

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Gambaran Singkat DropshipAja.com

Seperti diketahui bahwa situs DropshipAja.com menjadi salah satu platform bisnis yang sangat memanfaatkan teknologi dan perkembangan internet saat ini. DropshipAja.com merupakan situs platform yang menyediakan produk khusus untuk penjualan dengan sistem *dropshipping*. Sistem yang mudah dijalani walaupun tanpa modal yang besar. Situs ini beralamat kantor di wilayah Daerah Khusus Ibukota Jakarta, tepatnya di Jl. Gotong Royong No. 29 B, RT 5 RW 2, Ragunan, Kecamatan Pasar Minggu, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12550.¹



Gambar 4.1 Logo DropshipAja.com

Bisnis *dropship* yang mudah untuk dijalankan oleh siapa saja tanpa terikat ruang dan waktu karena kegiatan dilakukan secara *online* sehingga banyak menjadi pilihan bagi orang-orang yang ingin menambah penghasilan disamping pekerjaan utama. Seperti halnya DropshipAja.com yang memudahkan orang-orang yang tidak memiliki produk untuk berjualan. Sehingga tidak salah jika DropshipAja.com memiliki slogan “MAU JUALAN *ONLINE* TAPI TIDAK PUNYA PRODUK? *DROPSHIP AJA DI DROPSHIPAJA.COM!*”²

¹ “Platform Print On Demand Indonesia Dropshipaja.com”, Diakses pada 29 Juni, 2020. <https://live.dropshipaja.com/>.

² “Platform Print On Demand Indonesia Dropshipaja.com”, Diakses pada 29 Juni, 2020. <https://live.dropshipaja.com/>.



Gambar 4.2 Slogan DropshipAja.com

Situs DropshipAja.com menjadi salah satu *supplier* produk yang cukup besar di Indonesia. Situs ini mulai dikembangkan sejak tahun 2016. Situs DropshipAja.com dikelola oleh seseorang yang telah lama terjun di dunia *internet marketing*, yaitu Rico Huang.



Gambar 4.3 Rico Huang

Selain menjadi *Co Founder* dari platform DropshipAja.com dan Alona.co.id, yang berada dibawah naungan PT Alona Indonesia Raya, Rico Huang merupakan seorang penulis buku, diantara bukunya yaitu Dropship Mastery, Jago Jualan Di Instagram, Banjir Order dari Google, Jago Jualan Di Facebook, dan Teknik Closing. Sebelum akhirnya sukses di dunia *internet marketing*, pria kelahiran Jakarta tersebut pernah menjajal berbagai profesi namun dari beberapa kali keuntungan yang telah diperoleh namun harus berakhir karena *human error* dari para pegawai maupun bisnis yang tidak berjalan sesuai rencana awalnya sehingga mengalami kerugian dan akhirnya tutup.

Berbagai bisnis dicoba, mulai dari menjadi buzzer di twitter sampai berdagang mie ayam.³

Pria yang lahir pada 14 November 1995 tersebut sering membagikan pengalaman bisnisnya melalui media sosial YouTube. Selain membagikan pengalaman pribadinya sebagai pebisnis, Co Rico juga sering mengundang bintang tamu untuk membagikan pengalaman mereka seputar bisnis. Bintang tamu yang hadir biasanya pengusaha yang masih terbilang cukup muda namun telah sukses menjalankan bisnis. Dari konten YouTube yang dibagikan oleh Rico Huang bisa dijadikan materi dan pembelajaran seputar bisnis bagi orang awam yang ingin memulai bisnis.

Produk yang tersedia di DropshipAja.com juga sangat beragam. Platform ini menyediakan produk dan jasa *Print On Demand* atau produk yang sifatnya *custom*. Produk yang sifatnya *ready* stok adalah *handsanitizer* dan pengharum ruangan Summersring. Untuk produk yang bisa di *custom* adalah kaos, *case handphone*, botol minum, *powerbank*, topi, masker, dan *photobook*. Dari produk *custom* tersebut, kualitas cetakan gambar yang bagus. Hal itu diketahui dari banyaknya testimoni dari konsumen yang membandingkan produk DropshipAja.com dengan produk sejenis di pasaran. Walaupun jika dibandingkan dari segi harga, produk di DropshipAja.com memiliki tingkatan harga yang cukup tinggi. Produk-produk tersebut dibagi menjadi beberapa kategori yaitu *appareal*, *case*, mug dan tumbler, aksesoris, spesial produk, dan produk pasti laris.

³ “About Me”, Diakses pada 4 Agustus, 2021, <https://www.alona.co.id/about-me/>.



Gambar 4.4 Kategori Produk

DropshipAja.com memiliki beberapa keunggulan dalam mengelola bisnis sistem *dropshipping*, diantaranya:⁴

- 1) Produk yang berkualitas. Produk yang ada di DropshipAja.com terbilang lebih mahal dibanding harga barang sejenis di pasaran, namun itu semua sebanding dengan kualitas produk yang akan diterima oleh konsumen.
- 2) Pesanan akan diproses dengan cepat. Meskipun produk yang disediakan merupakan produk *custom*, namun DropshipAja.com tak hanya memprioritaskan kualitas barang tetapi juga kecepatan dalam memproses pesanan yang masuk.
- 3) Pengelolaan sistem secara professional. Dengan sistem yang professional akan memungkinkan proses pemesanan barang dilakukan dengan cepat. Tidak hanya pada proses pemesanan, proses produksi, pengemasan, sampai pengiriman dilakukan secara professional. Sistem yang dikelola secara professional ini akan mencegah kebocoran data dari mana produk

⁴ “Kelebihan DropshipAja, Berbeda dengan Dropship Lainnya”, Diakses pada 4 Agustus, 2021, <https://www.akizaku.com/2018/11/dropship-aja.html?m=1>.

yang diperoleh. Hal ini karena DropshipAja.com akan mengirim barang dengan alamat *dropshipper*.

- 4) Margin keuntungan cukup besar. Karena produk yang disediakan merupakan produk dengan kualitas yang bagus, produk bisa dijual dengan harga tinggi sehingga pihak yang *dropshipper* yang menjadi member akan memperoleh keuntungan yang tinggi juga.
- 5) Produk bergaransi. Sistem garansi jika terjadi kesalahan hasil cetakan maka konsumen bisa mengajukan komplain agar produk bisa diganti oleh pihak DropshipAja.com. Garansi juga berlaku untuk kerusakan produk saat pengiriman, terutama karena kesalahan pihak DropshipAja.com saat melakukan pengemasan yang kurang aman. Namun jika terjadi kekrusakan akibat pihak ekspedisi maka itu diluar tanggung jawab pihak DropshipAja.com
- 6) Memperoleh marketing kit yang dibagikan melalui berbagai media sosial seperti Facebook, Instagram, dan YouTube.

2. *Dropshipping* di DropshipAja.com

Cara kerja sistem *dropship* di DropshipAja.com tidak jauh beda dengan praktik *dropship* kebanyakan. Namun untuk ikut bergabung dan menjadi member atau mitra DropshipAja.com seseorang harus melakukan registrasi dan membayar biaya pendaftaran. Biaya pendaftarannya sekitar 150 ribu (untuk member reguler) dan 500 ribu (untuk ikut kelas MentoringAja). Disaat momen tertentu DropshipAja.com akan memberikan diskon bagi orang-orang yang ingin mendaftar di kelas reguler, biasanya harga yang semula 150 ribu akan dipotong menjadi 99 ribu.⁵

Sedangkan pada kelas MentoringAja member akan mendapat materi dan tantangan secara khusus yang harus bisa mereka selesaikan dalam jangka waktu tertentu. Dari keterangan yang ada di DropshipAja.com, jika member

⁵ “App Dropshipaja.com, Cara Mudah Jual Produk Whitelabel”, 27 Februari 2021, <https://www.dmo.or.id/app-dropshipaja-juala-custom-label/>.

berhasil menyelesaikan tantangan akan ada jaminan uang pendaftaran akan kembali kepada member. Jika tidak berhasil maka member tetap bisa akses DropshipAja.com dan ikut berjualan dari situs tersebut, namun perlakuannya akan sama seperti member yang terdaftar di kelas reguler dan uang pendaftarannya tidak akan kembali. Masa renewal membership di DropshipAja.com adalah satu tahun, terhitung dari hari membayar uang pendaftaran dan telah diaktifkan oleh pihak DropshipAja.com.

Setelah menjadi bagian dari situs ini, member bisa langsung memilih kategori produk yang ingin dijadikan produk utama dalam bisnis mereka. Member diberikan kebebasan untuk menjual produk dengan desain yang telah disediakan di katalog maupun desain buatan sendiri. Harga dari setiap barang *custom* berbeda-beda, semua tergantung dari tingkat kerumitan desain dan banyaknya kombinasi warna yang digunakan. Jadi tugas utama dropshipper disini adalah membuat desain agar produknya bisa terlihat eksklusif dibandingkan yang lain. Sedangkan segala urusan produksi sampai pengiriman menjadi tugas DropshipAja.com.⁶

Member yang telah bergabung akan memperoleh beberapa keuntungan diantaranya:⁷

- 1) Akun untuk pemesanan dan cek katalog produk
- 2) Memperoleh katalog dan template desain produk yang selalu update di Telegram
- 3) Kemudahan cek harga dan persediaan produk
- 4) Mendapatkan *e book* yang berisi *marketing* kit
- 5) Barang dengan hasil cetak yang tidak sesuai akan diganti penuh dan bebas biaya kirim
- 6) Memperoleh layanan admin yang selalu siap melayani setiap saat di hari dan jam kerja

⁶ Venny Suryanto, “Cukup Disain Saja, yang Lain Serahkan ke DropshipAja.com”, 25 Mei 2019, <https://www.amp.kontan.co.id/news/cukup-disain-saja-yang-lain-serahkan-ke-dropshipajacom>.

⁷ “Kelebihan DropshipAja, Berbeda dengan Dropship Lainnya”, Diakses pada 4 Agustus 2021, <https://www.akizaku.com/2018/11/dropship-aja.html?m=1>.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Sistem Bisnis *Dropshipping* di DropshipAja.com

Dropshipping merupakan salah satu bisnis yang mudah untuk dikerjakan saat ini, terlebih lagi didukung dengan perkembangan teknologi dan internet serta keinginan manusia untuk hidup lebih praktis dan mudah. Sehingga membuat bisnis ini semakin berkembang beberapa tahun terakhir. *Dropshipping* adalah suatu bentuk jual beli yang dilakukan secara *online* dengan cara menawarkan produk melalui gambar dengan harga tertentu. Sehingga dapat dilihat bahwa seorang *dropshipper* merupakan perantara antara pemilik barang dengan calon konsumen.

Dropship melalui DropshipAja.com dipilih karena kemudahan sistem yang ada, semua alur kerjanya sistematis dan dapat dipantau secara *online* oleh *dropshipper*. Situs ini melayani penjualan sistem *dropship* yang sifatnya berbayar, mereka harus melakukan pendaftaran untuk menjadi member dan hanya member yang bisa menjual produk dari DropshipAja.com. Terdapat beberapa alasan yang membuat orang-orang minat bergabung bisnis ini diantaranya:

Pernyataan Ahnaf Silmi Mu'afa: *"Sistem yang ada di DA itu bagus dan ga ribet, jadi sangat bisa memudahkan kita. Terlebih bagi orang-orang yang masih awam tentang bisnis ini."*⁸

Pernyataan Arhangga: *"Alasan bergabung di bisnis ini ya karena bisa jadi peluang bisnis tanpa modal dengan sistem dropship"*⁹

Pernyataan Andi Sugito: *"Alasan saya bergabung di dropshipaja karena sistem yang mereka buat itu memudahkan dan menguntungkan para dropshipper. Mulai dari disediakan katalog*

⁸ Ahnaf Silmi Mu'afa, Wawancara oleh Penulis, 27 Juni 2021, transkrip.

⁹ Arhangga, Wawancara oleh Penulis, 26 Juni 2021, transkrip.

produk, kelas online gratis, cod tanpa modal, promo gratis ongkir, pengembangan produk terbaru serta memiliki sistem pelayanan yang baik."¹⁰

Dari beberapa pernyataan diatas dapat dilihat bahwa mereka bergabung di DropshipAja.com karena sistem yang ditawarkan mudah. *Dropship* juga menjadi peluang bisnis tanpa modal, karena pembebanan biaya hanya untuk pendaftaran membership tahunan. Dengan adanya kemudahan sistem yang disediakan akan memudahkan pihak *dropshipper* dalam mengelola pesanan maupun untuk melacak sejauh mana pesanan diproses, sehingga pihak *dropshipper* dapat memberikan penjelasan secara detail jika konsumen bertanya tentang pesanan mereka. Alur kerja DropshipAja.com tersusun secara sistematis dan dikelola oleh pihak-pihak yang professional, berikut alur kerjanya:¹¹

- 1) Tahap pemesanan. Tahap ini dilakukan *dropshipper* di web DropshipAja.com melalui akun pribadi member. Saat proses pemesanan desain mentahan produk harus diunggah bersama *mockup* (*preview* produk).
- 2) Tahap pembayaran. Setelah pemesanan dilakukan maka akan diarahkan ke proses pembayaran. Pembayarannya dilakukan melalui transfer bank yang telah dicantumkan. Namun sekarang web DropshipAja.com memiliki fitur penyimpanan saldo yang dapat diisi terlebih dahulu sehingga jika ada member yang ingin pesan barang bisa langsung transfer melalui saldo yang ada di web.
- 3) Tahap pengecekan awal. Bahan baku yang akad diproduksi akan dilakukan cek kualitas terlebih dahulu, jika dinyatakan lolos maka akan dibawa ke tahap produksi.
- 4) Tahap produksi. Tahap ini cukup penting terlebih untuk produk yang sifatnya *custom*. Pada proses

¹⁰ Andi Sugito, Wawancara oleh Penulis, 15 Juni 2021, transkrip.

¹¹

produksi atau proses *printing*, desain mentahan harus disesuaikan dengan *mockup* yang telah dikirim agar hasil akhirnya dapat sesuai keinginan konsumen.

- 5) Tahap pengecekan akhir. Produk yang selesai proses *printing* akan dilakukan pengecekan kembali sebagai tahap akhir pengecekan. Jika produk telah lolos cek dan sudah sesuai pesanan maka produk akan masuk proses pengemasan dan langsung dikirim ke alamat penerima.

Bisnis *dropship* juga mulai banyak dikenal dan berkembang selama masa pandemi Covid-19 ini membuat beberapa industri mengalami kemunduran sehingga membuatnya terpaksa melakukan PHK. Selain itu juga banyak orang mengalami kesulitan mencari lapangan pekerjaan baru, dan salah satu tawaran bisnis yang menggiurkan adalah bisnis *dropship* ini. Beberapa diantaranya adalah narasumber berikut:

Pernyataan Ahmad Choirunnas: *“Mulai join di DA dari September 2019 karena lihat video YouTube DA tentang Mas Rama yang omsetnya bisa tembus 30 juta dalam waktu 3 bulan. Namun selama 3 bulan saya mengikuti bisnis di DA penjualan hanya tembus 3 juta, karena kesibukan kerja jadi belum terlalu fokus. Memutuskan resign dari pekerjaan pada bulan April, mencoba cari pekerjaan baru dari Mei-Agustus belum ada hasil. Lalu pada bulan September mendapat notifikasi perpanjangan renewal membership DA yang akhirnya menjadi titik balik saya untuk fokus di DA. Setelah mempelajari target market dan desain hingga akhirnya membuahkan hasil pada bulan Desember.”*¹²

Pernyataan Rindra Faizal: *“Alasan saya bergabung dalam bisnis ini ya karena saya di PHK, faktor pandemi membuat keadaan menjadi*

¹² Ahmad Choirunnas, Pesan melalui Facebook Messengers, 15 Juni 2021.

sulit tetapi saya harus tetap bisa survive untuk kehidupan saya"¹³

Pernyataan Candra Budiman: *"Sebenarnya saya sudah bekerja di salah satu perusahaan di Jakarta, namun dimasa seperti ini memaksa saya untuk bisa mencari peluang lain demi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Saya bingung mau usaha apa karena gaji pokok saja sudah dipotong 5 hari. Makin hari makin didesak oleh keadaan tapi saya belum menemukan peluang yang pas. Naah, sampai pada akhirnya saya menemukan iklan dropshipaja yang saya pikir itulah peluang saya*"¹⁴

Beberapa pernyataan diatas memperlihatkan bahwa bisnis ini cukup membantu mereka di masa-masa sulit. Bisnis tanpa modal, sistem yang mudah membuat mereka bisa menjalaninya, baik sebagai pekerjaan utama maupun kerja sampingan. Masa-masa sulit mengharuskan orang untuk tetap bisa survive demi kelanjutan hidupnya. Dari beberapa pernyataan, para *dropshipper* menawarkan produk dari situs ini secara organik melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp, namun juga tidak jarang ada yang membayar untuk iklan di media sosial, semisal di Facebook Ads, dan Google Ads. Dari beberapa narasumber juga lebih sering menyebutkan Instagram sebagai media promosi mereka dibanding media sosial yang lain.

Alur pemesanan di DropshipAja.com dilakukan melalui web dengan akun yang diberikan saat member mendaftar. Melalui akun tersebut member dapat melakukan pesanan, cek katalog produk, desain *online*, dan memeriksa stok barang. Berikut alur pemesanan di DropshipAja.com:

- a) Setelah produk diposting di media sosial member dan ada pesanan maka mereka akan menunggu pemesan melakukan pembayaran

¹³ Rindra Faizal, Wawancara oleh Penyusun, 6 Juni 2021, transkrip.

¹⁴ Candra Budiman, Pesan melalui WhatsApp, 10 Oktober 2020.

- b) Setelah pembayaran dari pemesan diterima maka selanjutnya member akan meneruskan melakukan pemesanan di web DropshipAja.com
- c) Saat melakukan pemesanan member akan mengupload desain gambar dan mockup produk yang telah dipesan
- d) Member akan meneruskan pembayaran di DropshipAja.com
- e) Setelah pembayaran selesai maka pesanan akan segera diproses oleh pihak DropshipAja.com

2. Penerapan Etika Bisnis Islam di DropshipAja.com

Etika sangat penting untuk diterapkan dalam segala aspek kehidupan manusia. Etika memberikan aturan kepada manusia dalam bertingkah laku. Dalam Islam, etika dipahami sebagai akhlak yang cakupannya luas, tidak hanya tentang hubungan antar manusia tetapi juga hubungan manusia dengan Tuhan serta hubungan manusia dengan alam sekitar. Berdagang atau bisnis merupakan salah satu yang memerlukan penerapan aksioma tentang etika didalamnya, harus ada pemahaman mengenai etika agar tidak merugikan diri sendiri dan orang lain.

a) Kesatuan

Prinsip ini sebagai bentuk perwujudan dari konsep tauhid, dimana segala sesuatu yang ada di alam semesta ini adalah milik Allah dan dalam kuasanya. Kaitannya dalam bisnis adalah bahwa bisnis itu hubungannya tidak hanya dengan manusia tetapi juga hubungan dengan Allah SWT. Berbisnis merupakan salah satu pekerjaan yang mana setiap pekerjaan harus diniatkan karena Allah dan dalam rangka meraih ridha Allah. Berikut pernyataan Rindra Faizal ketika ditanya tentang konsep bekerja sebagai ibadah:

Pernyataan Rindra Faizal: *“Setiap kegiatan itu memang harus diniatkan ibadah, apalagi yang*

berhubungan dengan pekerjaan tentu tidak lepas dari lingkup ibadah."¹⁵

Dari pernyataan narasumber diatas dilihat bahwa bekerja bukan hanya tentang mencari uang untuk kebutuhan dunia saja, tetapi bekerja juga sebagai bentuk ibadah yang harus diniatkan karena Allah. Karena sebagai muslim konsep mengenai sukses adalah mengenai sukses dunia dan akhirat, jadi segala sesuatu yang sifatnya kebaikan dilakukan di dunia ini harus diniatkan ibadah dan sebagai jalan untuk meraih keridhaan Allah.

b) Kesimbangan

Dalam menjalani kehidupan ini harus ada keseimbangan dalam meraih dunia dan juga akhirat, seperti pernyataan dari Andi Sugito berikut:

Pernyataan Andi Sugito: *"Menurut saya karna didunia ini bukan sekedar mencari uang melainkan beramal sholeh dan mencari ridha Allah. Yang terpenting mencari kerja yang halal dan tidak melalaikan kewajiban kepada allah."*¹⁶

Bekerja dengan tetap menjalankan kewajiban seorang muslim sangat ditekankan, karena untuk apa jika hanya untung di dunia saja tetapi di akhirat rugi karena melalaikan kewajiban. Sebagai pelaku usaha, prinsip ini dapat diterapkan dengan cara menyukupkan takaran dan tidak membeda-bedakan calon pembeli. Andi Sugito juga mengungkapkan pentingnya menjaga hubungan baik dengan *customer* seperti memberikan pelayanan terbaik agar mereka mendapatkan kepuasan dengan produk yang telah dibeli serta memberikan testimoni yang jujur kepada calon *customer*. Pelayanan terbaik berupa memberikan garansi produk, testimoni

¹⁵ Rindra Faizal, Wawancara oleh Penyusun, 6 Juni 2021, transkrip.

¹⁶ Andi Sugito, Wawancara oleh Penulis, 15 Juni 2021, transkrip.

jujur, dan memberikan solusi disetiap komplain yang mereka ajukan.¹⁷

Keseimbangan atau keadilan dapat dilihat dari sikap jujur ketika menyampaikan informasi produk sehingga pihak *customer* tidak merasa dicurangi karena deskripsi yang tidak benar. Kejujuran menjadi bagian yang sangat penting dalam bisnis, yang mana kejujuran memberikan pengaruh yang baik terhadap penjualan.

Pernyataan Andi Sugito: *“Etika dalam menjalankan bisnis yang biasa saya terapkan ialah kejujuran, karena kejujuran sangat penting dalam menjalankan bisnis terutama bisnis online. Etika yang baik sangat berpengaruh terhadap penjualan karena customer biasanya lebih suka sama penjual yang jujur dan transparan. Biasanya kalau customer yang komplain dan kita tanggapi dengan baik dan jujur mereka akan repeat order lagi atau mereka akan mempromosikan bisnis atau produk kita.”*¹⁸

Dari pernyataan narasumber diatas dilihat bahwa etika yang baik dan berlaku jujur dapat memberikan keuntungan bagi mereka. Konsumen yang puas akan memberikan nilai yang baik terhadap toko atau bisnis *dropshipper*. Bahkan dikondisi tertentu mereka akan melakukan pemesanan kembali karena mereka puas dengan produk dan pelayanan yang diberikan.

c) **Kehendak Bebas**

Manusia memiliki kebebasan dalam menjalani kehidupannya, namun kebebasan disini bukan berarti bebas secara mutlak melainkan ada batasan-batasan tertentu yaitu norma agama (*syariat*) dan hak orang lain. Dalam bisnis *dropship* di DropshipAja.com ini mereka memiliki kebebasan untuk menjual produk yang ada, namun terdapat beberapa batasan yang

¹⁷ Andi Sugito, Wawancara oleh Penulis, 15 Juni 2021, transkrip.

¹⁸ Andi Sugito, Wawancara oleh Penulis, 15 Juni 2021, transkrip.

dilarang untuk dilakukan seperti mencuri *preview* desain (*mokcup*) member lain. Hal ini sangat merugikan karena setiap member biasanya memiliki desain khusus sesuai target pasar mereka. Jadi sangat penting menjaga hubungan sesama *dropshipper*, seperti pernyataan narasumber berikut ini:

Rindra Faizal: “*Sesama Reseller atau Dropshipper bagi saya adalah sahabat, walaupun kita berbisnis dengan model dan tempat yang sama sekalipun, tentunya rizky kita sudah ditentukan yang mana, tinggal kita bersaing dengan kreatifitas dan kegigihan masing-masing.*”

Andi Sugito: “*Sikap saya terhadap reseller yang lain adalah harus saling membantu jika ada yang kesulitan. Karna kita sebagai reseller juga butuh support dan bantuan dari yang lainnya.*”

Setiap orang sudah ada rizkinya meskipun mereka menjual produk dengan jenis yang sama tetapi masing-masing memiliki mereka melakukan persaingan dengan kreatifitas masing-masing. Para *dropshipper* yang tergabung di DropshipAja.com umumnya saling membantu sesama *dropshipper* karena satu sama lain juga membutuhkan support dan bantuan. Hal yang sama juga dinyatakan oleh Arhangga, Ahnaf Silmi Mu’afa, dan Nurhadi Rahmat, ketiganya mengatakan bahwa sesama *dropshipper* harus saling support.

d) Tanggung Jawab

Segala bentuk kebebasan tentu ada konsekuensi yang harus dibayar. Manusia diciptakan untuk menjadi khalifah di bumi, yang diberikan kebebasan untuk memakmurkan bumi, namun dengan segala konsekuensinya yang harus dipertanggungjawabkan. Dalam bisnis konsep pertanggungjawaban sangat diperlukan. Sebagai *dropshipper* harus mau bertanggung jawab jika terjadi

ketidaksesuaian antara barang yang disepakati dengan pembeli (dalam bentuk gambar) dengan barang asli yang sudah sampai ke pembeli. Dari pihak DropshipAja.com sendiri sudah memberikan garansi produk jika terjadi kesalahan print desain maupun kerusakan barang akibat pengemasan yang kurang aman. Ketika ditanyai tentang pertanggungjawaban jika ada komplain dari konsumen:

Pernyataan Rindra Faizal: *“Tentu meminta maaf adalah yang utama, selanjutnya menyelesaikan komplain tersebut agar dalam kekurangan yang ada konsumen tetap merasa dilayani dengan baik.”*¹⁹

Pernyataan Nurhadi Rahmat: *“Saya akan meretur barang yg tidak pas atau tidak sesuai dengan keinginan konsumen, dengan mengganti barang dan free ongkir dan tidak kena biaya lagi.”*²⁰

Pernyataan Andi Sugito: *“Untuk mengatasi komplain dari customer biasanya saya mendengarkan komplain mereka terlebih dahulu, setelah itu baru saya tanggapi dan berikan solusinya. Kalau produknya rusak atau tidak sesuai biasanya saya ganti dengan yang baru atau uangnya saya kembalikan 100%.”*²¹

¹⁹ Rindra Faizal, Wawancara oleh Penyusun, 6 Juni 2021, transkrip.

²⁰ Nurhadi Rahmat, Wawancara oleh Penulis, 5 Juni 2021, transkrip.

²¹ Andi Sugito, Wawancara oleh Penulis, 15 Juni 2021, transkrip.

C. Analisis Data Penelitian

1. Sistem Bisnis *Dropshipping* pada DropshipAja.com

Berkembangnya teknologi dan cara berpikir manusia untuk menjalani hidup menjadi lebih praktis memunculkan jenis-jenis pekerjaan baru yang dapat menjadi peluang bisnis. Kegiatan jual beli menjadi salah satu aspek yang terkena dampak perkembangan teknologi, jual beli yang dulunya dilakukan secara langsung (penjual dan pembeli bertemu secara langsung) kini bisa dilakukan melalui media sosial atau media pemasaran *online* melalui *gadget* tanpa harus bertemu langsung di tempat.

Jual beli atau bisnis basis *online* semakin diminati karena kemudahannya, sehingga banyak orang akan terbantu dengan bisnis *online* ini, terutama bagi industri-industri kecil yang baru mengembangkan produk maka media sosial bisa menjadi media pemasaran yang jangkauannya luas namun biayanya murah. Kemudahan tersebut memunculkan bentuk jual beli dengan sistem *dropshipping*.

Dropshipping sebagai peluang bisnis tanpa modal, tanpa harus melakukan pembelian produk untuk dijual dan tanpa harus melakukan penyetokan. Pihak yang melakukan kegiatan tersebut disebut *dropshipper*. Mereka tidak perlu pusing memikirkan soal pengemasan dan pengiriman produk karena tugas utama mereka adalah menawarkan produk dari *supplier* ke media sosial mereka. Dengan kata lain *dropshipper* bertugas untuk melakukan promosi.

Salah satu situs yang menyediakan beragam produk yang bisa dijual adalah DropshipAja.com. Situs ini menyediakan beragam produk yang bisa dijual dengan sistem *dropship* oleh para member yang tergabung disana. Dari beberapa pernyataan narasumber terdapat beberapa alasan yang membuat mereka tertarik menjalani bisnis *dropshipping* melalui DropshipAja.com:

- a) Peluang bisnis tanpa modal yang besar
- b) Sistem yang bagus
- c) Media penyaluran hobi
- d) Untuk mendapat penghasilan tambahan.

Situs ini memfasilitasi orang-orang yang ingin berjualan tapi tidak memiliki produk. Produk yang

disediakan sangat beragam. Produk dibagi dalam beberapa kategori, yaitu aksesoris, *apparel*, *case*, mug dan thumblar, pasti laris, dan *special product*.²²

Tabel 4.1 Kategori Produk DropshipAja.com

No	Kategori Produk	Nama Produk
1.	Aksesoris	1. Custom Flasdisk 2. Custom Power Bank 3. Custom Kartu 4. Custom Tali 5. Jepitan Foto dan Tali 6. Pop Socket Akrilik
2.	Apparel	1. Custom Hoodie 2. Custom Kaos 3. Masker Scuba Full Print 4. Custom Sandal Slip 5. Custom Sweater 6. Custom Topi 7. Custom Totebag
3.	Case	1. Custom Softcase 2. Custom Case 3d 3. Custom Flipflop 4. Custom Papercase 5. Custom Anti Crack 6. Custom Blackmate 7. Custom Glitter
4.	Mug dan Thumblar	1. Custom Mug 2. Custom Tumbler Sport
5.	Pasti Laris	1. Hiclin Handsanitizer 2. Kurma 3. Stand Holder Handphone 4. Jas Hujan 5. Pengharum Kopi Bali 6. Pengharum Botol Apel 7. Pengharum Leaf 8. Pengharum Reed Diffuser

²² “Platform Print On Demand Indonesia Dropshipaja.com”, Diakses pada 29 Juni, 2020. <https://live.dropshipaja.com/>.

6.	Special Product	<ol style="list-style-type: none"> 1. Photobook 2. Corona Finger Custom 3. Polaroid 4. Instawall 5. Custom Notebook
----	-----------------	--

Sistem bisnis *dropship* di DropshipAja.com adalah sistem member berbayar, jadi untuk dapat mengakses dan menjual beragam produk diatas calon *dropshipper* harus melakukan pembayaran sejumlah 150-500 ribu. Beda harga maka fasilitas yang diperoleh juga beda. Untuk pendaftar yang memilih bayar 150 ribu maka yang mereka peroleh adalah akses kelas *online* yang sifatnya reguler, sedangkan yang membayar 500 ribu akan memperoleh kelas eksklusif dari para mentor yang dengan intensif membimbing serta memberikan arahan dengan beragam tugas dengan *deadline* yang harus diselesaikan. Namun keduanya sama-sama memperoleh hak untuk akses katalog produk diatas dan ikut menjualnya.

Cara kerja menjadi *dropshipper* di situs ini seperti menjadi mitra, mereka mendaftar untuk menjadi mitra dengan beberapa ketentuan yang harus dipenuhi. *Membership* berlaku selama satu tahun sejak pendaftaran dinyatakan aktif. Untuk pengaktifan di tahun berikutnya akan ada pemberitahuan pihak DropshipAja.com melalui *email* untuk segera melakukan pembayaran ulang jika ingin melanjutkan *renewal membership*.



Gambar 4.5 Skema Dropshipping

Dropshipper sebagai media perantara bagi konsumen untuk mendapatkan barang dari *supplier*. Berdasarkan skema *dropshipping* diatas dapat dijabarkan menjadi berikut:

- 1) Produk yang telah diperoleh dari *supplier* akan ditawarkan oleh orang yang berperan sebagai *dropshipper*, bisa melalui *offline*, *marketplace*, dan penggunaan media sosial
- 2) Jika ada calon konsumen yang berminat dengan produk yang ditawarkan *dropshipper* maka konsumen melakukan transfer harga yang dipasang oleh *dropshipper* serta biaya kirim ke rekening *dropshipper*
- 3) *Dropshipper* akan melakukan komunikasi dengan pihak *supplier* untuk memenuhi pesanan konsumen dan *dropshipper* akan mentransfer uang senilai harga produk dari *supplier* beserta biaya kirimnya
- 4) Data konsumen yang dimiliki *dropshipper* selanjutnya diberikan kepada *supplier* untuk memudahkan pengiriman

5) *Supplier* mengemas dan mengirim barang ke konsumen dengan mengatasnamakan toko maupun nama *dropshipper*.

Dari skema diatas juga terlihat bahwa pada umumnya praktik *dropship* melibatkan tiga pihak yaitu *supplier*, *dropshippper*, dan *customer*. Sama halnya dengan praktik *dropship* di DropshipAja.com dimana ada tiga pihak yaitu pihak DropshipAja sebagai *supplier*, *dropshipper*, serta *customer*. Masing-masing memiliki peran dalam transaksi *dropship* ini. Pada skema *dropshipping* yang disediakan diatas, maka dapat dilihat bahwa terdapat dua hubungan transaksi yang terjadi yaitu hubungan antara *dropshipper* dengan *supplier* serta hubungan antara *dropshipper* dengan *customer*.

Akad yang terjadi antara *dropshipper* dengan *supplier* DropshipAja.com bisa dikiaskan sebagai hubungan kerjasama dalam jual beli, dimana terdapat kontrak yaitu selama satu tahun. Sehingga dapat dilihat dari hubungan transaksi yang terjadi antara *dropshipper* dengan pihak DropshipAja.com (*supplier*) tidak melanggar rukun dan syarat dalam jual beli. Dimana salah satu syarat objek yang diperjualbelikan merupakan hak milik pribadi atau berada dalam kuasa. Disini *dropshipper* memiliki hak kuasa atas produk DropshipAja.com (*supplier*) untuk diperjualbelikan sehingga tidak menyalahi aturan syariat.

Sedangkan hubungan transaksi yang terjadi antara *dropshipper* dengan *customer* diartikan sama dengan jual beli *online* biasa atau dikiaskan sebagai bentuk jual beli *salam*, yang mana rukun dan syaratnya sudah terpenuhi. Namun terdapat pelanggaran etika yang terjadi yaitu adanya tindak diskriminasi terhadap *customer* dimana produk yang dilihat oleh *customer* bukanlah foto produk yang asli karena sudah melalui proses *editing* sebelumnya untuk membuat foto produk terlihat lebih menarik. Pelanggaran yang lain juga terjadi dalam hubungan antara *dropshipper* dengan *customer* yaitu kurangnya transparansi dari pihak *dropshipper* kepada *customer* tentang produk yang dijual itu bukan produk milik *dropshippper* langsung sehingga penjelasan mengenai detail produk menjadi kurang maksimal.

Dari hasil penelitian yang dilakukan dilihat bahwa para *dropshipper* memanfaatkan media sosial sebagai media promosi. Facebook, WhatsApp, dan Instagram menjadi pilihan favorit karena mudahnya mengakses media sosial tersebut serta biaya promosi lebih murah dibanding harus melakukan iklan secara konvensional. Cara ini biasa disebut dengan berjualan secara organik atau tanpa melakukan iklan. Berikut alur pemesanan produk di DropshipAja.com:

- 1) Setelah produk diposting di media sosial member dan ada pesanan maka mereka akan menunggu pemesan melakukan pembayaran
- 2) Setelah pembayaran dari pemesan diterima maka selanjutnya member akan meneruskan melakukan pemesanan di web DropshipAja.com
- 3) Saat melakukan pemesanan member akan mengupload desain gambar dan mockup produk yang telah dipesan
- 4) Member akan meneruskan pembayaran di DropshipAja.com
- 5) Setelah pembayaran selesai maka pesanan akan segera diproses oleh pihak DropshipAja.com

Proses pengerjaan sekitar 1-3 hari kerja. Produk yang telah selesai dikerjakan akan langsung dikirim ke alamat pemesan dengan atas nama member yang memperoleh pesanan. Setiap produk di situs ini dilengkapi garansi, terutama produk yang sifatnya *custom*. Produk akan diganti baru jika terjadi kesalahan saat proses mencetak desain, sehingga hasilnya beda dari mockup yang telah dikirim.

Member atau *dropshipper* memperoleh keuntungan dari selisih dari harga barang yang dibayar pembeli dengan harga barang dari pihak DropshipAja.com, sebagai contoh adalah pengambilan keuntungan produk *case handphone*, berikut perhitungannya:

Harga Jual:	125.000
Harga Pokok:	65.000
Biaya Kirim:	<u>24.000</u>
Keuntungan:	36.000

Biasanya akan ada program gratis biaya pengiriman disaat momen tertentu, namun tidak jarang mereka akan

menaikkan harga jual barang dan menawarkan program gratis biaya pengiriman. Hal ini membuat harga barang terlihat lebih murah karena pembeli tidak harus membayar biaya pengiriman lagi, padahal sebenarnya harganya sama saja.

2. Penerapan Etika Bisnis Islam di DropshipAja.com

Berkembangnya cara berpikir manusia untuk hidup praktis dan serba instan membuat beragam konflik dengan aneka macam pelanggaran etika. Padahal etika menjadi kaidah penting untuk senantiasa diterapkan dalam kehidupan sebagai rambu-rambu untuk bertindak baik dan menjauhi yang buruk. Bisnis sistem *dropship* merupakan salah satu bentuk peluang usaha yang minim modal. Berikut penjelasan mengenai beberapa aksioma dalam etika bisnis Islam yang telah ditemukan dalam penelitian:

a) Kesatuan

Konsep ketuhanan dalam prinsip kesatuan menjadi hal utama yang harus diterapkan dalam kehidupan setiap muslim. Konsep ini mengajarkan tentang pentingnya menjaga hubungan dengan Tuhan. Manusia sebagai makhluk harus senantiasa taat dengan perintah Allah dan menjauhi larangannya. Sebagai perwujudan dari konsep ketuhanan maka prinsip kesatuan menjadi landasan utama dalam menjalankan bisnis. Situs DropshipAja.com didirikan oleh seorang non muslim, yaitu Rico Huang, tetapi dalam banyak tulisan yang dibagikannya di media sosial beliau sering menyebutkan bisnis halal. Terlebih pada beberapa waktu terakhir, gaya hidup halal atau *halal style* menjadi trend di masyarakat global, baik muslim maupun non muslim.

Dalam studi kasus yang diambil penelitian ini memilih member atau *dropshipper* yang beragama Islam, sehingga semua yang menjadi narasumber menyatakan pentingnya menjaga niat dalam berbisnis. Bisnis merupakan salah satu ikhtiar manusia untuk bekerja, yang mana bekerja bisa bernilai ibadah jika diniatkan karena Allah, seperti pada hadist berikut:

عن أمير المؤمنين أبي حفص عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال، سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول، إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى

Artinya: Dari Amirul Mukminin, Abi Hafsa Umar bin Al Khattab ra, berkata, Saya mendengar Rasulullah SAW bersabda, Sesungguhnya setiap perbuatan tergantung niatnya. Dan sesungguhnya setiap orang (akan dibalas) berdasarkan apa yang dia niatkan.²³

Bekerja menjadi kewajiban bagi muslim sebagai bentuk ikhtiar menjemput rizki. Selain menjaga niat, yang tidak boleh ditinggalkan adalah kewajiban ibadah utama sebagai muslim serta menjauhi perbuatan yang dilarang oleh syariat. Manusia harus senantiasa berusaha, untuk hasilnya itu menjadi ketetapan Allah. Oleh karena itu niat ikhlas karena Allah sangat penting untuk ditanamkan karena jika hasil yang diberikan Allah jauh dari harapan manusia maka manusia tidak diliputi kecewa yang berlebihan. Rasa kecewa secara manusiawi pasti ada, tapi orang yang memiliki niat ikhlas pasti akan lebih legowo dan yakin bahwa akan ada hikmah dibalik semua yang diberikan oleh Allah SWT.

Dalam prinsip ini terjadi adanya pelanggaran etika yaitu adanya diskriminasi terhadap calon pembeli yaitu tidak adanya transparansi mengenai hak kepemilikan produk yang asli. Selain dari itu prinsip kesatuan telah diterapkan dengan baik oleh member atau *dropshipper* DropshipAja.com yang beragama Islam. Namun hasilnya tidak bisa digeneralisasi kepada seluruh member karena member yang tergabung terdapat yang non muslim. Namun dalam parktiknya meskipun beda agama para member tetap saling menghargai dan saling berbagi ilmu.

b) Keseimbangan

Islam sangat menekankan pentingnya untuk senantiasa menegakkan keseimbangan atau keadilan.

²³ Umar Sulaiman Al-Aqsyar, *Fiqih Niat*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), 43

Sebagai muslim keseimbangan yang harus dijaga adalah terkait dengan prinsip kesatuan, yaitu berhubungan dengan Tuhan. Muslim harus menyeimbangkan dunia dengan akhirat. Dunia menjadi jalan manusia untuk menuju akhirat, yang paling dikhawatirkan adalah jika manusia lebih condong pada dunia. Sehingga sangat penting untuk menyeimbangkan antara dunia dan akhirat. Namun kembali lagi, hasil yang diperoleh terkait pentingnya menyeimbangkan antara kehidupan dunia dan akhirat merupakan studi kasus yang dilakukan terhadap *dropshipper* muslim, sehingga terkait penerapannya tidak bisa digeneralisasikan kepada seluruh member *dropship* yang terdiri dari beragam suku dan agama. Tetapi untuk penerapan prinsip keseimbangan dalam hal lain seperti pemenuhan takaran, garansi produk, dan tidak melakukan diskriminasi secara umum dilakukan oleh hampir semua member karena fasilitasnya telah disediakan oleh pihak DropshipAja.com secara langsung yang bisa diakses oleh semua member.

Bentuk perwujudan prinsip keseimbangan dalam bisnis yaitu menyempurnakan takaran dan tidak melakukan diskriminasi. Terkait pemenuhan takaran, produk yang dijual di DropshipAja.com terbilang cukup tinggi jika dibanding dengan harga dari produk sejenis dipasaran. Disini ada sedikit tindakan yang melanggar etika yaitu penggunaan media gambar sebagai media pemasaran telah diedit sebelumnya sehingga gambar produk lebih menarik.

Namun dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa member atau *dripshipper* tidak keberatan untuk menjual produk dengan harga tinggi karena produk memiliki garansi dan kualitas yang baik sehingga mereka tidak khawatir mengecewakan *customer* yang membeli.

Dalam bisnis *online*, kejujuran dalam menyempurnakan takaran juga dapat diaplikasikan dalam bentuk pernyataan deskripsi produk sesuai dengan keadannya. Para *dropshipper* di

DropshipAja.com umumnya menjelaskan detail produk berdasarkan penjelasan yang diperoleh dari katalog produk di web. Hal ini dikarenakan sebagai *dropshipper* mereka tidak dalam kondisi memegang barang yang ditawarkan sehingga mereka hanya bermodal deskripsi produk yang diberikan DropshipAja.com sebagai *supplier*. Namun beberapa *dropshipper* biasanya akan membeli salah satu produk DropshipAja.com untuk melihat seberapa kualitasnya, jadi mereka tidak ragu untuk menjelaskan deskripsi produk kepada konsumen dan menjual dengan harga tinggi. Tetapi dalam beberapa ulasan di media *online*, ada yang berpendapat bahwa situs ini adalah penipu. Hal ini karena mereka menganggap harga produk yang terlalu mahal sehingga tidak sebanding dengan keuntungan yang diperoleh. Namun hal ini dibantah oleh beberapa narasumber yang mengatakan bahwa ungkapan seperti itu hanyalah ucapan orang-orang yang belum berhasil memperoleh pasar yang pas sehingga ketika mereka menjual dengan harga yang sama dengan *dropshipper* lain akan dianggap mahal karena pasar DropshipAja.com adalah pasar bagi orang-orang yang lebih mementingkan kualitas dibanding dengan pemberian harga yang rendah.

Dropshipper di DropshipAja.com menekankan pentingnya memberikan pelayanan yang ramah dan mengungkapkan pentingnya *attitude* dalam melayani *customer*. Pelayanan yang baik tidak hanya pada saat *customer* hendak membeli tapi juga harus sampai pada tahap ketika *customer* mengajukan komplain atas produk. Sebagai *dropshipper* yang dilakukan pertama tentunya adalah meminta maaf, lalu mulai mendengarkan keluhan mereka dengan baik. Pentingnya jalinan komunikasi ini untuk membentuk loyalitas pelanggan dan citra terhadap toko *online* yang dirintis. Komunikasi yang baik akan memberikan jalan tengah yang bisa menjadi solusi dan tidak merugikan kedua pihak.

Dalam situs DropshipAja.com, antar member atau *dropshipper* dilihat tidak ada tindak diskriminasi

antara mereka, dari aktivitas yang dibagikan di *group* mereka saling berbagi ilmu dan saling membantu. Setiap member atau *dropshipper* di DropshipAja.com juga memiliki hak dan pelayanan yang sama sehingga tidak ada diskriminasi di dalamnya. Masing-masing kelas akan memperoleh mentor untuk memberikan materi. Terkait pelayanan, di DropshipAja.com terdapat admin yang aktif melayani semua member setiap hari dan jam kerja. Setiap bulan juga terdapat program “Member of Month” yaitu program berhadiah dari DropshipAja.com bagi para member yang berhasil melakukan pembelian tertinggi di DropshipAja.com. Program ini tentu sangat menarik bagi para member karena program seperti ini bisa menjadi motivasi bagi para member untuk meningkatkan penjualan mereka sehingga melakukan pembelian yang tinggi di DropshipAja.com. Ini sejalan dengan ayat al qur’an yang disebutkan dalam QS Al Hujurat ayat 13:²⁴

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعْرِفُوا
 إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ (١٣)

Artinya: Wahai manusia! Sungguh Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan, kemudian Kami jadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sungguh, yang paling mulia diantara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa. Sungguh, Allah Maha Mengetahui, Mahateliti.

Ayat diatas menunjukkan bahwa segala perbedaan yang ada merupakan suatu keniscayaan daripada Allah SWT. Perbedaan tersebut akan menumbuhkan sikap saling toleransi dan saling menghargai antar sesama. Di DropshipAja.com member yang tergabung sangat beragam namun sikap diantara mereka tidak menunjukkan adanya diskriminasi antar member walaupun masing-masing memiliki latar belakang agama dan budaya yang

²⁴ Kementerian Agama RI, *Al Qur'an...* 517.

berbeda. Mereka sama-sama saling berbagi ilmu agar mereka dapat sama-sama berkembang.

c) Kehendak Bebas

Manusia diberikan kebebasan untuk menjalani kehidupan. Manusia juga memiliki kebebasan dalam berkarya atau bekerja untuk menjemput rizki. Tapi kebebasan yang dimiliki oleh manusia, terutama muslim adalah kebebasan yang memiliki batasan. Batasannya adalah aturan syariat, mana yang boleh dijalankan dan mana yang dilarang untuk dijalankan. Jika melanggar aturan syariat maka manusia harus mempertanggungjawabkannya suatu saat nanti, baik di dunia maupun akhirat.

Dalam praktik *dropship* di DrpshipAja.com, member diberikan kebebasan untuk menjual produk dengan beragam desain, baik desain sendiri maupun desain yang disediakan oleh DropshipAja.com. Yang tidak boleh adalah mencuri desain milik member lain yang dapat merugikan salah satu pihak. Hal ini sesuai dengan larangan mengambil hak orang lain yang disebutkan dalam QS Al Baqarah ayat 188:²⁵

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (١٨٨)

Artinya: “Dan janganlah kamu makan harta diantara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui. (QS Al Baqarah: 188)

Member bebas menawarkan produk melalui media *online* maupun *marketplace*. Mereka juga diberikan kebebasan untuk saling berbagi pengalaman *dropship* di group Sahabat DropshipAja di Facebook, dengan syarat konten yang dibagikan harus bersifat

²⁵ Kementerian Agama RI, *Al Quran...* 29.

positif dan tidak boleh mengundang kerusuhan *digroup*. Jika terjadi pelanggaran atas aturan yang ditetapkan oleh DropshipAja.com maka konsekuensinya adalah akun akan *dibanned*, untuk membukanya member harus menghubungi *team support*. Jika pelanggaran diulangi kembali maka member harus bersiap untuk dicabut statusnya sebagai *dropshipper*, bahkan jika pelanggarannya berlebihan mereka akan di *blacklist* dari perusahaan Alona Group.

Penerapan aturan yang seperti ini sudah sesuai dengan prinsip kehendak bebas. Bebas yang bukan dalam artian bebas yang sebebas-keseibebasnya, namun bebas dengan segala bentuk batasan dan konsekuensi atas kebebasan yang harus dipertanggungjawabkan. Sebagai member, jika masih ingin memperoleh akses produk agar bisa berjualan maka harus memenuhi aturan yang telah dibuat oleh pihak DropshipAja.com.

d) Tanggung Jawab

Setelah mengenai konsep kebebasan diatas, maka selanjutnya adalah mengenai tanggung jawab atas kebebasan tersebut. Segala bentuk perbuatan yang dilakukan akan ada bentuk pertanggungjawabannya, seperti dalam ayat berikut:

وَالِى تَمُودَآخَاهُمْ صٰلِحًا قَالَ يٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللّٰهَ مَا لَكُمْ مِّنْ اِلٰهٍ غَيْرُهُ
هُوَ اَنْشَأَكُمْ مِّنَ الْاَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيْهَا فَاسْتَغْفِرُوْهُ ثُمَّ تُوْبُوْا اِلَيْهِ اِنَّ رَّبِّيْ
قَرِيْبٌ مُّجِيْبٌ

Artinya: “dan kepada Kaum Tsamud (Kami utus) saudara mereka, Saleh. Dia berkata, “Wahai kaumku! Sembahlah Allah, tidak ada Tuhan bagimu selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya. Sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-

Nya) lagi memeprekenankan (doa hamba-Nya)”.
(QS. Huud 61)²⁶

Manusia diciptakan sebagai khalifah di bumi yang bertugas memakmurkan bumi. Namun manusia memiliki sifat perusak sehingga dalam ayat tersebut manusia dituntun untuk melakukan taubat untuk memohon ampunan Allah SWT. sedangkan jika terkait dengan manusia maka setelah memohon ampunan Allah harus meminta maaf kepada orang yang bersangkutan dan mengembalikan haknya.

Praktik tanggung jawab dalam bisnis *online* yang diterapkan adalah dengan memberikan garansi produk. Garansi akan memberikan ketenangan dan kenyamanan bagi *customer*. Semua produk yang dijual di DropshipAja.com dilengkapi garansi. Barang yang memenuhi syarat bisa diretur. Produk yang bisa diajukan retur maksimal 2 pekan setelah barang diterima oleh *customer*, ini berlaku untuk semua jenis produk *custom* kecuali mug, mug bisa diajukan retur maksimal 7 hari setelah barang diterima. Sedangkan untuk produk non *custom* maksimal pengajuan retur adalah 3 hari. Barang bisa di retur jika mengalami penuruntanggung warna yang jauh dari desain yang dikirim, kendor (untuk *case* 3d), jahitan kaos bagian luar sobek, barang tidak berfungsi dengan baik (untuk produk flashdisk dan powerbank), barang retak atau rusak, dan mengkerut (untuk produk pop socket). Diluar dari itu produk tidak bisa diajukan retur.²⁷

Dari hasil penelitian dilihat bahwa para *dropshipper* memanfaatkan fitur retur ini dengan baik. Garansi meningkatkan tingkat kepercayaan *customer* pada toko mereka. Komunikasi dengan *customer* menjadi bagian penting karena tidak semua komplain bisa dilayani, sehingga para *dropshipper* harus cermat mendengarkan keluhan *customer*. Jika diluar ketentuan

²⁶ Kementerian Agama RI, *Al Qur'an...* 228.

²⁷ “Platform Print On Demand Indonesia Dropshipaja.com”, Diakses pada 9 September, 2020. <https://live.dropshipaja.com/>.

retur maka *dropshipper* harus bisa memberikan penjelasan serta membuat kesepakatan yang tidak merugikan kedua pihak.

Tanggung jawab harus segera dilaksanakan, karena hal ini terkait dengan hak orang lain yang harus segera dikembalikan. Urusan mengenai pemenuhan hak orang lain sangatlah rawan untuk terjadi praktik *dzalim* yang dapat merugikan salah satu pihak. Sebagai penjual haruslah memenuhi tanggung jawabnya untuk memenuhi kewajiban memberikan barang dengan kualitas setara dengan jumlah biaya yang telah dikeluarkan oleh konsumen. Penerapan prinsip tanggung jawab akan menumbuhkan citra yang baik untuk toko dan sangat berguna untuk kelanjutan bisnis kedepannya. Konsumen yang haknya dipenuhi dan diberikan layanan yang baik biasanya akan dengan kembali membeli produk kita atau bahkan merekomendasikan toko kita kepada orang lain sehingga toko menjadi semakin dikenal dan berkembang.