

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Situasi Umum Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan

Desa Rejosari adalah salah satu desa yang berada di kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan. Karena daerahnya termasuk dataran rendah, sebagian tanahnya terdiri dari tanah persawahan (yang biasa ditanami padi dan palawija). Dilihat dari segi lokasi, desa Rejosari adalah salah satu desa yang dianggap strategis karena mudah dijangkau, dekat dengan pusat kota, sehingga situasi dan kondisinya cukup untuk berhubungan dengan desa lain. Dan mudah juga untuk pergi ke kota.

Desa Rejosari terdiri dari 5 dusun yakni Rejosari, Gembel, Ploso Nambangan, Nglumpang dan Ngambilan yang terdiri dari 5 RW dan 24 RT dengan jumlah penduduk 6.924 jiwa. Desa Rejosari dibatasi oleh wilayah sebagai berikut:¹

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Tanggun Harjo
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Purwodadi
- c. Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Tawang Harjo
- d. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Getas Rejo

Dari data yang diperoleh dari Kantor Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan ini mempunyai luas daerah 623,345 Ha yang terdiri dari: Perincian Luas Daerah atau Wilayah sebagai berikut:²

1) Tanah sawah

- | | | | |
|----------------------------|---|-----|----|
| a) Irigasi teknis | : | - | HA |
| b) Irigasi setengah teknis | : | 158 | HA |
| c) Irigasi sederhana | : | - | HA |

¹ Data dari Kantor Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten grobogan.

² Data dari Kantor Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten grobogan.

- d) Tanah hujan : 277,09 HA
- 2) Tanah kering
 - a) Pekarangan/Bangunan : 97,89 HA
 - b) Tegalan/Kebunan : 83,84 HA
 - c) Padang gembala : - HA
 - d) Tambak kolam : - HA
 - e) Rawa : - HA
- 3) Hutan negara : - HA
- 4) Perkebunan negara suasta : - HA
- 5) Tanah lain-lain (sungai, jalan, kuburan) : 6,56 H

Keadaan wilayah desa Rejosari lebih banyak berupa tanah kering dengan luas 181,73 Ha. Diatas tanah kering tersebut banyak berdiri rumah, gedung-gedung pendidikan, tempat peribadatan, pekarangan dan lain-lain.

Mengenai iklim, desa Rejosari beriklim tropis dan memiliki dua musim yaitu musim penghujan dan musim kemarau, seperti daerah-daerah di Indonesia pada umumnya.

e. Keadaan Demografis desa Rejosari

Menurut data laporan monografi tahun 2016, bahwa jumlah penduduk desa Rejosari adalah 1894 KK, dengan jumlah penduduk laki-lakinya terdiri dari 3454 jiwa dan perempuan 3470 jiwa. Rincian jumlah penduduk menurut kelompok umur sebagai berikut :³

Tabel 4.1

**Rincian Penduduk Menurut Umur
di Desa Rejosari Th. 2016**

Kelompok umur	L	P	Jumlah
0-4	444	423	867
4-9	470	465	941
10-14	491	448	939

³ Data dari Kantor Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten grobogan.

15-19	426	431	857
20-24	295	329	624
25-29	226	215	441
30-39	352	361	713
40-49	382	427	809
50-59	205	197	402
60+	157	174	351
JUMLAH	3452	3470	6924

Disamping itu perlu diketahui tentang adanya mutasi penduduk desa Rejosari yang setiap tahunnya mengalami perubahan dengan sebab-sebab tertentu. Adapun sebab-sebab itu adalah:

- 1) Adanya sebagian penduduk yang pindah keluar daerah baik melalui cara transmigrasi maupun karena tugas lain daerah dan mengharuskan untuk pindah yaitu ada 8 jiwa.
 - 2) Terdapatnya sejumlah penduduk yang datang dan berdomisili di desa Rejosari berjumlah 98 jiwa.
 - 3) Banyaknya sejumlah penduduk yang lahir ada 35 jiwa.
 - 4) Dan banyaknya sejumlah penduduk yang meninggal dunia berjumlah 5 tahun keatas 4 tahun kebawah sebanyak 15/1 jiwa.
- f. Mata pencaharian penduduk Desa Rejosari

Mata pencaharian masyarakat Desa Rejosari sangat bermacam-macam, ada yang bekerja sebagai petani, wirasuasta, karyawan suasta, pegawai negeri dan buruh. Adapun rincian mata pencaharian masyarakat desa Rejosari yang diperoleh dari data monografi, sebagai berikut:

Tabel 4.2
Rincian Mata Pencaharian Penduduk
Desa Rejosari Kec. Grobogan Kab. Grobogan

No	Mata pencaharian	Jumlah (orang)
1.	Karyawan sipil ABRI	87
2.	Wiraswasta	385
3.	Tani	1405
4.	Pertukangan	144
5.	Buruh tani	1018
6.	Pensiunan	31
7.	Nelayan	-
8.	Pemulung	45
9.	Jasa lainnya	466
Jumlah		3581

Melihat tabel diatas dari pekerjaan yang dilakukan oleh masyarakat desa Rejosari untuk menunjang perekonomian yang sangat mendominasi adalah sebagai tani. Adapun jumlah yang memiliki tanah pertanian berjumlah 1405 orang.

g. Keadaan keagamaan

Di desa Rejosari terdapat berbagai macam agama di dalamnya, namun masyarakat di desa Rejosari semuanya tetap rukun, aman dan damai sejahtera. Dibawah ini adalah jumlah penduduk yang menganut beda agama sebagai berikut:

- 1) Islam : 6878 orang
- 2) Kristen : 38 orang
- 3) Katolik : 7 orang
- 4) Hindu : 1 orang
- 5) Budha : -

Walaupun ada perbedaan dalam keagamaan di Desa Rejosari, tetapi kerukunan antara masing-masing umah tidak di ragukan dalam bermasyarakat satu sama lain. Hal ini terbukti dengan adanya keragaman tempat ibadah, yaitu 5 buah masjid, 18 buah musholla, dan 1 buah gereja, data ini diperoleh dari laporan monografi desa Rejosari.⁴

2. Gambaran Umum Responden

Narasumber adalah masyarakat desa Rejosari yang memakai jasa *dropshipping* sebagai sarana berbisnisnya dan juga konsumen yang pernah melakukan transaksi secara *online*. Berikut data monografinya:⁵

a. Kependudukan

- 1) Jumlah KK : 1894 KK
Laki-laki : -
Perempuan : -
- 2) Jumlah penduduk : 6924 orang
Laki-laki : 3454 orang
Perempuan : 3470 orang
- 3) Penduduk Menurut Usia

Tabel 4.3
Penduduk menurut usia

Kelompok umur	L	P	Jumlah
0-4	444	423	867
4-9	470	465	941
10-14	491	448	939
15-19	426	431	857
20-24	295	329	624
25-29	226	215	441

⁴ Data dari Kantor Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan.

⁵ Data dari Kantor Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan.

30-39	352	361	713
40-49	382	427	809
50-59	205	197	402
60+	157	174	351
JUMLAH	3452	3470	6924

Dari jumlah keseluruhan penduduk desa Rejosari yang berjumlah 6.924 orang. Peneliti mengambil beberapa penduduk untuk dijadikan narasumber sebagai data utama dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti melakukan wawancara langsung dengan penduduk desa Rejosari dan menemui mereka di tempat mereka saat sedang beraktifitas. Respondennya ialah penduduk Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan yang berhasil peneliti temui sebanyak 8 orang, delapan responden tersebut terdiri dari 4 pelaku/penjual *dropshipping* dan juga 4 konsumen yang pernah melakukan transaksi *online*.

B. Hasil Data Penelitian

1. Mekanisme Jual Beli *Dropshipping* Di Desa Rejosari Kecamatan Grobogan

Adapun jual beli *dropshipping* yang dimaksud dalam konteks tersebut adalah terjadinya proses transaksi jual beli *online* yakni suatu proses menjual yang dilakukan melalui *smartphone* dan tidak dalam etalase nyata yang di berikan kepada pembeli yakni biasanya hanya berupa gambaran dari sebuah produk yang akan dijual. *Dropshipping* adalah proses jual beli barang dengan cara mengunggah sebuah gambar ke media sosial atau website tertentu dan menawarkan barang dengan kualitas dan harga yang sesuai menurut penjual tersebut. Pada dasarnya sistem dari jual beli *dropshipping* adalah sebagai pihak perantara dari *supplier* pemilik barang.

Dropshipping adalah metode berdagang, dimana badan usaha atau perorangan (retailer atau pengecer) tidak melakukan penyetokan, barang didapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya (supplier).⁶

“*Dropshipping* itu tidak menyotok barang, misal ada yang pesan itu baru diambilkan dikonter/supplier. Enaknya tidak menanggung rugi”.⁷

Secara umum *Dropshipping* ialah salah satu sistem jual beli *online* dan proses penjualan produk tanpa harus memiliki modal apapun, yang dimana kamu sebagai penjual tidak perlu mengurus pengiriman barang ke pembeli. Dengan begitu, bisnis ini tidak memerlukan modal dan kamu sebagai penjual tidak perlu membeli barang terlebih dahulu untuk di jual, melainkan hanya menyediakan sarana promosi seperti *Broadcast* di BBM, WA, Facebook, dan lain-lain.⁸

“Saya tertarik dengan sistem *dropshipping* karena tidak menyotok barang, tinggal promosi saja kepada calon pembeli dan jika sudah tertarik untuk membeli kita tinggal pesankan ke *supplier*, jadi tidak akan ada kerugian untuk penyetokan barang jika barangnya nanti tidak laku”.⁹

Jadi, keunggulan menjadi *dropshipping* sudah pasti tanpa modal uang, karena tidak membutuhkan modal awal selain *gadget* (laptop/HP) dengan koneksi internet yang baik dan bisa di *update* sepanjang waktu. Dan juga tidak perlu memberi produk untuk stok dagang, apalagi membuka lapak dengan menyewa bangunan. Stok barang seluruhnya ada di *supplier* sehingga dari kamar kos sempitpun tetap bisa berjualan, dengan demikian tidak akan beresiko rugi karena barang tidak laku, karena barang yang di jual bukanlah milik sendiri (bahkan tidak ada di tempat *dropshipping*, semuanya ada di *supplier*) sehingga walaupun tidak

⁶ Feri Sulianta, *Terobosan Penjualan On-Line Ala Dropshipping ++*, Andi, Yogyakarta, 2014, Hlm 2.

⁷ Hasil Wawancara Dengan Umaroh Sebagai Pelaku/Penjual *Dropshipping*, Yang Dilakukan Pada Tanggal 04 Juni 2017.

⁸ Teguh Awee, *Bisnis Modal Android*, Teguh Awee, Jakarta, T.th, Hlm 102.

⁹ Hasil Wawancara Dengan Rina Afnia Sebagai Pelaku/Penjual *Dropshipping*, Yang Di Lakukan Pada Tanggal 31 Mei 2017.

laku juga tidak perlu bingung menghabiskan stok barang.

Dengan memanfaatkan teknologi internet yang ada, sekema penjualan *dropshipping* sebagai berikut:

Gambar. 4.1

Mekanisme penjualan *dropshipping*



Modus *dropshipping* melibatkan tiga pelaku transaksi sebagai berikut:

- 1) Pelaku pertama adalah customer atau pelanggan
- 2) Kedua adalah toko *online* anda
- 3) Ketiga adalah perusahaan rekanan/*supplier* (perusahaan yang menyediakan barang).¹⁰

Alur transaksinya sebagai berikut:

- a) Pelanggan membeli suatu barang dari toko *online* anda. Namun toko online anda tidak perlu menyediakan stoknya karena anda telah bekerja sama dengan suatu *supplier* penyedia barang yang hendak di jual.
- b) Kemudian anda membeli barang yang di inginkan oleh pelanggan tersebut ke supplier anda.
- c) Perusahaan rekanan anda atau *supplier* akan mengirim barang tersebut ke pelanggan yang membeli barang dari toko online anda, sedangkan barang yang di kirim akan di atas namakan toko *online* anda.¹¹

Sistem penjualan diatas sama dengan pendapat yang di ungkapkan oleh salah satu pelaku *dropshipping* di desa rejosari kecamatan grobogan kabupaten grobogan yang bernama yuni khairiyyah :

¹⁰ Feri Sulianta, *Terobosan Penjualan Online Ala Dropshipping++*, ANDI, Yogyakarta, 2014, Hlm 3.

¹¹ Teguh Awee, *Bisnis Modal Android*, Teguh Awee, Jakarta, T.th, Hlm 103.

“Saya hanya memposting sebuah gambar di akun sosial media saya yang di facebook dan bbm, dengan berbekal keterangan dari *supplier* saya meyakinkan pembeli, setelah pembeli tertarik dan bersedia membeli, saya meminta pembeli saya mentransfer harga yang harus di bayar, baru kemudian saya memesan kepada *supplier* saya barulah barang akan di kirim kepada konsumen saya, dengan nama dan alamat toko saya”.¹²

Setelah terjadi kesepakatan dan harga telah ditentukan, barulah pelaku *dropshipping* memesan barang yang di pesan kepada *supplier*. Namun dengan catatan setelah uang di transfer, lalu pihak *supplier*lah yang mengirim kepada pembeli. Artinya pihak *dropshipping* tidak memiliki barang dan tidak perlu memiliki barang, karena barang ada di pihak *supplier*.

Sistem keuntungannya *dropshipping* antara lain:

- 1) Pelaku *dropshipping* mematok harga untuk sebuah baju di toko *onlinenya* sebesar Rp 130.000,00- dan di tambah ongkos kirim sebesar Rp 15.000,00-
- 2) Seorang pembeli memesan baju tersebut sebanyak 1 buah dan mengirimkannya ke rekening anda sebagai *dropshipping*.
- 3) Anda sebagai *dropshipping* lalu memesan ke *supplier* yang anda punya dengan harga Rp 100.000,00- dan setelah anda membayar sesuai harga yang di inginkan *supplier* dan di tambah ongkos kirimnya jadi selisih harga *supplier* dengan *dropshipping* itulah keuntungan anda. Dan barang dikirim ke alamat pembeli tersebut dengan atas nama anda sebagai *dropshipping*.

Contoh :

Perhitungan keuntungan *dropshipping*

(harga dropship + ongkir) - (harga supplier + ongkir)

= (Rp 130.000 + Rp 15.000) - (Rp 100.000 + Rp 15.000)

= Rp 145.000 - Rp 115.000

= Rp 30.000

¹² Hasil Wawancara Dengan Yuni hkairiyah Sebagai Pelaku/Penjual Dropshipping Online Yang Di Lakukan Pada Tanggal 04 Juni 2017.

Dari uraian diatas maka bisa di lihat bahwa keuntungan dropshipping adalah selisih dari harga beli dari *suppliernya* dan *mare up* di berikan sebagai harga jual baru oleh pelaku *dropshipping*.

2. Problematika Yang Muncul Dalam Jual Beli *Online Dropshipping*

Online shop memang memberikan warna baru dalam mengkonsumsi suatu barang, tidak sedikit orang yang dahulu mengkonsumsi barang secara langsung mengunjungi tempat belanja seperti pasar, toko maupun mall namun setelah mereka mengenal *online shop* kebiasaan mereka menjadi berubah, karena dengan *online shop* penggunaanya tidak perlu jauh-jauh pergi ke tempat belanja, cukup di rumah mereka bisa memesan dan mendapatkan barang yang mereka inginkan.

Itulah salah satunya peluang yang diambil oleh sebagian masyarakat yang jeli dalam mengambil keuntungan, yakni munculah pada pelaku jasa *dropshipping*, yakni penjual yang tidak memerlukan modal dalam aksinya karena mereka telah bekerja sama dengan pihak *supplier* sebagai sang pemilik barang/pemasok dan pelaku *dropshipping* hanya sebagai pemasarnya saja.

Dengan berkembangnya kecanggihan *smartphone*. Saat ini banyak sekali penjual dadakan yang menginginkan untung/hasil cepat dan mudah. Penjual dadakan yang hanya ikut-ikutan seringkali hanya tergiur dengan keuntungan yang ada tanpa melihat kondisi pasar. Seperti pengalaman para konsumen dan pengamatan dari penulis ada beberapa konsumen yang berpendapat bahwa mereka merasa kecewa dengan adanya jasa *online* yang sembarangan dan kadang tidak mau bertanggung jawab tersebut karena seringkali barang yang di terima oleh mereka (konsumen) tidak sesuai dengan kondisi yang di jelaskan oleh penjual *online* tersebut. Penjual *online* dadakan dalam dunia internet disebut dengan istilah *dropshipping*, walaupun tidak semua penjual *dropshipping* seperti yang di gambarkan namun banyak oknum yang berbuat demikian. Karena sejatinya *dropshipping* itu bukan pemilik barang asli.

Seperti pengalaman yang di alami oleh pembeli *online* yang bernama Khalida Fauziah, Siti Sofiyah, Mudrikah, dan Irma.

Pendapatnya seperti berikut:

Pendapat siti sofiyah, “saya pernah membeli waktu itu, baju, sepatu, tas, *make up*, sudah 3 kali saya bertransaksi, kalo kondisi sebenarnya kadang agak mengecewakan kadang puas, agak kecewa karena kondisi barang dan real pict nya gak sama saya kecewa, warnanya gak sama juga, tidak sesuai dengan gambar yang real pict nya”.¹³

Pendapat ibu Mutrikah, “saya pernah melakukan transaksi *online* waktu itu di member sophi, karena menurut saya sopi sudah terkenal jadi saya percaya kalo barangnya bagus. Saya pernah bertansaksi sebanyak 3 kali mbk dengan barang yang berbeda, dan alhamdulillah barangnya selalu bagus dan memuaskan. Kalo harganya ya sudah sesuai tapi kembeli lagi kepada orangnya mbak kalo saya kan membeli selain melihat dari barangnya juga menyesuaikan dari kantong juga. Sedangkan pengirimannya sangat lama yakni kurang lebih dengan jangka waktu satu bulan baru sampai di tangan, beda produk beda waktu pengirimannya mbak, dan walaupun begitu saya sudah merasa puas kok mbak karena itu pilihan sendiri sudah konsekuensinya belanja *online* mbak”.¹⁴

Pendapat Irma, “ya kalo mengenai harganya memang tidak terlalu mahal ya bisa di katakan sesuailah dengan harga barangnya, tapi bahanya itu tidak sesuai dengan gambar, dan saya agak kecewa sedikit. Kemudian mengenai kondisi barang yang saya terima itu saya kurang puas, karena tidak sesuai dengan gambar, karena saat saya lihat gambarnya itu bagus bahanya seperti tahan air tapi setelah saya terima dari penjual sana ternyata gambar dan barangnya berbeda sekali, tidak sesuai. seperti itu mbak”.¹⁵

Pendapat Khalida Fauziah, “menurut saya harga dan kualitas barang yang saya terima sudah sesuai tapi saya pernah membeli sepatu secara *online* itu ukurannya tidak cocok atau kekecilan mbak setelah sampai di rumah, dan barangnya tidak bisa di tukarkan ataupun di kembalikan karna barangnya saya beli secara *online*, dan menurut saya kualitas dan harganya sesuai kok walaupun kdang mengecewakan seperti sepatu saya. Dan barang yang lain yang

¹³ Hasil wawancara dengan Siti Sofiyah sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 12 juni 2017.

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Mutrikah sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 05 juni 2017.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Irma sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 06 juni 2017.

saya beli bagus semua alhamdulillah mbak”.¹⁶

Dari pemaparan diatas mengenai hasil wawancara dari para konsumen *online* menyimpulkan bahwa semua responden yang di temui peneliti walaupun tidak sering pasti mereka pernah merasakan kekecewaan saat melakukan transaksi *online* tersebut. Walaupun begitu tetapi mereka tidak merasa kapok atau jera, tetapi malah menjadi lebih selektif.

3. Penerapan Harga Dalam Perspektif Islam

Dalam ekonomi islam tidak dikenal sikap monopoli. Siapapun boleh berbisnis tanpa peduli apakah dia satu-satunya penjual (monopili) atau ada penjual lain. Jadi monopoli sah-sah saja. Namun, siapapun yang memonopoli pasar tidak boleh ikhtikar, yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi atau istilah ekonominya adalah *monopolistic rent*. Bersumber dari Said bin Al-Musyyab dari Ma'mar bin Abdullah al Adawi bahwa Rosulullah s.a.w bersabda : “*Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu kecuali ia berdosa*”. (HR Muslim, Ahmad, Abu Dawud).¹⁷

“Kalo mengenai penetapan harganya saya mengikuti kesepakatan dari kompetitor yang lain, soalnya dulu pernah saya mematok harga di bawah harga yang semestinya beda dengan harga pasar karena saya asal saja, lalu saya di *comline* sama penjual lain yakni teman saya sendiri yang sama-sama dari satu *supplier* saya katanya harus di samakan lalu saya mengikuti saja berdasarkan itu saya menetapkan harga jualnya. Kalo untung, saya mengambil keuntungan hanya 15-20 % saja dari satu unit barang yang saya jual, dan kalo keuntungan per bulan saya gak pasti mbk jadi gak bisa ngitung, tapi kentunganya lumayan banyak kadang sedikit, tidak tentu”.¹⁸

¹⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Kholida Fauziah sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 31 mei 2017.

¹⁷ Adiwarmarman Azwar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, IIIT Indonesia, Jakarta, 2002, Hal 141-142.

¹⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Hanifa sebagai pelaku/penjual *dropshipping*, yang dilakukan pada tanggal 03 Juni 2017.

Dalam proses jual beli, para pihak harus memperhatikan prinsip-prinsip dasar yang harus dijunjung tinggi dan dilaksanakan dalam kegiatan jual beli seperti:

a. Suka Sama Suka (Kerelaan / Saling Rela)

Prinsip ini harus selalu dipegang untuk menghindari dari keterpaksaan pihak-pihak yang melakukan akad jual beli. Hadits Nabi Muhammad SAW yang artinya: “jual beli itu atas dasar suka sama suka” (H.R. Abi Hiban).

Dari hadits di atas mengisyaratkan bahwa jual beli itu harus dengan dasar suka sama suka. Dalam praktiknya, jual beli *dropshipping* sudah berdasarkan suka sama suka, saling ada kerelaan dan kesepakatan harga.

b. Tidak Boleh Mendzalimi

Allah menciptakan manusia dengan suatu sifat saling membutuhkan satu sama lain. Tidak ada seorangpun yang dapat menguasai seluruh apa yang diinginkannya. Tetapi manusia hanya dapat mencapai sebagian yang dikehendaki itu. Dia pasti membutuhkan apa yang menjadi kebutuhan orang lain. Untuk itu Allah SWT memberi ilham kepada mereka untuk mengadakan *muamalah* yang kiranya bermanfaat, yaitu dengan cara jual beli sehingga hidup manusia bisa lurus dan mekanisme hidup berjalan dengan baik dan produktif. Dalam jual beli, agama Islam juga melarang jual beli dengan cara bathil dan mendzalimi.

Sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 29.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh

dirimu. Sesungguhnya Allah SWT maha penyayang kepadamu". (Q.S. An-Nisa': 29).

Di samping itu jual beli harus dilakukan dengan jalan yang halal karena mencari rizki yang halal wajib hukumnya bagi setiap muslim.

c. Keterbukaan

Dalam berbagai hal keterbukaan dalam jual beli harus ada untuk menghindari kecurangan. Para pihak harus jujur dan menghindari pengkhianatan.

Dalam perkembangannya sistem dan cara jual beli yang dilaksanakan masyarakat semakin *kompleks*. Masyarakat mempunyai landasan yang benar untuk melaksanakan hukum yang dihadapi. Karena hukum diberlakukan kepada umat islam untuk mempermudah dalam hidupnya, bukan mempersulit. Firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 185.

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ

Artinya: "Allah menghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran bagimu." (Q.S. Al-Baqarah: 185).

Dan di antara jual beli yang telah ada salah satunya adalah jual beli dengan sistem *dropshipping online* yang sudah akrab dengan masyarakat Desa Rejosari Kecamatan Grobogan.

Adapun praktik jual beli *dropshipping* yang dimaksud tersebut adalah proses penjualan *online* melalui jejaring sosial internet maupun *offline* menggunakan katalog yang diberikan oleh *supplier*.

Dalam kasus jual beli *dropshipping* menurut penulis, selain terjadi pemindahan kepemilikan seperti halnya dalam proses jual beli pada umumnya, tetapi juga terjadi penerimaan jasa di mana terdapat pelaku *dropshipping* yang menjadi perantara terhadap proses jual beli tersebut, sehingga pembeli maupun penjual mendapatkan fasilitas terbaik dari segi jasa maupun tempat keuntungan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan harga *Dropshipping* di Desa Rejosari , yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam individu tersebut yang membuat pandangannya terhadap suatu barang atau jasa berubah. Faktor internal yang mempengaruhi penerapan harga ini biasanya adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, adanya peraturan pemerintah namun dalam jual beli *dropshipping* berbeda yakni biasanya terpacu oleh harga dari *supplier* jadi seorang *dropshipping* tinggal mengikuti seberapa ketentuannya saja. Seperti yang di kutip dari pendapat responden yakni dari:

“Menurut Hanifa, Kalo mengenai penetapan harganya ya harga dari supplier lalu saya tambahin untung saya. Dan keuntungan saya mengikuti kesepakatan dari kompetitor yang lain, soalnya dulu pernah saya mematok harga di bawah harga yang semestinya beda dengan harga pasar karena saya asal saja mbak lalu saya di *comline* sama penjual lain yakni teman saya sendiri yang sama-sama dari satu *supplier*. Katanya harus di samakan lalu saya mengikuti saja berdasarkan itu saya menetapkan harga jualnya.”¹⁹

Harga dengan *mare up* = $\frac{\text{Harga pokok per-unit}}{(1-\text{laba yang di inginkan})}$

Harga dengan *mare up* = $\frac{100.000,-}{(1-20\%)} = 125.000,-$

Jika dilihat dari penjelasan responden pelaku *dropshipping* di atas dapat di simpulkan bahwa pendapat dari Hanifa sebagai pelaku *dropshipping* menetapkan harga jual berdasarkan orientasi biaya yakni menambahkan sejumlah *mare up* dalam

¹⁹Hasil wawancara dengan Ibu Hanifa sebagai pelaku/penjual *dropshipping online*, yang dilakukan pada tanggal 03 juni 2017.

harga jualnya dan juga mempertimbangan dari orientasi persaingan yakni harga di tentukan melihat dari kompetitor lain.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang bersal dari luar masyarakat. Faktor eksternal yang mempengaruhi penerapan konsep harga *dropshipping* ini adalah faktor permintaan dan juga faktor dari mutu dan kualitas dari produk yang di tawarkan oleh pesaing. Dalam hal ini penjual/perusahaan harus cermat dalam melihat harga yang di tentukan oleh pesaing dengan melihat mutu dari produknya. Jika memang mutu dari produk pesaing lebih bagus dan di jual dengan harga yang tergolong rendah di pasaran, maka jangan sekali-kali suatu perusahaan memberikan harga yang tinggi terhadap produknya, kecuali produk yang dari perusahaan tersebut memang lebih unggul dari segi kualitas.²⁰

Dari pemaparan di atas terlihat adanya tindakan sosial yang dilakukan pihak *dropshipping* dalam jual beli *online* terhadap konsumen. Sebagaimana pandangan Max Weber bahwa suatu tindakan hanya dapat disebut sebagai tindakan sosial apabila tindakan tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan perilaku orang lain dan berorientasi pada perilaku orang lain.²¹

Hubungan tersebut tercipta karena sebagai makhluk sosial manusia mempunyai dorongan untuk mengadakan hubungan dengan orang lain. Dengan adanya dorongan tersebut, maka manusia akan mencari orang lain untuk mengadakan interaksi, dan interaksi hanya akan terjadi apabila ada kontak sosial dan komunikasi. Interaksi yang terjadi di sini adalah karena adanya kontak sosial antara pihak *dropshipping* dengan konsumen. Selain itu, juga adanya komunikasi antar keduanya terkait sistem jual beli dalam jual beli *dropshipping online*. Jika konsumen merasa

²⁰ <http://irham93.blogspot.com/2014/01/2-faktor-penting-yang-mempengaruhi.html?m=1>

²¹ Peter Beilharz, *Teori-teori Sosial*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2003, hlm. 367.

keberatan dengan sistem dan harga yang di tetapkan *dropshipping* maka konsumen tersebut bisa melakukan khيار mengenai jual beli yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen yang akan di utarakan kepada penjual/pelaku *dropshipping*, atau musyawarah dengan yang bersangkutan untuk mencapai titik temu dan memutuskan melakukan transaksi jual beli tersebut atau tidak. Karena sejatinya semua pedagang tidak akan mau rugi dalam penjualannya.

C. Analisis Hasil Penelitian

1. Analisis mekanisme Jual Beli *Dropshipping*

Dalam Islam juga memberikan kebebasan, keleluasaan dan keleluasan ruang gerak bagi kegiatan usaha umat Islam dalam rangka mencari karunia Allah berupa rizki yang halal melalui berbagai bentuk transaksi saling menguntungkan dalam jual beli yang berlaku di masyarakat tanpa melanggar ataupun merampas hak-hak orang lain secara tidak sah.

Secara umum *Dropshipping* adalah salah satu sistem jual beli *online* dan proses penjualan produk tanpa harus memiliki modal apapun, yang dimana kamu sebagai penjual tidak perlu mengurus pengiriman barang ke pembeli. Dengan begitu, bisnis ini tidak memerlukan modal dan kamu sebagai penjual tidak perlu membeli barang terlebih dahulu untuk di jual, melainkan hanya menyediakan sarana promosi seperti *Broadcast* di BBM, WA, Facebook, dan lain-lain.²²

Didalam kegiatan jual beli *dropshipping* atau alur transaksinya sebagai berikut:

- a. Pelanggan membeli suatu barang dari toko *online* anda *dropshipping*. Namun toko anda tidak perlu menyediakan stoknya karena anda telah bekerja sama dengan suatu *supplier* penyedia barang yang hendak di jual.

²² Teguh Awee, *Bisnis Modal Android*, Teguh Awee, Jakarta, T.th, Hlm 102.

- b. Kemudian anda membeli barang yang di inginkan oleh pelanggan tersebut ke *supplier* anda.
- c. Perusahaan rekanan anda atau *supplier* akan mengirim barang tersebut ke pelanggan yang membeli barang dari toko *online* anda, sedangkan barang yang di kirim akan di atas namakan toko *online* anda.

Jika didalam sebuah kajian teori menyatakan jual beli yang tidak memikiki fisik barang **dilarang** dalam islam, namun jual beli *dropshipping* dibolehkan oleh sebagian ulama yakni dengan menyebutkan beberapa persyaratan antara lain: yakni harus jauh sekali tempatnya, tidak boleh dekat sekali tempatnya, bukan pemiliknya tapi harus ikut memberi gambaran mengenai barang yang akan di jual, dan harus meringkas sifat-sifat barang secara menyeluruh dan tidak boleh menutupi keadaan kondisi barang yang di perjual belikan, dan penjual tidak boleh memberikan syarat.²³

Menurut penulis jika dilihat dari sudut pandang islam jual beli seperti tersebut (*dropshipping*) memang tidak sepatutnya di jalankan dan di lakukan karena di khawatirkan akan merugikan salah satu pihak dikemudian hari, tetapi karena pelaku *dropshipping* mampu mengadakan barang dalam transaksinya dan barang itu sesuai yang di kriteriakan konsumen, maka jual beli sistem *dropshipping online* sah-sah saja di lakukan. Justru malah memberi warna baru dalam dunia jual beli dan semakin mempermudah produsen dan penjual lebih luas dalam memasarkan produk jualanya.

2. Analisis Permasalahan Dalam Jual Beli *Online* Sistem *Dropshipping*

Hampir setiap pengguna *online shop* pasti pernah merasa kecewa, entah karena kesalahan penjualnya (*dropshipping*) kurang jelas dalam memberi informasi, kurir jasa pengirimannya, atau kondisi barangnya sendiri yang memang kurang baik. Seperti pengalaman yang di alami

²³ Buchari Alma & Donni Juni Priasa, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Alfabeta, Bandung, 2009, Hlm 253.

oleh pembeli *online* yang bernama Khalida Fauziyah, Siti Sofiyah, Mudrikah, dan Irma. Pendapatnya seperti berikut:

Pendapat siti sofiyah, “saya pernah membeli waktu itu, baju, sepatu, tas, *make up*, sudah 3 kali saya ber transaksi, kalo kondisi sebenarnya kadang agak mengecewakan kadang puas, agak kecewa karena kondisi barang dan real pict nya gak sama saya kecewa, warnanya gak sama juga, gak sesuai dengan gambar yang real pict nya”.²⁴

Pendapat ibu Mutrikah, “saya pernah melakukan transaksi *online* waktu itu di member sophi mbak, karena menurut saya sophi sudah terkenal jadi saya percaya kalo barangnya bagus. Saya pernah bertansaksi sebanyak 3 kali dengan barang yang berbeda, dan alhamdulillah barangnya selalu bagus dan memuaskan. Kalo harganya ya sudah sesuai tapi kembeli lagi kepada orangnya mbak kalo sayakan membeli selain melihat dari barangnya juga menyesuaikan dari kantong juga. Sedangkan pengirimanya sangat lama yakni kurang lebih dengan jangka waktu satu bulan baru sampai di tangan, beda produk beda waktu pengirimanya mbak, dan walaupun begitu saya sudah merasa puas kok mbak karena itu pilihan sendiri sudah konsekuensinya belanja *online*”.²⁵

Pendapat Irma, “ya kalo mengenai harganya memang tidak terlalu mahal ya bisa di katakan sesuailah dengan harga barangnya, tapi bahanya itu tidak sesuai dengan gambar, dan saya agak kecewa sedikit. Kemudian mengenai kondisi barang yang saya terima itu saya kurang puas, karena tidak sesuai dengan gambar, karena saat saya lihat gambarnya itu bagus bahanya seperti tahan air tapi setelah saya terima dari penjual sana ternyata gambar dan barangnya berbeda sekali, tidak sesuai”.²⁶

Pendapat Khalida Fauziyah, “menurut saya harga dan kualitas barang yang saya terima sudah sesuai tapi saya pernah membeli sepatu secara *online* itu ukuranya tidak cocok atau kekecilan mbak setelah sampai di rumah, dan barangnya tidak bisa di tukarkan ataupun di kembalikan karna barangnya saya beli secara *online*, dan menurut saya kualitas dan harganya sesuai kok walaupun kdang mengecewakan seperti sepatu saya. Dan barang yang lain

²⁴ Hasil wawancara dengan Siti Sofiyah sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 12 juni 2017.

²⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Mutrikah sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 05 juni 2017.

²⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Irma sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 06 juni 2017.

yang saya beli bagus semua alhamdulillah mbak”.²⁷

Dari pemaparan diatas mengenai hasil wawancara dari para konsumen *online* menyimpulkan bahwa semua responden yang di temui peneliti walaupun tidak sering pasti mereka pernah merasakan kekecewaan saat melakukan transaksi *online* tersebut.

Pendapat penulis mengenai permasalahan yang dialami oleh konsumen *online* seharusnya untuk meminimalisir kesalahan seperti yang di sebutkan diatas, konsumen harus lebih selektif dalam bertransaksi secara *online*, kalo menurut peneliti harus lebih selektif dalam memilih suatu produk secara *online* yakni mulai dari kejelasan harganya kira-kira sesuai apa tidak, mengerti tentang produk yang di jual, jenis merek, jenis barang yang di gunakan, jenis bahan, ukuran, warna, dan tentunya para konsumen juga harus lebih selektif dalam membandingkan pasaran atau di toko-toko *online* yang lainya, supaya nantinya tidak ada penyesalan setelah melakukan transaksi.

3. Analisis Penerapan Harga Dalam Perspektif Islam Pada Jual Beli Sistem *Dropshipping* Di Desa Rejosari Kecamatan Grobogan Kabupaten Grobogan

Dalam konsep ekonomi Islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan itu tidak akan terjadi apabila penjual dan pembeli tidak saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. Harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut.²⁸

Namun ada sebuah Hadits Nabi SAW isinya sebagai berikut:

“Dari Anas ra, ia berkata: “Suatu ketika Rasulullah SAW harga barang melonjak naik, hingga para sahabat mengeluh dan

²⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Kholida Fauziah sebagai pembeli *online*, yang dilakukan pada tanggal 31 mei 2017.

²⁸ Adiwarman azwar karim, sejarah pemikiran ekonomi islam. Jakarta: PT raja grafindo persada, 2010, Hlm 5.

mengadukan kepada Rasulullah SAW”, Ya Rasul tetapkanlah harga barang bagi kita. Rasulullah menjawab sesungguhnya hanya Allah dzat yang menentukan harga (bilangan), dengan dzat yang menentukan rizki. Sungguh saya berharap akan bertemu Tuanku, dan tidak akan ada seorangpun yang menuntutku akan sebuah kedhaliman, baik yang di jiwa maupun harta”.

Menurut hadits diatas menyatakan bahwa Rasulullah tidak berkenan menetapkan harga pasalnya hanya Allah SWT yang dapat menentukan harga. Bahwa harga adalah ketentuan Allah SWT. Maksudnya ialah harga akan terbentuk sesuai dengan hukum Islam yang berlaku sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi harga itu sendiri.²⁹

Sedangkan dalam jual beli *dropshipping* umumnya penetapan harga bergantung pada pelaku *dropshipping* sendiri, yaitu harga barang keseluruhan yang nilainya sudah di tentukan oleh *supplier*. Perhitungannya sebagai berikut:

Jika perusahaan mengharapkan margin laba 20% maka *cost plus pricing* dengan *mark up* sebagai berikut:

$$\text{Harga dengan mark up} = \frac{\text{harga pokok per unit}}{(1 - \text{laba yang di inginkan})}$$

$$\text{Harga dengan mark up} = \frac{Rp70,-}{(1 - 0.2)} = Rp87.5,-$$

Dalam penetapan harga *dropshipping* yang digunakan adalah harga yang ditentukan oleh penjual *dropshipping* sendiri dengan mempertimbangkan orientasi biaya dan persaingan di dunia maya maupun nyata. Hal tersebut sudah masuk dalam Islam. Penentuan harga yang dilakukan oleh pelaku *dropshipping* yakni menuju pada konsep keadilan antara sesama pedagang dan tidak mematok harga yang tidak wajar kepada pembeli dengan tujuan untuk melindungi keseimbangan pasar maupun pembeli supaya tidak menimbulkan penindasan sehingga

²⁹ Adiwarman Azwar Karim, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, Jakarta: PT Raja Grafindo Persda ,2010, Hlm. 5

merugikan salah satu belah pihak yang bersangkutan dari yang terlalu tinggi maupun karena terlalu rendah.

Sebenarnya dalam syari'at Islam tidak melarang dalam melakukan usaha untuk mencari kekayaan sebesar-besarnya, selama cara yang dilakukan masih berada dalam garis syari'at yang dihalalkan. Sedangkan adanya aturan dalam ajaran Islam tentunya tidak semata-mata hanya aturan saja yang hanya menjadi dasar, tetapi merupakan suatu aturan yang bertujuan menjaga dari manipulasi. Dan prinsip tersebut harus selalu dipegang untuk menghindari dari keterpaksaan pihak-pihak yang melakukan akad jual beli.

“ Hadits Nabi Muhammad SAW yang artinya: “jual beli itu atas dasar suka sama suka” (H.R. Abi Hiban).

Dari hadits di atas mengisyaratkan bahwa jual beli itu harus dengan dasar suka sama suka. seperti halnya menentukan harga dalam praktik jual beli sistem *dropshipping*, harga harus menuju pada keadilan. Sama dengan penentuan harga pada umumnya harga ditentukan oleh pasar. *Dropshipping* disini dikenal dengan penjual yang tidak membutuhkan modal dan dalam sistem *dropshipping* sendiri didefinisikan sebagai suatu pasar yang terorganisir, di mana selain dari kompetitor lain harga juga menyesuaikan diri terus menerus terhadap permintaan dan penawaran juga.

Islam menghalalkan jual beli karena sangat diperlukan masyarakat. Namun demikian dalam pelaksanaannya diperlukan aturan-aturan yang kokoh yang harus dipelihara untuk menjamin muamalah yang baik. Jual beli tidak sempurna jika tidak ada kepemilikan barang oleh pelaku akad.³⁰

Tetapi sebenarnya dalam hukum jual beli tidak ada syarat yang melarang seseorang menjual barang milik orang lain. Juga tidak ada keharusan seseorang harus punya barang terlebih dahulu, baru boleh dijual. Jadi prinsipnya seseorang boleh menjual barang milik orang lain,

³⁰ Suhrawardi K Lubis dan Farid Wadji, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2012. Hlm 141.

asalkan seizin dari yang punya. Dan seseorang boleh menjualkan ‘spek’ yang barangnya belum di miliknya. Jual beli seperti *dropshipping* bisa di sebut menggunakan akad *simsarah*, yaitu seseorang menjualkan barang milik orang lain dan dia mendapatkan *fee* atas jasa menjualkannya. Dan akad yang pertama ini di sepakati kehalalannya oleh seluruh ulama.³¹

Seperti pelaku *dropshipping* yang bernama Rina Afnia, beliau menjualkan barang milik orang lain berdasarkan kesepakatan terlebih dahulu sebelum menjualkan barang orang lain.

“Saya tertarik menggunakan jasa *dropshipping* untuk berbisnis karena *dropshipping* adalah penjualan yang tidak akan merugi karena tidak dibutuhkannya penyetokan barang di rumah, dan sistem penjualanyapun tidak sulit yakni hanya meminta foto dari *suplier* yang saya punya yakni dari Purwodadi sendiri dan juga dari Solo, sistem penjualanya yakni hanya mempromosikanya saja di toko *online* saya”.³²

Menurut penulis dengan adanya konsep pemikiran seperti itu berdasarkan praktiknya jual beli *dropshipping* dapat dikatakan sah dan juga dapat diketahui bahwa pelaksanaan jual belinya sudah sesuai dengan ketentuan syari’at dan tidak merugikan masyarakat dalam mengambil keputusan untuk bertransaksi secara *online* baik dari *dropshipping* maupun langsung dari penjual aslinya. Di desa rejosari kecamatan grobogan kabupaten grobogan penetapan harga yang di gunakan oleh pelaku jasa *dropshipping* sudah memenuhi standar atau sesuai dengan pendapat para ulama yakni Al Ghazali yang berpendapat bahwa harga yang adil adalah tidak menzalimi pembeli maupun penjual, karena jika terlalu mahal akan menzalimi pembeli ataupun yang terlalu murah akan menzalimi penjual.

³¹ <http://www.rumahfiqih.com/x.php?id=1357202999>.di akses pada tanggal 05 juni 2017 pukul 17:47.

³² Hasil Wawancara Dengan Rina afnia Sebagai Pelaku/Penjual Dropshipping Online, Yang Dilakukan Pada Tanggal 31 Mei 2017.