

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Profil SB Store Purwodadi

SB Store Purwodadi merupakan tempat usaha pribadi milik perorangan yaitu milik Maharani Pramudita, yang berada di Jalan Diponegoro No. 137 Danyang Utara, Purwodadi, Grobogan. Usaha toko ini mulai dirintis sejak tahun 2018 dengan modal awal sebesar dua juta rupiah. Sistem penjualan yang dilakukan oleh pihak SB Store terbagi menjadi dua sistem, selain penjualan yang dilakukan secara *offline* toko ini juga menerapkan sistem *dropshipping*. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko alasan dari penerapan sistem ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk. Toko ini setiap harinya bekerja mulai dari pukul 09.00-21.00 WIB. Toko ini memiliki banyak produk yang dipasarkan mulai dari lokal maupun impor, yaitu baju, gamis, tas, sandal, sepatu, jilbab, jam tangan dan lain-lain. Pada awal pendiriannya usaha ini didorong oleh adanya peluang atau kesempatan yang terbuka dengan semakin maraknya masyarakat yang memiliki *smartphone* untuk mengakses berbagai macam informasi yang ada.¹

2. Letak Geografis

Lokasi SB Store Purwodadi berada di Jl. Diponegoro No. 137 Danyang Utara Purwodadi Grobogan. Pemilihan lokasi didasarkan pada wilayahnya yang strategis berada di pinggir jalan raya dan mudah untuk ditemui.

Kondisi wilayah yang dijadikan *store* sangat tepat karena letaknya yang langsung berhadapan dengan warga sehingga memudahkan mereka dalam membeli barang produk SB Store.

3. Visi dan Misi

Dalam rangka mengembangkan usahanya pihak SB Store memiliki visi dan misi yang bertujuan menciptakan usaha

¹ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 03 Maret 2023, wawancara 1, transkrip.

yang menguntungkan di masa yang akan datang. Visi dari SB Store sendiri yakni berusaha memenuhi kebutuhan *customer* dan memberikan pelayanan secara langsung dan profesional, sedangkan untuk misinya yaitu menghasilkan laba yang sebesar-besarnya dengan tetap mengutamakan kepuasan *customer*.²

4. Produk SB Store Purwodadi

Produk yang ditawarkan oleh toko SB Store Purwodadi diantaranya :

- a. Baju
- b. Gamis
- c. Tas
- d. Hijab
- e. Sepatu
- f. Sandal
- g. Dompot
- h. Mukena
- i. Jam tangan³

B. Deskripsi Data Hasil Penelitian

1. Hasil Penelitian Implementasi Jual Beli melalui Sistem *Dropshipping* dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Toko SB Store Purwodadi

Sistem penjualan produk dalam bentuk *dropshipping* memiliki tiga komponen yang terlibat yaitu *supplier*, *dropshipper*, dan konsumen. Hal ini berdasarkan paparan langsung dari pemilik SB Store.⁴

SB Store Purwodadi sebagai usaha pakaian wanita kekinian menerapkan berbagai sistem penjualan, baik

² Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 03 Maret 2023, wawancara 1, transkrip.

³ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 03 Maret 2023, wawancara 1, transkrip.

⁴ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 08 Maret 2023, wawancara 2, transkrip.

melalui sistem penjualan *online* maupun sistem penjualan *offline*. Praktik dari sistem penjualan yang dilakukan oleh SB Store Purwodadi di antaranya jual beli secara langsung di toko, *reseller*, *dropshipping*, dan penjualan secara grosir. Pada awalnya pemilik SB Store hanya menjalankan sistem penjualan *online* yakni melalui para *reseller*, namun seiring berjalannya waktu sistem *reseller* dianggap kurang maksimal dalam meningkatkan penjualan toko. Pihak *owner* toko pun mulai menjalankan sistem *dropship*. *Dropshipping* sebagai sistem atau model penjualan yang paling mudah dalam dunia *online*. Berdasarkan wawancara peneliti dengan Maharani Pramudita alasan menjalankan sistem *dropshipping* adalah tidak membutuhkan modal yang terlalu banyak, hanya cukup bermodalkan media sosial dan gambar produk dari *supplier* tanpa harus menyetok barang dan tidak mengurus pengiriman barang. SB Store Purwodadi mulai menjual berbagai macam produk yang didapat dari menjalin kerjasama dengan pihak lain yang memiliki produk sesungguhnya. Berbisnis menggunakan sistem *dropshipping* merupakan cara berbisnis gampang-gampang susah, hal ini bergantung pada cara kita menjalankannya dan menyikapinya. Sifat ulet dan tanggung jawab sangat diperlukan oleh pembisnis dalam mengembangkan usahanya. Adapun pebisnis pun harus siap menanggung resiko dari sistem jual beli seperti ini. Hal ini dikemukakan oleh pemilik usaha SB Store bahwa semua pekerjaan memiliki resiko tersendiri tergantung kita menjalankannya, termasuk sistem *dropshipping* ini, di awal menjalankan bisnis, cukup sulit untuk mencari *supplier* yang menyediakan produk dengan harga yang murah tapi kualitas tetap poin yang diutamakan, karena pihak toko ingin membangun kepercayaan dari konsumen, seiring berjalannya waktu dan pihak SB Store mulai mahir dalam mengolah dan mengambil produk.⁵

⁵ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 08 Maret 2023, wawancara 2, transkrip.

Dalam menjalankan bisnisnya SB Store Purwodadi menggunakan berbagai *platform online* untuk memasarkan produknya. Salah satu *platform online* yang digunakan yaitu aplikasi shopee. Aplikasi shopee merupakan suatu *marketplace* yang berupa *platform* perniagaan *online* yang didirikan oleh Forrest Li 2009 berkantor pusat di Singapura di bawah naungan SEA Group. *Owner* toko SB Store mendaftar di *platform* shopee dengan nama akun sb store.pwd sebagai akun penjual sekaligus pembeli yang menyediakan berbagai macam *fashion* wanita kekinian dengan memanfaatkan *fitur dropship* dalam aplikasi *Shopee*. Berjualan dengan sistem *dropshipping* pada aplikasi *Shopee* ada beberapa tahap yang harus dilakukan sebagai berikut:

- a. Membuat akun
Langkah ini sebagai awal memulai bisnis *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*.
- b. Mencari dan membeli produk
Langkah ini sama seperti berbelanja secara *online* pada umumnya. Langkah ini berfungsi sebagai sarana mencari *supplier* produk.
- c. *Checkout* produk
Proses selanjutnya beralih ke halaman belanja. Lakukan pembelian atas semua produk yang diinginkan.
- d. Mengisi alamat pengiriman barang atau produk
- e. Pilih menu kirim sebagai *dropship*
Langkah yang terakhir adalah memilih menu metode pembayaran seperti pada umumnya.

Pembeli dan pelanggan yang melakukan transaksi jual beli di toko Sb Store merupakan para pengguna aktif shopee yang berasal dari berbagai kota di Indonesia. Akun shopee dari SB Store Purwodadi didaftarkan dengan alamat dari *store* sendiri. Mitra dagang yang bekerja sama dengan pihak

SB Store di antaranya yaitu Melstore Jkt Official Shop, Floristsupply, dan Babyfit.⁶

Sistem *dropshipping* yang diterapkan oleh pihak SB Store berbeda dengan akun toko lain yang juga menjalankan sistem ini, pihak SB Store tetap memiliki stok barang yang dijual di *store offlinenya*, sistem *dropshipping* ini dijalankan guna meningkatkan penjualan dan pengembangan toko. Alasan berbeda diungkapkan oleh pemilik toko, bahwasanya dalam menjalankan *store* menggunakan pula sistem *dropshipping* untuk meningkatkan penjualan, karena di toko *offline* tidak banyak produk yang dimiliki, maka untuk memenuhi permintaan konsumen atas beberapa produk diambilkan dari para *supplier*, namun dengan tetap atas nama dari SB *store*.⁷

Mekanisme sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh pihak SB Store yakni dengan cara memasarkan produk atau barang dari beberapa mitra kerja yang diajak bekerja sama di platform *online* yang telah ada, apabila terjadi transaksi penjualan dengan konsumen, maka pihak SB Store akan menerima pesanan dari konsumen, kemudian memberitahu pihak *supplier* untuk mengirimkan barang atas nama SB Store Purwodadi.

Transaksi jual beli melalui sistem *dropshipping* ini khusus dilakukan pada *store online* dengan menawarkan berbagai macam kebutuhan sekunder wanita untuk mendukung tampilan mereka di zaman sekarang ini. Tahap-tahap dari proses pemesanan barang atau produk melalui SB Store yaitu: pertama calon pembeli atau konsumen mencari produk atau barang yang diinginkan atau produk yang dibutuhkan melalui *browsing* pada *store online* SB Store. Pada katalog *online* SB Store calon pembeli atau konsumen

⁶ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 08 Maret 2023, wawancara 2, transkrip.

⁷Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 08 Maret 2023, wawancara 2, transkrip.

memilih barang yang diinginkan. Proses transaksi berlanjut pada calon pembeli atau konsumen dihadapkan pada halaman yang memuat informasi produk atau barang tersebut serta metode pembayaran yang akan dilakukan untuk melakukan transaksi tersebut. Pemesanan ini umumnya sama dengan proses pembelian *online* yang lainnya. Calon pembeli atau konsumen bisa langsung membeli produk atau barang sesudah menghubungi kontak yang telah tersedia, mengisi informasi pengiriman barang yakni informasi pribadi yang berisi nama, alamat, nomor telepon, serta metode pembayaran yang telah dipilih, setelah calon pembeli atau konsumen mengkonfirmasi pesanan, maka pihak *online store* akan segera memprosesnya.

Penerapan dari sistem *dropshipping* yang telah dilakukan pemilik usaha memberikan hasil bagi peningkatan penjualan dan performa toko. Berikut data hasil penjualan pada usaha toko SB Store Purwodadi setelah diterapkannya sistem *dropshipping* :

Tabel 4.1
 Hasil Penjualan pada Usaha Toko SB Store Purwodadi

Tahun	Penjualan
2018	328
2019	459
2020	651
2021	693
2022	742
2023	528
Jumlah	3.401

Sumber : SB Store Purwodadi

Berdasarkan tabel data hasil penjualan pada usaha toko SB Store Purwodadi tahun 2018 tercatat sebanyak 328 kali transaksi, tahun ini awal usaha ini dirintis. Sistem *dropshipping* belum dijalankan, pada tahun 2019 tercatat sebanyak 459 kali transaksi, pada tahun 2020 telah tercatat sebanyak 651 transaksi, pada tahun ini sistem jual beli *dropshipping* mulai dijalankan oleh pihak SB Store, pada tahun 2021 tercatat sebanyak 693

transaksi, pada tahun 2022 tercatat sebanyak 742 kali transaksi. Di Indonesia sendiri sejak tahun 2019 mengalami wabah virus corona, wabah ini tidak hanya terjadi di Indonesia namun hampir seluruh negara. Namun penjualan barang di SB Store mengalami peningkatan, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya kebijakan pemerintah yang menerapkan *social distancing*, sehingga masyarakat lebih memilih memenuhi kebutuhan hidup dengan cara belanja *online*. Pada awal tahun 2023 telah tercatat 528 kali transaksi. Dari tabel penjualan di atas dapat disimpulkan bahwa usaha SB Store dari tahun ke tahun mengalami kemajuan dan peningkatan. Hal ini terjadi salah satunya karena dijalankannya sistem *dropshipping* serta faktor lain yang mendukung proses peningkatan jumlah penjualan produk.⁸

2. Hasil Penelitian Faktor Pendukung dan Penghambat Jual Beli melalui Sistem *Dropshipping* pada Usaha Toko SB Store Purwodadi

Transaksi jual beli pada masa ini sudah berkembang pesat, terutama dalam hal prosesnya. Transaksi jual beli yang terjadi antara penjual dan pembeli dapat dilakukan tanpa adanya pertemuan secara langsung. Transaksi seperti ini dikenal dengan istilah jual beli *online* melalui jaringan internet. Jual beli *online* dapat dilakukan melalui situs atau media yang menyediakan layanan untuk dilakukannya sebuah transaksi. Banyak sekali *platform online* yang memfasilitasi para pelaku bisnis dalam memasarkan produknya. Adapun transaksi yang digunakan dalam jual beli *online* yakni melalui media sosial seperti Whatsapp, Facebook, Instagram, Shoppe, Tiktok Shop, Tokopedia, Lazada, Buka Lapak, dan sebagainya. Seluruh *platform online* ini akan memudahkan para penjual dalam menjual dan memasarkan produknya tanpa harus bertemu secara langsung dengan para pembeli. Pemilik toko mengatakan bahwa alasan dari dipilihnya media sosial dalam memasarkan produk ialah zaman sekarang ini hampir seluruh kalangan masyarakat menggunakan android, hal

⁸ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 08 Maret 2023, wawancara 2, transkrip.

ini memudahkan kami dalam mempromosikan produk mengingat kemudahan dalam mengakses internet.⁹

Perkembangan teknologi inilah yang menjadi faktor pendukung yang paling utama dalam pengembangan sistem pemasaran alat ini. Hampir seluruh kalangan masyarakat dari kelas atas sampai dengan menengah memiliki smartphone yang bisa digunakan untuk mengakses internet. Pelaku usaha dalam hal ini harus dituntut memiliki kreativitas dalam menjalankan usahanya, mengingat banyaknya salingan bisnis dalam dunia *online*.

Seorang pebisnis atau pengusaha sebelum memulai usaha atau bisnisnya haruslah mempunyai modal yang cukup besar, namun hal ini berbeda dengan memulai usahadengan sistem *dropshipping*. Sistem ini tidak membutuhkan banyak modal bahkan dapat dilakukan tanpa adanya modal. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko bahwa jika ingin membuka bisnis saat ini sangat membutuhkan modal yang besar, apalagi di era serba modern ini, sebagai seorang pebisnis pun harus siap atas segala kerugian akibat tidak berkembangnya sebuah bisnis, kami membuka usala bisnis ini dengan bermodalkan uang tabungan pribadi, meskipun di luar sana banyak sekali lembaga peminjaman uang, hal ini dikarenakan bunga yang diberikan kepada para peminjam cukup besar, memilih memulai usaha dari kecil terlebih dahulu, sampai saat ini bisa membuka toko *offline* sendiri.¹⁰

Modal menjadi faktor penting dalam memulai sebuah bisnis. Ketika seseorang memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis maka hal utama yang harus dipersiapkan adalah modal. Sistem penjualan *dropshipping* ini menawarkan kepada para pebisnis baru untuk memulai bisnis dengan modal yang relatif kecil bahkan tanpa modal pun tetap bisa dilakukan. Peluang inilah yang diambil oleh pihak SB Store agar dapat mendukung perkembangan usahanya. Berawal dari usaha penjualan pakaian skala kecil sampai saat ini dapat dikenal banyak orang dan memiliki *offline store*.

Persaingan bisnis merupakan hal yang biasa dalam dunia bisnis, terlebih pada bisnis *online*. Hal ini tidak dapat dihindari

⁹ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 25 Maret 2023, wawancara 3, transkrip.

¹⁰ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 25 Maret 2023, wawancara 3, transkrip.

karena setiap pelaku bisnis bersaing bagaimana caranya agar produknya diminati oleh konsumen atau pembeli. Persalingan harga menjadi fokus utama bagi pihak SB Store, di luar sana banyak sekali penjual yang membanting harga demi bersaling mendapatkan konsumen, hal ini berakibat keuntungan yang didapat kecil. SB Store dalam menetapkan harga berdasarkan target yang harus dicapai oleh karena itu pihak SB Store mengambil *supplier* dengan harga yang murah. Dalam menghadapi situasi yang mengakibatkan banyaknya saingan bisnis, pihak SB Store pun menggunakan strategi untuk menarik minat masyarakat atau pelanggan untuk membeli produk dari SB Store.

Kepercayaan dari pelanggan dalam melakukan transaksi secara *online* jugal mempengaruhi tercapainya keberhasilan sistem yang digunakan, baik itu kepada konsumen maupun kepada penjual karena umumnya bertransaksi secara *online* ini antar pelaku tidak saling mengenal. Mereka hanya tahu melalui media sosial. Tidak jarang dalam transaksi secara *online* ini ada salah satu pihak yang merasa dirugikan. Kerugialan yang biasa dialami konsumen ialah transaksi pembayaran telah dilakukan namun produk yang dipesan tidak kunjung datang. Selain itu permasalahan yang sering terjadi adalah barang yang dikirim tidak sesuai yang dipesan. Oleh karena itu dibutuhkan rasa tanggung jawab kedua belah pihak agar tidak terjadi kerugian kepada salah satu pihak. Rasa kekhawatiran dari konsumen inilah yang juga menjadi faktor penghambat dalam berjualan secara *online*. Pihak SB Store memiliki prinsip sejak awal memulai usahanya dengan mengutamakan kepuasan pembeli, hal ini dilakukan untuk membangun kepercayaan konsumen kepada SB Store. Jika pembeli puas dengan produk dan pelayanan yang diberikan pihak SB Store maka tidak menutup kemungkinan untuk kembali membeli produk dan menjadi pelanggan tetap.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan karyawan toko yang bertugas sebagai admin akun media sosial SB Store Purwodadi, peneliti menyimpulkan bahwa sebagai admin dia memiliki pengalaman mendapatkan komplain dari pembeli. Resiko pada setiap kegiatan itu pasti ada apalagi dalam penjualan *online*, mulai dari barang cacat, tidak sesuai dengan gambar, resiko koplain berasal konsumen keterlambatan pada pengiriman dan lain sebagainya, hal ini menjadi perhatian bagi setiap penjual pelayanan bagi konsumen adalah hal paling utama untuk menerima kepercayaan dari konsumen, tanggung jawab

menjadi penjual ialah memuaskan pelanggan dengan semaksimal mungkin. Salah satu admin medial sosial SB Store mengatakan bahwa pernah mendapat dapat komplain dari pembeli, apalagi jual beli *online*, itu karena dia hanya sebagai admin jadi tidak memiliki kendali terhadap *supplier* toko, akan tetapi pihak toko memiliki prinsip tanggung jawab terhadap keluhan pembeli.¹¹

Solusi dari pihak toko apabila ada pembeli yang komplain terhadap barang yang tidak sesuai dengan pesanan diungkapkan oleh admin sosial media yang lain bahwa bentuk pertanggung jawaban dari pihak toko dengan cara menyampaikan jaminan pada konsumen bila barang tidak sesuai ataupun rusak, uang konsumen dikembalikan serta barang yang tidak sesuai ataupun rusak jadi milik konsumen tanpa dipungut biaya, pertanggung jawaban ini telah ditentukan *supplier* sendiri, semua kerugian ditanggung *supplier*.¹²

Berdasarkan wawancara di atas, para admin toko mengatakan bahwa setiap keluhan dari pembeli maka pihak toko akan bertanggung jawab terhadap segala bentuk kerusakan atau barang yang tidak sesuai karena hal tersebut telah menjadi kesepakatan pihak toko dengan pihak *supplier*. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh salah satu pembeli barang di SB Store bahwa dapat dikembalikan, tersedia fitur pengajuan pengembalian barang, jika barang yang dipesan tidak sesuai maka saya akan mengajukan *refund* dengan menyertakan bukti berupa foto atau video.¹³

Keuntungan dari membeli barang secara *online* biasanya barang dapat dikembalikan apabila tidak sesuai dengan keinginan pembeli, dengan syarat menjelaskan alasan serta menyertakan bukti. Hasil wawancara peneliti dengan salah satu pelanggan belanja *online*, yakni sebagai pembeli dari toko *online* dia selalu membuat *video unboxing*, jadi misal barang yang dipesan tidak sesuai maka tinggal mengajukan pengembalian barang dan uang ke pihak shopee dan menunggu persetujuan.¹⁴

¹¹ Wawancara dengan Novita Cindy , Admin Media Sosial Usaha SB Store Purwodadi 17 Mei 2023, wawancara 4, transkrip.

¹² Wawancara dengan Nidya Widia, Admin Media Sosial Usaha SB Store Purwodadi 17 Mei 2023, wawancara 4, transkrip.

¹³ Wawancara dengan Sevi Anggita, Pembeli barang di SB Store Purwodadi 17 Mei 2023, wawancara 4, transkrip

¹⁴ Wawancara dengan Dyah Arum , Pelanggan Shopee 17 Mei 2023, wawancara 4, transkrip.

Alasan inilah yang menjadikan pemilihan *supplier* menjadi faktor penting dalam keberhasilan sistem jual beli secara *dropshipping* ini. Bekerja sama dengan *supplier* yang amanah dan bertanggung jawab harus menjadi kriteria dalam hal pemilihan *supplier*.

3. Hasil Penelitian Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap Implementasi Jual Beli melalui Sistem *Dropshipping* dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Toko SB Store Purwodadi.

Metode penjualan *dropshipping* saat ini banyak diminati oleh para pebisnis *online* baru yang memulai usahanya dengan modal yang relatif kecil bahkan tanpa adanya modal. Sistem *dropshipping* merupakan transaksi jual beli antara pihak *dropshipper* dengan *supplier*, di mana pihak *dropshipper* menentukan harga barang atau produk sendiri, namun setelah pesanan barang masuk, pihak *dropshipper* akan langsung membeli barang dari *supplier*. Metode kerja sama dalam sistem *dropshipping* ini secara umum ada 2 macam, yaitu: pihak *supplier* memberikan harga ke *dropshipper*, selanjutnya pihak *dropshipper* akan menjual dan memasarkan produknya dengan menentukan harga sendiri, dengan mengambil keuntungannya, yang kedua produk atau barang telah ditentukan harganya sejak awal, termasuk keuntungan bagi *dropshipper* untuk setiap barang atau produk yang terjual. Metode yang pertama inilah yang dianggap paling mudah dan banyak digemari oleh para pelaku bisnis *dropshipping*, sedangkan metode yang kedua akan ada biaya pendaftaran dan terdapat batas minimal penjualan barang pada awalnya. Dalam *dropshipping* ini pihak *dropshipper* hanya menjadi tempat perantara untuk mempromosikan barang atau produk melalui toko *online* dengan memasang gambar, kriteria barang dan harga. Sistem *dropshipping* ini memiliki banyak keuntungan dibandingkan dengan sistem yang lainnya. *Dropshipping* juga memiliki potensi untuk membuka kesempatan kerja baru. Dalam hal ini apabila pelaku *dropshipping* hanya menjual barang atau produk berdasarkan gambar saja dan barang belum menjadi hak miliknya maka akad jual beli seperti ini adalah dilarang dalam Islam. Berdasarkan wawancara dengan karyawan yang bekerja di SB Store mengatakan dia bekerja sesuai dengan *job deskripsi* yang telah dijelaskan oleh pemilik toko ini, mengenai hal jual beli dalam Islam belum memahami

secara keseluruhan, akan tetapi tahu tentang etika dalam jual beli serta jual beli yang tidak diperbolehkan.¹⁵

Terkait dengan pemahaman karyawan tentang jual beli menurut ekonomi syariah belum terlalu mendalam, mereka halnya mengetahui pemahaman dasar mengenali jual beli dalam Islam, karyawan bekerja dengan baik dan profesional sesuai dengan arahan dari pemilik toko. seluruh jenis transaksi harus memberikan manfaat pada pihak penjual dan pembeli, oleh karena itu keduanya wajib memenuhi rukun dan syarat tertentu. Ini pulalah yang menentukan boleh tidaknya di dalam Islam sendiri menentukan terkait jual beli yang dibolehkan ataupun yang tidak dibolehkan. Karyawan lain menuturkan bahwa dia mengetahui bila penjualan *online* seperti telah memenuhi syarat dalam ketentuan hukum Islam apalagi ini toko *online* yang besar seperti shopee dan tokopedia serta ada MUI yang selalu mengontrol jadi telah sinkron dengan ketentuan tersebut.¹⁶

Pihak SB Store Purwodadi menggunakan salah satunya *akad salam* dalam menjalankan bisnis *dropshipping* ini. Hal ini berdasarkan informasi yang diperoleh peneliti dalam wawancara langsung dengan *owner* toko, yakni dalam melakukan penjualan *dropshipping* ini pembayaran dilakukan di awal proses transaksi, dengan menyertakan harga, nama produk atau barang, jumlah, spesifikasi barang, kemudian barang akan diterima oleh pembeli sesuai perjanjian awal yang telah disepakati.¹⁷

Berdasarkan jawaban dari narasumber, *akad salam* dalam jual beli *dropshipping* yang dilakukan pihak SB Store Purwodadi ialah akad transaksi dalam jual beli yang di mana proses pembayarannya dilakukan di muka dan penyerahan barang dilakukan di akhir sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua pihak, yakni penjual dan pembeli. Jual beli dengan akad salam ini diperbolehkan dalam Islam, dengan syarat adanya kejelasan barang, jumlah, ukuran, timbangan dan batas waktu yang telah ditentukan. Hal ini berlandaskan pada salah satu hadits Rasulullah SAW. “Rasulullah SAW datang ke Madinah, dan pada saat itu orang banyak sedang mengadakan *salam* pada tamar

¹⁵ Wawancara dengan Nidya Widia, Karyawan Usaha SB Store Purwodadi 17 Mei 2023, wawancara 4, transkrip.

¹⁶ Wawancara dengan Novita Cindy, Karyawan Usaha SB Store Purwodadi 17 Mei 2023, wawancara 4, transkrip.

¹⁷ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 07 April 2023, wawancara 4, transkrip.

untuk jangka waktu dua dan tiga tahun. Maka Rasulullah SAW bersabda: “Barangsiapa menghutangkan, hendaklah ia menghutangkan dalam harga yang diketahui dan timbangan yang diketahui, hingga masal yang diketahui.” Dalam akad salam, ada rukun dan syarat-syarat sah yang harus dipenuhi. Rukun dalam akad salam di antaranya: 1) pihak yang melakukan akad yang disebut *aqid*, dalam akad salam penjual dinamakan *muslam ilaih*, sedangkan pembeli dinamakan *muslam*. 2) Objek, objek dalam akad salam berupa barang dan harga yang telah dipesan. Dalam hal ini objek jual beli yakni barang disebut dengan *muslam fih*. Barang yang dipesan harus diketahui dengan jelas spesifikasinya dan waktu penyerahannya. 3) Ijab qabul yang disebut *sighat*. *Sighat* disyaratkan harus sesuai dengan aturan syariat Islam. Ijab berarti pernyataan dari penjual kepada pembeli sedangkan *qabul* berarti penerimaan pembeli atas ijab yang dilakukan oleh pembeli.

Syarat sah jual beli dengan *akad salam* ialah sebagai berikut: 1) *aqid* atau pihak yang melakukan akad disyaratkan baligh, berakal dan *mumayiz*. 2) objek akad dalam hal ini berupa barang harus jelas dari berbagai aspek spesifikasinya. 3) uang untuk pembayaran harus jelas dan terukur. Mayoritas ulama fiqih berpendapat pembayaran dalam akad salam harus dilakukan di tempat berlangsungnya akad agar tidak menjadi piutang penjual. 4) *Sighat* disyaratkan harus jelas dinyatakan, sejalan, dan tidak dipisahkan oleh suatu hal yang dapat memalingkan dari maksud dan tujuan akad.

Menurut tinjauan dalam ekonomi syariah, pihak yang melakukan sistem penjualan *dropshipping* tergolong dalam *akad wakalah*. Hal ini disebabkan oleh pihak *dropshipper* hanya menjadi perantara.¹⁸

Dalam pelaksanaannya *akad wakalah* ini sama seperti *akad salam* diperbolehkan apabila telah memenuhi rukun dan syarat sahnya. Terdapat empat hal yang harus dipenuhi dalam *akad wakalah* yakni: 1) orang yang mewakilkan atau disebut *muwakkil*, dalam akad ini seorang *muwakkil* harus berstatus sebagai pemilik sah dari suatu hal atau urusan serta memiliki hak penuh atas hal atau sesuatu tersebut. 2) orang yang mewakili atau disebut wakil. Syarat dari orang yang mewakili ialah baligh, berakal, dan *mumayiz*. 3) objek yang diwakilkan atau *muwakkal*

¹⁸ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 07 April 2023, wawancara 4, transkrip.

*fi*h, disyaratkan pekerjaan atau suatu hal tersebut dapat diwakilkan atau dapat digantikan. 4) Sighat atau ijab qabul. Sighat dalam *akad wakalah* harus berupa lafal atau ucapan yang menunjukkan atau mengarah pada maksud mewakilkan dengan disertai sikap ridho dari pihak *muwakkil*.

Sebelum terjalin hubungan kerja sama dengan para *supplier*, pihak SB Store telah menentukan kesepakatan di awal. Pemilik toko menuturkan sebelum mengambil barang dari *supplier*, di antara pihak toko dengan *supplier* telah menentukan kesepakatan yang telah sama-sama disetujui, untuk masalah penentuan harga pihak *supplier* tidak menentukan, dalam hal penentuan harga pihak SB Store yang menentukan sendiri, hal ini sekiranya dapat dijadikan penentuan keuntungan yang akan diperoleh pihak toko.¹⁹

Dalam Islam, bentuk kerja sama ini dapat tergolong ke dalam *akad samsarah*. *Akad Samsarah* ialah perantara antara pihak penjual dan pembeli sebagai pihak yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli untuk penjual. Pada umumnya pihak yang terlibat dalam *akad samsarah* yang dalam hal ini seorang *dropshipper* akan mendapatkan upah dari *supplier* karena telah menjualkan barangnya, namun hal ini berbeda dengan praktik yang terjadi dalam kesepakatan pihak SB Store dengan para *supplier*. Dalam Islam bentuk kerja sama seperti ini diperbolehkan karena adanya kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak dan atas dasar keridhaan.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Implementasi Jual Beli elalui Sistem *Dropshipping* dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Toko SB Store Purwodadi

Secara umum ada dua macam kerjasama antara *dropshipper* dan *supplier* yaitu:

- a. Pemasok menawarkan tarif kepada *dropshipper*, kemudian *dropshipper* bisa menjual barang dengan tarif yang ditentukan sendiri, melalui laba *dropshipper*.

¹⁹ Wawancara dengan Maharani Pramudita, Pemilik Usaha SB Store Purwodadi 07 April 2023, wawancara 4, transkrip.

- b. Biaya telah diputuskan melalui pemasok, beserta dengan seluruh biaya untuk *dropshipper* buat setiap barang yg terjual. di tipe pertama, dealer menawarkan kebebasan pada *dropshipper* buat memasarkan produk sinkron dengan harga *dropshipper*, tidak terdapat tarif pendaftaran serta batasan pembelian minimum, ini artinya perusahaan komersial *dropshipping* yang paling terkenal dan paling banyak digunakan.²⁰

Pihak SB Store dalam praktiknya menggunakan bentuk sistem *dropshipping* yang pertama, yakni dalam penjualan barang harga ditentukan sendiri, hal ini mengingat tujuan dari penerapan sistem *dropshipping* sebagai usaha meningkatkan hasil penjualan. Jadi pihak SB Store bisa mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya.

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kebutuhan yang tidak terbatas, oleh karena itu manusia akan selalu mencari cara bagaimana untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Dalam berjualan tentu keuntungan yang menjadi tujuan utama. Berjualan dengan tujuan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dalam Islam diperbolehkan dengan syarat tidak bertentangan dengan syariat dan tidak memberikan *mudharat*.

Dropshipping dipilih menjadi solusi dalam berjualan *online* karena kemudahan dalam menjalankannya dan keuntungan yang cukup besar. Hal ini terbukti melalui naiknya atau bertambahnya penjualan barang. Selain menguntungkan sistem *dropshipping* ini dapat membuka peluang bisnis baru. Dalam menjalankan usaha, setiap strategi yang dilakukan pasti memiliki kelebihan dan kekurangan. Inovasi dan kreativitas seorang pelaku usaha sangat diperlukan untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya.²¹

Ketika seorang pebisnis memutuskan untuk terjun ke dalam dunia bisnis maka ia harus siap dengan segala konsekuensi yang akan terjadi. Sebagai seorang pebisnis pasti memiliki pemikiran

²⁰ Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex medi komputindo, 2012), 24.

²¹ Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex medi komputindo, 2012), 21.

bagaimana caranya menjadikan usahanya tersebut berkembang dan dapat menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Inovasi dan pembaharuan sangat dibutuhkan dalam pengembangan usahanya. Terlebih pada zaman sekarang persaingan dalam dunia bisnis sangatlah ketat. Pemilihan sistem *dropshipping* sebagai salah satu metode penjualan *online* termasuk dalam metode yang mudah untuk dijalankan. Pasalnya dalam berbisnis sistem *dropshipping* tidak membutuhkan modal yang besar serta dalam praktiknya mudah untuk dilakukan karena sistemnya yang berbasis *online*.

2. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat Jual Beli melalui Sistem *Dropshipping* pada Usaha Toko SB Store Purwodadi

Kemajuan di bidang teknologi dan telekomunikasi saat ini telah mendorong semakin pesatnya perkembangan internet. Seiring dengan kemajuan perkembangan teknologi mengakibatkan perubahan pada setiap aspek kehidupan. Hal ini berdampak pada segala aspek kehidupan manusia, terlebih pada kehidupan ekonomi. Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kebutuhan yang tidak terbatas. Kemajuan teknologi dan informasi inilah yang memicu terjadinya perubahan sistem tatanan kehidupan masyarakat. *Dropshipping* adalah sebuah sistem bisnis yang memungkinkan seorang untuk menjual berbagai macam produk langsung berasal penghasil atau grosir (*supplier*) kepada konsumen, tanpa perlu menyimpan stok serta melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen. Bisnis ini sangat cocok buat seseorang yang ingin berjualan namun tidak mempunyai produk sendiri dan tidak ingin pada repotkan menggunakan urusan pengemasan dan pengiriman barang karena semuanya dilakukan sang pihak pembuat atau grosir yang bertindak menjadi *supplier*.²² Salah satu faktor yang mendukung adanya sistem *dropshipping* ini adalah kemudahan dalam cara menjalankannya. Adanya sistem ini pun dapat menciptakan peluang pekerjaan. Pada era

²² Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, 23.

globalisasi ini banyak sekali masyarakat yang menginginkan hidup instan, dengan sistem *dropshipping* ini semakin mendukung hidup gaya instan yang diinginkan oleh mayoritas masyarakat di selal kesibukalannya. Peluang ini seharusnya dapat dimanfaatkan oleh para pebisnis *online*. Keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh keuletan dan inovasi yang diciptakan oleh pebisnis itu sendiri.

Pelaku bisnis *online* untuk memulai usaha dengan sistem *dropshipping* maka tidak membutuhkan modal yang besar, bahkan dapat membuka usaha tanpa mengeluarkan modal. Faktor pendukung dalam sistem *dropshipping* selain tidak membutuhkan modal yang besar adalah pelaku bisnis bisa bekerja sama dengan banyak *supplier* dan bisa berganti *supplier*. Hal ini tentu saja akan menambah relasi bisnis sehingga para pelaku usaha bisa mengembangkan dan memajukan usahanya. Berbisnis dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini merupakan sistem yang tidak mengenal batas ruang dan waktu sehingga bisa dijalankan kapanpun dan dimanapun. Meskipun dalam berbisnis dengan sistem *dropshipping* memiliki banyak kemudian dan aspek pendukung tentu tidak sedikit pula faktor penghambatnya, di antaranya yaitu pelaku usaha *dropshipping* tidak mengetahui ketersediaan barang, mengingat pihak *dropshipper* tidak memegang barang sehingga ketika pembeli ingin membeli sebuah barang pada *dropshipper* sedangkan barang tersebut tidak tersedia pada *supplier*, maka hal ini dapat berdampak pada reputasi *dropshipper*.

Berdasarkan analisis SWOT mengenai sistem *dropshipping* yaitu dalam hal kekuatan, daya beli *online* yang besar . Hal ini jelas dikarenakan semakin banyak orang yang sadar dengan adanya media internet sebagai lahan untuk mencari informasi yang ada didalamnya. Lalu keuntungan potensial yang didapatkan juga bisa amat besar. Dari bisnis yang satu ini saja peluang untungnya yang akan bisa didapatkan nantinya adalah 20% sampai dengan 50% besarnya. Jumlah yang tentunya amat besar didalamnya. Kemudian mendapatkan keuntungan dengan jumlah yang sangat spesifik besarnya yakni dimana cara kerja pun tidak ribet, dengan cara kerja yang fleksibel dan bisa dilakukan kapan saja maka semakin banyak keuntungan yang akan diperoleh nantinya. Dari aspek kelemahannya sistem *dropshipping* dinilai pada saat pemantauan toko hal ini dikarenakan dalam jual beli online konsumen dari wilayah

manapun bisa datang kapanpun, jika hal seperti ini tidak dipantau dengan baik maka dapat mengakibatkan kehilangan konsumen. Aspek analisis SWOT yang selanjutnya yaitu tentang peluang yang ditawarkan didalamnya. Terdapat banyak sekali peluang yang ditawarkan oleh sistem *dropshipping*, salah satunya adalah bisnis yang tidak membutuhkan modal dan tempat. Selain itu dengan menggunakan sistem *dropshipping* maka kita dapat menjual berbagai macam produk dari para *supplier*. Banyaknya pesaing dalam bisnis ini merupakan aspek analisis SWOT yakni ancaman, untuk mengatasi masalah ini maka dibutuhkan strategi untuk dapat bersaing dan mempertahankan bisnis.

3. Analisis Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap Implementasi Jual Beli Melalui Sistem *Dropshipping* dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Toko SB Store Purwodadi

Ekonomi Syariah merupakan suatu cabang dari ilmu pengetahuan yang digunakan untuk memandang, menganalisis, dan menyelesaikan berbagai permasalahan ekonomi menurut sudut pandang Islam yang berdasarkan sumber hukum Islam, yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah. Hal ini berdasarkan firman Allah dalam surah an-Nisa' 29:

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

"Hai, orang-orang beriman! Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara haram, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu."(An-nisa:29)²³

Jual beli dalam pandangan hadits Nabi termasuk pekerjaan yang dianjurkan. Dalam beberapa hadist disebutkan bahwa praktek jual beli merupakan suatu pekerjaan yang sangat mulia. Beliau berpendapat bahwa praktek kewirausahaan dengan cara jual beli atau melakukan pekerjaan kreatif merupakan pekerjaan yang sangat mulia. Beliau bersabda: "Dari Jumai' bin Umair dari pamannya, Nabi Muhammad *shallallahu alaihi wasallam* pernah ditanya tentang pekerjaan yang paling utama?

²³ Aam Amiruddin, *Al-Qur'an Al Mu'asir Terjemah Kontemporer* (Bandung: Khazanah Intelektual, 2012), 83.

Nabi menjawab: jual beli yang mabrur dan pekerjaan hasil tangannya sendiri.” (HR Ahmad).²⁴

Ekonomi Syariah sebagai cabang ilmu tidak hanya mengkaji tentang persoalan nilai, tetapi juga dalam mengkaji bidang keilmuan. Perpaduan antara ilmu dan nilai menjadikan ekonomi syariah sebagai konsep yang dapat digunakan dalam membangun kehidupan bermasyarakat. Guna memenuhi kebutuhan hidupnya dalam bermasyarakat dapat dipenuhi melalui kegiatan jual beli.

Ekonomi syari'ah menurut Abdul Aziz merupakan bagian dari bentuk usaha duniawi yang bernilai ibadah, juga merupakan suatu amanah, yaitu amanah dalam melaksanakan kewajiban kepada Allah dan kewajiban kepada sesama manusia. *Bai' as-salam* menurut Yazid Afandi merupakan akad pesanan atau jual beli pesanan dengan pembayaran di depan atau terlebih dahulu, dan barangnya diserahkan kemudian hari. Tetapi ciri-ciri barang tersebut haruslah jelas penyifatannya serta jelas kuantitas, kualitas, dan waktu penyerahannya. Salah As-Syawi dan Abdullah al-Mushlih dalam bukunya Fikih Ekonomi Keuangan Islam menjelaskan bahwa sangat pentingnya jual beli. Jual beli ada yang halal dan ada juga yang diharamkan, ada juga yang diperselisihkan hukumnya. Oleh karena itu, menjadi satu kewajiban bagi seorang usahawan muslim untuk mengenal hal-hal yang menentukan sahnya usaha jual beli tersebut, dan mengenal mana yang haram dari kegiatan itu, sehingga ia betul-betul mengerti persoalan yang dihadapi.

Peneliti dalam hal ini memilih untuk fokus terhadap jual beli yang dilakukan secara *online*. Seorang muslim dalam melakukan kegiatan jual beli yang dilakukan secara *online* harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan bagaimana suatu barang itu digunakan atau diperjualbelikan, tidak hanya berfungsi sebagai alat pemuas kebutuhan dan keinginan tetapi mengetahui nilai esensi dari sebuah barang agar tidak mengakibatkan perbuatan yang dilarang oleh syariah Islam. Menurut syariah Islam dalam sistem *dropshipping* ini mengandung unsur *gharar* atau ketidakpastian terhadap barang yang dijadikan objek jual beli. Hal ini dikarenakan pelaku *dropshipping* tidak mengetahui serta tidak memiliki hak atas barang yang akan diperjualbelikan.

²⁴ Ahmad bin Hanbal, “*Musnad Ahmad Bin Hanbal*,” islam web library, accessed June 12, 2023, http://library.islamweb.net/hadith/display_hbook.php?bk_no:12.

Dalam praktiknya sistem *dropshipping* ini mengandung unsur ketidakterbukaan antara pihak *dropshipper* dengan konsumen. Pihak konsumen dalam hal ini tidak mengetahui bahwa penjual melakukan penjualan dengan sistem *dropshipping*. Ketidaktahuan konsumen bahwa ia sedang bertransaksi dengan penjual yang tidak memegang secara nyata atas barang yang diperjualbelikan serta nama pengirim yang tertera dalam pengiriman barang adalah atas nama *dropshipper* bukan nama *supplier* inilah yang menimbulkan unsur ketidakjelasan. Dampak dari sebuah ketidakjelasan sistem *dropshipping* ini adalah akan menimbulkan ketidakadilan bagi konsumen. Jika terjadi kesalahan terhadap barang yang diperjualbelikan maka pihak konsumenlah yang paling dirugikan. Hal ini bertentangan dengan konsep keadilan dalam Islam. Berdasarkan mekanisme jual beli dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan pihak *dropshipper* dapat dianalisis bahwa minimnya rasa kasih sayang antara pihak penjual dan pembeli, hal ini karena pihak *dropshipper* kurang memperhatikan resiko yang akan terjadi apabila terjadi kesalahan.

Fiqh mu'amalah pada satu sisi ajaran Islam bersifat konfirmasi terhadap aneka macam kreasi yang dilakukan manusia. pada sisi lain ajaran Islam melakukan perubahan terhadap jenis *mu'amalah* yang telah ada, ada kalanya Islam membatalkan jenis *mu'amalah* tertentu, serta yang terakhir, sebagian besar Islam hanya menyampaikan prinsip serta kriteria dasar yang wajib dipenuhi oleh setiap jenis *mu'amalah*.²⁵ bisa disimpulkan bahwa khazanah fiqh Islam seperti *mu'amalah* sangat kaya akan akad- akad yang bisa disesuaikan menggunakan kegiatan ekonomi yang ada. Oleh karena itu kegiatan *dropshipping* seperti yg dilakukan oleh toko SB Store tidak melulu hanya diadaptasi dengan akad jual beli. Kegiatan *dropshipping* tersebut bisa disesuaikan menggunakan akad yang lain mirip *wakalah* . sang sebab itu, dalam praktik jual beli

²⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 07.

menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh toko SB Store berdasarkan penulis praktik tersebut lebih menunjuk pada *akad wakalah*. dalam praktiknya, pemilik toko SB Store dapat menempatkan posisinya sebagai *wakil* berasal *supplier* untuk melapakkan gambar produk milik *supplier* pada *marketplace* shopee. *Wakalah* adalah akad yang membolehkan seseorang *wakil* untuk mengambil *fee* atau bayaran dari pekerjaan yang diwakilkan tadi. Saat seseorang *wakil* sudah terselesaikan melaksanakan pekerjaan yang diwakilinya, maka beliau berhak mengambil bonus berasal pekerjaan yang diwakilinya. Begitu juga ketika *wakil* mewakili pada kegiatan jual beli, maka dia berhak mendapatkan *fee* berasal hasil penjualan tadi atas izin orang yang diwakilinya.²⁶

Ditinjau dari akad yang digunakan dalam sistem *dropshipping* adalah akad pesanan, yang di mana pembeli akan melakukan proses pembayaran terlebih dahulu kemudian barang akan diterima beberapa hari selanjutnya. Dalam Islam akad pesanan ini termasuk dalam transaksi dengan *akad salam*. *Akad salam* adalah transaksi jual beli antara penjual dan pembeli, yang di mana pembeli dalam hal ini pihak SB Store, membayar terlebih dahulu barang yang akad dijual sesuai dengan kesepakatan bersama. Rukun yang harus terpenuhi dalam jual beli dengan *akad salam* yaitu:

- a. *Muslim* atau orang yang membeli
- b. *Muslim ilaih* atau penjual
- c. *Muslim fih* atau barang yang dipesan
- d. *Ra'su mal al-salam* atau modal
- e. Akad

Sedangkan syarat dalam transaksi *akad salam* yaitu:

- a. Adanya keridhaan antara kedua belah pihak
- b. Pembayaran dilakukan saat telah terjadi kesepakatan
- c. Spesifikasi barang jelas

²⁶ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015),

- d. Cakap dalam bertindak
- e. Waktu dan tempat penyerahan barang sesuai yang telah disepakati
- f. Kadar objek jual beli harus jelas²⁷

Seharusnya segala macam transaksi dalam jual beli harus sesuai dengan etika berbisnis dalam Islam. Berhubungan dengan sistem jual beli dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan pihak SB Store Purwodadi menunjukkan bahwa bahwa transaksi jual beli ini tidak selaras dengan konsep *salam* pada hakikatnya terkhusus pada prinsip dan nilai etika berbisnis dalam ekonomi syariah karena adanya unsur ketidakjelasan terhadap barang atau produk yang dijadikan objek jual beli. Selain ketidakjelasan terdapat pula unsur ketidakjujuran dan keadilan yang dapat mengakibatkan kerugian pada pihak pembeli atau konsumen.

²⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2010), 63.