

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Budaya hukum dalam bisnis jual beli *followers* dipengaruhi oleh tiga faktor,
 - a. Personal branding, hal ini terkait dengan keinginan setiap orang untuk menaikkan *traffic*nya.
 - b. Digital branding, instagram menjadi sarana bisnis yang menjanjikan bagi pebisnis untuk mengenalkan produknya pada public.
 - c. covid-19, terjadinya pandemi covid-19 menyebabkan sebagian orang mengalami penurunan baik secara finansial maupun sosial yang menyebabkan seseorang ingin lebih memperkenalkan produknya kepada khalayak untuk memberbanyak pemasukan. Serta terbatasnya aktivitas di luar membuat seseorang lebih gemar bermain media sosial, sehingga menjadikan citra seseorang ingin lebih populer di media sosial.
2. Transaksi pada jual beli *followers* dilakukan secara online dan offline, tergantung pembelinya. Penjual memposting pricelist *followers* yang ditawarkan di instagram kemudian pembeli bisa melakukan transaksi lewat DM ataupun link whatsapp yang telah di sediakan di bio akun penjual. Jika pembeli dan penjual berdekatan maka bisa melakukan transaksi secara *face to face*. Proses penambahan *followers* Dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan penambahan menggunakan aplikasi dan dengan menggunakan join sponsor giveaway. Jika penambahan dilakukan menggunakan sponsor giveaway, akun pembeli akan di tag dalam postingan giveaway dan tidak boleh dihapus tagnya selama proses belum selesai.
1. Dalam jual beli *followers*, yang menjadi objeknya adalah *followers* itu sendiri. Sedangkan *followers* sendiri bukanlah barang milik asli penjual dan bisa sewaktu-waktu berubah. Objek hukum atau benda yang diperjualbelikan tidak dapat diserahkan, karena

benda tersebut tidak berwujud, tetapi dapat dilihat dengan cara melihat bertambahnya jumlah *followers* yang dibeli. Objek akad ini sewaktu-waktu dapat menghilang dengan sendirinya dapat merugikan pembeli. Berdasarkan hal tersebut terdapat dua konsep:

- a. Seorang penjual tidak menjelaskan kepada pembeli bahwa *followers* yang dibeli sewaktu-waktu dapat berubah atau menurun bahkan menghilang yang dapat merugikan pembeli. Menyebabkan jual beli menjadi *gharar* (jual beli yang mengandung unsur penipuan). Menurut pasal 29 hingga 35 KHEB menjelaskan bahwa suatu kesepakatan menjadi batal apabila mengandung salah satu unsur tipuan.
- b. Seorang penjual yang menjelaskan terlebih dahulu kepada pembeli perihal berkurangnya *followers* yang akan dibeli. Transaksi bisnis jual beli *followers* ini termasuk dalam kategori *gharar* ringan, dimana setiap pembeli sudah memaklumi perubahan jumlah *followers* yang bisa kapan saja berkurang. Dari data yang bahwa sebelum terjadinya akad atau perjanjian penjual telah memberi tahu pembeli perihal jumlah *followers* yang bisa berubah kapan saja

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti memiliki beberapa saran untuk pengguna sosial media, apabila ingin melakukan bisnis sebaiknya bisnis yang sudah jelas dasar hukumnya saja untuk menghindari ketidak halalan dari hasil yang diperoleh. Kemudian untuk pembeli baik bagi personal maupun pelaku olshop lebih baik melakukan promosi secara sehat agar brandnya terlihat menarik pelanggan yang kemudian akan mendapatkan review secara alami. Bisa dilakukan dengan terus mengirim kreativitas-kreativitasnya setiap hari, dengan begitu akun instagram akan mudah di jangkau orang lain.