

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jual beli sudah menjadi kebutuhan manusia untuk saat ini, kebutuhan hidup yang semakin meningkat menjadikan kegiatan ini rutin dilakukan setiap waktu. Jual beli juga merupakan salah satu kegiatan interaksi sosial antar manusia berdasarkan syarat dan rukun yang sudah ditetapkan. Pada intinya jual beli merupakan suatu kegiatan tukar menukar barang dengan sudah menyepakati perjanjian yang telah dibuat oleh kedua belah pihak baik penjual maupun pembeli.¹

Di era globalisasi ini telah banyak sekali membawa kemajuan dari segi jual beli, salah satunya dengan memanfaatkan kemajuan teknologi melalui sosial media serta internet. Menurut data dari CNBC Indonesia, Pengguna internet di Indonesia pada tahun 2022 mencapai sekitar 210 juta jiwa. Hal ini mengalami peningkatan yang drastis. Tercatat sebelum adanya pandemi pengguna internet di Indonesia hanya sekitar 175 juta jiwa, artinya ada penambahan sekitar 35 juta pengguna internet di Indonesia.²

Media sosial juga salah satu tempat orang-orang mengekspresikan diri. Hal ini menjadikan peluang yang cukup besar bagi para pelaku bisnis untuk memanfaatkannya menjadi media iklan ataupun promosi bisnis, dengan adanya internet para pelaku bisnis dapat menjangkau lebih luas dalam memasarkan produknya. Hal tersebut bisa terbukti dengan banyak adanya para pelaku bisnis yang menawarkan produknya lewat sosial media.³ Kemajuan teknologi seperti ini sangat membantu masyarakat untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan jual beli tanpa harus datang ke toko dan cukup dilakukan dari rumah dengan memanfaatkan sosial media yang ada, dengan demikian kegiatan bertransaksi jadi lebih mudah dan cepat.

Perkembangan teknologi dalam bidang jual beli muncul dengan adanya istilah *electronic commerce (e-commerce)*, yaitu jual beli yang dilakukan melalui media *internet* dengan memanfaatkan

¹ Wati Susiawati, 'Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian', *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.8, No.2 (2017), 172.

² <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20220609153306-37-345740/data-terbaru-berapa-pengguna-internet-indonesia-2022>. Diakses pada tanggal 24 Januari 2023.

³ Zainal Abidin Achmad Dkk, 'Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Produk UMKM Di Kelurahan Sidokumpul, Kabupaten Gresik', *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol.10, No.1 (2020), 19.

berbagai media sosial yang ada tanpa melakukan transaksi jual beli pada suatu tempat secara langsung atau tatap muka.⁴ *E-commerce* memfasilitasi akses vendor ke basis konsumen yang lebih besar dan dapat membantu calon pelanggan melihat berbagai barang yang ditawarkan penjual. Karena perkembangan teknologi yang lebih maju, terjadi peningkatan yang signifikan dalam transaksi *online*.⁵

Transaksi jual beli dengan *e-commerce* cukup membantu kebutuhan jual beli pada jaman sekarang, dengan banyaknya media penyedia jasa ataupun aplikasi *e-commerce* seperti *shopee*, *lazada*, *tokopedia* dan sejenisnya yang mudah diakses melalui perangkat teknologi seperti komputer hingga *smartphone* yang dimiliki. Selain beberapa situs penyedia jasa tersebut perlu juga didukung dengan adanya komunikasi antara penjual dan pembeli serta pelayanan terhadap konsumen melalui media komunikasi dengan menggunakan aplikasi seperti *whatsapp*, *facebook*, *line* dan sebagainya. Kolaborasi antara media penyedia jasa dengan media komunikasi semacam ini perlu dilakukan dalam era globalisasi saat ini.⁶ Perkembangan teknologi seperti ini tidak perlu lagi mempermasalahkan batas jarak, ruang, dan waktu. Adanya teknologi seperti internet dapat menghubungkan banyak orang secara mudah dan gratis, serta menjadikan banyak manfaat bagi para pelaku usaha guna meningkatkan pemasaran produknya.⁷

Seiring dengan berjalannya waktu, jual beli online juga berkembang dengan adanya model jual beli sistem *dropship*. *Dropship* merupakan sistem jual beli yang berbeda dengan jual beli pada umumnya, yaitu pelaku *dropshipper* pada dasarnya tidak memiliki produk yang pasti, pelaku bisnis tersebut cukup memasarkan produk dengan bermodalkan foto dari *supplier* (tanpa

⁴ Kharis Fadlullah Hana, 'Minat Beli Online Generasi Milenial: Pengaruh Kepercayaan Dan Kualitas Layanan', *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, Vol.7, No.2 (2019), 205.

⁵ Ani Nuraeni, "Analisis Praktik Dropship Online Dalam Tinjauan Bisnis Islam (Penelitian Pada Toko Teteh Jilbab Online Jakarta)," *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, Vol.2, No.1 (2020), 35-36

⁶ Kristianto Dwi Estijayandono, 'Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam', *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol.3, No.1 (2019), 59.

⁷ Moch Hari Purwiantoro, Dany Fajar Kristanto, and Widiyanto Hadi, 'Pengaruh Penggunaan Media Sosial Terhadap Usaha Kecil Menengah (UKM)', *AMIK Cipta Darma Surakarta*, Vol.1, No.1 (2016), 31.

harus menyetok barang) dan menjualnya ke pelanggan dengan harga yang sudah ditentukan oleh *dropshipper*.⁸

Menurut statistik di situs *dropshipping.com*, industri *dropshipping* global pada tahun 2023 mencapai 243.42 miliar. Data tersebut diperkirakan akan terus meningkat mencapai 500 miliar sampai tahun 2027. Rasio ini diperkirakan akan terus meningkat secara signifikan di tahun-tahun mendatang.⁹

Sedangkan menurut statistik di situs *growthdevil.com*, *dropshipping* telah mengubah perdagangan *e-commerce*, saat ini 3 dari 10 toko online di seluruh dunia memilih berjualan dengan sistem *dropshipping*. Presentase penjualan online sistem *dropship* skala global dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 1.1 Presentase Penjualan *Dropshipping* Global

Negara	Presentase Penjualan <i>Dropshipping</i>
China	46%
Inggris	36,3%
Korea selatan	32,2%
Denmark	20,2%
Indonesia	20,2%
Norway	19,4%
Amerika serikat	16,1%
Finlandia	14,4%
Swedia	14,1%
Kanada	13,6%

Dalam data tersebut, Indonesia berada di urutan ke 5 dalam presentase penjualan melalui sistem *dropship* di dunia mencapai 20,2% di bawah china, inggris, korea selatan, dan denmark. Hal tersebut menunjukkan bahwa di Indonesia cukup banyak kegiatan jual beli online dengan *dropshipping* yang dilakukan.

Sementara itu dalam data statistik menunjukkan bahwa sebanyak 38% toko *dropshipping* dijalankan oleh Gen Z, generasi milenial 30%, sedangkan pemilik usaha kecil hanya 24%. Hal ini

⁸ Juhrotul Khulwah, 'Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Hukum Islam', *Jurnal Hukum Dan Sosial Islam*, Vol.7.No.1 (2019), 102.

⁹Dropshipping.com, https://dropshipping-com.translate.google/article/dropshipping-statistics-facts/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=tc, diakses pada tanggal 8 Mei 2024.

dapat disimpulkan bahwa pengguna toko *dropship* akan terus menambah setiap tahunnya.¹⁰

Sistem jual beli *dropship* sangat banyak diminati untuk saat ini, khususnya bagi para penjual (*dropshipper*). Bisnis sistem *dropship* sangat cocok bagi para penjual untuk memulai bisnis mereka, karena bisnis ini tidak memerlukan modal yang banyak dan cukup bermodalkan perangkat teknologi seperti komputer maupun *smartphone* serta jaringan internet, dan jika ada konsumen yang berminat untuk membeli produk tersebut si penjual (*dropshipper*) baru akan membeli produk tersebut dari *seller* (produsen) dan langsung mengirimkan produk tersebut ke alamat konsumen tanpa melalui penjual (*dropshipper*) tersebut.

Hasil penelitian terdahulu dari Ahmad Syaifuddin yang berjudul *Jual Beli Dropship dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Studi Terhadap Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, sistem bisnis *dropship* merupakan bisnis yang cukup sederhana. Penjual cukup memilih beberapa produk dari *supplier* yang akan dijual, dengan mengambil beberapa foto dari produk tersebut kemudian diunggah ke media pemasaran dengan ditambah keterangan singkat dari produk tersebut.¹¹

Jual beli sistem *dropship* ini banyak mengundang perhatian dari para pemuka agama di Indonesia terutama dari agama Islam, mengingat penduduk Indonesia cukup banyak dan mayoritas adalah beragama Islam. Dalam sistem pemasaran *dropship* sebagian ulama tidak mempermasalahkan model sistem pemasaran seperti ini dengan catatan proses jual beli sistem ini masih sesuai dengan syariah Islam, namun di sisi lain ada juga sebagian pemuka agama Islam mengharamkan sistem pemasaran seperti ini (*dropship*) karena termasuk sistem yang *gharar*, yaitu jual beli yang tidak jelas dan mengandung ketidakpastian atau spekulasi maupun penipuan.¹²

Pendapat para sebagian ulama ini tentu muncul dikarenakan banyaknya model jual beli *dropship* yang dilakukan dengan ketidakjujuran dari para penjual, tidak adanya transparansi dalam memasarkan produk bisa karena kurangnya hal-hal informasi

¹⁰Growthdevil.com, https://growthdevil-com.translate.goog/dropshipping-statistics?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=tc, diakses pada tanggal 8 Mei 2024.

¹¹ Ahmad Syaifuddin, Skripsi, “*Jual Beli Dropship dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Terhadap Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Angkatan Tahun 2013/2014)*” (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017)

¹² Iwan Fahri Cahyadi, ‘Sistem Pemasaran Dropship Dalam Perspektif Islam’, Vol.1, No.1 (2018), 26–27.

mengenai produk saat terjadinya transaksi berlangsung yang dapat mengakibatkan kerugian baik dari seorang penjual maupun pembeli. Seperti halnya Hadits berikut ini, bagaimana Rasulullah SAW bersabda:

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya: “*Jangan kamu jual sesuatu yang bukan milikmu*” (HR. Ahmad).

Pada hadits tersebut melarang seseorang menjual barang yang bukan miliknya. Hal ini tentu bertujuan untuk menghindari hal-hal terjadinya pertikaian antara penjual (*dropshipper*) dan pembeli, sebab bukan tidak mungkin barang tersebut tidak sesuai dengan yang diinginkan oleh pembeli karena penjual (*dropshipper*) belum begitu mengenali barang yang dijualnya. Namun sebagian para ulama menyebutkan bahwa maksud dari hadits ini adalah melarang seseorang yang menjual barang milik orang lain tanpa seizin dari pemilikinya.¹³

Dalam Islam ada juga yang memperbolehkan sistem jual beli dengan cara pemesanan, seperti halnya sistem *dropship*. Bagaimana Rasulullah SAW bersabda dalam hadits berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak dengan secara tunai, untuk waktu yang ditentukan hendaklah kamu menuliskannya*” (Qs. Al Baqarah: 282).

Dalam hadits tersebut menjelaskan bahwa membolehkan akad jual-beli dengan cara pemesanan barang seperti halnya sistem *dropship*, asalkan telah memiliki kesepakatan bersama dari kedua belah pihak.

Islam adalah agama yang ajarannya sangat menekankan penerapan etika dalam perilaku manusia di semua bidang kehidupan, termasuk perdagangan. Etika tetap berlaku meski transaksi pembelian dan penjualan barang dilakukan secara virtual, tanpa interaksi fisik. Dengan menerapkan etika yang baik, toko online akan memproyeksikan citra positif, dan sangat mungkin untuk membangkitkan minat dan loyalitas konsumen ketika etika yang baik

¹³ Rizki Syahputra, ‘Bisnis Dropship Dalam Tinjauan Fikih Muamalah’, *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, Vol.6, No.1 (2019), 17.

dan citra positif hidup berdampingan. Hal ini akan berdampak pada kelangsungan usaha dalam jangka panjang.¹⁴

Konsep Islam tentang etika mengatur perilaku semua orang. Setiap manusia akan menghadapi berbagai permasalahan etika yang mempengaruhi seluruh aspek aktivitas manusia termasuk dalam kegiatan bisnis. Selain mengejar keuntungan materi, umat Islam yang memiliki usaha juga harus mempertimbangkan pentingnya keberkahan dalam usahanya. Kode etik Islam juga mengatur perilaku kita sesuai dengan ajaran Al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad SAW. Keuntungan yang diperoleh semua pihak yang berkepentingan merupakan salah satu syarat bisnis yang unggul dalam Islam. Sedangkan transaksi yang sah adalah transaksi yang seluruh syarat dan ketentuannya telah dipenuhi.¹⁵

Etika bisnis Islam memiliki prinsip dasar yang harus diterapkan di dalamnya saat menjalankan bisnis, prinsip tersebut mencakup: prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, dan tanggung jawab. Dalam beberapa prinsip tersebut jelas bahwasannya sebagai pihak penjual harus jujur serta memiliki tanggung jawab, apalagi sebagai pelaku bisnis *online* perlu mendeskripsikan barang yang akan dijual secara jelas sesuai kualitas barang tersebut, dan bertanggung jawab dalam menjamin keaslian barang tersebut saat akan dikirimkan oleh pembeli. Tidak boleh ada yang dirugikan ketika transaksi ini berlangsung. Sebagai penjual harus jujur dan tidak boleh menipu calon pembeli dengan menuliskan deskripsi yang tidak sesuai dengan kualitas barang yang sebenarnya, apalagi dengan betujuan untuk meningkatkan penjualan bahkan sampai menipu pembeli dengan memberi informasi yang berbanding terbalik atas barang tersebut. Tentu hal tersebut sangat bertentangan dalam prinsip etika bisnis Islam.¹⁶

Hasil penelitian terdahulu dari Desi Fatmawati yang berjudul *Tunjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online Studi Kasus Ariana Shop*, menurut penelitiannya jual beli *dropship online* terdapat dua kemungkinan, antara sah dan tidak sah. Sah apabila jual beli dengan sistem *dropship* ini sudah terdapat kerjasama antara dari

¹⁴ Mabarroh Azizah, "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Daring di Toko Online Shopee," *Humani (Hukum dan Masyarakat Madani)* Vol.10 No.1 (2020), 84-85.

¹⁵ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Semarang: Pustaka Setia, 2001), Hal. 76.

¹⁶ Kristianto Dwi Estijayandono, dkk, "Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam," *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* Vol.3, No.1, (2019), Hal.56-57.

pihak *supplier* dengan *dropshipper*, dan akan tidak sah apabila tidak memiliki izin dan kerjasama antara kedua belah pihak.¹⁷

Hasil penelitian terdahulu dari Putra Kalbuadi yang berjudul *Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam Studi Kasus Pada Forum KASKUS*, menurut penelitiannya kesamaan sistem transaksi *dropship* dengan transaksi jual beli Islam seperti kesamaannya dengan *bai' salam*, *akad wakalah* dalam Islam, dan sistem *dropshipping* memenuhi rukun dan syarat sah dalam hukum fiqih, serta dilihat dari sistem *dropshipping* ini bentuk yang diperbolehkan dari hasil penelitian pada forum KASKUS.¹⁸

Sahabat ukir jepara merupakan toko *online* yang menjual berbagai macam jenis furniture, pemilik dari toko *online* ini merupakan alumni mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam di IAIN Kudus. Sahabat ukir jepara menjual barangnya di berbagai *platform e-commerce* serta media sosial, barang yang dijual seperti kursi, meja, bufet dan sejenisnya. Seperti halnya pelaku *dropshipper* pada umumnya, pemilik toko *online* ini tidak memproduksi barangnya sendiri melainkan hanya ikut memasarkan barang milik orang lain, dengan cara mengunggah barangnya di media sosial dengan ditambah keterangan yang menarik guna menambah ketertarikan dari calon pembeli.

Memiliki suatu bisnis merupakan salah satu impian setiap manusia, namun tetap harus diperhatikan nilai-nilai serta etika yang baik dalam menjalankan bisnisnya. Salah satu diantaranya yaitu menjaga kepercayaan pembeli serta citra baik bagi pemilik toko, apalagi bisnis yang sedang dijalankan ini adalah bisnis *online*, perlu adanya kehati-hatian dalam menjalankannya agar terhindar dari kerugian atau penipuan sehingga menjadikan jual beli yang tidak aman bahkan bisa menimbulkan pertikaian. Dalam Islam kesuksesan berbisnis bukan diukur dari banyak keuntungan dari banyaknya barang yang terjual, melainkan keberkahan yang didapat dari menjalankan bisnis tersebut.

Berdasarkan fenomena tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai **“ANALISIS PRAKTEK SISTEM DROPSHIPPING PADA JUAL BELI ONLINE DI FURNITURE**

¹⁷ Desi Fatmawati, Skripsi, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online (Studi Kasus Arina Shop)”*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017).

¹⁸ Putra Kalbuadi, Skripsi, *“Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)”*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015).

SAHABAT UKIR JEPARA DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM”.

B. Fokus Penelitian

Peneliti memberikan batasan masalah pada penelitian agar lebih terkonsentrasi dan khusus terhadap permasalahan yang akan penulis bahas, sehingga membantu penelitian kualitatif ini lebih mudah dipahami. Penelitian yang penulis fokuskan adalah alasan yang mendasari keputusan Furniture Sahabat Ukir Jepara menggunakan sistem *dropship*, bagaimana mekanisme sistem *dropship* yang dijalankan, dan apakah penggunaan sistem *dropship* dalam jual beli toko online tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diperoleh sebagai berikut:

1. Faktor Apa yang Menyebabkan Furniture Sahabat Ukir Jepara Melakukan Jual Beli *Online* dengan Sistem *Dropship*?
2. Bagaimana Praktek Jual Beli *Online* Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara?
3. Bagaimana Praktek Jual Beli *Online* Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara Ditinjau Berdasarkan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui Faktor Apa yang Menyebabkan Furniture Sahabat Ukir Jepara Melakukan Jual Beli *Online* dengan Sistem *Dropship*.
2. Untuk Mengetahui Bagaimana Praktek Jual Beli *Online* Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara.
3. Untuk Mengetahui Bagaimana Praktek Jual Beli *Online* Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara Ditinjau berdasarkan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mampu membawa manfaat baik secara teoritis maupun praktis:

1. Manfaat Teoritis

Temuan penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan informasi dan ringkasan proses dropshipping, dan berfungsi sebagai sumber untuk penelitian lebih mendalam serta sumber peningkatan pemahaman.

2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi penulis
Diharapkan penulis memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang jual beli *dropship*. Penelitian ini juga sangat bermanfaat bagi penulis sebagai pengembangan diri dan mampu memperluas pengetahuan teori dan praktek.
 - b. Bagi pelaku usaha
Hasil penelitian ini mampu menjadi bahan referensi maupun ide awal untuk memulai bisnis.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan artikel dan penelitian yang sistematis harus menjadi gambaran dan garis besar setiap bagian. Metode penulisan ini dimaksudkan untuk memudahkan penjelasan dan pemahaman topik utama yang akan dibahas. Guna mempermudah pemahaman maka organisasi penelitian disusun dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memberikan gambaran mengenai permasalahan yang akan diangkat, serta alasan mengapa mengambil permasalahan tersebut untuk diteliti. Bab ini mencakup latar belakang masalah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang kerangka teori terkait dengan judul penelitian, yang meliputi pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli dalam Islam, pengertian *dropship*, perbedaan *dropshipping*, supplier dan agen, kelebihan sistem *dropship*, kekurangan sistem *dropship*, skema sistem *dropship* pengertian etika bisnis Islam, dasar etika bisnis Islam, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis dan pendekatan penelitian, setting penelitian, subyek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang memberikan deskripsi dari hasil penelitian mengenai: Gambaran objek penelitian berupa profil furniture sahabat ukir jepara, dan sistem dropship di furniture sahabat ukir jepara. Data deskripsi berupa alasan furniture sahabat ukir jepara menggunakan sistem dropship pada kegiatan jual beli online, sistem dropshipping di furniture sahabat ukir jepara, dan sistem dropshipping di furniture sahabat ukir jepara dalam perspektif etika bisnis Islam. Serta data analisis berupa analisis faktor-faktor yang melatar belakangi furniture sahabat ukir jepara menggunakan sistem dropship, analisis sistem dropshipping di furniture sahabat ukir jepara, dan analisis penerapan etika bisnis Islam pada sistem dropshipping di furniture sahabat ukir jepara.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang simpulan yang disimpulkan oleh peneliti dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran.