

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Furniture Sahabat Ukir Jepara

Furniture Sahabat Ukir Jepara merupakan sebuah toko *online* yang menjual berbagai produk furnitur atau meubel yang berbahan dasar dari kayu jati dan mahoni. M. Nur Ulyanuddin mendirikan toko *online* ini pada tahun 2020 semenjak adanya krisis ekonomi yang dirasakan di berbagai daerah di Indonesia karena dampak dari kasus *Covid-19*. Toko *online* ini menggunakan sistem *dropshipping* dalam memasarkan produk, hampir semua kegiatan transaksi yang dilakukan dengan calon pembeli melalui *platform online* yang tersedia seperti media sosial dan *marketplace* yang ada tanpa harus bertemu secara langsung.

Pemilik dari toko *online* Furniture Sahabat Ukir Jepara pertama kali melakukan bisnis sistem *dropship* hasil belajar dari temannya yang sudah lebih dulu terjun dalam bisnis tersebut. Setelah mempelajari dan memahami jual beli sistem *dropship*, barulah mulai mencoba untuk ikut mempromosikan produk-produk furnitur yang menjadi ciri khas dari kota Jepara.

Media pertama yang digunakan untuk kebutuhan promosi produk adalah *facebook* dan *whatsapp* dengan akun pribadi pemilik, melihat perkembangan bisnisnya cukup pesat kini Furniture Sahabat Ukir Jepara dibuatkan akun sosial media serta *marketplace* tersendiri supaya lebih mudah untuk mengontrol bisnisnya dan dapat menjadi katalog dari produk yang dipasarkan.¹

Gambar 4.1 Logo Furniture Sahabat Ukir Jepara

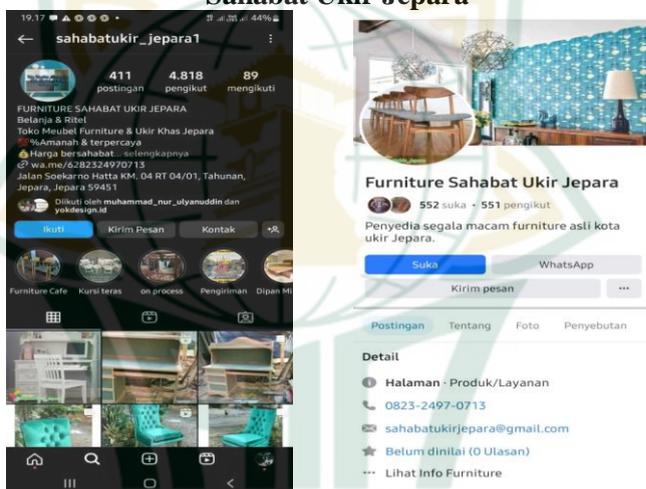


¹ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

Sejauh ini, Furniture Sahabat Ukir Jepara memiliki beberapa akun media sosial dan marketplace yang dapat diakses para calon pembeli. *Marketplace* yang sudah tersedia untuk kegiatan jual beli yaitu *shopee* dan *tokopedia*, sedangkan sosial media yang digunakan untuk membantu kebutuhan promosi yaitu *instagram* dan *facebook*.

Akun *instagram* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara memiliki nama *@sahabatukir_jepara1*, hingga saat ini akun tersebut sudah mempunyai 4.823 pengikut, mengikuti 89 akun dan dengan postingan sebanyak 411. Sedangkan akun *facebook* yang dimiliki oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara telah mencapai 551 pengikut.

Gambar 4.2 Akun Instagram dan Facebook Furniture Sahabat Ukir Jepara²

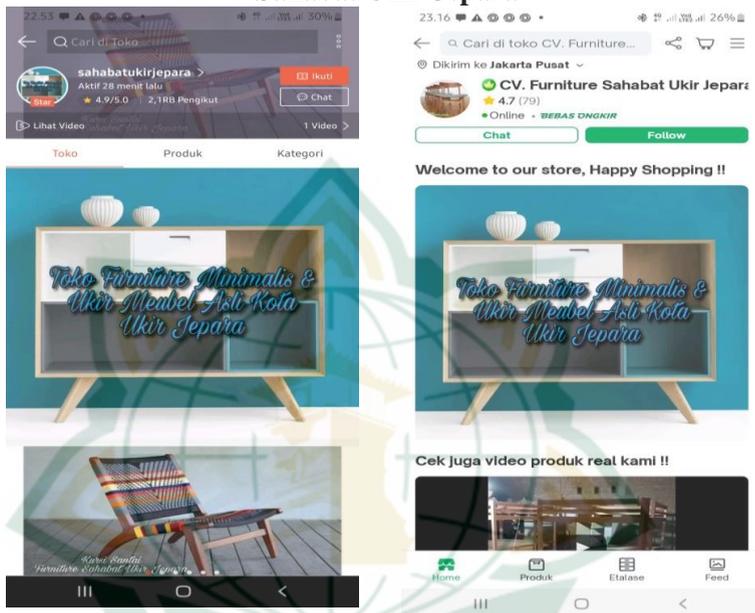


Selain media sosial, Furniture Sahabat Ukir Jepara juga memiliki akun toko *online* di beberapa *marketplace* yaitu *shopee* dan *tokopedia*. Akun di *marketplace shopee* memiliki nama *@sahabatukirjepara*, akun tersebut di *shopee* sudah mempunyai 2,1 ribu pengikut dan sudah mengunggah 292 produk furnitur dengan rating yang cukup tinggi yaitu 4.9/5.0 sejauh ini, rating tersebut merupakan nilai pemberian dari pembeli yang terdapat dalam fitur *shopee* atas kepuasan pembeli mengenai kualitas produk yang diterima. Sedangkan untuk akun *marketplace tokopedia* memiliki nama CV. Sahabat Ukir Jepara, dan akun

² Dokumentasi dari Akun Sosial Media Instagram dan Facebook Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 3 Mei 2024.

tersebut sudah mengunggah sebanyak 340 produk dengan rating 4.7/5.0 dari pembeli.

Gambar 4.3 Akun *Shopee* dan *Tokopedia* Furniture Sahabat Ukir Jepara³



- a. Identitas bisnis
 - Nama : Furniture Sahabat Ukir Jepara
 - Nama Akun Toko : @sahabatukir_jepara1 (Instagram)
 - Online : Furniture Sahabat Ukir Jepara (Facebook)
 - : Sahabatukirjepara (Shopee)
 - : CV. Sahabat Ukir Jepara (Tokopedia)
 - Produk : Furniture atau meubel
 - Sistem : *Dropshipping*
 - Market : *Online Store*
 - Bidang : Jual beli berbagai macam furniture
- b. Identitas pemilik
 - Nama : Muhammad Nur Ulyanuddin
 - TTL : Jepara, 24 Oktober 1998
 - Alamat : Desa Sumanding Kec. Kembang Kab.

³ Dokumentasi Dari Akun Marketplace Shopee Dan Tokopedia Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 3 Mei 2024.

Jepara
No. HP/WA : 082324970713

2. Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara

Dropship merupakan sebuah sistem jual beli yang memungkinkan suatu individu atau perusahaan untuk memiliki barang dengan tanpa harus memiliki simpanan stok, dan bahkan tanpa melakukan pengiriman sendiri.⁴ Oleh karena itu, *dropshipper* bisa dikatakan akan menjual barang tanpa mengharuskan adanya stok. Selain itu, *dropshipper* bahkan tidak bisa bertanggung jawab atas barang yang dijual mulai dari titik pembuatan hingga pengiriman ke pelanggan. *Dropshipper* hanya memesan barang yang hanya mereka butuhkan, dan produsen atau penjual akan menangani prosedur selanjutnya hingga barang dikirim ke pelanggan. *Dropshipper* menghasilkan uang dengan menjaga selisih antara harga yang dikenakan produsen atau penjual dan harga yang dikenakan *dropshipper* kepada pelanggan.

Sistem jual beli yang dijalankan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara ini diawali dengan adanya persetujuan dengan pihak penjual/produsen mengenai praktek *dropship*. Setelah adanya persetujuan antara kedua belah pihak, kemudian *owner* dari furniture sahabat ukir jepara dapat melakukan pemasaran produk dengan menggunakan foto-foto yang diambil dari produk yang dibuat oleh produsen tersebut. Ketika ada konsumen yang akan membeli produk, *owner* akan melakukan pemesanan produk kepada produsen sesuai pesanan dari konsumen tersebut.⁵

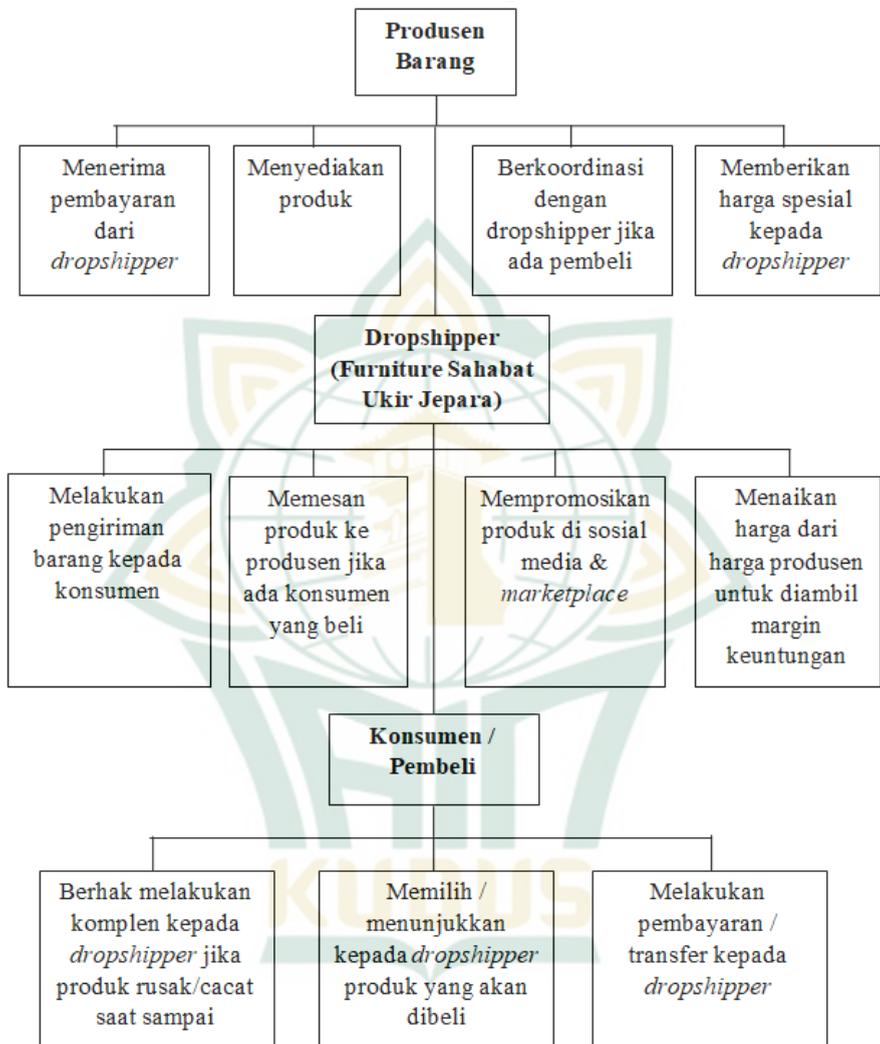
Pada tahap ini, kegiatan produksi serta pengemasan barang dilakukan oleh pihak produsen. Setelah proses pengemasan selesai, proses pengiriman produk akan diambil alih oleh *owner* dari Sahabat Ukir Jepara selaku *dropshipper* dengan memakai jasa ekspedisi yang ada di Jepara untuk dikirimkan ke alamat konsumen. Jika ada konsumen yang komplek maka *owner* harus bertanggung jawab, karena pada praktek ini *owner* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara berperan sebagai pemilik produk.⁶

⁴ Wahana Komputer, “Membangun Usaha Bisnis Dropshipping”, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), Hlm.13

⁵ Sunoto, Wawancara Produsen Mitra Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 12 Mei 2024.

⁶ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

Tabel 4.1 Proses Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara



B. Deskripsi Data Penelitian

1. Alasan Menggunakan Sistem *Dropship* di Furniture Sahabat Ukir Jepara

Jual beli sistem *dropship* merupakan suatu bisnis yang mudah untuk dijalankan saat ini, hal ini yang menjadikan banyak para *dropshipper* untuk mencoba bisnis tersebut, ini juga tak heran kita temui karena pada dasarnya manusia berkeinginan untuk hidup praktis dan mudah. Perkembangan teknologi dan internet serta pemanfaatan media sosial yang ada menjadikan bisnis ini semakin berkembang beberapa tahun terakhir. *Dropshipping* adalah metode pembelian dan penjualan *online* yang menggunakan media sosial dan *e-commerce* untuk mengiklankan komoditas dan produk. Sehingga dapat dilihat bahwa seorang *dropshipper* tidak memiliki hak sepenuhnya atas produk yang di tawarkan, atau bisa disebut sebagai perantara antara produsen dengan calon konsumen.

Sistem *dropshipping* yang dijalankan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara berawal dari keinginan *owner* terjun di dunia bisnis untuk membantu perekonomian di keluarganya. Hal tersebut bermula pada tahun 2020 dimana penyebaran kasus *covid-19* sudah sangat meluas di Indonesia, krisis ekonomi juga sangat dirasakan oleh *owner* yang merupakan anak seorang petani, mulai dari meningkatnya harga benih dan pupuk hingga harga jual dari padi serta beras yang turun drastis. Hal tersebut yang melatar belakangi keinginan dari *owner* untuk mendirikan suatu bisnis agar dapat membantu perekonomian keluarga.

Dalam keinginannya memulai bisnis, *owner* melihat peluang pangsa pasar yang sangat besar melalui jual beli *online* (*e-commerce*), pada tahap ini *owner* sudah menentukan arah bisnisnya untuk bergerak dibidang jual beli *online*.

Sebagaimana pebisnis pemula pada umumnya, modal merupakan suatu kendala dalam memulai bisnis, dalam hal ini *owner* memutar otak agar bagaimana keinginannya dalam melakukan bisnis *online* dapat terlaksana, sampai pada akhirnya *owner* teringat ada salah satu temannya yang melakukan bisnis *online* dengan sistem *dropship*, setelah mempelajari sistem *dropshipping* dengan seorang temannya *owner* tertarik untuk mencobanya.

Keterarikan *owner* untuk terjun dalam jual beli sistem *dropship* karena menurutnya ada beberapa keuntungan yang didapatkan sebagai pebisnis pemula. Selain mudah dalam menjalankannya, bisnis dengan ini juga tanpa adanya modal dan

hampir tak adanya resiko kerugian dalam bisnis tersebut. Ini menjadi salah satu alasan utama untuk *owner* memulai bisnis menjadi *dropshipper*.

Dropshipping merupakan sistem yang dilakukan dengan proses jual beli secara *online*. Seperti yang kita ketahui, ketika jual beli *online* digunakan, maka pangsa pasar yang signifikan dapat diraih karena kemampuan pemasarannya menjangkau seluruh wilayah Indonesia bahkan dunia.

Jam kerja dalam bisnis sistem *dropship* juga sangat fleksibel, selama ada perangkat teknologi kita dapat melayani konsumen kapan saja dan dimana saja tanpa harus *stay* di toko untuk menunggu konsumen yang ingin membeli.

Keuntungan yang didapatkan dalam jual beli sistem *dropship* bisa dikatakan cukup besar, karena kita dapat menentukan sendiri keuntungan yang kita dapatkan dari satu produk melalui *margin* yang kita ambil dari harga produk yang diberikan oleh pihak produsen.

Meskipun *margin* yang diambil dari satu produk tidak terlalu besar, namun jika dilipatkan berdasarkan banyaknya produk yang terjual tentu penghasilan yang didapat dikategorikan cukup besar sebagai seorang penjual yang tanpa memiliki status kepemilikan produk. Karena keuntungan yang telah didapatkan merupakan keuntungan bersih tanpa mengeluarkan modal jika ingin memulai kegiatan jual beli lagi.

Dalam pernyataan tersebut, alasan dari *owner* memilih bisnis dengan sistem *dropshipping* karena dinilai sangat membantu bagi para pebisnis pemula, semua orang bisa melakukannya tanpa takut adanya resiko kerugian. Karena tanpa harus keluar modal untuk menyetok barang, dan hanya memanfaatkan media sosial untuk menjalankan bisnisnya.⁷

2. **Praktek Sistem *Dropshipping* di Furniture Sahabat Ukir Jepara**

a. Mekanisme sistem *dropshipping*

Mekanisme sistem *dropshipping* yang dijalankan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara sesuai kesepakatan dengan pihak produsen. Berikut alurnya :

1) Tahap produksi

Tahap produksi ini dilakukan oleh pihak produsen selaku pengrajin dan pemilik barang semula.

⁷ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

2) Tahap promosi

Tahap promosi dilakukan oleh *owner* Sahabat Ukir Jepara selaku *dropshipper*. Sebelum melakukan promosi, *dropshipper* melakukan pengambilan gambar produk terlebih dahulu sebelum dipromosikan ke *marketplace* dan sosial media. Terkadang juga *dropshipper* mencari gambar dari internet untuk menjadikan referensi tipe produk yang menarik, karena dari pihak produsen juga menerima pesanan *custom* sesuai selera pembeli jika produk tersebut tidak ada pada pilihan produk yang diproduksi oleh pihak produsen.

3) Tahap pengecekan produk

Setelah adanya order dari pembeli, *dropshipper* melakukan pengecekan ke tempat produsen atas ketersediaan produk yang dipesan oleh pembeli. Jika stok sedang kosong maka *dropshipper* akan konfirmasi dengan pembeli dan akan menawarkan untuk *pre-order* beberapa hari selama produksi berlangsung, dan apabila stok masih tersedia maka akan dilakukan tahap selanjutnya.

4) Tahap pengemasan

Sebelum dilakukan pengiriman produk ke pembeli, akan dilakukan pengemasan produk supaya meminimalisir terjadinya kerusakan/cacat saat produk sampai ke tempat pembeli. Pada tahap ini, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari produsen.

5) Tahap pengiriman

Pada tahap pengiriman akan diambil alih oleh *dropshipper*, *owner* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara sendiri yang akan menentukan jasa pengiriman yang akan dipakai untuk melakukan pengiriman produk kepada pembeli.⁸

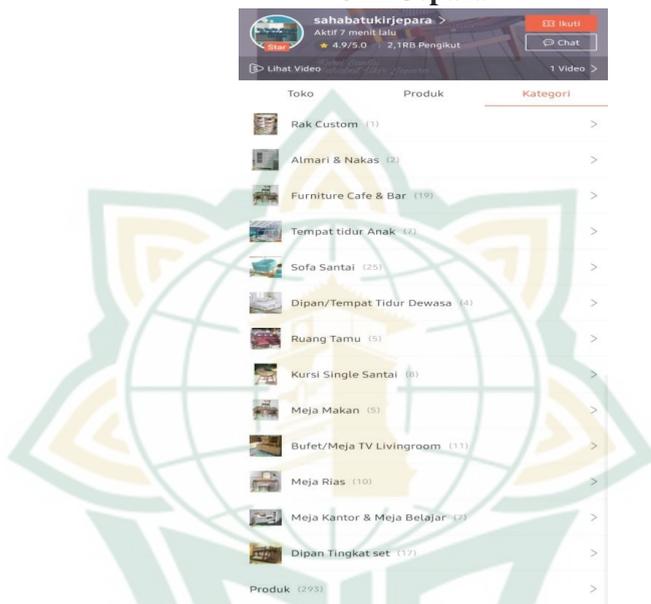
b. Produk yang dijual

Produk yang dipromosikan di berbagai *marketplace* dan sosial media dari furniture sahabat ukir jepara adalah berbagai macam furniture yang ada di kafe-kafe dan rumah minimalis. Dalam unggahan di *marketplace shopee*, ada beberapa kategori produk yang dijual oleh toko *online* ini. Seperti rak *custom*, almari & nakas, furniture cafe & bar,

⁸ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

tempat tidur anak, sofa santai, dipan/tempat tidur dewasa, ruang tamu, kursi single santai, meja makan, *bufet*/meja tv *living room*, meja rias, meja kantor & meja belajar, dan dipan tingkat set.⁹

Gambar 4.4 Kategori Produk Furniture Sahabat Ukir Jepara¹⁰



c. Penetapan harga dan keuntungan

Harga yang diberikan oleh produsen kepada *dropshipper* tentu berbeda-beda sesuai dengan model produk yang ada. Produsen akan memberikan harga khusus kepada *dropshipper* untuk dijual kembali ke konsumen. Produk tersebut kemudian akan dijual oleh *dropshipper* dengan harga yang sedikit lebih mahal dari harga yang ditetapkan produsen. *Margin* harga yang dipatok produsen kepada *dropshipper* adalah keuntungan yang didapat dari *dropshipper*.

Harga jual yang diberikan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara sesuai kesepakatannya dengan produsen, dalam

⁹ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

¹⁰ Dokumentasi dari Akun Marketplace Shopee Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 3 Mei 2024.

menentukan harga jual adalah berdasarkan total harga produksi dari produsen dan *owner* Furniture Sahabat Ukir Jepara mengambil margin 10% untuk keuntungan yang didapat saat mempromosikan di toko *onlinenya*.

d. Pengiriman produk

Pada sistem *dropshipping* pada umumnya, biasanya para *dropshipper* tidak melakukan kegiatan pengiriman barang. Kegiatan pengiriman barang tersebut biasanya tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak produsen, *dropshipper* hanya menyampaikan data-data serta alamat pembeli ke produsen untuk diproses dan dilakukan pengiriman secara langsung oleh produsen kepada pembeli tanpa perantara dari pihak *dropshipper*.

Kegiatan pengiriman pada sistem *dropshipping* ini dilakukan oleh pihak Furniture Sahabat Ukir Jepara. Pihak produsen hanya bagian memproduksi barang dan pengemasan, setelah selesai kegiatan pengemasan produk akan dikirim ke pihak *dropshipper*, barulah *dropshipper* mengirimkan barang dari produsen tersebut kepada pembeli menggunakan jasa pengiriman seperti *JNE* dan *J&T* dan sejenisnya.¹¹

e. Pembayaran

Sistem pembayaran yang diterapkan oleh *owner* dengan konsumen menggunakan bank lokal seperti BCA, BRI dan BNI. Hal ini dikarenakan adanya keterbatasan jarak antara pihak Furniture Sahabat Ukir Jepara dengan konsumen. Sehingga hal tersebut dianggap memudahkan karena fitur transfer yang tersedia di setiap bank.

f. Kepercayaan

Untuk memberikan kepercayaan kepada calon konsumen, Furniture Sahabat Ukir Jepara memberikan tangkapan layar dari testimoni-testimoni yang pernah dilakukan oleh konsumen sebelumnya, untuk di unggah di *instatory instagram*, *whatsapp* dan *facebook*.

Tak hanya itu, jika ada konsumen yang memesan produk namun stok produk sedang kosong atau masih dalam tahap produksi, maka *owner* Furniture Sahabat Ukir Jepara

¹¹ Sunoto, Wawancara Produsen Mitra Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 12 Mei 2024.

mengirimkan bukti dokumentasi berupa foto atau video saat proses produksi berlangsung¹²

3. Penerapan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam Pada Praktek *Dropshipping* di Furniture Sahabat Ukir Jepara

Sebagai seorang muslim, hendaknya menjalankan suatu bisnis dengan didasari prinsip etika yang dapat menjadi pedoman hidup atau landasan dalam menjalankannya. Kita tentu tidak mengharapkan adanya perlakuan tidak jujur dari para pesaing di dunia bisnis. Nilai etika bisnis itu sendiri akan hancur karena standar moral yang rendah dan ketidakjujuran. Padahal etika adalah pedoman penting yang harus menjadi pengingat terus-menerus untuk berbuat baik dan menjauhi kejahatan.

Dalam sesi wawancara dengan *owner* Furniture Sahabat Ukir Jepara, pelaksanaan bisnis yang dilakukan dengan kehati-hatian. Meskipun bisnis yang dijalankan merupakan jual beli *online* dengan sistem *dropship* dimana dalam banyak kasus jual beli *online* sangat banyak adanya penipuan/ketidakjujuran, namun *owner* menyatakan bahwa dia melakukan dengan jujur tanpa adanya deskriminasi dengan konsumen. Hal tersebut dilakukan sebagai bentuk rasa patuh kepada Allah, karena dia beranggapan bahwasanya tingkah laku manusia semua dalam pengawasannya.

Kejujuran *owner* diterapkan pada saat kegiatan promosi serta transaksi berlangsung, dalam kegiatan promosi melalui situs *online* *owner* sadar bahwasanya keberadaan kompetitor sangatlah banyak, jadi *owner* harus bisa berinovasi supaya dapat bersaing untuk menarik minat konsumen. Dalam hal ini *owner* memanfaatkan kreatifitasnya untuk dapat mendesain gambar produk yang didapat dari produsen agar lebih menarik secara *visual*, harapannya tentu supaya konsumen lebih tertarik dengan gambar produk yang dipromosikan dibandingkan dengan produk yang dipromosikan oleh kompetitor lain.

Dalam kegiatan promosi, meskipun dilakukan desain ulang gambar produk supaya lebih menarik, *owner* tetap menerapkan kejujuran dengan mencantumkan klasifikasi produk secara detail seperti bahan baku yang dipakai, bahan *finishing* yang digunakan, serta warna dari produk tersebut supaya dapat memberi gambaran produk kepada konsumen meskipun tanpa

¹² M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

harus melihat secara langsung, dengan harapan konsumen tidak salah dalam memilih produk yang diinginkan.¹³

Sebagaimana yang disampaikan oleh Savina Zuriyati konsumen dari Furniture Sahabat Ukir Jepara, produk yang diterima oleh konsumen cukup sesuai dengan gambar yang promosikan di toko *online* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara, meskipun sebagai konsumen juga harus jeli dalam menentukan produk yang akan dibeli dengan membaca spesifikasi produk di deskripsi yang telah diberikan oleh pihak dari Furniture Sahabat Ukir Jepara.¹⁴

Produk yang dipromosikan oleh *owner* Furniture Sahabat Ukir Jepara sangat beragam, Harga yang ditawarkan juga sebanding dengan apa yang ditawarkan kompetitor lain dan harga yang ada di pasaran. Di sisi lain, produk tertentu tersedia dengan harga yang sedikit lebih tinggi dibandingkan produk lainnya, biasanya harga tersebut untuk produk yang jarang ada di pasaran atau produk hasil inovasi dari pihak produsen dimana kompetitor lain belum tentu menjualnya, selain itu ada juga produk *custom* yang spesifikasi dari produk tersebut sudah ditentukan oleh konsumen sendiri.

Produk *custom* yang dipesan biasanya sudah ada kesepakatan dengan pihak konsumen mengenai spesifikasi yang diperlukan dan motif yang diinginkan, Minat terhadap produk ini tidak berkurang meski harganya lebih mahal dibandingkan produk lain karena pembeli tetap puas dan tidak perlu khawatir produk tidak sesuai ekspektasi saat dikirim.

Kekhawatiran mengenai produk yang tidak sesuai dengan keinginan tentu tidak dapat dihindarkan, karena seluruh operasional transaksi dilakukan melalui saluran *internet* dan tidak termasuk pertemuan tatap muka antara pembeli dan penjual, dengan demikian konsumen tidak dapat melihat langsung secara jelas produk yang akan dibeli. Bisa saja produk yang telah dipesan tidak sesuai dengan produk yang ditawarkan di toko *online*, atau bisa juga terjadinya cacat saat sampai di alamat konsumen karena mengalami kerusakan pada proses pengiriman berlangsung.

¹³ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

¹⁴ Savina Zuriyati, Wawancara Konsumen Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 19 Mei 2024.

Pada saat produk yang telah dikirim ke alamat konsumen tidak sesuai karena mengalami kecacatan/rusak, biasanya konsumen melakukan komplen atas produk tersebut. *Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara* dalam mengatasi komplen dari konsumen karena kerusakan produk yang diterima, biasanya dari *owner* memberi beberapa opsi garansi sebagai bentuk tanggung jawabnya, jika kerusakan produk tidak terlalu parah maka *owner* akan menawarkan *servis* mandiri di tempat konsumen dengan mengirimkan tukang/tenaga produksi ke alamat konsumen, dan apabila kerusakan produk saat diterima oleh konsumen sangat parah dan konsumen tidak mau dengan opsi *servis* dari *owner*, maka *owner* akan mengirimkan produk baru ke alamat konsumen sebagai produk pengganti atas produk yang rusak tersebut.¹⁵

Dalam sesi wawancara dengan salah satu konsumen dari Furniture Sahabat Ukir Jepara melalui media *whatsapp*, narasumber pernah melakukan komplain karena merasa kurang puas dengan produk yang diterima. Menurutnya dalam melakukan *finishing* produknya tidak rapi, namun respon penjual atas komplain yang disampaikan sangat baik, setelah melakukan negosiasi mengenai *opsi* garansi yang ditawarkan pihak furniture sahabat ukir jepara, pada akhirnya pihak dari furniture sahabat ukir jepara melakukan pengiriman ulang produk baru sebanyak 4 buah kursi sesuai dengan jumlah pemesanan diawal, hal tersebut dilakukan sebagai bentuk tanggung jawab atas garansi yang diberikan.¹⁶

Dalam pelaksanaan tersebut, praktek yang dilakukan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara cukup bagus dalam menerapkan nilai-nilai etika berbisnis. Sebagaimana sebagai seorang muslim dalam berbisnis harus senantiasa menjalankan hal-hal yang baik dan menjauhi yang buruk, serta menghindari tindakan deksiminasi kepada konsumen. Hal tersebut dapat dilihat dalam pelaksanaannya pada penerapan prinsip kesatuan, tanggung jawab, keseimbangan, kebenaran, dan kehendak bebas.

¹⁵ M. Nur Ulyanuddin, Wawancara Owner Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 2 Mei 2024.

¹⁶ Savina Zuriyati, Wawancara Konsumen Furniture Sahabat Ukir Jepara Pada Tanggal 19 Mei 2024.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Faktor-Faktor yang Menyebabkan Furniture Sahabat Ukir Jepara Menggunakan Sistem *Dropship* pada Kegiatan Jual Beli *Online*

Pemilik dari Furniture Sahabat Ukir Jepara tentu saja memiliki beberapa faktor yang menjadi alasan dirinya untuk menggunakan sistem *dropship* dalam praktek bisnisnya. Sebagaimana hasil penelitian dari wawancara yang sudah dijelaskan dalam pembahasan diatas, faktor-faktor yang menjadi alasan dari *owner* dapat dijabarkan sebagai berikut:

a) Minimnya modal

Bagi seorang bisnis pemula, tentu hal utama yang dipikirkan untuk memulai bisnis adalah modal awal. Hal tersebut sepenuhnya tidak berlaku untuk seorang *dropshipper*, untuk menjadi *dropshipper* hanya memerlukan modal berupa perangkat teknologi, media sosial, dan jaringan *internet*, sedangkan modal yang digunakan untuk kegiatan transaksi seperti pulsa, paket internet, atau berlangganan *WiFi*.¹⁷

Sebagaimana pelaku *dropshipper* pada umumnya, pemilik dari Furniture Sahabat Ukir Jepara juga demikian. Melihat minimnya modal untuk membuat toko *online* serta memulai bisnis menjadikan faktor tersebut yang paling utama dalam memutuskan untuk menerapkan sistem *dropship* dalam bisnisnya.

karena untuk menjadi *dropshipper* tidak terfokus pada modal awal untuk memulainya. Modal yang utama dalam bisnis ini hanyalah perangkat teknologi serta jaringan *internet* untuk mengakses *platform* serta media sosial yang akan dijadikan *market* dalam menawarkan produk, sedangkan produk yang akan ditawarkan merupakan milik produsen dan seorang *dropshipper* hanya mengambil sampel gambar untuk di promosikan di toko *onlinenya*.

b) Minim resiko kerugian

Hal tersebut tentu berkaitan dengan poin awal, dimana modal dan kerugian adalah dua hal yang dapat dikatakan cukup berkaitan. Kerugian biasanya harta/modal yang kita miliki untuk ditanam ke dalam bisnis namun tidak mengalami perkembangan untuk menjadi lebih banyak, atau

¹⁷ Hanik Sulisiyawati M, “Aspek Pajak Dalam Skema Penjualam Dropship”, Jurnal Pajak Indonesia, Vol.1, No.1, (2017).

malah harta/modal tersebut hilang karena bisnis tidak berjalan dengan semestinya.

Modal biasanya digunakan oleh *reseller* untuk melakukan stok barang sebelum dijual kembali kepada konsumen, hal tersebut tidak berlaku bagi dropshipper karena dalam menjual produknya tidak perlu melakukan stok terlebih dahulu sebab yang melakukan stok barang bisa dari produsen sendiri, jadi tidak perlu khawatir mengalami kerugian karena barang tidak laku atau rusak karena terlalu lama disimpan.¹⁸

Dalam praktek *dropshipping* kerugian hampir dikatakan tidak ada, karena tidak ada harta/modal yang pasti untuk dijadikan perjudian dalam menjalankan bisnis tersebut. Hal tersebut juga membuat pemilik dari Furniture Sahabat Ukir Jepara tertarik dengan sistem jual beli tersebut untuk memulai bisnisnya.

c) Jangkauan pangsa pasar yang luas

Market jual beli dengan sistem dropship sama halnya dengan jual beli online pada umumnya. Yaitu melalui *e-commerce (electronic commerce)*, dimana kegiatan promosi produk yang ditawarkan melalui jaringan internet bahkan sampai kegiatan transaksi juga dilakukan dengan memanfaatkan media *online*.

Pemilik dari Furniture Sahabat Ukir Jepara menyatakan bahwa market pada jual beli online sangat luas, hal tersebut tak lepas dari banyaknya pengguna media *online* di Indonesia yang selalu meningkat setiap tahunnya, ditambah orang-orang yang menginginkan suatu hal yang instan dan tidak ingin ribet menjadikan para calon konsumen untuk memilih memutuskan pembelian di beberapa toko *online* yang ada.

Market dalam kegiatan jual beli ini dikatakan cukup luas karena jaringan *internet* dapat menjangkau seluruh Indonesia bahkan sampai satu dunia, jadi meskipun *owner* berdomisili di Jepara, hal tersebut tidak menjadi hambatan untuk menawarkan produk-produk ke seluruh penjuru nusantara. Dalam pernyataan dari pemilik Furniture Sahabat Ukir Jepara, produk yang dijual di toko *onlinenya* juga

¹⁸ Catur Hadi Purnomo, “Jual Beli Online Tanpa Repot Dengan Dropshipping”, (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 2012).

pernah dipesan oleh pihak Istana Kepresidenan Negara di kota Bogor sebagai penyambut tamu dari Presiden RI.

d) Keuntungan yang cukup besar

Presentase keuntungan dalam bisnis *dropshipping* dapat ditentukan sendiri, hal tersebut mengacu pada margin harga jual yang diambil oleh *dropshipper*.¹⁹ Meskipun keuntungan yang didapatkan dari satu produk tidak begitu besar, namun jika dihitung kelipatannya tetap saja cukup menjanjikan karena produk yang akan terjual tidak mungkin hanya satu saja.

Pemilik Furniture Sahabat Ukir Jepara mengatakan keuntungan berapapun yang didapatkan akan tetap terasa besar, karena tidak ada pemotongan modal biaya untuk kebutuhan produksi jika ingin memutar kembali kegiatan promosinya. Kepercayaan/kepuasan konsumen juga bisa dikatakan sabagai salah satu faktor dalam mendapatkan keuntungan, karena dengan adanya konsumen yang merasa puas dengan produk yang diberli serta kepercayaan kepada toko *online* yang dijadikan tempat pembelian tentu akan menjadikan konsumen tersebut untuk melakukan *repeat order* (pembelian ulang), ini menjadikan keuntungan bertambah.

Jadi keuntungan yang didapatkan adalah sudah bisa dianggap sebagai keuntungan bersih, hal ini cukup menggiurkan bagi seorang pelaku bisnis yang tidak memiliki status kepemilikan produk namun dapat menghasilkan laba yang cukup besar.

e) Mudah dalam menjalankannya

Dalam menjalankan bisnis dengan sistem *dropship* bisa dikatakan sangat praktis, pelaku *dropshipper* tidak perlu melakukan stok barang maupun pengemasan, seluruh proses tersebut dilakukan oleh produsen.²⁰

Pengakuan dari pemilik Furniture Sahabat Ukir Jepara menjelaskan bahwa dia awal mula belajar dengan seorang temannya yang sudah lebih dulu melakukan sistem *dropship* ini, mulai dari mencari produsen untuk dijadikan *mitra*, menentukan pasar yang diinginkan, mendesain ulang

¹⁹ Catur Hadi Purnomo, “Jual Beli Online Tanpa Repot Dengan *Dropshipping*”,,,

²⁰ Hanik Sulisiyawati M, “Aspek Pajak Dalam Skema Penjualam *Dropship*”,,,

gambar produk, hingga mempromosikan produk dengan ditambahi keterangan yang menarik.

Setelah dirasa cukup mudah dalam menjalankannya *owner* langsung mencoba untuk memulai bisnis tersebut dengan hanya memanfaatkan media sosial yang dimiliki seperti *facebook* sebagai media pertama dalam mempromosikan produk, dan memakai media sosial *whatsapp* sebagai sarana transaksi dengan konsumen. Setelah ada perkembangan dalam bisnisnya tersebut, *owner* mulai membuat akun toko *online* di berbagai sosial dan *marketplace* dengan bertujuan untuk mengembangkan bisnisnya supaya dapat menjangkau market yang lebih luas.

f) Jam kerja yang fleksibel

Dalam praktek *dropshipping* tidak perlu jam kerja yang teratur, karena, secara umum aktivitas transaksi *online* dapat dilakukan kapan saja dan dari lokasi mana saja, serta tidak memerlukan persiapan rumit seperti saat membuka toko sendiri.²¹

Dalam pernyataannya, ini juga salah satu hal poin penting yang dijadikan alasan untuk menggunakan sistem *dropship* dalam praktek jual belinya. Pemilik Furniture Sahabat Ukir Jepara juga sangat suka dengan sistem ini karena waktu kerjanya tidak mengganggu pekerjaan utamanya, sebelum akhirnya beberapa tahun belakangan ini bisnis jual beli dengan sistem *dropshipnya* lebih difokuskan dan ingin lebih mengembangkannya lagi.

2. Analisis Praktek Sistem *Dropshipping* di Furniture Sahabat Ukir Jepara

Dropshipping merupakan bisnis dengan peluang bisnis yang cukup bagus serta memiliki resiko kerugian yang sangat minim. Tanpa harus keluar modal untuk melakukan stok barang, para pelaku bisnis tersebut sudah bisa melakukan bisnis tersebut dengan peluang keuntungan yang cukup menjanjikan.

Pihak yang melakukan praktek ini disebut dengan istilah *dropshipper*, tugas dari *dropshipper* adalah mempromosikan produk milik pihak lain untuk ditawarkan kepada calon konsumen. *Dropshipper* dalam menjalankan bisnis tersebut hanya menjadi perantara dari produsen dengan konsumen, tanpa harus melakukan kegiatan produksi, *packing* serta pengiriman

²¹ Catur Hadi Purnomo, “Jual Beli Online Tanpa Repot Dengan *Dropshipping*”,..

produk kepada konsumen, karena kegiatan tersebut biasanya sudah menjadi tanggung jawab dari pihak produsen.²²

Berdasarkan hasil penelitian oleh penulis dengan menganalisis dari hasil wawancara narasumber, mekanisme sistem *dropshipping* yang dijalankan di Furniture Sahabat Ukir Jepara kurang lebih sama seperti sistem *dropship* pada umumnya. Furniture sahabat ukir jepara merupakan sebuah toko *online* yang menjual beberapa produk furnitur di berbagai *marketplace* serta sosial media.

Toko *online* ini menggunakan beberapa *platform online* yang tersedia dalam memasarkan produk-produknya. Furniture sahabat ukir jepara memiliki akun *marketplace* dan sosial media yang dapat diakses oleh calon konsumen. Diantaranya :

Tabel 4.2 Nama Akun Toko Online Furniture Sahabat Ukir Jepara

<i>Platform</i>	No	Jenis	Nama akun
Sosial media	1.	<i>Instagram</i>	@sahabatukir_jepara1
	2.	<i>Facebook</i>	Furniture Sahabat Ukir Jepara
<i>Marketplace</i>	3.	<i>Shopee</i>	Sahabatukirjepara
	4.	<i>Tokopedia</i>	CV. Sahabat Ukir Jepara

Produk yang dipromosikan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara sangat beragam. Hal tersebut dapat dilihat pada katalog yang terdapat pada salah satu *marketplace* yang dimiliki. Produk tersebut dibagi dalam beberapa kategori, yaitu: rak custom, almari & nakas, furniture cafe & bar, tempat tidur anak, sofa santai, dipan/tempat tidur dewasa, ruang tamu, kursi single santai, meja makan, *bufet*/meja tv *living room*, meja rias, meja kantor & meja belajar, dan dipan tingkat set.

Tabel 4.3 Kategori Produk Furniture Sahabat Ukir Jepara

No	Kategori	Produk
1.	Rak <i>Custom</i>	1) Rak sepatu minimalis <i>art</i>
2.	Almari & Nakas	1) Nakas tatakan dispenser, akuarium hias 2) Nakas minimalis laci set
3.	Furniture cafe & bar	1) Kursi kafe single anyaman rotan 2) Kursi kafe jati solid anyaman rotan

²² Feri Sulinta, Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping, (Yogyakarta : Andi, 2014).

		<p>3) Kursi ropan single jati jok daphine</p> <p>4) Kursi magic anak jati TPK grade A</p> <p>5) Kursi bar/kafe jati bantalan busa</p> <p>6) Kursi magic lipat set jati solid</p> <p>7) Kursi kafe ropan <i>natural glossy</i></p> <p>8) Kursi teras putar jati sandaran <i>horizontal</i></p> <p>9) Meja makan set kursi kafe</p> <p>10) Kursi kafe set meja minimalis</p> <p>11) Kursi single santai kafe</p> <p>12) Kursi <i>retro</i> kafe kayu jati</p> <p>13) Meja kafe, meja teras</p> <p>14) Kursi <i>single</i> santai <i>outdoor</i> kayu jati</p>
4.	Tempat Tidur Anak	<p>1) Ranjang anak minimalis laci sorong</p> <p>2) Dipan set 2 <i>bed with</i> laci samping</p> <p>3) Ranjang tidur anak minimalis jari-jari</p> <p>4) <i>Box</i> tempat tidur bayi set laci</p> <p>5) <i>Luxury class</i> dipan anak minimalis</p> <p>6) <i>Box</i> tempat tidur bayi minimalis jari-jari</p>
5.	Sofa Santai	<p>1) Sofa rebahan bantalan leher</p> <p>2) Sofa santai 2 <i>seat luxury</i></p> <p>3) Sofa <i>single</i> model jari tangan minimalis</p> <p>4) Sofa santai <i>single</i> minimalis</p> <p>5) Kursi <i>single</i> model jari</p> <p>6) Sofa <i>single</i> santai <i>retro</i></p> <p>7) Kursi santai rebahan lengkung</p> <p>8) Sofa rebah bludru</p> <p>9) Sofa <i>retro 2 seat</i></p> <p>10) Sofa <i>single livingroom</i> dhapnie</p>
6.	Dipan/tempat Tidur Dewasa	<p>1) Dipan minimalis kayu jati</p> <p>2) Dipan set 2 <i>bed with</i> laci</p> <p>3) Dipan mewah <i>luxury class</i></p>

		4) Dipan ukir <i>furniture</i>
7.	Ruang Tamu	1) Kursi teras betawi 2) Kursi sudut jati solid bantalan busa 3) Sofa tamu set 4) <i>Luxury class</i> sofa tamu <i>oscar</i> set
8.	Kursi Single Santai	1) Kursi magic lipat 2) Kursi teras putar 3) Kursi <i>single</i> santai <i>outdoor</i> 4) Kursi malas minimalis <i>art</i> 5) Kursi santai goyang
9.	Meja Makan	1) Meja makan set K4 sofa jok 2) Meja makan set K4 sofa jok meja kaca 3) Meja makan set K4 single + 1 Kursi 2 seat sofa
10.	Bufet/Meja TV Livingroom	1) bufet TV minimalis <i>art</i> 2) <i>Bufet</i> TV <i>retro</i> jati solid 3) <i>Bufet</i> TV <i>retro</i> kayu jati abangan 4) <i>Bufet</i> TV <i>retro</i> minimalis jati 5) <i>Bufet</i> TV <i>retro</i> 6 kaki jati solid 6) <i>Bufet</i> TV minimalis <i>duco glossy</i> 7) Nakas minimalis laci set 8) <i>Bufet</i> TV minimalis klasik 9) <i>Bufet</i> TV retro minimalis set laci-laci 10) <i>Bufet</i> TV minimalis model koin <i>art</i>
11.	Meja Rias	1) Meja rias kartini 2) Meja rias <i>retro</i> minimalis 3) Meja rias minimalis 4) Meja rias konsul mewah 5) Meja rias kartini <i>luxury class</i> 6) Meja rias mewah kaca lipat <i>duco</i> 7) Meja rias model semi konsul 8) Meja rias ukir cat <i>duco</i> 9) Meja rias ukir jati solid
12.	Meja Kantor & Meja Belajar	1) Meja laptop lipat multiguna 2) Meja belajar rak buku

		<ul style="list-style-type: none"> 3) Meja laptop lipat tempel dinding minimalis 4) Ranjang tingkat set + meja kantor 5) Ranjang tingkat set meja belajar 6) Meja laptop lipat minimalis praktis 7) Meja kantor set sudut
13.	Dipan Tingkat Set	<ul style="list-style-type: none"> 1) Dipan/tempat tidur tingkat jati 2) Dipan tingkat 2 set <i>bed</i> + laci jati solid 3) Ranjang susun 2 <i>bed</i> jok busa <i>luxury class</i> 4) Ranjang tingkat 3 <i>bed full duco white glossy</i>

Sistem bisnis *dropship* di Furniture sahabat ukir jepara adalah sistem kerjasama jual beli dengan produsen. Jadi dalam praktek ini *owner* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara bisa dikategorikan sebagai perantara atau makelar, karena dalam prakteknya *dropshipping* yang dijalankan sudah terjadi kesepakatan kedua belah pihak antara *owner* furniture sahabat ukir jepara dengan produsen barang. Produsen disini bertugas sebagai pembuat produk serta *packing*, sedangkan dari *owner* Furnitur Sahabat Ukir Jepara membantu dari segi pemasaran atau promosi barang serta mengurus bagian pengiriman. Media yang digunakan oleh *owner* Furnitur Sahabat Ukir Jepara adalah *platform online* seperti sosial media dan *marketplace*. Kehadiran pihak *dropshipper* tersebut sangat membantu untuk pihak produsen karena dapat meningkatkan penjualan produk yang dijualnya.

Mekanisme *dropshipping* yang dilakukan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara yaitu dengan cara mengambil gambar dari produk hasil produksi dari produsen lalu mempromosikan di berbagai media sosial dan *marketplace* yang dimiliki. Setelah ada konsumen yang berminat dan ingin membelinya, *owner* dari Furnitur Sahabat Ukir Jepara akan menanyakan ketersediaan produk yang diinginkan oleh konsumen, apabila produk yang diminati oleh konsumen sedang kosong atau sedang dalam proses produksi maka *owner* sahabat ukir jepara akan mengkonfirmasi kepada konsumen untuk melakukan *pre-order*/menunggu selama masa produksi barang tersebut. Jika

produk sudah siap, maka *owner* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara yang akan mengurusinya terkait dengan pengiriman produk kepada konsumen.

Gambar 4.5 Skema *Dropshipping* Furniture Sahabat Ukir Jepara



Skema *dropshipping* yang dijalankan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara dapat dijabarkan sebagai berikut :

- 1) *Dropshipper* mempromosikan produk melalui media sosial dan *marketplace*
- 2) *Dropshipper* memesan produk yang diminatinya kepada produsen jika ada calon konsumen yang tertarik dengan produk yang dipromosikan.
- 3) *Produsen* melakukan persiapan pengiriman dengan *mempacking* produk agar meminimalisir adanya kerusakan/cacat saat proses pengiriman
- 4) Setelah kegiatan *packing* selesai, produk dipasrahkan kepada *dropshipper* untuk urusan pengiriman
- 5) *Dropshipper* melakukan kegiatan pengiriman dengan memakai jasa kirim yang tersedia di Jepara.

Peran Furniture Sahabat Ukir Jepara bisa dikatakan sebagai perantara bagi produsen dengan konsumen. Namun pada kasus ini, peran yang dijalankan sedikit berbeda dengan *dropshipping* pada umumnya, hal yang berbeda pada kasus ini adalah dalam kegiatan pengiriman produk. Biasanya dalam praktek *dropshipping* para *dropshipper* hanya melakukan kegiatan promosi produk saja, dan selebihnya seperti kegiatan produksi,

packing sampai pengiriman semua dilakukan oleh pihak produsen.

Dari skema diatas juga menggambarkan sistem *dropshipping* pada umumnya, terkait dengan keterlibatan beberapa pihak dalam praktek tersebut. Dalam hal ini pihak yang terlibat adalah 3 orang yaitu produsen, *dropshipper*, dan konsumen. Masing-masing mendapatkan keuntungan dalam pelaksanaan sistem *dropship* ini, meskipun terdapat keuntungan tentu juga tak lepas dengan adanya kerugian meskipun bersifat minim. Berikut keuntungan dan kerugian dari 3 pihak menurut penulis :

Tabel 4.4 Keuntungan dan Kerugian dari 3 Pihak

No	Pihak	Keuntungan	Kerugian
1.	Produsen	Membantu meningkatkan penjualan karena ada yang ikut mempromosikan produknya	Harus sedikit menurunkan harga produk/memberi harga khusus kepada <i>dropshipper</i>
2.	<i>Dropshipper</i>	Mendapatkan penghasilan meskipun tanpa mempunyai kepemilikan produk	Harus siap menerima komplet dan siap memberi tanggung jawab apabila ada konsumen yang kurang puas dengan produk yang dikirim
3.	Konsumen	Terbantu menemukan produk yang dibutuhkan	Harga cenderung lebih tinggi karena sudah melalui pihak kedua (<i>dropshipper</i>)

Dalam sistem *dropshipping* sebenarnya terdapat hukum jual beli dalam Islam yang belum sah secara akad. Sebagaimana di dalam rukun dan syarat jual beli terdapat beberapa poin yang tidak terpenuhi, seperti yang terdapat dalam bukunya Chairuman Pasaribu yang berjudul hukum jual beli dalam Islam, dimana hukum jual beli menurut kesepakatan ulama' salah satunya adalah nilai tukar barang (uang) dengan barang yang dibeli. Tak hanya itu, dalam bukunya juga terdapat satu poin syarat jual beli yang belum terpenuhi, yaitu penjual merupakan pemilik dari

barang yang diperjualbelikan tersebut.²³ Dalam pengertian tersebut tentu jual beli dengan sistem *dropshipping* pada umumnya belum sesuai dengan hukum jual beli.

Sedangkan dalam hukum jual beli Islam, ada juga yang membolehkan seseorang untuk menjual barang milik orang lain seperti halnya sistem *dropship* ini, asalkan sudah sepengetahuan atau seizin dari yang punya barang. Ada beberapa cara dalam masalah jual beli semacam ini:

a) *Simsarah*.

Yaitu seseorang menjualkan barang orang lain dan dia mengambil *fee* dari jasa menjualkan barang tersebut. Cara yang pertama ini disepakati kehalalannya oleh ulama seluruh dunia. Kehadiran makelar cukup membantu dalam dunia bisnis, karena banyak orang tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk berbisnis secara langsung dengan penjual atau pembeli, tidak pandai bertransaksi, atau tidak punya waktu.²⁴

b) *Salam (Salaf)*.

Akad kedua ini disebut dengan jual beli *salam*, atau akad *salam*. Bentuk akad ini adalah kebalikan dari jual beli hutang atau kredit. Yaitu akad untuk memesan produk sesuai dengan standar yang telah ditentukan dan membayar secara tunai pada saat akad berlangsung.²⁵ Perjanjian semacam ini menguntungkan kedua belah pihak tanpa adanya unsur penipuan dan *gharar*.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, bahwa Furniture Sahabat Ukir Jepara selaku *dropshipper* menjalankan bisnis jual beli melalui sosial media dan *marketplace*. Produk yang dijual merupakan milik dari pihak lain atas persetujuan kedua belah pihak. Dalam hal ini Furniture Sahabat Ukir Jepara bisa kategorikan sebagai perantara/makelar, yang dalam istilah Islam disebut dengan *simsarah*. Seperti dalam pengertian diatas, bahwasanya *simsarah* adalah orang yang menjualkan barang orang lain dan mengambil keuntungan dari jasa menjualkan barang tersebut. Hal tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

²³ Chairuman Pasaribu, Hukum Jual Beli Dalam Islam, (Jakarta: Sinar, 1996).

²⁴ Ficha Melina dan Hendra Eka Saputra, Tinjauan Fiqh Muamalah Kontemporer Tentang Badan Perantara (Simsarah) dan Jual Beli Lelang (Bay Muzayyadah), "Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah", Vol.5, No.1, (2022),

²⁵ Abd. Hadi, Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010).

- 1) Produsen memproduksi barang
- 2) *Dropshipper* menjual barang milik produsen
- 3) *Dropshipper* melakukan transaksi dengan konsumen
- 4) Harga jual *dropshipper* lebih tinggi dibanding produsen
- 5) *Dropshipper* menerima bayaran dari konsumen
- 6) *Dropshipper* membayar harga produk kepada produsen dengan sudah diambil keuntungannya dari *margin* harga jual kepada konsumen.

Dalam praktek tersebut peran Furniture Sahabat Ukir Jepara sudah jelas bahwasanya dia menjualkan barang milik orang/pihak lain. Bayaran yang didapat oleh *simsarah* juga berasal dari mengambil keuntungan dari barang yang dijualkan. Seperti halnya Furniture Sahabat Ukir Jepara, bayaran atau keuntungan yang didapatkan berasal dari *margin* harga jual yang diberikan dari produsen untuk ditawarkan kepada konsumen.

Furniture Sahabat Ukir Jepara memiliki itung-itungan tersendiri dalam menentukan keuntungan yang didapatkan. Biasanya dalam satu produk dia mengambil keuntungan sebesar 10%, sebagai contoh pengambilan keuntungan untuk produk *Dipan tingkat double bed*, berikut hitungannya :

Harga jual	:	Rp. 2.000.000
Harga dari produsen	:	Rp. 1.800.000
Keuntungan	:	Rp. 200.000

Jenis transaksi yang terjadi antara Furniture Sahabat Ukir Jepara dengan konsumen merupakan transaksi melalui media *online*, dimana jenis transaksi ini bersifat pesanan. Yaitu tidak dapat menghadirkan produk secara langsung dihadapan konsumen saat transaksi berlangsung, dan hanya menyebutkan ciri-ciri produk yang ditawarkan. Dalam Islam akad tersebut disebut dengan istilah *bai' salam*, yaitu jual beli dengan sistem pemesanan, dimana pembayaran dilakukan di muka pada saat transaksi dan produk diantar belakangan sesuai kesepakatan. Pengertian tersebut tentu juga selaras dengan sistem *dropshipping* yang dijalankan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara. Berikut alur pemesanan konsumen dengan Furniture Sahabat Ukir Jepara:

- 1) Setelah produk di unggah di akun toko *online* Furniture Sahabat Ukir Jepara dan ada konsumen yang ingin memesan produk, kedua belah pihak akan melakukan transaksi dan

- pihak konsumen akan melakukan pembayaran saat transaksi selesai
- 2) Setelah pembayaran dari konsumen sudah diterima, toko *online* ini akan meneruskan pesanan konsumen kepada produsen untuk segera dilakukan *packing* dan pengiriman
 - 3) Sebelum melakukan pengiriman, Furniture Sahabat Ukir Jepara akan melakukan pembayaran produk kepada produsen.
 - 4) Setelah pembayaran produk selesai, selanjutnya akan dilakukan pengiriman produk kepada konsumen.

Dalam proses *packing* dan pengiriman inilah yang menjadikan sistem *dropship* ini menjadi sistem pesanan. Waktu yang dibutuhkan untuk menghadirkan produk kepada konsumen yaitu relatif, sesuai dengan *kuantitas* produk yang dipesan dan jangkauan jarak alamat konsumen.

3. Analisis Praktek Sistem *Dropshipping* di Furniture Sahabat Ukir Jepara Ditinjau Berdasarkan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam.

Etika bisnis Islam merupakan suatu proses atau upaya untuk mengetahui suatu hal yang benar dan yang salah, bukan sekedar mengetahui namun juga harus menjalankan hal yang benar berkaitan dengan produk dan pelayanan dengan pihak yang berkepentingan dalam bidang tersebut. Maksud dari definisi tersebut bahwasanya etika bisnis Islam ialah seperangkat prinsip dan norma dimana para pelaku bisnis harus komit dalam berinteraksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat.²⁶

Untuk memperoleh keberkahan, seorang pelaku bisnis harus memperhatikan beberapa prinsip etika bisnis yang telah digariskan dalam Islam.²⁷ Dalam praktek sistem *dropshipping* di Sahabat Ukir Jepara, penerapan dalam hal prinsip etika bisnis Islam dapat dilihat sebagai berikut:

a) Prinsip Kesatuan

Konsep kesatuan atau ketuhanan dalam nilai etika merupakan salah satu prinsip penting yang harus diterapkan oleh seorang muslim dalam menjalankan kehidupan. Konsep

²⁶ Eka Sri Wahyuni, Trend Jual Beli Online Melalui Situs Resmi Menurut Tinjauan Etika Bisnis Islam, "*Jurnal Baabu Al-Ilmi*", Vol.4, No.2, (2019), Hlm. 195.

²⁷ Muhammad Djafar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN Press, 2007), Hlm. 21

ini mengajarkan kita untuk senantiasa ingat kepada Tuhan, sebagai perwujudan dari konsep ketuhanan maka prinsip kesatuan menjadi landasan utama dalam menjalankan bisnis ini. Dalam rancangan tersebut Islam menawarkan perpaduan konsep agama, sosial dan ekonomi untuk menciptakan suatu kesatuan agar menjadikan etika serta bisnis menjadi terpadu.

Dalam praktek jual beli di Furniture Sahabat Ukir Jepara, *owner* berusaha menjaga hubungan baik dengan produsen dan konsumen, dengan begitu tidak ada unsur deskriminasi terhadap kedua pihak tersebut. Dalam upaya menjaga hubungan baik dengan produsen, pihak dari Furniture Sahabat Ukir Jepara dalam melakukan bisnis berusaha tetap sesuai jalur kesepakatannya dengan pihak produsen, mengenai harga produk, keuntungan dan lain sebagainya.

Sedangkan dalam upaya menjaga hubungan baik dengan konsumen, *owner* menyatakan bahwa meskipun dia mempromosikan produk dengan gambar yang sudah didesain ulang untuk mendapatkan *visual* yang menarik, namun dalam postingannya disertakan dengan spesifikasi yang jelas, hal tersebut bertujuan agar calon konsumen dapat melihat serta mengamati produk yang ditawarkan tanpa harus melihatnya secara langsung. Tak hanya itu, *owner* juga bersedia memberikan garansi jika ada produk yang cacat/tidak sesuai dengan keinginan konsumen.

Dalam praktik ini jika ditinjau berdasarkan teori diatas, pihak *dropshipper* atau Furniture Sahabat Ukir Jepara sudah cukup baik dalam menerapkan prinsip kesatuan. Pihak Furniture Sahabat Ukir Jepara bahwa tidak melakukan unsur deskriminasi dengan pihak konsumen. *owner* menjelaskan bahwa berusaha menjalin hubungan baik dengan kedua belah pihak tersebut demi kelangsungan bisnisnya, dan secara tidak langsung juga sudah memiliki rasa patuh kepada Allah SWT.

b) Prinsip Kebenaran

Dalam konsep kebenaran, kejujuran sangat penting dalam prinsip ini. kejujuran dalam kegiatan promosi serta transaksi. Dalam perspektif bisnis, kebenaran diartikan sebagai perbuatan, sikap, dan tujuan yang baik, termasuk tata cara transaksi dan promosi yang tujuannya adalah menghasilkan keuntungan. Bisnis *online* biasanya rawan terjadinya unsur penipuan dalam prakteknya. Ini yang

mendasari prinsip tersebut untuk dijadikan landasan dalam berbisnis.

Dari hasil penelitian, *owner* Furniture Sahabat Ukir Jepara telah menerapkan konsep kebenaran dengan prinsip kejujuran dalam menawarkan produk yang dipromosikan. Dia menerangkan sedetail mungkin dari klasifikasi produknya supaya konsumen yang memesan produk tersebut tidak merasa ditipu. Meskipun sudah menerapkan prinsip kejujuran dengan menjelaskan klasifikasi produk di deskripsi, namun tetap saja dalam penerapan prinsip kejujuran bisa dikategorikan kurang sempurna dan dikhawatirkan ada konsumen yang terlalu fokus dalam melihat gambar produk dalam menentukan pembelian, tak sedikit konsumen yang mengabaikan deskripsi produk yang diberikan.

c) Prinsip Keseimbangan

Keseimbangan merupakan wujud dari keadilan. Dalam kegiatan jual beli, prinsip keseimbangan yaitu kegiatan transaksi yang adil, menjual barang sesuai dengan takarannya, dan tidak melakukan deskriminasi. Hal ini dikarenakan Islam tidak bertujuan untuk menciptakan manusia atau pebisnis yang hanya mementingkan kemaslahatannya sendiri, tanpa memikirkan apakah ada pihak yang dirugikan dalam kegiatannya tersebut.

Ada beberapa produk dari Furniture Sahabat Ukir Jepara yang harganya mungkin sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan harga produk sejenis dipasaran. Namun produk tersebut biasanya produk unggulan yang di pasaran belum begitu banyak dan hasil *custom* dari konsumen dengan spesifikasi bahan baku yang diinginkan sendiri.

Namun dari hasil penelitian ini, *owner* dari Furniture Sahabat Ukir Jepara menyatakan meskipun produk *custom* yang dijual harganya cenderung lebih tinggi tapi peminat dari konsumen tidak turun, karena produk yang dipesan oleh konsumen sudah pasti dengan spesifikasi yang lebih baik dari produk-produk selain *custom*.

d) Prinsip Kehendak bebas

Manusia diberikan kebebasan dalam menjalani kehidupan. Manusia juga diberi kebebasan dalam berkarya dan menggali potensi yang dimiliki untuk dimanfaatkan dalam dunia bisnis. Namun sebagai seorang muslim,

kebebasan memiliki batasan dalam melakukannya. Yang terpenting adalah tidak sampai melanggar aturan syariat.

Dari hasil penelitian, *owner* Sahabat Ukir Jepara bebas dalam mendesain atau mengedit produk semenarik mungkin untuk mencari konsumen, dia juga bebas untuk mempromosikan produk milik produsen, baik di media sosial maupun *marketplace*.

Kebebasan tersebut tidak melanggar aturan syariat apabila tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Sebagai contoh boleh mendesain gambar produk dengan bagus asalkan masih sesuai dengan klasifikasi produk yang ditawarkan, sehingga tidak ada unsur penipuan.

Namun dalam kasus ini, prinsip tersebut justru menjadikan sebagian banyak konsumen komplain karena kurang ketelitian dalam menentukan pilihan produk yang akan dibeli, karena terkecoh dengan bagusnya desain gambar yang ditawarkan di toko *online* Furniture Sahabat Ukir Jepara.

e) Prinsip Tanggung jawab

Dalam hal akuntabilitas, individu harus bertanggung jawab jika ia berperilaku sedemikian rupa sehingga menyinggung orang lain. Tidak ada yang melampaui kemungkinan manusia ketika prinsip-prinsip etika dan tanggung jawab hadir. Seperti halnya kebebasan yang tidak dibatasi.

Praktek tanggung jawab dalam bisnis *online* yang dijalankan oleh Furniture Sahabat Ukir Jepara adalah dengan memberikan garansi apabila produk yang sampai ditangan konsumen tidak memuaskan. Garansi sendiri akan menimbulkan rasa kenyamanan bagi para calon konsumen untuk membeli produk. Semua produk yang dipasarkan di toko *online* Sahabat Ukir Jepara dilengkapi dengan garansi, dengan persyaratan apabila konsumen melakukan video/foto saat produk sampai sudah mengalami kecacatan sebelum *peckaging* dibuka. Hal tersebut dapat di komplainkan kepada toko *online* ini untuk ditawarkan beberapa solusi garansi atas permasalahan tersebut.

Dari hasil penelitian, *owner* dari Sahabat Ukir Jepara melakukan tanggung jawab atas keluhan konsumen dengan baik. Komunikasi dengan konsumen menjadi bagian penting untuk menawarkan solusi garansi, *owner* dari Sahabat Ukir Jepara juga harus cermat dalam mendengarkan keluhan

konsumen, supaya konsumen yang melakukan komplain merasa dihargai dan tidak ada pihak yang dirugikan.

