

**TRANSAKSI JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM
DROPSHIPPING DI KALANGAN MAHASISWA UIN-SU**

SKRIPSI

OLEH:

IKA MEILINDA

NIM. 0501162090

**Program Studi
EKONOMI ISLAM**



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

2020 M / 1441 H

**TRANSAKSI JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM
DROPSHIPPING DI KALANGAN MAHASISWA UIN-SU**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
Pada Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU)

OLEH:

IKA MEILINDA

NIM. 0501162090

**Program Studi
EKONOMI ISLAM**



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

MEDAN

2020 M / 1441 H

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ika Meilinda

NIM : 0501162090

Tempat/tgl. Lahir : Sei Semayang, 29 Mei 1998

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Sei Semayang Dusun VII Pulerejo Kec. Sunggal

Menyatakan dengan yang sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“TRANSAKSI JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *DROPSHIPPING* DI KALANGAN MAHASISWA UIN-SU”** adalah benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan didalamnya yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 14 Desember 2020

Yang membuat pernyataan



Ika Meilinda
NIM. 0501162090

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**TRANSAKSI JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM
DROPSHIPPING DI KALANGAN MAHASISWA UIN-SU**

Oleh:

IKA MEILINDA

NIM. 0501162090

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

Medan, 14 Desember 2020

Pembimbing I



Dr. Marliyah, M.Ag
NIP. 197601262003122003
NIDN. 2026017602

Pembimbing II



Tuti Anggraini, MA
NIP. 197705312005012007
NIDN. 20310577

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Islam



Dr. Marliyah, M.Ag
NIP. 197601262003122003
NIDN. 2026017602

Skripsi berjudul “**TRANSAKSI JUAL BELI ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM DROPSHIPPING DI KALANGAN MAHASISWA UIN-SU**”, atas nama Ika Meilinda, NIM 0501162090 Program Studi Ekonomi Islam telah dimunaqasahkan pada Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tanggal 28 Januari 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Islam.

Medan, 22 Maret 2021
Panitia Sidang Munaqasah Skripsi
Program Studi Ekonomi Islam UIN-SU

Ketua



Imsar, M.Si
NIDN. 2003038701

Sekretaris



Rahmat Daim Harahap, M.Ak
NIDN. 0126099001

Anggota



Dr. Marlyah, M.Ag
NIDN. 2026017602



Dr. Tuti Angraini, MA
NIDN. 2031057701



Imsar, M.Si
NIDN. 2003038701



Neila Susanti, M.S
NIDN. 2028076902

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Ika Meilinda (2020), *Transaksi Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dikalangan Mahasiswa UIN-SU*. Dibawah bimbingan Ibu Dr. Marliyah, M.Ag sebagai pembimbing skripsi I dan Ibu Dr. Tuti Anggraini, MA sebagai pembimbing II.

Sistem *dropshipping* merupakan suatu sistem penjualan produk atau barang dimana penjual atau *dropshipper* hanya bermodalkan foto dari pihak *supplier* tanpa melakukan penyetokan barang dan pengiriman barang dilakukan secara langsung oleh *supplier* kepada konsumen atau pembeli tetapi dengan menggunakan identitas pengirim adalah identitas penjual. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui informasi tentang mekanisme transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* mahasiswa UIN-SU serta faktor apa yang menyebabkan *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* tersebut. Penelitian ini dilakukan pada mahasiswa UIN-SU yang melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dimana prosedur penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan orang-orang yang diamati. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu *dropshipper* melakukan promosi barang dari *supplier* dengan mengupload foto-foto barang tersebut melalui sosial media, seperti Whatsapp, Instagram dan juga Facebook yang disertai dengan keterangan dan kriteria dari barang yang dijual. Pembeli yang memesan akan menghubungi *dropshipper* sekaligus melakukan pembayaran sesuai harga barang. *Dropshipper* akan memproses pesanan pembeli dengan memberikan identitas pembeli dan juga uang dari pembeli ke *supplier*. Dengan begitu barang akan segera dikirim *supplier* kepada pembeli tetapi dengan menggunakan identitas pengirim adalah identitas *dropshipper*. Selanjutnya faktor yang menyebabkan *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu menjadikan transaksi jual beli lebih efektif dan efisien, tidak perlu melakukan penyetokan barang, tidak perlu melakukan packing barang, dapat memiliki penghasilan sendiri, dapat mengurangi resiko akan tidak lakunya barang, dan modal yang diperlukan tidak terlalu besar.

Kata Kunci: Transaksi, Jual Beli *Online*, *Dropshipping*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala karunia dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat serta beriringkan salam kita hadiahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, yang merupakan contoh tauladan dalam kehidupan umat manusia menuju jalan yang di ridhoi oleh Allah SWT.

Skripsi ini berjudul “**Transaksi Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dikalangan Mahasiswa UIN-SU**”. Skripsi ini merupakan tugas dan kewajiban guna melengkapi syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan untuk itu kiranya pembaca dapat memberikan kritikan dan juga saran yang membangun. Skripsi ini penulis persembahkan untuk orang-orang teristimewa dalam hidup penulis yaitu **Ayahanda tersayang Budiono dan Ibunda tersayang Sriani** yang senantiasa selalu memberikan dukungan semangat dan do'a yang tulus dan ikhlas demi kelancaran penyelesaian skripsi ini.

Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak memperoleh dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati ketulusan jiwa penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini kepada:

1. Prof. Dr. Syahrin Harahap, MA, selaku Rektor UIN Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
3. Bapak Imsar, M.Si, selaku Kepala Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
4. Bapak Rahmat Daim Harahap, M.Ak, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

5. Ibu Dr. Marliyah, M.Ag, selaku Pembimbing I yang senantiasa telah bersedia meluangkan waktunya serta memberikan masukan, saran, dan juga arahan kepada penulis selama penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Dr. Tuti Anggraini, MA selaku pembimbing skripsi II yang telah memberikan masukan, ilmu, waktu, serta pengarahan kepada saya untuk kelancaran penyusunan skripsi ini dengan baik.
7. Bapak Dr. Muhammad Arif, MA, selaku Penasehat Akademik.
8. Seluruh staf pengajar dan juga pegawai di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara atas segala didikan dan bantuannya selama masa perkuliahan.
9. Terima kasih buat adik tersayang Wina Alfianti, yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
10. Terima kasih kepada sahabat-sahabat saya Putri Kesuma Wardani, Rabi'aturrahmah Lubis, Sri Agustina Hasibuan, Wina Nazliya dan Intan Purnama Sari Matondang, Aulia Alamsyah Lubis dan Adam Alamsyah.
11. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan Ekonomi Islam F stambuk 2016.
12. Terima kasih kepada Organisasi tercinta Kelompok Studi Ekonomi Islam Universal Islamic Economic (KSEI UIE) Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
13. Terima kasih kepada siapapun yang terlibat dalam kehidupan saya yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan hati semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini dengan melimpahkan rahmat dan juga karuniaNya.

Medan, 14 Desember 2020

Penulis,



Ika Meilinda

NIM. 0501162090

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN

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

BAB I	PENDAHULUAN.....	1
	A. Latar Belakang Masalah.....	1
	B. Rumusan Masalah	7
	C. Tujuan Penelitian	7
	D. Manfaat Penelitian	7
BAB II	KAJIAN TEORITIS	9
	A. Transaksi	9
	1. Pengertian Transaksi	9
	a. Jenis-jenis Transaksi	9
	B. Jual Beli <i>Online</i>	10
	1. Pengertian Jual Beli.....	10
	a. Dasar Hukum Jual Beli	11
	b. Rukun dan Syarat Jual Beli	14

2.	Pengertian Jual Beli <i>Online</i>	18
3.	Kelebihan dan Kelemahan Jual Beli <i>Online</i>	20
C.	Jual Beli <i>Salam</i>	28
1.	Pengertian <i>Salam</i>	28
2.	Rukun <i>Salam</i>	29
3.	Syarat <i>Salam</i>	29
D.	Sistem.....	30
1.	Pengertian Sistem.....	30
2.	Karakteristik Sistem.....	30
3.	Klasifikasi Sistem	32
E.	<i>Dropshipping</i>	33
1.	Pengertian <i>Dropshipping</i>	33
2.	Kelebihan dan Kelemahan <i>Dropshipping</i>	33
F.	Kajian Terdahulu.....	35
G.	Kerangka Berpikir.....	43
BAB III	METODE PENELITIAN	44
A.	Pendekatan Penelitian	44
B.	Lokasi Penelitian.....	44
C.	Subjek Penelitian.....	45
D.	Teknik Pengumpulan Data.....	45
E.	Teknik Analisis Data.....	46
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
A.	Lokasi Penelitian.....	49
1.	Gambaran Lokasi Penelitian	49
2.	Gambaran Umum <i>Dropshipper</i> Mahasiswa UIN-SU	51

B. Hasil Penelitian	52
1. Mekanisme Transaksi Dalam Jual Beli <i>Online</i> Dengan Sistem <i>Dropshipping</i> Yang Dilakukan <i>Dropshipper</i> Mahasiswa UIN-SU	52
2. Faktor Yang Menyebabkan <i>Dropshipper</i> Mahasiswa UIN- SU Melakukan Transaksi Jual Beli <i>Online</i> Dengan Menggunakan Sistem <i>Dropshipping</i>	61
C. Pembahasan.....	65
1. Mekanisme Transaksi Dalam Jual Beli <i>Online</i> Dengan Sistem <i>Dropshipping</i> Yang Dilakukan <i>Dropshipper</i> Mahasiswa UIN-SU	65
2. Faktor Yang Menyebabkan <i>Dropshipper</i> Mahasiswa UIN- SU Melakukan Transaksi Jual Beli <i>Online</i> Dengan Menggunakan Sistem <i>Dropshipping</i>	67
BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	74

DAFTAR TABEL

Tabel	
1. Kajian Terdahulu.....	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar	
1. Kerangka Berpikir	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Daftar Pertanyaan.....78
2. Dokumentasi Wawancara.....79

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jual beli merupakan suatu kegiatan yang sudah sejak lama dilaksanakan oleh manusia untuk memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Jual beli barang merupakan transaksi paling kuat dalam dunia perniagaan (bisnis) bahkan secara umum adalah bagian terpenting dalam aktivitas usaha. Untuk saat ini jual beli yang diterapkan oleh masyarakat tidak seperti jual beli yang diterapkan oleh masyarakat dahulu, karena banyaknya faktor yang mempengaruhinya, salah satunya adalah perkembangan teknologi yang ada.¹

Perkembangan teknologi memang sangatlah cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Sarana internet sangat membantu manusia sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi jarak jauh dengan waktu kapan pun, dimanapun, dan dengan siapapun secara fleksibel tanpa harus saling bertemu secara langsung bahkan kemajuan teknologi internet dapat memberikan manfaat sebagai media promosi suatu produk yang efektif dan efisien. Zaman modern kini telah banyak membawa perubahan dalam hal jual beli, seperti memanfaatkan media elektronik atau internet sehingga proses bertransaksi atau jual beli menjadi kian mudah dan cepat.

E-bisnis merupakan kegiatan yang didalamnya tidak hanya ada kegiatan pembelian, pembayaran barang, tetapi juga disertai dengan pelayanan konsumen, kolaborasi dengan partner bisnis dengan menggunakan dukungan media elektronik sebagai alat transaksi, dan dalam penerapannya e-bisnis akan menggunakan seluruh mata rantai dalam proses bisnisnya, setiap proses pembelian secara elektronik dan juga mengatur pelayanan pelanggan sampai bekerjasama dengan *partner* (mitra

¹Juhrotul Khulwah, “*Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Hukum Islam*”, Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam, Vol. 07 No. 1, Agustus 2019, h. 102.

usaha).² Salah satu peluang bisnis yang banyak dilakukan oleh kebanyakan orang yaitu dengan memanfaatkan sosial media untuk melakukan transaksi jual beli. Dengan memanfaatkan sosial media tersebut kegiatan jual beli yang dilakukan akan lebih efektif dan efisien, karena dapat dilakukan tanpa harus bertatap muka.

Jual beli *online* diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru setelah itu diserahkan barangnya.³ Penjual maupun pembeli dapat melakukan transaksi dari jarak jauh, baik antar wilayah, pulau, antar negara, bahkan sampai ke seluruh dunia.

Bagi pembisnis *online* yang menjadi salah satu kendala utama adalah menyediakan barang atau jasa yang harus di jual, menyetok barang membutuhkan modal, yang kadang menjadi masalah besar bagi pembisnis dengan modal kecil. Penyediaan stok juga membuat keuntungan pembisnis *online* lebih kecil, karena mereka harus membayar ongkos kirim dari *supplier* ke rumah mereka, sebelum dikirim lagi kepada pembeli. Saat ini, muncul salah satu model bisnis berbasis internet (online) yang dikenal dengan istilah *dropshipping*.

Dropshipping diartikan sebagai 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 dijual.⁴ Dengan kata lain, *dropshipping* adalah penjualan produk dimana penjual (*dropshipper*) menjualkan produknya kepada pelanggan atau konsumen, dalam hal ini penjual menjual barang ke pelanggan bermodalkan gambar dari pemilik (*supplier*) tanpa harus menyetok barang dan menjual ke pelanggan dengan harga yang sudah di naikkan (*mark up*).

²Mohammad Subekti, "Pengembangan Model E-bisnis di Indonesia", Jurnal ComTech, Vol. 5 No. 2, Desember 2014, h. 927.

³Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 03 No. 01, Maret 2017, h. 55.

⁴Andi Triyawan dan Suthorik Eri Nugroho. "Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam", Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 5 No. 2, Desember 2018, h. 230.

Jadi intinya ada tiga komponen yang terlibat dalam transaksi ini yaitu *dropshipper*, *supplier* dan konsumen.

Dalam sistem *dropshipping* ini proses pemasaran dilakukan melalui *online* karena dinilai lebih efektif. Mereka juga tidak harus memiliki barang. Cukup dengan menggunakan beberapa sarana atau media yang dimiliki oleh penjual untuk memasarkan produk secara online seperti Facebook, Instagram, Whatsapp dan media lainnya. Jika ada pesan masuk, mereka hanya tinggal menghubungi *supplier* atau grosir tempat mereka mengambil produk. Setelah itu *supplier* atau grosir akan mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim adalah nama penjual.

Sistem jual beli model *dropshipping* ini mengalami peningkatan seiring dengan bertumbuhnya pengguna internet dan smartphone di zaman modern saat ini dan memberikan peluang usaha untuk dijadikan sebagai bisnis sampingan tanpa mengganggu aktivitas-aktivitas yang lainnya. Sistem jual beli *online* dengan model *dropshipping* ini mendorong para peminat bisnis untuk melakukannya sebagai pekerjaan sampingan karena dalam memulai bisnis dengan sistem *dropshipping* ini tidak memerlukan modal awal atau modal kecil untuk melakukan pembelian barang.

Dengan demikian dapat meminimalkan jumlah modal, dan dapat meminimalisir resiko kerugian dan juga dapat menghemat waktu. Barang yang dibeli konsumen dikirim langsung oleh *supplier* sehingga tidak perlu menyiapkan gudang penyimpanan barang, sehingga menjadi salah satu alternatif pekerjaan sampingan yang mudah dan efektif.

Jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini merupakan sebuah bisnis yang menjanjikan. Akan tetapi jual beli dengan sistem ini nama baik juga akan menjadi taruhan, karena konsumen bisa melakukan *over complain* atas nama produk barang yang dijual tidak bersifat *ready stock*. Mengingat barang yang dijual tidak secara langsung penjual yang mengirimkan sendiri, maka bisa saja saat konsumen atau pembeli melakukan *complain* karena ada cacat atau kerusakan

barang yang diterima oleh pembeli. Dengan begitu penjual akan mengalami kesulitan tersendiri dan nama baik sebagai penjual akan menjadi jelek dengan *complain* tersebut.

Ciri khas dari sistem *dropshipping* ini adalah *supplier* yang langsung mengirimkan paket atau barang yang dipesan oleh pembeli dengan identitas pengirim adalah identitas si penjual. Seolah-olah disini memang penjual adalah pemilik barang. Padahal dia bukan pemiliknya dan bahkan barang tersebut tidak ada bersamanya. Tetapi dengan begitu pembeli menganggapnya sebagai pemilik barang. Transaksi terjadi atas nama penjual (*dropshipper*) dan pembeli barang tersebut.

Allah berfirman dalam Surah An-Nisa (4): 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”⁵

Dalam ayat tersebut dijelaskan prinsip dalam berbisnis atau berdagang. Setiap muslim harus menjalani kehidupannya dan meyakini bahwa Allah selalu melihat apa yang dilakukannya. Pernyataan al-Qur’an yaitu mengenai “dengan jalan yang batil” berkaitan dengan hal-hal yang bertentangan dengan syariah. Makna perdagangan yang dimaksud dalam ayat tersebut yaitu perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka yakni kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui barang atau sesuatu yang akan diambilnya tanpa adanya tindakan kecurangan maupun penipuan.

⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004), h. 83.

Hal tersebut juga sesuai dengan sabda Rasulullah SAW:

(لا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ)

Artinya: “*Janganlah menjual sesuatu yang tidak ada padamu.*” (H.R Bukhari)⁶

Sabda Rasulullah SAW ini diantaranya adalah untuk menghindari pertikaian antara penjual dengan pembeli. Sebab, ketika seseorang menjual suatu barang yang sedang tidak ada padanya dan bahkan barang tersebut bukan miliknya, bisa jadi barang tidak sesuai dengan yang diinginkan, bahkan bisa terjadi tindakan penipuan.

Padahal salah satu diantara syarat jual beli yaitu barang yang dijadikan objek transaksi merupakan hak milik secara sah.⁷ Artinya adanya kepemilikan secara sempurna terhadap barang yang ingin dijual oleh *dropshipper*.

Pada sistem *dropshipping* ini, barang langsung dikirimkan dari pemilik barang atau *supplier* kepada pembeli tanpa melalui penjual. Padahal antara penjual dan pembeli barang hakikatnya juga terjadi transaksi jual beli. Jadi, jika dilihat ada dua transaksi disini. Transaksi pertama antara pemilik barang dengan penjual. Transaksi kedua adalah antara penjual dan pembeli.

Dalam kondisi ini, mestinya ketika membeli dari pemilik barang pertama atau *supplier*, penjual tidak boleh menjualnya lagi sampai dia menguasainya terlebih dahulu barang tersebut. Setelah itu penjual boleh menjualnya kepada pembeli.

Kepemilikan barang yang dijual dalam jual beli menjadi hal yang mutlak harus terpenuhi, karena barang yang diperjualbelikan harus termasuk dalam barang yang dimiliki secara penuh oleh penjual. Jika dalam transaksi jual beli barang yang tidak dimiliki secara penuh maka barang tersebut tidak dapat dijual. Tetapi

⁶Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 166.

⁷Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 26.

bagaimana dengan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang memberikan kemudahan menjual dengan tidak memiliki barang, yaitu dengan hanya menjelaskan gambar dari barang atau produk yang akan dijual. Adapun permasalahan lain yang dapat timbul akibat sistem *dropshipping* ini yaitu diantaranya dalam hal yang terkait dengan produk yang dipesan tidak sesuai dengan produk yang ditawarkan, kesalahan dalam hal pembayaran, ketidaktepatan waktu dalam penyerahan barang atau pengiriman barang dan hal-hal lain yang tidak sesuai dengan kesepakatan yang sebagaimana sudah dijanjikan.

Sistem jual beli *online* dengan menggunakan sistem ini sudah sangat populer dikalangan masyarakat bahkan mahasiswa. Diantaranya ialah Mahasiswa UIN-SU yang melakukan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini. Jenis jual beli *online* yang dilakukan mahasiswa UIN-SU yaitu kebanyakan dilakukan dalam bidang fashion. Seperti yang kita ketahui bahwa fashion ini secara dasarnya juga merupakan kebutuhan primer manusia. Tidak hanya sebagai kebutuhan primer saja bahkan saat ini fashion sudah menjadi gaya hidup dengan berbagai model fashion yang berkembang dan sebagainya. Maka dari itu, sistem *dropshipping* ini menjadi salah satu peluang bisnis yang sangat diminati di era perkembangan teknologi saat ini. Adapun prinsip syariat dalam perniagaan yaitu kejujuran, jangan menjual barang yang tidak dimiliki, hindari riba dan berbagai celahnya. Sistem *dropshipping* ini, pada praktiknya bisa melanggar salah satu prinsip tersebut sehingga keluar dari aturan syariat Islam.

Berdasarkan permasalahan yang sudah dipaparkan diatas, maka jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini menjadi menarik untuk dikaji, mengingat bahwa kepemilikan barang yang akan dijual oleh penjual atau *dropshipper* serta juga dengan mempertimbangkan kemaslahatan dan kemudharatan akan transaksi ini. Maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Transaksi Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dikalangan Mahasiswa UIN-SU”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mekanisme transaksi dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* mahasiswa UIN-SU ?
2. Apa saja faktor yang menyebabkan *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ?

C. Tujuan Penelitian

Dengan rumusan masalah yang telah dijabarkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme transaksi dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* mahasiswa UIN-SU.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor yang menyebabkan *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
Untuk menambah dan memperluas pengetahuan penulis dalam melaksanakan transaksi bisnis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Mahasiswa
Sebagai referensi, pengembangan ilmu pengetahuan, dan bahasan perbandingan mengenai mekanisme transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*.

b. Bagi Universitas

Sebagai sumbangan pemikiran bagi Universitas selaku lembaga pendidikan dalam mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang ekonomi atau bisnis syariah.

c. Bagi Masyarakat

Dapat digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan dalam kegiatan ekonomi ataupun kegiatan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Transaksi

1. Pengertian Transaksi

Transaksi merupakan segala aktivitas yang terjadi diantara dua pihak atau lebih yang dapat menimbulkan perubahan terhadap posisi keuangan atau kepemilikan kekayaan diantara kedua belah pihak tersebut. Transaksi biasanya berkaitan erat dengan urusan keuangan dan juga mengenai kepemilikan produk yaitu baik kepemilikan terhadap barang maupun jasa.¹

Dalam kegiatan transaksi, dibutuhkan setidaknya dua pihak yang berbeda yang saling membutuhkan satu sama lain. Aktivitas transaksi biasanya juga melibatkan produk maupun jasa ataupun berbagai macam hal tertentu yang dimiliki oleh satu pihak dan tidak dimiliki oleh pihak lainnya.

Transaksi dapat juga dikatakan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang yang menimbulkan perubahan terhadap harta atau keuangan yang dimiliki baik itu bertambah maupun berkurang. Kegiatan transaksi dapat dilaksanakan oleh organisasi kelompok maupun perorangan. Dan transaksi juga dapat berlangsung antar pihak dalam organisasi maupun dengan pihak luar organisasi maupun perorangan.

a. Jenis-Jenis Transaksi

Jenis-jenis transaksi di golongan menjadi dua bagian yaitu sebagai berikut:

¹Adzikra Ibrahim, “*Pengertian Transaksi, Bukti Transaksi dan Jenis-jenis Transaksi*”, <https://pengertiandefinisi.com/pengertian-transaksi-bukti-transaksi-dan-jenis-jenis-transaksi/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.

1.) Transaksi Internal

Transaksi internal adalah merupakan transaksi yang terjadi didalam lingkungan internal suatu organisasi ataupun perusahaan saja. Transaksi internal pada umumnya melibatkan pihak-pihak internal yang ada didalam organisasi tanpa adanya keterlibatan pihak-pihak eksternal sama sekali.

2.) Transaksi Eksternal

Yang dimaksud dengan transaksi eksternal adalah transaksi yang terjadi antara pihak internal dengan pihak eksternal organisasi ataupun perusahaan. Berbeda hal dengan transaksi internal yang tidak memerlukan keterlibatan pihak eksternal perusahaan sama sekali, disini transaksi eksternal membutuhkan keterlibatan pihak-pihak eksternal perusahaan sebagai mitra transaksi.

B. Jual Beli Online

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli (*al-bai'*) secara etimologi atau bahasa adalah pertukaran barang dengan barang (barter). Jual beli merupakan istilah yang dapat digunakan untuk menyebut dari dua sisi transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli.²

Menurut istilah atau terminologi, yang di maksud dengan jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara kesukarelaan diantara kedua belah pihak yang melakukan transaksi dan sesuai dengan perjanjian dan juga ketentuan-ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara.³

²Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 21.

³Ani Nuraeni, "*Analisis Praktik Dropship Online Dalam Tinjauan Bisnis Islam*". Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah. Vol. 2 No. 1, 2020, h. 37.

Sementara secara etimologi, ada juga beberapa ulama yang mendefinisikan jual beli. Salah satunya adalah Imam Hanafi, beliau menyatakan bahwa jual beli adalah alat tukar menukar harta atau barang dengan cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang disenangi dengan barang yang setara nilai dan manfaatnya nilainya setara dan membawa manfaat bagi masing-masing pihak. Tukar menukar tersebut dilakukan dengan ijab qabul atau saling memberi. Adanya klausul membawa manfaat untuk mengecualikan tukar menukar yang tidak membawa manfaat bagi para pihak, seperti tukar menukar dirham dengan dirham, atau tukar menukar barang yang tidak disenangi atau tidak dibutuhkan seperti bangkai, debu dan seterusnya. Menurut Imam Nawawi, jual beli adalah tukar menukar barang atau sejenisnya.

Berdasarkan dari pemaparan berbagai definisi di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa jual beli secara etimologi atau istilah adalah tukar menukar harta dengan harta, biasanya berupa barang dengan uang yang dilakukan secara suka sama suka (suka rela) dengan tujuan untuk memiliki barang tersebut. Adapun objek jual beli tersebut yaitu berupa barang yang diperjualbelikan dan juga uang pengganti dari barang tersebut. Hal ini berbeda dengan sewa-menyewa atau ijarah yang objeknya berupa manfaat suatu barang atau jasa. Suka sama suka merupakan kunci dari transaksi jual beli, karena tanpa adanya kesukarelaan dari masing-masing pihak atau salah satu pihak, maka jual beli tidak sah.

a. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagian dari mu'amalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, Al-Sunnah dan telah menjadi ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar mu'amalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.⁴ Berikut merupakan dasar hukum dalam jual beli yang bersumber dari Al-Qur'an antara lain:

⁴*Ibid.*, h. 22.

Q.S. Al-Baqarah (2): 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”⁵

Q.S. Al-Baqarah (2): 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu....”⁶

Q.S. An-Nisa (4): 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁷

Islam mengajarkan agar kehidupan antar individu yang satu dengan yang lainnya dapat di tegakkan atas nilai-nilai positif agar bisa terhindar dari tindakan penipuan. Termasuk juga dalam transaksi ekonomi dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup harus dilakukan dengan benar, yang sesuai dengan aturan-aturan yang berlaku. Ketika Rasulullah SAW dalam sabdanya ia ditanya oleh seseorang tentang mata pencaharian yang paling baik, sebagaimana dalam Hadis berikut:

⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004), h. 47.

⁶*Ibid.*, h. 31.

⁷*Ibid.*, h. 83.

عَنْ رِافِعِ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ
أَطْيَبُ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رواه البز وصححه الحاكم)

Artinya: “*Dari Rifa’ah ibn Rafi’ r.a. bahwasannya Rasulullah SAW ditanya: Mata pencaharian apakah yang paling baik? Rasulullah menjawab, “Pekerjaan seseorang dengan tangannya dan tiap-tiap jual beli yang baik.”* (HR. al-Bazzar dinyatakan sahih oleh al-Hakim al-Naysaburi)⁸

Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا
سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى (صححه البخارى)

Artinya: “*Dari Jabir r.a. katanya: Rasulullah SAW bersabda: Allah mengasihani seseorang yang murah hati bila menjual, bila membeli dan bila menawar.*” (HR. Bukhari)⁹

Rasulullah SAW juga bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَلْتَأَجِرُ
الصُّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذی)

Artinya: “*Dari Abu Sa’id r.a. katanya: Rasulullah SAW bersabda: Pedagang yang jujur yang dapat dipercaya itu bersama para Nabi dan orang-orang yang benar serta para syuhada.*” (HR. Tirmidzi)¹⁰

⁸Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 159.

⁹Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 177.

¹⁰*Ibid.*, h. 177-178.

b. Rukun dan Syarat Jual Beli

Sebagai salah satu bentuk transaksi, dalam jual beli harus ada beberapa hal agar beberapa hal tersebut sebagai rukun. Ulama Hanafiyah menegaskan bahwa rukun jual beli hanya satu, yaitu ijab. Menurut mereka hal yang paling prinsip dalam jual beli adalah saling rela yang diwujudkan dengan kerelaan untuk saling memberikan barang. Maka jika telah terjadi ijab, disitu jual beli telah dianggap berlangsung. Tentunya dengan adanya ijab, pasti ditemukan hal-hal yang terkait dengannya, seperti para pihak yang berakad, objek jual beli dan nilai tukarnya.¹¹

Jumhur ulama menetapkan empat rukun jual beli, yaitu: para pihak yang bertransaksi (penjual dan pembeli), *shigat* (lafal ijab dan qabul), barang yang diperjualbelikan, dan nilai tukar pengganti barang.

Sementara syarat jual beli ada empat macam, yaitu syarat terpenuhinya akad (*syurut al-in 'iqad*), syarat pelaksanaan jual beli (*syurut al-nafadz*), syarat sah (*syurut al-shihah*), dan syarat mengikat (*syurut al-luzum*). Adanya syarat-syarat ini dimaksudkan untuk menjamin bahwa jual beli yang dilakukan akan membawa kebaikan bagi kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan.

Pertama, syarat terbentuknya akad (*syurut al-in'iqad*). Syarat ini merupakan syarat yang harus dipenuhi masing-masing akad jual beli. Syarat ini ada empat, yaitu para pihak yang melakukan transaksi atau akad, lokasi atau tempat terjadinya akad dan objek transaksi atau akad ada dua, yaitu:

- a) Pihak yang melakukan transaksi harus berakal atau *mumayyiz*. Dengan adanya syarat ini maka transaksi yang dilakukan oleh orang gila maka tidak sah. Menurut Hanafiyah dalam hal ini tidak disyaratkan balig, transaksi yang dilakukan anak kecil yang sudah *mumayyiz* adalah sah.

¹¹Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h 25.

- b) Pihak yang melakukan transaksi harus lebih dari satu pihak, karena tidak mungkin akad hanya dilakukan satu pihak, dimana dia menjadi orang yang menyerahkan dan yang menerima.

Syarat yang terkait dengan akad hanya satu, yaitu kesesuaian antara ijab dan qabul. Sementara mengenai syarat tempat akad, akad harus dilakukan dalam satu majelis. Sedangkan syarat yang berkaitan dengan barang yang dijadikan objek transaksi ada empat, yaitu:

- a) Barang yang dijadikan objek transaksi harus benar-benar ada dan nyata. Transaksi terhadap barang yang belum atau tidak ada tidak sah, begitu juga barang yang belum pasti adanya, seperti binatang yang masih didalam kandungan induknya.
- b) Objek transaksi berupa barang yang bernilai, halal, dapat dimiliki, dapat disimpan dan dimanfaatkan sebagaimana mestinya serta tidak menimbulkan kesrusakan.
- c) Barang yang dijadikan objek transaksi merupakan hal milik secara sah, kepemilikan sempurna. Berdasarkan syarat ini maka tidak sah jual beli pasir ditengah padang, jual beli air laut yang masih di laut atau jual beli panas matahari, karena tidak adanya kepemilikan yang sempurna.
- d) Objek harus dapat diserahkan saat transaksi. Berdasarkan syarat ini maka tidak sah jual beli binatang liar, ikan di lautan atau burung yang berada di awang, karena tidak dapat diserahkan kepada pembeli.

Sementara syarat yang terkait ijab dan qabul ada tiga, yaitu:

- a) Ijab dan qabul harus dilakukan oleh orang yang cakap hukum. Kedua belah pihak harus berakal, *mumayyiz*, tahu akan hak dan kewajibannya. Syarat ini pada hakikatnya merupakan syarat pihak yang berakad dan bukan syarat sighat akad. Berkaitan dengan syarat ini, maka media transaksi berupa tulisan atau isyarat juga harus berasal dari pihak yang mempunyai kriteria dan memenuhi syarat tersebut.

- b) Kesesuaian antara ijab dan qabul, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Pembeli menjawab semua yang diutarakan pembeli. Apabila pihak pembeli menjawab lebih dari ijab yang diungkapkan penjual, maka transaksi tetap sah. Sebaliknya, apabila pembeli menjawab lebih singkat dari ijab yang diucapkan penjual, maka transaksi tidak sah. Kesesuaian ini termasuk dalam harga dan sistem pembayaran.
- c) Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis, sekiranya para pihak yang melakukan transaksi hadir dalam satu tempat secara bersamaan atau berada dalam satu tempat yang berbeda, namun keduanya saling mengetahui. Artinya perbedaan tempat bisa dianggap satu majelis atau satu lokasi dan waktu karena berbagai alasan. Menurut ulama Malikiyah, diperbolehkan transaksi (ijab dan qabul) dilakukan tidak dalam satu tempat. Ulama Syafi'iyah dan Hanbaliyah juga ada mengemukakan bahwa jarak antara ijab dan qabul tidak boleh terlalu lama. Adapun transaksi yang dilakukan dengan media surat juga sah, meskipun pihak-pihak yang bertransaksi tidak berada dalam satu lokasi, karena ungkapan yang ada dalam surat pada hakikatnya mewakili para pihak.

Kedua, syarat berlakunya akibat hukum jual beli (*syurut al-nafadz*) ada dua, yaitu:¹²

- a) Kepemilikan dan otoritasnya. Artinya masing-masing pihak yang terlibat dalam transaksi harus cakap hukum dan merupakan pemilik otoritas atau kewenangan untuk melakukan penjualan atau pembelian suatu barang. Otoritas ini dapat diwakilkan kepada orang lain yang juga harus cakap hukum.
- b) Barang yang menjadi objek transaksi jual beli benar-benar milik sah sang penjual, artinya tidak tersangkut dengan kepemilikan orang lain.

¹²*Ibid.*, h. 28.

Ketiga, syarat keabsahan akad jual beli ada dua macam, yaitu syarat umum dan syarat khusus. Adapun syarat umum adalah syarat-syarat yang telah disebutkan di atas dan ditambah empat syarat, yaitu:

- a) Barang dan harganya diketahui (nyata)
- b) Jual beli tidak boleh bersifat sementara (*muaqqat*), karena jual beli merupakan akad tukar menukar untuk perpindahan hak untuk selamanya
- c) Transaksi jual beli harus membawa manfaat, dengan demikian maka tidak sah jual beli dirham dengan dirham yang sama
- d) Tidak adanya syarat yang dapat merusak transaksi, seperti syarat yang menguntungkan salah satu pihak. Syarat yang merusak yaitu syarat yang tidak dikenal dalam syara' dan tidak diperkenankan secara adat atau kebiasaan suatu masyarakat.

Sementara syarat khusus dalam jual beli ada lima, yaitu:

- a) Penyerahan barang yang menjadi objek transaksi sekiranya barang tersebut dapat diserahkan atau barang tidak bergerak dan ditakutkan akan rusak bila tidak segera diserahkan
- b) Diketahuinya harga awal pada jual beli *murabahah*, *tauliyah*, dan *wadi'ah*
- c) Barang dan harga penggantinya sama nilainya
- d) Terpenuhinya syarat *salam*, seperti penyerahan uang sebagai modal dalam jual beli saham
- e) Salah satu dari barang yang ditukar bukan utang piutang

Selain syarat di atas, ada syarat tambahan yang akan menentukan keabsahan sebuah akad setelah syarat terbentuknya akad terpenuhi. Syarat tambahan ini ada empat macam, yaitu:

- a) Pernyataan kehendak harus dilakukan secara bebas, tanpa paksaan dari pihak mana pun

- b) Penyerahan objek transaksi jual beli tidak menimbulkan bahaya
- c) Bebas dari *gharar*
- d) Bebas dari riba

Syarat-syarat keabsahan di atas menentukan sah tidaknya sebuah akad jual beli. Apabila sebuah akad tidak memenuhi syarat-syarat tersebut meskipun rukun dan syarat terbentuknya akad sudah terpenuhi akad tidak sah. Akad semacam ini dinamakan akad fasid. Menurut ulama kalangan Hanafiyah akad fasid adalah akad yang menurut syara' sah pokoknya, tetapi tidak sah sifatnya. Artinya akad yang telah memenuhi rukun dan syarat terbentuknya tetapi belum memenuhi syarat keabsahannya.

Keempat, syarat mengikat dalam akad jual beli. Sebuah akad yang sudah memenuhi rukun dan berbagai syarat sebagaimana dijelaskan di atas, belum tentu membuat akad tersebut dapat mengikat para pihak yang telah melakukan akad. Ada syarat yang menjadikannya mengikat para pihak yang melakukan akad jual beli yaitu sebagai berikut:¹³

- a) Terbebas dari sifat atau syarat yang pada dasarnya tidak mengikat para pihak.
- b) Terbebas dari khiyar, akad yang masih tergantung dengan hak khiyar baru mengikat ketika hak khiyar telah berakhir, selama hak khiyar belum berakhir, maka akad tersebut belum mengikat.

Apapun dan bagaimana bentuk jual beli, apapun cara dan media transaksinya, maka harus memenuhi syarat dan juga rukun yang sebagaimana telah dijelaskan diatas.

2. Pengertian Jual Beli Online

Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar menukar barang dengan barang. Secara terminologi, jual beli menurut ulama Hanafi adalah tukar menukar

¹³*Ibid.*, h. 30.

maal (barang atau harta) dengan maal yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah. Menurut Imam Nawawi, jual beli merupakan tukar menukar barang dengan barang dengan maksud memberi kepemilikan.¹⁴

Adapun kata *online* berarti terhubung, terkoneksi, aktif, dan siap untuk operasi, dapat berkomunikasi dengan atau dikontrol oleh komputer. *Online* ini juga bisa diartikan sebagai sesuatu keadaan dimana sebuah *device* (komputer) terhubung dengan *device* lainnya.¹⁵

Jual beli *online* diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik khususnya melalui internet atau secara *online* yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru setelah itu diserahkan barangnya.¹⁶ Perkembangan teknologi yang sangat cepat memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Teknologi akan semakin berkembang dari tahun ke tahun mengikuti perubahan kebutuhan masyarakat pada umumnya.¹⁷ Sarana internet sangat membantu manusia sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi jarak jauh dengan waktu kapan pun, dimanapun, dan dengan siapapun secara fleksibel tanpa harus saling bertemu secara langsung bahkan kemajuan teknologi internet dapat memberikan manfaat sebagai media promosi suatu produk yang efektif dan efisien.

Jadi dapat disimpulkan bahwa jual beli *online* merupakan proses tukar menukar barang dengan barang yang terhubung, terkoneksi, aktif dan beroperasi melalui jaringan melalui sosial media/internet yang didalamnya ada transaksi jual beli antara penjual dan pembeli.

¹⁴Daharmi Astuti, “Persepsi Masyarakat Terhadap Akad Jual Beli Online Perspektif Ekonomi Syariah”, Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, Vol. 1 No. 1, Juni 2018, h. 16.

¹⁵*Ibid.*, h. 20.

¹⁶Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 03 No. 01, Maret 2017, h. 55.

¹⁷Imsar dan Tri Inda Fadhila Rahma, “Kinerja Alumni Berdasarkan Persepsi Pemangku Kepentingan”, Jurnal Manajemen dan Inovasi Bisnis, Vol. 01 No. 02, Agustus 2019, h. 27.

3. Kelebihan dan Kelemahan Jual Beli Online

Jual beli *online* banyak di minati karena memiliki beberapa kelebihan yaitu sebagai berikut:

- a. Tidak membutuhkan modal usaha yang terlalu besar
Dalam menjalankan bisnis *online*, modal bukanlah hal utama bagi para pengusaha. Karena banyak peluang yang dapat dijalankan dengan modal kecil bahkan tanpa modal sama sekali, modal utama yang seharusnya dimiliki adalah fasilitas komputer atau gadget/smarthphone dan adanya jaringan internet yang bagus.
- b. Jangkauan pasar yang lebih luas
Dengan jual beli (bisnis) *online*, jangkauan pasar yang dapat diraih akan lebih luas berkat adanya jaringan internet yang dapat membantu pemasaran bisnis yang kita jalankan hingga mencakup semua daerah bahkan sampai ke lain negara.
- c. Biaya operasional yang cenderung lebih murah
Dalam jual beli bisnis *online*, biaya operasional yang diperlukan cenderung lebih murah, hal ini dikarenakan jual beli *online* dapat dikerjakan dimanapun dan kapanpun, selain itu tidak memerlukan orang yang banyak (karyawan) untuk menjalankan jual beli ini, jadi akan lebih efisien dalam hal keuangan.
- d. Memberikan keuntungan baik materi maupun non materi
Keuntungan materi yang diperoleh dari jual beli *online* tidak kalah besar dibandingkan jual beli (bisnis) *offline*, hal ini karena biaya operasional bisnis online yang cenderung masih rendah/lebih murah. Selain itu, keuntungan non materi yang didapat dengan adanya jual beli *online* ini bertambah luasnya jaringan dalam artian relasi atau teman, yang tadinya tidak saling mengenal karena adanya transaksi yang dilakukan menjadi saling mengenal.

Meski demikian, semakin mudah dan juga semakin diminati dengan kelebihan-kelebihan yang ada, bukan berarti jual beli *online* tidak memiliki

kekurangan. Adapun beberapa kekurangan dari jual beli *online* ini yaitu antara lain sebagai berikut:

- a. Rawan terhadap tindakan penipuan
Jual beli *online* tidak mengharuskan penjual dan pembeli untuk saling bertatap muka, sehingga pembeli tidak bisa secara langsung memeriksa keberadaan penjual maupun kondisi barang yang dipesan. Hal ini sering dimanfaatkan oleh pihak-pihak tidak bertanggung jawab untuk melakukan tindakan penipuan. Yang bahayanya jika pembeli sudah mengirimkan uang namun barang tidak sampai ke tangan pembeli.
- b. Target pasar yang sedikit
Meski memiliki jangkauan wilayah pemasaran yang luas, ternyata jual beli *online* juga memiliki target pasar yang terbatas. Hal ini disebabkan jual beli *online* hanya dapat dilakukan oleh masyarakat yang telah mengenal teknologi, padahal belum semua orang dapat memanfaatkan teknologi internet.
- c. Adanya ketergantungan terhadap kualitas koneksi internet
Dalam jual beli *online* di era modern ini, kualitas koneksi internet menjadi sangat penting. Sayangnya, kualitas koneksi internet di Indonesia masih belum stabil dan agak sedikit mahal. Hal ini tentunya bisa menjadi kendala tersendiri bagi pelaku jual beli *online*.
- d. Standar dari barang yang tidak sesuai
Salah satu kerugian yang didapat dalam jual beli *online* adalah barang tidak sama dengan aslinya, kesamaan gambar atau foto dengan barang aslinya tidak bisa 100% sama persis.

Dalam Islam, setiap menjalankan aktivitas bisnis atau transaksi maka ada beberapa ketentuan-ketentuan umum yang harus diperhatikan yaitu sebagai berikut antara lain:

- a. Kesatuan (*unity*)
Kesatuan yang dimaksud ialah kesatuan yang sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan seluruh aspek-

aspek kehidupan manusia baik dalam bidang ekonomi, politik dan sosial yang menjadi keseluruhan yang homogen serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh. Dari konsep ini maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi dan sosial demi membentuk kesatuan.

b. Keseimbangan (*equilibrium*)

Konsep *equilibrium* dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup didunia dan juga diakhirat harus diusung oleh pebisnis muslim. Oleh karena itu, konsep *equilibrium* berarti menunjukkan kepada para pebisnis muslim untuk dapat merealisasikan tindakan-tindakan yang dapat memposisikan dirinya dan juga orang lain dalam kesejahteraan duniawi dan juga keselamatan akhirat.¹⁸

c. Kehendak bebas (*free will*)

Konsep ini mengandung pengertian bahwa manusia bebas melakukan seluruh aktivitas ekonomi sepanjang tidak ada ketentuan Allah yang melarangnya.¹⁹ Islam juga memahami bahwa manusia sebagai khalifah pemegang amanah Allah di muka bumi. Dalam melakukan aktivitas apapun manusia diberikan keleluasan untuk memilih apa yang terbaik untuk dirinya. Tetapi sebagai hamba Allah kepadanya akan dimintai pertanggungjawaban atas segala aktivitas apapun yang dilakukannya.

d. Tanggungjawab (*responsibility*)

Dalam sistem ekonomi syariah setiap manusia dalam melakukan setiap aktivitas apapun akan dimintai pertanggungjawaban dari atas apa yang dilakukan. Maka dari itu setiap pebisnis harus memperhatikan dan juga mempertimbangkan apa yang akan dilakukan.

Dalam ekonomi Islam dikenal adanya prinsip-prinsip Islam yang berkaitan dengan kegiatan transaksi yang wajib diterapkan oleh pelaku bisnis muslim. Hal ini

¹⁸Ani Nuraeni, "Analisis Praktik Dropship Online Dalam Tinjauan Bisnis Islam", Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah, Vol. 2 No. 1, 2020, h. 42.

¹⁹Muhammad Yafiz, *Argumen Integrasi Islam & Ekonomi*, (Medan: Febi UIN-SU Press, 2015), h. 71.

bertujuan untuk menciptakan rasa kepercayaan antar pihak, mendorong pelaku bisnis berlaku adil dan menghindari praktik saling menzalimi. Sehingga bisnis yang dilakukan dapat membawa keberkahan dan kesuksesan di dunia maupun akhirat.

Berikut ini adalah merupakan prinsip-prinsip dasar dari kegiatan transaksi jual beli dalam aktivitas ekonomi Islam yaitu antara lain sebagai berikut:

a. Larangan berbuat zalim

Zalim artinya adalah meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya. Dalam konteks muamalah adalah melakukan sesuatu yang seharusnya tidak dilakukan, atau melakukan sesuatu yang terlarang dan meninggalkan sesuatu yang seharusnya dilakukan. Zalim bertentangan dengan syariat Islam, karena Islam selalu mengajarkan keadilan, termasuk dalam hal bertransaksi.²⁰ Landasan prinsip ini yaitu sebagai berikut:

Q.S Al-A'raf (7): 85:

وَإِلَىٰ مَدِينٍ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنِّ إِلَهٍ غَيْرُهُ قَدْ جَاءتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٨٥﴾

Artinya: “.....Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan dimuka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang yang beriman.”²¹

²⁰Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 15.

²¹Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004), h. 161.

Q.S Al-Baqarah (2): 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدُلُّوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ
بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya: “Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain diantara kamu dengan jalan yang batil.”²²

b. Larangan Gharar

Gharar didalam bahasa Arab bermakna akibat, bencana, bahaya, resiko dan sebagainya. Didalam kontrak bisnis, gharar berarti melakukan sesuatu tanpa pengetahuan yang mencukupi, atau mengambil resiko sendiri dari suatu perbuatan yang mengandung resiko tanpa mengetahui dengan benar akibatnya.²³ Gharar berarti ketidakjelasan sifat tertentu. Dalam konteks muamalah adalah ketidakjelasan objek transaksi atau transaksi itu sendiri yang berpotensi menimbulkan perselisihan para pihak yang bertransaksi. Larangan gharar dalam muamalah adalah untuk menjaga dan juga melindungi para pihak yang melakukan transaksi. Dasar prinsip ini adalah hadis Nabi:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ
الْغَرَرِ (رواه مسلم)

Artinya: “Dari Abu Hurairah r.a. Berkata Rasulullah SAW melarang jual beli dengan lemparan batu (kerikil) dan jual beli gharar.” (HR. Muslim)²⁴

c. Larangan melakukan penipuan (*tadlis*)

Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak (sama-sama ridha). Mereka harus mempunyai informasi yang

²²*Ibid.*, h. 29.

²³Azhari Akmal Tarigan, *Etika & Spiritualitas Bisnis*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 103.

²⁴Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 174.

sama (*complete information*) sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi atau ditipu karena ada sesuatu yang *unknown to one party* yaitu keadaan dimana salah satu pihak tidak mengetahui informasi yang diketahui oleh pihak lain.²⁵ *Unknown to one party* dalam bahasa fikih disebut *tadlis* (penipuan), dan dapat terjadi dalam empat hal yaitu sebagai berikut:

- 1.) Penipuan dalam kualitas, yang termasuk dalam *tadlis* ini adalah kegiatan menjual barang kuantitas sedikit dengan barang kuantitas banyak.
- 2.) Penipuan dalam kuantitas, misalnya menyembunyikan cacat atau kualitas barang yang buruk yang tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.
- 3.) Penipuan dalam harga, yakni menjual barang dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga di pasaran.
- 4.) Penipuan dalam waktu penyerahan, yang termasuk dalam penipuan jenis ini adalah si penjual tahu persis bahwa ia tidak akan menyerahkan barang tersebut pada esok hari, namun menjanjikan akan menyerahkan barang tersebut esok hari, walau konsekuensi *tadlis* dalam waktu penyerahan tidak berkaitan secara langsung dengan harga ataupun jumlah barang yang ditransaksikan, namun masalah waktu adalah juga merupakan hal yang penting.²⁶

d. Larangan Riba

Riba pada dasarnya adalah tambahan atau kelebihan yang diambil secara zalim. Secara garis besar ada dua macam riba dalam transaksi atau muamalah. *Pertama*, riba *fadl*. Riba *fadl* ini merupakan riba ba'i atau jual beli atau tambahan tertentu yang disyaratkan dalam akad jual beli atau barter antara barang yang sama secara kualitas dan sifat. Bila di barter, sementara yang satu secara kuantitas atau jumlah lebih banyak dari penukarnya, maka kelebihan tersebut adalah riba *fadl*.

²⁵Isnaini Harahap, *et. al.*, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2015), h. 157.

²⁶Isnaini Harahap dan M. Ridwan, *Islamic Economics*, (Medan: 2016), h. 112.

Kedua, riba *nasi'ah*, yaitu tambahan dalam suatu akad jual beli atau barter karena adanya penundaan penyerahan barang yang ditukar, baik barang yang ditukar sejenis maupun tidak.²⁷ Adapun landasan tentang larangan riba antara lain sebagai berikut:

Q.S Ali Imran (3): 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung.*”²⁸

Sementara landasan dari Sunnah yaitu sebagaimana Rasulullah bersabda:

عَنْ جَابِرٍ قَالَ لَعَنَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكَلَ الرِّبَا وَمُؤْكَلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ لَهُمْ سَوَاءٌ (رواه مسلم)

Artinya: “*Dari Jabir r.a. berkata, bahwa Rasulullah SAW melaknat orang yang memakan riba, orang yang memberikannya, penulisnya dan dua orang saksinya, dan beliau berkata, mereka semua adalah sama (dosanya).*” (HR. Muslim)²⁹

e. Larangan Maisir

Kata Maisir dalam bahasa Arab berarti memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa bekerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja.³⁰ Maisir dalam konteks ini adalah merupakan suatu tindakan spekulasi yang didalamnya tidak menggunakan dasar sama sekali. Dalam bermuamalah atau melakukan

²⁷*Ibid.*, h. 17.

²⁸Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004), h. 66.

²⁹Isnaini Harahap, *et. al, Hadis-Hadis Ekonomi*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2015), 160.

³⁰Azhari Akmal Tarigan, *Etika & Spiritualitas Bisnis*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), 60.

transaksi, Islam selalu mengajarkan prinsip kehati-hatian agar tidak terjadi tindakan-tindakan yang tidak diinginkan seperti kezaliman yang tentunya akan dapat merugikan salah satu pihak yang melakukan transaksi. Berdasarkan prinsip ini maka dilarang jual beli ikan didalam kolam yang belum jelas jumlah dan bobotnya. Karena hal ini dapat merugikan salah satu pihak.³¹

Dalil atau landasan tentang larangan maisir antara lain adalah firman Allah dalam Surah Al-Maidah (5): 90:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ
فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”*³²

f. Jujur dan Dapat Dipercaya

Kejujuran merupakan kata kunci dalam menjalankan transaksi. Namun demikian, kejujuran dalam bertransaksi menjadi sesuatu yang sangat berat. Terlebih jika bisnis hanya berorientasi keuntungan duniawi. Prinsip jujur dan dapat dipercaya harus menjadi pegangan bagi para pelaku bisnis, agar bisnis yang dijalankan tersebut tidak hanya mendapatkan keuntungan duniawi saja, melainkan juga akan mendapatkan keuntungan ukhrawi.

Tanpa adanya prinsip jujur dan dapat dipercaya tersebut, maka orang-orang yang terlibat dalam menjalankan kegiatan atau aktivitas suatu transaksi maka akan rentan terhadap tindakan-tindakan penipuan dan kezaliman terhadap salah satu

³¹*Ibid.*, h. 18.

³²Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004), h. 123.

pihak. Hal ini tentunya akan dapat merugikan pihak-pihak tertentu. Adapun landasan dari prinsip ini yaitu:

Q.S An-Nisa (4): 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ
إِنَّ اللَّهَ نَعِمًا يَعْظُمُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pelajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.*”³³

C. Jual Beli Salam

1. Pengertian Salam

Salam adalah merupakan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantaran barang di kemudian hari.³⁴ Adapun ayat al-Qur’an yang menjadi landasan pelaksanaan jual beli *salam* yaitu:

Q.S Al-Baqarah (2): 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ
بِالْعَدْلِ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan*

³³*Ibid.*, h. 87.

³⁴Tuti Anggraini, *et. al*, *Lembaga Keuangan Syariah dan Dinamika Sosial*, (Medan: FEBI UIN-SU PRESS, 2015), h. 8.

hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar.”³⁵

2. Rukun Salam

Pelaksanaan jual beli *salam* harus memenuhi sejumlah rukun *salam* yaitu sebagai berikut:³⁶

- a. Orang yang memesan (*muslim*) atau pembeli
- b. Orang yang menerima pesanan (*muslim ilaih*) atau penjual
- c. Barang yang dipesan (*muslam fih*)
- d. Modal (*ra'su mal al-salam*)
- e. Akad (*ijab dan qabul*)

3. Syarat Salam

Adapun syarat dalam jual beli *salam* yaitu sebagai berikut:

- a. Adanya kerelaan diantara kedua belah pihak dan tidak ingkar janji³⁷
- b. Cakap dalam bertindak
- c. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati
- d. Barang harus jelas spesifikasinya
- e. Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
- f. Kadar atau ukuran objek jual beli *salam* harus jelas³⁸

³⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004), h. 48.

³⁶Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 89.

³⁷Siti Mujiatun, “*Jual Beli dalam Perspektif Islam: Salam dan Istisna*”. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 13 No. 2, September 2013, h. 209.

³⁸Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 89.

D. Sistem

1. Pengertian Sistem

Kata sistem berasal dari bahasa Latin yaitu *systema* dan bahasa Yunani yaitu *sustema* yang artinya merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi guna untuk mencapai suatu tujuan.³⁹

Sistem adalah merupakan suatu jaringan kerja yang terdiri dari prosedur-prosedur yang saling terikat dan berhubungan, berkumpul secara bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan dan untuk menyelesaikan suatu sasaran-sasaran tertentu.⁴⁰

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah suatu kumpulan objek atau unsur-unsur atau bagian-bagian yang memiliki arti berbeda-beda yang juga saling memiliki hubungan, saling bekerjasama dan juga saling memengaruhi satu dengan yang lainnya serta memiliki keterikatan pada rencana yang sama dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.

2. Karakteristik Sistem

Secara umum suatu sistem mempunyai karakteristik-karakteristik yaitu sebagai berikut:

a. Komponen Sistem

Suatu sistem terdiri dari beberapa komponen-komponen yang tentu saling berinteraksi, yang artinya saling bekerjasama membentuk suatu kesatuan. Komponen-komponen sistem tersebut dapat berupa suatu bentuk subsistem atau bagian-bagian.

³⁹Zakky, “*Pengertian Sistem: Definisi, Unsur-unsur, Jenis-jenis dan Elemennya*”, <https://www.zonareferensi.com/pengertian-sistem/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.

⁴⁰Fanny Andalia dan Eko Budi Setiawan, “*Pengembangan Sistem Informasi Pengolahan Data Pencari Kerja Pada Dinas Sosial dan Tenaga Kerja Kota Padang*”, *Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika (KOMPUTA)*, Vol. 4 No. 2, Oktober 2015, h. 93.

b. Batasan Sistem

Batasan sistem merupakan suatu daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem yang lainnya atau sistem dengan ruang lingkup luarnya. Selain itu didalam batasan sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai satu kesatuan. Batasan suatu sistem menunjukkan ruang lingkup dari sistem tersebut.

c. Lingkungan Luar Sistem

Lingkungan luar sistem merupakan apapun yang ada diluar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem. Lingkungan luar sistem tersebut dapat bersifat menguntungkan dan juga dapat merugikan.⁴¹

d. Penghubung Sistem

Penghubung sistem adalah merupakan suatu media yang menghubungkan antara subsistem yang satu dengan subsistem yang lainnya. Melalui penghubung ini memungkinkan sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem yang lainnya.

e. Masukan Sistem

Masukan sistem merupakan suatu energi yang dimasukkan kedalam sistem. Masukan tersebut dapat berupa masukan perawatan dan juga masukan sinyal.

f. Keluaran Sistem

Keluaran sistem adalah hasil dari energi yang diolah dan klasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Keluaran dapat merupakan masukan-masukan untuk subsistem yang lain.

g. Sasaran Sistem

Suatu sistem pasti memiliki tujuan atau sasaran. Jika suatu sistem tidak mempunyai sasaran, maka operasi sistem tidak akan ada gunanya. Sasaran dari sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan sistem dan juga keluaran yang akan dihasilkan dari sistem tersebut.

⁴¹Bitar, "*Pengertian Sistem: Karakteristik, Elemen, Jenis, Klasifikasi, Para Ahli*", <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-sistem/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.

3. Klasifikasi Sistem

Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dan komponen yang lain karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi di dalam sistem tersebut. Sistem dapat diklasifikasikan kedalam beberapa jenis, yaitu sebagai berikut:

a. Sistem Abstrak dan Sistem Fisik

Sistem abstrak merupakan sistem yang didalamnya berupa gagasan atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik. Sedangkan sistem fisik diartikan sebagai suatu sistem yang secara fisik dapat dilihat.

b. Sistem Alamiah dan Sistem Buatan Manusia

Sistem alamiah adalah sistem yang keberadaanya terjadi dikarenakan proses alam, bukan buatan manusia. Sedangkan sistem buatan manusia merupakan sistem yang didalamnya terdapat campur tangan manusia.

c. Sistem tertentu dan Sistem Tidak Tertentu

Sistem tertentu merupakan sistem dimana kegiatan operasinya dapat diprediksi secara cepat dan interaksi diantara bagian-bagiannya dapat dideteksi dengan tepat. Sedangkan sistem tidak tentu merupakan sistem yang hasilnya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur *probabilitas*.

d. Sistem Tertutup dan Sistem Terbuka

Sistem tertutup adalah sistem yang tidak berhubungan dengan lingkungan yang ada diluar sistem. Sistem ini tidak berinteraksi dan tidak dipengaruhi oleh lingkungan diluar. Sistem ini juga bekerja secara otomatis tanpa adanya campur tangan pihak-pihak luar. Sedangkan sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dengan lingkungan luar dan dapat juga terpengaruh dengan keadaan luar. Sistem terbuka menerima input dari subsistem yang lain dan juga memiliki sistem pengendalian yang baik.⁴²

⁴²Bitar, "Pengertian Sistem: Karakteristik, Elemen, Jenis, Klasifikasi, Para Ahli", <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-sistem/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.

E. Dropshipping

1. Pengertian Dropshipping

Dropshipping adalah metode pengiriman produk dimana penjual menerima pembayaran untuk pesanan, tetapi pelanggan menerima produk langsung dari produsen.

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang kepada pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, nomor ponsel) kepada *supplier*. Karena dengan adanya data ini maka *supplier* akan mengirimkan barang kepada konsumen dengan menggunakan nama *dropshipper*.⁴³

Dalam jual beli ini *dropshipper* membeli barang dengan harga murah dari *supplier*, kemudian *supplier* tersebut melakukan tugasnya seperti menyediakan barang, mengepak, dan mengirimkan barang tersebut langsung ke alamat konsumen atas nama *dropshipper*. Meskipun sejatinya barang yang akan dikirim kepada konsumen bukan berasal dari *dropshipper* tetapi berasal dari *supplier*.

2. Kelebihan dan Kelemahan Dropshipping

Adapun kelebihan dari jual beli online dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu sebagai berikut:⁴⁴

- a. Tidak perlu membeli produk terlebih dahulu, sehingga tidak membutuhkan modal yang besar. Jika sudah ada pembeli yang

⁴³Juhrotul Khulwah, “Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Hukum Islam”, Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam, Vol. 07 No. 1, Agustus 2019, h. 109-110.

⁴⁴Labib Nubahai, “Konsep Jual Beli Model *Dropshipping* Perspektif Ekonomi Islam”, Jurnal Misykat, Vol. 04 No. 01. Juni 2019, h. 90.

membayar, penjual tinggal meneruskan uang pembayaran tersebut kepada produsen/*supplier* setelah di potong keuntungan/laba nya.

- b. Tidak perlu menyediakan tempat untuk gudang barang.
- c. Transaksi bisa dilakukan kapan saja dan dimana saja.
- d. Tidak menyita banyak waktu, karena produksi, packing, dan pengiriman barang dilakukan oleh pihak *supplier*.
- e. Tidak perlu memikirkan pembuatan promosi produk, karena pihak *supplier* sudah menyediakan katalog untuk digunakan sebagai sarana promosi.
- f. Bebas resiko jika barang tidak laku⁴⁵
- g. Untuk memulainya tidak memerlukan persiapan yang rumit, seperti layaknya membuka toko sendiri.

Selain itu ada pula beberapa kelemahan dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* ini antara lain sebagai berikut:

- a. Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.
- b. Kesulitan dalam memantau stok barang, karena barang yang dijual tidak bersifat ready stock, tentunya harus berkali-kali menghubungi pihak *supplier* guna untuk memastikan bahwa stock barang masih ada atau tidak.⁴⁶
- c. Kesulitan dalam menjawab *complain* dari konsumen, mengingat barang yang dijual tidak secara langsung dikirim oleh penjual atau *dropshipper*, maka dari itu bisa saja konsumen atau pembeli melakukan *complain*, misal karena ada cacat atau kerusakan pada barang yang diterima oleh pembeli. Dengan begitu *dropshipper* akan mengalami kesulitan dalam menjawab *complain* tersebut.
- d. Adanya resiko kalah bersaing dengan reseller.

⁴⁵Juhrotul Khulwah, “*Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Hukum Islam*”, Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam, Vol. 07 No. 1, Agustus 2019, h. 110.

⁴⁶Ani Nuraeni, “*Analisis Praktik Dropship Online Dalam Tinjauan Bisnis Islam*”, Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah, Vol. 2 No. 1, 2020, h. 40.

Sistem *dropshipping* ini merupakan sistem jual beli *online* yang termasuk ke dalam jual beli salam. Adapun yang dimaksud dengan salam yaitu, bentuk jual beli dimana pembayaran dilakukan di muka dan penyerahan barang dikemudian hari.

F. Kajian Terdahulu

Penelitian tentang transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* telah banyak dilakukan diantaranya, penelitian Zainuddin⁴⁷, Makhfiroh⁴⁸, M. Hasan Subkhy⁴⁹, Rudiana⁵⁰, Fauziah A. Syaid⁵¹, Nur Khuzaimah⁵², Sugi Irmala Sari⁵³, Juhrotul Khulwah⁵⁴, Putra Kalbuadi⁵⁵,

⁴⁷Zainuddin, “*Transaksi Jual Beli Online Secara Dropshipping Dalam Perspektif Hukum Islam (Analisis Ba’i Gharar)*” (Skripsi, Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, 2017).

⁴⁸Makhfiroh, “*Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropshipping Di Toko Online Rumah Warna_Corp*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019).

⁴⁹M. Hasan Subkhy, “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Di Desa Waringin Sari Barat Kec. Sukoharjo Kab. Pringsewu)*” (Skripsi, Fakultas Syari’ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017).

⁵⁰Rudiana, “*Transaksi Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Syari’ah*” (Skripsi, Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon, 2015).

⁵¹Fauziah A. Syaid, “*Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab. Pinrang (Perspektif Hukum Islam)*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, 2019).

⁵²Nur Khuzaimah, “*Jual Beli Online Dengan Dropshipping Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syari’ah Angkatan 2015 IAIN Metro)*” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019).

⁵³Sugi Irmalasari, “*Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Di Kalangan Mahasiswa Angkatan 2014 Jurusan Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram*” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram, 2018).

⁵⁴Juhrotul Khulwah, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli Dropship*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013).

⁵⁵Putra Kalbuadi, “*Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015).

Destyana⁵⁶, Yuni Mardiyana⁵⁷, Nani Utami⁵⁸, Ahmad Budi Lakuanine⁵⁹, Nurul Maulida⁶⁰ dan Faisal Fahmi⁶¹. Penelitian-penelitian tersebut dapat dilihat secara ringkas yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1

Kajian Terdahulu

Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
Zainuddin (2017)	Transaksi Jual Beli <i>Online</i> secara <i>Dropshipping</i> dalam Perspektif Hukum Islam (Analisis <i>Ba'i Gharar</i>)	Mekanisme yang dilakukan dalam <i>dropshipping</i> yaitu menjual dengan mengupload foto-foto menarik di media sosial, dengan sistem promosi dan melalui WhatsApp, faktor-faktor yang mempengaruhi pihak-pihak melakukan <i>dropshipping</i> ialah karena tidak perlu mengeluarkan modal yang besar, waktu bekerja yang fleksibel, laba yang dijanjikan cukup menarik, transaksi jauh lebih mudah dan efisien, resiko	Persamaan: Sama-sama membahas tentang transaksi jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini fokus penelitian pada analisis <i>Ba'i Gharar</i> .

⁵⁶Destyana, “*Jual Beli Online Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Distro Indie Clothing di JL. Yos Sudarso Kecamatan Metro Barat Kota Metro)*” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018).

⁵⁷Yuni Mardiyana, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Dalam Tramsaksi Dropshipping By Reseller Online (Studi Kasus Ramadhani Collection Surakarta)*” (Skripsi, Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2018).

⁵⁸Nani Utami, “*Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Online Sistem dropshipping Di Ritel Wilayah Ponorogo*” (Skripsi, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018).

⁵⁹Ahmad Budi Lakuanine, “*Praktek Jual Beli Online Dengan Sistem Dropship Perspektif Hukum Islam dan KUH Perdata (Studi Di Akun Instagram Little_Boss_Sandal)*” (Skripsi, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. 2018).

⁶⁰Nurul Maulida, “*Dropship Dalam Jual Beli Pakaian Online Ditinjau Menurut Konsep Jual Beli Salam*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, 2018).

⁶¹Faisal Fahmi, “*Kesesuaian Akad Jual Beli Dropship Dengan Fatwa MUI (Studi Kasus Pada Market Place Bukalapak)*” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018).

		yang tidak terlalu besar, Tinjauan hukum Islam terhadap transaksi jual beli <i>online</i> secara <i>dropshipping</i> ini telah ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Hadits tentang kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi jual beli tersebut. Seperti yang terdapat pada Q.S Al-Baqarah ayat 275 yang artinya "Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" dan jual beli dengan sistem tersebut diperbolehkan selama tidak mengandung unsur ketidakjelasan atau gharar.	
Makhfiroh (2019)	Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli <i>Dropshipping</i> Di Toko <i>Online</i> Rumah Warna_Corp	Praktik sistem jual beli <i>dropshipping</i> di toko online Rumah Warna_Corp merupakan sistem jual beli menggunakan mekanisme pendaftaran bagi <i>reseller</i> dengan membayar biaya pendaftaran. Penulis menggunakan akad jual beli salam dalam menganalisis praktik jual beli <i>dropshipping</i> , rukun dari jual beli salam juga sudah dipenuhi.	Persamaan: Sama-sama membahas tentang jual beli <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu lebih menekankan pada aspek analisis hukum Islam terhadap jual beli <i>dropshipping</i> .
M. Hasan Subhky (2017)	Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem <i>Dropshipping</i> (Studi di Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukharjo, Kab. Pringsewu)	Resiko jual beli <i>dropshipping</i> di Desa Waringinsari Barat bisa dialami oleh salah satu pihak yaitu pembeli, resiko tersebut yaitu: penipuan dengan tidak dikirimkannya barang setelah pembeli mentransfer uangnya, barang yang tidak sesuai dengan yang dipesan, keterlambatan waktu pengiriman. Tinjauan	Persamaan: Sama-sama membahas jual beli sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini terfokus pada tinjauan hukum Islam tentang resiko jual beli

		hukum Islam tentang resiko jual beli sistem <i>dropshipping</i> diperbolehkan karena pembeli sudah mengetahui resiko yang akan diterima jika melakukan jual beli dengan sistem <i>dropshipping</i> tersebut.	sistem <i>dropshipping</i> .
Rudiana (2015)	Transaksi <i>Dropshipping</i> Dalam Perspektif Ekonomi Syariah	Transaksi <i>dropshipping</i> dapat dikatakan tidak sejalan dengan konsep ba'i as-salam, karena terdapat perbedaan rukun dan syarat antara keduanya, <i>dropshipping</i> tidak memiliki kekuasaan terhadap barang untuk dijual dan mengatasnamakan label pengirim namun tidak melakukan pengiriman dimana seolah-olah <i>dropshipper</i> lah pemilik serta pengirim barang yang sesungguhnya. Dengan demikian, <i>dropshipper</i> telah menjual barang yang tidak ia miliki.	Persamaan: Sama-sama membahas tentang transaksi <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini fokus penelitian pada ba'i as-salam.
Fauziah A. Syaid (2019)	Sistem <i>Dropshipping</i> Dalam Penjualan <i>Online</i> Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab. Pinrang (Perspektif Hukum Islam)	Mekanisme jual beli dengan sistem <i>dropshipping</i> dilakukan dengan mempromosikan barang dari <i>supplier</i> melalui media social kepada pembeli. Jual beli yang dilakukan tersebut belum sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam, hal ini disebabkan karena masih ada unsur gharar dalam transaksi <i>dropship</i> tersebut.	Persamaan: Sama-sama membahas tentang sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini membahas dalam perspektif hukum Islam.
Nur Khuzaimah (2019)	Jual Beli <i>Online</i> dengan <i>Dropshipping</i> Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus	Sistem <i>dropshipping</i> yang dilakukan oleh mahasiswa Ekonomi Syari'ah IAIN Metro angkatan 2015 dalam konsep Islam sangatlah minim, sehingga dalam	Persamaan: Sama-sama membahas jual beli <i>online</i> dengan <i>dropshipping</i> .

	Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syari'ah Angkatan 2015 IAIN Metro)	pelaksanaan jual beli <i>online</i> semata-mata untuk mendapatkan keuntungan. Pelaksanaan jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>dropshipping</i> yang dilakukan oleh mahasiswa Ekonomi Syari'ah angkatan 2015 IAIN Metro dalam Islam sama halnya dengan jual beli <i>salam</i> atau jual beli pesanan, dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu lalu menunggu barang yang dipesan tersebut sampai.	Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini ditinjau dari sisi fiqh muamalah.
Sugi Irmalasari (2018)	Jual Beli <i>Online</i> dengan Menggunakan Sistem <i>Dropshipping</i> dikalangan Mahasiswa Angkatan 2014 Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram	Sistem jual beli <i>online</i> dengan <i>dropshipping</i> dilakukan dengan bermodalkan foto dari <i>supplier</i> /toko tanpa harus menyetok barang dan menjual dengan harga yang di tentukan oleh <i>dropshipper</i> atau kesepakatan harga bersama antara <i>supplier</i> dan <i>dropshipper</i> . Adapun dampak dari sistem ini tidak merugikan bagi <i>supplier</i> , tetapi bagi <i>dropshipper</i> dan <i>customer</i> tentu memiliki dampak positif dan negatif (menguntungkan dan merugikan).	Persamaan: Sama-sama membahas jual beli <i>online</i> dengan menggunakan sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini lebih membahas pada dampak jual beli <i>online</i> menggunakan sistem <i>dropshipping</i> dalam memotivasi berwirausaha.
Juhrotul Khulwah (2013)	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli <i>Dropship</i>	Transaksi jual beli <i>dropship</i> merupakan transaksi yang diperbolehkan apabila barang yang diperjual belikan dimiliki atau sudah mendapat izin untuk diperjualbelikan kembali. Transaksi jual beli yang selama ini beredar di masyarakat merupakan jual	Persamaan: Sama-sama membahas sistem jual beli <i>dropship</i> Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini membahas bagaimana

		<p>beli yang diperbolehkan karena tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang sudah berlaku dalam hukum Islam, baik dalam segi syarat-syarat jual beli, akad, kepemilikan, terhindar dari <i>gharar</i>, mengandung kemanfaatan dan lain-lain, transaksi jual beli dengan sistem <i>dropship</i> ini pada dasarnya hukumnya adalah mubah.</p>	<p>tinjauan hukum Islam dalam jual beli <i>dropship</i>.</p>
Putra Kalbuadi (2015)	<p>Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem <i>Dropshipping</i> Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum Kaskus)</p>	<p>Skema jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>dropshipping</i> ini memiliki kesamaan dengan akad <i>ba'i as-salam</i> dan akad <i>wakalah</i>, dimana skema <i>dropshipping</i> juga terdapat <i>muslam</i> (pembeli), <i>muslam ilaih</i> (penjual), <i>muslim fihi</i> (objek barang) dan <i>shigat</i> (ijab qabul), selain itu juga terdapat <i>supplier</i> yang mewakili barang kepada <i>dropshipper</i>, sistem <i>dropshipping</i> ini memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fiqh dan termasuk kedalam jual beli <i>online</i> yang diperbolehkan.</p>	<p>Persamaan: Sama-sama membahas jual beli <i>online</i> dengan menggunakan sistem <i>dropshipping</i>. Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini lebih memfokuskan bagaimana sudut pandang dari akad jual beli dalam Islam.</p>
Destyana (2018)	<p>Jual Beli Online Menggunakan Sistem <i>Dropshipping</i> Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Distro Indie Clothing di Jl. Yos Sudarso)</p>	<p>Sistem jual beli online di Distro Indie Clothing tersebut dilihat dari segi prinsip-prinsip etika bisnis Islam sudah memenuhi kriteria dalam etika bisnis Islam, terutama dalam segi keadilan dan tauhid.</p>	<p>Persamaan: Sama-sama membahas tentang jual beli online sistem <i>dropshipping</i>. Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini lebih memfokuskan dalam perspektif etika bisnis Islam.</p>

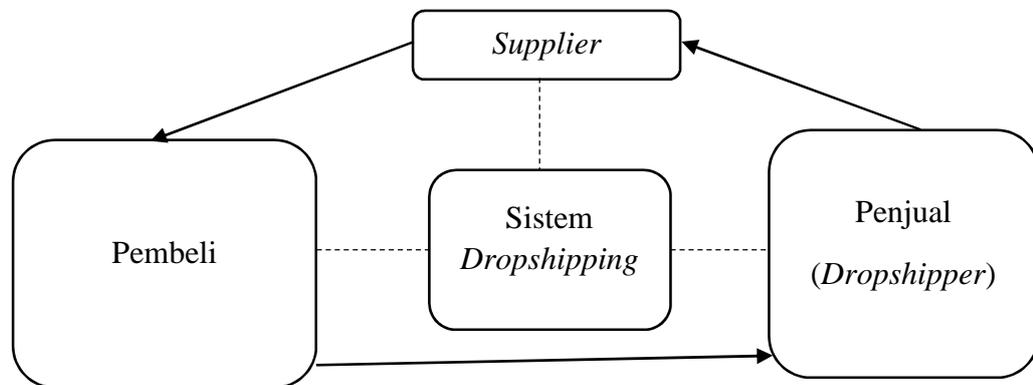
	Kecamatan Metro Barat Kota Metro)		
Yuni Mardiyana (2018)	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi <i>Dropshipping By Reseller Online</i> (Study Kasus Ramadhani Collection Surakarta)	Toko Online Ramadhani Collection telah memenuhi unsur-unsur jual beli dalam hukum Islam. Hal ini dapat dilihat dari akad kedua belah pihak yang telah melakukan perjanjian telah cakap hukum, berakal, dan tidak adanya paksaan. Disini transaksi <i>dropshipping</i> yang dijalankan menggunakan beberapa pilihan akad yakni dengan akad ba'i as-salam dan wakalah.	Persamaan: Sama-sama membahas jual beli dalam transaksi <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu lebih membahas pada tinjauan hukum Islam tentang akad yang digunakan dalam transaksi <i>dropshipping</i> .
Nani Utami (2018)	Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Dropshipping</i> Di Ritel Wilayah Ponorogo	Jual beli <i>online</i> sistem <i>dropshipping</i> di ritel wilayah ponorogo belum menerapkan etika bisnis Islam karena pihak <i>dropshipper</i> masih melakukan diskriminasi kepada pembeli dengan melakukan kebohongan dan juga memposting gambar yang tidak sesuai dengan aslinya. Pihak <i>dropshipper</i> juga masih memikirkan kepentingannya sendiri dengan tidak memperhatikan hak pembeli. Sehingga sangat merugikan konsumen apabila barang tersebut tidak sesuai dengan gambarnya. Dan dalam pelaksanaan ganti rugi produk jual beli <i>online</i> sistem <i>dropshipping</i> di ritel wilayah Ponorogo telah melanggar prinsip tanggung jawab. Karena pihak <i>dropshipper</i> tidak mau	Persamaan: Sama-sama membahas jual beli <i>online</i> sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini membahas penerapan etika bisnis Islam terhadap ganti rugi dalam jual beli <i>online</i> sistem <i>dropshipping</i> .

		menerima komplin dalam bentuk apapun.	
Ahmad Budi Lakuanine (2018)	Praktek Jual Beli <i>Online</i> Dengan Sistem <i>Dropship</i> Perspektif Hukum Islam Dan KUH Perdata (Study di Akun Instagram Little_Boss_Sandal)	Praktek jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>dropship</i> pada akun instagram little_boss_sandal yaitu dimana barang yang di jual sudah mendapatkan izin dari <i>supplier</i> atau pemilik barang dan pada prakteknya menggunakan akad <i>wakalah bil ujarah</i> . Sedangkan dalam Undang-undang Hukum Perdata praktek <i>dropship</i> tersebut dilarang karena menurut Pasal 1471 menjelaskan bahwa jual beli barang milik orang lain hukumnya batal.	Persamaan: Sama-sama membahas jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>dropship</i> . Perbedaan: Penelitian terdahulu ini membahas tentang praktek jual beli <i>online</i> sistem <i>dropship</i> perspektif hukum Islam dan KUH Perdata.
Nurul Maulida (2018)	<i>Dropship</i> Dalam Jual Beli Pakaian <i>Online</i> Ditinjau Menurut Konsep Jual Beli <i>Salam</i>	Sistem <i>dropship</i> dalam jual beli pakaian <i>online</i> tersebut sejalan dengan konsep jual beli <i>salam</i> , dimana pembayaran terhadap barang dilakukan di awal akad dan pembayaran dilakukan secara tunai dan penyerahan barang di kemudian hari. Dengan persyaratan tertentu yaitu jelas spesifikasinya, jelas tempat penyerahan barang, jelas tenggang waktunya, harganya serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.	Persamaan: Sama-sama membahas tentang sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini membahas mengenai akad apa yang di gunakan antara <i>dropshipper</i> dengan pemilik barang dan juga melihat tinjauan hukum Islam.
Faisal Fahmi (2018)	Kesesuaian Akad Jual Beli <i>Dropship</i> Dengan Fatwa MUI (Studi Kasus Pada Market Place Bukalapak)	Skema jual beli dengan sistem <i>dropship</i> memiliki kesamaan dengan akad <i>ba'i as-salam</i> dan juga akad <i>wakalah</i> . Dimana dalam sistem ini terdapat <i>supplier</i> yang mewakili suatu benda/barang kepada <i>dropshipper</i> . Rukun dan syarat juga sudah terpenuhi	Persamaan: Sama-sama membahas tentang jual beli <i>online</i> sistem <i>dropshipping</i> . Perbedaan: Pada penelitian terdahulu ini lebih

		yang berlaku dalam hukum fikih.	memfokuskan pada kesesuaian akad jual beli <i>dropship</i> dengan fatwa MUI.
--	--	---------------------------------	--

G. Kerangka Berpikir

Secara sederhana untuk mempermudah penelitian ini peneliti membuat bagan kerangka berpikir yaitu sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir dalam penelitian ini dimulai dengan penggalan informasi yang didapat dari pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. Disini peneliti menggali informasi dari pihak penjual atau *dropshipper*. Selain itu, dalam sistem *dropshipping* ini ada pihak lain yang terlibat yaitu *supplier* dan pembeli. Dimana informasi yang didapatkan oleh peneliti dilakukan melalui wawancara secara langsung dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada mahasiswa yang melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* tersebut. Dari penggalan informasi yang didapat dari pihak *dropshipper* maka akan diketahui bagaimana mekanisme transaksi jual beli *online* yang terjadi dalam sistem *dropshipping*.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dimana penelitian kualitatif itu sendiri merupakan penelitian yang menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah daripada melihat permasalahan untuk generalisasi. Penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut pandang partisipan.¹ Penelitian kualitatif diartikan juga sebagai penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.²

Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata, bukan bentuk angka. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus atau observasi yang telah dituangkan dalam catatan lapangan (transkrip). Adapun bentuk lain dari data kualitatif yaitu gambar yang diperoleh melalui pemotretan atau rekaman video.³

B. Lokasi Penelitian

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

¹Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 4.

²Rusiadi, *et. al*, *Metode Penelitian: Konsep, Kasus dan Aplikasi SPSS, Eviews, Amos, Lisrel*, (Medan: USU Press, 2017), h. 123.

³*Ibid.*, h. 21.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang dijadikan sebagai sumber data atau sumber informasi oleh peneliti dalam penelitian yang di lakukannya. Adapun subjek penelitian ini adalah *dropshipper* mahasiswa UIN-SU yang berjualan *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dalam bidang fashion, seperti pakaian, tas, jilbab, sepatu dan lain sebagainya. Peneliti mengambil 6 orang informan yaitu 3 orang dari Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, 1 orang dari Fakultas Syariah dan Hukum dan 2 orang dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Adapun keenam informan tersebut yaitu sebagai berikut:

No.	Nama	Fakultas/Jurusan
1.	Khairima Fathurahmi	FITK/Pendidikan Bahasa Inggris
2.	Ayu Indriani	FEBI/Perbankan Syariah
3.	Citra Anggraini	FITK/PIAUD
4.	Namira Nasution	FSH/Hukum Tata Negara (Siyasah)
5.	Olivia Oktavi Sari	FITK/Pendidikan Bahasa Inggris
6.	Yuli Kartika	FEBI/Perbankan Syariah

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah merupakan langkah-langkah yang paling strategis dalam melaksanakan suatu penelitian, karena tujuan utama dari penelitian itu adalah mengumpulkan data-data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang diterapkan. Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan melalui metode sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁴

Wawancara merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada para informan. Wawancara dilakukan dengan cara menentukan tanya jawab langsung antara pewawancara dengan yang di wawancara tentang segala sesuatu yang ingin diketahui oleh pewawancara.

Dalam penelitian ini metode yang dilakukan yaitu dengan cara mewawancarai secara langsung Mahasiswa UIN-SU yang berjualan online yang menggunakan sistem *dropshipping*.

2. Dokumentasi

Dokumentasi berkaitan dengan suatu kegiatan khusus berupa pengumpulan, pengolahan, penyimpanan dan penyebarluasan suatu informasi. Dokumentasi adalah cara mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa data, catatan-catatan, surat-surat penting dan sebagainya. Metode ini bertujuan untuk memperoleh keterangan yang dibutuhkan oleh peneliti. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar/foto atau karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya, catatan harian, sejarah kehidupan, biografi dan lainnya.

E. Teknik Analisis Data

Analisis adalah proses menyusun data agar dapat ditafsirkan. Menyusun data berarti menggolongkannya ke dalam pola, tema atau kategori.⁵ Analisis data

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 231.

⁵Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Medan: Febi UIN-SU Press, 2016), h. 80.

merupakan suatu kegiatan penyelidikan terhadap suatu peristiwa dengan berdasar pada data nyata agar dapat mengetahui keadaan yang sebenar-benarnya dalam rangka memecahkan permasalahan sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan yang valid dan ilmiah.⁶

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dalam menganalisis data. Data yang diperoleh melalui wawancara dalam penelitian ini di analisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan cara data yang telah diperoleh dari hasil wawancara dari informan dideskriptifkan secara menyeluruh. Data wawancara dalam penelitian adalah sumber data utama yang menjadi bahan analisis data untuk menjawab permasalahan dalam penelitian.

Adapun tahapan-tahapan dalam analisis data kualitatif yaitu sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Reduction*)

Data yang diperoleh dalam lapangan ditulis/diketik dalam bentuk uraian atau laporan yang terperinci. Laporan-laporan tersebut perlu direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema atau polanya dan disusun secara sistematis. Sehingga data yang direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas.⁷

2. Penyajian Data (*Display Data*)

Display data merupakan proses menampilkan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat, naratif, tabel, matriks dan juga grafik. *Display data* ini bertujuan agar dapat melihat gambaran secara keseluruhan ataupun bagian-bagian tertentu dari suatu penelitian. Dengan demikian peneliti akan dapat menguasai data tersebut.

⁶*Ibid.*, h. 77.

⁷*Ibid.*, h. 81.

3. Mengambil Kesimpulan dan verifikasi

Langkah ketiga yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.⁸

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti akan menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis ataupun teori.⁹

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 252.

⁹*Ibid.*, 253.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Lokasi Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

UIN Sumatera Utara yang sebelumnya bernama IAIN Sumatera Utara didirikan pada tanggal 19 November 1973. Pada awal mula berdirinya, IAIN Sumatera Utara hanya membuka dua Fakultas, diantaranya yaitu Fakultas Syari'ah dan Fakultas Tarbiyah. Dalam perkembangan selanjutnya, pada tahun akademik 1994/1995 dibuka pula Program Pascasarjana jenjang Strata dua (S2). Kemudian pada tahun 2004 dibuka pula Program Pascasarjana untuk jenjang Strata tiga (S3).¹

Sebagai upaya untuk pengembangan, pimpinan dan segenap civitas akademika telah bertekad untuk mengalih statuskan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sumatera Utara menjadi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU). Berbagai upaya telah dilakukan untuk merealisasikan dengan mulus rencana tersebut. Perkembangan terakhir, proposal alih status tersebut telah mendapatkan persetujuan dari Kementerian Agama RI, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI, dan Kementerian Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi.

Seiring dengan rencana alih status tersebut, maka secara internal Institut Agama Islam Negeri Sumatera Utara terus berupaya untuk membenahi diri, baik dalam konteks akademik, administratif, maupun sarana dan prasarana kelembagaan. Secara eksternal, upaya tersebut telah mendapatkan komitmen bantuan pendanaan dari *Islamic Development Bank* (IsDB) dan *Government of Indonesia* (GoI) yang saat ini sudah mulai di manfaatkan untuk berbagai aktivitas kegiatan pengembangan akademik dan kelembagaan kampus. Dari Pemerintah Daerah Sumatera Utara, IAIN Sumatera Utara telah mendapatkan komitmen pengadaan area kampus baru seluas 400 hektar untuk pembangunan kampus

¹<https://uinsu.ac.id/sejarah-uin-su-medan/>. Diakses pada tanggal 16 September 2020.

terpadu di masa yang akan datang. Untuk mewujudkan semua itu tentunya dibutuhkan kontribusi masyarakat dan civitas akademika untuk mendorong pengembangan IAIN/UIN Sumatera Utara kearah yang lebih baik lagi, maju dan juga berkualitas.

Dengan upaya-upaya yang telah dilakukan dan juga atas berkat doa seluruh civitas akademika, alih status Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sumatera Utara menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Sumatera Utara telah disetujui dengan Perpres No. 131/2014 tanggal 16 Oktober 2014 oleh Presiden Soesilo Bambang Yudhoyono.

Adapun yang merupakan visi, misi dan juga tujuan UIN-SU diantaranya yaitu sebagai berikut:²

a. Visi

- 1.) Masyarakat pembelajar berdasarkan nilai-nilai Islam (*Islamic Learning Society*).

b. Misi

- 1.) Menyelenggarakan pendidikan dan pembelajaran berbasis transdisipliner yang menekankan pada pembentukan karakter *ulul al-bab*.
- 2.) Menyelenggarakan penelitian berbasis transdisipliner yang berorientasi pada penyelesaian masalah-masalah kemanusiaan dan juga dalam rangka pengembangan keilmuan masa depan.
- 3.) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dengan menerapkan ilmu pengetahuan berbasis transdisipliner yang dilandasi nilai-nilai Islam.
- 4.) Memperkuat jaringan keilmuan dengan berbagai perguruan tinggi Asia dan dunia dalam upaya pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni serta membangun peradaban dunia yang *rahmatan lil alamin*.

²<https://uinsu.ac.id/tentang-uinsu/>. Diakses pada tanggal 16 September 2020.

c. Tujuan

- 1.) Menghasilkan sarjana (lulusan) yang karakter *ulul al-bab* serta memiliki keunggulan kompetitif dalam persaingan global.
- 2.) Menyiapkan peserta didik agar menjadi warga negara dan anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik, profesi dan atau vokasi yang unggul serta dapat mengembangkan kajian keislaman, sains dan teknologi, serta seni yang berbasis transdisipliner sesuai dengan nilai-nilai Islam.
- 3.) Menyebarluaskan kajian Islam, sains, teknologi dan seni, berbasis transdisipliner berlandaskan nilai-nilai Islam untuk membangun peradaban di Sumatera Utara, Indonesia dan Dunia.

2. Gambaran Umum *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU

Dropshipper mahasiswa UIN-SU yang sebagaimana dijadikan informan dalam penelitian ini terdiri dari enam orang diantaranya yaitu: *Pertama*, Khairima Fathurahmi yang merupakan mahasiswa UIN-SU Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yang sudah 5 tahun menekuni jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. *Kedua*, Ayu Indriani yang merupakan mahasiswa UIN-SU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah yang sudah 3 tahun menjalankan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. *Ketiga*, Citra Anggraini yang merupakan mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Islam Anak Usia Dini (PIAUD) yang sudah 3 tahun juga melakukan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini. Yang *keempat*, yaitu Namira Nasution yang merupakan mahasiswa UIN-SU Fakultas Syari'ah dan Hukum jurusan Hukum Tata Negara (Siyasah) yang baru saja 3 bulan melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem ini. Selanjutnya yang *kelima*, ada Olivia Oktavi Sari yang merupakan mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yang sudah kurang lebih 5 tahun menjalankan bisnis jual beli *online* dengan sistem ini. Dan yang terakhir, Yuli Kartika yang merupakan mahasiswa UIN-SU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syari'ah yang sudah 2 tahun melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini.

B. HASIL PENELITIAN

1. Mekanisme Transaksi Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping* Yang Dilakukan *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU

Jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* merupakan jual beli yang termasuk ke dalam jual beli *salam*. Dimana jual beli *salam* itu merupakan bentuk jual beli dimana pembayaran dilakukan di muka dan penyerahan barang dikemudian hari. Jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini melibatkan tiga pihak dalam suatu transaksi yaitu, *supplier*, *dropshipper* (penjual), dan juga pembeli/konsumen. *Supplier* berasal dari tempat yang berbeda-beda, ada *supplier* yang berasal dari Jawa, China, Batam, Bandung, Jakarta dan juga Solo. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yaitu Khairima Fathurahmi sebagai berikut:

“Saya mendapatkan supplier dari Jawa”.³

Hal ini dikatakan pula oleh Ayu Indriani sebagai berikut:

“Supplier berasal dari China, Batam dan Bandung”.⁴

Hal serupa juga dikatakan oleh Olivia Oktavi Sari:

“Saya mendapatkan supplier barang untuk produk yang saya jual yaitu dari Jakarta”.⁵

Adapun Yuli Kartika, Mahasiswa UIN-SU jurusan Perbankan Syariah yang mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan supplier barang untuk produk yang akan saya jual yaitu dari Bandung dan Solo”.⁶

³Khairima Fathurahmi, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

⁴Ayu Indriani, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 18 September 2020.

⁵Olivia Oktavi Sari, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

⁶Yuli Kartika, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 17 September 2020.

Pada umumnya dalam melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* penjual atau *dropshipper* menggunakan sosial media seperti Facebook, Whatsapp dan juga Instagram sebagai sarana untuk memasarkan atau mempromosikan barang atau produk yang ingin dijual. Hal ini yang sebagaimana dikatakan oleh Namira Nasution, Mahasiswa UIN-SU Fakultas Syariah dan Hukum jurusan Hukum Tata Negara (Siyasah) yaitu sebagai berikut:

*“Media sosial yang saya gunakan sebagai sarana dalam jual beli online sistem dropshipping yaitu melalui Whatsapp, Instagram dan Facebook”.*⁷

Agar menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, maka seorang *dropshipper* tentunya harus pandai dan jeli dalam memilih produsen atau *supplier* yang berfungsi sebagai penyedia kebutuhan barang yang akan dijualnya dan sekaligus penyalur barang ke konsumen/pembeli. Maka dari itu, dibutuhkan beberapa kriteria yang digunakan dalam memilih *supplier*. Hal ini dapat dilihat dari pernyataan Khairima Fathurahmi mahasiswa UIN-SU jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yang sudah melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* sejak tahun 2015, berarti terhitung sudah 5 tahun ia menekuni bisnis ini. Adapun jawaban yang ia berikan atas pertanyaan “berdasarkan apa anda memilih *supplier*” jawabnya ialah sebagai berikut:

*“Berdasarkan pengalaman pribadi. Jadi, ketika saya menemukan supplier yang saya rasa cocok, maka saya membeli barang untuk saya sendiri yang kemudian saya lihat dari kualitas barangnya, jika cocok maka akan saya lanjutkan untuk kemudian dijual, jika tidak cocok maka saya akan mencari supplier yang lain”.*⁸

Dari hasil wawancara dengan mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Bahasa Inggris diatas menunjukkan bahwa ia dalam memilih seorang *supplier* ia hanya lebih melihat kepada kualitas barangnya. Adapun pernyataan yang lain yang dikatakan oleh Yuli Kartika, mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah yaitu sebagai berikut:

⁷Namira Nasution, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 16 September 2020.

⁸Khairima Fathurahmi, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

“Berdasarkan harga, kualitas, dan kecepatan mengirim”.⁹

Hal senada juga disampaikan oleh Ayu Indriani yaitu:

“Berdasarkan testimoni produk-produknya dan juga followersnya”.¹⁰

Dari pernyataan diatas, hasil wawancara dengan Yuli Kartika menunjukkan bahwa dalam memilih seorang *supplier* harus berdasarkan pada harga, kualitas dan juga kecepatan mengirim. Lain halnya dengan Ayu Indriani yang dimana ia memilih seorang *supplier* yang berdasarkan pada testimoni produk-produknya. Dengan membeli produk-produknya terlebih dahulu maka ia akan bisa mengetahui bagaimana kualitas dari barang yang akan dijual, hal tersebut tentunya untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Maka dari itu ia melakukan testimoni terlebih dahulu. Selain itu, ia juga melihat seberapa banyak followersnya. Jika followersnya banyak berarti itu menandakan bahwa banyak orang-orang yang suka dengan produk yang disediakan oleh *supplier* tersebut.

Dalam menjalankan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini, maka seorang *dropshipper* atau penjual tentunya akan menjual produk atau barang yang berbeda-beda dalam bidang fashion khususnya. Seperti yang dikatakan oleh mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yaitu Olivia Oktavi Sari yang sudah kurang lebih 5 tahun menjalankan bisnis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini, adapun pernyataan yang dikatakan oleh Olivia Oktavi Sari yaitu:

“Produk yang saya jual yaitu baju, sepatu, dan tas”.¹¹

Hal lain dikatakan pula oleh Khairima Fathurahmi yaitu sebagai berikut:

“Produk yang saya jual yaitu seperti pakaian muslimah, jilbab, baju gamis, dan rok. Selain itu, saya juga menjual tas dan sepatu”.¹²

⁹Yuli Kartika, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 17 September 2020.

¹⁰Ayu Indriani, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 18 September 2020.

¹¹Olivia Oktavi Sari, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

¹²Khairima Fathurahmi, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

Hal senada juga dikatakan oleh Ayu Indriani mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah sebagai berikut:

“Produk yang saya jual yaitu ada baju, sandal, sepatu, aksesoris dan lainnya”.¹³

Berdasarkan hasil wawancara diatas seperti yang disampaikan oleh Olivia Oktavi Sari yaitu bahwa ia hanya menjual baju, sepatu dan juga tas. Lain halnya dengan Khairima Fathurahmi yang banyak menjual produk dalam bidang fashion ini, seperti pakaian muslimah meliputi jilbab, baju gamis, dan rok. Selain itu, ia juga menjual tas dan juga sepatu. Adapun Ayu Indriani mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang menjual produk seperti baju, sandal, sepatu, aksesoris dan lainnya. Disini dapat dilihat bahwa barang/produk yang dijual itu bermacam-macam. Disitu juga terlihat bahwasanya mereka menjual barang yang sering dibutuhkan oleh orang-orang dalam bidang fashion.

Transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* mahasiswa UIN-SU tentunya berbeda dengan berjualan *online* seperti yang dilakukan pada biasanya. Dimana berjualan *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini, seorang *dropshipper* atau penjual tidak memiliki stok barang yang akan dijual atau dapat dikatakan barang tidak bersifat *ready stock*. Adapun mekanisme transaksi jual beli *online* yang dilakukan yaitu di mulai dari mempromosikan barang, pemesanan barang, pembayaran barang, dan selanjutnya adalah pengiriman barang.

Adapun cara yang dilakukan oleh seorang *dropshipper* yang melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini yaitu dengan cara memposting/mengupload foto-foto yang bagus dan juga menarik di media sosial yang disertai dengan keterangan dari foto gambar tersebut. Apabila ada pembeli yang berminat dengan barang tersebut, maka barang yang sudah dipesan akan segera di proses oleh pihak *supplier*, dengan catatan uangnya telah di transfer oleh pembeli. Seperti pemaparan dari mahasiswa UIN-SU jurusan Hukum Tata Negara

¹³Ayu Indriani, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 18 September 2020.

(Siyasah) terkait dengan pertanyaan “bagaimana cara anda mempromosikan barang yang anda jual”. Namira Nasution menjawab sebagai berikut:

“Melalui video yang saya pasang di story Whatsapp, Instagram, dan juga Facebook”.¹⁴

Hal ini dikatakan pula oleh Yuli Kartika sebagai berikut:

“Biasa sih saya memposting gambar atau foto di Facebook dan Instagram. Dan setiap bulan saya adakan diskon agar dapat menarik pembeli”.¹⁵

Hal serupa juga dikatakan oleh Ayu Indriani sebagai berikut:

“Promo biasa di sosmed dan juga minta tolong up promo di sosmed teman”.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Namira Nasution, dapat diketahui bahwa ia hanya mempromosikan barang yang dijual dengan melalui video yang dipostingnya di story Whatsapp, Instagram dan juga Facebook. Sedangkan hasil wawancara dengan Yuli Kartika mahasiswa UIN-SU yang sudah 2 tahun lebih menjalankan bisnis *dropshipping* ini, dimana cara promosi yang dilakukannya yaitu dengan memposting/mengupload gambar atau foto di Facebook dan juga Instagram. Selain itu, ia juga membuat promo atau diskon pada setiap bulannya guna untuk menarik pembeli. Lain hal dengan Ayu Indriani yang sudah menekuni jual beli *online* dengan sistem ini selama 3 tahun, cara yang ia gunakan dalam mempromosikan barangnya yaitu melalui promo biasa di media sosial seperti Instagram, Facebook dan Whatsapp dan ia juga meminta tolong kepada temannya untuk melakukan promo di sosial media temannya tersebut.

Pembeli yang tertarik dengan produk/barang yang dipromosikan melalui media sosial tersebut maka akan memesan dengan cara menghubungi penjual atau *dropshipper*, setelah itu mentransfer uang sebesar harga barang yang telah dipesannya kemudian ditambah juga dengan biaya pengiriman yang ditujukan ke alamat pembeli. Kemudian mengirimkan resi atau biasa disebut dengan bukti

¹⁴Namira Nasution, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 16 September 2020.

¹⁵Yuli Kartika, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 17 September 2020.

¹⁶Ayu Indriani, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 18 September 2020.

transfer kepada penjual. Setelah pihak *dropshipper* menerima uang transferan dari pembeli maka penjual atau *dropshipper* akan mengirimkan uang transferan tersebut kepada pihak *supplier* agar barang yang telah dipesan oleh pembeli dapat segera diproses dan dikirim ke alamat pembeli. Dimana barang yang telah dipesan oleh si pembeli tersebut akan dikirim oleh pihak *supplier* ke alamat pembeli dengan identitas pengirim adalah identitas *dropshipper*, yaitu nama dan juga alamat *dropshipper* sebagai pengirim barang. Barang yang telah dikirim oleh pihak *supplier* ke alamat pembeli akan tiba ke alamat pembeli tergantung pada seberapa jauhnya jarak atau alamat si pembeli dan juga ekspedisi yang digunakan. Terkadang membutuhkan waktu yang cepat dan juga lama. Hal tersebut dapat dilihat dari penyampaian Olivia Oktavi Sari yaitu sebagai berikut:

“Saya pakai sistem PO (Pre Order), jadi kalau misalnya ada orang yang mesan, nah saya catet dulu orderannya setelah itu baru saya pesan ke pusat. Dan barang akan dikirim supplier ke pembeli dengan menggunakan identitas saya. Mekanisme pembayarannya melalui rekening BRI atau bisa juga COD (Cash On Delivery). Kalau proses pengiriman barang yang saya lakukan ada dua yaitu COD sama pengiriman barang dari JNE. Jadi kalau misalnya masih satu wilayah satu kota, saya akan COD atau saya yang mengantar barangnya langsung. Tapi kalau misalnya beda wilayah pengirimannya itu dilakukan melalui JNE. Barang sampai ke tangan pembeli tergantung pada pengiriman yang ada dipusat, biasanya itu sampai 7-8 hari”.¹⁷

Hal serupa dikatakan juga oleh Yuli Kartika mahasiswa UIN-SU jurusan Perbankan Syariah sebagai berikut:

“Kalau saya sih, keep terus transfer biar barang pesannya langsung saya proses. Mekanisme pembayarannya melalui transfer. Dan proses pengiriman barang dilakukan melalui JNT dan SiCepat. Barang sampai ke tangan pembeli sekitar seminggu”.¹⁸

Hal ini juga dikatakan oleh Citra Anggraini sebagai berikut:

“Mekanisme pemesanan barang setelah ada pembeli yang memesan yaitu keep-transfer dan keep-COD. Kalau mekanisme pembayaran barangnya yaitu dengan COD dan transfer. Saya melakukan pengiriman barang dengan menggunakan JNT,

¹⁷Olivia Oktavi Sari, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

¹⁸Yuli Kartika, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 17 September 2020.

JNE dan COD. Lamanya waktu barang yang dipesan sampai ke tangan pembeli yaitu berkisar antara 3-4 hari”.¹⁹

Hal senada dikatakan pula oleh Namira Nasution:

“Mekanisme pemesanan barang yang saya lakukan yaitu melalui pre-order. Pembayaran yaitu jika customer diluar kota bisa melalui ATM, dan jika ada didalam kota ataupun kerabat dekat maka bisa dibayar ketika barangnya sudah datang dan ketika COD. Proses pengirimannya saya sendiri dan bisa melalui gojek, COD, JNT dan JNE. Lamanya barang sampai kepada pembeli yaitu kurang lebih 2 minggu”.²⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Olivia Oktavi Sari diatas, menunjukkan bahwa mekanisme transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang pertama dilakukannya yaitu mempromosikan barangnya melalui media sosial yaitu dari status Whatsapp. Kemudian jika ada pembeli yang memesan maka ia akan mencatat apa yang dipesan oleh pembeli, setelah itu ia akan meneruskan pesannya kepada pihak *supplier*. Dan mekanisme pembayarannya dilakukan melalui transfer ke rekening BRI atau bisa COD juga. Proses pengiriman barang yang ia lakukan ada dua, yaitu COD dan juga pengiriman barang dari JNE. Ia mengatakan kalau pembeli masih berada dalam satu wilayah dengannya, maka ia menggunakan COD atau ia sendiri yang akan mengantar barangnya langsung kepada pembeli. Dan lamanya waktu barang tiba ke alamat pembeli yaitu tergantung pada pengiriman yang dilakukan *supplier*, terkadang sampai membutuhkan waktu antara 7-8 hari.

Sedangkan hasil wawancara dengan Yuli Kartika menunjukkan bahwa mekanisme atau cara kerja yang ia lakukan yaitu pertama yang ia lakukan yaitu memposting gambar atau foto di Facebook dan juga Instagram. Selain itu, ia juga mengatakan bahwa ia selalu mengadakan diskon kepada pembeli atas produk yang ia jual guna untuk menarik pembeli untuk membeli barang yang ia jual. Pemesanan barang dilakukan dengan proses pemesanan barang yang dilakukan oleh pembeli terus transfer uang agar barang yang telah dipesan bisa segera diproses agar barang

¹⁹Citra Anggraini, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 19 September 2020.

²⁰Namira Nasution, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 16 September 2020.

cepat sampai ke tangan pembeli. Mekanisme pembayarannya dilakukan via transfer, dan pengiriman barang dilakukan melalui JNT dan SiCepat. Ia mengatakan bahwa barang yang dipesan sampai ke alamat pembeli akan sampai sekitar seminggu setelah pemesanan barang.

Citra Anggraini, mahasiswa UIN-SU Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Islam Anak Usia Dini (PIAUD) yang selama 3 tahun menjalankan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini juga memaparkan hal yang tidak jauh beda dengan Yuli Kartika, menurutnya mekanisme transaksi sistem *dropshipping* yaitu ia mempromosikan barang yang ia jual melalui media sosial seperti story di Instagram dan juga Whatsapp, dan ia juga mempromosikannya kepada temannya. Pemesanan barang mekanismenya yaitu keep-transfer dan keep-COD, itu artinya apabila ada orang yang memesan dan sudah mentransfer maka barang pesannya akan segera di proses. Mekanisme pembayaran barang dilakukan melalui COD dan transfer. Dan pengiriman barang dilakukan dengan menggunakan JNT, JNE, dan juga COD. Lamanya waktu yang diperlukan agar barang yang dipesan sampai ke pembeli yaitu hanya berkisar 3-4 hari saja setelah pemesanan barang kepada *dropshipper*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Namira Nasution, mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum jurusan Siyasah, menunjukkan bahwa mekanisme yang ia lakukan dengan sistem *dropshipping* ini yaitu pertama ia mempromosikan barang yang ia jual melalui video yang dipasang di story Whatsapp, Instagram dan juga Facebook. Cara pemesanannya melalui *pre-order*. Dan pembayarannya dilakukan jika customer atau pembeli yang berada diluar kota maka pembayarannya dapat dilakukan melalui transfer ATM, dan apabila pembeli berada pada kota yang sama dengan penjual atau *dropshipper* maka pembayarannya dapat dilakukan secara langsung ketika barang yang dipesan telah sampai. Dan waktu yang diperlukan yaitu sekitar kurang lebih 2 minggu agar barang sampai ke alamat pembeli.

Apabila pihak *supplier* mengalami keterlambatan dalam mengirim barang kepada pembeli, padahal telah dilakukan proses pembayaran maka seorang

dropshipper memiliki tugas untuk menanyakan kepada pihak *supplier* dan juga meminta resi pengiriman barangnya. Hal ini sebagaimana yang telah dikatakan oleh Olivia Oktavi Sari, mahasiswa jurusan Pendidikan Bahasa Inggris sebagai berikut:

“Yang saya lakukan yaitu nanya ke supliernya, barangnya tuh udah sampai mana, kapan dikirim dan nanya resinya. Setelah resinya udah dapat baru saya cek dimana letak barangnya itu, di wilayah mana barang itu tersangkut”.²¹

Hal lain juga dikatakan oleh Citra Anggraini sebagai berikut:

“Memberikan kabar kepada pembeli dan menunjukkan bukti bahwa ada keterlambatan”.²²

Sebagai seorang *dropshipper*, maka harus memperhatikan tentang barang atau produk yang dijual. Apabila barang yang diterima oleh pembeli tidak sesuai maka seorang *dropshipper* harus menjelaskan mengapa hal tersebut dapat terjadi. Hal ini yang sebagaimana dikatakan oleh Khairima Fathurahmi yaitu sebagai berikut:

“Sebelum saya mengantar atau mengirim, tentunya saya menjelaskan bahwa ada perbedaan, baik itu dari segi warna atau hal lain dan saya juga menanyakan kepada pembeli apakah mau diambil atau tidak, jika mau maka akan saya kirim. Tetapi jika tidak, maka tidak apa-apa jika di cancel, karena itu kesalahan dari pihak supplier. Tetapi jika dalam hal kualitas, biasanya saya akan mengatakan kualitas yang sejujurnya kepada pembeli dan memperlihatkan langsung (jika lokasi dekat), sehingga ketika bertemu tidak langsung transaksi jual beli, melainkan cek kualitas dulu. Jika pembeli tertarik atau merasa cocok maka diambil, tetapi jika tidak maka tidak apa-apa jika tidak jadi dibeli”.²³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Khairima Fathurahmi diatas, dapat diketahui bahwa ia selalu menjelaskan lebih dulu mengenai barang yang akan ia jual. Disitu ia juga menerangkan bahwasannya barang yang ia jual memiliki perbedaan, baik dari segi warna maupun yang lainnya. Ia juga mengatakan bahwa pembeli tidak tertarik dengan produk/barang yang dijual maka ia tidak mempermasalahkan hal tersebut.

²¹Olivia Oktavi Sari, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

²²Citra Anggraini, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 19 September 2020.

²³Khairima Fathurahmi, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

Hal ini juga dikatakan pula oleh Namira Nasution yaitu:

“Terlebih dahulu saya memohon maaf kepada customer, dan jika ia tidak menginginkannya maka barangnya boleh dikembalikan untuk diganti sesuai dengan gambar”.²⁴

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat dipahami bahwa Namira Nasution selaku *dropshipper* akan meminta maaf kepada pembeli apabila barang yang diterimanya tidak sesuai, dan ia juga mengatakan kepada pembeli bahwasannya jika pembeli tidak menginginkan barang tersebut karena tidak sesuai keinginan maka pembeli boleh mengembalikan barangnya untuk diganti sesuai dengan seperti yang ada digambar.

Hal serupa juga dikatakan oleh Ayu Indriani sebagai berikut:

“Kalau sesuai pesanan Alhamdulillah tidak pernah ada complain. Kecuali kalau saya sendiri yang kurang fokus untuk pemesanan barang salah kode, saya akan meminta maaf kepada customer, jika perlu saya akan mengembalikan dana”.²⁵

Pemaparan dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Ayu Indriani tidak jauh berbeda dengan Namira Nasution. Disini Ayu Indriani juga meminta maaf kepada pembeli, karena mungkin saja kesalahan yang terjadi dikarenakan ia kurang teliti sehingga salah dalam kode pemesanan barang. Ia juga mengatakan bahwa ia akan mengembalikan dana jika barang yang diterima oleh pembeli tidak sesuai dengan apa yang dipesan.

2. Faktor Yang Menyebabkan *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU Melakukan Transaksi Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping*

Proses berlangsungnya transaksi jual beli pada masa modern saat ini sudah berkembang sangat pesat. Dimana transaksi yang dilakukan antara penjual dan pembeli dapat dilakukan dengan tidak bertatap muka secara langsung (*face to face*) seperti pada umumnya. Transaksi jual beli dapat dilakukan melalui internet, lebih

²⁴Namira Nasution, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 16 September 2020.

²⁵Ayu Indriani, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 18 September 2020.

tepatnya dinamakan transaksi jual beli *online*. Adapun transaksi yang digunakan yaitu melalui media sosial, seperti Whatsapp, Facebook, dan juga Instagram. Dimana dengan media sosial ini, akan memudahkan transaksi jual beli tanpa harus bertemu secara langsung antara penjual dan pembeli di salah satu tempat.

Adapun faktor yang menyebabkan seorang *dropshipper* menjalankan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu dikarenakan bisnis *dropshipping* ini dianggap mudah dan efektif. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Citra Anggraini sebagai berikut:

“Faktor yang menyebabkan saya menjalankan transaksi jual beli online dengan menggunakan sistem dropshipping adalah mempermudah saya dalam menyelesaikan penjualan, tidak merugikan pihak manapun, dan juga tidak menyetok barang”.²⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Citra Anggraini tersebut, maka dapat dipahami bahwa ia melakukan transaksi jual beli *online* ini disebabkan karena ia menganggap bahwa dengan sistem *dropshipping* setiap kegiatan transaksi jual beli *online* dapat diselesaikannya dengan baik dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan, baik dari pihak penjual itu sendiri maupun pembeli, dan ia juga tidak perlu direpotkan dengan menyetok barang.

Hal serupa juga dikatakan pula oleh Khairima Fathurahmi yaitu sebagai berikut:

“Agar mengurangi resiko tidak lakunya barang, sehingga saya menganggap bahwa sistem dropshipping lebih efektif untuk menghindari tertanamnya modal atau menumpuknya barang”.²⁷

Pemaparan yang dikatakan oleh Khairima Fathurahmi tidak jauh berbeda dengan yang dikatakan oleh Citra Anggraini. Disini Khairima mengatakan bahwa faktor yang menyebabkan ia melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yaitu agar dapat meminimalisir resiko tidak lakunya barang yang dijual, sehingga ia menganggap bahwa sistem ini di nilai lebih efektif guna untuk

²⁶Citra Anggraini, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 19 September 2020.

²⁷Khairima Fathurahmi, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

menghindari tertanamnya modal dan juga untuk menghindari terjadinya penumpukan barang.

Hal ini juga diungkapkan oleh Ayu Indriani sebagai berikut:

“Memudahkan saya, karena langsung dikirim ke alamat customer. Jadi saya tidak perlu packing lagi”.²⁸

Dari pernyataan Ayu Indriani dapat dipahami bahwa ia melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini yaitu dikarenakan transaksi dengan sistem ini memberikan kemudahan baginya karena barang yang ia jual dikirimkan secara langsung oleh pihak *supplier* ke alamat pembeli/konsumen. Jadi ia tidak perlu direpotkan dengan mempacking barang tersebut.

Adapun faktor lain yang menyebabkan seorang *dropshipper* atau penjual melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini yaitu dikarenakan terletak dari sisi kemudahan dalam menjalankan transaksi jual beli *online* tersebut yaitu diantaranya, transaksi jual beli *online* ini dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja, tidak membutuhkan modal yang besar dan sangat mudah untuk dilakukan karena pihak *dropshipper* hanya tinggal memposting/mengupload gambar yang menarik. Seperti yang telah dikatakan oleh mahasiswa UIN-SU Fakultas Syari’ah dan Hukum jurusan Hukum Tata Negara (Siyasah) yaitu Namira Nasution sebagai berikut:

“Kemudahannya, foto barang tersebut tinggal di posting”.²⁹

Hal ini juga diungkapkan oleh Yuli Kartika yaitu sebagai berikut:

“Kemudahannya bisa dilakukan dimana aja”.³⁰

Berdasarkan hasil pemaparan wawancara yang telah dilakukan oleh Namira Nasution dan Yuli Kartika, dimana dalam wawancara tersebut Namira Nasution mengatakan bahwa kemudahan dalam menjalankan transaksi jual beli *online*

²⁸Ayu Indriani, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 18 September 2020.

²⁹Namira Nasution, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 16 September 2020.

³⁰Yuli Kartika, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 17 September 2020.

dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini yaitu dikarenakan kita hanya tinggal memposting atau mengupload barang-barang yang ingin kita jual di sosial media. Baik itu, Whatsapp, Instagram dan juga Facebook. Sedangkan Yuli Kartika berpendapat bahwa kemudahannya itu dikarenakan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini bisa dilakukan dimana saja. Dalam artian, transaksi ini dapat dilakukan tanpa harus bertemu muka antara penjual dan pembeli dan dapat dilakukan tanpa mengganggu aktivitas yang lain.

Hal ini juga dikatakan pula oleh Olivia Oktavi Sari yakni:

“Kemudahannya yaitu lebih praktis dalam menjalankan bisnis online, sehingga kita tidak perlu ribet untuk membeli barang dulu, sehingga kalau misalnya ngga laku harus diputar lagi barang itu kemana gitu kan”.³¹

Hal senada juga dikatakan oleh Citra Anggraini sebagai berikut:

“Kemudahannya adalah tidak ada penyetokan barang/produk, memudahkan saya dalam menjualkan ke teman saya dan hemat biaya”.³²

Dari hasil pemaparan wawancara oleh Olivia Oktavi Sari, mahasiswa UIN-SU Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yang sudah kurang lebih 5 tahun menjalankan bisnis dengan sistem ini dapat dipahami bahwa ia melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini karena ia menganggap bahwa menjalankan bisnis dengan sistem tersebut dianggap lebih mudah, praktis dan juga efisien, sehingga tidak perlu untuk melakukan pembelian barang terlebih dahulu bahkan sampai menumpuk barang. Ia beranggapan bahwa jika melakukan pembelian barang terlebih dahulu, dan apabila barang tersebut tidak ada yang membeli maka ia akan berpikir dan mencari cara agar barang tersebut laku terjual. Sedangkan berdasarkan hasil pemaparan wawancara diatas yang telah dilakukan oleh Citra Anggraini, yaitu mahasiswa UIN-SU jurusan Pendidikan Islam Anak Usia Dini mengungkapkan bahwa kemudahan dalam menjalankan transaksi ini yaitu dikarenakan tidak adanya kegiatan dalam

³¹Olivia Oktavi Sari, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Binjai, tanggal 19 September 2020.

³²Citra Anggraini, *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU, Wawancara Pribadi, Medan, tanggal 19 September 2020.

penyetokan produk atau barang yang akan dijualnya. Dengan tidak melakukan penyetokan tersebut maka akan menjadikan biaya menjadi lebih hemat.

C. PEMBAHASAN

1. Mekanisme Transaksi Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping* Yang Dilakukan *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU

Jual beli adalah merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara kesukarelaan diantara kedua belah pihak yang melakukan transaksi dan juga sesuai dengan perjanjian dan juga sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara.³³ Seiring dengan berkembangnya teknologi, saat ini transaksi jual beli yang dilakukan oleh orang-orang dapat juga dilakukan dengan tidak bertatap muka secara langsung, melainkan dengan melalui media internet yang dikenal dengan istilah jual beli *online*. Ada beberapa sistem yang dikenal dalam jual beli secara *online* salah satu diantaranya yaitu sistem *dropshipping*.

Sistem *dropshipping* adalah merupakan salah satu metode penjualan produk atau barang secara *online* yang memungkinkan seorang *dropshipper* menjual barang kepada pembeli dengan hanya bermodalkan foto/gambar dari *supplier* tanpa harus melakukan penyetokan barang dan pengiriman barang juga dilakukan secara langsung oleh pihak *supplier*. Walaupun pengiriman barang dilakukan oleh pihak *supplier*, akan tetapi identitas pengirim barang yang digunakan adalah identitas penjual. Berarti dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini ada tiga pihak yang terlibat yaitu, *supplier*, *dropshipper*, dan juga pembeli.

Jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini merupakan jual beli yang termasuk ke dalam jual beli *salam*, karena merupakan jual beli dengan sistem pesanan yang pembayarannya dilakukan di muka dan barang diserahkan di

³³Ani Nuraeni, "Analisis Praktik *Dropship Online* Dalam Tinjauan *Bisnis Islam*", Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah, Vol. 2 No. 1, 2020, h. 37.

kemudian hari.³⁴ Dalam pelaksanaannya hendaknya menyebutkan sifat-sifat dari objek yang diperjualbelikan yang mungkin bisa dijangkau oleh pembeli. Selain itu disebutkan juga semua jenisnya dan semua identitas yang melekat pada barang yang bersangkutan, tanggal dan tempat penyerahan juga harus jelas serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh beberapa informan, bahwa mekanisme dalam transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* mahasiswa UIN-SU yaitu sebagai berikut:

a. Melakukan promosi barang ke sosial media.

Hal pertama kali yang dilakukan oleh penjual atau *dropshipper* dalam melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu melakukan promosi ke media sosial, seperti melalui Whatsapp, Instagram dan juga Facebook. Pihak penjual melakukan promosi dengan mengupload foto atau gambar dan juga video yang dipasang di story atau status di media sosial media tersebut. Dimana ketika mengupload foto tersebut, pihak *dropshipper* juga memberikan keterangan dari produk atau barang yang dijualnya. Bahkan ada yang mengadakan promo dalam setiap bulannya agar pembeli tertarik.

b. Melakukan Pemesanan Barang.

Jika ada pembeli atau *customer* yang tertarik dan ingin membeli barang yang telah ditawarkan oleh *dropshipper*, maka pihak *dropshipper* akan mencatat lebih dulu orderan yang masuk. Pemesanan dilakukan melalui sistem PO (*Pre Order*). Kemudian setelah tutup PO dari waktu yang telah ditentukan, maka pesanan-pesanan pembeli akan direkap kembali dan segera dipesankan *dropshipper* kepada pihak *supplier*.

³⁴Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 90.

c. Melakukan Pembayaran Barang.

Setelah melakukan pemesanan terhadap barang yang telah dipesan, maka pihak pembeli akan melakukan pembayaran kepada pihak *dropshipper*. Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer ATM, tetapi apabila alamat pembeli dekat dengan alamat penjual atau *dropshipper* maka pembayaran dapat dilakukan secara COD (*Cash On Delivery*) atau tunai.

d. Pengiriman Barang.

Proses selanjutnya yaitu pengiriman barang, dimana pengiriman barang yang dilakukan oleh pihak penjual atau *dropshipper* akan dilakukan dengan menggunakan jasa pengiriman, seperti JNE, JNT dan juga SiCepat dengan identitas pengirim barang adalah identitas penjual atau *dropshipper*. Dan apabila alamat pembeli dekat dan masih dalam lokasi yang dapat di jangkau maka pihak *dropshipper* akan mengirimkan barang tersebut secara langsung ke alamat pembeli.

2. Faktor Yang Menyebabkan *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU Melakukan Transaksi Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping*

Proses terjadinya transaksi jual beli pada masa modern saat ini sudah mengalami perkembangan yang pesat. Dimana transaksi juga dapat dilakukan dengan tidak bertatap muka secara langsung (*face to face*). Lebih lagi transaksi ini mudah untuk dilakukan sebagai pekerjaan sampingan, karena transaksi tersebut dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja tanpa mengganggu aktivitas yang lainnya.

Dalam sistem *dropshipping* ini proses penjualan dilakukan melalui *online* karena dinilai lebih efektif, dimana *dropshipper* tidak harus memiliki barang atau dapat dikatakan juga tidak perlu untuk melakukan penyetokan barang. Cukup dengan menggunakan beberapa sarana atau media yang dimiliki oleh penjual dalam memasarkan produknya secara *online*, yaitu seperti Facebook, Whatsapp dan juga

Instagram. Jika ada pesan yang masuk, pihak *dropshipper* hanya tinggal menghubungi pihak *supplier* dan juga meneruskan pesanan pembeli kepada pihak *supplier*. Jadi yang melakukan pengiriman barang kepada pembeli adalah pihak *supplier* tetapi tetap menggunakan identitas pengirim barang adalah identitas penjual atau *dropshipper*.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dari beberapa informan, dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang menyebabkan seorang penjual atau *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu sebagai berikut:

- a. Menjadikan transaksi jual beli lebih efektif dan efisien.

Berjualan *online* dengan sistem *dropshipping* ini menjadikan transaksi jual beli menjadi lebih efektif dan juga efisien. Karena pihak *dropshipper* tidak membutuhkan waktu yang lama untuk melakukannya. Bahkan dengan adanya sistem *dropshipping* ini, pihak *dropshipper* akan menjadi lebih hemat waktu dan juga hemat tenaga.

- b. Tidak perlu melakukan penyetokan barang.

Dalam melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini, seorang *dropshipper* tidak perlu direpotkan dengan menyetok barang. Karena nantinya barang yang telah dipesan oleh pembeli akan dikirimkan secara langsung oleh pihak *supplier*. Dengan tidak melakukan penyetokan barang, maka pihak *dropshipper* juga tidak memerlukan tempat untuk gudang penyimpanan barang pesanan.

- c. Tidak perlu melakukan packing barang.

Seorang *dropshipper* tidak perlu melakukan packing terhadap barang pesanan pembeli. Karena disini *dropshipper* hanya menawarkan barang kepada pembeli yang kemudian meneruskan pesanan pembeli kepada pihak *supplier*. Jadi, mulai dari proses packing sampai dengan pengiriman barang pihak *supplier* yang akan melakukannya.

- d. Dapat memiliki pendapatan/penghasilan sendiri.

Dengan menjalankan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini, maka seorang *dropshipper* akan dapat memiliki penghasilan sendiri. Terlebih lagi seorang mahasiswa, tentunya akan merasa senang jika memiliki penghasilan sendiri. Dengan memiliki penghasilan sendiri, maka ia akan dapat membeli apa yang menjadi keinginannya tanpa meminta uang lagi kepada orang tua. Dengan begitu kita dapat mengurangi beban orang tua, bahkan dengan menjalankan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini kita dapat mengirimkan sedikit uang kepada orang tua kita.

- e. Mengurangi resiko tidak lakunya barang.

Transaksi dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini dilakukan oleh pihak *supplier* agar dapat mengurangi resiko dari tidak lakunya barang. Sehingga sistem *dropshipping* ini dinilai memiliki fungsi untuk menghindari tertanamnya modal atau menumpuknya barang.

- f. Modal yang diperlukan tidak terlalu besar.

Seorang *dropshipper* tertarik untuk melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yaitu karena tidak membutuhkan modal yang terlalu besar. Dimana penjual hanya bermodalkan *handphone* dan juga kuota internet dalam menawarkan barang atau produknya kepada pembeli.

Faktor lainnya yang menyebabkan *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu juga dapat dilihat dari kemudahan dalam menjalankan transaksi ini, yakni diantaranya sebagai berikut:

- a. Hanya tinggal memposting barang yang ingin dijual.

Kemudahan dalam transaksi *dropshipping* ini yaitu seorang *dropshipper* hanya tinggal mengupload/memposting foto atau gambar yang

menarik yang ingin dijual. Dan dalam foto tersebut juga dijelaskan kriteria dari barang tersebut.

b. Tidak perlu menawarkan produk secara langsung.

Dalam menawarkan barang dagangannya, seorang *dropshipper* tidak perlu melakukannya secara langsung. Karena hal tersebut dapat dilakukan melalui media sosial, seperti Whatsapp, Instagram dan juga Facebook. Transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini dinilai efektif dan juga praktis karena dapat dilakukan tidak bertemu muka secara langsung (*face to face*). Dengan begitu akan menjadikan transaksi menjadi lebih mudah.

c. Dapat dilakukan dimana saja.

Kelebihan yang satu ini dapat dirasakan secara langsung, selama dimana kita ada waktu luang maka kita dapat melakukan transaksi jual beli *online* ini dimana saja.

d. Hemat biaya.

Dengan menjalankan transaksi *dropshipping* ini, seorang *dropshipper* tidak perlu menghabiskan banyak biaya, yaitu seperti halnya biaya transportasi dalam proses pengiriman barang pesanan ke pembeli. Karena dalam sistem *dropshipping* ini pihak *supplier*lah yang langsung mengirimkan barang ke pembeli. Dengan begitu akan menjadikan biaya menjadi lebih hemat.

e. Lebih praktis untuk dijalankan.

Sistem *dropshipping* ini dianggap praktis karena dilakukan hanya dengan menggunakan *handphone* dengan melalui sosial media dan juga kuota internet untuk memasarkan barang yang akan dijual.

Transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* melalui sosial media menawarkan hal yang mudah untuk dilakukan. Apabila dalam

transaksi jual beli ini terjadi *complain* dari pihak pembeli terhadap barang yang telah dibelinya, misalnya dalam hal pemesanan barang yang salah kode atau ukuran, terjadi cacat pada barang ataupun hal yang lainnya. Inilah yang menjadi kekurangan dalam transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini.

Segala kemudahan yang sebagaimana dijalankan dalam jual beli secara *online* maka harus dibarengi dengan tujuan akhir yaitu bahwa pembeli merasa senang dan puas dengan barang yang telah dibelinya. Karena apabila pembeli merasa puas dengan sistem jual beli *online* ini apalagi jika barang yang kita jual sesuai dengan keinginan pembeli, tentunya akan membuat bisnis *online* akan semakin terus berkembang sesuai dengan perkembangan teknologi. Rasa percaya dapat muncul dari kepuasan pembeli terhadap barang yang dibeli, seperti kualitas barang salah satunya. Itu menjadi sesuatu hal yang penting dalam meningkatkan kepercayaan terhadap pembeli.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dikalangan mahasiswa UIN-SU yaitu penjual atau *dropshipper* mahasiswa UIN-SU terlebih dahulu melakukan promosi produk/barang dari *supplier* yaitu dengan mengupload foto-foto barang tersebut ke berbagai sosial media seperti Whatsapp, Instagram dan juga Facebook, dan juga disertai dengan keterangan atau spesifikasi barang yang dipromosikan. Jika ada pembeli yang memesan, maka pembeli akan menghubungi pihak *dropshipper* dan sekaligus melakukan pembayaran barang sesuai dengan harga barang yang dipesan. Kemudian *dropshipper* akan memproses barang pesanan pembeli dengan memberikan identitas pembeli, dan juga transferan uang dari pembeli ke pihak *supplier* agar barang yang dipesan oleh pembeli dapat segera diproses dan dikirimkan, tetapi barang yang dikirimkan oleh *supplier* kepada pembeli menggunakan identitas pengirimnya adalah identitas penjual atau *dropshipper*.
2. Faktor yang menyebabkan *dropshipper* mahasiswa UIN-SU melakukan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yaitu antara lain sebagai berikut: (a) Menjadikan transaksi jual beli lebih efektif dan efisien. (b) Tidak perlu untuk melakukan penyetokan barang. (c) Tidak perlu melakukan packing produk/barang. (d) Dapat memiliki pendapatan/penghasilan sendiri. (e) Dapat mengurangi resiko akan tidak lakunya barang, dan (f) Modal yang diperlukan tidak terlalu besar.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti akan memberikan saran terkait dengan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dikalangan mahasiswa UIN-SU. Adapun saran-saran yang ingin disampaikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Bagi penjual atau *dropshipper*, hendaknya lebih pandai dan cermat lagi dalam melakukan komunikasi dengan pihak *supplier* agar kesalahan-kesalahan yang mungkin saja bisa terjadi mengenai produk/barang yang dipesan oleh pembeli dapat diminimalkan.
2. Bagi pembeli, untuk menghindari terjadinya tindakan penipuan karena barang yang sampai tidak sesuai, maka sebaiknya sebelum melakukan transaksi jual beli harus mencari tahu informasi lebih jelas lagi mengenai kriteria barang yang dijual oleh *dropshipper*. Dengan begitu akan dapat meminimalisir terjadinya tindakan-tindakan yang tidak diinginkan.
3. Rekomendasi untuk penelitian selanjutnya yaitu peneliti menyarankan hendaknya peneliti selanjutnya dapat meneliti bagaimana mekanisme transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan pada *marketplace* yaitu seperti Lazada, Bukalapak, Tokopedia, Shopee, sehingga hasilnya dapat diperbandingkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andalia, Fanny dan Eko Budi Setiawan. “*Pengembangan Sistem Informasi Pengolahan Data Pencari Kerja Pada Dinas Sosial dan Tenaga Kerja Kota Padang*”. Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika (KOMPUTA), Vol. 4 No. 2, Oktober 2015.
- Anggraini, Tuti. *et. al, Lembaga Keuangan Syariah dan Dinamika Sosial*, Medan: FEBI UIN-SU PRESS, 2015.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Depok: Rajawali Pers, 2017.
- Astuti, Daharmi. “*Persepsi Masyarakat Terhadap Akad Jual Beli Online Perspektif Ekonomi Syariah*”. Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, Vol. 1 No. 1, Juni 2018.
- Bi Rahmani, Nur Ahmadi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016.
- Bitar. “*Pengertian Sistem: Karakteristik, Elemen, Jenis, Klasifikasi, Para Ahli*”. <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-sistem/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, Bandung: Jumanatul Ali-Art, 2004.
- Destyana. “*Jual Beli Online Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Distro Indie Clothing di JL. Yos Sudarso Kecamatan Metro Barat Kota Metro)*”. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018.
- Fahmi, Faisal. “*Kesesuaian Akad Jual Beli Dropship Dengan Fatwa MUI (Studi Kasus Pada Market Place Bukalapak)*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018.
- Fitria, Tira Nur. “*Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara*”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 03 No. 01, Maret 2017.
- Harahap, Isnaini. dan M. Ridwan. *Islamic Economics*, Medan: 2016.
- Harahap, Isnaini. *et. al., Hadis-Hadis Ekonomi*, Medan: Wal Ashri Publishing, 2015.
- <https://uinsu.ac.id/sejarah-uin-su-medan/>. Diakses pada tanggal 16 September 2020.

- <https://uinsu.ac.id/tentang-uinsu/>. Diakses pada tanggal 16 September 2020.
- Ibrahim, Adzikra. *Pengertian Transaksi, Bukti Transaksi dan Jenis-jenis Transaksi*, <https://pengertiandefinisi.com/pengertian-transaksi-bukti-transaksi-dan-jenis-jenis-transaksi/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.
- Idri. *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Imsar dan Tri Ina Fadhila Rahma. “*Kinerja Alumni Berdasarkan Persepsi Pemangku Kepentingan*”, *Jurnal Manajemen dan Inovasi Bisnis*, Vol. 01 No. 02, Agustus 2019.
- Irmalasari, Sugi. “*Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Di Kalangan Mahasiswa Angkatan 2014 Jurusan Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Mataram, 2018.
- Kalbuadi, Putra. “*Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.
- Khulwah, Juhrotul. “*Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Hukum Islam*”. *Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, Vol. 07 No. 1, Agustus 2019.
- Khulwah, Juhrotul. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli Dropship*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.
- Khuzaimah, Nur. “*Jual Beli Online Dengan Dropshipping Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syari’ah Angkatan 2015 IAIN Metro)*”. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019.
- Lakuanine, Ahmad Budi. “*Praktek Jual Beli Online Dengan Sistem Dropship Perspektif Hukum Islam dan KUH Perdata (Studi Di Akun Instagram Little_Boss_Sandal)*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. 2018.
- Makhfiroh. “*Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropshipping Di Toko Online Rumah Warna_Corp*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019.
- Mardani. *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Mardiyana, Yuni. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi Dropshipping By Reseller Online (Studi Kasus Ramadhani*

- Collection Surakarta*". Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2018.
- Maulida, Nurul. "*Dropship Dalam Jual Beli Pakaian Online Ditinjau Menurut Konsep Jual Beli Salam*". Skripsi. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, 2018.
- Mujiatun, Siti. "*Jual Beli dalam Perspektif Islam: Salam dan Istisna*". Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Vol. 13 No. 2, September 2013.
- Mustofa, Imam. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016.
- Nubahai, Labib. "Konsep Jual Beli Model *Dropshipping* Perspektif Ekonomi Islam". Jurnal Misykat, Vol. 04 No. 01. Juni 2019.
- Nuraeni, Ani. "*Analisis Praktik Dropship Online Dalam Tinjauan Bisnis Islam*". Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah. Vol. 2 No. 1, 2020.
- Rudiana. "*Transaksi Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*". Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon, 2015.
- Rusiadi. *et. al. Metode Penelitian: Konsep, Kasus dan Aplikasi SPSS, Eviews, Amos, Lisrel*. Medan: USU Press, 2017.
- Subekti, Mohammad. "*Pengembangan Model E-bisnis di Indonesia*". Jurnal ComTech. Vol, 5 No. 2, Desember 2014.
- Subkhy, M. Hasan. "*Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Di Desa Waringin Sari Barat Kec. Sukoharjo Kab. Pringsewu)*". Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2018.
- Syaid, Fauziah A. "*Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab. Pinrang (Perspektif Hukum Islam)*". Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, 2019.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Etika & Spiritualitas Bisnis*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016.
- Triyawan, Andi dan Suthorik Eri Nugroho. "*Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam*". Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 5 No. 2, Desember 2018.

Utami, Nani. “*Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Online Sistem dropshipping Di Ritel Wilayah Ponorogo*”. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018.

Yafiz, Muhammad. *Argumen Integrasi Islam & Ekonomi*, Medan: Febi UIN-SU Press, 2015.

Zainuddin. “*Transaksi Jual Beli Online Secara Dropshipping Dalam Perspektif Hukum Islam (Analisis Ba’i Gharar)*”. Skripsi. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, 2017.

Zakky. “*Pengertian Sistem: Definisi, Unsur-unsur, Jenis-jenis dan Elemennya*”. <https://www.zonareferensi.com/pengertian-sistem/>. Diakses pada tanggal 09 September 2020.

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Apa saja faktor yang mempengaruhi anda untuk menjalankan transaksi jual beli *online* menggunakan sistem *dropshipping* ?
2. Sudah berapa lama anda melakukan transaksi jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*?
3. Apa saja produk yang anda jual dalam bisnis *dropshipping* tersebut ?
4. Darimana saja anda mendapatkan *supplier* barang untuk produk yang akan anda jual ?
5. Berdasarkan apa anda memilih *supplier* ?
6. Media sosial apa saja yang anda jadikan sarana dalam bisnis jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini ?
7. Apa saja kemudahan dan kesulitan yang anda alami dalam menjalankan bisnis ini ?
8. Bagaimana proses pengiriman barang yang anda lakukan dalam bisnis jual beli *online* dengan sistem ini ?
9. Berapa lama waktu barang yang dipesan sampai ke tangan pembeli ?
10. Apa yang anda lakukan jika pihak *supplier* terlambat melakukan pengiriman barang ke pembeli ?
11. Apa yang akan anda lakukan jika barang yang diterima oleh pembeli tidak sesuai dengan pesanan ?
12. Bagaimana cara anda mempromosikan barang yang anda jual ?
13. Bagaimana mekanisme pemesanan barang setelah ada pembeli yang memesan ?
14. Bagaimana mekanisme pembayaran barang pesanan pembeli ?

Dokumentasi Wawancara Dengan *Dropshipper* Mahasiswa UIN-SU



Wawancara Dengan Yuli Kartika



Wawancara Dengan Olivia Oktavi Sari



Wawancara Dengan Ayu Indriani



Wawancara Dengan Khairima Fathurahmi



Wawancara Dengan Namira Nasution



Wawancara Dengan Citra Anggraini

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Ika Meilinda
2. NIM : 0501162090
3. Tempat/Tgl Lahir : Sei Semayang, 29 Mei 1998
4. Pekerjaan : Mahasiswi
5. Alamat : Sei Semayang Dusun VII Pulerejo

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Taman Siswa Diski
2. SMP Negeri 1 Sunggal
3. SMA Negeri 1 Sunggal
4. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

III. RIWAYAT ORGANISASI

1. Bendahara PMR WIRA SMA Negeri 1 Sunggal (2015)
2. Wakil Menteri Dalam Negeri KSEI UIE UIN-SU (2019)