

**ANALISIS IMPLEMENTASI JUAL BELI *ONLINE*
DROPSHIPPING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TOKO MUKENA MURAH JAMBI MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Meraih Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh :

SILKY IKRIMA

NIM : 501190315

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
2023**

@ Hak cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J. A. M. I.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Silky Ikrima
NIM : 501190315
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi dengan judul "**Analisis Implementasi Jual Beli *Online Dropshipping* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam**" adalah hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali kutipan yang disebutkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan secara ilmiah.

Apabila pernyataan ini tidak benar, maka peneliti siap mempertanggung jawabkannya sesuai hukum yang berlaku dan ketentuan UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, termasuk pencabutan gelar yang saya peroleh dari skripsi ini.

Jambi, 2023

Yang Menyatakan,



Silky Ikrima
501190315

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Jambi, 27 Februari 2023

Pembimbing I : Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D
Pembimbing II : Muthmainnah, S.E., M.S.Ak., C.AP
Alamat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Jalan Arif Rahman Hakim Nomor 01 Telanaipura Jambi
36122 Website : <https://febi.uinjambi.ac.id>

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Di-
Jambi

NOTA DINAS

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

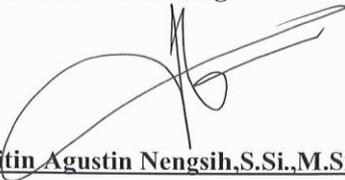
Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, makaskripsi saudara **Silky Ikrima NIM: 501190315** yang berjudul "**Analisis Implementasi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam**" telah disetujui dan dapat diajukan untuk dimunaqasahkan untuk melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Demikian nota dinas ini kami buat, kami ucapkan terimakasih. Semoga bermanfaat bagi kehidupan agama, nusa dan bangsa.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yang Menyatakan,

Dosen Pembimbing I



Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D

NIP. 198208162006042002

Dosen Pembimbing II



Muthmainnah, S.E., M.S.Ak., C.AP

NIDN. 1012038902



PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-15/D.V/PP.00.9/07/2023

Skrripsi dengan judul “Analisis Implementasi Jual Beli *Online Dropshipping* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam” yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Silky Ikrima
NIM : 501190315
Tanggal ujian skripsi : 3 Juli 2023
Nilai munaqasyah : 79,5 (B+)

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sarjana Strata Satu (S.1) UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Tim Munaqasyah/Tim Penguji

Ketua Sidang

Dr. Elyanti Rosmanidar, M.Si
NIP. 19790902 200710 2 001

Penguji I

Dr. H. Eja Armaz Hardi, M.A
NIP. 19850412 201503 1 005

Pembimbing I

Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D
NIP.19820816 200604 2 002

Penguji II

Achyat Budianto, M.E
NIDN. 2006117702

Pembimbing II

Muthmainnah, S.E., M.S.Ak.C.AP
NIDN. 1012038902

Sekretaris Sidang

Rabiyyatul Alawiyah, ME
NIDN.2029089302

Jambi, 10 Juli 2023

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Dekan



Dr. Asa Miftah, M.Ag
NIP. 197311251996031001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu." (An-Nisa' 29)



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

PERSEMBAHAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Alhamdulillahirobbil'aalamiin

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas segala nikmat yang telah diberikan baik kesehatan jasmani maupun rohani. Sholawat beriring salam juga dapat di panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman zahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Skripsi ini penulis persembahkan kepada kedua orang tua saya Ayah tercinta Amrizal dan Ibuk tercinta Miah Listia. Terima kasih atas dukungan yang engkau berikan kepada anakmu ini baik moril maupun materi.

Teruntuk kakakku Arianis Amilia dan Adikku Monifa Acelin terima kasih saudariku untuk segala dukungan dan do'a yang kakak dan adik utarakan untukku. Hidupku terlalu berat untuk mengandalkan diri sendiri tanpa melibatkan bantuan orang lain. Terkhusus engkau saudariku.

Terima kasih kepada semua keluarga, sahabat serta teman-teman yang selalu mendukung dan memberi support hingga mendengar keluh kesah dari penulis. Serta memberikan do'a dan semangat yang begitu luar biasa, terima kasih untuk selalu ada dalam suka maupun duka kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi hingga selesai.

Semoga kita semua senantiasa dalam lindungan Allah SWT dan selalu dalam Ridho-Nya agar menjadi amal yang baik dan dapat ganjaran yang setimpal dari Allah SWT. Aamiin Yaarobbal 'Aalamiin.

ABSTRAK

Dropshipping adalah bisnis yang menjual produk tanpa harus memiliki produknya, dengan kata lain sistem dropshipping ini tidak membutuhkan modal yang besar, lokasi dan waktu penjualan yang fleksibel. Dalam menjalankan usahanya Toko Mukena Murah Jambi sudah menerapkan kinerja yang baik dalam hal penjualan, kemudahan pemesanan dan harga yang wajar. Namun ada fenomena yang diamati yaitu penjualan Toko Mukena Murah Jambi mengalami penurunan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Toko Mukena Murah Jambi mengimplementasikan jual beli online dropshipping untuk meningkatkan penjualan, mengetahui apa saja faktor penghambat yang tidak meningkatkan penjualan, dan mengetahui tinjauan Perspektif Ekonomi Islam yang di terapkan dalam jual beli online dropshipping. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research) dengan metode kualitatif. pengecekan keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi jual beli dropshipping online di toko Mukena Murah Jambi tidak sepenuhnya meningkatkan penjualan karena salah satunya yaitu owner dan dropshipper mengaku tidak ada diskon atau potongan harga yang ditawarkan kepada dropshippers sehingga kurang diminati untuk dropshipper baru atau dropshipper lama bisa keluar. faktor penghambat yaitu: persaingan antar pedagang, kurangnya manajemen persediaan, tidak bisa berbagi tugas karyawan yang melayani offline dan online sehingga kewalahan dan tidak memberikan reward kepada dropshipper. Dari perspektif ekonomi Islam, Toko Mukena Murah Jambi telah memenuhi rukun dan syarat sahnya hukum fikih. Praktek jual beli Mukena Murah Jambi secara online dengan sistem dropship tidak dilarang syariat Islam, karena barang sudah mendapat izin dari pemilik barang, termasuk akad jual beli salam.

Kata Kunci : ***Implementasi, Dropshipping, Perspektif Ekonomi Islam***



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

ABSTRACT

Dropshipping is a business that sells products without having to own the product, in other words, this dropshipping system does not require large capital, flexible sales locations and times. In running its business Mukena Cheap Jambi Shop has implemented good performance in terms of sales, ease of ordering and reasonable prices. However, there is a phenomenon observed, namely the sales of Jambi Cheap Mukena Stores have decreased. The purpose of this research is to find out how Jambi Cheap Mukena Shop implements online dropshipping buying and selling to increase sales, knowing what are the inhibiting factors that do not increase sales, and knowing the Islamic Economic Perspective review that is applied in dropshipping online buying and selling. This study uses field research (field research) with qualitative methods. checking the validity of the data using triangulation techniques. The results showed that the implementation of online dropshipping buying and selling at the Jambi Cheap Mukena store did not fully increase sales because one of them, namely the owner and dropshipper, admitted that there were no discounts or price discounts offered to dropshippers so that new dropshippers or old dropshippers were less attractive. inhibiting factors namely: competition between traders, lack of inventory management, unable to share tasks for employees who serve offline and online so they are overwhelmed and do not provide rewards to dropshippers. From an Islamic economic perspective, Jambi Cheap Mukena Shop has fulfilled the pillars and legal requirements of fiqh law. The practice of buying and selling Jambi Cheap Mukena online with the dropship system is not prohibited by Islamic law, because the goods have received permission from the owner of the goods, including the contract of buying and selling greetings,

Keywords: Implementation, Dropshipping, Islamic Economic Perspective



KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan bimbingan-nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Analisis Implementasi Jual Beli Online dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi. Sholawat dan salam semoga tetap senantiasa dilimpahkan kepada junjungan kita Rasulullah SAW. **Skripsi ini berjudul** : “Analisis Implementasi Jual Beli *Online Dropshipping* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam”

Kemudian dalam penyusunan skripsi ini, tidak luput dari keterbatasan dan kekurangan. Penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya dukungan, usaha dan bimbingan dari berbagai pihak, terutama bantuan dan bimbingan yang diberikan oleh dosen pembimbing I ibu Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D dan dosen pembimbing II ibu Muthmainnah, S.E., M.S.Ak., C.AP. Maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari bantuan segala pihak, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengungkapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Su'aidi, M.A, Ph.D selaku rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Bapak Prof. Dr. H. Su'aidi, MA., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
2. Bapak Dr. A.A. Miftah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Ibu Dr. Elyanti Rosmanidar, M.Si selaku Wakil Dekan I, Ibu Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D selaku Wakil Dekan II, dan Bapak Dr. Addiarahman, S.H.I., M.S.I selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

4. Bapak Dr. Useldi, S.E.,M.Si.,C.A selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, dan Ibu Sri Rahma, S.E.,M.E selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Bapak M. Yunus, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik penulis sejak awal perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
6. Bapak dan ibu dosen yang telah memberikan materi perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
7. Seluruh Staff Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
8. Ibu Dindi Gustinaria,M.Si,Gr guru sekaligus sahabat baik yang selalu mendukung,mendoakan setiap langkahku. Semoga kita selalu seperti ini.
9. Sahabat sedari SMA yang selalu memberikan semangat,do'a serta bantuan selama proses skripsi ini berlangsung yaitu, Kurnia Maresa, Sri Ani dan Chairunnisa Seprian Andina. Semoga persahabatan kita till jannah.
10. Teman-teman seperjuangan yang selalu ada dalam suka duka sejak awal perkuliahan yaitu Endang Riska Rahmadani dan Nita Andriani. Semoga pertemanan kita selalu terjalin.
11. Teman-teman seperjuangan kelas I Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
12. Teman-teman KKN selama satu bulan, semoga kesuksesan bisa diraih untuk kedepannya.
13. Diri saya sendiri, yang telah mampu kooperatif dalam mengerjakan tugas akhir ini. Terimakasih karena selalu berpikir positif ketika keadaan sempat tidak berpihak,dan selalu mempercayai diri sendiri, hingga akhirnya diri ini mampu membuktikan bahwa saya bisa mengandalkan diri sendiri.
14. Semua pihak yang terlibat dalam proses pembuatan skripsi ini yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu namun tidak mengurangi rasa terima kasih penulis kepada kalian semua.

Disamping itu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menerima segala bentuk saran dan kritik yang

membangun dari berbagai pihak. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua orang, apabila terdapat kesalahan baik dari segi penulisan mohon dimaafkan. Terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Jambi,

2023

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthhan Thaha Saifuddin Jambi



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERNYATAAN	i
NOTA DINAS	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Rumusan Masalah.....	9
E. Tujuan Penelitian.....	10
F. Manfaat Penelitian.....	10
G. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN	
A. Landasan Teori.....	12
B. Studi Relevan.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Metode dan Jenis Penelitian.....	36
B. Lokasi dan Objek Penelitian.....	36
C. Jenis dan Sumber Data	37
D. Teknik Pengumpulan Data	38
E. Metode Pengecekan Keabsahan Data	38
F. Metode Analisa Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian	41
B. Hasil Penelitian	42



C. Pembahasan Hasil Penelitian	47
--------------------------------------	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Implikasi	66
C. Saran	67

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN – LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DAFTAR TABEL

1.1 Data Persentase Rumah Tangga yang Pernah Mengakses Internet Menurut Klasifikasi daerah di Provinsi Jambi	2
1.2 Data Penjualan Semenjak Menggunakan Dropshipping	6
1.3 Data Penjualan Toko Mukena Murah Jambi Tahun 2018-2022	7
2.1 Studi Relevan	27
3.1 Identitas Informan	37

DAFTAR GAMBAR

2.1 Skema Dropshipping	18
4.1 Toko Mukena Murah Jambi	40
4.2 Screenshot WhatsApp Owner Toko Mukena Murah Jambi	43
4.3 Screenshot WhatsApp grup Toko Mukena Murah Jambi	43
4.4 Skema Pendaftaran Dropshipper Toko Mukena Murah Jambi	45
4.5 Bagan implementasi jual beli online Toko Mukena Murah Jambi	48

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi mempengaruhi perilaku ekonomi sebagai sarana penciptaan produk, distribusi dan pemasaran yang cepat dan mudah. Perkembangan internet dan web telah mengubah berbagai konsep dan tujuan serta model bisnis, dengan kata lain perkembangan internet telah banyak berubah, mengurangi biaya pembuatan, penyimpanan dan pengiriman dokumen sehingga informasi dapat diserap lebih cepat. Internet merupakan salah satu bentuk teknologi modern, dari segi penerapannya sangat berguna mengingat banyaknya informasi yang dibutuhkan oleh setiap orang atau organisasi dan pertukaran informasi membuat semakin banyak kebutuhan informasi dan data untuk dibagikan.

Saat ini kita sedang menikmati belanja online versi 3.0, dimana elemen-elemen yang memfasilitasi e-shopping, seperti alat transaksi dan distribusi merchandise terus ditambahkan. Dengan demikian, kepercayaan masyarakat terhadap e-commerce juga semakin meningkat. Selain itu, versi ini semakin didukung dengan perkembangan pemasaran dan periklanan digital.

Sebagai contoh, sistem jual beli online yang paling populer saat ini adalah memungkinkan pembeli dengan mudah menggunakan internet 24 jam non stop, dan internet ini dapat digunakan oleh pembeli di wilayah manapun. Pilih produk yang diinginkan dan selesaikan transaksi pembayaran, setelah itu kiriman akan dikirim hingga produk akhirnya sampai ditujuan. Banyak yang menyebut istilah ini perdagangan elektronik, perdagangan elektronik (E-Commerce) biasanya bisnis (perdagangan/bisnis) atau jasa yang berhubungan erat dengan konsumen (consumer), manufaktur, Internet Service Provider (ISP)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulttha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulttha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntha Jambi

dan pedagang perantara. (Intermediateris) dengan menggunakan media elektronik.¹

Transaksi jual beli yang digunakan masyarakat sudah sangat berkembang dan terupdate dengan perkembangan teknologi. Perkembangan zaman membawa perkembangan kontrak dalam transaksi penjualan. Salah satu trend perkembangan teknologi informasi dan komunikasi adalah teknologi dunia maya yang disebut internet (jaringan internasional).

Di Provinsi Jambi sendiri, jumlah pengguna internet meningkat setiap tahun dari tahun 2019 hingga 2021, sebagaimana dicatat oleh Badan Pusat Statistik (BPS) yang menyatakan presentase rumah tangga pengguna internet di Jambi sebagai berikut :²

Tabel 1.1
Persentase Rumah Tangga yang Pernah Mengakses Internet Menurut
Klasifikasi daerah di Provinsi Jambi

Tahun	Perkotaan	Pedesaan	Perkotaan+Pedesaan
2019	84,26	64,51	70,81
2020	86,45	70,65	75,56
2021	89,81	76,74	80,91

*Sumber : Badan pusat statistik

Bisa dilihat dari tabel diatas pengguna internet rumah tangga di Provinsi Jambi meningkat dari tahun ketahun, ini menjadi bukti bahwa peluang bisnis *online* terbuka dan cukup menjanjikan jika kita dapat memanfaatkan internet dan melihat peluang bisnisnya.

Apalagi setelah pandemi covid 19 menuntut masyarakat untuk meleak akan teknologi yang sudah ada. Jika sebelum terjadinya penyebaran wabah virus corona masyarakat lebih memilih untuk melakukan kegiatan belanja langsung ketempatnya namun karena adanya pandemi covid 19 maka setiap orang

¹ Cep Adiwihardja, *Ecommerce Sebagai Model Inovasi Teknologi Strategi Entrepreneur Menurut Preferensi Pengguna Pada Jakartanotebook.com*, Bina Insani ICT Journal, Vol.3, No.1, Juni 2016, hlm 155

² <https://www.bps.go.id/indicator/2/398/1/persentase-rumah-tangga-yang-pernahmengakses-internet-dalam-3-bulan-terakhir-menurut-provinsi-dan-klasifikasi-daerah.html>.Diakses 30 oktober 2022

dipaksa untuk memenuhi kebutuhan melalui jejaring internet. Tidak hanya berbelanja, namun kebanyakan kini pedagang online dibanjiri banyaknya konsumen dan akhir-akhir ini terjadilah jual beli secara online.

Salah satu alternatif pemasaran online yang sedang booming saat ini adalah jual beli online menggunakan sistem *dropship*. Masalah yang biasanya ditakuti oleh para pedagang pemula, seperti kekurangan waktu atau modal, dapat diatasi dengan cara ini. Meski tidak menyediakan stock barang, tetapi pembeli membayar dropshipper terlebih dahulu.³

Dropshipping adalah suatu cara penjualan yang dilakukan oleh seseorang atau badan usaha dengan tidak menyetok barang/produk, tetapi barang tersebut didapatkan dari bekerja sama dengan orang atau badan lain yang merupakan pemilik sebenarnya dari barang tersebut untuk mendapatkan barang tersebut. Menurut Iswidharmajaya, suatu usaha yang dijual tanpa harus memiliki produk.⁴ Dropshipper membayar penjual/supplier dan juga mengirimkan alamat dan detail barang yang dipesan oleh pelanggan.

Sepintas, peran *dropshipper* dalam sistem ini terlihat sama dengan seorang affiliate marketer (makelar). Namun, perbedaan di antara keduanya adalah, seorang makelar hanya mengarahkan konsumen ke pemilik produk (produsen) dan melakukan transaksi jual beli sendiri dengan pemilik produk, kemudian menerima komisi dari produsen atas hal tersebut, sehingga seorang affiliate marketer boleh dibilang sebagai makelar atau pialang murni. Sedangkan untuk sistem *dropshipping* pemilik toko online (*dropshipper*) bertindak sebagai “semi makelar” karena selain sebagai makelar ia juga bertindak sebagai penjual walaupun ia tidak memiliki barang/produk tersebut atau sebagai perantara saja.⁵

Kemudian, pemilik barang/supplier akan segera mengirimkan barang yang dipesan oleh pelanggan dengan nama pengirimnya adalah si dropshipper.

³ Sithorikm, "Sistem Dropshipping dalam Ekonomi Islam", Jurnal Human Falah Ekonomi Islam, Vol. 5, No. 2, Juli Desember 2018

⁴ Labib Nubahai, *Konsep Jual Beli Model Dropshipping Perspektif Ekonomi Islam*, dalam journal Misykat Vol. 04, No. 01, 2019, Hal. 78

⁵ <https://www.tribunnews.com/tribunners/2011/11/04/fenomena-merebaknya-dropshipping>. Diakses pada Tanggal 17 Januari 2023 Pukul 15.58 WIB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Kegiatan jual beli online tidak boleh sembarangan dan ada aturan jual beli yang terutama berkaitan dengan agama. Karena jual beli dilakukan antara dua pihak, tidak ada yang sedih, dan jika salah satu sedih, transaksi jual beli akan batal.⁶

Dalam syariat Islam sendiri, jual beli dianjurkan seperti dalam firman Allah SWT (QS. An-nisa [4] : 29) :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu secara batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar kesepakatan bersama. Dan janganlah kamu membunuh diri. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. AnNisa : 29)⁷

Transaksi menggunakan sistem Dropshipping menerima banyak tanggapan publik, baik pro maupun kontra. Masyarakat memiliki argumennya sendiri tentang apa yang bisa diterima dan tidak bisa diterima untuk sistem perdagangan ini. Jual beli dengan dropshipping diperbolehkan selama dropshipper yang melakukan penjualan mengikuti syarat-syarat penjualan yang ditetapkan oleh Islam.

Demikian halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Amalia Damayanti berjudul *"Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Ulfa Hijab Store Tulungagung)"*. Menurut hasil penelitiannya, jual beli online dengan sistem dropship di Ulfa Hijab Store Tulungagung tidak dilarang syariat Islam dikarenakan barang yang dijual meskipun bukan milik penjual, barang tersebut sudah mendapatkan izin dari pemilik barang dalam hal supplier dan termasuk

⁶ Risvan Hadi, Analisis Praktek Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam, At-Tawassut: Jurnal Ekonomi Islam, Vol IV No. 2 Juli - Desember 2019, hlm 234

⁷ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah An-Nisa ayat 29

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suftha Jambi



akad wakalah bil ujah yang memperbolehkan wakil mengambil keuntungan/upah sebagai imbalan seperti prinsip keagenan.⁸

Dilanjutkan dengan penelitian oleh Mohammad Reza Palevy, Hafas Furqani, dan Nevi Hasnita dengan judul "*Sistem Transaksi dan Pertanggungans Risiko Dalam Jual beli Dropshipping Menurut perspektif ekonomi Islam*". Penelitiannya mengungkapkan bahwa mekanisme penjualan Dropshipping yang dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan akad Islam seperti akad salam, samsarah dan wakalah. Karena spesifikasi produk yang dijual oleh dropshipper ditentukan mengandung unsur Gharar (tidak jelas). Islam melarang penipuan (tadlis) dan ketidakjelasan (al-gharar) dalam spesifikasi produk. Sistem dropshipping tidak sesuai dengan prinsip jual beli islami, karena bisnisnya tidak menerapkan hak khiyar, sehingga dropshipper terhindar dari segala resiko yang terjadi.⁹

Terlepas dari berbagai kelebihan dan kekurangan, sistem transaksi jual beli dropshipping masih merupakan kegiatan sampingan karena proses dan mekanismenya tidak rumit dan dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja. Tanpa modal, tanpa waktu, tanpa tenaga kerja, tanpa tempat menyimpan barang. Jadi, transaksi *dropshipping* merupakan usaha sampingan yang mudah dan efektif di masyarakat.

Salah satu toko offline yang menyediakan transaksi *dropshipping* di kota Jambi adalah Mukena Murah Jambi yang beralamat di gang siku pasar Jambi. Mukena Murah Jambi pada awalnya berjualan pada tahun 2016 dengan nama Zara Fauzi dan tahun 2020 berganti nama karena pemilik toko menikah dan menjalankan usahanya bersama istri.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Sinta Kurniati Az, pemilik toko mukena murah Jambi, penjualannya mengalami penurunan sejak kemarin akibat covid-19. Produk yang dijual adalah perlengkapan sholat seperti mukena

⁸ Amalia Damayanti, Analisis Mekanisme *Reseller* Dan dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Ulfa Hijab Store tulungagung), Vol. 07 No. 02 November 2020, hlm 95

⁹ Muhammad Reza Palevy , Hafas Furqani, Nevi Hasnita , "Sistem Transaksi Dan Pertanggungans Risiko Dalam Jual Beli Dropshipping Menurut Perspektif Ekonomi Islam" , Vol 1, No. 2 ,2020, hlm 115

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi



dan sajadah, yang mana peluang bisnis jualan ini hanya bagi konsumen yang melakukan pembelian untuk tukar mukena baru, bulan Ramadhan, Hari Raya dan donasi. Penjualan meningkat sejak melakukan jual beli online, dengan cara memposting di media sosial seperti Facebook, WhatsApp dan Instagram.¹⁰

Toko Mukena Murah Jambi memperkenalkan sistem transaksi dropshipping untuk menarik minat bisnis dan meningkatkan penjualan. Karena dropship ini adalah sistem transaksi jual beli online tanpa mengeluarkan modal, mereka hanya posting foto dan ketika ada pembeli mereka menghubungi owner atau supplier untuk mengirimkan barang tersebut ke konsumen dengan mengatasnamakan pengirimnya yaitu drophipper. Adapun data penjualan Toko Mukena Murah Jambi semenjak menggunakan dropshipping sebagai berikut :

Tabel 1.2

Data Penjualan Semenjak Menggunakan Dropshipping

Tahun	Dropshipper	Penjualan	Persentase kenaikan penjualan
2020	12	6.650	41%
2021	10	5.850	36%
2022	4	3.800	23%
Jumlah		16.300	100%

Sumber : Wawancara kepada pemilik Toko Mukena Murah Jambi

Berdasarkan data diatas yang didapat dari wawancara kepada pemilik Toko Mukena Murah Jambi sudah menunjukkan bahwa transaksi dropshipping dan banyaknya dropshipper memiliki potensi meningkatkan penjualan dan berpotensi menurunkan penjualan di Toko Mukena Murah Jambi.

Kemudian dari hasil observasi awal terkait jual beli online dropshipping yang diterapkan Toko Mukena Murah Jambi adalah sebagai berikut : Owner Memposting Mukena ke media sosial (Facebook, Instagram dan WhatsApp) kemudian di caption owner menuliskan "yang mau jadi dropshipper yuk komen, cuma posting barang, dan yang kirim barang owner. Tanpa modal" Kemudian jika ada yang tertarik akan dimasukkan ke grup WhatsApp yang mana nanti

Sinta Kurniati AZ, " Wawancara Pemilik Toko Mukena Murah Jambi" Direct, 27 Oktober 2022

owner akan mengirim semua gambar mukena, spesifikasi barang dan harga nya. Proses nya cepat karena rebutan dengan dropshipper lain.

Dengan diterapkannya sistem dropship yang sudah berjalan di Toko Mukena Murah Jambi diharapkan penjualan semakin meningkat dari tahun ketahun. Adapun data penjualan Toko Mukena Murah Jambi pada saat belum menerapkan jual beli online dan sesudah menerapkan jual beli online dan menggunakan sistem dropshipping, sebagai berikut :

Tabel 1.3

Data Penjualan Toko Mukena Murah Jambi Tahun

Tahun	Penjualan		Dropshipper	Jumlah Penjualan online dan offline	Persentase
	Offline	Online			
2018	2.880	-	0	2.880	6%
2019	3.600	-	0	3.600	8%
2020	2.300	13.300	12	15.600	34%
2021	1.500	11.700	10	13.200	29%
2022	3.200	7.600	4	10.800	23%
Jumlah				46.080	100%

Sumber : Owner Toko Mukena Murah Jambi

Berdasarkan data penjualan diatas dapat diketahui penjualan di Toko Mukena Murah Jambi tahun 2018 dimana belum menerapkan jual beli online dropship tercatat 2.880 transaksi dengan persentase 6% dan tahun 2019 pun juga belum menerapkan jual beli online tercatat 3.600 penjualan dengan persentase 8%, pada tahun 2020 semenjak menggunakan sistem transaksi jual beli online tercatat 15.600 transaksi, yaitu transaksi secara offline 2.300 dan transaksi online sebanyak 13.300 penjualan yang mana pada tahun ini memiliki 12 orang dropshipper yang mampu membantu meningkatkan penjualan.

Pada tahun 2021 tercatat 13.200 transaksi, penjualan offline sebanyak 1.500 dan penjualan online 11.700, disini penjualan sedikit menurun dikarenakan jumlah dropshipper mulai berkurang yaitu tersisa 10 orang. Dan yang terakhir pada tahun 2022 tercatat 10.800 transaksi, yaitu transaksi offline

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

sebanyak 3.200 dan transaksi online 7.600, disini penjualan secara offline meningkat karena covid-19 mulai berkurang, dan penjualan secara online menurun karena dropshippernya menurun secara drastis dimana tersisa hanya 4 dropshipper saja.

Dari tabel dan penjelasan diatas juga dapat dilihat bahwa penjualan pada Toko Mukena Murah Jambi dari tahun sebelum melakukan jual beli online memang stagnan hanya sekitar 2000-3000 transaksi saja, dan pada tahun 2020 setelah menerapkan jual beli online dan memiliki 12 dropshipper penjualan sangat meningkatkan dibandingkan tahun sebelum menggunakan sistem jual beli online, Namun setelah 2 tahun menggunakannya terlihat terjadi penurunan penjualan yaitu pada tahun 2021 dan 2022, dimana tahun tersebut dropshippernya juga mulai berkurang dari 12 dropshipper sekarang tersisa hanya 4 dropshipper. Disini kita mengetahui bahwa dropshipping mempunyai potensi untuk meningkatkan penjualan.

Diharapkan seiring bertambahnya jumlah pengguna internet dari tahun ke tahun, penjualan dengan sistem online akan tetap ada bahkan meningkat, namun berbeda dengan Toko Mukena Murah Jambi. Setelah diwawancarai saat observasi awal ternyata ada faktor penghambat yang tidak meningkatkan penjualan yaitu mulai berkurangnya dropshipper, adanya persaingan antar pedagang yang sudah mulai mengikuti untuk berjualan secara online dan kurangnya edukasi konsumen.

Dari berbagai pemaparan informasi mengenai masalah diatas, penulis tertarik meneliti mengenai bagaimana implementasi jual beli online *dropshipping* yang dilakukan Toko Mukena Murah Jambi dalam meningkatkan penjualan. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul

"Analisis Implementasi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam".

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthan Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthan Jambi

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis menguraikan beberapa hal yang berkaitan dengan judul penelitian.

1. Saat sebelum adanya dropshipper penjualan stagnan dititik ini, kemudian setelah adanya dropshipper penjualan menjadi meningkat dan setelah berkurangnya dropshipper penjualan ikut menurun.
2. Terdapat faktor penghambat perkembangan dropshipping karena tidak ada reward atau bonus untuk dropshipper dari pemilik toko dan sudah mulai ada persaingan antar pedagang dipasar yang sudah ikut mulai berjualan online juga.

C. Batasan Masalah

Adapun batasan permasalahan yang dimaksud agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang adalah :

1. Peneliti hanya membahas sistem transaksi dropshipping pada toko mukena murah jambi, peneliti tidak membahas sistem transaksi lainnya.
2. Peneliti hanya dilakukan pada penjualan periode 2018-2022
3. Penelitian ini hanya mengkaji tentang bagaimana implementasi jual beli online dropshipping dalam meningkatkan penjualan pada Toko Mukena Murah Jambi menurut Perspektif Ekonomi Islam

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan oleh penulis di atas, diperoleh rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana implementasi sebelum dan sesudah menggunakan jual beli online dropshipping dalam meningkatkan penjualan di Toko Mukena Murah Jambi?
2. Bagaimana faktor penghambat jual beli online melalui sistem dropshipping di Toko Mukena Murah Jambi?

E. Tujuan Penelitian

Pembahasan ini dimaksudkan untuk memperluas wawasan pembaca dan dapat dijadikan sebagai masukan dari berbagai sumber referensi, khususnya bagi mahasiswa dan peneliti yang ingin mengembangkan dan memahami dinamika jual beli dropship dalam konteks syariah meningkat. Tujuan utama dari studi masalah adalah:

1. Mengetahui implementasi sebelum dan sesudah menggunakan jual beli online dropshipping dalam meningkatkan penjualan di Toko Mukena Murah Jambi.
2. Mengetahui faktor penghambat jual beli sistem dropshipping di Toko Mukena Murah Jambi

F. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis

Di harapkan tulisan ini akan digunakan sebagai bahan referensi untuk membantu para calon pengusaha baru menciptakan lapangan kerja baru atau mengubahnya menjadi usaha sampingan yang menjanjikan tanpa memikirkan kendala waktu, jarak dan modal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Secara Praktis

- a. Diharapkan masyarakat luas dapat memanfaatkan internet secara optimal tidak hanya untuk bersosialisasi secara virtual, tetapi untuk hal-hal yang lebih penting dan menguntungkan seperti jual beli *online*.
- b. Diharapkan masyarakat khususnya *seller* tidak melanggar aturan apapun dalam menggunakan layanan dropship di *marketplace* dan memaksimalkan fungsi dropship sesuai dengan konteks syariah.

G. Sistematika Penulisan

Tujuan sistematika penulisan adalah untuk memberikan gambaran umum tentang isi penelitian ini. Jadi Anda mendapatkan pemahaman yang. Metodologi penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I Bab pertama berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat dari sudut pandang teori dan praktis, dan penjelasan tentang metodologi.

BAB II Pada bab ini meliputi tinjauan literatur dan penelitian yang relevan. Ini terdiri dari teori dan penelitian sebelumnya.

BAB III Pada Bab III mencakup objek penelitian dan metode penelitian, Jenis penelitian dan sumber penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengecekan keabsahan data dan metode analisis data.

BAB IV Bab ini merupakan bagian inti dari penulisan skripsi. Yaitu, mempresentasikan hasil diskusi dan penelitian.

BAB V Bab ini merupakan bagian terakhir yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang direkomendasikan untuk beberapa pihak-pihak tertentu serta penulis mengungkapkan keterbatasan penelitian.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN STUDI RELEVAN

A. Kajian Pustaka

1. Implementasi

Implementasi menurut Nurdin Usman, diarahkan pada tindakan, kinerja atau tindakan atau mekanisme yang sistematis. Implementasi bukan hanya sekedar kegiatan, melainkan kegiatan yang ditujukan untuk mencapai tujuan kegiatan.¹¹

Menurut Purwanto dan Sulistyastuti yang dikutip oleh Rondinel dan Cheema, ada empat factor yang mempengaruhi kinerja implementasi yaitu :

1. Kondisi lingkungan yang berkaitan dengan kondisi geografis, sosial dan ekonomi tempat pelaksanaan berlangsung. Kebijakan mutu tidak akan berhasil jika diterapkan dalam situasi dan kondisi lingkungan yang tidak mendorong tercapainya tujuan.
2. Hubungan antar organisasi atau lembaga, yaitu dukungan dan koordinasi yang baik antara satu organisasi pemerintah dengan organisasi pemerintah lainnya untuk pelaksanaannya.
3. Sumber daya, yaitu sumber daya yang dimiliki oleh pelaksana yang mendukung terlaksananya pelaksanaan di lapangan dan di organisasi itu sendiri.
4. Karakter institusi implementor, yaitu. Kesanggupan pelaksana untuk melaksanakan implementasi yang yang diberikan kepadanya sesuai dengan tugas dan kewajiban pelaksana itu sendiri.

2. Jual Beli *Online*

a. Pengertian Jual Beli *Online*

Menurut Alimin, jual beli *online* adalah seperangkat teknologi, aplikasi, dan proses bisnis dinamis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui perdagangan elektronik dan

¹¹ Nurdin Usman, "*Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*" (Jakarta:Grasindo,2002),170

pertukaran barang, layanan, dan informasi secara elektronik.. Jual beli online dapat dikategorikan sebagai jual beli bukan tunai, biasanya dalam sistem jual beli online ini setelah ada kesepakatan antara penjual dan pembeli, penjual meminta pembayaran dan setelah itu pesanan akan dikirim. Dalam Islam, umumnya ada empat jenis jual beli, tiga di antaranya diperbolehkan dan satu lagi dilarang.

b. Jual beli *online* yang dilarang

Jenis penjualan yang dilarang atau diharamkan adalah jual beli utang. Artinya barang akan tertunda dan barang juga akan ditahan karena pembayarannya bukan uang tunai. Tidak ada kejelasan antara kedua belah pihak mengenai pembayaran dan barang dalam kontrak. Dikenal dalam ilmu fikih sebagai “Bai Kali Bil Kali.”¹²

Dalam transaksi penjualan elektronik atau online, pihak-pihak yang terkait antara lain:¹³

- 1) Setiap penjual, pedagang atau pemasok yang memposting produk di internet sebagai agen komersial (merchat)
- 2) Pembeli yaitu orang yang tidak dilarang oleh hukum untuk menjual dan membeli produk yang ditawarkan oleh penjual.
- 3) Bank sebagai yang menyalurkan dana dari pembeli atau konsumen kepada penjual atau rekanan/pedagang komersial.
- 4) Service provider sebagai penyedia layanan koneksi jaringan. Pada prinsipnya para pihak jual beli elektronik di atas memiliki hak dan kewajiban.
- 5) Ada Barang yang diperdagangkan antara penjual dan pembeli.

Akad yang digunakan dalam transaksi jual beli online yaitu:

a. Akad salam

Secara bahasa as-salam atau as-salaf berarti pesanan. Secara terminologis para ulama mendefinisikannya dengan: “Menjual suatu

¹² Isnawati, Lc.,MA , "Jual Beli Online Sesuai Syariah" (jakarta selatan : rumah fiqh publishing,2018) hlm 8-9

¹³ Abdul Rahman Ghazaly dkk, "Fiqh Muamalat" (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 87.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



barang yang waktu penyerahannya ditunda, atau menjual suatu (barang) yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal, sedangkan barangnya diserahkan kemudian hari.”Secara istilah salam adalah jual beli sesuatu dengan karakteristik tertentu yang akan diserahkan pada waktu tertentu.

Contohnya, umat muslim membeli barang-barang tertentu dengan ciri-ciri tertentu, yang akan mereka terima pada waktu tertentu, misalnya: mobil, rumah makan, hewan dan sebagainya. Ia bayar harganya dan menunggu waktu yang telah disepakati untuk menerima barang tersebut. Jika waktunya telah tiba, penjual menyerahkan barang tersebut kepadanya.¹⁴

Dalam literatur lain salam diartikan sebagai transaksi jual beli barang pesanan antar pembeli dan penjual. spesifikasi dan harga pesanan harus sudah disepakati di awal transaksi, sedangkan pembayarannya dilakukan dimuka secara penuh.¹⁵

Syarat-syarat akad salam :

1. Ketahui siapa yang akan mengambil orderan
2. Ketahui harga pesanan
3. Penerimaan dana di tempat yang diperjanjikan
4. Keberadaan barang yang dipesan merupakan tanggungan.
5. Cantumkan fitur produk
6. Memberitahu tempat transaksi dan waktunya
7. Produk yang diminta harus ada saat transaksi penerimaan produk.

Misalnya, ada yang membeli produk bisnis seorang pemilik dan menyerahkannya kepada pembeli sebelum barang itu menjadi milik mereka. Ketentuan pertukaran atau ra'su mal as-salam yaitu:¹⁶

¹⁴ H.Syaikh, Ariyadi, Norwili, "Fikih Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer", (Yogyakarta: K-Media, 2020) hlm. 120

¹⁵ Ismail Nawawi, "Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer", (Bogor: Halia Indonesia, 2012) h. 125

¹⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, tej. Ahmad Dzulfikar dan Muhammad Khoyrurrijal* (Depok: Keira Publishing, 2015), hlm. 80.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

1. Diketahui jenisnya
2. Diketahui kuantitasnya
3. Diserahkan di majelis

Syarat-syarat barang (fiih Islam) adalah sebagai berikut:

1. Bertanggung jawab atau berada dalam tanggungan.
2. Dijelaskan dengan deskripsi yang memberikan informasi tentang jumlah dan ciri-cirinya yang membedakannya dari produk lain guna menghilangkan ketidakjelasan dan menghindari perselisihan.

b. Akad Samsarah (makelar)

Samsarah adalah broker (perantara) jual beli. Dengan kata lain, orang yang menjual atau mencari penjual atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko.

Sayyid Sabiq mendefinisikan simsar sebagai orang yang bertindak sebagai perantara antara penjual dan pembeli untuk menjamin kelancaran transaksi jual beli. Tidak ada pula ulama yang melarang praktek simsar. Simsar hanya menampilkan calon pembeli suatu produk/jasa beserta harganya.

Di dalam *al-Mausu'at al-Fiqhiyyah*, peran broker dengan ciri-ciri sebagaimana di atas, diistilahkan sebagai *samsarah*.¹⁷

السّمسرة : هي التّوسط بين البّاع والمشتري , والسّمسار هو الذي يدخل بين البّاع والمشتري متوسّطاً لإمضاء البّيع , وهو المسمّى الدّلال , لأنّه يدلّ المشتري على السّلع , ويدلّ البّاع على الأثمان

Artinya : “Makelar adalah narahubung antara penjual dan pembeli. Simsar juga didefinisikan sebagai orang ketiga yang masuk di antara penjual dan pembeli, berperan selaku penghubung, untuk tugas

¹⁷ Abi Abdul Jabar, <https://www.madaninews.id/16005/pandangan-islam-terhadap-profesi-makelar.html>, diakses pada tanggal 20 Januari 2023 pukul 14.56 WIB

terjadinya proses jual beli. Profesi ini sering dikenal sebagai profesi penunjuk, karena ia berprofesi selaku pihak yang menunjukkan pembeli akan adanya suatu harta dagang atau berlaku sebagai pihak yang menunjukkan penjual atas suatu harga.” (al-Mausu’atu al-Fiqhiyyah, Juz 10, halaman 151).

Adapun dalil yang memperbolehkan makelar atau calo adalah :

“Kami pada masa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wassalam disebut dengan “samasirah” (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah shallallahu ‘alaihi wassalam menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebihbaik dari calo, beliau bersabda : “Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah“ (HR Ahmad, Abu Daud, Tirmidzi, Nasai dan Ibnu Majah).

Adapun rukun samsarah adalah sebagai berikut :¹⁸

1. Al-Muta'qidin (makelar, pemilik harta, dan konsumen)
2. Mahal al-Ta'aqud (objek transaksi dan kompensasi)
3. Sighat

Adapun syarat samsarah sebagai berikut :

1. Persetujuan kedua belah pihak
2. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan
3. Obyek akad bukan hak-hak yang maksiat atau haram.

Seorang simsar tidak dibayar, jika mereka tidak bisa menyelesaikan pekerjaan mereka. kecuali jika telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik.

¹⁸ Karina Nur Setyaningsih, "Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Samsarah dalam Jual Beli Online di Kampung Marketer Desa Tamansaei Karangmoncol Purbalingga", (Skripsi, IAIN Purwokerto, Purwokerto, 2020)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

c. Akad Wakalah

Wakalah secara bahasa adalah *Al-tafwidh* yang berarti penyerahan atau pemberian kekuasaan. Wakalah adalah sebuah kesepakatan ketika seseorang memperkerjakan orang lain untuk mewakili bisnis mereka. Sedangkan pemberian kekuasaan itu sendiri bisa dengan menggunakan dan atau tanpa pemberian upah.¹⁹

Para ulama mempunyai berbagai definisi tentang wakalah. Diantara mereka, ulama Hanafiyah mengatakan bahwa wakalah adalah tasharruf (kepemimpinan) dan orang yang menjaga orang lain. Sedangkan ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah mengatakan bahwa wakalah adalah orang yang memberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan selama hidupnya.²⁰

a). Rukun wakalah

pasal 452 KHES berbunyi :

1. Wakil/perwakilan (orang yang diberi kuasa)
2. Muwakkil (pihak yang memberikan kuasa)
3. Muakkal fih (objek yang dijadikan tujuan akad)
4. Shighat (ijab qabul)

b). Syarat sah akad wakalah yang berlaku adalah sebagai berikut :

1. Wakil (yang diberi kuasa) dan muwakkil (yang memberi kuasa) haruslah orang yang baligh (dewasa) dan berakal (cerdas).
2. Wakalah terjadi pada hal-hal yang halal untuk diwakilkan.
3. Jangan membuat wakalah dalam hal-hal yang menjadi hak Allah SWT, seperti sholat dan wudhu.
4. Batas kewenangan wakil adalah sebatas yang di perbolehkan oleh muwakkil (pemberi kuasa).
5. Wakil tidak dapat menyerahkan wewenang kepada orang lain kecuali muwakkil memiliki wewenang untuk melakukannya.

¹⁹ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group), hal.187

²⁰ Isnawati Rais dan Hasanudin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta, 2011), hlm. 179.

6. Wakil status adalah orang yang memegang amanah dan pemilik harus mengganti kerugian jika kerusakan itu disebabkan oleh kelalaiannya.
7. Ujrah (komisi) dibolehkan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.
8. Wakil adalah orang yang mewakili penjual yang diberi kuasa oleh penjual untuk secara resmi menjual barangnya.

3. Dropshipping

a. Pengertian *Dropship*

Menurut Iswidharmanjaya, Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun. Dengan begitu bisnis ini tidak memerlukan modal dan penjual tidak perlu membeli barang terlebih dahulu untuk di jual.²¹

Dropshipping merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan sistem pemasaran atau penjualan suatu produk, yang melibatkan tiga pihak yaitu pemilik atau produsen barang, pembeli dan *Dropshipper*. Peran dropshipper dalam hal ini adalah menawarkan barang kepada calon pembeli yang statusnya 100% masih milik pemiliknya dengan harga tertentu dan spesifikasi tertentu.

Dropshipping menempatkan pelakunya pada mata rantai di antara alur produsen atau penyuplai dan konsumen. Dengan hal tersebut maka akan banyak sekali bentuk-bentuk transaksi yang akan terjadi, sehingga dibutuhkan kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang.²²

Secara garis besarnya seorang dropshipper atau bisa disebut pelaku bisnis dropshipping, hanyalah sebagai media penyebar luas informasi suatu produk kepada calon konsumen sebanyak-banyaknya. Ketika dropshipper

²¹ Andi triyawan, Suthorik Eri Nugroho, Sistem dropshipping Menurut Ekonomi Islam, jurnal ekonomi dan bisnis islam, Vol.5 No.2 Juli- Desember 2018, hlm.230

²² Sulianta, Terobosan Berjualan Online, 7.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

mendapatkan konsumen, ia akan menginformasikan pesanan tersebut kepada supplier.

b. Mekanisme Dropshipper

Dropshipping merupakan salah sistem jual-beli secara online yang proses penjualan produknya, dropshipper tidak harus memiliki barang yang akan didagangkan, karena barang tersebut diambil dari supplier. Secara sederhananya dropshipper bisa dibilang sebagai media mempromosikan suatu produk dari penyuplai barang yang asli.

Gambaran umum transaksi sistem jual-beli dropshipping adalah, dimulai saat pembeli/konsumen sudah menentukan barang yang dikehendaknya, kemudian pembeli mentransfer sejumlah uang ke rekening dropshipper seharga barang yang akan dibelinya, kemudian dropshipper membayarkan kepada pemasok/supplier sesuai dengan harga beli dropshipper dan ongkos kirim dari barang disertai data beserta alamat pengiriman kepada supplier. Lalu barang dagangan tersebut akan dikirimkan oleh supplier kepada pembeli²³

Untuk memperjelas bagaimana mekanisme dropshipping dari awal sampai di tangan konsumen maka perhatikan skema berikut :

Gambar 2.1
Skema Dropshipping



²³ Ahmad Syafii, Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), hal. 2

Seperti yang tertera pada skema di atas, dropshipping melibatkan tiga pelaku transaksi yaitu konsumen atau pelanggan, dripsipper, dan penyuplai barang atau supplier. Kemudian adapun alur transaksi dan contohnya sebagai berikut:

- (1) Kerjasama antara dropshipper dan supplier dalam barang apa saja yang akan dijual oleh dropshipper.
- (2) Setelah terjadinya kesepakatan antara dropshipper dan supplier, dropshipper tinggal mempromosikan barang tersebut lewat akun-akun media sosial yang dimiliki.
- (3) Pelanggan yang membeli produk tersebut, kemudian membayar dengan harga yang telah ditetapkan dropshipper.
- (4) Dropshipper membayarkan harga barang sesuai dengan harga beli dropshipper beserta ongkos kirim tersebut kepada supplier.
- (5) Kemudian supplier mengirimkan barang tersebut kepada pelanggan dengan identitas milik dropshipper.

Salah satu yang menarik dari jual-beli model seperti ini yaitu pada pengirimannya, nama pengirim yang tercantum tetaplh dengan atas nama dari dropshipper bukanlah supplier. Jadi dalam transaksi ini ada tiga komponen, yaitu supplier, dropshipper dan pembeli/konsumen. Bila dilihat dari tiga komponen tersebut transaksi semacam ini mirip dengan sistem makelar.

c. Cara menjadi dropshipper pemula

1. Mencari ide produk bisnis
2. Riset dan tentukan supplier yang tepat
3. Tetapkan harga jual
4. Tentukan brand dan mulai promosi
5. Mulai transaksi dengan pelanggan

d. Perbedaan *Dropshipping* dan *Reseller*

Di dunia perdagangan *online* yang dikenal dengan jual beli *online* atau bisnis internet, ada dua cara berbisnis yang terkenal dan sering dilakukan oleh para pengusaha yaitu yang pertama adalah *dropshipping* dan yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



kedua adalah *reseller*. Seiring berjalannya waktu, bisnis online meninggalkan metode *reseller* karena alur transaksinya sama dengan berjualan tanpa koneksi internet (tradisional) dan sangat berisiko.²⁴

Metode *reseller* mulai memudar dan kini metode *dropshipping* sudah menjadi primadona bisnis *online*. *Dropshipping* adalah cara mudah berbisnis online tanpa resiko tinggi²⁵. Namun dalam pembahasan kali ini masih banyak orang yang menganggap *dropshipping* sama dengan *reseller*, maka dengan menyoroiti perbedaan keduanya, kami akan menjelaskan mengapa *dropshipping* lebih diutamakan daripada *reseller*.

Berikut perbedaan antara dropshipping dan reseller:

1. *Dropshipping* :²⁶

- a. *Dropship* tidak membutuhkan banyak modal.
- b. *Dropship* tidak memiliki batasan ruang dan waktu
- c. *Dropship* tidak memerlukan persediaan.
- d. *Dropship* tidak menyetok produk.
- e. *Dropship* tidak mengemas atau mengirim barang.
- f. *Dropship* tidak bertanggung jawab atas biaya pengiriman mengriman.
- g. *Dropshipper* terkadang tidak memiliki informasi produk yang baik karena tidak memiliki produk.
- h. Resiko relatif kecil, karena barang tidak disimpan, rusak atau expired sehingga harga jual tidak turun.
- i. Pemasaran langsung dropship kurang efektif karena tidak memiliki produk fisik.
- j. *Dropship* menjual barang berdasarkan pesanan konsumen.
- k. *Supplier* sebagai pengemas dan pengirim produk atas nama *dropship* atau toko *online*.

2. *Reseller* :²⁷

²⁴ Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), h. 2

²⁵ Derry, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* h.35

²⁶ Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, h. 19-20

²⁷ Bob Julius Onggo, *Smart e-Marketers Meraih Sukses dari Mereka yang Cerdik dalam Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), h. 42.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHHAN SAIFUDDIN
J A M B I



- a. Barang berada di tangan *reseller* sehingga dia mengetahui kualitas barang tersebut.
- b. *Reseller* menyetok barang dari pemilik toko.
- c. *Reseller* membutuhkan inventaris atau gudang.
- d. *Reseller* membutuhkan modal yang terbilang cukup besar.
- e. Ketika suatu barang dibeli dari pemasok, reseller bertanggung jawab untuk mengirimkan barang tersebut secara langsung ke pelanggan
- f. *Reseller* mengemas barang untuk dikirim ke konsumen.
- g. *Reseller* biasanya membeli dalam jumlah banyak.
- h. *Reseller* dapat memeriksa ketersediaan produk yang mereka jual.
- i. *Reseller* dapat menawarkan produk secara langsung dengan menampilkan produk mereka.
- j. Ada risiko kerusakan produk dan kehilangan nilai.
- k. Jika produk tidak ada stoknya maka akan memakan waktu lama karena harus dipesan terlebih dahulu dari supplier kemudian diantarkan ke konsumen.
- l. Konsumen seperti pembeli dan *reseller* bergantung pada harga jual dan biaya pengiriman

Berdasarkan penjelasan di atas, terdapat perbedaan yang mendasar antara kedua metode mekanisme tersebut. Dengan kata lain *dropshipping* tidak menyimpan barang, jadi tidak membutuhkan gudang, juga tidak membutuhkan modal yang besar untuk membangun gudang. *Reseller* menyimpan barangnya, tetapi mereka membutuhkan gudang, sehingga membutuhkan banyak modal untuk membangun gudang jika mereka sudah menjadi reseller besar.

e. Kelebihan dan Kekurangan *Dropshipping*

1. Kelebihan *Dropshipping* dibandingkan dengan bisnis-bisnis yang lain, Ada banyak kelebihan dan kekurangan dari bisnis dropshipping, diantaranya:
 - a. Tidak perlu membeli produk terlebih dahulu, sehingga tidak membutuhkan modal yang besar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- b. Tidak perlu menyediakan ruang dan tempat untuk menyimpan barang.
 - c. Tidak perlu khawatir barang tidak laku atau rusak karena terlalu lama tersimpan.
 - d. Biaya operasional sangat kecil, tidak perlu membayar karyawan, yang diperlukan hanya biaya pulsa atau biaya aksesinternet.
 - e. Tidak perlu memikirkan pembuatan promosi produk, karena pihak penyedia dropshipping sudah menyediakan photo produk-produknya untuk anda gunakan sebagai saranapromosi
 - f. Kerena urusan produksi, packing, dan pengiriman barang dilakukan oleh pihak produsen/grosir, maka bisnis ini tidak banyak menyita waktu.
 - g. Tidak perlu menyewa toko karena bisnis ini bisa dilakukandirumah.
 - h. Transaksi buka 24 jam, maka transaksi bisa dilakukan dimana saja dan kapansaja.
 - i. Untuk memulainya tidak memerlukan persiapan yang rumit seperti layaknya membuka tokosendiri.
2. Kekurangan Jual Beli *Dropshipping* Adapun kekurangan dari sistem *dropshipping* antara lain sebagai berikut:
- a. Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.
 - b. Adanya resiko kalah bersaing dengan reseller.
 - c. Kesulitan memantau stok barang.
 - d. Kesulitan menjawab komplain dari konsumen.²⁸

Ciri khas bisnis *Dropshipping* adalah pada pengiriman barang ke alamat pelanggan. Dimana toko *online* pada umumnya bertanggung jawab atas pengiriman barang ke alamat konsumen, tetapi dalam sistem *Dropshipping*, produsen/*supplier* yang melakukan hal tersebut. Itu artinya anda (penjual) tidak mengurus pengiriman dari packingan hingga masuk ke jasa ekspedisi.²⁹

²⁸ Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Elex Media Komputindo, 2013), hlm 20

²⁹ Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, hlm 5

4. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Kegiatan penjualan adalah usaha penjualan barang dan jasa yang merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Penjualan juga dapat didefinisikan sebagai proses penjualan dari saat penjual menentukan harga jual sampai produk didistribusikan kepada pembeli atau konsumen.

Menurut Philip Kotler, konsep penjualan adalah meyakini bahwa para konsumen dan perusahaan bisnis, tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk-produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu organisasi yang terkait harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif.³⁰

Kegiatan penjualan adalah kegiatan yang dilakukan pada saat adanya terjadi pembelian, dan menciptakan suatu transaksi. Oleh karena itu, jika ada pembeli dan ada transaksi yang diakhiri dengan pembayaran, maka terjadilah aksi jual beli. Oleh karena itu terdiri dari serangkaian kegiatan termasuk terciptanya sebuah permintaan, bertemu dengan pembeli, menegosiasikan harga, dan memproses pembayaran.

Tujuan yang hendak di capai oleh perusahaan adalah memaksimalkan profit disamping perusahaan ingin tetap berkembang. Realisasi dari tujuan ini adalah melalui volume penjualan yang mantap karena masalah penjualan merupakan kunci dari sukses tidaknya suatu perusahaan.

b. Indikator Penjualan

Adapun indikator dari volume penjualan menurut Kotler (2008) adalah:

1. Harga, merupakan alat tukar yang digunakan untuk mendapatkan suatu produk atau jasa dengan sejumlah uang.
2. Promosi, merupakan proses menginformasikan, membujuk dan mempengaruhi suatu keputusan pembelian.
3. Kualitas, merupakan kesesuaian dengan kebutuhan yang meliputi availability, delivery, reliability, maintainability dan cost effectiveness.

³⁰ Farida Yulianti, Lamsah, periyadi. "Manajemen Pemasaran" (Yogyakarta : Deepublish, 2019) hlm 5

4. Saluran distribusi, merupakan organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi.
5. Produk, adalah segala sesuatu yang ditawarkan, dimiliki, digunakan ataupun dikonsumsi sehingga mampu memuaskan keinginan dan kebutuhan termasuk didalamnya berupa fisik, tempat, orang, jasa, gagasan, serta organisasi.

5. Dropship dalam Perspektif Ekonomi Islam

Pada dasarnya Allah SWT menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Jadi awalnya jual beli bermuamalah diperbolehkan kecuali ada dalil yang menunjukkan haram. Firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah ayat 275 dan Surat Al-Maidah ayat 1.

Surat Al- Baqarah ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^ط
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^ط فَمَنْ
 جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ^ق وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ^ط وَمَنْ عَادَ
 فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : "Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Maka barang siapa mengulangi, mereka adalah penghuni neraka,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

karena mereka akan berada disana selamanya." (Q.s Al-Baqarah ayat 275)³¹

Surah Al-Maidah ayat 1 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan untukmu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak diperbolehkan berburu selama sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum–hukumnya menurut kehendak-Nya." (Q.s Al-Maidah ayat 1)³²

Dalam kaidah fiqiyah, pokok dalam urusan muamalah itu diperbolehkan atau halal sampai ada dalil yang menunjukkan atas pengharamannya. Adapun beberapa prinsip yang perlu diperhatikan dalam akad jual beli adalah sebagai berikut:³³

1. Saling Ridha, dilarang saling mendzalimi .

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu secara batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar kesepakatan bersama. Dan janganlah kamu membunuh diri. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. AnNisa : 29)³⁴

³¹ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah Al-baqarah ayat 275

³² Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah Al-Maidah ayat 1

³³ Nur Fadillah, Zuhur Alamin. "Jual Beli Online Dengan Sistem Dropship Dalam Perspektif Islam", J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah) Volume 4, Nomor 2, Desember 202, hlm 120

³⁴ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah An-Nisa ayat 29

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber atau menyebutkan nama penulisnya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan buku atau artikel.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Tidak ada unsur riba, riba dapat timbul dalam pinjaman (riba dayn) dan dapat pula timbul dalam perdagangan (riba bai'). Riba bai' terdiri dari dua jenis, yaitu riba karena pertukaran barang sejenis, tetapi jumlahnya tidak seimbang (riba fadl), dan riba karena pertukaran barang sejenis dan jumlahnya dlebihkan karena melibatkan jangka waktu (riba nasiah). Allah SWT dalam Al-Qur'an melarang riba sesuai dengan firman-Nya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman.”. (QS. Al-Baqarah : 278)³⁵

3. Tidak Ada Unsur Penipuan, pembeli dan penjual dalam sistem dropshipping wajib menampilkan spesifikasi produk secara lengkap beserta informasi mengenai produk yang di jual. Produk sesuai pesanan dan citra produk yang dipasang sangat penting bagi konsumen.
4. Tidak ada gharar (spekulasi) unsur gharar yaitu jual beli yang mengandung ketidakpastian sehingga merugikan pihak lain, karena jumlah dan ukuran barang yang diperjualbelikan tidak dapat dipastikan.
5. Tidak ada pihak yang dirugikan, sehingga tidak ada kerugian dan tidak merugikan, baik bagi penjual maupun pembeli.

B. Studi Relevan

Tabel 2.1

Nama peneliti	Judul penelitian	Metode penelitian	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
Syifa Manzilla Touziya ,	Tinjauan Fikih Muamalah	Kualitatif	Tinjauan Fikih Muamalah terhadap praktik	Membahas transaksi jual beli	1.Mengukur Tinjauan Fikih dan UU No.8

³⁵ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah Al-Baqarah ayat 278

<p>Maman dan UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terhadap Transaksi Jual Beli Dropshipping pada Marketplace X</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang: 1. Jilang orang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli: 2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. 3. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi</p> <p>2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi</p>	<p>dan UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terhadap Transaksi Jual Beli Dropshipping pada Marketplace X</p>	<p>transaksi jual beli dengan sistem Dropshipping yang dilakukan oleh pemegang akun Bloomstore merupakan praktik jual beli yang tidak memenuhi syarat jual beli karena barang masih ada di tangan dari pemasok perusahaan. dan dropshipper bukanlah pemilik dari barang tersebut, dan bukan pula seseorang yang ditunjuk oleh supplier sebagai agen atau diberikan kuasa untuk menjual barang milik supplier terbukti masih melanggar beberapa ketentuan pasal yang telah diatur dalam Undang – Undang</p>	<p>dropshipping</p>	<p>tahun 1999, sedangkan penelitian penulis mengukur tingkat penjualan dari tahun ketahun semenjak menggunakan transaksi dropship dilihat dari perspektif ekonomi Islam</p> <p>2. Pendekatan yang dilakukan yuridis normatif, pendekatan yang dilakukan penulis yaitu deskriptif kualitatif</p> <p>3. Objek penelitiannya berbeda yaitu Marketplace X dan Toko Mukena Murah Jambi.</p> <p>4. Penelitian penulis menggunakan grand theory</p>
---	---	--	---------------------	--

<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:</p> <p>1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:</p> <p>a. Pengutipan harus menunjukkan kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.</p> <p>2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suftha Jambi</p>	<p>Rahmadi Indra Tektona</p>	<p>Jual Beli Online Dropshipping dalam Perspektif Maqashid Syariah</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.³⁶.</p>	<p>Sistem dropshipping dalam jual beli online nya sudah memenuhi syarat dan rukun sahnya jual beli menurut kaidah hukum Islam, dan dalam pelaksanaannya juga harus sesuai dengan maqashid syari'ah yang bertujuan untuk kemaslahatan umat. dalam pelaksanaan jual beli dropshipping terjadi dua akad, yaitu akad salam dan akad wakalah..³⁷</p>	<p>Membahas Jual beli online dropshipping</p> <p>1.Mengukur maqashid syariah sedangkan penelitian saya yaitu berdasarkan perspektif ekonomi Islam</p> <p>2.Fokus Penelitiannya pada jual beli online dropship apakah sudah sesuai maqashid syariah dan hukum islam. Sedangkan fokus penelitian penulis yaitu memfokuskan pada bagaimana implementasi jual beli online</p>
---	--------------------------------------	--	-------------------	--	--	---

³⁶ SM Tousiya, M. Surrachman, *Tinjauan Fikih Muamalah dan UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terhadap Transaksi Jual Beli Dropshipping pada Marketplace X*, Vol 1, No.2, 2021, hlm 101

³⁷ Rahmadi Indra Tektona, "Jual Beli Online Dropshipping Dalam Perspektif Maqashid Syariah", Vol 9 No.1, Juli 2021, hlm 100

<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli: <ol style="list-style-type: none"> a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftha Jambi 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suftha Jambi. 	<p>Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Dropshipping dalam Jual Beli Online dengan Menggunakan Konsep Bai' As- Salam</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Transaksi jual beli online sistem dropshipping yang dilakukan oleh mahasiswa IAI Bunga Bangsa Cirebon sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islamnya, jual beli ini hampir mirip dengan konsep jual beli akad Bai' as- salam. Oleh karena itu akad salam merupakan bentuk keringanan atau rukshah bagi</p>	<p>Membahas Jual Beli Online Dropshipping</p>	<p>dropship yang dilakukan toko mukena murah Jambi dalam meningkatkan penjualan.</p> <p>3. Penelitian penulis menggunakan grand theory</p>
					<p>1. faktor yang di analisis berbeda yaitu menggunakan konsep Bai' Assalam, sedangkan faktor yang dianalisis penulis yaitu bagaimana peningkatan penjualan semenjak menggunakan transaksi dropship.</p> <p>2. Objek penelitiannya, yaitu IAI Bunga Bangsa Cirebon Prodi Ekonomi</p>

<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang: 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mengacukan dan menyebutkan sumber asli: a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftha Jambi. 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suftha Jambi.</p>			<p>mahasiswa IAI Bunga Bangsa Cirebon Prodi Ekonomi Syariah dan juga bagi mereka yang menggunakan transaksi jual beli online dropshipping sesuai dengan akad bai' as-salam.³⁸</p>		<p>Syariah dan Toko Mukena Murah Jambi 3. Penelitian penulis menggunakan grand theory</p>
<p>Anak Agung Manik Pratiwi</p>	<p>Peran Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Online Saat Pandemi Covid-19</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Penelitian ini menunjukkan bahwa media social memainkan peran sangat penting dalam meningkatkan penjualan online selama Pandemi Covid-19. Media sosial yang digunakan yaitu Facebook, Instagram, Twitter, Line, dan</p>	<p>Membahas tentang media sosial dalam meningkatkan penjualan</p>	<p>1. fokus penelitiannya, yaitu bagaimana peran media sosial meningkatkan penjualan, sedangkan penelitian saya memfokuskan bagaimana implementasi dropship dalam peningkatan</p>

³⁸ Paturrohman, Abu Lubaba, Fiqi Khorī'ah, "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Dropshipping dalam Jual Beli Online dengan Menggunakan Konsep Bai' As-Salam", Vol 2, No. 2, 2021, hlm 199

<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang: 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli: a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penerjemahan atau terjemahan. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi.</p>			<p>Whatsapp.Fungsi setiap media sosial tersebut dalam memasarkan produk secara online berbeda-beda dan memiliki tujuan yang sama.³⁹</p>		<p>penjualan. 2. Lokasi dan Objek penelitian, yaitu di kota Denpasar, provinsi Bali, objek penelitiannya yaitu para pekerja pariwisata yang dirumahkan. Sedangkan penelitian saya berlokasi di Pasar Gang siku Jambi, Objek penelitiannya Toko Mukena Murah Jambi. 3. Penelitian penulis menggunakan grand theory.</p>
<p>Muhammad Reza Palevy, Hafas Furgani,</p>	<p>Sistem Transaksi Dan Pertanggungaa n Risiko Dalam Jual</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Sistem penjualan dropshipping yang selama ini dipraktikkan tidak memenuhi kriteria akad pesanan</p>	<p>Membahas transaksi jual beli dropshipping</p>	<p>1. Penelitian sebelumnya mengukur pertanggungaa n resiko dalam jual beli dropship dan</p>

³⁹ Anak Agung Manik Pratiwi, " Peran Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Online Saat Pandemi Covid-19" Vol 03, No. 02, Agustus 2020 – Januari 2021, hlm 73

<p>Nevi Hasnita</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang: 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli: 2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. 3. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulfhan Jambi 4. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulfhan Jambi.</p>	<p>Beli Dropshipping Menurut Perspektif Ekonomi Islam</p>	<p>dalam Islam seperti akad salam, akad samsarah dan juga akad wakalah serta spesifikasi produk yang di jual dropshipper bersifat gharar (ketidakjelasan). Islam melarang adanya penipuan (tadlis), ketidakjelasan (gharar) pada deskripsi produk. Dari sisi pertanggung jawaban risiko pada jual beli dengan sistem dropshipping tidak sesuai dengan prinsip jual beli dalam Islam dimana pada transaksi tersebut belum ada penerapan hak khiyar</p>	<p>bagaimana ekonomi islam memandang transaksi dropship. Sedangkan penelitian saya lebih keingintahuan implementasi jual beli dropship yang dilakukan oleh toko Mukena murah Jambi, karena sejatinya berjualan dengan cara Menjadi <i>Dropshipper</i> telah diperbolehkan dalam islam dengan memberikan keterangan secara rinci kepada konsumen, meminta izin atas</p>
---	---	---	--

<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumber aslinya. a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi <p>2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi.</p>			<p>sehingga dropshipper melepaskan diri dari segala risiko yang terjadi. Dalam Islam, risiko yang timbul dalam setiap transaksi jual beli dropshipping ditanggung oleh penjual sebelum barang pesanan diserahkan kepada pembeli.⁴⁰</p>		<p>barang yang dijual seperti pendapat ulama malikiyah.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. penelitian sebelumnya menggunakan studi pustaka sedangkan penelitian penulis adalah studi kasus. 3. Penelitian penulis menggunakan grand theory
<p>Amalia Damayanti</p>	<p>Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Praktek jual beli online dengan sistem dropship yang terjadi di toko Ulfa Hijab Store Tulungagagung tidak dilarang oleh syariat Islam dikarenakan barang yang</p>	<p>Membahas jual beli online dropshipping</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian ini menggunakan 2 sistem transaksi yaitu reseller dan dropshipper, sedangkan penelitian penulis hanya dropshipper. 2. fokus

⁴⁰ Muhammad Reza Palevy , Hafas Furqani, Nevi Hasnita , " Sistem Transaksi Dan Pertanggungans Risiko Dalam Jual Beli Dropshipping Menurut Perspektif Ekonomi Islam" , Vol 1, No. 2 ,2020, hlm 115

<p style="text-align: right;">@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi</p> <p style="text-align: right;">State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi</p> <p style="text-align: right;">Tulungagung</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli: <ol style="list-style-type: none"> a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi 		<p>dijual meskipun bukan milik penjual, barang tersebut sudah mendapatkan izin dari pemilik barang dalam hal supplier dan termasuk akad wakalah bil ujah yang memperbolehkan wakil mengambil keuntungan/upah sebagai imbalan.⁴¹</p>	<p>penelitiannya mengarah ke mekanisme sistem transaksi yang digunakan menurut perspektif islam, sedangkan fokus penelitian penulis menekankan implementasi jual beli online dalam meningkatkan penjualan.</p> <p>3. lokasi dan objek penelitiannya yaitu Ulfa Hijab Store Tulungagung, dan penelitian penulis adalah Toko Mukena</p> <p>4. Penelitian penulis menggunakan grand theory</p>
--	--	--	---

⁴¹ Amalia Damayanti, "Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store Tulungagung)", Vol. 07 No. 02 November 2020, hlm 95

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode dan Jenis Penelitian

Sesuai dengan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*) dengan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian deskriptif yang cenderung menggunakan analisis. Menurut Sugiyono, metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan filsafat post-positivisme digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara dan dokumentasi), data yang di peroleh cenderung kualitatif/kualitatif, dan hasil penelitian bersifat untuk memahami makna, memahami keunikan mengontruksi fenomena dan menemukan hipotesis.⁴²

Penelitian yang akan peneliti laksanakan adalah untuk menggali data yang bersumber dari Toko Mukena Murah Jambi yang menggunakan sistem dropshipping.

B. Lokasi dan Objek Penelitian

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah Toko Mukena Murah Jambi yang beralamat di Pasar Los Gang Siku Jambi.

Alasan peneliti mengambil objek penelitian ini karena Toko Mukena Murah Jambi salah satu Toko Offline yang sudah dari 2016 berjualan namun baru menerapkan jual beli online di tokonya pada tahun 2020, dan menggunakan sistem dropshipping. Jadi penulis ingin mengetahui bagaimana implementasi jual beli online dropship yang dilakukan oleh Toko Mukena Murah Jambi dari tahun 2020 apakah terjadi peningkatan penjualan dan apakah sudah sesuai perspektif ekonomi Islam sistem *dropship* yang dilakukan oleh toko Mukena Murah Jambi.

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2017), h.9

C. Jenis Dan Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana data dapat diambil. Menurut Lofland sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber Data Primer

Data Primer merupakan sumber data yang peneliti peroleh dari data primer asli.⁴³ Data primer asli yang peneliti kumpulkan dari Toko Mukena Murah Jambi yaitu pemilik toko, karyawan dan *dropshipper* yang siap dan bersedia memberikan informasi yang relevan dengan penelitian.

Tabel 3.1
Identitas Informan

No.	Nama	Usia	Peran/Posisi
1.	Rahmat Fauzi	33 Tahun	Pemilik Toko
2.	Sinta Kurniati AZ	24 Tahun	Pemilik Toko
3.	Lilis	22 Tahun	Karyawan
4.	Yani	25 Tahun	Karyawan
5.	Dewi	24 Tahun	Karyawan
6.	Dea Ariana	24 Tahun	Dropshipper
7.	Elfira Misruri	25 Tahun	Dropshipper
8.	Tina	27 Tahun	Dropshipper
9.	Lina Wahyuni	21 Tahun	Dropshipper

2. Sumber Data Sekunder

Data Sekunder merupakan sumber yang tidak memberikan informasi secara langsung kepada pengumpul data. Informasi penelitian dalam penelitian ini peneliti peroleh dari studi literatur dan informasi lainnya yang termasuk dalam penelitian ini.

⁴³ Muhammad, Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 103 dan 105

D. Teknik Dan Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dari penelitian ini :

- a. Observasi, yaitu pengamatan langsung terhadap pokok bahasan yang sedang diteliti. Tujuannya adalah untuk mendapatkan informasi lebih lanjut mengenai keadaan sebenarnya dari toko Mukena Murah Jambi dengan menggunakan sistem *dropshipping*.
- b. Wawancara itu adalah dialog pewawancara untuk mendapatkan informasi.⁴⁴ Adapun penelitian ini mengkaji tentang analisis implementasi jual beli *online dropshipping* dalam meningkatkan penjualan pada Toko Mukena Murah Jambi, maka peneliti memutuskan informan pertama atau informan kunci yang paling tepat adalah pemilik dari Toko Mukena Murah Jambi yaitu Ibu Sinta dan Bapak Fauzi. Rekomendasi diminta dari informan utama ini untuk pemilihan dua informan berikutnya, asalkan informan merasakan dan menilai situasi di lapangan. Informan kunci merekomendasikan karyawan dan *dropshipper* yang siap dan bersedia memberikan informasi yang relevan dengan penelitian.
- c. Dokumentasi adalah sekumpulan fakta dan informasi yang terekam dalam bahan masalah penelitian sebagai kumpulan dokumentasi dan informasi yang ditemukan.⁴⁵ Peneliti dalam penelitian ini memperoleh dokumen dari data tertulis, termasuk data objektif yang bisa berupa gambar semua jenis bunyi dan suara.

E. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik yang ada dan sumber data yang ada.⁴⁶ Terdapat tiga macam triangulasi yaitu triangulasi teknik, triangulasi sumber dan triangulasi waktu. Dalam pengecekan keabsahan data, penulis memakai triangulasi sumber. Triangulasi sumber yaitu dengan cara mengecek data yang di peroleh melalui

⁴⁴ Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2011), Ed. Revisi, Cet. ke-3, h. 68.

⁴⁵ Emzir, *Analisis Data : Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), Ed 1, Cet. ke-2, h. 61.

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2017), h. 125

beberapa sumber. Pada penelitian ini untuk menguji kredibilitas data penjualan menggunakan transaksi dropshipping, maka pengumpulan dan pengujian data dilakukan kepada pemilik toko, karyawan dan *dropshipper*

Data dari ke tiga sumber tersebut akan dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana yang spesifik dari ke tiga sumber tersebut.

Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada metode deskriptif kualitatif, yaitu pada saat menganalisis data, diklasifikasikan dengan data lain berdasarkan kesamaan jenis data dan deskripsi, kemudian dideskripsikan bersama dengan data lain sehingga diperoleh gambaran lengkap, gambaran masalah yang sedang dipelajari. Dengan menggunakan metode berfikir induktif yaitu suatu cara yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan ilmiah yang bertolak dari pengamatan atas hal-hal atau masalah yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.

Setelah mengumpulkan semua data di lapangan, penulis akan mengolah data tersebut menggunakan metode kualitatif, yakni teknik yang menggambarkan dan menafsirkan makna dari data yang terkumpul untuk memperoleh gambaran secara umum dan menyeluruh tentang keadaan yang sebenarnya.

1. Reduksi Data

Reduksi data berarti membuat ringkasan, memilah hal-hal yang penting, mencari tema dan pola. Dengan demikian, pengurangan data memberikan gambaran jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data lagi.

Inti dari reduksi data adalah menggabungkan dan menghubungkan semua data yang diperoleh menjadi satu bentuk tertulis yang dapat dianalisis. Data yang telah direduksi tersebut memberikan gambaran yang jelas mengenai analisis implementasi jual beli online dropshipping dalam meningkatkan penjualan pada toko mukena murah Jambi menurut perspektif ekonomi islam.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Penyajian Data

Setelah mereduksi data, langkah selanjutnya adalah dengan metode menyajikan data, penyajian data merupakan metode pengumpulan data informasi dalam format susunan yang memungkinkan untuk menarik kesimpulan terhadap tindakan yang akan di ambil dalam proses penyajian data.

Dalam penelitian kualitatif materi yang dapat di sajikan bisa dalam bentuk deskripsi singkat, diagram, hubungan antara kategori lainnya. Penyajian data didasarkan pada prinsip bahwa peneliti dapat mengelola materi, yang memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan tindakan selanjutnya.

3. Verifikasi

Verifikasi adalah rangkaian analisis data puncak. Kesimpulan dari studi kualitatif oleh Miles dan Huberman adalah bahwan kesimpulan dan konfirmasi dari temuan awal yang disajikan masih bersifat sementara dan akan berubah kecuali ditemukan bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, jika kesimpulan ditarik lebih awal dan didukung oleh bukti yang valid, dan konsisten ketika peneliti kembal ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang ditarik adalah kredibel yang dapat dipercaya.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian

1. Profil Toko Mukena Murah Jambi

Toko Mukena Murah Jambi merupakan salah satu toko mukena yang ada di pasar gang siku Jambi yang telah berinovasi dengan memperkenalkan jual beli online serta menerapkan salah satu sistem transaksi yang mempermudah para pedagang pemula untuk berjualan tanpa menggunakan modal atau membeli produk terlebih dahulu, yaitu tranaksi *dropship*.

Gambar 4.1

Toko Mukena Murah Jambi



Toko Mukena Murah Jambi mulai berjualan sejak tahun 2016 dengan nama Zara Fauzi, namun setelah tahun 2020 berganti nama menjadi Toko Mukena Murah Jambi karena pemilik toko menikah dan menjalankan toko

bersama istrinya. Toko ini menyediakan perlengkapan ibadah, produknya asli dan harganya ramah kantong.

2. Visi dan Misi Toko Mukena Murah Jambi

Visi Toko Mukena Murah Jambi

- Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen baik secara offline maupun online
- Menjadi Toko Mukena di pasar yang dapat dipercaya karena menawarkan barang *real picture* dan bertanggung jawab terhadap produk yang dijualnya
- Memberikan solusi terbaik kepada konsumen yang tertarik dengan kualitas dan harga terbaik

Misi Toko Mukena Murah Jambi

- Mengelola usaha yang memberikan kemudahan kepada konsumen.
- Mengelola bisnis dengan menanggapi peningkatan perubahan teknologi dan menyediakan kebutuhan konsumen dan solusi secara profesional.

3. Produk Toko Mukena Murah Jambi

Toko Mukena Murah Jambi menjual perlengkapan ibadah dengan berbagai motif, model, harga serta ukuran. Di Toko Mukena Murah Jambi menyediakan :

- Mukena dewasa dengan berbagai model dan motif
- Mukena untuk haji atau umroh
- Mukena anak-anak
- Sajadah

B. Hasil Penelitian

Dropshipping adalah model jual beli yang paling mudah di dunia online.

Karena *seller dan dropshipper* bisa melakukan bisnis ini tanpa modal. Pada saat yang sama, konsumen dapat menghemat waktu tanpa harus keluar rumah dan tersedia banyak pilihan produknya. Hal ini menarik beberapa jiwa bisnis seseorang untuk memulai berjualan melalui sistem *dropshipping*. Seperti yang dikatakan oleh Sinta Kurniati AZ sebagai pemilik Toko :

"Keadaan toko sebelum ada jual beli online kata suami saya ya Alhamdulillah ada tapi pembeli nya tidak sebanyak saat saya menerapkan jual beli online, apalagi kami juga menerapkan sistem transaksi dropshipping yang lebih memudahkan orang untuk mulai berbisnis tanpa perlu mikir modal lagi".

Berdasarkan hasil observasi pada Toko Mukena Murah Jambi sebelum menggunakan transaksi jual beli online dropship ternyata memberikan perubahan sangat baik pada penjualan Toko Mukena Murah Jambi sebelum adanya jual beli online dengan sistem dropshipping, Toko Mukena Murah Jambi hanya dikenal oleh masyarakat yang seringkali hanya berbelanja di pasar, kini penyebarannya semakin luas yaitu di luar kota Jambi. Kemudian dari hasil penelitian dan wawancara terungkap bagaimana Toko Mukena Murah Jambi menggunakan sistem transaksi dropshipping dan kemudahan serta kesulitan apa yang mereka temui ketika menggunakan sistem transaksi dropshipping.

1. Sistem transaksi jual beli online dropshipping di Toko Mukena Murah Jambi

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di Toko Mukena Murah Jambi, diterapkan sistem transaksi dropship pada Toko Mukena Murah Jambi yaitu:

a. Mempromosikan di semua media sosial

Yaitu Facebook, Instagram dan WhatsApp bahwa Toko Mukena Murah Jambi open dropshipper dan menjelaskan bahwa dropshipping ini adalah bisnis jual beli *online* tanpa menyimpan barang dan modal sehingga menarik para pedagang pemula untuk mulai *dropshipping*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Gambar 4.2
Screenshoot WhatsApp Owner Toko Mukena Murah Jambi



b. Membuat grup WhatsApp

Grup digunakan sebagai wadah untuk berbagi produk yang dijual dan juga untuk berkomunikasi langsung dengan para *dropshipper*.

Gambar 4.3
Screenshoot WhatsApp grup Toko Mukena Murah Jambi



c. Mensharing produk yang akan dijual

Berdasarkan wawancara dengan pemilik toko, bagaimana cara pemilik membagikan foto asli mukena dan produk tersebut sudah ready di toko mukena, sehingga tidak perlu menunggu lama untuk pesanan dari dropshipper.

Dropshippers harus memposting di semua media sosial yang mereka miliki. Kemudian ketika ada yang memesan, pemilik menyuruh

dropshippers untuk chat secara pribadi dan mengirimkan gambar produk yang dipesan, dan terlebih dahulu mengecek ketersediaan stok, jika stok habis. Pemilik melakukan konfirmasi ke dropshipper. Selain itu, dropshipper mengirimkan alamat pembeli atas nama dropshipper yang dikirimkan oleh dropshipper ke konsumen hari ini. Aturan Toko Mukena Murah Jambi penyimpanan barang atau barang hanya berlaku 1x24 jam, setelah itu akan dibatalkan.

d. Informasi tujuan pengiriman

Pembeli dengan benar memberikan informasi tentang tujuan pengiriman. Informasi yang diberikan adalah nama dan alamat lengkap serta nomor telepon pembeli untuk memudahkan pengiriman barang yang dibeli.

e. Informasi biaya pengiriman dan jangka waktu pengiriman

Dengan menggunakan fitur ini, pembeli dapat memperkirakan biaya pengiriman dan waktu pengiriman, dengan memasukkan informasi data pengiriman seperti kota, provinsi dan berat barang yang dibeli. Toko Mukena Murah Jambi selalu mengirimkan produk pada hari yang sama saat setelah transfer.

f. Mengirim bukti transfer

Setelah barang di pesan, selanjutnya dropshipper harus langsung transfer jika ingin barang dikirim hari yang sama. Cara transfernya adalah ke bank mandiri, Disini dropshipper bisa meminta uang dulu kepada customer agar barang segera dikirim, jadi dari itu para dropshipper mengambil keuntungan.

g. Menginformasikan status pemesanan/status order

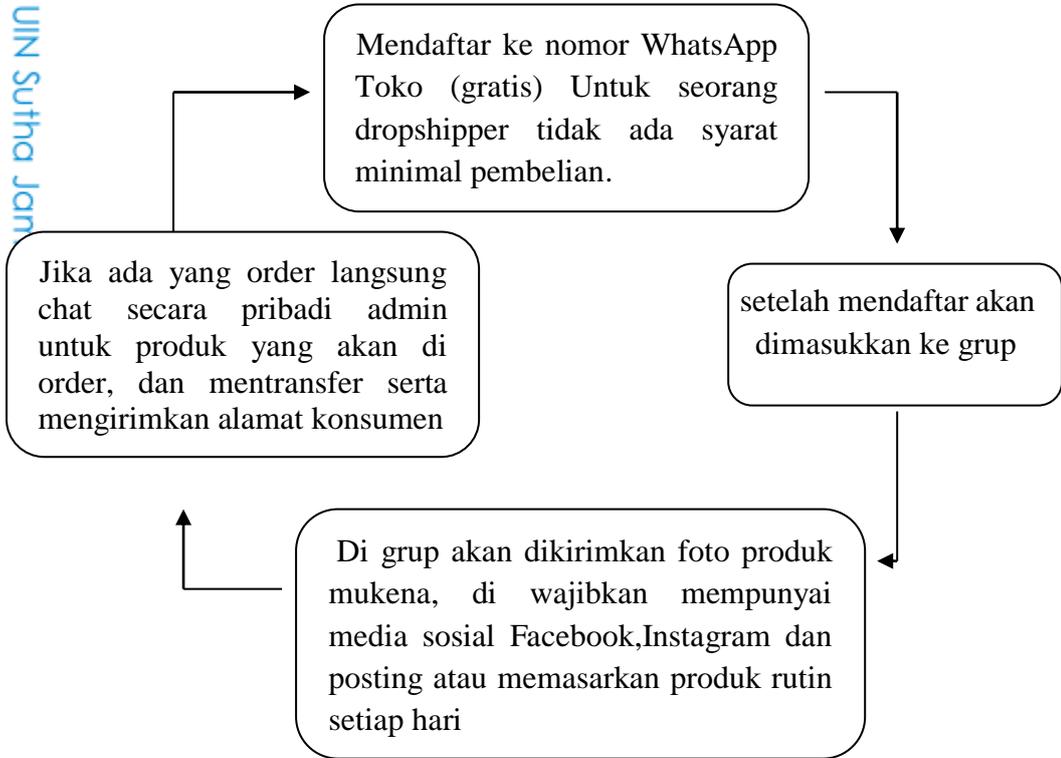
Dari status pesanan, pembeli dapat mengetahui status pesanan yang dilakukan, apakah dropshipper sudah memproses pesannya atau belum, dan pembeli dapat membatalkan dan menambah pembelian. Penjual wajib memberitahukan kepada pembeli apakah produk sudah diproses atau belum.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Skema menjadi dropshipper di Toko Mukena Murah Jambi

Gambar 4.4
Skema Pendaftaran Dropshipper Toko Mukena Murah Jambi



Berdasarkan wawancara kepada pemilik toko, didapatkan hasil penelitian dimana pada gambar skema diatas menjelaskan bagaimana alur pendaftaran jika ingin menjadi dropshipper di Toko Mukena Murah Jambi, tanpa dipungut biaya tanpa minimal order sudah bisa bergabung menjadi dropshipper Toko Mukena Murah Jambi.

SOP dropshipper Toko Mukena Murah Jambi :

- a. Wajib memposting foto produk dari Toko Mukena Murah Jambi ke semua media sosial setiap hari
 - b. Menaikkan harga produk dengan wajar
 - c. Mentransfer langsung saat sudah fix order
 - d. Mengirimkan alamat konsumen
2. Kemudahan dan kesulitan yang di hadapi toko mukena murah Jambi dalam menerapkan transaksi dropshipping
- a. Kemudahan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik Toko, kemudahan yang dirasakan Toko Mukena Murah Jambi dalam menerapkan transaksi dropship yaitu, cakupan pasar atau saluran distribusi semakin meluas, karena Toko Mukena Murah Jambi memiliki dropshipper yang berasal dari berbagai daerah di provinsi Jambi, sehingga Toko Mukena Murah Jambi lebih banyak dikenal oleh masyarakat luar.

b. Kesulitan

Dari hasil wawancara didapatkan kesulitan yang di alami toko mukena murah Jambi dalam jual beli online dropship adalah, tidak bisa mengatur waktu yang dibagi ketika ada pembeli offline dan dropshipper.

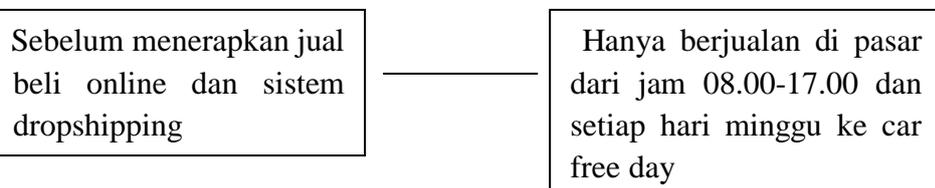
C. Pembahasan Hasil Penelitian

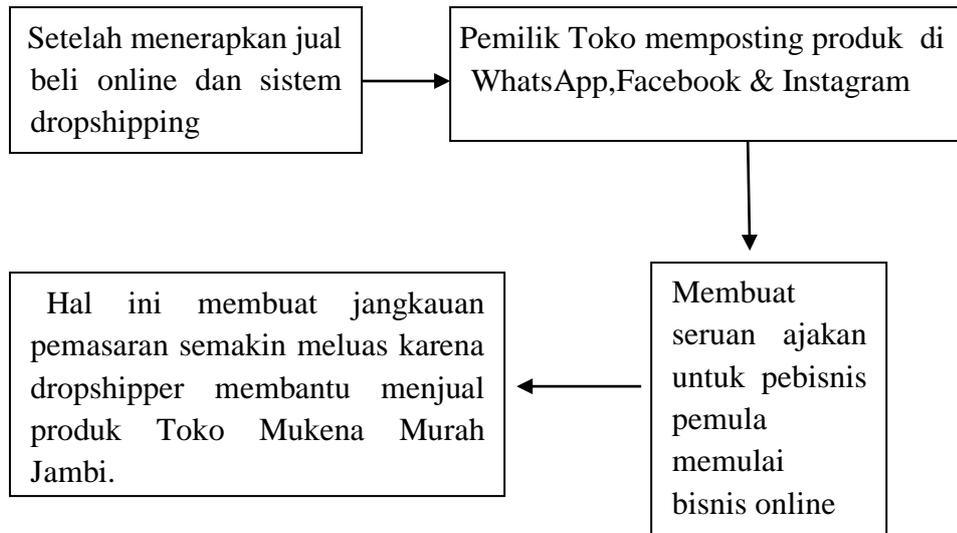
1. Implementasi sebelum dan sesudah menggunakan jual beli *online*

***dropshipping* dalam meningkatkan penjualan di Toko Mukena Murah Jambi**

Dengan menggunakan media sosial Instagram, WhatsApp dan Facebook untuk memasarkan sistem jual beli dropshipping, membuat penjualan meningkat secara signifikan. Berdasarkan hasil wawancara kepada Sinta Kurniati AZ pemilik Toko Mukena Murah Jambi pertama kali mempromosikan di semua media sosial bahwa Toko Mukena Murah Jambi tersebut terbuka untuk dropship. Sejak tahun 2020, pemilik Toko Mukena Murah Jambi Sinta (24 tahun) ini menjalankan toko online yang mana membuka lapangan pekerjaan baru, awalnya hanya membuka reseller, namun ketika jumlah reseller mulai berkurang, pemilik menambah sistem transaksi yang dapat menarik pedagang baru untuk mencari keuntungan hanya melalui posting gambar produk di media sosial mereka. Dengan semangat Sinta Kurniati AZ mengiklankan bahwa toko mukena murah Jambi sudah dibuka untuk para pejuang rupiah.

Berikut alur implementasi sebelum dan sesudah jual beli online dropship berdasarkan penjelasan diatas :





Dari poin di atas bisa kita ketahui bahwa jumlah dropshipper mempengaruhi peningkatan penjualan di Toko Mukena Murah Jambi yang mana dengan adanya dropshipper membuat jangkauan pemasaran mukena lebih meluas dan diketahui banyak masyarakat.

Sistem *dropshipper* toko *online* mukena murah Jambi sangat mudah digunakan, sehingga *dropshipper* cocok untuk usaha sampingan. Seperti yang dijelaskan Sinta Kurniati AZ, pemilik toko mukena murah Jambi :

"Cara kerja menggunakan sistem dropship, misalnya saya penjual sistem dropship, saya membeli produk dari toko online mukena murah Jambi dengan harga Rp. 100.000, maka saya bisa menjual kembali produk tersebut dengan harga yang saya tentukan. Karena misaknya, saya memberikan harga kepada pelanggan saya sebesar Rp.150.000 ditambah biaya pengiriman Rp.20.000 .

Setelah saya memperoleh pembayaran sebesar Rp.170.000 dari pelanggan beserta dengan alamat rumahnya. Maka, selanjutnya saya akan meneruskan pembayaran tersebut kepada supplier sebesar 100.000 rupiah untuk harga barang dan ditambah 20.000 rupiah untuk ongkos kirim. Dari penjualan produk tersebut saya akan memperoleh keuntungan sebesar 50.000 rupiah tanpa saya harus membeli produk tersebut dan

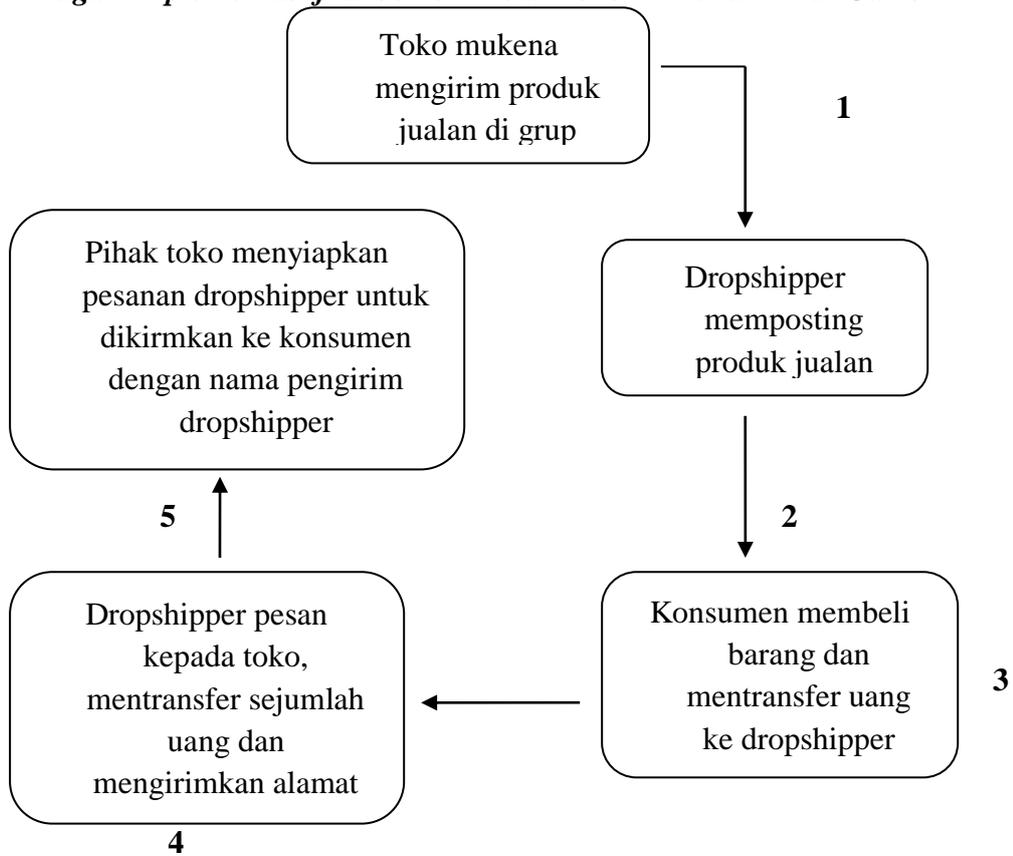
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

menyetoknya di rumah/gudang. Karena supplier akan langsung mengirimkan barang ke customer saya".⁴⁷

Berdasarkan observasi di lokasi penelitian, implementasi jual beli online dropship di toko mukena murah Jambi dapat digambarkan pada bagan di bawah ini :

Gambar 4.5
Bagan implementasi jual beli online di Toko Mukena Murah Jambi



Dari Bagan di atas dapat kita lihat *dropshipper* toko *online* mukena murah Jambi, untuk melakukan transaksi penjualan cukup berkomunikasi dengan pemilik atau karyawan toko dalam melakukan transaksi penjualan tanpa harus datang langsung ke toko, sehingga pihak toko mengatur pengemasan dan proses pengiriman.

⁴⁷ Sinta Kurniati AZ, "Wawancara Pemilik Toko Mukena Murah Jambi", Direct, 1 Februari 2023

Dalam mendukung implementasi jual beli online di Toko Mukena Murah Jambi sehingga dapat membantu pemilik toko untuk beroperasi dengan baik, mereka memiliki karyawan. Sebagaimana jawaban dari Sinta Kurnia AZ saat di wawancara :

"Kami memiliki 3 karyawan untuk membantu pekerjaan, dulu karyawan kami Cuma 1, sekarang semenjak sudah menerapkan jual beli online dan menggunakan dropship Alhamdulillah sudah mempunyai 2 toko, sehingga kami menambah karyawan. Tugas karyawan ya seperti pada umumnya melayani pembeli secara offline, bantu packing barang, untuk yang online saya handle sendiri, walaupun merasa keteteran. Saya belum berani mempercayakan 1 karyawan yang khusus menghandle via online."

Berdasarkan wawancara dengan salah satu dropshipper bertempat tinggal di merlung dan kebetulan ada di Toko Mukena Murah Jambi, yaitu Dea Ariana (24 tahun) :

" Aku udah 1 tahun jadi dropshipper di toko mukena murah Jambi ini, hasilnya ya Alhamdulillah lumayan tiap hari rata-rata 4-6 transaksi yang aku dapatkan, untuk cara jadi dropshipper di Toko Mukena Murah Jambi juga cukup mudah, aku cukup hubungi adminnya, mau pesan ini ini, lalu tinggal transfer dan kirim alamat lengkap pembelinya, aku cuma tinggal nunggu notif dari admin aja, mudahnya lagi di toko ini, stock barang selalu ready, harganya pun miring, jadi untungnya banyak"⁴⁸

Pengakuan lain dari dropshipper toko mukena murah Jambi ketika saya tanya melalui whatsApp karena domisilinya di Tebo.

"Aku menjadi dropshipper di toko ini sudah 2 tahun. Jadi dropshipper di toko mukena murah Jambi enak mbak, disini aku memiliki pelanggan sendiri karena pembeli tidak mengetahui

⁴⁸ Dea Ariana, "Wawancara kepada dropshipper yang berada di Toko Mukena Murah Jambi" Direct, 1 Februari 2023"

bahwa aku melakukan metode dropshipping, dan tidak men-stock barang. Tidak memerlukan lokasi (lapak) sewa toko/gudang sehingga biaya sangat minim bahkan bisa dibilang tanpa modal lalu tidak khawatir kehilangan pembeli tetap, misalnya kalau si pembeli mau beli lagi maka pada pembelian berikutnya dia akan beli lagi lewat aku, mekanismenya juga mudah dan simpel, Tidak perlu modal untuk membeli barang karena pembelian baru dilakukan apabila ada permintaan, lalu Tidak perlu gudang keuntungannya pun rata-rata Rp.150.000 perhari, aku biasa jualan di facebook, whatsapp dan instagram, itupun juga tidak setiap hari ada yang order." ⁴⁹

Untuk meningkatkan penjualan, sasaran yang harus di capai antara lain : ⁵⁰

- a. Untuk mencapai jumlah penjualan tertentu
- b. Untuk menghasilkan keuntungan
- c. Untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan perusahaan.

Tujuan ini tercapai jika proses penjualan dapat dilakukan sesuai rencana di awal penjualan. Dalam prosesnya, penjualan tidak selalu berjalan dengan baik keuntungan dan kerugian yang diperoleh bergantung dengan bagaimana menjalankan perusahaan tersebut. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi bertahap untuk meningkatkan penjualan mereka.

Untuk memudahkan penerapan metode penjualan melalui online yang dijalankan, disini toko Mukena Murah Jambi memiliki akun di beberapa website *e-commerce* seperti Facebook, Instagram, WhatsApp dan Shopee, yang paling banyak diminati yaitu pada WhatsApp.

Diantara kedua metode penjualan yang dijalankan oleh Toko Mukena Murah Jambi memiliki kesamaan yaitu menyediakan barang, dengan cara konsumen memilih barang yang disukainya, lalu melakukan pembelian. Namun dari wawancara di atas ternyata Toko Mukena Murah Jambi belum membagi tugas karyawannya sedemikian rupa sehingga bisa menangani penjualan offline dan online tanpa terbebani.

⁴⁹ Elfira " wawancara melalui chat WhatsApp" Direct 2 Februari

⁵⁰ Basu Swastha, "Manajemen Pemasaran", BPFE: Yogyakarta. 2014

Menurut wawancara yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan melalui *e-commerce*, Fauzi mengatakan:

“Penjual dengan menggunakan metode online melalui e-commerce sangatlah meningkat. Peningkatan melalui e-commerce didasari oleh banyak faktor, yaitu faktor cakupan pasar yang lebih luas, dengan menggunakan ecommerce konsumen tidak hanya dari daerah Jambi melainkan hingga luar kota Jambi. Tapi ya itu terkadang penjualan menurun apalagi 2 tahun terakhir ini padahal kami sudah menerapkan jual beli online menggunakan sistem dropship yang mana seharusnya banyak para pebisnis baru tertarik, ini ya tidak. Kadang malahan lebih banyak pembeli offline dari pada online.”⁵¹

Setelah menganalisis data yang diperoleh, terungkap bahwa penjualan mengalami penurunan meskipun mereka telah memperkenalkan sistem jual beli online dan sistem dropshipping.

Peningkatan penjualan sebenarnya juga bergantung pada jumlah dropshipper, *event* hari-hari dan promosi tertentu yang ditawarkan oleh toko online, seperti promosi yang dilakukan pada tanggal bagus, hari libur, dan ulang tahun *e-commerce*. Dan juga bagaimana kita harus terus menambah dropshipper untuk memperluas saluran pemasaran.

Pada penelitian sebelumnya juga dikatakan bahwa disarankan kepada subjek penelitian untuk meningkatkan kegiatan promosi penjualan agar lebih dikenal secara luas oleh segmen pasar yang dibidik dengan konsekuensi terdapat biaya tambahan yang harus dikeluarkan (biaya iklan). Kemudian mengajak para pelanggan melalui cara persuasif untuk menjadi dropshippers sebagai mitra penjualan yang dapat membangun hubungan dengan pelanggan dan sekaligus mempromosikan subjek penelitian, sehingga meningkatkan jangkauan dan relasi serta meningkatkan

⁵¹ Fauzi "Wawancara kepada pemilik toko" direct 8 Februari 2023

pendapatan toko, dengan menciptakan "pekerjaan baru" bagi pelanggannya dan kedekatan dengan pelanggan harus lebih ditingkatkan.⁵²

2. Faktor Penghambat Jual Beli Online melalui sistem dropshipping pada Toko Mukena Murah Jambi

Seperti yang kita ketahui bersama, faktor penghambat adalah faktor yang menghambat proses tindakan atau mencegah sesuatu. Pada sub-bab ini peneliti akan membahas hal-hal apa saja yang menghambat kegiatan jual beli sistem *dropship* dalam meningkatkan penjualan. Faktor penghambat tersebut dapat menjadi antisipasi dan pelajaran bagi penjual atau calon penjual untuk memperhatikan dengan baik sehingga transaksi akan lebih mudah dilakukan dalam persaingan sempurna antar penjual dropship online di toko lain.

Ada beberapa hal yang menjadi faktor penghambat dalam kegiatan jual beli *online* sistem *dropship* dalam meningkatkan penjualan. Berikut ini faktor penghambat yang ditemukan dari hasil wawancara dengan informan pemilik toko, karyawan dan dropshipper.

Kendala atau penghambat dari pemilik toko :

Sinta mengatakan : "*Mulai ada saingan karena orang-orang sedikit banyaknya sudah paham berjualan secara online apalagi kebanyakan mereka menaruh harga lebih murah, seperti merusak harga pasaran. Selain itu dropshipper sudah mulai berkurang mungkin karena kami belum mengadakan reward atau bonus jadi mereka tidak semangat untuk posting produk mukena.*"⁵³

Sinta juga mengatakan : "*Pengelolaan stok barang kadang bermasalah. Karena kan kami berjualan secara offline dan online, kadang sudah posting barang di grup dan bilang*

⁵² Bangkit Rambu Sukarno, Muhammad Ahsan "Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas" Jurnal MANOVA, Vol.IV, No.2

⁵³ Sinta Kurniati AZ, "Wawancara kepada pemilik toko", Direct 1 Februari 2023

barangnya ready stock, ternyata gak lama setelah itu mukena nya habis di beli konsumen secara offline, jadi ya para dropshipper membeli motif yang lain".⁵⁴

Kendala atau penghambat dari karyawan :

Ketiga karyawan mengatakan : "*Menurut saya kendala yang saya hadapi Banyak orderan transaksi online keteteran karena banyak juga konsumen yang datang ke toko secara langsung, jadi saya kewalahan melayani secara offline dan juga online.*"⁵⁵

Kendala atau penghambat yang dirasakan dropshipper :

Dea Ariana : "*Tidak bisa menjamin kualitas barang secara langsung dan tidak bisa juga menjamin barang siap kirim atau tidak karena barang berada di supplier .*"⁵⁶

Elfira Misruri : "*Kesulitan memantau stok barang, terkadang produk yang sudah di pilih konsumen saya sudah habis di supplier, karena rebutan dengan dropshipper lain dan pembeli offline di toko supplier".*⁵⁷

Tina : "*Tidak bisa COD ketika pembeli memintanya, adanya keraguan atau ketakutan oleh para pengunjung internet untuk bertansaksi secara online. Kemudian juga kesulitan menjawab pertanyaan atau komplain dari konsumen karena konsumen tidak tau bahwa saya adalah dropshipper.*"⁵⁸

Lina Wahyuni: "*Biasanya kan kalau kita jadi dropshipper di toko lain jika order terus dan banyak di kasih reward atau bonus ya, tapi di toko mukena murah Jambi belum*

⁵⁴ Sinta "Wawancara kepada pemilik toko", Direct 19 Februari 2023

⁵⁵ Karyawan "Wawancara kepada 3 karyawan Toko", Direct 1 Februari 2023

⁵⁶ Dea Ariana, "wawancara kepada dropshipper Toko Mukena Murah Jambi", Direct 1 Februari 2023

⁵⁷ Elfira Misruri " Wawancara melalui chat WhatsApp kepada dropshipper Toko Mukena murah Jambi" Direct 2 februari 2023

⁵⁸ Tina " Wawancara kepada dropshipper Toko Mukena Murah Jambi" Direct 3 Februari 2023

*menerapkan itu, jadi ya ketika orderan saya tidak ada saya gak mendapatkan apa-apa, saya berharap ada reward atau bonus gitu ya biar jadi lebih semangat jualannya*⁵⁹

Dari seluruh hasil wawancara mengenai kendala atau hambatan transaksi jual beli *online*, maka peneliti mengemukakan beberapa poin atau faktor yang menjadi kendala Toko Mukena Murah Jambi untuk jual beli *online* dengan sistem *dropship* sebagai berikut:

1. Persaingan antar pedagang online.

Perkembangan teknologi di masyarakat membuat sebagian masyarakat menyadari manfaat teknologi salah satunya adalah penjualan online. Kurang lebih pedagang sudah berjualan secara *online*, meski tidak disemua jejaring sosial walaupun tetapi mereka siap berinovasi. Pedagang biasanya melakukan sesuatu untuk menjual produknya yang merugikan pedagang lain, misalnya sebagian besar pedagang menjual dengan harga lebih rendah dari yang seharusnya, ini berarti merugikan harga pasar, sehingga wajar konsumen membeli produk dengan kualitas yang sama untuk harga yang terjangkau.

Ada beberapa strategi penetapan harga pasar menurut Kotler dan Armstrong yang perlu diterapkan, yaitu :

- a. Competition-Based Pricing (penetapan harga berbasis pesaing), strategi penetapan harga berbasis pesaing ditentukan menggunakan harga pesaing sebagai tolak ukurnya, jadi dapat memberikan harga produk sedikit dibawah pesaing, sama dengan pesaing atau sedikit diatas pesaing.
- b. Basing-Point Pricing, merupakan strategi penetapan harga yang dilakukan perusahaan dengan cara menambahkan biaya pengiriman berdasarkan titik lokasi pelanggan.

⁵⁹ Lina Wahyuni " Wawancara kepada dropshipper Toko mukena murah Jambi", Direct 5 Februari

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

c. High Low Pricing, strategi penetapan harga satu ini biasanya digunakan untuk menentukan harga diskon atau penjualan akhir tahun.

2. Pengelolaan Stok

Pengelolaan stok atau barang dagangan yang ada merupakan rintangan bagi beberapa penjual. Hal ini disebabkan peningkatan jumlah pesanan dalam suatu waktu yang bersamaan disuatu waktu yang mengharuskan penjual kewalahan dalam mengelola produknya. Kejadian yang sering ditemui adalah kehabisan stok pada produk yang disediakan di aplikasi jual beli *online* dan mengharuskan penjual untuk *update* status stok mereka. Karena pada dasarnya tanpa ketersediaan produk akan menyebabkan jual beli terhenti dan bermasalah, akibatnya pelanggan atau konsumen berpindah ke toko lain dan hal ini menimbulkan kerugian bagi kedua belah pihak antara pembeli dan penjual.

Toko Mukena Murah Jambi Memiliki 3 karyawan dan 4 *Dropshipper* yang masih aktif berjualan. Setelah di wawancarai mengenai apakah 3 karyawan tersebut memiliki tugas masing-masing, ternyata tidak tugas nya sama saja hanya saja ada yang menjaga di toko 1 dan toko ke 2. Hal ini yang menyebabkan orderan secara online menjadi kewalahan karna tidak bisa membagi tugas para karyawan.

3. Jasa Pengiriman

Jasa pengiriman yang lambat menjadi kendala tersendiri yang memang tidak ada hubungannya dengan kinerja aplikasi dan media sosial. Akan tetapi, jika penjual memilih jasa transportasi yang tepat, hal ini dapat diatasi.

4. Kurangnya edukasi konsumen

Beberapa konsumen di Jambi bingung memilih produk saat berbelanja karena banyaknya jenis dan motif yang tersedia. Konsumen bingung karena ragam produk dan toko yang tersedia di *e-commerce* maka dari itu perlu melakukan riset kecil-kecilan dengan membandingkan satu persatu produk yang ditampilkan pada aplikasi

atau media sosial yang menjual produk mukena. Apakah produk sesuai gambar atau tidak, wajib ditanyakan ke dropshipper agar tidak ada komplain karena kecewa produk tidak sesuai dengan gambar yang dikirim.

Solusinya untuk mengatasi konsumen yang complain terhadap produk atau menanyakan produk berasal darimana dengan memilih supplier yang tepat untuk mencegah terjadinya complain, kemudian juga menampilkan produk sesuai dengan aslinya, memberikan spesifikasi yang jelas jika kemiripan warna dan motif sekitar 98% karena faktor pencahayaan dari kamera, dan memberikan kompensasi jika ada cacat produk, barang bisa di kembalikan. Sehingga konsumen menjadi yakin untuk membeli pada dropshipper tersebut.

5. Tidak ada bonus atau reward

Menawarkan hadiah atau bonus mendorong dropshipper untuk menjual dan mengumpulkan target penjualan. jika tidak ada bonus dropshipper kurang antusias untuk memposting produk.

Melalui deksripsi tentang faktor-faktor yang mendukung dan menghambat jual beli *online* mukena sistem *dropship*. Individu atau masyarakat yang melakukan aktivitas perdagangan *online* bisa terbantu dan memiliki referensi dalam menentukan langkah atas kendala dan menerapkan serta memanfaatkan faktor pendukung yang telah dikemukakan. Penjual dan pembeli yang menjadi pelaku utama dalam transaksi jual beli *online* harus mempelajari poin-poin di atas untuk menghindari hal yang menjadi masalah di kemudian hari.

Seperti dalam peneitian Isalman,dkk, faktor pendukung belanja online antara lain karena adanya harapan kinerja,kemudahan penggunaan, adanya pengaruh sosial sejauh mana orang lain mempengaruhi keputusan pembelian,dukungan lingkungan, hedonisme, kemudahan pemesanan dan cara pembayaran COD. Sedangkan faktor penghambat belanja online dimana meskipun perusahaan berusaha sebaik mungkin untuk memuaskan pelanggannya,masih ada beberapa resiko yang membayangi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

pelanggan untuk enggan membeli secara online karena kekhawatiran mereka tentang privasi dan keamanan transaksi, resiko kinerja produk, resiko pengiriman dan resiko privasi.⁶⁰

3. Tinjauan Menurut Perspektif Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online Dropshipping* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, perkembangan perkembangan akad dalam dunia bisnis sangat bervariasi. Oleh karena itu, ketika ada persoalan baru, fikih harus mampu menjawab persoalan tersebut dari perspektif syariat. Salah satu permasalahan yang perlu mendapat solusi adalah mengenai jual beli dengan sistem dropship. Perlu diketahui bahwa asal mula dalam muamalah adalah mubah, kecuali ada dalil yang menentangnya.

Dalam sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* terdapat dua kali akad dalam satu transaksi, akad yang pertama yaitu akad antara pembeli dengan *dropshipper*, dalam hal ini terdapat salah satu syarat jual beli yang tidak terpenuhi, yaitu *dropshipper* menjual produk yang belum menjadi miliknya. Namun, apabila telah terjadi kesepakatan antara *principal* dan *dropshipper* di mana *principal* memberikan izin kepada *dropshipper* untuk menjualkan produknya, maka hal ini diperbolehkan karena *dropshipper* dianggap kepanjangan tangan dari *principal/pemilik toko* dan *dropshipper* mewakili *supplier*. Untuk menjualkan barang miliknya. Mengenai barang yang tidak ada pada *dropshipper* ketika ia menjual barang tersebut, maka hal ini termasuk dalam kategori bentuk jual beli dalam Islam, yaitu jual beli salam.

Hal ini sesuai dengan temuan penelitian sebelumnya yaitu Amalia Damayanti yaitu menggunakan akad salam dalam hal pembayarannya, dimana pembayaran dilakukan secara penuh pada awal akad kepada kedua belah pihak. Jual beli Ulfa Hijab Store Tulungagung secara online dengan sistem dropship tidak dilarang syariat Islam karena barang yang dijual

⁶⁰ Isalman,dkk, "Investigasi Faktor Pendukung dan Penghambat Belanja Online Di Kota Kendari",Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis,Vol.7,No 1, Juni 2022

meskipun bukan milik penjual barang tersebut sudah mendapatkan izin dari pemilik barang dalam hal supplier dan termasuk akad wakalah bil ujah yang memperbolehkan wakil mengambil keuntungan/upah sebagai imbalan.⁶¹

Dalam pelaksanaan akad jual beli ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi agar sesuai dengan syariat Islam, yaitu:

1. Para pihak yang terkait dalam transaksi

Aqid adalah para pihak yang bertransaksi, dalam hal jual beli, mereka adalah penjual dan pembeli. Ulama Fiqh menyatakan syarat atau kriteria yang harus dipenuhi oleh seorang aqid yaitu ia harus memiliki ahliyah, wilayah, iradah. Ahliyah bermakna keduanya memiliki kecakapan untuk melakukan transaksi. Mereka akan memiliki ahliyah apabila telah baligh dan berakal. Pada penelitian ini Aqid nya adalah pemilik toko, dropshipper dan pembeli.

2. Objek transaksi

a. Barang yang diakadkan

Barang yang dijual harus merupakan yang diperbolehkan dijual, suci, bermanfaat menurut syara', tidak dibatasi waktu, cepat atau lambat dapat diserahkan, milik sendiri, diketahui (dilihat) pembeli meskipun hanya dengan ciri-cirinya

b. Adanya kejelasan

Apabila pihak pembeli mempunyai keluhan terhadap barang yang dibeli karena kelalaian atau kesalahan penjual, maka penjual telah menyediakan pelayanan konsumen dengan menghubungi pihak Toko Mukena Murah Jambi. Sedangkan apabila terjadi ketidakjelasan pada pihak pembeli dengan memberikan informasi yang tidak benar maka pihak tersebut akan menghadapi konsekuensi hukum. Toko *Mukena Murah Jambi* telah mengantisipasi. Hal ini dilakukan dengan menggunakan metode pembayaran lunas dan pembayaran DP jika

⁶¹ Amalia Damayanti, "Analisis Mekanisme Reseller dan dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Ulfa Hijab Store Tulungagung" Jurnal Eksyar, Vol 7, No 2, November 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

produk yang dipesan secara *pre order* beserta ongkos kirim ke alamat pembeli yang harus dibayarkan oleh pembeli.

c. Ijab qobul

Penyerahan (*ijab*) dan penerimaan (*qabul*) diperbolehkan dalam islam baik dengan ucapan, tulisan, isyarat, perbuatan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha yang difasilitasi Toko Mukena Murah Jambi ini berasal dari jejaring sosial yaitu WhatsApp dan Facebook yang menginformasikan toko dan menyediakan sarana untuk melakukan jual beli, hanyalah membantu untuk mempermudah kedua belah pihak yang berjauhan tempat untuk melakukan akad transaksi dengan mempertemukannya disebuah situs pada jejaring internet.

d. Kerelaan Kedua Belah Pihak

Bukan hanya seorang pembeli saja yang harus percaya kepada penjual tetapi penjual juga harus menanamkan kepercayaan kepada pembeli, dan harus didasari adanya kejujuran antara kedua belah pihak agar kedua pihak saling rela.

Tidak ada pihak yang dirugikan Jadi disini tidak ada madharat dan tidak memadharatkan, baik penjual maupun pembeli. Dalam transaksi jual beli online dengan sistem dropship, jika pembeli terdapat keluhan terhadap barang yang dibeli karena kelalaian atau kesalahan dari penjual, maka pihak penjual dapat menyediakan pelayanan konsumen berupa kotak saran atau web diskusi. Selain itu, tanggung jawab penjual dapat ditunjukkan dengan cara menjawab pertanyaan pelanggan, memberikan penjelasan yang ramah dan mengganti produk yang cacat.

e. Tidak Ada Unsur Penipuan dan Gharar (ketidakjelasan)

Dalam sistem dropshipping, pembeli dan penjual harus memberikan spesifikasi produk secara lengkap dan informasi mengenai produk yang dijual. Bagi konsumen, kesesuaian produk dan citra produk yang terpasang sangatlah penting. Saat jual beli online dengan sistem dropship, produk yang sebenarnya mungkin tidak sesuai dengan foto produk yang ditampilkan.

Produk yang sebenarnya mungkin tampak lebih gelap dari gambar produk. Mungkin karena perbedaan resolusi ponsel pembeli, layar ponsel pembeli mungkin menunjukkan warna yang lebih terang atau lebih redup. Oleh karena itu, penjual dapat menyatakan dalam deskripsi toko online mereka bahwa produk yang dikirim melalui pos 85-90% mirip dengan aslinya karena alasan teknis. Toko Mukena Murah Jambi memberikan informasi produk yang lengkap bahkan menggunakan handphone untuk mengambil foto, sehingga produk hampir 98% mirip dengan aslinya.

Analisis penulis terkait kriteria pada Toko Mukena Murah Jambi , yaitu:

1) Analisis Pemesanan

Selama proses pemesanan, barang yang dibeli oleh *dropshipper* Toko *Mukena Murah Jambi* tidak diserahterimakan pada saat itu juga, melainkan ada penangguhan waktu penyerahannya, dan penjual menyanggupi untuk mengirimkan barang yang dibeli pada waktu yang disepakati, biasanya toko mukena murah Jambi mengirimkan paket/pesanan dropshipper ketika toko sudah tutup.

Hal ini diperbolehkan dalam Islam karena termasuk dalam kategori jual beli salam. Dalam proses pemesanan ini Toko Mukena Murah Jambi telah memberikan keterangan pada setiap foto yang diposting di grup WhatsApp agar para dropshipper bisa mendapatkan gambaran secara jelas mengenai produk yang dipesan. Hal ini telah memenuhi syarat jual beli salam, yaitu jelas jenis, macam, sifat, dan kadarnya.

2) Analisis Pembayaran

Harga yang harus dibayarkan oleh pembeli kepada Toko Mukena Murah Jambi telah ditentukan pada saat transaksi. Hal ini sesuai dengan ketentuan yang berkaitan dengan harga jual beli salam, yaitu harga harus diterima pada saat akad. Toko Mukena Mura Jambi telah memberikan harga terhadap produk yang dijual dan menentukan ongkos kirim. Besarnya biaya ongkos kirim sesuai dengan harga yang ditunjukkan oleh pihak jasa pengiriman.

3) Analisis Pengiriman

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Selama pengiriman barang yang dibeli, semuanya dilakukan oleh toko mukena murah Jambi. Sedangkan pihak *dropshipper* melakukan *dropship* dengan menambahkan toko *online* mereka atau nama mereka. Sebelum mengirimkan produk, Toko Mukena Murah Jambi mengecek semua pesanan yang dikirim jika ada yang cacat diganti guna menghindari komplain konsumen, agar dropshipper tidak menanggung berbagai resiko yang timbul.

Disini peneliti dapat menganalisa bahwa meskipun Toko mukena murah Jambi melakukan pengiriman dan *dropshipper* hanya posting gambar produk, tetapi tanggung jawab atas produk yang dikirim ke konsumen sangat baik dan terpercaya di toko ini.

4) Analisis *mark up* harga

Menurut Imam Syafi'i, seseorang yang membeli suatu barang dapat menjualnya kembali dengan harga pokok (harga beli), atau boleh juga menjualnya dengan harga yang lebih tinggi baik kepada penjualnya sendiri maupun kepada orang lain, baik itu jual beli dilakukan sebelum atau sesudah transfer uang.

Dengan demikian, maka pengambilan laba diperbolehkan. Namun karena Toko Mukena Murah Jambi memposisikan diri sebagai agen dan distributor dimata para *dropshipper*, maka seharusnya *mark up* harga yang dilakukan oleh Toko Mukena Murah Jambi. Seputar dengan tanggung jawabnya sebagai agen dan distributor apabila terdapat keluhan dari distributornya. Untuk *mark up* harga produk, pihak *dropshipper* di Toko Mukena Murah Jambi harus mengikuti ketentuan pihak pusat *supplier* karena pihak *supplier* sudah memberikan ketentuan harga maupun diskon.

Dengan demikian peneliti dapat menganalisis bahwa harga tambahan yang diberikan kepada pihak *dropshipper* sudah sesuai dengan syariat Islam, karena termasuk dalam akad wakalah yaitu *dropshipper* tidak dapat mengambil keuntungan dari hasil penjualan di luar ketentuan yang telah ditetapkan *supplier* (mengambil keuntungan dengan batas wajar).

Selain akad salam, Toko Mukena Murah Jambi menggunakan akad wakalah. Akad wakalah adalah akad yang bersifat *tabbaru'*, yang orientasinya tidak mengejar keuntungan tetapi saling membantu. Namun dalam perkembangannya, akad wakalah ini tidak hanya bersifat *tabbaru'*, namun dapat juga mengambil *fee* di dalamnya. Akad ini disebut *wakalah bil ujroh*. Transaksi wakalah ini sah jika memenuhi rukun dan syaratnya.

Implementasinya dalam transaksi dropshipping adalah sebagai berikut:

- 1) Orang yang mewakilkan (*muwakkil*), syarat bagi orang yang mewakilkan adalah dia berstatus sebagai pemilik urusan (benda) dan menguasainya serta dapat juga bertindak terhadap harta itu sendiri. Jika muwakkil itu bukan pemiliknya atau ahlinya, maka batal.
- 2) Orang yang mewakili (wakil), syarat bagi orang yang mewakili adalah orang yang berbekal. Jika ia idiot, gila, belum dewasa maka batal. seseorang yang sudah berstatus sebagai wakil tidak dapat mewakili orang lain kecuali atas izin dari muwakkil pertama atau karena terpaksa, misalnya pekerjaan yang diwakilkan terlalu banyak sehingga ia dapat mewakili orang lain.
- 3) Sesuatu yang diwakilkan (*Muwakkal fih*), syaratnya:
 - a) Menerima penggantian, artinya boleh diwakilkan pada orang lain untuk mengerjakannya, maka tidaklah sah diwakilkan untuk mengerjakan shalat, puasa, dan membaca ayat Al-Qur'an, karena hal ini tidak bisa diwakilkan.
 - b) Pekerjaan yang dimiliki oleh muwakkil sewaktu akad wakalah. Oleh karena itu, tidak sah berwakil menjual apapun yang dia miliki.
 - c) Diketahui dengan jelas, sehingga tidak mewakili sesuatu yang masih belum jelas.
- 4) Sighat, yaitu lafadz mewakilkan, sighat diucapkan dari yang berwakil sebagai simbol keridhoannya untuk mewakilki, dan wakil menerimanya. Sedangkan, syarat yang disyariatkan pun dalam menggunakan sistem *dropshipping* telah sesuai dengan fiqh, yaitu:
 - a) Syarat penggantian, menurut syarat-syarat untuk sesuatu yang diwakilkan dalam akad wakalah dimana boleh untuk mewakilkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

sesuatu. Disini Toko Mukena Murah Jambi sebagai *principal* dan dropshipper nya bertindak sebagai *agent*, mewakilkan Toko Mukena Murah Jambi untuk menjualkan produk mukena.

- b) Syarat mewakilkan, Dropshipper mewakilkan Toko Mukena Murah Jambi yang menjual produknya ketika dia menyatakan perwakilannya. Sebagai *dropshipper*, mempercayakan Toko Mukena Murah Jambi untuk memesan pesanan konsumen mereka. Setelah itu, Toko Mukena Murah Jambi mengirimkan pesanan *dropshipper* dengan atas nama toko mereka.
- c) Syarat diketahui dengan jelas. Di sini jelas diketahui bahwa barang yang diperjualkan adalah pakaian.
- d) Sighat, kesepakatan yang terjalin dengan baik antara Toko Mukena Murah Jambi sebagai *supplier/principal* dan agent sebagai pihak *dropshipper*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan :

1. Dalam implementasinya, konsep transaksi dropshipping yang dilakukan di Toko Mukena Murah Jambi sampai pada kesimpulan bahwa transaksi *dropshipping* adalah transaksi jual online (akad salam) secara *online* dimana pemilik toko (supplier/agen) melakukan transaksi setelah dropshipper melakukan pembayaran secara tunai dan lunas di awal akad, maka barang akan dikirim pada malam hari saat toko tutup dan barang akan sampai nanti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem jual beli dropshipping Toko Mukena Murah Jambi belum sepenuhnya mampu meningkatkan penjualan, karena ditemukan salah satu pemilik serta dropshipper mengakui bahwa tidak ada hadiah atau diskon kepada para dropshipper, tidak memberikan penawaran pada event atau tanggal cantik dan hari besar, tidak membagi tugas para karyawan untuk pelayanan offline dan online, sehingga kurang menarik minat para dropshipper baru ataupun dropshipper lama bisa keluar.
2. Adapun penghambat diantaranya:

Faktor penghambat :

- 1) Kendala dari pemilik toko/principal : persaingan dengan toko lain yang menurunkan harga pasar mukena, pengelolaan stok barang yang terkadang bermasalah dan dropshipper yang mulai berkurang.
- 2) Kendala dari karyawan : banyak orderan online yang keteteran karena kewalahan dengan pembeli offline
- 3) Kendala dari dropshipper : Tidak dapat menjamin kualitas atau menjamin barang siap dikirim, kesulitan memantau stok barang karena rebutan dengan dropshipper lain, tidak bisa COD jika ada pembeli dari dropshipper meminta, adanya keraguan atau ketakutan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

oleh para pengguna internet untuk bertransaksi online dan dropshipper tidak mendapatkan reward atau bonus.

Tinjauan Perspektif Ekonomi Islam terhadap sistem *dropshipping* yang dilakukan pada Toko Mukena Murah Jambi, telah memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fikih. Dilihat dari proses dan skema sistem *dropshipping*, Dalam sistem *dropshipping* yang diterapkan oleh *dropshipper* memiliki dua akad dalam satu transaksi, akad yang pertama adalah akad antara pembeli dengan *dropshipper*, dalam hal ini terdapat salah satu syarat jual beli yang tidak terpenuhi, yaitu *dropshipper* menjual barang yang belum menjadi miliknya.

Mengenai barang yang tidak dimiliki oleh *dropshipper*, jika dia menjual barang tersebut, maka termasuk dalam kategori bentuk jual beli dalam Islam yaitu jual beli salam. Dan untuk pengambilan keuntungan bisnis diperbolehkan selama tidak mengambil keuntungan yang berlebihan, hal tersebut adalah akad *wakalah bil ujah* yang memperbolehkan agen mengambil keuntungan/upah sebagai imbalannya.

B. Implikasi

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa jual beli online menggunakan sistem dropship sangat di sarankan untuk para pebisnis baru. Hasil penelitian ini memberikan beberapa implikasi bagi para pebisnis online.

1. Implikasi bagi supplier/pemilik toko ketika memberikan reward atau bonus kepada para dropshipper agar mereka lebih termotivasi untuk berjualan, kemudian membagi tugas para karyawan untuk melayani konsumen baik *online* maupun *offline* agar dapat terus memantau stok barang dan tidak kewalahan.
2. Implikasi bagi dropshipper agar berperilaku yang jujur dan bijak dalam menggunakan sistem dropshipping
3. Penting bagi para supplier atau pemilik toko Mukena Murah Jambi untuk berperan dan mengimplementasikan sistem transaksi dropshipping ini untuk meningkatkan penjualan sehingga membuka peluang usaha bagi para pengusaha baru untuk menciptakan perekonomian yang mandiri.

Dengan adanya penelitian ini akan memberikan dampak bagi para informan yang mana kedepannya memungkinkan pihak Toko Mukena Murah Jambi dapat memberikan reward atau penghargaan kepada para dropshipper kedepannya agar mereka lebih termotivasi untuk berjualan yang akan meningkatkan penjualan setiap tahunnya.

C. Saran

1. Bagi supplier/ pemilik toko, miliki rencana sekarang untuk naik level dan terus berinovasi mengikuti kemajuan teknologi, cara lain adalah dengan mencoba aktif di media sosial tiktok, membuat banyak konten mukena yang bagus kemudian live tiktok untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan dan jangkauan lebih luas karena pengguna tiktok yang semakin banyak.
2. Bagi Dropshipper, jika keuntungan saat menjadi dropshipper sudah cukup, buatlah rencana untuk menjadi yang pertama/distributor/importir, pilihan lainnya adalah mencoba membuat produk sendiri (dengan menjadi produsen), dan segera membangun reputasi di marketplace.
3. Bagi Pembeli, khususnya penggemar belanja *online*, untuk menghindari penipuan, sebaiknya mencari tahu asal usul toko *online* yang dituju, mulai dari apakah toko memiliki reputasi yang baik hingga apakah penjual/*dropshipper* benar-benar memiliki kerjasama yang baik dengan *supplier* atau tidak sehingga dapat menutup kemungkinan adanya penipuan dan kerugian atau jika ada kesalahan dalam pengiriman barang atau barang cacat akan mempermudah pembeli untuk mengajukan komplain kepada *dropshipper*nya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suthra Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suthra Jambi

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Qur'an

Al-Qur'an dan Terjemahannya, Mushaf Al-Qur'an, (Pustaka Alajnah, 2019)

B. Buku

Abdul Rahman Ghazaly dkk, "*Fiqh Muamalat*" (Jakarta: Kencana, 2010),

Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*

Bob Julius Onggo, *Smart e-Marketers Meraih Sukses dari Mereka yang Cerdik dalam Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012),

Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012)

Emzir, *Analisis Data : Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), Ed 1, Cet. ke-2

Farida Yulianti,Lamsah, periyadi."Manajemen Pemasaran" (Yogyakarta : Deepublish,2019)

Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group)

H.Syaikhu,Ariyadi,Norwili, "*Fikih Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer*", (Yogyakarta:K-Media,2020)

Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2011), Ed. Revisi, Cet. ke-3,

Ismail Nawawi, "*Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer*", (Bogor: Halia Indonesia, 2012)

Isnawati Rais dan Hasanudin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta, 2011),

Isnawati, Lc.,MA , "*Jual Beli Online Sesuai Syariah*" (jakarta selatan : rumah fiqh publshing,2018)

Lc.,MA,Isnawati "*Jual Beli Online Sesuai Syariah*" (jakarta selatan : rumah fiqh publshing,2018)

Muhammad,"*Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*": Pendekatan Kuantitatif (Jakarta: Rajawali Pers, 2008)



Muhammad Abdul Wahab, Lc., *"Halal Haram Dropshipping"* (Jakarta selatan: Rumah Fiqih Publishing, 2018)

Sabiq, Sayyid. *Fiqih Sunnah, tej. Ahmad Dzulfikar dan Muhammad Khoyrurrijal* (Depok: Keira Publishing, 2015)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2017)

Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Elex Media Komputindo, 2013)

B. Jurnal dan Skripsi

Andi triyawan, Suthorik Eri Nugroho, *Sistem dropshipping Menurut Ekonomi Islam*, jurnal ekonomi dan bisnis islam, Vol.5 No.2 Juli- Desember 2018

Amalia Damayanti, *"Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store Tulungagung)"*, Vol. 07 No. 02 November 2020

Amalia Damayanti, *Analisis Mekanisme Reseller Dan dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Ulfa Hijab Store tulungagung)*, Vol. 07 No. 02 November 2020

Anak Agung Manik Pratiwi, *" Peran Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Online Saat Pandemi Covid-19"* Vol 03, No. 02, Agustus 2020 – Januari 2021

Andi dan Sithorikm, *"Sistem Dropshipping dalam Ekonomi Islam"*, Jurnal Human Falah Ekonomi Islam, Vol. 5, No. 2, Juli Desember 2018

Cep Adiwihardja, *Ecommerce Sebagai Model Inovasi Teknologi Strategi Enterpreneur Menurut Preferensi Pengguna Pada Jakartanotebook.com*, Bina Insani ICT Journal, Vol.3, No.1, Juni 2016

Karina Nur Setyaningsih, *"Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Samsarah dalam Jual Beli Online di Kampung Marketer Desa Tamansaei Karangmoncol Purbalingga"*, (Skripsi, IAIN Purwekerto, Purwekerto, 2020)

- Labib Nubahai, *Konsep Jual Beli Model Dropshipping Perspektif Ekonomi Islam*, dalam journal Misykat Vol. 04, No. 01, 2019
- Muhammad Reza Palevy, Hafas Furqani, Nevi Hasnita, "Sistem Transaksi Dan Pertanggungans Risiko Dalam Jual Beli Dropshipping Menurut Perspektif Ekonomi Islam", Vol 1, No. 2, 2020
- Nur Fadillah, Zuhur Alamin. "Jual Beli Online Dengan Sistem Dropship Dalam Perspektif Islam", J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah) Volume 4, Nomor 2, Desember 202
- Paturrohman, Abu Lubaba, Fiqi Khori'ah, "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Dropshipping dalam Jual Beli Online dengan Menggunakan Konsep Bai' As-Salam", Vol 2, No. 2, 2021
- Pouryousefi, S. & Foorman, J. The consumer scam : An agency – theoretic approach. *Journal Of Business Ethics*, 2019. 154
- Rahmadi Indra Tektana, "Jual Beli Online Dropshipping Dalam Perspektif Maqashid Syariah", Vol 9 No. 1, Juli 2021
- Risvan Hadi, Analisis Praktek Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam, At-Tawassut: Jurnal Ekonomi Islam, Vol IV No. 2 Juli - Desember 2019
- Safriliana, et al. Overview on contracting theory and agency theory : determinants of voluntary public accounting firms switching on voluntary. *International Journal Of Organization Innovation-Grantbaalayah*, 2018. 3(10)
- Sithorikm, "Sistem Dropshipping dalam Ekonomi Islam", Jurnal Human Falah Ekonomi Islam, Vol. 5, No. 2, Juli Desember 2018
- SM Tousiya, M surrahman, *Tinjauan Fikih Muamalah dan UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terhadap Transaksi Jual Beli Dropshipping pada Marketplace X*, Vol 1, No. 2, 2021

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthajambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthajambi



C. Sumber Lain

Abi Abdul Jabar, <https://www.madaninews.id/16005/pandangan-islam-terhadap-profesi-makelar.html>, diakses pada Tanggal 20 Januari 2023 pukul 14.59 WIB

BPS, "Data Persentase rumah tangga yang mengakses internet dalam 3 bulan terakhir menurut provinsi dan klasifikasi daerah"

<https://www.bps.go.id/indicator/2/398/1/persentase-rumah-tangga-yang-pernahmengakses-internet-dalam-3-bulan-terakhir-menurut-provinsi-dan-klasifikasi-daerah.html>. Diakses 30 oktober 2022

<https://www.tribunnews.com/tribunners/2011/11/04/fenomena-merebaknya-dropshipping> . Diakses pada Tanggal 17 januari 2023 Pukul 15.58 WIB.

Sinta Kurniati AZ, " Wawancara Pemilik Toko Mukena Murah Jambi" Direct, 27 Oktober 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

RANCANGAN WAWANCARA

NO	TUJUAN	INDIKATOR	PERTANYAAN
1.	Implementasi jual beli online dropshipping dalam meningkatkan penjualan di Toko Mukena Murah Jambi	• Kondisi Lingkungan	1. Bagaimana kondisi Toko Mukena Murah Jambi sebelum dan sesudah menggunakan transaksi jual beli online dropshipping?
		• Hubungan antar pemilik toko dan dropshipper	1. Bagaimana cara Anda mencari dropshipper ? 2. Apa saja hal yang anda lakukan ketika sudah mendapatkan dropshipper ?
		• Sumber Daya	1. Berapa jumlah karyawan di Toko Mukena Murah Jambi ? 2. Apakah karyawan tersebut mempunyai tugas masing-masing? 3. Ada berapa jumlah dropshipper di Toko Mukena Murah Jambi ?
		• Karakter institusi Implementor	1. Bagaimana proses jual beli dropship yang anda lakukan di Toko Mukena Murah jambi ini?apakah meningkatkan penjualan ?
2.	Faktor Penghambat	• Persaingan antar	1. Apakah persaingan antar pedagang online mukena memberikan dampak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi

yang tidak meningkatkan penjualan	pedagang yang berjualan secara online	negatif bagi penjualan anda ?
	<ul style="list-style-type: none"> Jasa Pengiriman 	1. Bagaimana proses pengiriman yang di lakukan Toko Mukena Murah Jambi ?
	<ul style="list-style-type: none"> Kurangnya edukasi konsumen 	1. Bagaimana cara saudara/i memberi edukasi kepada konsumen supaya tidak ada komplain atas produk nantinya ?
3. Perspektif Ekonomi Islam yang di benarkan dalam jual beli melalui sistem dropshipping	<ul style="list-style-type: none"> Reward/bonus 	1. Apakah Toko Mukena Murah Jambi Memberikan bonus/reward ?
	<ul style="list-style-type: none"> Pihak yang terkait dalam Transaksi 	1. Siapa saja pihak yang bertransaksi dalam sistem dropshipping di Toko Mukena Murah Jambi ? 2. Apakah transaksi dropshipping yang dilakukan sudah sesuai dengan rukun dan syarat sah jual beli ?
	<ul style="list-style-type: none"> Kerelaan kedua belah pihak 	1. Apakah pernah terjadi kesalahan dalam sistem dropshipping antara pemilik toko dan dropshipper ? 2. Jika terjadi kesalahan bagaimana penanganan yang saudara lakukan ?
	<ul style="list-style-type: none"> Tidak ada unsur 	1. Apakah Toko Mukena Murah Jambi memberikan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

<p>spesifikasi yang jelas terkait produk yang di jual ?</p>	<p>riba,gharar dan penipuan</p>	
---	---------------------------------	--

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Lampiran 1: Dokumentasi Wawancara dan Observasi Peneliti

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Wawancara kepada pemilik Toko Mukena Murah Jambi

@Hok cip



Wawancara kepada Dea Ariana salah satu dropshipper



State Islamic University of Suithan Thaha Saifuddin Jambi

Wawancara kepada karyawan Toko Mukena Murah Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suitha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suitha Jambi

Lampiran 2 : Screenshoot Chat kepada pemilik toko dan salah satu dropshipper

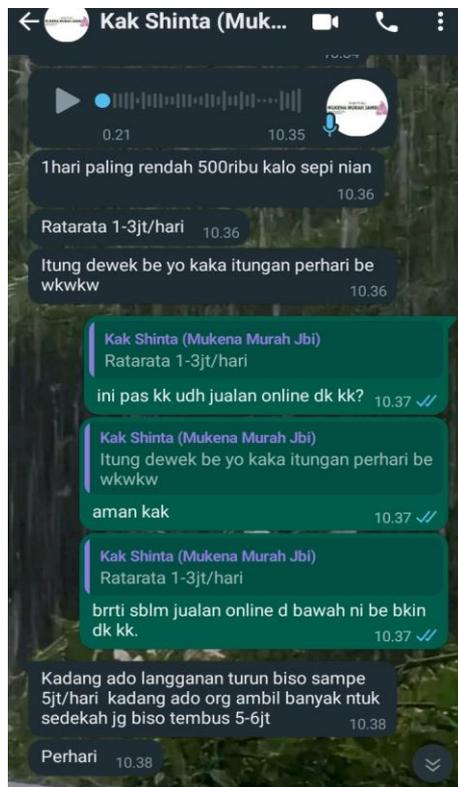
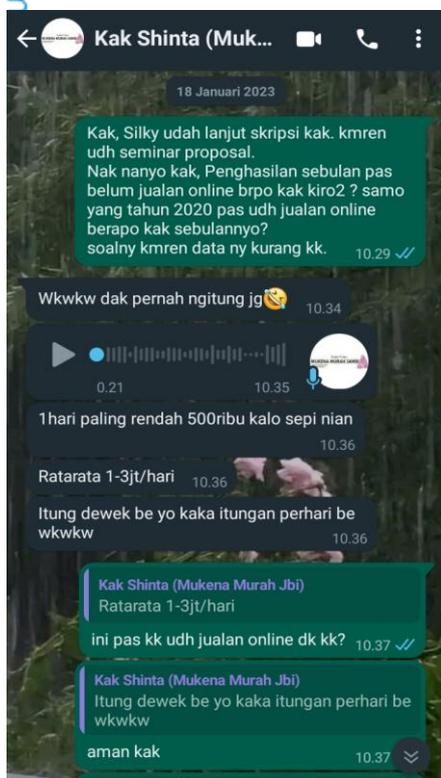
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan atau menyebutkan sumber asli:

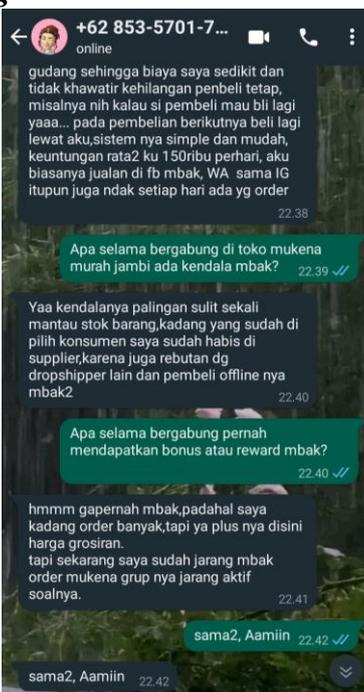
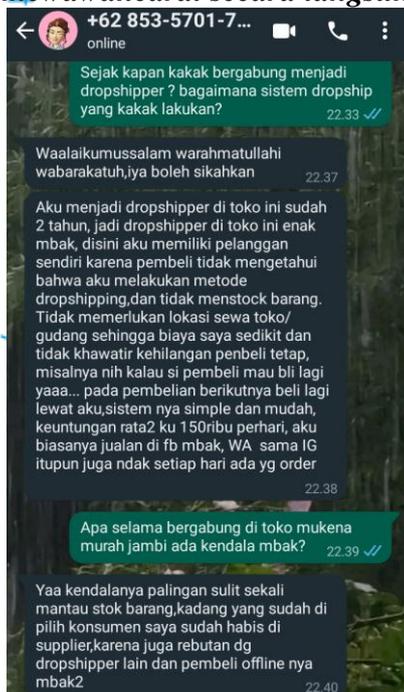
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi



Tanya jawab kepada pemilik toko sebelum observasi langsung dan mewawancarai secara langsung



Wawancara satu dropshipper via chat WhatsApp

CURRICULUM VITAE



A. Identitas Diri

Nama : Silky Ikrima
 NIM : 501190315
 Tempat, Tanggal Lahir : Rantau Panjang, 6 Oktober 2000
 Alamat : Bukit Bakia, Kelurahan Pasar Rantau Panjang, Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin
 No HP : 0856-0980-5630
 E-mail : ikrimasilky01@gmail.com
 Nama Ayah : Amrizal
 Nama Ibu : Miah Listia

B. Latar Belakang Pendidikan

1. 2006 – 2011 : SDN 104/VI Rantau Panjang VIII, Kab. Merangin
2. 2012 – 2014 : MTSN 2 Merangin
3. 2015 – 2017 : SMAN 2 Merangin

C. Pengalaman Organisasi

1. 2013-2014 : Ketua Osis MTSN 2 Merangin
2. 2015-2016 : Anggota Paskibraka
3. 2019 s/d 2020 : PMII

D. Motto Hidup

"Bukan kebahagiaan yang mendatangkan syukur, tetapi dengan bersyukur lah hidup kita akan bahagia"