Online. diluar negeri Rekber dikenal dengan nama Escrow Service. Rekber menjamin bahwa Transaksi yang dilakukan penjual-pembeli tidak ada kerugian bagi kedua belah pihak. Jika ingin

menggunakan jasa Rekber maka ada tambahan biaya Transaksi yang dibebankan kepada Konsumen. [3]

Penelitian yang dilakukan oleh Herman, Yakub (2010) penelitian ini berjudul “Kajian Tentang Perkembangan E-Business Terhadap Praktik Bisnis”. Pada penelitian ini penulis membahas E-Business adalah penggunaan teknologi informasi untuk memudahkan proses bisnis, melakukan e-commerce dan menyediakan kerjasama untuk mendukung komunikasi perusahaan. [2]

Pemecahan masalah

Untuk mengatasi berbagai masalah diatas, Apakah yang membuat konsumen memakai Jasa Rekber ? dan Apakah Jasa Rekber memiliki pengaruh kepada konsumen ?

Apakah yang membuat konsumen memakai Jasa Rekber ?

Rekber adalah perantara atau pihak ketiga yang membatu keamanan dan nyaman transaksi *online*. Rekber menjamin bahwa transaksi yang dilakukan penjual-pembeli tidak ada kerugian bagi kedua belah pihak. Jika ingin menggunakan jasa Rekber maka ada tambahan biaya transaksi yang dibebankan kepada konsumen.

tabel tarif jasa

*Harga Produk	*Biaya Jasa
Rp. 10.000 - s.d Rp. 5.000.000,-	Rp. 10.000,-
Rp. 5.000.001 - s.d Rp. 10.000.000,-	Rp. 20.000,-
Rp. 10.000.001 - s.d Rp. 20.000.000,-	Rp. 30.000,-
lebih dari Rp. 20.000.000,-	DM I

Gambar 1. Tarif Jasa Rekber Blackpanda

Tentu saja para konsumen memakai tarif jasa Rekber dikarenakan dengan harga yang terjangkau dan menghindari Penipuan.

Apakah Jasa Rekber memiliki pengaruh kepada konsumen ?

Sebelum tahun 2010, Rekber hanya berjumlah kurang dari 5 penyedia jasa Rekber. sejak Oktober 2012, total terdapat 55 penyedia jasa Rekber dan terus bertambah. Pengguna jasa Rekber jelas akan lebih memakan waktu daripada transaksi secara langsung. akan tetapi, hal ini jelas dibayar dengan keamanan yang lebih tinggi daripada tidak sama sekali.

Tentu saja penggunaan jasa Rekber memiliki pengaruh secara signifikan, karena jasa Rekber lebih memprioritaskan keamanan dan

kenyamanan terhadap konsumen dan penjual. Dengan tarif yang lumayan terjangkau sudah dipastikan konsumen dan penjual lebih sepekat melakukan transaksi *online* menggunakan Jasa Rekber agar lebih aman dan terhindar dari kasus penipuan.

Implementasi

Tata cara melakukan Transaksi melakukan Rekber Blackpanda:

1. Penjual dan Pembeli sepakat untuk menggunakan jasa REKBER BLACKPANDA, pastikan kedua belah pihak telah memahami aturan penggunaan jasa.



Gambar 2. Penjual dan Pembeli Sepakat Memakai Rekber Blackpanda

2. Pembeli kemudian mentransfer sejumlah total harga barang + tarif REKBER BLACKPANDA ke salah satu rekening BLACKPANDA.



Gambar 3. Pembeli Transfer Harga Barang & Tarif Rekber Blackpanda

3. Form transaksi baru, di isi OLEH PEMBELI setelah melakukan transfer. Setelah validasi oleh sistem, pembeli dan penjual akan mendapat informasi *login*, silahkan *login* untuk *update* data pribadi dan update status transaksi.



Gambar 4. Pembeli Mengisi Form Transaksi

4. Penjual mengirimkan barang kepada pembeli, kemudian penjual mengupdate status transaksi dan no. resi pengiriman via web atau sms.



Gambar 5. Penjual Mengirim Barang

5. Barang tiba di tujuan, Pembeli melakukan konfirmasi via sms atau *update* status transaksi.



Gambar 6. Barang Tiba Di Tujuan & Pembeli Melakukan Konfirmasi Via SMS

1. Rekber Blackpanda meneruskan dana kepada penjual, maksimal 1x24 jam setelah pembeli mengkonfirmasi penerimaan barang.



Gambar 7. Rekber Blackpanda Mengirim Dana Kepada Penjual

7. Dana diterima Penjual, transaksi selesai.



Gambar 8. Dana Diterima & Transaksi Selesai

Kelebihan penggunaan jasa Rekber

Jelas sekali bahwa daya tarik utama dari penggunaan Rekber adalah tingkat keamanan dan kenyamanan berbelanja *online* yang lebih tinggi. Penipuan *online* hampir sulit dilakukan karena sudah adanya Rekber.

Rekber sebagai orang ketiga yang mengamankan Transaksi Jual beli *Online*.

Rekber melayani pembayaran beda Bank. Jika Bank pembeli dan penjual beda biasanya pembeli enggan melakukan transaksi, maka dengan adanya penggunaan jasa rekber Transaksi dapat teratasi. Apalagi biasanya pihak penyedia Rekber tidak memungut biaya transfer beda bank, tidak seperti jika pembayaran melalui transfer langsung. Pembeli atau penjual biasanya hanya dikenakan biaya penggunaan jasa Rekber yang lebih terjangkau. Jumlah penyedia jasa Rekber saat ini juga banyak, terutama di forum jual beli *Online* sehingga pengguna dapat dengan mudah memilih dan menentukan Rekber mana yang akan digunakan. .

Kelemahan penggunaan Jasa Rekber

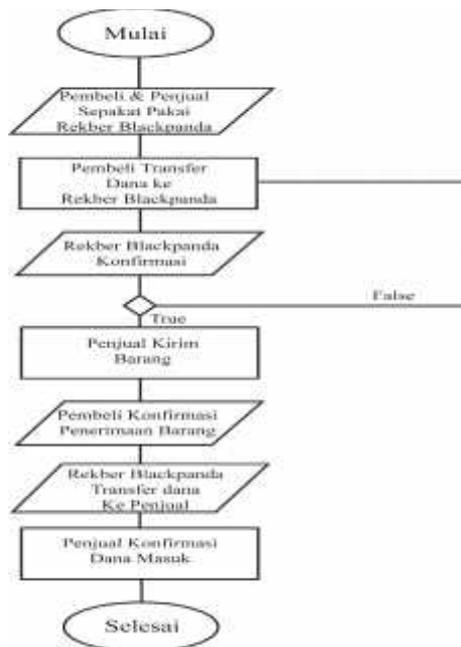
Rekber menjadi terobosan yang sangat bagus dalam keamanan pembayaran transaksi. Namun, tetap terdapat kelemahan dalam suatu metode Penggunaan. Hal ini tidak lain adalah memakan waktu yang cukup lama karena Rekber sebagai pihak ketiga didalam Transaksi *Online*. Dalam proses pengiriman barang ini tentu dana masih berada di pihak Rekber. Apalagi jika ditambah pembeli yang rewel dan komplain, maka waktu transaksi yang dibutuhkan akan semakin lama.

Kelemahan lain adalah harus mengeluarkan biaya ekstra untuk membayar jasa kepada pihak penyedia jasa Rekber meskipun jumlahnya tidak seberapa. Walaupun harga untuk membayar jasa cukup terjangkau dari kisaran ribuan sampai beberapa puluh ribu biasanya tergantung nominal transaksi, masih ada pelanggan yang mengeluhkan biaya jasa tersebut. Terlepas dari kelebihan dan kelemahan penggunaan jasa Rekber, hendaknya pemilihan penggunaan jasa ini perlu pertimbangan dalam berbagai macam hal. Meskipun terjamin keamanan dengan menggunakan jasa Rekber terpercaya, ada baiknya baik penjual dan pembeli, maupun pihak penyedia jasa Rekber sendiri tetap berhati-hati dan waspada terhadap berbagai modus penipuan yang terjadi. Rekber merupakan sebuah metode transaksi yang memberikan solusi dan menguntungkan bagi semua termasuk Penjual dan Pembeli



Gambar 9. Grafik Alasan Menggunakan Rekber

Berdasarkan Survey yang dilakukan pada Masyarakat Indonesia yang sering melakukan Transaksi Jual Beli Online dan yang tidak melakukan Transaksi Jual Beli Online, bisa dijelaskan bahwa 68% Menggunakan Rekber pada saat Transaksi itu Sangat Aman, 23% Penjual tidak memiliki Reputasi atau Masih baru memulai Transaksi Jual Beli Online, 9% Lainnya atau tidak mengetahui apa itu Rekber. Jadi, menurut Grafik diatas bisa dijelaskan bahwa Transaksi Jual Beli Online sangat aman jika menggunakan Rekber.



Gambar 10. Flowchart Rekber Blackpanda

- 2 (dua) simbol terminal, yang berperan sebagai “start” dan “finish” pada aliran proses flowchart Rekber Blackpanda.
- 4 (empat) simbol data, yang menyatakan proses pembelian barang. yaitu, “pembeli dan penjual sepakat menggunakan Rekber Blackpanda, kemudian “pembeli transfer dana ke Rekber Blackpanda”, kemudian

“Rekber Blackpanda konfirmasi”, dan jika penjual tidak mengirimkan barang ke pembeli “Rekber Blackpanda akan mengirimkan dana kembali ke pembeli”.

- 1 (satu) simbol decision, sebagai simbol untuk menunjukkan sebuah langkah pengambilan suatu keputusan untuk mengecek konfirmasi kebenaran dari penjual dan pembeli.
- 3 (tiga) subprocess sebagai simbol yang menunjukkan bahwa didalam langkah yang dimaksud terdapat flowchart lain yang menggambarkan langkah secara rinci yang terdiri dari 3 (tiga) macam proses, yaitu: pembeli transfer dana ke Rekber Blackpanda, penjual kirim barang, dan penjual konfirmasi dana masuk.

3. Kesimpulan

Dengan demikian dapat disimpulkan, bahwa dengan adanya sistem Rekber Blackpanda pada kaskus. tentu saja dapat memberikan kenyamanan dan kepercayaan terhadap konsumen dan penjual serta menghindari kasus penipuan secara online. Sehingga konsumen lebih tertarik menggunakan jasa Rekber dibandingkan tidak sama sekali.

Dengan adanya Sistem Rekber Blackpanda tentu saja memberikan pengaruh terhadap penjual dan pembeli di Kaskus karena Rekber Blackpanda memberikan kenyamanan dan keamanan saat transaksi online. Untuk transaksi jual beli online lebih baik menggunakan jasa rekber dikarenakan Transaksi Aman dan terkendali. untuk masalah tarif jasa Rekber tidak usah dipermasalahkan, karena penyedia jasa Rekber menawarkan jasanya dengan tarif yang terjangkau.

Daftar Pustaka

- [1] Yulia Mustika Wati (2011). “Penerapan E-Business Di Indonesia”. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- [2] Herman, Yakub (2010). “Kajian Tentang Perkembangan E-Business Terhadap Praktik Bisnis”. Tangerang: STMIK Dharma Putra.
- [3] Rigen Tohari (2014). “Model Penerimaan Teknologi Rekening Bersama”. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- [4] Ian Deshapri Indrayanto, Kertahadi, Heru Susilo (2015) “Pengaruh Persepsi Kemamfaatan Dan Sikap Pengguna Online Shop Terhadap Minat Penggunaan Rekening Bersama (Studi Pada Pengguna kaskus.com)”. Malang: Universitas Brawijaya.
- [5] Untung Rahardja, Qurotul Aini, Desi Sartika (2015) “Build A Business To Customer Online Store Using Air Zone Content Management System”. Tangerang: STMIK Raharja.
- [6] Mujiyana, Ingge Elissa (2013) “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Via Internet Pada Toko Online”. Depok: Universitas Gunadarma.
- [7] Suprihatin Ali (2013). “Prediksi Perilaku Ramah Lingkungan Yang Dipengaruhi Oleh Nilai Dan Gaya Hidup Konsumen”. Lampung: Universitas Lampung.
- [8] Willy Pratama Widharta, Sugiharto (2013). “Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai”. Surabaya: Universitas Kristen Petra.
- [9] N. Dane, IPG. Sukaatmaja, IW. Budias (2013). “Analisis Pengaruh Biaya Promosi terhadap Nilai Penjualan Produk

- pada UD. *Kopi Bali Banyuatis, Singaraja*". Bandung: Universitas Udayana.
- [10] Yulistia (2014). "*Mekanisme Penyidikan Tindak Pidana Penipuan Melalui Internet Menurut Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik*". Medan: Universitas Sumatera Utara.
- [11] Henderi, Indri Handayani, Meta Amalia Dewi (2012). "*Business Intelligence Development Model Using Star Schema Methodology*". Tangerang: STMIK Raharja.
- [12] Moch Suhir, Imam Suyadi, Riyadi (2014). "*Pengaruh Persepsi Risiko, Kemudahan Dan Manfaat Dan Keputusan Pembelian Secara Online (Survei Terhadap Pengguna Situs Website www.kaskus.co.id)*". Malang: Universitas Brawijaya

Biodata Penulis

Khanna Tiara, S.Kom, memperoleh gelar Sarjana Komputer (S.Kom), Jurusan Teknik Informatika STMIK RAHARJA Tangerang, lulus tahun 2014. Saat ini menjalani program Magister di STMIK RAHARJA Tangerang dan menjadi Dosen di STMIK RAHARJA Tangerang.

Erwana Amarulloh Sunarya, merupakan mahasiswa Jurusan Teknik Informatika STMIK RAHARJA Tangerang.

Muhammad Ichsan, merupakan mahasiswa Jurusan Sistem Informasi STMIK RAHARJA Tangerang.