

**ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM
DROPSHIPPING DALAM KAJIAN EKONOMI ISLAM**
(Studi Kasus *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU)

SKRIPSI

Disusun Oleh:

DWI RANI AMBARWATI

NIM. 56154033

PROGRAM STUDI
EKONOMI ISLAM



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2019

**ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM
DROPSHIPPING DALAM KAJIAN EKONOMI ISLAM**
(Studi Kasus *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU)

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana (S1) Pada Jurusan Ekonomi Islam
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN
Sumatera Utara*



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2019

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **Dwi Rani Ambarwati**
Nim. : 56154033
Tempat/Tgl. Lahir : Meranti, 21 Mei 1997
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl.Makmur Gg. Tanjung 18 Kec. Percut Sei Tuan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul: “**ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *DROPSHIPPING* DALAM KAJIAN EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS *DROPSHIPPER SHOPEE MAHASISWA UIN SU*)**” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabilaterdapatkesalahandankekeliruan di dalamnya, sepenuhnyajaditanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 23 Juli 2019
Yang membuat pernyataan

Dwi Rani Ambarwati

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *DROPSHIPPING* DALAM KAJIAN EKONOMI ISLAM

(Studi Kasus *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU)

Oleh :

DWI RANI AMBARWATI

NIM. 56154033

Dapat disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 23 Juli 2018

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Muhammad Yafiz, M. Ag
NIP.197604232003121002

Annio Indah Lestari, SE, M.Si
NIP. 1974030920110112003

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Dr. Marliyah, MA
NIP. 19760126 2003122003

ABSTRAK

Dwi Rani Ambarwati, 2019. Analisis Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping* Dalam Kajian Ekonomi Islam (Studi Kasus *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU). Di bawah bimbingan Pembimbing Skripsi I oleh Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag dan Pembimbing II oleh Ibu Annio Indah Lestari, SE, M.Si.

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi tentang mekanisme Jual Beli *Online* dengan sistem *Dropshipping* yang dilakukan *Dropshipper* Shopee. Konsep jual beli *online* sistem *dropshipping* ini menimbulkan fenomena baru dimana penjual (*dropshipper*) tidak menyetok dan memiliki/melihat secara langsung barang yang akan diperjualbelikan, *dropshipper* juga tidak melakukan pengiriman barang, karena *supplier* barang tersebut yang akan mengirimkan barang kepada konsumen dengan menyertakan nama *dropshipper* sebagai pengirim, namun konsumen tidak mengetahui hal tersebut. Dalam kaitannya bahwa jual beli dalam ekonomi Islam haruslah berdasarkan prinsip/nilai dasar etika bisnis dalam Islam diantaranya yaitu kejujuran, keadilan, amanah dan lain sebagainya. Penelitian yang dilakukan ini berjenis penelitian kualitatif dengan bentuk deskriptif dan subyek yang di jadikan sumber dalam penelitian ini adalah Mahasiswa UIN SU yang berjualan *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dan memakai aplikasi Shopee dengan sistem *dropship* yang tawarkan aplikasi tersebut yang terdiri dari 8 informan. Pengambilan data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara yang bersifat in-depth interview (wawancara mendalam). Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU adalah membuat akun Shopee terlebih dahulu, mempromosikan barang dari *supplier* Shopee, memilih & membeli barang pada *supplier* Shopee jika ada konsumen yang memesan, isi alamat pembeli dengan lengkap, pilih metode pembayaran, centang tulisan “*irim sebagai dropshipper*” lalu isi nama & nomor telepon *dropshipper* pada kolom yang tertera dan klik kolom buat pesanan. Selanjutnya kajian Ekonomi Islam tentang jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU menunjukkan bahwa jual beli ini tidak sejalan dengan konsep *bai' as-salam* khususnya *salam paralel* & prinsip/nilai dasar etika berbisnis dalam ekonomi Islam dimana terdapat unsur ketidakjelasan terhadap barang yang dijual *dropshipper* Shopee, karena *dropshipper* tidak memiliki, mengetahui maupun melihat wujud asli barang secara nyata. Kemudian tidak ada unsur kejujuran (keterbukaan) oleh pihak *dropshipper* kepada pihak pembeli terkait sistem yang digunakan, selanjutnya terdapat unsur ketidakadilan didalamnya, karena dapat menimbulkan kerugian pada salah satu pihak yaitu pembeli.

Kata Kunci: Jual Beli Online, *Dropshipping*, *Dropshipper*, Ekonomi Islam

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt atas segala limpahan karunia dan nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Kajian Ekonomi Islam (Studi Kasus Dropshipper Shopee Mahasiswa UIN SU).**

Shalawat dan salam kita hadiahkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw, yang telah membawa umatnya dari zaman *jahilliyah* menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan yang di sinari iman dan taqwa.

Skripsi ini disusun untuk diajukan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, dengan penuh rasa syukur dan terima kasih kepada pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Secara khusus penulis sampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya, serta memberikan kelancaran dan kemudahan dalam keridhoannya.
2. Teruntuk yang paling istimewa kepada Orang tua saya, Ayahanda Purwadi dan Ibunda Rina Wati, terima kasih saya ucapkan yang senantiasa memberikan semangat, materi, dan selalu berdoa kepada Allah SWT untuk kelancaran proses dan terselesaikannya skripsi ini (Terima kasih semoga kemuliaan dan perlindungan Allah SWT selalu menyertai beliau).
3. Teruntuk yang tersayang abang dan adik-adik saya, Abang saya Ryan Azy Pratama dan Adik-adik saya Safana Try Lestari dan Muhammad Ikhsan Aditya, terima kasih atas dukungan, doa dan motivasinya hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Andri Soemitra MA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

6. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M. Ag. Selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara sekaligus Selaku Pembimbing I yang telah memberikan masukan, nasehat dan saran selama saya bimbingan.
7. Ibu Dr.Chuzaimah Batubara, MA. Selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
8. Ibu Nurlaila, MA. Selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
9. Ibu Dr. Marliyah, MA. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara serta Sekretaris Jurusan Bapak Imsar, Msi.
10. Ibu Annio Indah Lestari, SE, M. Si. Selaku Pembimbing Skripsi II yang telah memberikan masukan, nasehat dan saran selama saya bimbingan.
11. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
12. Terima kasih kepada keluarga sayayang berada di Medan (Uwak, ibu, o'om, paklek dan sepupu-sepupu saya), yang telah memberikan bantuan baik berupa semangat, materi dan saran untuk terselesaikannya skripsi ini.
13. Terima kasih kepada sepupu tersayang, teman sekamar selama berada di Medan Tanti Adetama dan Devi Cahyati.
14. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan EKI-E stambuk 2015 Jurusan Ekonomi Islam.
15. Terima kasih kepada Sahabat Muslimah Biblend (Sukma Jayanti, Rafita Fitri Sitorus, Rizka Dwi Pangestika, Septy Adelia, Yohana Manik dan Aprina Tanjung) yang selalu memotivasi dan selalu ada untuk saya baik dalam suka maupun duka dalam menjalani kehidupan di Medan ini.
16. Terima kasih kepada Organisasi tercinta KSEI UIE Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

17. Terima kasih kepada Sahabat saya (Sri wulandari, Suharni, Revendi Simanjuntak, Nanda Puspita Sari dan Santi Hartaty) yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada saya.
18. Terima kasih kepada seluruh adik-adik tersayang (Ika Fransiska, Indah, Nanda dan Ika Meilinda) yang selalu memberikan semangat dalam pembuatan skripsi ini.
19. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan masukan serta arahan dalam penyelesaian skripsi ini.

Tiada kata yang indah selain ucapan terima kasih, semoga Allah SWT, memberikan balasan kebaikan atas segala bantuan yang diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun dari pihak pembaca sangat penulis harapkan. Akhirnya kepada Allah Swt penulis memohon ampun dan perlindungannya. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, amin.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb

Medan, 23 Juli 2019

Penulis,

Dwi Rani Ambarwati

NIM.56.15.4.033

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN

PERSETUJUAN.....	i
ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat.....	6

BAB II LANDASAN TEORITIS DAN KAJIAN TERDAHULU

A. Kajian Teoritis	7
1. Jual Beli	7
a. Pengertian Jual Beli.....	7
b. Dasar Hukum Jual Beli.....	8
c. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	10
d. Macam-macamJualBeli	11
2. Jual Beli <i>Online</i>	13
a. Pengertian Jual Beli <i>Online</i>	13
b. Perkembangan Jual Beli <i>Online</i>	14
c. Macam-Macam Sistem Jual Beli <i>Online</i>	16
3. <i>Dropshipping</i>	16
a. Pengertian <i>Dropshipping</i>	16
b. Kelebihan dan Kelemahan <i>Dropshipping</i>	17

4. Kajian Ekonomi Islam	21
a. Pengertian Ekonomi Islam.....	21
b. Nilai atau Prinsip Ekonomi Islam.....	23
c. Tujuan Ekonomi Islam	32
B. Kajian Terdahulu	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	41
B. Lokasi Penelitian	41
C. Subjek Penelitian	41
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	42
E. Teknik Analisis Data	43

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Shopee	44
1. Sekilas Tentang Shopee.....	44
2. Visi dan Misi Shopee	46
3. <i>Dropship</i> dalam Shopee	47
B. Temuan Penelitian.....	48
1. Sistem Dropshipping dalam Jual Beli Online	48
2. Faktor yang Mempengaruhi <i>Dropshipper</i> Menggunakan Aplikasi Shopee	54
3. Mekanisme Sistem <i>Dropshipping</i> yang Dilakukan <i>Dropshipper</i> Shopee Mahasiswa UIN SU	59
C. Pembahasan	64
1. Mekanisme Jual Beli Online Sistem <i>Dropshipping</i> yang Dilakukan <i>Dropshipper</i> Shopee Mahasiswa UIN SU.....	64
2. Kajian Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Online Sistem <i>Dropshipping</i> yang Dilakukan <i>Dropshipper</i> Shopee Mahasiswa UIN SU	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran	82

DAFTAR PUSTAKA	83
-----------------------------	-----------

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

2.1 Nilai Dasar dan Prinsip Umum Etika Bisnis Islam.....	27
2.2 Penelitian Terdahulu	33

DAFTAR GAMBAR

4.1 Logo Shopee.....	44
4.2 Halaman Depan Shopee	45
4.3 Halaman <i>Checkout</i>	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara	87
Lampiran 2. Hasil Wawancara	88

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman yang semakin modern seperti saat ini dengan tingkat kemajuan teknologi yang berkembang pesat baik secara langsung maupun tidak langsung, telah memberikan kemudahan bagi manusia di berbagai bidang, salah satunya yaitu dalam bidang perdagangan atau jual beli. Dalam menjalankan keberlangsungan hidupnya, manusia tidak akan pernah lepas dari kegiatan jual beli guna memenuhi kebutuhannya. Dengan bantuan teknologi yang semakin baik, seluruh kemudahan bagi kegiatan manusia dapat di realisasikan atau di wujudkan.

Teknologi merupakan sebuah perangkat untuk membantu aktivitas kehidupan manusia dan dapat mengurangi ketidakpastian yang di timbulkan oleh hubungan sebab akibat yang melingkupi dalam mencapai suatu tujuan.¹ Teknologi menghubungkan manusia dengan kemudahan dalam mencapai berbagai hal yang tidak diketahui sebelumnya, melalui majunya perkembangan teknologi komunikasi, sebuah media penghubung yang dinamakan internet pun mulai tercipta dan mulai menyebar luas sebagai salah satu media komunikasi dan media informasi.

Salah satu bentuk nyata, kemajuan teknologi yaitu dengan adanya internet. Internet adalah sistem global dari seluruh jaringan komputer yang saling terhubung satu dengan lainnya. Kata internet berasal dari bahasa latin yaitu "inter" yang berarti "antara". Internet merupakan jaringan yang terdiri dari milyaran komputer yang ada di seluruh dunia. Internet melibatkan berbagai jenis komputer serta topology jaringan yang berbeda.²

¹AgungNeogroho, *TeknologiKomunikasi*, (Yogyakarta: GrahaIlmu, 2010), h. 2.

²Termasmedia, *Pengertian Internet*, <https://www.termasmedia.com/lainnya/internet/71-pengertian-internet.html>, Di unduhpadatanggal 07 Januari 2019.

Internet menawarkan berbagai fasilitas bagi penggunanya, salah satunya yaitu fasilitas sebagai tempat jual beli. Tempat ini dapat digunakan sebagai lading untuk berbisnis, bagi pebisnis *online* internet merupakan tempat untuk mencari keuntungan. Hal ini dapat dicapai tentunya dengan mengoptimalkan penggunaan internet hal yang ada. Mengoptimalkan penggunaan internet, pada masa sekarang ini mulai di kenal dengan banyaknya bisnis yang memanfaatkan internet sebagai mediana, yang dikenal dengan istilah jual beli (bisnis) *online*.

Jual beli (bisnis) *online* merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dilakukan di jaringan internet yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan bagi seseorang/individu/organisasi atau kelompok yang melakukan kegiatan atau aktivitas tersebut.³ Dewasa ini pihak pedagang dan pihak pembeli tidak harus bertemu secara langsung atau kontak fisik (*face to face*) dalam melakukan kegiatan jual belinya. Tidak hanya itu, pedagang maupun pembeli dapat melakukan transaksi dari jarak jauh, baik antar wilayah, pulau, antar negara, bahkan sampai keseluruhan dunia.

Jual beli (bisnis) *online* tidak mengenal ruang dan waktu, karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, bahkan selama 24 jam. Oleh karena itu bisa dikatakan bahwa jual beli (bisnis) *online* seperti tidak ada matinya, dengan pangsa pasar yang luas ditambah lagi dengan berbagai kemudahan yang bisa didapatkan maka bisnis ini menjadi hal yang tentu sangat menggiurkan untuk dilakukan.

Salah satu pilihan atau alternatif dalam jual beli *online* yang sekarang sedang marak-maraknya (*booming*) dilakukan adalah jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. Kendala-kendala yang ditakuti atau yang akan dihadapi seperti tidak ada modal dan waktu bisa diatasi dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini.

Dropshipping adalah satu sistem jual beli yang memungkinkan satu individu atau perusahaan menjual barang tanpa harus menyimpan stok, dan

³WahanaKomputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarta: Gramedia, 2013),h. 2.

bahkan tanpa harus melakukan pengiriman sendiri.⁴ Sistem ini berbeda dengan sistem *reselling* yang mengharuskan seseorang memiliki barang dalam bentuk ready stock, kemudian menjualnya kembali. Dalam sistem *dropshipping* inikeuntungan didapat dari selisih harga antara harga grosir dan harga eceran. Sistem ini menjadi salah satu bisnis yang diminati saat ini, karena selain hal ini memberikan kemudahan bagi *dropshipper*, dengan sistem ini *dropshipper* tidak perlu mengeluarkan modal yang besar untuk menyetok barang dan tidak perlu direpotkan dengan pengiriman barang sendiri karena hal tersebut sudah dilakukan langsung oleh produsen/supplier.

Melakukan kegiatan jual beli tentu tidak bisa dilakukan dengan asal atau sembarangan, ada aturan-aturan yang mengikatnya, apalagi jika jual beli dikaitkan dengan agama, karena dalam jual beli terdapat dua pihak atau lebih yang salah satunya tidak boleh merasa dirugikan, jika ada yang dirugikan maka batallah transaksi jual beli tersebut.

Transaksi yang berlangsung jujur dan adil amatlah ditekankan dalam jual beli atau *bai'* oleh Al-qur'an dan Nabi Muhammad SAW. Sebagaimana Hadist Nabi Muhammad SAW:⁵

Ibnu "Umar menyatakan bahwa seorang berkata kepada Nabi Muhammad SAW: "*sungguh saya ditipu dalam perdagangan*". Kemudian Beliau bersabda: "*Jika berlangsung jual beli, katakanlah: "jangan ada penipuan" lalu orang itu pun selalu mengucapkannya.* (Bukhari dan Muslim).

Dari hadist diatas menyatakan bahwa didalam jual beli jangan sampai ada unsur penipuan, karena penipuan sudah pasti akan merugikan salah satu pihak diantaranya. Oleh sebab itu Nabi Muhammad SAW menekankan bahwa dalam melakukan kegiatan atau transaksi jual beli hendaklah berlangsung dengan jujur (transparan) dan adil (tanpa unsur penipuan).

⁴Beranda Agency, *Dropshipping: Cara Mudah Bisnis Online*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), h. 3.

⁵Muhammad Sharif Chaundhry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 121.

Dalam ekonomi Islam jual beli atau bisnis haruslah berdasarkan prinsip-prinsip atas nilai-nilai dasar etika dalam berbisnis, diantaranya yaitu tauhid, *khilafah*, ibadah, *tazkiyah* dan *ihsan*. Dari nilai dasar ini dapat diangkat ke prinsip umum tentang keadilan, kejujuran, keterbukaan (transparansi), kebersamaan, kebebasan, tanggungjawab dan akuntabilitas.⁶

Sementara konsep jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini menimbulkan fenomena atau permasalahan dimana penjual (*dropshipper*) tidak memiliki secara langsung barang yang akan diperjualbelikan, penjual hanya bermodalkan foto dan keterangan barang yang akan dijual dari produsen/*supplier*/toko pembuat barang tersebut tanpa harus menyetok barang dan tanpa melihat wujud asli barang yang akan diperjualbelikan, hal ini bukan tidak mungkin akan menimbulkan ketidakpastian terhadap barang yang akan dijual *dropshipper*, apakah barang tersebut sesuai dengan ketentuan yang disebutkan oleh *dropshipper* kepada pembeli baik ukuran, bentuk, gaya dan lain sebagainya, karena *dropshipper* sendiri pun belum melihat wujud asli barang yang akan dijualnya tersebut.

Selain itu, *dropshipper* juga tidak melakukan pengiriman barang sendiri, karena *Supplier*lah yang akan mengirimkan barang langsung kepada konsumen. Namun yang menarik, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama penjual (*dropshipper*). Dalam sistem ini konsumen tidak mengetahui bahwa yang mengirimkan barang sebenarnya bukanlah si penjual (*dropshipper*) melainkan produsen/*supplier* dari barang tersebut. Dari situasi diatas, terlihat bahwa tidak ada unsur kejujuran atau keterbukaan (transparan) yang dilakukan terhadap penjual kepada pembeli, jelas hal ini bertentangan dengan prinsip atau nilai dasar etika berbisnis (jual beli) dalam ekonomi Islam bahwa dalam jual beli harus diterapkan prinsip kejujuran dan keterbukaan (transparan) antara penjual dan pembeli.

Dewasa ini banyak orang yang menggunakan sistem jual beli ini sebagai pekerjaan sampingan, karena proses dan cara kerjanya yang tidak merepotkan dan

⁶Viethzal Rivai dan Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics & Finance: Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2012), h. 224.

tidak memerlukan modal yang besar. Sehingga kebanyakan pelaku jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini ialah anak muda atau seorang mahasiswa yang memanfaatkan sistem ini untuk sumber tambahan atau pemasukan bagi mereka. Dikarenakan tidak harus memiliki modal besar dan bisa dikerjakan sebagai pekerjaan sampingan, banyak Mahasiswa UIN SU yang melakukan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini. Tidak hanya itu, adanya beberapa situs yang menyediakan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini juga turut mempermudah atau memperluas para *dropshipper* untuk melakukan kegiatan jual beli *online* dengan sistem ini, salah satunya yaitu Shopee.

Shopee adalah salah satu *marketplace* di Indonesia yang cukup pesat, dengan promosi yang gencar *ecommerce* ini mampu berdiri sejajar dengan pesaing-pesaing terdahulunya. Menariknya disini, situs Shopee ini juga menyediakan sistem *dropshipping* yang turut memudahkan para *dropshipper* untuk melakukan kegiatan jual beli *online*.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *DROPSHIPPING* DALAM KAJIAN EKONOMI ISLAM (Studi Kasus *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU)

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana mekanisme dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU?
2. Bagaimana analisis jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU dalam kajian Ekonomi Islam?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui secara langsung bagaimana mekanisme dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU.
2. Untuk mengetahui atau menganalisis jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU dalam kajian Ekonomi Islam.

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi mahasiswa
Dapat meningkatkan wawasan dan khasanah keilmuan terutama mengenai jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*.
2. Bagi Masyarakat
Dapat digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan dalam kegiatan atau transaksi jual beli *online* yang akan dilakukan.
3. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Dapat dijadikan bahan referensi dalam rangka mendokumentasikan dan menginformasikan hasil penelitian ini di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Kajian Teoritis

1. Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual Beli menurut bahasa/etimologi disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Kata *al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *asy-syira'* (beli). Kata *al-bai'* yang berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli, sehingga dalam adat sehari-hari, istilah *al-bai'* diartikan *jual beli*.⁷

Adapun jual beli menurut istilah/terminologi yang di maksud jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan saling melepaskan hak milik dari satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.⁸ Para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

- 1) Menurut Ulama Hanafiah

مُبَا دَلْتُ مَا لِي بِمَا لِي عَلَّ وَ جِهٍ مَّخْصُوصٍ

Artinya: “Pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan)”

- 2) Menurut Imam Nawawi:

مُقَا بَلْتُ مَا لِي بِمَا لِي دَمَالٍ تَمْلِيكَ

Artinya: “Pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan”

- 3) Menurut Ibnu Qudamah:

مُبَا دَلْتُ الْمَالَ تَمْلِيكَ وَ تَمْلُكَ

Artinya: “Pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik”

⁷Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2007), h. 66.

⁸Yoyok Prasetyo, *Ekonomi Syariah*, (Medan: Aria Mandiri Group, 2018), h. 58-59.

Definisi lain dikemukakan ulama mazhab Maliki, Syafi'i, dan Hanbali. Menurut mereka, jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan pemilikan. Dalam hal ini mereka melakukan penekanan pada kata “milik dan pemilikan” ada juga tukar menukar harta tersebut yang sifatnya bukan pemilikan, seperti sewa-menyewa (*ijarah*).⁹

Sedangkan menurut Sayid Sabiq, jual beli adalah tukar menukar harta dengan jalan suka sama suka (*an-taradhin*). Atau memindahkan kepemilikan dengan adanya penggantian, dengan prinsip tidak melanggar syariah.¹⁰

Dari beberapa definisi diatas, dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati. Sesuai dengan ketentuan atau ketetapan hukum maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.

b. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama manusia dalam memenuhi kebutuhannya mempunyai landasan yang kuat baik dari Al-Qur'an maupun Hadist, diantaranya yaitu:

- 1) QS. Al-Baqarah (2): 275:

الرِّبَاُ وَحَرَّمَ الْبَيْعَ الَّذِي هُوَ حَلَلٌ

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”¹¹

⁹Andi Intan Cahyani, *Fiqh Muamalah*, (Makasar: Alauddin University Press, 2013), h. 49-50.

¹⁰Abdul Rahman Ghazaly, et. al., *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kenncana Prenadamedia Group. 2010), h. 67.

¹¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Pustaka Agung Harapan, 2006), h. 58.

2) QS. An-Nisa' (4): 29:

بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَأَءَامِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
 اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلَاءَ مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجْرَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا
 رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”¹²

Ayat diatas menjelaskan tentang hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan dan bisnis jual beli. Di dalam ayat diatas, Allah mengharamkan orang yang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu transaksi yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita dibolehkan untuk melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dan saling ridha.

3) Hadist Nabi: “Dari Rifa’ah ibn Rafi’, bahwa Rasulullah Saw, ditanyakan seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik, Rasulullah Saw ketika itu menjawab: Usaha tangan manusia sendiri dan jual beli yang diberkati” (HR. Al-Bazzah dan Al-Hakim).

4) Hadist Nabi, Radulullah menyatakan: jual beli itu didasarkan kepada suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi)

¹²Ibid., h. 6

- 5) Hadist Nabi, Rasulullah Saw, bersabda: “*pedagang yang jujur dan terpercaya itu sejajar (tempatnyanya disurga) dengan para Nabi, para shiddiqin dan para syahada*”. (HR. Tirmidzi).

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Dalam jual beli terdapat berbagai rukun dan syarat yang harus di penuhi.

Rukun jual beli ada tiga yaitu:

- 1) Ijab Qabul (*shigat*)
- 2) Orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- 3) *Ma'kud alaih* (objek akad)

Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab kabul, karena ijab kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Ijab kabul biasanya dilakukan dnegan lisan, tetapi juga bisa dengan hal-hal lain yang mengandung atri ijab kabul.

Rukun pertama dalam masalah ijab kabul, ulama fiqh berbeda pendapat. Menurut Ulama Syafiiyah: Tidak sah akad jual beli kecuali dengan *shighat* (ijab kabul) yang diucapkan. Imam Malik berpendapat, bahwa jual beli itu telah sah dan dapat dilakukan secara dipahami saja. Pendapat ketiga ialah penyampaian akad dengan perbuatan atau disebutjuga dengan *aqad bi al-mu'athah* yaitu mengambil dan memberikan dengan tanpa perkataan atau ijab kabul. Sebagaimana seseorang mengambil sesuatu yang telah diketahui harganya, kemudian ia mengambilnya dari penjual dan memberikan uangnya sebagai pembayaran.

Rukun jual beli yang kedua ialah pihak-pihak yang terlibat dalam melakukan akad, baik pembeli (*musytari*), penjual (*bai'*) atau pihak lainnya. Syarat-syarat bagi pihak tersebut yaitu: *Baligh* dan berakal agar tidak mudah tertipu.

Rukun Jual beli yang ketiga yaitu benda atau barang yang diperjualbelikan, dimana syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:

- 1) Suci atau mungkin untuk disucikan sehingga tidak sah penjualan benda-benda najis seperti anjing, babi, dan lainnya.

- 2) Memberi manfaat menurut syara', maka dialarang jual beli benda-benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut syara'.
- 3) Jangan ditaklikan, yaitu dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti jika ayahku pergi, kujual motor ini kepadamu.
- 4) Tidak di batasi waktu, seperti perkataan kujual motor ini kepada tuan selama satu tahun, maka penjualan tersebut tidak sah sebab jual beli merupakan salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi apa pun kecuali ketentuan syara'.
- 5) Dapat diserahterimakan, maksudnya ialah barang tersebut dapat diserahterimakan dengan cepat maupun lambat.
- 6) Milik sendiri, tidaklah sah menjual barang orang lain kecuali bila dikuasakan untuk menjual atau barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.
- 7) Diketahui (dilihat), barang yang diperjualbelikan harus dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran yang lainnya, maka tidaklah sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.¹³

d. Macam-Macam Jual Beli

Jual Beli memiliki beberapa macam, yang di tinjau dari berbagai sudut, ulama membagi macam-macam jual beli sebagai berikut:

- 1) Dilihat dari sisi objek yang diperjualbelikan, jual beli dibagi kepada tiga macam, yaitu:
 - a) Jual beli *muthlaqah*, yaitu jual beli dengan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang, jual beli ini merupakan jual beli yang sangat familiar atau yang biasa kita lakukan sehari-hari.
 - b) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli antara satu mata uang dengan mata uang lain. Menurut Fatwa DSN MUI No. 28/DSN-MUI/III/2002, jual beli *sharf* adalah jual beli mata uang, baik

¹³Ahmad Ifham Sholihin, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 59-60.

antara mata uang sejenis maupun antar mata uang yang berlainan jenis. Dalam perkembangan era globalisasi saat ini, dimana perdagangan antara negara menjadi suatu kebutuhan.

- c) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli dengan pertukaran antara barang dengan barang (*barter*), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing.
- 2) Dilihat dari segi cara menetapkan harga, jual beli dibagi kepada empat macam, yaitu:
- a) Jual beli *musawwamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
 - b) Jual beli amanah, yaitu jual beli ketika penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah dibagi kedalam tiga macam, yaitu:
 - 1) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pokok pembelian barang dan keuntungan yang didapatnya.
 - 2) Jual beli *muwadha'ah* (*discount*), yaitu jual beli dengan harga dibawah harga modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah.
 - 3) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
 - c) Jual beli dengan harga tangguh, (*ba'i bitsaman ajil*), yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar dikemudian hari. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil.
 - d) Jual beli *muzayyadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli menawarnya. Penawaran tertinggi terpilih sebagai pembeli

- 3) Dilihat dari segi pembayaran, jual beli dibagi kepada empat macam, yaitu:
- a) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung.
 - b) Jual beli dengan pembayaran tertunda (*bai' muajjal*, yaitu jual beli yang penyerahan barang secara langsung (tunai) tetapi pembayaran dilakukan dikemudian dan bisa dicicil.
 - c) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*), meliputi :
 - 1) Jual beli *salam*, yaitu jual beli ketika pembelian membayar tunai dimuka atas barang yang di pesan dengan spesifikasi yang harus diserahkan kemudian.
 - 2) Jual beli *istishna'*, yaitu jual beli yang pembelinya membayar tunai atau bertahap atas barang yang di pesan dengan spesifikasi yang harus diproduksi dan diserahkan dikemudian
 - d) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.¹⁴

2. Jual Beli Online

a. Pengertian Jual Beli Online

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antar penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.¹⁵ Dari definisi diatas, dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

¹⁴*Ibid.*, h. 62-63.

¹⁵Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi IV*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2008), h. 589.

Adapun kata *Online* terdiri dari dua kata, yaitu *On* (Inggris) yang berarti hidup atau di dalam, dan *Line* (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan. Secara bahasa Online bisa di artikan “didalam jaringan” atau dalam koneksi/sering di sebut juga dengan daring. *Online* adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan *online*, kita dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam website maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkirim *email*.

Dalam istilah lain *Online* juga dapat diartikan sebagai keadaan atau kondisi dimana seseorang atau sekelompok orang terhubung kedalam sebuah jaringan atau sedang menggunakan jaringan internet dan saling berkomunikasi.¹⁶

Dari pengertian dan istilah diatas, maka dapat dipahami bahwa jual beli *online* adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara *online* menerapkan sistem jual beli diinternet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan *handphone*, komputer, tablet, dan lain-lain.

b. Perkembangan Jual Beli *Online*

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

Pada tahun 1990-an, bisnis *online* ini semakin berkembang yang di pelopori adanya perusahaan yang membeli barang melalui komputer dalam bentuk CompuServe pada tahun 1992. Namun awal jual beli (bisnis) *online* yang

¹⁶Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarta: Gramedia, 2013),h. 2.

sebenarnya bisa dikatakan terjadi pada tahun 1995 yang di tandai dengan berdirinya dua raksasa, yaitu Amazon dan Ebay yang memanfaatkan bisnis *online* dalam perdagangan internasional, impor dan ekspor.

Langkah ini diikuti oleh Infact pada tahun 1999 dengan melakukan penjualan riset di Internet. Setelah itu jual beli (bisnis) online semakin berkembang, tidak saja di manca negara tetapi juga di Indonesia. Di Indonesia sendiri, jual beli (bisnis) *online* diperkirakan muncul pertama kali pada tahun 1990-an. Tidak ada catatan yang pasti siapa yang pertama kali menggunakan jaringan *online* dalam melaksanakan bisnisnya.¹⁷

Pada era 2000-an hingga sekarang, sistem belanja via *online* terus berkembang di seluruh dunia bahkan di Indonesia. Hal ini tentunya didukung oleh semakin banyaknya pengguna internet di Indonesia baik di kota besar maupun daerah. Di Indonesia, terdapat tiga jenis penjualan melalui internet yang memungkinkan anda untuk belanja *online*. Sistem pertama adalah toko *online*, situs toko *online* biasanya menyediakan segala jenis kebutuhan yang anda butuhkan yang dibagi per kategori di dalam situsnya sendiri seperti *MyBigMall*, *Lazada* atau berbagai toko *online* yang hanya menjual produk spesifik andalan mereka.

Jenis jual beli *online* kedua adalah 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 perkembangan situs belanja *online* yang pesat di Indonesia, perilaku konsumen Indonesia juga sudah mulai berubah dan terbiasa dengan jual beli (belanja) *online*. Dengan begitu, tren belanja *online* diyakini akan terus meningkat di pasar Indonesia.

¹⁷*Ibid.*, h. 3.

c. Macam-Macam Sistem Jual Beli Online

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

1) Sistem *Dropshipping*

Sistem *dropshipping* ini merupakan suatu sistem jual beli *online* dimana penjual (*dropshipper*) tidak perlu menyetok barang atau memiliki modal besar untuk melakukan kegiatan jual beli online. *Dropshipper* hanya menawarkan informasi berupa foto/keterangan barang terhadap konsumen, jika konsumen berminat membeli barang tersebut maka barang akan di kirimkan langsung dari pihak *supplier* dengan mengatasnamakan *dropshipper*.

2) Sistem *Reselling*

Sistem *reselling* merupakan sistem jual beli *online* dimana penjual atau yang disebut dengan *reseller* harus menyediakan stok barang terlebih dahulu untuk kemudian menjualnya kepada konsumen. Bedanya dalam sistem ini penjual (*reseller*) akan membelistok barang tersebut dengan jumlah yang banyak atau grosir agar mendapatkan harga yang murah.¹⁸

3. *Dropshipping*

a. Pengertian *Dropshipping*

Sebelum membahas pengertian *dropshipping*, ada baiknya kita 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 (penjual) 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

¹⁸Ruangguru.Co.Id, *Dropship dan Reseller: Pengertian Dalam Online shop beserta contohnya*, <https://www.ruangguru.co.id/pengertian-dropship-dan-reseller-dalam-online-shop-beserta-contohnya-lengkap/>, Diunduh pada tanggal 05 Januari 2019.

untuk dikirim kepada pembeli, karena hal tersebut akan dilakukan oleh orang lain/seorang produsen (*supplier*). Sedangkan produsen (*supplier*) adalah pihak yang membuat, menyediakan, menyalurkan dan memasarkan sampai kepada pengemasan barang yang akan dikirim kepada pembeli.

Dropshipping merupakan sebuah sistem bisnis yang memungkinkan seseorang untuk menjual berbagai macam produk langsung dari produsen/grosir (*supplier*) kepada konsumen, tanpa perlu menyimpan stok serta melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen. Bisnis ini sangat cocok untuk seseorang yang ingin berjualan tetapi tidak mempunyai produk sendiri dan tidak ingin di repotkan dengan urusan pengemasan dan pengiriman barang karena semuanya dilakukan oleh pihak produsen atau grosir yang bertindak sebagai *supplier*.¹⁹

Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun. *Dropshipping* ini merupakan kategori bisnis yang tergolong mudah, karena tidak perlu menyetok barang dan dapat meminimalisir resiko bahkan masalah pengiriman pun ditanggung oleh *supplier*.²⁰ Sistem ini banyak diterapkan oleh para penggiat jual beli online. Mereka tidak harus memiliki barang. Cukup memasang iklan atau foto produk di *website*, *facebook*, *twitter* atau *instagram* dan media sosial lainnya, lalu jika ada pesanan, mereka tinggal menghubungi pihak *supplier* atau grosir. Setelah itu pihak *supplier* atau grosir yang mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim yaitu *dropshipper*. Pada transaksi ini, *dropshipper* tidak memegang sama sekali barang yang dia jual. Dengan demikian, konsumen tidak mengetahui bahwa sejatinya ia membeli barang dari *supplier* (pihak kedua), dan bukan dari *dropshipper* (pihak pertama).

Dropshipping juga merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari

¹⁹Catur Hadi Purnomo, *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*, (Jakarta: Gramedia, 2012), h. 2.

²⁰Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2012), h. 5.

supplier/toko tanpa harus menyetok barang dan menjual ke pelanggan dengan harga yang di tentukan oleh *dropshipper*. Jadi, risiko dan modal bisnis ini sangat kecil. Dalam sistem ini, *dropshipper* hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak penjual/*supplier* yang sebenarnya. Pihak *supplier* inilah yang menyediakan, menyimpan, dan kemudian mengirimkannya langsung kepada konsumen.

Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambahkan dengan ongkos kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, nomor ponsel) kepada *supplier*. Kemudian barang yang di pesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan/pembeli. Namun, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama *dropshipper*.

Dari berbagai pengertian diatas dapat dipahami bahwa *dropshipping* merupakan suatu sistem jual beli online dimana penjual tidak perlu menyediakan atau melakukan stok barang, dalam hal ini penjual (*dropshipper*) hanya melakukan penjualan menggunakan foto/ gambar dan keterangan barang yang diberikan oleh pihak *supplier* yang kemudian disebarluaskan ke media sosial, dalam hal ini *dropshipper* berperan dalam kegiatan mempromosikan barang kepada pembeli. Dalam sistem ini, *dropshipper* juga tidak melakukan kegiatan pengemasan barang yang akan dikirim ke pembeli karena hal tersebut akan dilakukan langsung oleh seorang *supplier*. Pada transaksi ini, *dropshipper* tidak memegang sama sekali barang yang dia jual dan konsumen juga tidak mengetahui hal tersebut.

b. Kelebihan dan Kelemahan *Dropshipping*

Secara spesifik, ada 4 kelebihan atau keunggulan menggunakan sistem *dropshipping* ini, diantaranya yaitu:

1) Akses Produk yang Luas

Melalui *dropshipping* anda dapat menjual apa saja yang diinginkan. Peralatan elektronik, alat-alat rumah tangga, *fashion*,

buku, dan lain sebagainya. Inilah yang disebut dengan keluasaan akses produk yang dapat dijual seorang *dropshipper*.

2) Resiko Bisnis yang Kecil

Untuk anda yang tidak ingin mendapat resiko yang tinggi dalam bisnis namun ingin memperoleh keuntungan besar, maka sistem *dropshipping* merupakan salah satu solusi yang terbaik. Hal ini terlihat dari beberapa alasan, diantaranya yaitu: *pertama*, anda bisa menghindari resiko produk tidak terjual. Masalah produk yang tidak terjual, itu adalah urusan produsen/*supplier*. Sementara tugas anda sebagai *dropshipper*, jelas hanya mempromosikan produk. *Kedua*, anda tidak terjebak dalam resiko berubahnya trend produk. Bagi *dropshipper* produk yang tidak sesuai lagi dengan trend pasar, bisa ditinggalkan dan menggantinya dengan produk baru secara cepat.

3) Bisnis ini sangat Praktis & Murah

Bisnis ini sangat praktis dan murah karena bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja, dan tidak memerlukan biaya yang mahal untuk melakukan bisnis dengan sistem *dropshipping* ini. Karena kita tidak perlu melakukan pembayaran gaji karyawan, karena pekerjaan dapat dilakukan sendiri.

4) Tidak akan Kelelahan

Dalam sistem *dropshipping* ini, seorang *dropshipper* hanya bertugas mencari konsumen dan selebihnya diserahkan pada produsen/*supplier*. Dari mulai yang menghasilkan produk, yang melakukan manajemen karyawan dan produksi, kemudian yang mengemas dan mengirim produk, semua dilakukan oleh *supplier*. Dari gambaran di atas, jelas terlihat bahwa *dropshipping* merupakan bisnis yang praktis dan tidak akan kelelahan atau kerepotan.

Selain memiliki kelebihan, sistem *dropshipping* ini juga memiliki kekurangan, diantaranya sebagai berikut:

- 1) Harga produksi tidak bisa dibuat oleh *dropshipper*.
- 2) Semua produk tidak bisa dimodifikasi atau di agnti oleh *dropshipper*.
- 3) Produk bukan milik *dropshipper* sepenuhnya, karena *dropshipper* hanya sebagai perantara dalam menjualkan produk.
- 4) Jika perusahaan pengelola mengalami kerusakan maka *dropshipper* tidak bisa melakukan transaksi.
- 5) Transaksi penjualan dan keuntungan ditangani langsung oleh pihak produsen atau *supplier*.²¹

Menurut Ahmad Syafii, jual beli *dropshipping* memiliki kelebihan dan kelemahan, berikut beberapa kelebihan dan kekurangan jika menerapkan sistem ini, khususnya bagi *dropshipper*:

- 1) Kelebihan *Dropshipping*
 - a) Menjadi *dropshipper* tidak direpotkan dengan stok barang.
 - b) Menjadi *dropshipper* tidak direpotkan waktu, sehingga jika anda bekerja maka jual beli sistem ini menjadi bisnis sampingan.
 - c) Menjadi *dropshipper* tidak direpotkan dengan kenaikan dan penurunan harga.
 - d) Menjadi *dropshipper* tidak direpotkan biaya produksi.
 - e) Menjadi *dropshipper* tidak direpotkan proses pembuatan produk.
 - f) Menjadi *dropshipper* tidak direpotkan dengan pengemasan dan pengiriman barang, karena dilakukan oleh *supplier*.

²¹Jefferly Helianthusonfri, *Bisnis Praktis dan Fantastis dengan Droship*, (Jakarta: Gramedia, 2013), h. 5-8.

2) Kekurangan *Dropshipping*

- a) Harga Produk tidak bisa dibuat sendiri oleh penjual (*dropshipper*).
- b) Semua produk tidak bisa di modifikasi, diganti atau diubah oleh penjual (*dropshipper*).
- c) Kesulitan memantau stok barang, karena barang yang dijual tidak bersifat *ready stock*, tentu harus bolak balik menghubungi *supplier* untuk memastikan stok barang ada.
- d) Produk bukan kepunyaan atau milik penjual (*dropshipper*) sepenuhnya, karena *dropshipper* hanya sebatas perantara dalam artian sebatas menjual dan mempromosikan saja.
- e) Kesulitan menjawab komplain dari konsumen, mengingat barang yang dijual tidak secara langsung dikirim sendiri oleh *dropshipper*, maka bisa saja saat konsumen atau pembeli melakukan komplain (misal karena ada cacat atau kerusakan barang yang diterima pembeli) *dropshipper* akan mengalami kesulitan tersendiri. Tentu *dropshipper* tidak bisa mengelak dari tanggung jawab kepada pembeli karena mereka beranggapan *dropshipper* adalah penjual langsung.²²

4. Kajian Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam (syariah) 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 Qur'an dan As-Sunnah.

²²Ahmad Safii, *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), h. 5-6.

Untuk memperjelas pengertian tentang ekonomi Islam, disini akan diberikan beberapa definisi yang disebutkan oleh beberapa pakar tentang ekonomi Islam, antara lain:

- 1) Menurut Muhammad Abdul Mannan, ekonomi Islam adalah adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.
- 2) Menurut Muhammad Nejatullah Siddiqi, ekonomi Islam adalah respons pemikir Islam (muslim) terhadap tantangan ekonomi pada masa tertentu. Dalam usaha keras ini mereka dibantu oleh Al-Qur'an dan As-Sunah, akal dan ijtihad serta pengalaman.
- 3) Menurut M. Umar Chapra, ekonomi Islam adalah sebuah pengetahuan yang membangun upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam tanpa perilaku makroekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan.
- 4) Menurut Yusuf Qardhawi, ekonomi Islam adalah ekonomiyang didasarkan pada ketuhanan. Sistem ini bertitik tolak dari Allah, bertujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan sarana yang tidak lepas dari syari'at Allah.
- 5) Menurut S.M. Hasanuzzaman, ekonomi islam adalah pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran dan aturan-aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam pencarian dan pengeluaran sumber-sumber daya, guna memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban-kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat.²³

Dari beberapa definisi tersebut dapat diketahui bahwa ilmu ekonomi Islam bukan hanya kajian tentang persoalan nilai, tetapi jga dalam bidang kajian keilmuan. Keterpaduan antara ilmu dan nilai menjadikan ekonomi Islam sebagai

²³Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syaria: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2012), h.6-8.

konsep yang integral dalam membangun keutuhan hidup bermasyarakat. Ekonomi Islam sebagai ilmu menjadikan ekonomi Islam dapat dicerna dengan metode-metode ilmu pengetahuan pada umumnya, sedangkan ekonomi Islam sebagai nilai menjadikan ekonomi Islam relevan dengan fitrah hidup manusia.

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-Qur'an sebagai pertanda bahwa Islam memiliki perhatian yang serius tentang dunia usaha atau perdagangan. Kemudian yang menjadi nilai tumpuan tegaknya sistem ekonomi Islam adalah sebagai berikut:

- 1) Nilai dasar Sistem Ekonomi Islam
 - a) Hakikat kepemilikan adalah kemanfaatan, bukan penguasaan.
 - b) Keseimbangan ragam aspek dalam diri manusia.
 - c) Keadilan antar sesama manusia.
- 2) Nilai Instrumental Sistem Ekonomi Islam
 - a) Kewajiban zakat
 - b) Larangan riba
 - c) Kerjasama ekonomi
 - d) Jaminan sosial
 - e) Peranan negara
- 3) Nilai Filosofi Sistem Ekonomi Islam
 - a) Sistem ekonomi Islam bersifat terikat yakni nilai.
 - b) Sistem ekonomi Islam bersifat dinamis, dalam artian penelitian dan pengembangannya berlangsung terus menerus.
- 4) Nilai Normatif Sistem Ekonomi Islam
 - a) Landasan akidah
 - b) Landasan akhlak
 - c) Landasan syariah Islam
 - d) Al-Qur'an

- e) *Ijtihad*, meliputi *qiyas, masalah mursalah, istihsan, istishab, dan urf*.²⁴

Dalam menjalankan usaha dagangnya atau jual beli, seorang muslim tetap harus berada dalam rambu-rambu atau ketentuan tersebut. Rasulullah saw, telah memberikan contoh yang dapat diteladani dalam berbisnis, diantaranya yaitu:

1) Kejujuran (Transparansi)

Menurut Qardhawi, kejujuran adalah puncak moralitas dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman. Tanpa kejujuran, agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Begitu pun bisnis atau jual beli tidak akan berjalan baik tanpa ditopang oleh pemilik maupun karyawan yang jujur.²⁵

Syariat Islam sangat konsen terhadap anjuran dalam berpegang teguh terhadap nilai-nilai kejujuran dalam bertransaksi. Firman Allah dalam Surah Al-Ahzab (33) ayat 70:

سَدِيدًا قَوْلًا وَقُولُوا لِلَّهِ أَتَّقُوا أَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar*”²⁶

2) Keadilan

Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Al-qur'an memerintahkan kepada kaum muslim menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan

²⁴Irham Sholihin, *Ekonomi Syariah*, h. 10-11.

²⁵Fordebi dan Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2016), h. 92.

²⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 604.

kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran dan timbangan.

Sebagaimana firman Allah Swt dalam Surah Hud (11) : 85:

تَبَخَّسُوا وَلَا بِالْقِسْطِ وَالْمِيزَانَ الْمَكِّيَالَ أَوْفُوا وَيَقَوْمٍ
 مُفْسِدِينَ الْأَرْضِ فِي تَعَثَوْا وَلَا أَشْيَاءَهُمُ النَّاسِ

Artinya : Syu'aib berkata: "Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah merugikan manusia terhadap hak-hak mereka, dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan."²⁷

firman Allah Swt, dalam Surah Al-Isra' (17): 35.

نُ خَيْرٌ ذَلِكُمُ الْمُسْتَقِيمَ بِالْقِسْطِ وَسِ وَزِنُوا كَلِمَةً إِذَا الْكَيْلَ وَأَوْفُوا
 تَأْوِيلًا وَأَحْسَد

Artinya: "Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya"

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam melakukan jual beli atau berniaga, hendaknya mencukupkan/menyempurnakan takaran dengan benar dan adil. Dan Sebagai seorang pebisnis dilarang untuk merugikan manusia terhadap hak-hak yang harus mereka terima dari kegiatan jual beli yang dilakukan. Jika keadilan dalam berbisnis ini dapat dilakukan pelaku didalamnya (baik penjual maupun pembeli), maka hal itulah yang lebih baik akibatnya terhadap kehidupan mereka di dunia maupun di akhirat.

3) Amanah

²⁷Ibid., h. 389.

Sifat amanah erat kaitannya dengan sifat kejujuran (*shiddiq*). Sifat amanah sendiri merupakan refleksi dari kuat atau tipisnya iman seseorang. Konsekuensi amanah menghendaki tiap-tiap orang memberikan hak milik orang lain, baik itu kecil maupun besar. Ia tidak mengambil selain haknya sendiri dan tidak mengurangi hak-hak orang lain yang menjadi kewajibannya untuk memberikannya.

4) Nasihat-menasihati

Yang dimaksud dalam nasihat disini adalah tiap individu yang terlibat dalam usaha bisnis selalu menyayangi kebaikan dan keutamaan bagi orang lain sebagaimana ia mencintai kebaikan itu bagi dirinya sendiri misalnya, dalam konteks jual beli, setiap orang yang terlibat dalam transaksi harus menjelaskan sifat-sifat dan ciri-ciri barang yang diperjualbelikan sehingga kalau ada cacat dapat diketahui si pembeli.

5) Barang yang dijual harus halal dalam hal zat dan cara memperolehnya

Berbisnis atau kegiatan jual beli dalam Islam boleh dengan siapa pun tanpa melihat agama dan keyakinan mitra bisnis. Ini persoalan muamalah duniawiah, yang penting barang yang diperjualbelikan adalah barang yang halal. Halal dan haram adalah persoalan prinsip. Memperdagangkan atau melakukan transaksi barang yang haram, misalnya alkohol, obat-obat terlarang, dan barang yang *gharar*, jelas dilarang dalam Islam.

Berikut ini terdapat prinsip-prinsip halal dan haram dalam Islam, diantaranya yaitu:

- a) Prinsip dasarnya adalah diperbolehkan segala sesuatu.
- b) Untuk membuat absah dan untuk melarang adalah hak Allah semata.

- c) Melarang yang halal dan membolehkan yang haram sama dengan syirik.
- d) Larangan atas segala sesuatu didasarkan atas sifat najis dan melukai. Apa yang halal adalah yang dibolehkan, dan yang haram adalah yang dilarang.
- e) Apa yang mendorong pada yang haram adalah juga haram.
- f) Menganggap yang haram sebagai halal adalah dilarang.
- g) Niat yang baik tidak membuat yang haram bisa diterima.
- h) Hal-hal yang meragukan sebaiknya dihindari.
- i) Yang haram terlarang bagi siapa pun.
- j) Keharusan menentukan adanya pengecualian.

Secara Umum Islam menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dan waktu. Nilai-nilai dasar etika bisnis dalam Islam adalah yaitu tauhid, *khilafah*, ibadah, *tazkiyah* dan *ihsan*. Dari nilai dasar ini dapat diangkat ke prinsip umum tentang keadilan, kejujuran, keterbukaan (transparansi), kebersamaan, kebebasan, tanggungjawab dan akuntabilitas. Semua ini akan lebih mudah dipahami dalam bentuk tabel berikut ini:

Tabel 2.1 Nilai Dasar dan Prinsip Umum Etika Bisnis Islam.

Nilai Dasar	Prinsip Umum	Pemaknaan
Tauhid	Keteraturan dan integritas	<ul style="list-style-type: none"> a. Integritas antar semua bidang kehidupan: agama, ekonomi, sosial dan sosial-politik-budaya. b. Kesatuan antara kegiatan bisnis, moralitas, dan pencarian ridha Allah. c. Kesatuan pemilikan manusia dengan pemilikan Tuhan. Kekayaan (sebagai hasil bisnis) merupakan amanah Allah. Karena itu dalam kekayaan terkandung kewajiban sosial.

	Kesamaan	Tidak ada diskriminasi diantara pelaku bisnis atas dasar pertimbangan ras, warna kulit, jenis kelamin, atau agama.
Khilafah	Intelektualitas	Kemampuan kreatif dan konseptual pelaku bisnis yang berfungsi membentuk, mengubah, dan mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.
	Kehendak Bebas	Kemampuan bertindak pelaku bisnis tanpa pelaksanaan dari luar, sesuai parameter ciptaan Allah.
	Tanggung jawan dan Akuntabilitas	Kesediaan pelaku bisnis bertanggung jawab dan mempertanggungjawabkan tindakannya.
Ibadah	Penyerahan Total	<p>a. Kemampuan pelaku bisnis membebaskan diri dari berbagai ikatan penghambatan, menyerahkan kepada ciptaannya sendiri dan terhadap kekuasaan dan kekayaan</p> <p>b. Kemampuan pelaku bisnis menjadikan penghambatan manusia kepada Tuhan sebagai wawasan batin sekaligus komitmen yang berfungsi memberikan arah, tujuan, dan pemaknaan terhadap aktivitas kegiatan bisnisnya.</p>

Tazkiyah	<p data-bbox="533 309 667 338">Kejujuran</p> <p data-bbox="533 636 651 665">Keadilan</p> <p data-bbox="533 965 703 994">Keterbukaan</p>	<p data-bbox="799 309 1321 613">Kejujuran pelaku bisnis tidak mengambil keuntungan hanya untuk dirinya sendiri dengan cara menyuap, menimbun barang, berbuat curang dan menipu serta memanipulasi barang dari segi kualitas dan kuantitasnya.</p> <p data-bbox="799 636 1321 891">Kemampuan pelaku bisnis menciptakan keseimbangan dalam transaksi (tidak mengurangi timbangan) dan membebaskan penindasan, misalnya riba dan monopoli usaha.</p> <p data-bbox="799 965 1321 1220">Kesediaan pelaku bisnis menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar, serta menghidupkan potensi dan inisiatif yang konstruktif, kreatif dan positif.</p>
Ihsan	<p data-bbox="533 1240 727 1330">Kebaikan bagi orang lain</p> <p data-bbox="533 1518 711 1547">Kebersamaan</p>	<p data-bbox="799 1240 1321 1496">Kesediaan pelaku bisnis memberikan kebaikan kepada orang lain, misalnya penjadwalan ulang, menerima pengembalian barang yang telah dibeli, pembayaran utang sebelum jatuh tempo.</p> <p data-bbox="799 1518 1321 1883">Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai kemampuan masing-masing, kebersamaan dalam memikul tanggung jawab sesuai beban tugas, dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.</p>

6) Tidak ada unsur penipuan

Penipuan atau *al-tadlis* sangat dibenci Islam, karena hanya akan merugikan orang lain, dan sesungguhnya juga merugikan diri sendiri. Seorang penjual mengatakan kepada seorang pembeli bahwa barang dagangannya berkualitas dengan baik, tetapi ia menyembunyikan kecacatan yang ada dalam barang tersebut dengan maksud agar transaksi dapat berjalan dengan lancar. Setelah terjadi transaksi, barang sudah pindah ke tangan pembeli, ternyata ada cacat dalam barang tersebut. Hal tersebut jelas terdapat unsur penipuan didalamnya.²⁸

Ekonomi dalam Islam juga harus mampu memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada setiap pelaku usaha. Selain itu, ekonomi islam (syariah) menekankan empat sifat, antara lain:

1) Kesatuan (*unity*)

Kesatuan yang dimaksud disini ialah kesatuan sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh. Dari konsep ini maka islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dan bisnis menjadi terpadu, vertikal maupun horisontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem Islam.

2) Keseimbangan (*equilibrium*)

Sistem ekonomi syariah memandang keseimbangan merupakan sesuatu hal yang mutlak untuk diamalkan oleh pelaku ekonomi. Keseimbangan merupakan syarat mutlak untuk tercapainya kesejahteraan masyarakat. keseimbangan ini harus teraplikasi

²⁸Viethzal Rivai, *Islamic Economics & Finance*, h. 219-227.

sedemikian rupa antara anggota masyarakat yang melakukan hubungan ekonomi.

3) Kebebasan (*free will*)

Dalam sistem ekonomi syariah manusia sebagai khalifah pemegang amanah Allah di muka bumi. Dalam melakukan aktivitas (termasuk aktivitas ekonomi) diberikan keleluasaan untuk memilih apa yang terbaik untuk dirinya. Namun demikian sebagai hamba Allah kepadanya akan diminta pertanggungjawaban atas segala sesuatu yang dilakukannya itu.

4) Tanggungjawab (*responsibility*)

Dalam sistem ekonomi syariah manusia sebagai khalifah pemegang amanah Allah di muka bumi. Dalam melakukan aktivitas (termasuk aktivitas ekonomi) diberikan keleluasaan untuk memilih yang terbaik untuk dirinya. Namun demikian sebagai hamba Allah kepadanya akan diminta pertanggungjawaban atas segala sesuatu yang dilakukannya.²⁹

Menurut Yusuf Qardhawi, Islam mempunyai etika dalam berdagang (berbisnis), yaitu:

- 1) Menegakkan larangan memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- 2) Bersikap benar, amanah, dan jujur.
- 3) Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga.
- 4) Menerapkan kasih sayang dan mengharamkan monopoli.
- 5) Menegakkan toleransi dan persaudaraan.
- 6) Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.³⁰

²⁹Bayu Pramutoko, *Ekonomi Islam*, <https://bayu96ekonomos.wordpress.com/modul-materikuliah/ekonomi-islam/>, Diunduh pada tanggal 05 Januari 2019.

³⁰Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 173.

Etika bisnis mengatur aspek hukum kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta. Sehingga etika bisnis syariah yaitu:

- 1) Menolak monopoli
- 2) Menolak eksploitasi
- 3) Menolak diskriminasi
- 4) Menuntut keseimbangan antara hak dan kewajiban
- 5) Terhindar dari usaha tidak sehat³¹

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. Demikian pula dalam hal ekonomi, tujuannya adalah membantu manusia mencapai kemenangan didunia dan di akhirat.

Seorang Fukaha asal Mesir, Muhammad Abu Zahrah mengatakan ada tiga sasaran hukum Islam yang menunjukkan bahwa Islam diturunkan sebagai rahmat bagi seluruh umat manusia, yaitu:

- 1) Penyucian jiwa agar setiap muslim bisa menjadi sumber kebaikan bagi masyarakat dan lingkungannya.
- 2) Tegaknya keadilan dalam masyarakat. Keadilan yang dimaksud mencakup aspek kehidupan di bidang hukum dan muamalah.
- 3) Terciptanya *maslahah* (merupakan puncaknya). Para ulama sepakat bahwa *maslahah* yang menjadi pucak sasaran diatas mencakup lima jaminan dasar, yaitu:
 - a) Keselamatan keyakinan agama (*al-din*)
 - b) Keselamatan jiwa (*al-nafs*)
 - c) Keselamatan akal (*al-aql*)
 - d) Keselamatan keluarga dan keturunan (*al-nash*)
 - e) Keselamatan hartan benda (*al-mal*)

³¹Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), h. 26.

Tujuan dasar ekonomi Islam adalah mewujudkan kebahagiaan (*falah*) para pemeluknya di dunia dan di akhirat, serta untuk mewujudkan persaudaraan di antara para anggota masyarakat Muslim (*ummah*).³²

B. Kajian Terdahulu

Sebelum melakukan sebuah penelitian, penulis terlebih dahulu melakukan review studi 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 untuk mendobrak kegiatan penelitian.

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
Rudiana (2015)	Transaksi <i>Dropshipping</i> Dalam Perspektif Ekonomi Syariah	untuk mengetahui konsep transaksi <i>dropshipping</i> sejalan atau tidak dengan konsep <i>bai' as-salam</i>	Kualitatif	Transaksi <i>dropshipping</i> dapat dikatakan tidak sejalan dengan konsep <i>bai' as-salam</i> , karena terdapat perbedaan rukun dan syarat antara keduanya, <i>dropshipping</i> tidak memiliki wilayah (kekuasaan) terhadap barang

³²Viethzal Rivai, *Islamic Economics & Finance*, h. 11.

				<p>untuk di jual dan mengatasnamakan label pengirim barang namun tidak melakukan pengiriman, yang seolah-oleh <i>dropshipper</i> adalah pemilik serta pengirim barang sesungguhnya. Dengan demikian, <i>dropshipper</i> telah menjual barang yang tidak dimiliki.</p>
Putra Kalbuadi (2015)	<p>Jual Beli <i>Online</i> Dengan menggunakan Sistem <i>Dropshipping</i> Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)</p>	<p>Mengetahui gambaran mengenai sistem <i>dropshipping</i> dalam jual beli <i>online</i> dan mengetahui kesesuaian sistem <i>dropshipping</i> ini dengan akad jual beli</p>	Kualitatif	<p>Skema jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>dropshipping</i> ini memiliki kesamaan dengan akad <i>bai' as-salam</i> & akad <i>wakalah</i>, dimana skema <i>dropshipping</i> juga terdapat <i>muslam</i> (pembeli), <i>muslam ilaih</i></p>

		dalam Islam.		(penjual), <i>muslim fihi</i> (objek barang) dan <i>sighat</i> (ijab qabul) selain itu juga terdapat <i>suplieryang</i> mewakili barang kepada <i>dropshipper</i> , sistem <i>dropshipping</i> ini memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fikih dan termasuk kedalam jual beli online yang diperbolehkan.
Zainuddin (2017)	Transaksi Jual Beli <i>Online</i> secara <i>Dropshipping</i> dalam Perspektif Hukum Islam (Analisis <i>Bai' Gharar</i>)	Mengetahui mekanisme transaksi <i>Online Dropshipping</i> , mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi	Kualitatif	Mekanisme yang dilakukan dalam <i>dropshipping</i> yaitu penjual mengupload foto-foto menarik di media sosial, dengan kalimat promosi dan

		<p>hi pihak- pihak untuk melakukan transaksi <i>dropshipping</i> serta memahami tinjauan hukum islam terhadap transaksi jual beli <i>online</i> secara <i>dropshipping</i>.</p>	<p>mencantumkan nomor <i>Whatsapp</i>, Faktor-faktor yang mempengaruhi pihak-pihak melakukan transaksi <i>dropshipping</i> ialah karena tidak perlu mengeluarkan modal yang besar, faktor lingkungan, waktu bekerja yang fleksibel, laba yang dijanjikan cukup menarik, transaksi jauh lebih mudah, tidak ada resiko yang besar, Kemudian tinjauan hukum Islam terhadap transaksi jual beli online secara <i>dropshipping</i> ini telah ditegaskan oleh Al-Qur'an</p>
--	--	--	---

				<p>&Hadist tentang kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi tersebut, “Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” dan segala bentuk transaksi jual beli yang mengandung unsur <i>gharar</i> (ketidakjelasan barang yang diperjualbelikan)</p>
Juhrotul Khulwah (2013)	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli <i>Dropship</i>	Menjelaskan sistem jual beli <i>dropship</i> yang telah dipraktekkan didalam masyarakat dan menjelaskan tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme sistem jual	Kualitatif	Transaksi jual beli <i>dropship</i> merupakan transaksi yang dibolehkan, apabila barang yang diperjualbelikan dimiliki atau sudah mendapat ijin untuk diperjualbelikan. Transaksi jual beli yang selama

		beli <i>dropship</i>		ini beredar dimasyarakat merupakan jual beli yang dibolehkan, karena tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang sudah berlaku dalam hukum Islam, baik dalam segi syarat-syarat jual beli, akad, kepemilikan, terhindar dari <i>gharar</i> , mengandung kemanfaatan dan lain-lain, transaksi jual beli <i>dropship</i> ini pada dasarnya adalah mubah.
M. Hasan Subkhy (2017)	Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem <i>Dropshipping</i> (Studi di	Untuk mengetahui resiko jual beli dengan sistem <i>dropshipping</i> dan	Deskriptif Kualitatif	Resiko jual beli sistem <i>dropshipping</i> di Desa Waringinsari Barat bisa dialami oleh salah satu

	Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukharjo, Kab. Pringsewu)	mengetahui tinjauan hukum Islam tentang resiko jual beli dengan sistem <i>dropshipping</i> di Desa Waringinsari Barat.	pihak yaitu pembeli, resiko tersebut yaitu: <i>pertama</i> , penipuan dengan tidak dikirimkannya barang setelah pembeli melakukan transfer uang, <i>Kedua</i> , barang tidak sesuai dengan pesanan, <i>Ketiga</i> , lambatnya waktu pengiriman. Kemudian tinjauan hukum Islam tentang resiko jual beli sistem <i>dropshipping</i> di Desa Waringinsari Barat diperbolehkan, karena pembeli sudah mengetahui resiko yang akan diterima jika
--	---	--	--

				melakukan jual beli dengan sistem <i>dropshipping</i> tersebut, maka ada unsur kerelaan dalam kasus ini.
--	--	--	--	---

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dimana menurut Sukmadinata, penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi, pemikiran seseorang secara individual maupun kelompok³³.

Objek penelitian kualitatif adalah seluruh bidang atau aspek kehidupan manusia, yakni manusia dan segala sesuatu yang dipengaruhi manusia. Objek penelitian ini adalah dalam bidang *fashion* seperti pakaian, jilbab, sepatu dan lain sebagainya yang terkait dengan barang yang dijual *dropshipper* Shopee.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang berada di Jalan Williem Iskandar Pasar V Kenangan Baru, Medan Estate, Percut Sei Tuan, Kab. Deli Serdang, Sumatera Utara.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU sebanyak 8 orang. Alasan peneliti memilih kedelapan informan diatas ialah karena informan diatas merupakan Mahasiswa UIN SU yang melakukan usaha jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dalam kegiatan jual belinya, sehingga dapat dijadikan sumber data bagi peneliti untuk mendapatkan informasi tentang transaksi jual beli *online* secara *dropshipping* tersebut. Kedelapan Informan diatas diantaranya yaitu:

No.	Nama	Jurusan
1.	Sari Nur Insani	Perbankan Syariah

³³Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian*, (Jawa Barat: CV Jejak, 2017), h. 44.

2.	Yayuk Annisa	Jinayah
3.	Firdha Alviyani	Ilmu Pengetahuan Sosial
4.	Septy Adelia	Ekonomi Islam
5.	Rizka Dwi Pangestika	Ekonomi Islam
6.	Intan Permata Hati Siregar	Pendidikan Guru Madrasah Iftidaiyah
7.	Bella Pratiwi Br. Pasi	Manajemen Dakwah
8.	Annisa Setyoningrum	Perbankan Syariah

D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Teknik dan instrumen pengumpulan data merupakan langkah yang utama dalam sebuah penelitian. Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan beberapa metode atau teknik untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam menyusun penelitian ini. Untuk dapat menyelesaikan penelitian ini, penulis melakukan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara Mendalam (*indepth interview*)

Wawancara merupakan salah satu cara pengumpulan data dalam suatu penelitian. Karena menyangkut data, maka wawancara merupakan elemen penting dalam proses penelitian. Pada penelitian ini metode pengumpulan data di dapat dengan cara melakukan tanya jawab langsung dengan Mahasiswa UIN SU yang berjualan online dengan menggunakan sistem *dropshipping* dan menjual atau membeli barang di aplikasi shopee atau disebut dengan *dropshipper* shopee.

2. Dokumentasi

Pengumpulan data diambil dari dokumentasi-dokumentasi yang penulis dapatkan selama kegiatan observasi. Mendapatkan data yang diperlukan, mengumpulkan dan mempelajari dipandang mewakili, relevan dan berhubungan dengan objek penelitian.³⁴

³⁴Muhammad Teguh, *Metodelogi Penelitian Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), h. 133.

E. Teknik Analisis Data

Dalam suatu penelitian, analisis data merupakan tahap yang penting karena analisis data sangat menentukan kualitas hasil penelitian. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Nasution menyatakan analisis telah dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian.³⁵

Analisis data dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, dimana setelah pengumpulan data yang di dapat dari lapangan, seperti informasi yang didapat dari hasil wawancara, kemudian observasi yang merujuk pada buku, jurnal, data dari media sosial, dan lain sebagainya. Data-data yang diperoleh tersebut kemudian dipilah menjadi satu yang dapat dikelola, menemukan pola yang kemudian dapat di kelola menjadi satu yang dapat membantu peneliti untuk pengambilan kesimpulan dari kata-kata yang diperoleh setelah dianalisis untuk memperoleh jawaban.

³⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 244.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Shopee

1. Selikis tentang Shopee

Shopee adalah aplikasi Marketplace online untuk jual beli di ponsel dengan mudah dan cepat. Shopee menawarkan berbagai macam produk-produk mulai dari produk fashion sampai dengan produk untuk kebutuhan sehari-hari. Shopee hadir dalam bentuk aplikasi mobile untuk memudahkan penggunanya dalam melakukan kegiatan belanja online tanpa harus membuka website melalui perangkat komputer.



(Sumber: Shopee.co.id)

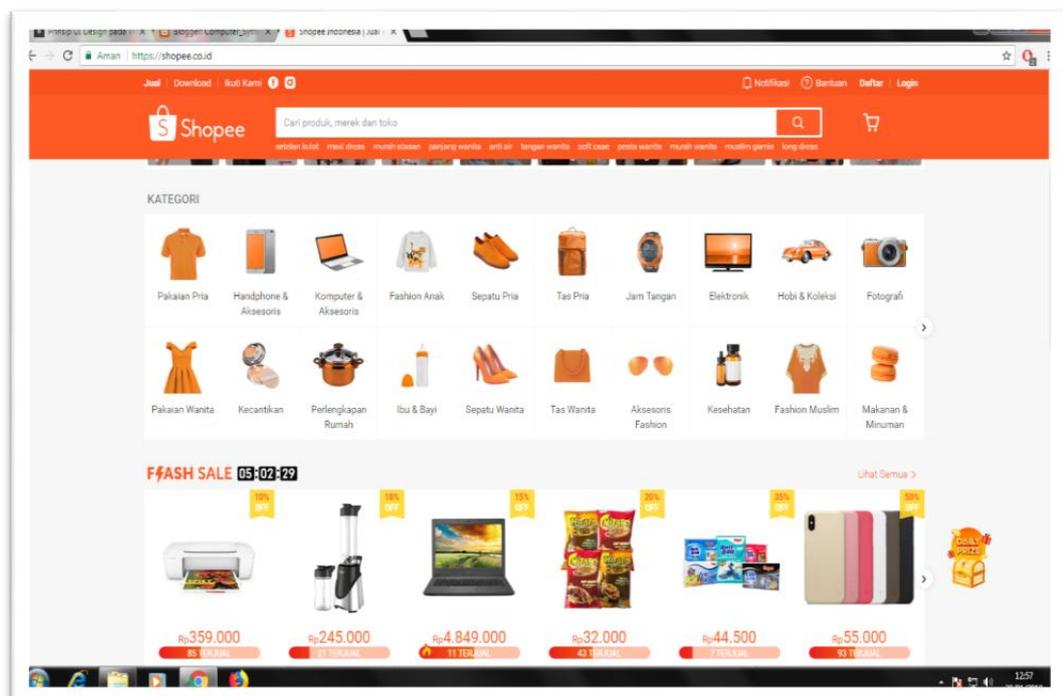
Gambar 4.1 Logo Shopee

Shopee mulai masuk ke pasar Indonesia pada akhir bulan Mei 2015 dan Shopee baru mulai beroperasi pada akhir Juni 2015 di Indonesia. Shopee merupakan anak perusahaan dari Garena yang berbasis di Singapura. Shopee telah hadir di beberapa negara di kawasan Asia Tenggara seperti Singapura, Malaysia, Vietnam, Thailand, Filipina, dan Indonesia. Shopee Indonesia beralamat di Wisma 77 Tower 2, Jalan Letjen. S. Parman, Palmerah, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11410, Indonesia.³⁶

³⁶Maria Hudaibya Azzahra, *Transaksi Shopee di Indonesia Terbesar di ASEAN*, <https://swa.co.id/swa/trends/technology/transaksi-shopee-di-indonesia-terbesar-di-asean>, Di unduh pada tanggal 20 Juni 2019.

Shopee hadir di Indonesia untuk membawa pengalaman berbelanja baru. Shopee memfasilitasi penjual untuk berjualan dengan mudah serta membekali pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Sasaran pengguna Shopee sendiri adalah kalangan muda yang saat ini terbiasa melakukan kegiatan dengan bantuan gadget termasuk kegiatan berbelanja. Untuk itu Shopee hadir dalam bentuk aplikasi mobile guna untuk menunjang kegiatan berbelanja yang mudah dan cepat. Kategori produk yang ditawarkan Shopee lebih mengarah pada produk fashion dan perlengkapan rumah tangga.

Pada halaman awal pengguna akan disambut dengan 21 kategori yang tersedia di Shopee, yaitu Pakaian Wanita, Pakaian Pria, Sepatu Wanita, Sepatu Pria, Tas, Fashion Muslim, Aksesoris Fashion, Kecantikan & Kesehatan, Jam Tangan, Gadget, Perlengkapan Olahraga, Hobi & Mainan, Perlengkapan Bayi & Anak, Perlengkapan Rumah, Elektronik, Komputer & Aksesoris, Makanan & Minuman, Voucher, Fotografi, Otomotif, dan Serba Serbi yang di dalamnya terdapat camilan dan dekorasi rumah.



(Sumber: Shopee.co.id)

Gambar 4.2 Halaman Awal Shopee

Beberapa keunggulan Shopee menurut Chris Feng, CEO Shopee dalam acara peluncuran Shopee di Jakarta adalah:

- a. Menjual barang dengan cukup cepat, dapat dilakukan hanya dalam waktu 30 detik.
- b. Memiliki tampilan yang sederhana dan dapat dengan mudah digunakan walaupun oleh pengguna baru.
- c. Menawarkan fitur *chatting* dengan penjual sehingga dengan mudah bisa langsung bertransaksi atau tawar menawar. Fitur ini sangat memudahkan pengguna aplikasi Shopee mengingat di aplikasi atau situs *e-commerce* lainnya pembeli harus menyimpan nomer telepon terlebih dahulu untuk berhubungan langsung.
- d. Memiliki fitur tawar yang memungkinkan pembeli untuk menawar harga yang sudah ditetapkan oleh penjual.
- e. Memiliki fitur berbagi yang lengkap sehingga dengan mudah menyebarkan info ke berbagai media social atau *messenger*, seperti Facebook, Instagram, Twitter, Line, Whatsapp, Buzz, hingga Beetalk.
- f. Shopee mengintegrasikan fitur media sosial mencakup fungsi *hashtag*, yang memungkinkan pengguna mencari produk yang sedang populer atau untuk mengikuti tren produk terbaru dengan mudah.³⁷

2. Visi dan Misi Shopee

Shopee merupakan perusahaan yang bergerak di bidang website dan aplikasi *e-commerce* secara *online*. Shopee merupakan *e-commerce* yang menawarkan berbagai produk barang seperti pakaian baik wanita ataupun pria, barang elektronik, alat rumah tangga dan kebutuhan olahraga. Shopee ingin mendukung pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia, sesuai dengan visi dan misi yang ingin di raih Shopee. Adapun visi dan misi tersebut adalah sebagai berikut.

Visi Shopee

“Menjadi mobile marketplace nomor 1 di Indonesia”

³⁷https://www.liputan6.com/teknoread/2379136/shopee-aplikasi-belanja-online-meluncurdi-indonesia?utm_expid/, Di unduh pada tanggal 21 juni 2019.

Misi Shopee

“Mengembangkan jiwa kewirausahaan bagi para penjual di Indonesia”³⁸

3. *Dropship* dalam Shopee

Berjualan *online* di Shopee dengan menggunakan metode *dropship* sedikit berbeda dengan berjualan *online* biasa. Berjualan *online* dengan metode *dropship* berarti penjual sama sekali tidak memiliki stok barang. Artinya, penjual hanya bekerja sebagai makelar saja.

Cara berjualan *online* dengan metode *dropship* ini sangat cocok dilakukan oleh penjual yang baru mulai terjun di bisnis *online* dan yang belum memiliki modal yang cukup besar. Jika ingin memesan barang untuk *dropship* di Shopee, atau dalam artian ingin menjadi *dropshipper*, maka langkah-langkah yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Buat akun di Shopee

Ini adalah langkah pertama dan langkah yang terpenting. Anda bisa membuat akun Shopee melalui website resmi atau langsung melalui aplikasi di smart phone.

b. Cari barang dan beli

Cari barang atau vendor yang ingin kalian jual barangnya. Pilih varian (jika ada) kemudian klik beli sekarang, atau bisa juga disimpan dulu di keranjang jika ada barang lain yang ingin kalian beli.

c. *Checkout*

Kemudian kalian akan dipandu ke halaman belanja. Centang semua yang akan kalian proses lalu klik *checkout*.

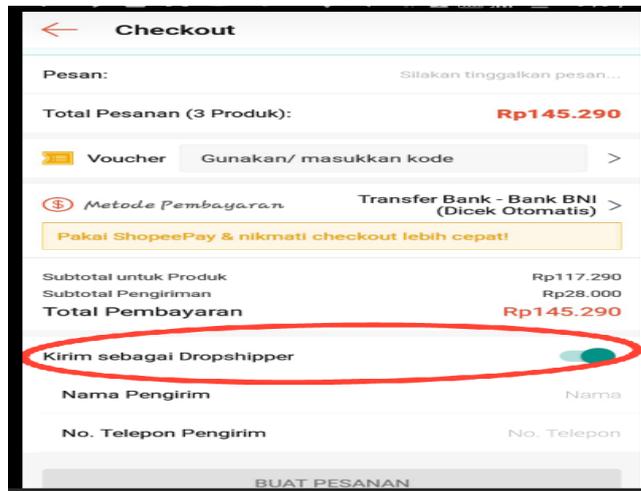
d. Isi alamat pembeli

Setelah itu isi alamat pelanggan kalian dengan lengkap pada *form*, ini harus benar supaya tidak nyasar ketika dikirim.

³⁸*Shopee: Visi & Misi E-commerce Shopee*, <https://visimisi95.blogspot.com/2018/03/shopee-visi-dan-misi-e-commerce-shopee.html>, Di unduh pada tanggal 21 Juni 2019.

e. Kirim sebagai *dropship*

Centang tulisan ‘kirim sebagai *dropshipper*‘ kemudian isi namamu dan nomor teleponmu.



(Sumber: Shopee)

Gambar 4.3 Halaman Checkout

Setelah itu *scroll* ke bawah, pilih metode pembayaran, dan lakukan pembelian seperti biasa.³⁹

B. Temuan dan Hasil Penelitian

1. Sistem *Dropshipping* dalam Jual Beli Online

Dropshipping sebagai sistem atau model jual beli yang paling mudah dalam dunia *online*. Pasalnya, bagi para penjual (*dropshipper*) bisnis ini dilakukan tanpa menggunakan modal yang besar bahkan nyaris tidak memerlukan modal karena dalam sistem ini *dropshipper* tidak perlu menyetok atau membeli barang terlebih dahulu untuk di jual, dan tidak perlu melakukan pengiriman barang, sebagaimana jawaban atau pemaparan yang di berikan oleh Firdha Alviyani, yang merupakan mahasiswa UIN SU jurusan Ilmu Pendidikan Sosial yang juga termasuk salah satu *dropshipper*Shopee yang memberikan jawaban atas

³⁹Syauqi Rauklisiya, *Tata Cara Jualan dengan Sistem Dropship di Shopee*, <https://dindingkaca.com/cara-dropship-di-shopee/>, Di unduh pada tanggal 20 Juni 2019.

pertanyaan “apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*”, ia mengatakan bahwa:

*“Jadi alasannya itu karena sistem ini mudah untuk di lakukan, kita hanya mempromosikan barang sesuai dengan kriteria barang yang ada, gak nyetok barang, kita juga gak melakukan pengiriman barangnya secara langsung, karena hal ini di lakukan langsung oleh si produsen/supplier barang, selain itu juga gak perlu pakai modal, karena kita akan membeli barang itu jika pembeli kita sudah transfer uang, barulah proses pembelian atau pengiriman barang akan dilakukan”*⁴⁰

Jawaban yang sama juga di sampaikan oleh Annisa Setyoningrum, mahasiswa UIN SU jurusan perbankan syariah yang juga menggunakan sistem *dropshipping* dalam menggunakan aplikasi Shopee. Alasan Annisa memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping* yakni:

*“Alasannya karena gak butuh banyak modal kak, karena kan kita gak perlu beli terlebih dahulu barangnya, gak perlu menyetok barang itu kak, gak ribet juga ngirim-ngirim barang ke pembeli, lebih hemat waktu, pokoknya lebih efisienlah kak”*⁴¹

Dari hasil wawancara dengan kedua informan diatas yakni Firdha Alviyani dan Annisa Setyoningrum dapat diketahui bahwa alasan mereka memilih menggunakan sistem *dropshipping* ini karena sistem ini memberikan kemudahan tersendiri dimana mereka tidak perlu mengeluarkan modal yang besar atau terkadang tidak membutuhkan modal untuk berjualan *online*, hal ini dikarenakan mereka tidak harus menyetok barang atau membeli barangnya terlebih dahulu, selain itu mereka juga tidak direpotkan oleh proses pengemasan dan pengiriman barang karena *supplier* dari barang tersebutlah yang nantinya akan mengirimkan barangnya langsung kepada konsumen mereka.

Jawaban yang tidak jauh berbeda juga disampaikan oleh Septy Adelia, mahasiswa UIN SU jurusan Ekonomi Islam yang sudah bergelut di dunia jual beli

⁴⁰Firdha Alviyani, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 27 Juni 2019.

⁴¹Annisa Setyoningrum, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 27 Juni 2019.

online selama 3 tahun. Penjual *online* juga menggunakan sistem *dropshipping* dalam proses jual beli yang dilakukannya. Ada beberapa alasan yang di sampaikan kenapa ia memilih melakukan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini juga, yakni:

“Pertama itu biar gak ribet ya untuk proses pengiriman barang, apalagi untuk konsumen yang lokasinya cukup jauh, jadi lebih mudah kalau pakai sistem ini. Misalnya untuk konsumen yang berada di Bandung, jadi saya cari produsen/supplier yang berada di daerah sana juga, jadi nanti kan si supplier itu langsung yang mengirim ke konsumen saya yang ada di Bandung, jadi harga ongkirnya otomatis akan lebih murah. Kedua, ongkir yang di keluarkan lebih murah. Dari contoh yang saya sampaikan tadi jika supplier barang yang saya jual dan konsumen yang memesan barang kepada saya lokasinya di daerah yang sama otomatis ongkir yang akan dikenakan lebih murah. Nah ketiga, lebih efisien dari segi waktu & tenaga. Karena proses pengemasan sekaligus pengiriman barang dilakukan langsung oleh supplier/produsen barang tersebut, jadi kita sebagai penjual (dropshipper) tidak perlu repot-repot mengeluarkan tenaga untuk proses pengemasan barang dan menghabiskan waktu dengan datang langsung ke tempat pengiriman barang”⁴²

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan Septy Adelia, dapat dilihat bahwa ada tiga alasan yang membuatnya memilih menggunakan sistem *dropshipping* ini, diantaranya yaitu: pertama, untuk lebih memudahkan dalam hal proses pengiriman barang kepada konsumen. Kedua, untuk mendapatkan harga ongkos kirim (ongkir) barang yang lebih murah. Ketiga, agar lebih efisien dalam penggunaan waktu dan tenaga.

Untuk berlangsungnya kegiatan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini, seorang penjual (*dropshipper*) membutuhkan produsen atau *supplier* untuk menyediakan barang-barang yang akan mereka dijual. Seorang penjual (*dropshipper*) bebas memilih sendiri produsen/*supplier* yang akan mereka pakai dalam menyediakan barang dagangannya. Hal ini terlihat dari pemaparan para penjual (*dropshipper*) yang berbeda-beda dalam memilih

⁴²Septy Adelia, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 01 Juli 2019.

produsen/supplier. Sari Nur Insani, mahasiswa UIN SU jurusan Perbankan Syariah yang memulai berjualan *online* pada tahun 2007 yang juga menggunakan sistem dropshipping dalam jual beli *online* yang ia lakukan. Sari memberikan jawaban atas pertanyaan “darimana saja anda mendapatkan supplier yang akan menyediakan barang yang akan anda jual”, jawabnya dengan tegas:

*“Dulu pertama kali jualan saya cari-cari supplier di google, terus ketemu sama satu supplier dari Bandung. Setelah itu seiring berjalannya waktu dan mulai pandai mengolah atau mengambil barang dari mana saja, jadi sekarang gak satu supplier aja kak”*⁴³

Pemaparan dari hasil wawancara diatas, menjelaskan bahwa supplier yang di pilih dari awalnya hanya satu *supplier* yang berasal dari Bandung. Namun seiring berjalannya waktu sari memiliki tidak hanya satu supplier untuk menyediakan barang yang akan ia jual. Selanjutnya pemaparan dari Yayuk Annisa, mahasiswa UIN SU jurusan Jinayah yang sudah memulai bisnis *online* selama satu tahun yang juga menggunakan sistem dropshipping dalam jual beli *online* yang dilakukannya, dengan pertanyaan yang sama “darimana saja anda mendapatkan *supplier* yang akan menyediakan barang yang akan anda jual”, jawaban Yayuk adalah sebagai berikut:

*“Ada dari situs-situs belanja online, kemudian ada juga dari teman yang kadang menitipkan promosi barangnya ke saya”*⁴⁴

Tidak jauh berbeda dengan Yayuk, Intan Permata Hati Siregar, mahasiswa UIN SU jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI) yang sudah memulai menjajaki bisnis jual beli *online* pada akhir tahun 2007 memberikan pemaparan dari pertanyaan yang sama di atas adalah sebagai berikut:

*“Dari teman, saudara & situs belanja online, kayak Lazada, Shopee”*⁴⁵

⁴³Sari Nur Insani, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 29 Juni 2019.

⁴⁴Yayuk Annisa, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

⁴⁵Intan Permata Hati, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 29 Juni 2019.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan saudari Yayuk Annisa dan Intan Permata Hati Siregar yang di temui pada tanggal 28 Juni 2019 dapat diketahui bahwa mereka memilih mendapatkan *supplier* yang akan menyediakan barang yang akan mereka jual yaitu melalui teman & saudara yang juga melakukan kegiatan jual beli *online*, selain itu mereka juga mendapatkan *supplier* dari situs-situs belanja *online* seperti Lazada, Shopee, dan lain sebagainya.

Berbeda dengan Yayuk dan Intan, Rizka Dwi Pangestika, mahasiswa UIN SU jurusan Ekonomi Islam yang jauh lebih lama bergelut di dunia jual beli *online* dibandingkan dengan Yayuk & Intan yakni selama dua tahun. Rizka lebih memilih mendapatkan *supplier* barang yang akan ia jual hanya dari Shopee, sebagaimana pemaparannya berikut ini:

“Kalau saya sih cuma ngambil dari Shopee, karena di Shopee itu kayak ada jaminanya gitu, jadi kalau misalnya barang itu gak nyampek selama seminggu (misalnya), uang kita itu bisa kembali jadi kita itu kayak terhindar dari penipuan gitu”⁴⁶

Dari hasil wawancara dengan Rizka diatas, menjelaskan bahwa ia lebih memilih mendapatkan *supplier* hanya dari situs belanja *online* Shopee. Alasan Rizka hanya memilih *supplier* dari Shopee karena ada sistem jaminan didalamnya, dimana jika barang yang di beli tidak sampai pada saat waktu yang telah ditentukan, maka uang tersebut bisa kembali & hal ini dapat menghindarkannya dari unsur penipuan.

Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, maka seorang penjual (*dropshipper*) harus pandai dalam memilih produsen/*supplier* yang akan di pakai dalam memenuhi kebutuhan akan barang yang di jualnya. Oleh karena itu di butuhkan beberapa kriteria atau ketentuan untuk seorang produsen/*supplier* agar para penjual (*dropshipper*) tertarik untuk membeli barang yang disediakan oleh mereka. Hal ini terlihat dari pemaparan Bella Pratiwi Br.Pasi, mahasiswa UIN SU jurusan Managemen Dakwah yang juga memakai sistem *dropshipping* dalam jual

⁴⁶Rizka Dwi Pangestika, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

beli *online* yang sudah di tekuninya sejak 8 bulan yang lalu, jawaban atas pertanyaan “berdasarkan apa anda memilih *supplier*” ialah sebagai berikut:

*“Berdasarkan harga barang yang di berikan *supplier*, kualitas barang, komentar-komentar dari para konsumen, reting yang ada pada market place tersebut, dan lain sebagainya”*⁴⁷

Hasil wawancara dengan mahasiswa Manajemen Dakwah diatas, menunjukkan bahwa ia memilih seorang *supplier* berdasarkan harga & kualitas barang yang di tawarkan *supplier*, dan faktor pendukung lain yaitu Bella melihat komentar-komentar yang diberikan dari para konsumen yang sudah memakai barang *supplier* tersebut, kemudian melihat dari reting yang diberikan pada toko *online* dari *supplier* tersebut. Hal senada juga di sampaikan oleh beberapa informan lain seperti Firdha Alviani & Rizka Dwi Pangestika dalam memilih *supplier* meliha dari harga, kualitas barang, reting/penilaian dan juga komentar konsumen yang ada pada ulasan toko *online* tersebut. Pemaparan Firdha atas pertanyaan yang sama “berdasarkan apa anda memilih *supplier*”, ia menyatakan bahwa:

*“Karena saya ngambil barang itu dari situs belanja online, jadi untuk memilih toko/supliernya barang yang akan saya jual, saya lihat dari profil toko tersebut, lihat dari komentar-komentar dari para pembeli yang sudah memakai produk mereka terlebih dahulu, bagus atau tidak komentarnya, bintang/rating toko online tersebut, harga barang yang di tawarkan *supplier*, lokasi toko tersebut, karena hal ini juga berpengaruh terhadap ongkir (ongkos kirim) barang yang jelas akan mempengaruhi harga barang yang akan saya tawarkan”*⁴⁸

Hasil wawancara dengan Firdha diatas menyatakan bahwa dalam memilih seorang *supplier* terlebih dahulu ia melihat ulasan yang ada pada toko *online* tersebut, karena firdha hanya mengambil barang dari situs belanja *online*, maka ia harus lebih teliti dalam memilih *supplier* dengan melihatnprofil toko

⁴⁷Bella Pratiwi, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 01 Juli 2019.

⁴⁸Firdha Alviyani, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 27 Juni 2019.

onlinetersebut, rating/bintang toko online tersebut, kemudian melihat komentar dari para konsumen yang terlebih dahulu sudah membeli barang di toko online tersebut, dari komentar yang ada juga dapat terlihat sesuai atau tidak barang yang ditawarkan dengan yang di sediakan. Selanjutnya melihat dari harga barang yang di berikan supplier & lokasi toko online yang nantinya akan berpengaruh pada harga barang.

Tidak jauh berbeda dengan para informan lain, Septy Adelia memfokuskan pandangannya pada harga & kualitas serta trend barang yang di jual *supplier* tersebut. Berikut pemaparannya terkait pertanyaan yang sama “berdasarkan apa anda memilih *supplier*” yakni:

“Pertama berdasarkan kualitas & harga barang, biasalah ya maunya pasti supplier yang menjual barang dengan harga murah dan kualitas barang yang bagus. Kedua supplier yang menjual barang-barang yang lagi trend atau modern”⁴⁹

Pemaparan hasil wawancara oleh Septy Adelia yang dilakukan pada hari senin tanggal 01 Juli 2019 menjelaskan bahwa dalam memilih *supplier* ia lebih berfikir rasional, dalam artian memilih *supplier* yang memberikan harga barang yang murah dengan kualitas barang yang bagus yang sesuai trend atau model masa kini.

2. Faktor yang Mempengaruhi Dropshipper Menggunakan Aplikasi Shopee

Aplikasi Shopee merupakan aplikasi *marketplace online* yang di gunakan untuk melakukan kegiatan jual beli secara *online* di ponsel dengan mudah dan cepat. Shopee memfasilitasi penjual untuk berjualan dengan mudah dan membekali pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Hal ini terlihat dari adanya sistem dropship yang ditawarkan aplikasi

⁴⁹Septy Adelia, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 01 Juli 2019.

Shopee, dimana hal ini tentu mempermudah para penjual (*dropshipper*) dalam melakukan kegiatan jual belinya.

Jelas saja adanya sistem *dropship* pada aplikasi *Shopee* ini di manfaatkan oleh para penjual (*dropshipper*) yang melakukan kegiatan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*. Hal ini terlihat dari wawancara yang sudah dilakukan oleh 8 orang Mahasiswa UIN SU yang menjadi informan pada penelitian ini. Semua informan diatas merupakan para *dropshipper* yang pernah menggunakan sistem *dropship* pada aplikasi *Shopee*. Pemaparan mereka atas pertanyaan “apakah anda pernah mensuplai barang dari *Shopee* menggunakan sistem *dropship* yang di tawarkan oleh situs mereka”, jawaban semua informan diatas tidak ada yang berbeda, semua menjawab pernah menggunakan sistem *dropship* pada aplikasi *Shopee*. Berikut petikan jawaban dari salah satu informan terkait pertanyaan di atas:

*“Jelas pernah, kan saya cuma ngambil barang di Shopee”*⁵⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas yang disampaikan oleh Rizka Dwi Pangestika dapat diketahui bahwa ia merupakan pelanggan setia *Shopee* yang hanya menjual barang dari *Shopee* untuk sistem *dropshipping* pada jual beli *online* yang di lakukannya. Secara otomatis, Rizka tentu pernah bahkan sering menggunakan sistem *dropship* pada aplikasi *Shopee*. Selain itu juga ada pemaparan dari Septy Adelia yang juga pernah menggunakan sistem *dropshipping* pada aplikasi *Shopee* yang di gunakannya hanya untuk konsumen yang jaraknya cukup jauh. Berikut jawaban dari Septy Adelia:

*“Pernah, tapi sistem ini saya pakai hanya pada saat konsumen yang beli itu jaraknya jauh, misalnya di padang, jadi lebih efisien untuk proses pengiriman barangnya”*⁵¹

Dapat diketahui dari hasil wawancara di atas dengan Septy bahwa ia memang pernah menggunakan sistem *dropshipping* pada aplikasi *Shopee*, namun

⁵⁰Rizka Dwi Pangestika, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* *Shopee* Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

⁵¹Septy Adelia, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* *Shopee* Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 01 Juli 2019.

sistem ini digunakannya hanya pada saat melakukan jual beli dengan konsumen yang jaraknya cukup jauh darinya. Menurutnya hal ini lebih mengefisienkan proses pengiriman barang.

Sebagai penjual yang bebas memilih supplier dari situs belanja manapun di tengah banyaknya situs belanja *online* yang ada saat, tentu ada alasan atau faktor tersendiri bagi para penjual dalam memilih Shopee sebagai situs belanja *online* yang menyediakan barang yang akan mereka jual. Salah satu alasannya adalah karena adanya layanan gratis ongkir yang di sediakan oleh Shopee, sebagaimana pemaparan dari Sari Nur Insani atas pertanyaan “apa alasan anda memilih Shopeesebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual” Mahasiswa Perbankan ini menjawab sebagai berikut:

“Karena Shopee menyediakan layanan gratis ongkir, jadi meringankan beban penjual (dropshipper), walaupun pada kenyataannya bukan gratis ongkir sepenuhnya, namun hal ini sudah meringankan pembeli kak”⁵²

Pemaparan berdasarkan hasil wawancara Sari diatas, menunjukkan bahwa salah alasannya menggunakan Shopee dalam jual beli *online* yang dilakukannya adalah karena adanya faktor gratis ongkir yang di berikan pihak Shopee yang secara langsung faktor itu akan mengurangi beban penjual (dropshipper) dalam mengeluarkan harga untuk barang yang akan di belinya. Selain karena adanya faktor gratis ongkir, faktor lain seperti harga barang, banyaknya pilihan barang, kualitas barang, serta adanya pilihan sistem dropshipping yang di tawarkan aplikasi Shopee secara langsung juga turut mendorong para *dropshipper* menggunakan aplikasi Shopee, hal ini terlihat dari pemaparan Yayuk Annisa atas pertanyaan yang sama diatas yaitu sebagai berikut:

“Alasannya karena banyak pilihan barang yang di jual, barangnya juga bagus, harganya lebih murah di banding situs belanja online yang lain, dan yang pasti di Shopee ini ada sistem dropshipnya,

⁵²Sari Nur Insani, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 29 Juni 2019.

jadi gak perlu repot-repot menjelaskan ke supliernya kalau barang tersebut ingin langsung di kirim ke konsumen kita”⁵³

Hasil wawancara dengan Yayuk diatas, membuktikan bahwa faktor kuantitas/banyaknya pilihan barang, kualitas barang yang bagus, harga barang yang lebih murah dibandingkan dengan situs yang lain, serta adanya pilihan sistem dropshipping yang langsung ditawarkan aplikasi Shopee menjadi alasan Yayuk memilih Shopee sebagai situs belanja *online* yang di gunakannya. Hal senada juga disampaikan oleh Intan Permata Hati Siregar mengenai faktor harga & banyaknya pilihan barang yang mempengaruhi keputusan *dropshipper* dalam menggunakan Shopee. Berikut petikan jawaban dari Intan:

“Awalnya kemarin itu sih coba-coba gitu, karena kan barang yang di jual mereka banyak, jadi enak kalau mau jual atau cari barang, selain itu juga karena harganya murah”⁵⁴

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara dengan Intan, Mahasiswa jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah ini menjelaskan bahwa alasannya memilih menggunakan Shopee sebagai situs belanja *online* karena banyak pilihan barang yang di tawarkan, sehingga mempermudah Intan dalam memilih barang, selain itu juga karena faktor harga yang ditawarkan Shopee cukup murah hal ini menarik Intan yang awalnya hanya mencoba-coba saja untuk menggunakan situs Shopee.

Selain beberapa faktor yang di sampaikan oleh para informan diatas, adanya faktor jaminan dalam aplikasi Shopee ini ternyata menjadi salah satu alasan bagi Annisa Setyoningrum & Rizka Dwi Pangestika memilih menggunakan aplikasi Shopee sebagai situs belanja *online* yang menyediakan barang yang akan mereka jual. Berikut pemaparan mereka terkait pertanyaan yang sama “apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual”, jawaban Annisa yaitu:

“Alasannya karena di Shopee banyak pilihan barangnya, ada gratis ongkirnya juga, harganya lebih murah di banding dengan

⁵³Yayuk Annisa, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

⁵⁴Intan Permata Hati, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 29 Juni 2019.

produk situs lain, dan yang paling penting terjamin kak, terjamin maksudnya disini kalau barang itu belum sampai selama waktu tertentu biasa sih seminggu uang kita akan kembali kak, jadi kita gak akan rugi atau takut tertipu”⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Annisa diatas dapat diketahui bahwa alasannya menggunakan aplikasi Shopee dengan sistem *dropship* yang ditawarkan pihak Shopee adalah karena faktor-faktor yang juga disampaikan oleh para informan lain (*dropshipper*) seperti banyaknya pilihan barang, harga yang murah dan ada fitur gratis ongkir, selain itu juga adanya faktor jaminan ternyata menjadi salah satu alasannya memilih Shopee. Jaminan yang dimaksud dalam situs Shopee ini merupakan jaminan pengembalian uang jika barang yang di kirimkan supplier tidak sampai dalam waktu tertentu/ biasa seminggu, maka pihak *dropshipper* tidak akan di rugikan atau takut tertipu.

Alasan yang sama juga disampaikan oleh Rizka Dwi Pangestika, *dropshipper* setia Shopee ini mengungkapkan bahwa salah satu alasannya hanya mengambil barang di Shopee karena adanya faktor jaminan yang ditawarkan oleh pihak Shopee. Berikut pemaparan Rizka:

“Alasannya karena sistem di Shopee tidak ribet bagi saya sebagai penjual (dropshipper) yang mengambil atau menjual barang di Shopee, terus seperti yang saya bilang tadi bahwa di Shopee itu ada jaminanya dimana kalau misalnya barang itu gak nyampek selama seminggu atau dalam waktu yang di tentukan uang kita itu bisa kembali, jadi kita terhindar dari penipuan. Selain itu juga sekarang ini pihak Shopee padai dari segi pemasaran barang dan memperkenalkan aplikasi sehingga banyak masyarakat yang membeli”⁵⁶

Hasil wawancara oleh Rizka diatas menunjukkan bahwa jaminan yang di berikan oleh Shopee menjadi faktor penting yang mempengaruhinya dalam menggunakan aplikasi Shopee. Menurutnya dengan adanya sistem jaminan ini ia dapat terhindar dari penipuan yang marak terjadi saat ini. Kemudian dengan adanya sistem pemasaran yang baik yang genjar di lakukan pihak

⁵⁵Annisa Setyoningrum, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 27 Juni 2019.

⁵⁶Rizka Dwi Pangestika, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

Shopee membuatnya lebih yakin bahwa akan banyak konsumen yang memakai atau menyukai produk Shopee.

3. Mekanisme Sistem Dropshipping yang Dilakukan Dropshipper Shopee Mahasiswa UIN SU

Menggunakan sistem *dropshipping* pada jual beli *online* yang dilakukan oleh dropshipper tentu sedikit berbeda dengan berjualan *online* biasa. Berjualan *online* dengan sistem *dropshipping* berarti bahwa penjual sama sekali tidak memiliki stok barang yang akan di jualnya. Atau dalam artian bahwa penjual (*dropshipper*) hanya bekerja sebagai orang yang mempromosikan barang saja.

Cara melakukan jual beli online dengan sistem dropshipping ini dilakukan dengan mengupload foto-foto menarik di media sosial yang di sertai dengan kriteria barang kemudian menuliskan beberapa kalimat promosi dan jika konsumen berminat dengan barang tersebut, barulah barang di pesan apabila konsumen sudah mentransfer uangnya. Begitu juga dengan mekanisme atau cara kerja sistem *dropshipping* dalam aplikasi Shopee yang dilakukan oleh para *dropshipper* Shopee. Pemaparan dari mahasiswa UIN SU yang menjadi *dropshipper* Shopee terkait pertanyaan “bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dalam Shopee”. Yayuk Annisa menjawab sebagai berikut:

“Ya seperti pada umumnya jualan online, jadi pertama saya promosikan dulu barang-barang yang mau saya jual dengan memaparkan kriteria barang itu ke media sosial, terus kalau ada yang beli kita suruh transfer dulu kan, nah baru kemudian saya beli lah barang itu dari Shopee, dengan mengisi berbagai kriteria barang sesuai pesanan, jika sudah selesai memilih barang-barang selanjutnya ke proses pengiriman barang, isi alamat pembeli dengan lengkap, kemudian saya centrang menu kirim sebagai dropshipper, lalu kita isi nama dan nomor hp yang ada pada kolom, terus buat deh pesanan. Selanjutnya jika kita sudah mentransfer uang ke pihak produsen atau supplier, setelah itu barulah produsen mengirimkan barang tersebut ke alamat

konsumen saya dengan mencantumkan nama saya sebagai pengirim”⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Yayuk diatas, dapat diketahui bahwa cara kerja atau mekanisme sistem *dropshipping* dalam aplikasi Shopee ini cukup mudah untuk dilakukan, dimana yayuk hanya mempromosikan barang saja tanpa melakukan penyetokan barang dan jika ada konsumen yang ingin membeli barang, barulah ia memesannya dari Shopee. Kemudian dalam aplikasi Shopee sudah jelas tercantum pilihan “*kirim sebagai dropshipper*” sehingga apabila di centang pilihan tersebut maka akan muncul kolom nama dan nomor telepon yang harus di isi oleh *dropshipper*, maka barang akan langsung dikirim ke alamat pembelinya tentunya setelah yayuk selesai melakukan transfer uang, namun tetap atas nama yayuk sebagai pengirim barang.

Sebagai *dropshipper* yang pernah atau sering menggunakan aplikasi Shopee sebut saja ia *dropshipper*Shopee, tentunya mengenai mekanisme/cara kerja yang di lakukan dengan menggunakan metode atau sistem ini sudah tidak asing lagi. Hal ini terlihat dari pemaparan Septy Adelia yang sudah cukup lama (sekitar3 tahun) bermain di dunia jual beli *online*, yang juga cukup sering menggunakan sistem *dropshipping* dalam aplikasi Shopee untuk konsumen yang jaraknya cukup jauh darinya. Terkait pertanyaan “bagaimana mekanisme/cara kerja sistem *dropshipping* dalam Shopee”. Septy menyatakan sebagai berikut:

“Jadi mekanisme sistem dropship ini pertama pasarkan terlebih dahulu produk dari vendor (toko online) pilihan kita, kedua jika ada pesanan barulah kita buka aplikasi Shopee dan mulaimemilih barang yang sesuai dengan pesanan konsumen kita, jika sudah dapat lalu klik kolom beli sekarang, selanjutnya centrang semua yang akan di proses lalu klik checkout, kemudian lanjut ke proses pengiriman barang, isi alamat pembeli kita dengan lengkap, selanjutnya centrang tulisan ‘kirim sebagai dropshipper’ lalu isi nama & nomor telepon kita. Jika sudah selesai jangan lupa mengisi pilihan metode pembayaran, dan lakukan pembelian seperti biasa”⁵⁸

⁵⁷Yayuk Annisa, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

⁵⁸Septy Adelia, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 01 Juli 2019.

Pemaparan hasil wawancara di atas dengan Septy Adelia, menjelaskan bahwa mekanisme sistem *dropshipping* dalam Shopee ini dilakukan dengan beberapa cara diantaranya yaitu pertama, melakukan pemasaran terlebih dahulu ke media sosial, Kedua setelah ada pembeli baru septy membuka aplikasi Shopee dan melakukan proses pembelian barang. Ketiga, jika barang sudah di pilih klik kolom beli sekarang, dan centang semua yang akan di proses lalu klik *checkout*. Keempat, melakukan proses selanjutnya yaitu isi alamat pembeli dengan lengkap, lalu centang tulisan “*kirim sebagai dropshipper*”, jangan lupa mengisi nama dan nomor telepon *dropshipper*. Kelima, pilih metode pembayaran dan lakukan pembelian barang seperti biasa. Berbeda dengan Septy adelia yang melakukan langkah-langkah atau proses pembelian barang seperti biasanya. Bella Pratiwi Br. Pasi melakukan kerjasama dengan toko *online* terlebih dahulu. Berikut pemaparan mahasiswa jurusan Managemen Dakwah ini terkait pertanyaan yang sama “*bagaimana mekanisme/cara kerja jual beli online dengan menggunakan sistem dropshipping dalam Shopee*”, ia menjawab sebagai berikut:

“Ya pertama kerjasama terlebih dahulu sama tokonya dan kebetulan salah satu toko online di Shopee itu punya sepupu sendiri, jadi ya tinggal bilang aja alamat yang mesan barangnya tersebut”⁵⁹

Dari hasil wawancara diatas, Bella mengungkapkan bahwa dalam sistem *dropshipping* yang dilakukannya dalam Shopee ia melakukan kerjasama terlebih dahulu dengan toko *online* yang terdapat dalam Shopee bahwa ia akan membeli barang dengan *systemdropshipping*. Dan kebetulan salah satu *supplier* yang di pakainya dalam aplikasi Shopee merupakan saudaranya sendiri, sehingga proses pembelian barang dapat dilakukan dengan lebih mudah.

Sari Nur Insani juga memaparkan hal yang sama dengan yayuk dalam menjawab pertanyaan diatas. Menurutnya mekanisme sistem *dropshipping* dalam

⁵⁹Bella Pratiwi, Hasil Wawancara Pribadi, Dropshipper Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 01 Juli 2019.

Shopee pada dasarnya sama dengan sistem lain yang membedakan hanya pada saat pengiriman barang. Berikut jawaban Sari:

*“Pada dasarnya sih sama aja kayak kita mau beli barang dengan sistem lain, jadi kita pilih terlebih dahulu barang yang mau kita beli yang sesuai dengan pesanan konsumen kita, kita masukkan keranjang, Nah yang membedakan disini hanya pada saat pengiriman barang, karena barang langsung di kirim ke alamat pembeli bukan ke alamat kita kak. Jadi di Shopee itu ada pilihan *dropship*, nah nanti muncul itu kolom pengisian alamat pembeli, tinggal kita isi aja alamat konsumen kita, selanjutnya pilih metode pembayaran, setelah itu tinggal kita centang pilihan “kirim sebagai *dropshipper*” terus jangan lupa isi nama dan nomor telepon kita sebagai *dropshipper*, karena itu nanti akan di cantumkan dalam pengiriman barang ke konsumen kita. Jadi secara otomatis nanti barang itu akan langsung di kirim ke alamat konsumen yang tertera tapi menariknya nama pengirimnya langsung atas nama kita kak, jadi konsumen gak tau kalau ternyata sebenarnya bukan kita yang mengemas serta mengirimkan barangnya secara langsung”⁶⁰*

Hasil dari wawancara di atas dengan Sari, menjelaskan bahwa mekanisme sistem *dropshipping* yang terdapat dalam aplikasi Shopee pada dasarnya sama dengan sistem jual beli *online* biasa hanya saja ada sedikit perbedaan pada saat pengiriman barang. Jika saat menggunakan sistem lain, barang di kirim ke alamat kita sebagai penjual, baru kemudian kita mengemas dan melakukan pengiriman kepada konsumen lewat jasa pengiriman barang, lain halnya dengan sistem *dropshipping* pada Shopee langsung mengirimkan barang ke konsumen yang di tuju sesuai dengan alamat yang telah ditulis tentunya dengan menyertakan nama *dropshipper* sebagai pengirim barang.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan *dropshipper* Shopee dalam hal ini peneliti memilih mahasiswa UIN SU yang memakai sistem *dropshipping* dalam aplikasi Shopee, bahwa ternyata sebagian besar *dropshipper* mengatakan bahwa dalam jual beli *online* yang dilakukan, konsumen tidak mengetahui kalau ternyata penjual/*dropshipper* menggunakan sistem *dropshipping* dalam artian konsumen tidak mengetahui bahwa ternyata penjual tidak melakukan

⁶⁰Sari Nur Insani, Hasil Wawancara Pribadi, Dropshipper Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 29 Juni 2019.

penyetokan barang/barang tidak di ada terlebih dahulu ditangan penjual (*dropshipper*), hal ini tentu menjelaskan kalau konsumen juga tidak mengetahui bahwa yang melakukan pengemasan dan pengiriman barang bukanlah pihak penjual (*dropshipper*) melainkan pihak produsen (*supplier*), namun nama pengirim yang tertera adalah nama penjual/*dropshipper*. Hal demikian dapat terlihat dari penyampaian salah satu *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU atas pertanyaan “apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*”, berikut petikan jawaban dari Firdha Alviyani:

*“Gak tau ya, karena mereka juga jarang ada yang nanyak. Selain itu juga dalam pengiriman barang yang tertera kan nama saya, jadi mereka taunya kalau barang ada di saya dan saya yang mengirimkan barang tersebut”*⁶¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Firdha diatas, dapat diketahui bahwa ternyata konsumen tidak mengetahui bahwa Firdha menggunakan sistem *dropshipping* yang dalam sistem ini penjual tidak melakukan penyetokan barang terlebih dahulu dan juga tidak melakukan pengemasan serta pengiriman barang, karena nama pengirim yang tertera pada barang adalah nama Firdha. Hal yang sama juga disampaikan oleh Rizka Dwi Pangestika atas pertanyaan yang sama seperti di atas, jawaban dari Rizka adalah sebagai berikut:

*“Gak tau sama sekali, karena kan pengirimnya atas nama kita bukan atas nama distributor/supplier, jadi pihak konsumen taunya kalau kita yang mengirim bukan pihak distributor/supplier”*⁶²

Pemaparan dari hasil wawancara dengan Rizka tidak jauh berbeda dengan yang disampaikan oleh Firda, dimana dalam hal ini konsumen tidak mengetahui sama sekali mengenai sistem yang di pakai mereka. Rizka beranggapan bahwa

⁶¹Firdha Alviyani, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 27 Juni 2019.

⁶²Rizka Dwi Pangestika, Hasil Wawancara Pribadi, *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU, Medan, tanggal 28 Juni 2019.

karena nama pengirim yang tercantum adalah nama penjual (*dropshipper*) bukan nama *supplier* maka konsumen taunya bahwa barang di kirimkan dari penjual (*dropshipper*). Tidak jauh berbeda dengan jawaban dari para informan lain, dimana semua menjawab bahwa konsumen tidak mengetahui mengenai sistem *dropshipping* yang di pakai para penjual.

C. Pembahasan

1. Mekanisme Jual Beli *Online* Sistem *Dropshipping* yang Dilakukan *Dropshipper*Shopee Mahasiswa UIN SU

Proses terjadinya jual beli pada masa sekarang sudah sangat berkembang, tidak hanya bisa di lakukan dengan cara bertatap muka secara langsung antara penjual dan pembeli di suatu tempat, tetapi juga bisa dilakukan dengan cara *online*, dalam artian hanya di hubungkan oleh salah satu media sosial saja seperti *facebook*, *whatsapp* dan lain-lain, yang tentunya akan memudahkan proses transaksi jual beli. Begitu jugadengan kemudahan yang di berikan sistem *dropshipping* dalam jual beli *online*.

Dropshipping merupakan model atau sistem jualan *online* dengan proses penjualan barang atau produk tanpa harus memiliki modal, dimana *dropshipper* (penjual) tidak perlu melakukan pengiriman barang kepada pembeli. Oleh karena itu bisnis ini tidak memerlukan modal dan *dropshipper* tidak perlu membeli barang atau melakukan penyetokan barang terlebih dahulu untuk di jual atau di promosikan, melainkan hanya menyediakan sarana pemasaran melalui media sosial seperti di *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*.

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan, dapat diketahui bahwa ada beberapa alasan penjual *online* menggunakan sistem *dropshipping*, diantaranya yaitu sebagai berikut:

- a. Tidak repot menyediakan sarana untuk melakukan transaksi, karena hanya bermodalkan foto, *handphone*, paket internet dan Rekening Bank/ATM untuk proses transaksi yang akan dilakukan.

- b. Tidak memerlukan modal besar dalam merintis dan menjalankan bisnis tersebut.
- c. Tidak perlu menyetok barang atau produk untuk di perjualbelikan.
- d. Tidak repot melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada pembeli.
- e. Efisien dari segi waktu dan tenaga.

Karena tidak melakukan pengemasan dan pengiriman barang secara langsung sehingga lebih mrngefisienkan waktu dan tenaga yang akan dikeluarkan.

Berdasarkan alasan diatas jelas transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini memberikan kemudahan tersendiri bagi para penjual, sehingga sistem ini mulai banyak di gunakan oleh para penjual. Dengan berbagai proses transaksi yang dapat dilakukan dengan mudah dan perkembangan situs-situs belanja *online* yang cukup pesat juga mendorong para penjual melakukan kegiatan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*. Salah satunya adalah situs belanja *online* Shopee, dimana dalam situs Shopee ini menyediakan secara langsung pilihan sistem *dropshipping*. Sehingga para *dropshipper* (penjual) tidak perlu repot lagi untuk melakukan negosiasi oleh para *supplier* jika ingin menggunakan sistem ini dalam kegiatan jual beli *online* yang di lakukannya.

Hal tersebutlah yang kemudian menjadi salah satu alasan Mahasiswa UIN SU melakukan jual beli sistem ini menggunakan aplikasi Shopee. Selain tersedianya sistem *dropshipping* yang ditawarkan langsung oleh pihak Shopee, adanya faktor-faktor lain juga menjadi alasan Mahasiswa UIN SU menggunakan sistem *dropshipping* dalam aplikasi Shopee. Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi *dropshipper* menggunakan aplikasi Shopee, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Harga barang yang di tawarkan murah
- b. Kualitas barang yang bagus
- c. Banyaknya pilihan barang yang di tawarkan
- d. Adanya pilihan sistem *dropship*

- e. Adanya sistem jaminan
- f. Adanya layanan gratis ongkir

Faktor-faktor di atas membuat banyak *dropshipper* menggunakan aplikasi Shopee dalam jual beli *online* yang di lakukan mereka. Apalagi ditambah dengan cara kerja sistem *dropship* pada aplikasi ini cukup mudah. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang sudah dilakukan oleh beberapa informan, bahwa cara melakukan jual beli sistem *dropshipping* dalam aplikasi Shopee yang biasa di lakukan oleh *dropshipper* Shopee mahasiswa UIN SU ialah sebagai berikut:

- a. Buat akun di Shopee

Hal ini merupakan langkah pertama yang harus di lakukan oleh *dropshipper* Shopee. Untuk menggunakan aplikasi Shopee kita di anjurkan terlebih dahulu untuk membuat akun barulah kita bisa menggunakan aplikasi tersebut. Karena jika belum membuat akun, penjual tidak akan bisa membeli barang. Untuk membuat akun Shopee bisa melalui website resmi atau langsung melalui aplikasi Shopee yang ada di *handphone*.

- b. Mempromosikan barang ke media sosial

Setelah selesai membuat akun Shopee, hal selanjutnya yang di lakukan dalam sistem *dropshipping* ini adalah mempromosikan barang dari *supplier* atau toko *online* yang telah dipilih ke media sosial, dengan cara mengupload foto-foto menarik ke media sosial dengan menuliskan beberapa kata sebagai kalimat promosi disertai dengan kriteria dari barang yang akan kita tawarkan.

- c. Mencari dan membeli barang

Jika ada pembeli yang berminat akan barang yang kita tawarkan dan ingin membelinya, barulah *dropshipper* masuk ke proses selanjutnya yaitu melakukan proses pembelian barang. Hal ini dapat di lakukan dengan beberapa langkah, pertama, terlebih dahulu *dropshipper* memilih barang yang akan di beli, tentunya yang sesuai dengan pesanan konsumen. Kedua, jika barang sudah di pilih klik kolom beli sekarang,

kemudian masuk ke halaman belanja, centang semua yang ingin di proses lalu klik *checkout*.

d. Isi alamat pembeli

Setelah itu isi alamat pembeli dengan lengkap yang terdapat pada kolom yang sudah di sediakan dalam aplikasi Shopee. Kemudian klik ok ketika semuanya sudah lengkap.

e. Pilih metode pembayaran

Setelah selesai melakukan proses pemilihan barang, pengisian alamat pembeli, langkah selanjutnya adalah memilih metode pembayaran yang akan di lakukan, bisa dengan transfer melalui bank (ATM), atau melakukan pembayaran melalui indomaret atau alfamart, dan lain sebagainya.

f. Kirim sebagai *dropshipper*

Proses inilah yang secara langsung sudah tertera dalam aplikasi Shopee, jadi *dropshipper* tidak perlu repot lagi melakukan negosiasi kepada *supplier* untuk menggunakan sistem *dropshipping* ini. *Dropshipper* hanya perlu mencentang tulisan “kirim sebagai *dropshipper*” kemudian mengisi nama dan nomor telepon pada kolom yang tertera dan klik kolom buat pesanan.

Setelah melakukan langkah-langkah diatas, selanjutnya pesanan *dropshipper* akan di proses oleh *supplier/toko online* yang bersangkutan dengan mencantumkan nama *dropshipper* sebagai pengirim barang. Hal menarik dari sistem *dropshipping* ini adalah ketidaktahuan pembeli bahwa ia sedang bertransaksi *online* dengan penjual yang sebenarnya tidak memegang produk secara nyata atau fisik. Apalagi di tambah dengan nama yang tercantum sebagai pengirim barang adalah nama *dropshipper* bukan nama pihak *supplier*.

2. Kajian Ekonomi Islam Tentang Jual Beli *Online* Sistem *Dropshipping* yang Di lakukan *Dropshipper*Shopee Mahasiswa UIN SU

Ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islam, yaitu berdasarkan ajaran agama Islam, yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah. Ilmu ekonomi Islam bukan hanya membahas kajian tentang persoalan nilai, tetapi juga dalam bidang kajian keilmuan. Keterpaduan antara ilmu dan nilai menjadikan ekonomi Islam sebagai konsep yang integral dalam membangun keutuhan hidup bermasyarakat. Untuk membangun keutuhan hidup bermasyarakat seseorang harus dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu proses pemenuhan kebutuhan adalah dengan melakukan kegiatan jual beli.

Jual beli sebagaimana definisinya adalah saling melakukan tukar menukar harta dengan harta untuk saling menjadikan milik atau tukar menukar harta dengan harta yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat atau berdasarkan cara khusus (yang di perbolehkan).

Dalam melakukan kegiatan jual beli atau berbelanja *online*, setiap muslim harus memperhatikan bagaimana produk itu digunakan atau diperjualbelikan, bukan hanya sebagai pemuas kebutuhan dan keinginan tetapi memahami esensi dari produk tersebut sehingga tidak jatuh kepada perbuatan yang di larang Allah.⁶³ Untuk itu dalam menjalankan usaha dagangnya atau jual beli, seorang muslim harus berada dalam rambu-rambu atau ketentuan dalam bermuamalah. Rasulullah Saw, telah memberikan contoh yang dapat di teladani dalam berbisnis atau melakukan kegiatan jual beli. Hal ini tergambar dalam etika bisnis yang telah di atur oleh Islam. Menurut Yusuf Qardhawi, Islam mempunyai etika dalam berdagang (berbisnis), di antaranya yaitu:

⁶³Muhammad Ridwan, et. al., “Keputusan Pembelian Melalui Situs Belanja Online Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pengguna Aplikasi Lazada di Medan)”, J-EBIS, Vol. 3 No. 2, Juni 2018, h. 133.

- a. Menegakkan larangan memperdagangkan barang-barang yang di haramkan
- b. Bersikap benar, amanah dan jujur
- c. Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga
- d. Menciptakan kasih sayang dan mengharamkan monopoli
- e. Menegakkan toleransi dan persaudaraan
- f. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.⁶⁴

a. Menegakkan larangan memperdagangkan barang-barang yang diharamkan

Berbisnis atau kegiatan jual beli dalam Islam boleh dilakukan dengan siapa pun tanpa melihat agama atau keyakinan mitra bisnis. Ini merupakan persoalan muamalah duniawi, yang terpenting barang yang di perjualbelikan merupakan barang yang halal. Karena halal dan haram adalah persoalan prinsip. Memperdagangkan atau melakukan transaksi barang yang haram seperti alkohol, obat-obat terlarang, barang yang *gharar* (ketidakpastian) jelas tidak dibenarkan oleh Islam. Jual beli barang yang *gharar*/tidak jelas sifatnya yaitu segala bentuk jual beli yang di dalamnya terkandung unsur ketidakjelasan.

Secara teori, ada beberapa unsur yang menyebabkan larangan yang terdapat pada jual beli *gharar* diantaranya yaitu: 1) Ketidadaan (*'adam*) barang usaha atau 2) ketidaktahuan (*jahala*) tentang aspek-aspek material transaksi. Pelarangan *gharar* memberikan implikasi bahwa patner bisnis seharusnya mengetahui secara tepat kerugian yang ditawarkan pada saat transaksi. Tentu, risiko tidak akan pernah dapat dihindarkan secara total oleh pengusaha, dan tidak ada kegiatan produktif dan bersifat komersial yang luput dari resiko dan ketidakpastian. Pelarangan *gharar* didasarkan pada transparansi dan keadilan.⁶⁵

⁶⁴Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 173.

⁶⁵Muhammad Yafiz dan Darwis Harahap, “Produk Gadai Emas di Perbankan Syariah: Analisis Masalah Ekonomi”, *Human Falah*, Vol. 5 No. 1, 2018, h. 134.

Sejalan dengan rukun dan syarat jual beli, bahwa salah satu syarat dari *ma'kud alaih* (objek akad) yaitu barang dapat diketahui (dilihat). Barang yang diperjualbelikan harus dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran yang lainnya, maka tidaklah sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.⁶⁶

Begitu juga dengan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee, dalam transaksi ini terdapat unsur ketidakjelasan terhadap objek barang yang di perjualbelikan oleh *dropshipper* Shopee. Dimana *dropshipper* pada aplikasi Shopee ini menjual barang tanpamemiliki, mengetahui atau melihat wujud asli obyek/barang yang akan di perjualbelikan tersebut.

Dalam sistem ini, *dropshipper* (penjual) Shopee tidak memegang barang tersebut karena barang di kirim langsung ke pembeli oleh pihak *supplier*, sehingga *dropshipper* tidak melihat barangnya secara langsung, *dropshipper* jugatidak mengetahui secara pasti bagaimana kondisi sebenarnya baik dari sisi ukuran dan kualitas barang secara nyata. *Dropshipper* hanya mengetahui barang tersebut melalui foto dan keterangan dari pihak *supplier*.

Unsur ketidakpastian dalam hal ini berpatokan pada barang yang di jual *dropshipper* kepada pembeli, karena tidak melihat barangnya secara langsung, *dropshipper* tidak dapat mengetahui secara pasti apakah barang yang akan dikirim *supplier* ke pembelinya sesuai dengan pesanan yang di minta pembeli baik ukuran, warna maupun kualitas barang tersebut.

b. Bersikap benar, amanah dan jujur

Sikap inilah yang sangat di anjurkan dalam ketentuan bermuamalah atau melakukan kegiatan jual beli. Menurut Qardhawi, kejujuran adalah puncak moralitas dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang yang beriman. Tanpa kejujuran, agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan

⁶⁶Ahmad Ifham Sholihin, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 59-60.

berjalan dengan baik. Syariat Islam sangat konsen terhadap anjuran dan berpegang teguh terhadap nilai-nilai kejujuran dalam bertransaksi.

Sebagaimana firman Allah dalam Q.S Al-Ahzab (33) ayat 70:

سَدِيدًا قَوْلًا وَقُولُوا لِلَّهِ أَتَّقُوا أَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar”*⁶⁷

Menurut Ismail bin Umar Al-Quraishi bin Katsir Al-Bashri Ad-Dimasyqi ayat di atas menjelaskan bahwa Allah Swt memerintahkan kepada hamba-hambanya yang beriman agar tetap bertakwa kepada-Nya dan menyembah-Nya dengan penyembahan sebagaimana seseorang yang melihat-Nya dengan penyembahannya, dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar, yang jujur, tidak bengkok, tidak pula menyimpang. Lalu Allah menjajikan kepada mereka jika mereka melakukan perintah-perintah-Nya ini, Dia akan memberi mereka pahala dengan memperbaiki amal perbuatan mereka. Yakni Allah memberi mereka taufik untuk mengerjakan amal-amal yang shaleh, dan bahwa Allah akan mengampuni dosa-dosa mereka yang terdahulu.⁶⁸

Islam memberikan anjuran bahwa berlaku jujur dalam berusaha, sekalipun berat, merupakan salah satu sebab diberkatinya usaha. Begitu juga dengan sifat amanah, bahwa sifat amanah erat kaitannya dengan kejujuran (*shiddiq*). Sifat amanah sendiri merupakan refleksi dari kuat atau tipisnya iman seseorang. Dimana sifat amanah ini merupakan segala sesuatu yang dipercayakan kepada manusia, baik yang menyangkut hak dirinya, hak orang lain, maupun hak Allah SWT. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surah Al-Anfal (8) ayat 27:

⁶⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya:Pustaka Agung Harapan, 2006), h. 604.

⁶⁸Risalah Muslim, *Tafsir Ibnu Katsir*, <https://risalahmuslim.id/quran/al-ahzab/33-70/>, Di unduh Pada tanggal 19 Juni 2019.

﴿تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ مُنْتَكِمُونَ وَتَخُونُوا أَوَّلَ رَسُولِ اللَّهِ تَخُونُوا أَلَاءَ مَنْ أَوْلَى الَّذِينَ يَأْتِيهَا﴾



Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui*”⁶⁹

Dalam Tafsir Al-Wajiz oleh Syaikh Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili ayat di atas menjelaskan bahwa Allah Swt memerintahkan kepada kaum mukmin agar mereka menjalankan amanah Allah yang telah diamanahkan kepada mereka berupa mengerjakan perintah dan menjauhi larangan, dimana amanah tersebut sebelumnya telah ditawarkan kepada langit, bumi, dan gunung namun mereka semua enggan menerimanya dan khawatir tidak mampu menjalankannya, lalu manusia merasa mampu memikulnya, maka di pikullah amanah itu oleh manusia. Barang siapa yang menjalankan amanah itu, maka itu berhak mendapatkan pahala yang besar dari Allah, sebaliknya barang siapa yang tidak menjalankannya, maka ia berhak memperoleh azab yang keras dan menjadi orang yang mengkhianati Allah dan Rasul-Nya serta mengkhianati amanahnya. Yakni mengetahui bahwa amanah itu wajib di tunaikan.⁷⁰

Rasulullah saw bahkan mengkategorikan orang yang tidak amanah sebagai orang yang munafik. Sebagaimana sabda Rasulullah saw yang berbunyi.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ — قَالَ آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلَاثٌ إِذَا حَدَّثَ كَذَبَ ، وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ ، وَإِذَا أُؤْتِمِنَ خَانَ

Artinya: “*Dari Abu Hurairah, bahwa Nabi SAW bersabda, Tanda-tanda orang munafik ada tiga: jika berbicara dia berdusta, jika berjanji dia mengingkari, dan jika diberi amanah dia berkhianat*” (HR. Al- Bukhari)

⁶⁹Ibid., h. 243.

⁷⁰TafsirWeb, *Tafsir Al-Wajiz*, <https://web.com/2893-surat-al-anfal-ayat-27.html>, Di unduh pada tanggal 21 Juni 2019.

Konsekuensi amanah menghendaki tiap-tiap orang memberikan hak milik orang lain, baik itu kecil maupun besar. Ia tidak mengambil selain haknya sendiri dan tidak mengurangi hak-hak orang lain yang menjadi kewajibannya untuk memberikannya. Bila saja sifat amanah ini dijaga dan diterapkan para pelaku ekonomi, tentunya tidak perlu lagi terjadi adanya penuntutan hak seseorang atas orang lain, tidak ada yang merasa terzdzalimi, dan perekonomian berjalan dengan harmonis.

Namun bersikap benar, amanah dan jujur merupakan hal yang langka dalam dunia praktik ekonomi dan jual beli saat ini. Sikap demikian dalam perniagaan atau jual beli mejadi suatu yang asing di tengah praktik-praktik usaha kotor yang bisa menghanyutkan siapa saja yang berkecimpung di dalamnya. Maka tidak heran apabila kemudian muncul sebuah stigma bahwa kalau tidak mengikuti arus, usaha akan mandek dan sulit berkembang. Kenyataan ini menunjukkan keimanan seseorang kepada sang Pencipta, zat yang memberikan rejeki, telah hilang dari dalam diri seseorang sehingga mereka menjadi egois, dan menghalalkan apa saja demi melampiaskan keinginannya.

Dalam praktiknya jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee diketahui bahwa tidak ada unsur keterbukaan atau kejujuran dari pihak penjual (*dropshipper*) kepada pembeli. Penjual tidak memberitahukan kepada pembeli bahwa penjual menggunakan sistem *dropshipping* dalam jual beli *online* yang sedang mereka lakukan.

Ketidaktahuan pembeli bahwa ia sedang bertransaksi *online* dengan penjual yang sebenarnya tidak memegang produk secara nyata atau fisik inilah yang menjadi sebuah dilema, apalagi di tambah dengan nama yang tercantum sebagai pengirim barang adalah nama *dropshipper* bukan nama pihak *supplier*. Dengan demikian maka pihak pembeli sudah dibuat dari awal memiliki perspektif atau pemikiran bahwa yang memiliki barang atau barang yang di jual tersebut sudah berada dipihak *dropshipper* (penjual). Dan dengan demikian terlihat bahwa terdapat kebatilan dalam kegiatan jual beli ini, yaitu hilangnya informasi yang jelas dari pihak *dropshipper*.

c. Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga

Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah di utus Allah untuk menegakkan keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang dalam transaksi bisnis yang di lakukannya. Kecurangan dalam berbisnis atau jual beli pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan berbisnis atau jual beli adalah kepercayaan. Al-qur'an memerintahkan kepada kaum muslim menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan kecurangan. Sebagaimana firman Allah swt dalam Surah Hud ayat 85:

شَيَاءَهُمُ النَّاسَ تَبَخَسُوا وَلَا بِالْقِسْطِ وَالْمِيزَانِ الْمِكْيَالِ أَوْفُوا وَيَقَوْمٍ
 مَفْسِدِينَ الْأَرْضِ فِي تَعَثُوا وَلَا أ

Artinya: *“Dan Syu'aib berkata: “Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah merugikan manusia terhadap hak-hak mereka, dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan”*⁷¹

firman Allah Swt, dalam Surah Al-Isra' (17): 35

تَأْوِيلًا وَأَحْسَنُ خَيْرٌ ذَاكَ الْمُسْتَقِيمِ بِالْقِسْطِ وَسِوَانِ كَلِمَةٍ إِذَا الْكَيْلِ وَأَوْفُوا

Artinya: *“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”*⁷²

Dalam Tafsir al-Muyassar oleh tim Mujamma' Raja Fahd arahan Syaikh al-Allamah Dr. Shalih bin Muhammad Alu asy-Syaikh tentang Surah Al-Isra' ayat 35 menjelaskan bahwa sempurnakanlah takaran dan jangan menguranginya, apabila kalian menakar untuk orang lain, dan timbanglah dengan timbangan yang

⁷¹Ibid., h. 310.

⁷²Ibid., h. 389.

lurus. Sesungguhnya adil dalam takaran dan timbangan itu lebih baik bagi kalian di dunia, dan lebih baik akibatnya di sisi Allah di akhirat.⁷³

Pada dasarnya segala kegiatan ekonomi bertujuan untuk kemaslahatan hidup manusia, dimana hal ini merupakan tujuan diturunkannya syari'at dan semua hukum yang dikandungnya, sehingga memberi kebaikan dan kebahagiaan. Sebaliknya syari'at juga menolak segala yang merusak makhluk.

Kegiatan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopeejelas akan menimbulkan ketidakadilan kepada pihak pembeli. Jika terjadi kesalahan terhadap barang yang di perjualbelikan, maka pihak yang paling dirugikan adalah pembeli. Karena tidak ada perjanjian sebelumnya dari pihak *dropshipper* dengan pembeli terkait sesuai tidaknya barang yang akan di perjualbelikan. Jika terjadi kesalahan terhadap barang pesanan, resiko tersebut di tanggung sendiri oleh pembeli. Hal tersebut jelas bertentangan dengan konsep keadilan yang dianjurkan dalam Islam, bahwa tidak ada manusia (orang lain) yang di rugikan dalam transaksi atau kegiatan jual beli yang di lakukan.

d. Menerapkan kasih sayang dan mengharamkan monopoli

Dengan adanya rasa kasih sayang, maka akan tercipta kepedulian, kedamaian dan rasa empati kepada orang lain. Tidak hanya itu, kasih sayang bisa mendorong manusia untuk membantu meringankan beban atau penderitaan yang dialami oleh manusia lainnya khususnya dalam hal memenuhi kebutuhan. Tanpa adanya rasa kasih sayang, mungkin manusia akan menjadi sangat individualistis, egois dan tidak memikirkan kepentingan orang lain.

Begitu juga dengan pengharaman monopoli, dimana monopoli adalah situasi yang penguasaan atau pengadaan barang dagangan tertentu, sekurang-kurangnya sepertiganya dikuasai oleh satu orang atau satu kelompok sehingga harganya dapat dikendalikan. Dalam etika bisnis Islam, seseorang dilarang untuk melakukan kegiatan monopoli yang dapat merusak kepentingan sosial. Islam juga mengharamkan kegiatan monopoli, karena perbuatan demikian didorong oleh

⁷³Risalah Muslim, *Tafsir al-Muyassar*, <https://risalahmuslim.id/quran/al-israa/17-35/>, Di unduh pada tanggal 20 Juni 2019.

nafsu serakah dan tamak, serta mementingkan diri sendiri dengan merugikan orang banyak.

Berdasarkan pemaparan tentang mekanisme sistem *dropshipping* yang dilakukan *dropshipper* Shopee, dapat di analisis bahwa kurangnya rasa kasih sayang didalam transaksi ini. Dimana *dropshipper* kurang memperhatikan atau memperdulikan resiko yang akan ditanggung oleh pihak pembeli terkait sistem yang digunakan ini. Resiko terhadap penerimaan barang yang tidak sesuai dengan yang di pesan oleh pembeli akan di tanggung sendiri oleh pihak pembeli. Dan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh beberapa informan menunjukkan bahwa mereka hampir rata-rata pernah mendapati bahwa barang yang sampai ke pembeli ternyata tidak atau kurang sesuai dengan pesanan pembeli.

e. Menegakkan toleransi dan persaudaraan

Toleransi merupakan suatu sikap saling menghargai dan menghormati antar individu atau kelompok di dalam masyarakat meskipun terdapat perbedaan di dalamnya, baik itu perbedaan pendapat, pandangan, agama, ras, budaya, dan perbedaan lainnya. Pada dasarnya tujuan toleransi adalah untuk menciptakan suasana yang harmonis di dalam kehidupan masyarakat. Oleh sebab itu sikap toleransi harus ditegakkan, guna menciptakan kehidupan yang lebih baik dan persaudaraan yang lebih erat.

Begitu juga dalam kegiatan jual beli yang dilakukan, seorang penjual maupun pembeli haruslah menegakkan toleransi dan persaudaraan di antara mereka. Agar kegiatan jual beli yang di lakukan dapat berjalan harmonis dan mempererat tali persaudaraan diantara mereka. Toleransi dalam etika berbisnis ini mengarah pada sikap saling menghargai dan menghormati hak dan kewajiban para pelaku bisnis atau jual beli, baik penjual maupun pembeli. Saling menghargai hak dan kewajiban sesama pelaku bisnis, berarti tidak merusak atau menghalangi salah satu yang harus diterima.

Namun pada kenyataan dalam jual beli *online* yang dilakukan *dropshipper* *Shopee*, pembeli tidak sepenuhnya mendapatkan hak atas kegiatan jual beli yang

dilakukannya. Hal ini terlihat dari penerimaan barang yang seharusnya sesuai dengan yang di pesan, ini merupakan hak yang akan diterima setelah pembeli menyelesaikan kewajibannya dengan melakukan pembayaran atas barang yang ia pesan. Pemenuhan hak dari kewajiban yang sudah dilakukan pembeli ternyata tidak dipenuhi dengan semestinya oleh *dropshipper* Shopee. Pembeli terkadang menerima haknya terhadap barang namun tidak sesuai dengan pesanan. Fenomena ini jelas merusak hak yang seharusnya diterima pembeli dari *dropshipper*Shopee, dari hal itu juga jelas tergambar bahwa sikap toleransi atau saling menghargai dan menghormati masih belum dilakukan dengan semestinya oleh *dropshipper* Shopee.

f. Berpegangan pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat

Hal ini sejalan dengan tujuan dari ekonomi Islam bahwa segala aturan yang di turunkan oleh Allah Swt dalam sistem Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan serta menghapuskan kejahatan, kesengsaraan dan kerugian pada seluruh ciptaan-Nya. Demikian pula dalam hal ekonomi atau perdagangan, tujuannya adalah untuk membantu manusia mencapai kesenangan di dunia dan akhirat (*falah*). Maka dari itu hendaknya seseorang yang melakukan proses jual beli berpegangan pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat. Sebagaimana firman Allah Swt dalam QS. Al-Qasas (28) ayat 77, yaitu sebagai berikut.

سِنُّ الدُّنْيَا مِمَّنْ نَّصِيبُكَ تَنْسَ وَلَا الْأَخْرَةَ الدَّارَ اللَّهُءَاتُكَ فِيمَا وَابْتَغِ
سِدِينَ مُحِبُّ لَا اللَّهُ إِنْ الْأَرْضِ فِي الْفَسَادِ تَبْغِ وَلَا إِلَيْكَ اللَّهُ أَحْسَنَ كَمَا وَاحِدٌ

المُف

Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat

baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”⁷⁴

Menurut Muhammad Quraish Shihab ayat diatas memerintahkan umat muslim menjadikan sebagian dari kekayaan dan karunia yang Allah berikan kepadamu di jalan Allah dan amalan untuk kehidupan akhirat. Janganlah kamu mencegah dirimu untuk menikmati sesuatu yang halal di dunia. Berbuat baiklah kepada hamba-hamba Allah sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu dengan mengaruniakan nikmat-Nya. Dan janganlah membuat kerusakan di bumi dengan melampaui batas-batas Allah. Sesungguhnya Allah tidak meridhai orang-orang yang merusak dengan perbuatan buruk mereka itu.

Sementara ulama berpendapat bahwa “nashib” manusia dari hartakekayaan di dunia ini hanyalah “Apa yang dimakan dan habis termakan,apa yang dipakai dan punah tak dapat dipakai lagi serta apa yang disedekahkan kepada orang lain dan yang akan diterima ganjarannya diakhirat nanti.” Pendapat yang lebih baik adalah yang memahaminya dalam arti segala yang dihalalkan Allah. Harta yang diperoleh manusia secara halal dapat digunakannya secara baik dan benar sebagaimana digariskan Allah. Dia hanya berkewajiban mengeluarkan bagian yang ditentukan dalam bentuk zakat yang wajib. Selebihnya adalah halal untuk dinikmatinya, kecuali kalau dia ingin bersedekah.

Larangan melakukan perusakan setelah sebelumnya telah diperintahkan berbuat baik, merupakan peringatan agar tidak mencampuradukkan antara kebaikan dan keburukan. Sebab keburukan dan perusak merupakan lawan kebaikan. Penegasan ini diperlukan walau sebenarnya perintah berbuat baik telah berarti pula larangan berbuat keburukan. Perusakan dimaksud menyangkut banyak hal. Di dalam al Qur’an sudah ada contohnya. Puncaknya adalah merusak fitrah kesucian manusia, yakni tidak memelihara tauhid yang telah Allah anugerahkan kepada setiap insan. Di bawah peringatan itu ditemukan keengganan menerima kebenaran dan pengorbanan nilai-nilai agama, seperti pembunuhan,

⁷⁴*Ibid.*, h. 556.

perampokan, pengurangan takaran dan timbangan, berfoya-foya, pemborosan, gangguan terhadap kelestarian lingkungan, dan lain-lain.⁷⁵

Jika dalam transaksi jual beli *online* yang di lakukan *dropshipper* Shopee mereka menerapkan prinsip tersebut pastilah dalam prosesnya mereka menjauhi kegiatan yang dilarang oleh Islam atau kegiatan yang hanya mementingkan diri sendiri namun dapat merugikan orang lain. Namun pada kenyataan kegiatan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang di lakukan *dropshipper* Shopee justru berbanding terbalik dengan yang di anjurkan. Terdapat kerugian yang di tanggung pihak pembeli jika saja barang yang sampai ke mereka ternyata tidak sesuai dengan pesanan. Dan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh beberapa informan menunjukkan bahwa mereka hampir rata-rata pernah mendapati bahwa barang yang sampai ke pembeli ternyata tidak atau kurang sesuai dengan pesanan pembeli.

Kemudian jika di tinjau dari akad yang di gunakan dalam *dropshipping* adalah akad pesanan, dimana konsumen akan membayar terlebih dahulu kepada *dropshipper* kemudian barang akan di serahkan dalam beberapa hari kedepan. Dalam Islam transaksi pesanan seperti ini di sebut dengan transaksi *salam*. *Dropshipping* sekilas mirip dengan *bai' as-salam* khususnya *salam paralel* yang ada dalam dunia perbankan. Akad *salam paralel* merupakan akad jual beli pesanan yang melibatkan tiga pihak (nasabah, bank syariah, dan pemasok) dengan dua akad salam (salam bertingkat). Sedangkan pihak yang terlibat dalam *dropshipping* yaitu konsumen, *dropshipper* dan *supplier*. Pihak bank akan berperan ganda yaitu sebagai penjual bagi nasabah dan pembeli bagi pemasok, namun pihak bank yang melakukan penyerahan barang kepada nasabah setelah barang datang dari pemasok. Berbedadengan *dropshipping*, pada sistem ini *dropshipper* tidak menampung atau menyetok barang terlebih dahulu dan tidak melakukan proses pengiriman barang, *dropshipper* mengatasnamakan dirinya sebagai pengirim barang namun tidak melakukan pengiriman, yang seolah-olah *dropshipper* adalah

⁷⁵M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2006), h. 406-410.

pemilik barang serta pengirim barang yang sesungguhnya. Dengan demikian, *dropshipper* telah menjual barang yang tidak di miliki.

Dari dalil-dalil dan pemaparan diatas penulis dapat menarik kesimpulan yang bahwa semua jenis transaksi dalam jual beli yang tidak sesuai dengan etika berbisnis dalam Islam dan tidak memenuhi syarat jual beli tidak dibenarkan untuk dilakukan seorang muslim. Berkaitan dengan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan *dropshipper* Shopee mahasiswa UIN SU menunjukkan bahwa jual beli ini tidak sejalan dengan konsep *bai' as-salam* khususnya *salam paralel* & prinsip/nilai dasar etika berbisnis dalam ekonomi Islam dimana terdapat unsur ketidakjelasan terhadap barang yang dijual *dropshipper*Shopee, karena *dropshipper* tidak memiliki, mengetahui maupun melihat wujud asli barang secara nyata. Kemudian tidak ada unsur kejujuran (keterbukaan) oleh pihak *dropshipper* kepada pihak pembeli terkait sistem yang digunakan, selanjutnya terdapat unsur ketidakadilan didalamnya, karena dapat menimbulkan kerugian pada salah satu pihak yaitu pembeli.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme atau cara kerja dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU adalah membuat akun Shopee terlebih dahulu, selanjutnya mempromosikan barang dari *supplier* atau toko *online* yang telah dipilih dari aplikasi Shopee dengan mengupload foto-foto menarik ke media sosial, ketika ada pesanan barulah mulai mencari/memilih dan membeli barang pada aplikasi Shopee, setelah selesai memilih selanjutnya isi alamat pembeli dengan lengkap, kemudian pilih metode pembayaran yang akan digunakan, selanjutnya centang tulisan “*kirim sebagai dropshipper*” lalu isi nama dan nomor telepon pada kolom yang tertera dan klik kolom buat pesanan. Selanjutnya pesanan *dropshipper* akan di proses oleh *supplier* dengan mencantumkan nama *dropshipper* sebagai pengirim.
2. Kajian ekonomi Islam tentang jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU ialah menunjukkan bahwa jual beli ini tidak sejalan dengan konsep *bai' as-salam* khususnya *salam paralel* & prinsip/nilai dasar etika berbisnis dalam ekonomi Islam dimana terdapat unsur ketidakjelasan terhadap barang yang dijual *dropshipper* Shopee, karena *dropshipper* tidak memiliki, mengetahui maupun melihat wujud asli barang secara nyata. Kemudian tidak ada unsur kejujuran (keterbukaan) oleh pihak *dropshipper* kepada pihak pembeli terkait sistem yang digunakan, selanjutnya terdapat unsur ketidakadilan didalamnya, karena dapat menimbulkan kerugian pada salah satu pihak yaitu pembeli.

B. Saran

1. Bagi penjual (*dropshipper*) hendaknya berlaku jujur dengan memberikan informasi yang sebenar-benarnya kepada calon pembeli terkait sistem yang di pakai oleh penjual. Hal tersebut guna menghindari kesalahpahaman antara penjual (*dropshipper*) dengan pembeli terkait barang yang dijualnya, karena konsekuensi terburuknya yaitu tidak dipercaya lagi oleh pembeli.
2. Bagi pembeli atau konsumen sebelum melakukan transaksi jual beli *online*, sebaiknya menggali atau mencari tau informasi sejelas-jelasnya terhadap spesifikasi barang yang ditawarkan penjual dan memahami jenis kontrak yang diberlakukan oleh pihak penjual. Hal tersebut guna menghindari resiko yang dapat merugikan pembeli.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelia, Septy. Hasil Wawancara Pribadi. *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU. Medan. 01 Juni 2019.
- Agama RI, Departemen. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surabaya: CV Pustaka Agung
- Agency, Beranda. *Dropshipping: Cara Mudah Bisnis Online*. Jakarta: Elex Media. 2013.
- Al Hakim, Shidiq. *Jualan Online Tanpa Modal*. Jakarta: Gramedia. 2011.
- Alviyani, Firdha. Hasil Wawancara Pribadi. *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU. Medan. 27 Juni 2019.
- Annisa, Yayuk. Hasil Wawancara Pribadi. *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU. Medan. 28 Juni 2019.
- Cahyani, Andi Intan. *Fiqh Muamalah*. Makasar: Alauddin University Press. 2013.
- Chaundhry, Muhammad Sharif. *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2012.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi IV*. Jakarta: Gramedia Pustaka. 2008.
- Dwi Pangestika, Rizka. Hasil Wawancara Pribadi. *Dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU. Medan. 28 Juni 2019.
- Fitrah, Muhdan Luthfiyah. *Metodologi Penelitian*. Jawa Barat: Jejak. 2017.
- Fordebidan Adesy. *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Jakarta: Rajagrafindo Persada. 2016.
- Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2007.
- Helianthusonfri, Jefferly. *Bisnis Praktis dan Fantastis dengan Dropship*. Jakarta: Gramedia. 2013.
- <https://visimisi95.blogspot.com/2018/03/shopee-visi-dan-misi-e-commerce-shopee.html>. Di unduh pada tanggal 21 Juni 2019.
- https://www.liputan6.com/tekno/read/2379136/shopee-aplikasi-belanja-online-c2c-meluncur-di-indonesia?utm_exp/, Di unduh pada tanggal 21 Juni 2019.

- HudaibyaAzzahra, Maria. *TransaksiShopee di Indonesia Terbesar di ASEAN*, <https://swa.co.id/swa/trends/technology/transaksi-shopee-di-indonesia-terbesar-di-asean>, Di unduhpadatanggal 20 Juni 2019.
- Iswidharmanjaya, Derry. *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2012.
- Kalbuadi, Putra. *Jual Beli Online Dengan menggunakan Sistem Dropshipping MenurutSudutPandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)*. Skripsi.UINSyarifHidayatullah Jakarta. 2015.
- Komputer, Wahana. *Membangun Usaha BisnisDropshipping*. Jakarta: Gramedia. 2013.
- Khulwah, Juhrotul. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli Dropship*. Skripsi. UIN Sunan Kalijaga. 2013.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2012.
- Mardani. *Hukum Bisnis Syaria*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2014.
- Muslim, Risalah. *Tafsir Ibnu Katsir*. <https://risalahmuslim.id/quran/al-ahzab/33-70/>. Di unduh Pada tanggal 19 Juni 2019.
- _____, *Tafsir al-Muyassar*, <https://risalahmuslim.id/quran/al-israa/17-35/>. Di unduh pada tanggal 20 Juni 2019.
- Neogroho, Agung. *Teknologi Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2010.
- NurInsani, Sari. Hasil Wawancara Pribadi. *DropshipperShopeeMahasiswa UIN SU.Medan*.29 Juni 2019.
- PermataHati, Intan. Hasil Wawancara Pribadi. *DropshipperShopeeMahasiswa UIN SU.Medan*.29 Juni 2019.
- Pramutoko, Bayu. *Ekonomi Islam*. <https://bayu96ekonomos.wordpress.com/modul-materikuliah/ekonomi-islam/>. Diunduh pada tanggal 05 Januari 2019.
- Prasetyo, Yoyok. *Ekonomi Syariah*. Medan: Aria Mandiri Group. 2018.
- Pratiwi, Bella. Hasil Wawancara Pribadi. *DropshipperShopeeMahasiswa UIN SU. Medan*.01 Juli 2019.

- Purnomo, CaturHadi. *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*. Jakarta: Gramedia. 2012.
- Qardhawi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Rauklisiya, Syaumi. *Tata Cara Jualan Sistem Dropship di Shopee*. <https://dindingkaca.com/cara-dropship-di-shopee/>. Di unduh pada tanggal 20 Juni 2019.
- Ridwan, Muhammad, et. al. "Keputusan Pembelian Melalui Situs Belanja Online Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pengguna Aplikasi Lazada di Medan)". *J-EBIS*. Vol. 3 No. 2. 2018.
- Rivai, Viethzal dan Antoni Nizar Usman. *Islamic Economics & Finance: Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi*. Jakarta: Gramedia Pustaka. 2012.
- Rudiana. *Transaksi Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*. Skripsi. IAIN Syekh Nurjati Cirebon. 2015.
- Safii, Ahmad. *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2013.
- Setyoningrum, Annisa. Hasil Wawancara Pribadi. *Dropshipper Shopee Mahasiswa UIN SU*. Medan. 27 Juni 2019.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Mishbah*. Jakarta: Lentera Hati. 2006.
- Sholihin, Ahmad Ifham. *Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2013.
- Subkhy, M. Hasan. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi di Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukharjo, Kab. Pringsewu)*. Skripsi. UIN Raden Intan Lampung. 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- TafsirWeb, *Tafsir Al-Wajiz*, <https://web.com/2893-surat-al-anfal-ayat-27.html>, Di unduh pada tanggal 21 Juni 2019.
- Teguh, Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2005.
- Termasmedia. *Pengertian Internet*. <https://www.termasmedia.com/lainnya/internet/71-pengertian-internet.html>. Di unduh pada tanggal 07 Januari 2019.

Yafiz, Muhammad dan Darwis Harahap. “*Produk Gadai Emas di Perbankan Syariah: Analisis Masalah Ekonomi*”. Human Falah. Vol. 5 No. 1. 2018.

Zainuddin. *Transaksi Jual Beli Online secara Dropshipping dalam Perspektif Hukum Islam (Analisis Bai' Gharar)*. Skripsi.UIN AR-Raniry Darussalam Banda Aceh. 2017

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Nama :
Jurusan/sem :
Alamat :
Waktu :

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?
2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?
3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?
4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?
5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?
6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?
7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?
8. Apa alasan anda memilih shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?
9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?
10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?
11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?
12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

HASIL WAWANCARA

Informan Ke-1,

Nama : Sari Nur Insani
 Jurusan/sem : Perbankan Syariah/ IV
 Alamat : Dusun 5 dalu 10 a
 Waktu : 29 Juni 2019

13. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : *“Pakaian & case hp”*

14. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Alasannya supaya kita gak banyak kerja, karena tinggal transfer uang konsumen ke distributor/supplier, setelah itu ketika barang ready kita gak perlu repot-repot packing dan mengirimkan barangnya karena semua sudah dilakukan oleh distributor/supplier namun tetap atas nama kita sebagai pengirim barang”*

15. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?

Jawab : *“Dari tamat SMA kak, awal mulanya tahun 2007. Jadi sekarang baru dua tahun kak”*

16. Darimana saja anda mendapatkan supplier yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Dulu pertama kali jualan saya cari-cari supplier di google, terus ketemu sama satu supplier dari bandung. Setelah itu seiring berjalannya waktu dan mulai pandai mengolah atau mengambil barang dari mana saja, jadi sekarang gak satu supplier aja kak”*

17. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?

Jawab : *“Testimoni barang paling utama, terus kalau supplier dari situs belanja online lihat dari rating bintangnya, kemudian juga lihat respon dari supplier barangnya, apakah responnya itu cepat atau lambat”*

18. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *"Tau kak"*

19. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?

Jawab : *"Kalau pesan barang menggunakan sistem dropship dari shopee pernah kak, tapi kadang-kadang aja, kalau misalnya konsumen yang beli itu jaraknya sama saya cukup jauh, misalnya di jakarta. Yauda saya langsung dropship barang misalnya dari bandung ke jakarta jadi ongkirnya jadi lebih ringan"*

20. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *"Karena Shopee menyediakan layanan gratis ongkir, jadi meringankan beban penjual (dropshipper), walaupun pada kenyataannya bukan gratis ongkir sepenuhnya, namun hal ini sudah meringankan pembeli kak"*

21. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : *"Pada dasarnya sih sama aja kayak kita mau beli barang dengan sistem reselling, jadi kita pilih terlebih dahulu barang yang mau kita beli yang sesuai dengan pesanan konsumen kita, kita masukkan keranjang, Nah yang membedakan disini hanya pada saat pengiriman barang, karena barang langsung di kirim ke alamat pembeli bukan ke alamat kita kak. Jadi di Shopee itu ada pilihan droship, nah nanti muncul itu kolom pengisian alamat pembeli, tinggal kita isi aja alamat konsumen kita, selanjutnya pilih metode pembayaran, setelah itu tinggal kita centang pilihan "kirim sebagai dropshipper" terus jangan lupa isi nama dan nomor telepon kita sebagai dropshipper, karena itu nanti akan di cantumkan dalam pengiriman barang ke knsumen kita. Jadi secara otomatis nanti barang itu akan langsung di kirim ke alamat konsumen yang tertera tapi menariknya nama pengirimnya langsung atas nama kita, jadi konsumen gak tau kalau ternyata sebenarnya bukan kita yang mengemas serta mengirimkan barangnya secara langsung"*

22. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : *“Sesuai sih kak, tapi pernah kejadian sekalikak, ada konsumen yang bilang kalau produk yang sampai bahannya gak sesuai sama yang di tawarkan”*

23. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Cukup puas kak”*

24. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Gak tau kak, karena kan nama pengirimnya atas nama kita”*

Informan Ke-2,

Nama : Yayuk Annisa

Jurusan/sem : Jinayah/ VIII

Alamat : Batangkuis

Waktu : 28 Juni 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : *“Ada baju, tas, sepatu, jilbab, dan lain-lain ya kebanyakan produk fashion sih, tapi kadang jual botol minum juga”*

2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Alasannya sih, pertama karena kalau pakai sistem dropship ini kita gak butuh modal banyak, karena kan gak harus menyetok barang, uda gitu gak harus ribet juga ngirim-ngirim barang ke konsumen karena supplier barang itu sendiri yang akan mengirimkan barang yang di beli ke konsumen”*

3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?

Jawab : *“kurang lebih setahun”*

4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Ada dari situs-situs belanja online, kemudian ada juga dari teman yang kadang menitipkan promosi barangnya ke saya”*

5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?

Jawab : *“Yang pasti supplier yang memiliki barang yang bagus-bagus, terus harga juga lebih murah di banding supplier lain, terus lihat dari biaya ongkir juga, kalau barang yang dari teman atau saudara saya lihat dari barang yang di jualnya pasti ya, selain itu saya lihat dari orangnya juga, enak gak di ajak kerjasama, harus yang amanah, dan komunikasinya baik”*

6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Tau”*

7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?

Jawab : *“Pernah”*

8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Alasannya karena banyak pilihan barang yang di jual, barangnya juga bagus, harganya lebih murah di banding situs belanja online yang lain, dan yang pasti di shopee ini ada sistem dropshipnya, jadi gak perlu repot-repot menjelaskan ke supliernya kalau barang tersebut ingin langsung di kirim ke konsumen kita”*

9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : *“Ya seperti pada umumnya jualan online, jadi pertama saya promosikan dulu barang-barang yang mau saya jual dengan memaparkan kriteria barang itu ke media sosial, terus kalau ada yang beli kita suruh transfer dulu kan, nah baru kemudian saya beli lah barang itu dari shopee, dengan mengisi berbagai kriteria barang sesuai pesanan, jika sudah selesai memilih barang-barang selanjutnya ke proses pengiriman barang, isi alamat pembeli dengan lengkap, kemudian saya centrang menu kirim sebagai dropshipper, lalu kita cantumkan nama dan nomor hp terus buat deh pesanan. Selanjutnya masuk ke proses terakhir, transfer uang ke pihak*

produsen atau supplier, setelah itu barulah produsen mengirimkan barang tersebut ke alamat konsumen saya dengan mencantumkan nama saya sebagai pengirim”

10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : *“Menurut saya sesuai sih, ya walau kadang ada juga yang komplek karena barangnya kadang gak sesuai”*

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Cukup puas kak”*

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Ada yang tau, ada yang tidak. Tapi kebanyakan yang gak tau sih, karna kadang mereka gak ada nanyak soal barang yang di jual itu uda ada sama saya atau tidak”*

Informan Ke-3,

Nama : Firdha Alviyani

Jurusan/sem : IPS/ VIII

Alamat : Jl. Belat no. 58

Waktu : 27 Juni 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : *“Produk fashion seperti baju, sepatu, tas, jam tangan dan lain-lain, selain itu juga produk kecantikan, seperti bedak, lipstik, cream, dan lain-lain”*

2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Jadi alasannya itu karena sistem ini mudah untuk di lakukan, kita hanya mempromosikan barang sesuai dengan kriteria barang yang ada, gak nyetok barang, kita juga gak melakukan pengiriman barangnya secara*

langsung, karena hal ini di lakukan langsung oleh si produsen/supplier barang, selain itu juga gak perlu pakai modal, karena kita akan membeli barang itu jika pembeli kita sudah transfer uang, barulah proses pembelian atau pengiriman barang akan dilakukan”.

3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?

Jawab : *“Satu setengah tahun”*

4. Darimana saja anda mendapatkan supplier yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Dari situs belanja online”*

5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?

Jawab : *“Karena saya ngambil barang itu dari situs belanja online, jadi untuk memilih toko/suppliernya barang yang akan saya jual, saya lihat dari profil toko tersebut, lihat dari komentar-komentar dari para pembeli yang sudah memakai produk mereka terlebih dahulu, bagus atau tidak komentarnya, bintang/reting toko online tersebut, harga barang yang di tawarkan supplier, lokasi toko tersebut, karena hal ini juga berpengaruh terhadap ongkir (ongkos kirim) barang yang jelas akan mempengaruhi harga barang yang akan saya tawarkan”*

6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Tau dong”*

7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?

Jawab : *“Pernah”*

8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Alasannya karena banyak pilihan barang yang di jual, barangnya juga bagus, harganya lebih murah di banding situs belanja online yang lain, dan yang pasti di Shopee ini ada sistem dropshipnya, jadi gak repot ngirimkan barang lagi ke pembeli”*

9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : “Mekanismenya sama sama seperti proses pembelian barang biasa, yang membedakan hanya pada saat checkout, ada pilihan “*irim sebagai dropshipper*”, itu nanti yang kita centang, kemudian lakukan langkah-langkah selanjutnya sesuai petunjuk”

10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : “*kadang sesuai kadang juga enggak*”

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : “*Cukup puas, ya walaupun terkadang proses sampainya barang ke tangan pembeli agak sedikit lama*”

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : “*Gak tau ya, karena mereka juga jarang ada yang nanyak. Selain itu juga dalam pengiriman barang yang tertera kan nama saya, jadi mereka taunya kalau barang ada di saya dan saya yang mengirimkan barang tersebut*”

Informan Ke-4,

Nama : Septy Adelia

Jurusan/sem : Ekonomi Islam/ VIII

Alamat : Jl. Prof. HM. Yamin gg. Kelambir

Waktu : 01 Juli 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : “*Baju kemeja & gamis*”.

2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : “*Pertama itu biar gak ribet ya untuk proses pengiriman barang, apalagi untuk konsumen yang lokasinya cukup jauh, jadi lebih mudah kalau pakai sistem ini. Misalnya untuk konsumen yang berada di bandung, jadi*

saya cari produsen/supplier yang berada di daerah sana juga, jadi nanti kan si supplier itu langsung yang mengirim ke konsumen saya yang ada di Bandung, jadi harga ongkirnya otomatis akan lebih murah”. Kedua, ongkir yang di keluarkan lebih murah. Dari contoh yang saya sampaikan tadi jika supplier barang yang saya jual dan konsumen yang memesan barang kepada saya lokasinya di daerah yang sama otomatis ongkir yang akan dikenakan lebih murah. Nah ketiga, lebih efisien dari segi waktu & tenaga. Karena proses pengemasan sekaligus pengiriman barang dilakukan langsung oleh supplier/produsen barang tersebut, jadi kita sebagai penjual (dropshipper) tidak perlu repot-repot mengeluarkan tenaga untuk proses pengemasan barang dan menghabiskan waktu dengan datang langsung ke tempat pengiriman barang”.

3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?

Jawab : *“Sekitar 3 tahun”.*

4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Kalau untuk sistem dropship ambil dari Shopee aja sih, kalau pakai sistem lain seperti reselling biasa ambil dari shopee juga dan dari teman”.*

5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?

Jawab : *“Pertama berdasarkan kualitas & harga barang, biasanya pasti supplier yang menjual barang dengan harga murah dan kualitas barang yang bagus. Kedua supplier yang menjual barang-barang yang lagi trend atau modern”.*

6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Tau dong kan suplai barangnya dari Shopee ”.*

7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?

Jawab : *“Pernah, tapi sistem ini saya pakai hanya pada saat konsumen yang beli itu jaraknya jauh, misalnya di Padang, jadi lebih efisien untuk proses pengiriman barangnya”*

8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Alasannya karena harganya lebih murah dari toko-toko online, model atau barang yang di jual juga masa kini atau lagi trend yang banyak di sukai konsumen, terus kalau ada yang pesan barang jauh lebih enak dropshipnya, terus kalau mau jual barang tinggal lihat apa yang mau di jual gak perlu capek ke toko-toko lagi”*.

9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : *“Jadi mekanisme sistem dropship ini pertama pasarkan terlebih dahulu produk dari vendor (toko online) pilihan kita, kedua jika ada pesanan barulah kita buka aplikasi shopee dan mulai memilih barang yang sesuai dengan pesanan konsumen kita, jika sudah dapat lalu klik kolom beli sekarang, selanjutnya centrang semua yang akan di proses lalu klik checkout, kemudian lanjut ke proses pengiriman barang, isi alamat pembeli kita dengan lengkap, selanjutnya centang tulisan ‘kirim sebagai dropshipper’ lalu isi nama & nomor telepon kita. Jika sudah selesai jangan lupa mengisi pilihan metode pembayaran, dan lakukan pembelian seperti biasa”*.

10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : *“Ya kadang sesuai kadang gak”*

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Kalau di tanya puas gaknya sih, ya gitu kadang puas kadang enggak, alasannya karena barang yang di jual kadang memuaskan, kadang juga mengecewakan”*.

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Gak tau”*.

Informan Ke-5,

Nama : Rizka Dwi Pangestika

Jurusan/sem : Ekonomi Islam/ VIII

Alamat : Jl. Ambai no. 28

Waktu : 26 Juni 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : *“Yang saya jual dalam bisnis dengan sistem dropshipping ini itu ada baju, jilbab, pembalut, dan lain-lain yang berbau-bau kain gitu pokoknya yang banyak di pakai wanita”*

2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Jadi alasan saya pakai sitem dropship itu karena sistem dropship itu gak ribet, lebih praktis dan simpel, jadi kita gak perlu melakukan pengiriman barang, jadi kita gak perlu capek-capek pergi ke tempat pengiriman barang untuk melakukan pengiriman ke konsumen kita yang jaraknya cukup jauh dari kita, karena hal itu di kerjakan oleh produsen barang itu sendiri, mdalnya juga gak banyak, karena kan kita gak nyetok barang”*

3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?

Jawab : *“Sekitar dua tahun”*

4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Kalau saya sih cuma ngambil dari shopee, karena di shopee itu kayak ada jaminanya gitu, jadi kalau misalnya barang itu gak nyampek selama seminggu uang kita itu bisa kembali jadi kita itu kayak terhidar dari penipuan gitu”*

5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?

Jawab : *“Biasa sih berdasarkan testimoni, jadi kalau saya uda pakai produk mereka dan ternyata produknya bagus dan cocok, saya akan ambil barang*

lagi dari mereka, lihat dari kualitas barang dan harga barang yang di jual supplier itu juga”

6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Tau dong, shopee itu kan situs belanja online yang menyediakan atau menjual berbagai macam produk”*

7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?

Jawab : *“jelas pernah, kan saya cuma ngambil barang di shopee”*

8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Alasannya karena sistem di shopee tidak ribet bagi saya sebagai penjual (dropshipper) yang mengambil atau menjual barang di Shopee, terus seperti yang saya bilang tadi bahwa di shopee itu ada jaminanya dimana kalau misalnya barang itu gak nyampek selama seminggu atau dalam waktu yang di tentukan uang kita itu bisa kembali, jadi kita terhindar dari penipuan. Selain itu juga sekarang ini pihak shopee padai dari segi pemasaran barang dan memperkenalkan aplikasi sehingga banyak masyarakat yang membeli”*

9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : *“Jadi cara kerja sistem dropship dalam shopee ini pertama jika kita telah melakukan pembelian barang/ kita sudah memilih barang yang mau kita beli, lalu setelah itu ada menu dimana kalau menu itu kita centrang itu bacaannya dropshipper, jadi kalau misalnya itu di centrang otomatis barang itu tidak dikirim ke alamat kita karena kan kalau di aplikasi Shopee itu ada alamat utama dan alamat pendukung jadi kalau misalnya kita gak mencentrang alamat dropshipper tersebut maka barang itu akan datang kerumah kita tapi kalau misalnya kita centrang dropshipper tersebut otomatis barang itu akan dikirim ke alamat yang kita mau dan disitu pengirimnya bukan atas nama distributor/supplier melainkan atas nama saya”*

10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : *“Jadi beberapa kali saya menggunakan aplikasi shopee ini gak pernah ada komplek, karena sebelumnya saya juga sudah pernah order barang di supplier itu, jadi menurut saya sesuai sih barangnya dengan yang di sediakan oleh supplier”*.

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Saya sebagai pembeli yang menggunakan aplikasi dropshipper yang di buat pihak shopee, tetapi ada satu kelemahan dari sistem dropship dalam shopee ini dimana barang yang dikirim agak lama sampainya”*.

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Gak tau sama sekali, karena kan pengirimnya atas nama kita bukan atas nama distributor/supplier, jadi pihak konsumen taunya kalau kita yang mengirim bukan pihak distributor/supplier”*.

Informan Ke-6,

Nama : Intan Permata Hati Siregar

Jurusan/sem : PGMI/ VIII

Alamat : Jl. Sei mencirim perum. Nabila blok b no 2

Waktu : 29 Juni 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : *“Awal mulanya jilbab, jilbab syar’i dan yang lebih pendek dari itu yang hanya nutup dada aja, dan lama kelamaan muulai bertambah dari jualan tas, dompet dan make up”*

2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Alasannya sistem ini lebih efisien dari segi waktu, tenaga & modal. Kita tinggal pesan & transfer uang ke supplier, setelah itu untuk urusan pengiriman barang ke konsumen kita supplier yang melakukannya”*

3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?
Jawab : *“Dari tahun 2017, tepatnya akhir tahun*
4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?
Jawab : *“Dari teman, saudara & situs belanja online, kayak Lazada, shopee.*
5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?
Jawab : *“Kualitas barang dari supplier, sesuai gak sama yang di tawarkan, harga juga, kebanyakan penjual pasti lebih suka harga yang lebih murah di bandingkan yang di tawarkan supplier lain, tanggung jawab pihak supplier, sesuai gak waktu pengiriman barangnya sampai ke konsumen ”*
6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?
Jawab : *“Tau”*
7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?
Jawab : *“Pernah beberapa kali”*
8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?
Jawab : *“Awalnya kemarin itu sih coba-coba gitu, karena kan barang yang di jual mereka banyak, jadi enak kalau mau jual atau cari barang, selain itu juga karena harganya murah”*
9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?
Jawab : *“Sama aja seperti kita melakukan jual beli pakai sistem lain, yang beda hanya nanti kalau mau check out ada tulisan kirim sebagai dropshipper gitu, pilihan itu nanti yang kita centrang, yauda kita tinggal ngikuti langkah selanjutnya aja sampai selesai kak”*
10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?
Jawab : *“Awal-awal saya pakai itu sesuai sih, Tapi pernah waktu itu ada barang yang ternyata gak sesuai bahannya sama yang disediakan, jadi saya gak ambil barang di toko itu lagi”*

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“kurang memuaskan, karena kadang barangnya gak sesuai & pengiriman barangnya juga lama”*

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Gak tau”*

Informan Ke-7,

Nama : Bella Pratiwi Br. Pasi

Jurusan/sem : Manajemen Dakwah/ VIII

Alamat : Jl. Medan-Binjai Km 13,5

Waktu : 01 Juni 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?

Jawab : *“Baju gamis”*

2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Jadi yang saya suka dari sistem *dropship* ini karena lebih praktis jadi kita bisa menghemat waktu, karena kita tahu sendiri kan kalau konsumen itu lebih senang kalau barangnya cepat sampai”*

3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?

Jawab : *“Baru sekitar 8 bulan”*

4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Dari saudara & market place”*

5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?

Jawab : *“Berdasarkan harga barang yang di berikan *supplier*, kualitas barang, komentar-komentar dari para konsumen, reting yang ada pada market place tersebut, dan lain sebagainya”*

6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* shopee?

Jawab : *"Iya tau"*

7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?

Jawab : *"Pernah"*

8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *"Ya alasannya salah satunya karena itu, kenal sama salah satu penjual atau pemilik toko di shopee, jadi gak takut ketipu, uda gitu juga banyak pilihan barang yang di tawarkan di shopee dan ada potongan ongkirnya"*

9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : *"Ya pertama kerjasama terlebih dahulu sama tokonya dan kebetulan salah satu toko online di Shopee itu punya sepupu sendiri, jadi ya tinggal bilang aja alamat yang mesan barangnya tersebut"*

10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : *"Ya Alhamdulillah sesuai gambar"*

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *"Iya cukup puas"*

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *"Enggak tau"*

Informan Ke-8,

Nama : Annisa Setyoningrum

Jurusan/sem : Perbankan Syariah / IV

Alamat : Lubuk Pakam, Deli Serdang

Waktu : 27 Juni 2019

1. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropshipping*?
Jawab : *“Produk stuff-stuff gitu kak, kayak misalnya kotak pensil, pernak-pernik elektronik, hiasan-hiasan untuk carger, baju juga pernah, aksesoris, dan lain-lain lah kak yang bisa di jual hehee”*
2. Apa latar belakang/alasan anda memilih berjualan *online* menggunakan sistem *dropshipping*?
Jawab : *“Alasannya karena gak butuh banyak modal kak, karena kan kita gak perlu beli terlebih dahulu barangnya, gak perlu menyetok barang itu kak, gak ribet juga ngirim-ngirim barang ke pembeli, lebih hemat waktu, pokoknya lebih efisienlah kak”*
3. Sudah berapa lama anda berjualan *online* menggunakan sistem ini?
Jawab : *“Dari tahun 2018 kak, jadi sekitar satu tahunan”*
4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang yang akan menyediakan barang yang akan anda jual?
Jawab : *“Dari teman yang sesama jualan online dan dari situs belanja online”*
5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier*?
Jawab : *“Yang pertama pasti berdasarkan kualitas barang yang di jual mereka, bagus gak barangnya, kan gak mungkin kita memilih supplier dengan produk yang jelek. Kemudian harganya, kira-kira sesuai gak, atau terkadang membandingkan dengan harga dari toko lain untuk barang yang sama, otomatis kita memilih supplier dengan harga yang lebih murah dong, terus respon atau komunikasi terhadap supplier, cepat atau lambat, mudah atau tidak di ajak kerjasama, itu sih biasa yang saya lihat sebelum memilih supplier”*
6. Apakah anda mengetahui tentang situs belanja *online* Shopee?
Jawab : *“Tau kak”*
7. Apakah anda pernah mensuplai barang dari Shopee menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan oleh situs mereka?
Jawab : *“Pernah kak”*

8. Apa alasan anda memilih Shopee sebagai situs/tempat yang menyediakan barang yang akan anda jual?

Jawab : *“Alasannya karena di shopee banyak pilihan barangnya, ada gratis ongkirnya juga, harganya lebih murah di banding dengan produk situs lain, dan yang paling penting terjamin kak, terjamin maksudnya disini kalau barang itu belum sampai selama waktu tertentu biasa sih seminggu uang kita akan kembali kak, jadi kita gak akan rugi atau takut tertipu”*

9. Bagaimana mekanisme (cara kerja) jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* dalam Shopee?

Jawab : *“Jadi mekanisme atau cara kerja sistem dropship dalam shopee itu hampir-hampir sama sih kak kalau kita beli barang tidak menggunakan sistem dropship, bedanya hanya di proses pemilihan pengiriman barang. Jadi setelah kita selesai memilih barang yang mau kita beli, kemudian lanjut ke alamat pengiriman barang, di aplikasi Shopee itu ada tertera kirim sebagai dropship, kolom itu kemudian kita centang, baru lah selanjutnya akan muncul kolom alamat pembeli”*

10. Apakah barang yang anda pasarkan/tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh *supplier* (Shopee)?

Jawab : *“kadang Sesuai kadang gak kak, karena kan kita gak lihat langsung barangnya, jadi untuk sesuai atau tidaknya konsumen langsung yang melihat, ya pernah sih ada konsumen yang protes, karena barang yang sampek itu ada yang rusak sedikit”*

11. Apakah anda merasa puas melakukan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropship* yang ditawarkan situs belanja *online* Shopee?

Jawab : *“Kadang puas kadang gak kak”*

12. Apakah konsumen mengetahui bahwa dalam berjualan *online* anda menggunakan sistem *dropshipping*?

Jawab : *“Gak kak, jarang dari pembeli atau konsumen yang ingin mengetahui sistem apa yang kita pakai dalam jual beli online”*

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

Nama : Dwi Rani Ambarwati
Nim : 56154033
Tempat/Tgl Lahir : Meranti, 21 Mei 1997
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Jl. MakmurDsnV Meranti Kec. Meranti
Kab. Asahan

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

Tamatan SD Negeri 010067 Meranti Berijazah Tahun 2009
Tamatan SMP Negeri 1 Meranti Berijazah Tahun 2012
Tamatan SMK Swasta Meranti Berijazah Tahun 2015
Tamatan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Berijazah Tahun
2019

III. RIWAYAT ORGANISANI

Anggota BKPRMI Kec.Meranti (2012)
Bendahara IRMNI (2012)
Bendahara BKPRMI Desa Meranti (2013)
Bendahara OSIS SMK Swasta Meranti (2014)
Anggota Bidang Pelatihan dan Akademisi UIE UIN SU (2017)