

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

1. Sistem bisnis di DropshipAja.com merupakan bisnis *dropship* berbayar, dimana orang yang ingin menjual barang dari DropshipAja.com harus membayar membership yang bersifat tahunan sebesar 150-500 ribu. Masa membership ini berlaku selama satu tahun terhitung mulai dari hari pertama calon member melakukan pembayaran dan aktivasi. Setelah mereka tergabung menjadi member dan memiliki status sebagai *dropshipper* mereka memperoleh akun untuk bisa mengakses katalog produk dan sudah bisa mulai berjualan. Produk yang dijual adalah produk *custom* dan *ready stok*. Untuk produk *custom* diantaranya yaitu aksesoris, *appareal*, *case handphone*, mug dan tumbler. Untuk produk yang *ready stok* atau tidak *custom* diantaranya yaitu *handsanitizer*, kurma, stand *holder handphone*, jas hujan, dan berbagai jenis pengharum ruangan. Selain memperoleh akses produk member yang telah terdaftar akan memperoleh akses kelas *online* yang akan diisi oleh mentor mengenai materi seputar produk dan teknik penjualan produk. Member juga akan mendapat akses group *online* Facebook yang bisa digunakan untuk saling berbagi pengalaman, berbagi ilmu, dan saling mengenal antara member.
2. Praktik *dropship* di DropshipAja.com telah sesuai rukun dan syarat dalam jual beli. Sedangkan dalam prinsip etika bisnis Islam, praktik *dropship* yang dilakukan oleh member masih terdapat beberapa pelanggaran etika yang terjadi namun secara garis besar mereka telah menerapkan aksioma etika bisnis Islam yang disebutkan oleh Syed Nawab Haidar Naqvi, mulai dari Kesatuan, Keseimbangan, Kehendak Bebas, dan Tanggung Jawab.
 - a) Kesatuan diterapkan dengan cara memperbaiki niat bisnis atau bekerja karena Allah. Bisnis sebagai salah satu ikhtiar para *dropshipper* dalam menjemput rizki dengan tetap menjalankan kewajiban ibadahnya seorang muslim dan menjauhi larangannya. Dalam prinsip ini terjadi

adanya pelanggaran etika yaitu adanya diskriminasi terhadap calon pembeli yaitu tidak adanya transparansi mengenai hak kepemilikan produk yang asli.

- b) Keseimbangan diterapkan dalam penyempurnaan takaran dan tidak melakukan diskriminasi kepada sesama *dropshipper* dan *customer*. Penyempurnaan takaran dilakukan dengan memberikan kualitas produk dan desainnya sesuai dengan harga yang dibayar oleh *customer* untuk membeli produk. Namun disini ada sedikit tindakan yang melanggar etika yaitu penggunaan media gambar sebagai media pemasaran telah diedit sebelumnya sehingga gambar produk lebih menarik. Di DropshipAja.com juga tidak perlakuan yang sifatnya diskriminatif, pelayanan yang sama diberikan kepada semua member, *dropshipper* juga tidak melakukan diskriminasi kepada calon *customer*, semua akan dilayani dengan baik.
- c) Kehendak Bebas diterapkan dalam hal pemberian kebebasan kepada *dropshipper* dalam menjual produk dengan beragam desain yang ada maupun desain eksklusif yang dibuat sendiri. Mereka juga diberi kebebasan untuk saling berinteraksi di media sosial Facebook di group *online* selama apa yang mereka bagikan tidak mengandung unsur negatif.
- d) Tanggung Jawab diterapkan dalam memberikan pelayanan retur barang jika terjadi kesalahan cetak maupun kerusakan tertentu. Garansi retur dapat dilakukan untuk semua barang yang ada di DropshipAja.com. Pelayanan retur ini memang telah disediakan oleh situs ini, dan para *dropshipper* telah memanfaatkan fitur retur ini untuk meningkatkan pelayanan dan kepercayaan konsumen.

Pada poin kejujuran praktiknya kurang maksimal karena mereka umumnya kurang jujur kepada konsumen terkait dari mana produk diperoleh. Namun yang terpenting

kejujuran yang mereka terapkan adalah mereka telah menjelaskan tentang produk sesuai dengan penjelasan dari pihak DropshipAja.com. Sedangkan untuk poin Kesatuan, dalam penelitian ini yang menjadi studi kasus adalah *dropshipper* atau member yang diketahui beragama Islam sehingga hasil dari penelitian ini tidak bisa digeneralisasi kepada semua member karena member terdiri dari beragam suku dan agama.

B. Saran-saran

1. Bagi para pelaku bisnis untuk senantiasa memperhatikan nilai etika dalam setiap tindak bisnisnya karena perkembangan teknologi dan internet yang semakin memudahkan orang-orang untuk melakukan pelanggaran etika.
2. Bagi para *dropshipper* untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan kualitas desain produk untuk meningkatkan nilai jual.
3. Bagi para *dropshipper* tidak boleh bosan untuk melakukan riset mengenai produk dan desain produk seperti apa yang sedang diminati.
4. Bagi para *dropshipper* penting untuk membuat foto produk yang personal, barang yang diperoleh dari *supplier* memang telah dilengkapi foto produk untuk media promosi. Personalisasi foto produk akan membuat produk yang ditawarkan terlihat berbeda dibanding produk sejenis bahkan yang diperoleh dari *supplier* yang sama sekalipun.
5. Bagi para pelaku bisnis *online* baik penjual maupun pembeli harus senantiasa meningkatkan ketelitian sebelum melakukan transaksi karena sistem *online* selain memberikan peluang positif tetapi juga memberi peluang negatif yaitu tindak penipuan.