

SKRIPSI

**POLA KEMITRAAN DISTRIBUTOR DAN *RESELLER*
ONLINE SHOP DI KOTA PAREPARE
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**



OLEH

**MUHAMMAD HAERIL
NIM: 15.1424.001**

PAREPARE

**PROGRAM ANALISIS EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

**POLA KEMITRAAN DISTRIBUTOR DAN *RESELLER*
ONLINE SHOP DI KOTA PAREPARE
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**



OLEH

**MUHAMMAD HAERIL
NIM: 15.1424.001**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Analisis Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM ANALISIS EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

**POLA KEMITRAAN DISTRIBUTOR DAN *RESELLER*
ONLINE SHOP DI KOTA PAREPARE
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**

Skripsi

Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi

Program studi
Ekonomi Syariah

Disusun dan diajukan oleh
MUHAMMAD HAERIL
NIM: 15.1424.001

Kepada

**PROGRAM ANALISIS EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop*
di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)

Nama Mahasiswa : Muhammad Haeril

Nomor Induk Mahasiswa : 15.1423.001

Program Analisis : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No B.905/In.39.8/PP.00.9/08/2019

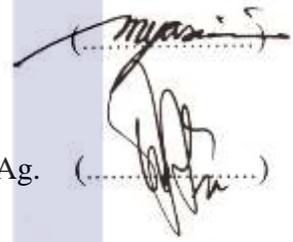
Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd.

NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : Dr. Muzdalifah Muhamadun, M.Ag.

NIP : 19710208 200112 2 002



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop*
di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)

Nama Mahasiswa : Muhammad Haeril

Nomor Induk Mahasiswa : 15.1423.001

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Analisis : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No B.905/In.39.8/PP.00.9/08/2019

Tanggal Kelulusan : 24 Februari 2022

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd. (Ketua) 

Dr. Muzdalifah Muhamadun, M.Ag. (Sekretaris) 

Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum. (Anggota) 

Abdul Hamid, S.E., M.M. (Anggota) 

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
730129 200501 1 004

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
 الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
 وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt berkat hidayah, taufik dan perlindungan-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan analisis dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd. dan Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih .

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola lembaga pendidikan ini demi kemajuan IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu Rusnaena, M.Ag sebagai ketua program analisis Ekonomi Syariah yang telah banyak memberi dukungan kepada kami sebagai mahasiswa program analisis Ekonomi Syariah.

4. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selama ini telah mendidik penulis hingga dapat menyelesaikan analisis yang masing-masing mempunyai kehebatan tersendiri dalam menyampaikan materi perkuliahan.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengajari dan membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
6. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani analisis di IAIN Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.
7. Jajaran staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta staf akademik yang telah begitu banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai pengurusan berkas ujian penyelesaian analisis.
8. Kepala Walikota Parepare beserta jajarannya atas izin dan datanya sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
9. Seluruh informan penulis distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare, sebagai lokasi penelitian yang telah memberikan izin penelitian kepada penulis yang sangat dibutuhkan untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
10. Saudara dan keluarga tercinta terkhusus orang tua yang selalu mendukung, mensupport dan mendoakan penulis.
11. Semua teman-teman penulis senasib dan seperjuangan Prodi Ekonomi Syariah yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu yang memberikan warna tersendiri pada alur kehidupan penulis selama analisis di IAIN Parepare.
12. Teman Posko KPM Teppo tercinta yang selalu mensupport dan mendoakan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis tak lupa mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan ini. Kritik dan saran demi perbaikan penelitian ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk perbaikan kedepannya sehingga menjadi penelitian yang lebih baik, pada akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan. Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 16 Februari 2022

14 Rajab 1443 H

Penulis,



Muhammad Haeril

Nim: 15.1424.001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Haeril
NIM : 15.1424.001
Tempat/Tgl Lahir : Kariango, 05 September 1996
Program Analisis : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 16 Februari 2022

Penulis,



Muhammad Haeril

15.1424.001

ABSTRAK

Muhammad Haeril. *Pola Kemitraan Distributor dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)*, (dibimbing oleh Bapak Moh Yasin Soumena dan Ibu Muzdalifah Muhammadun).

Jual beli sistem *online* para distributor mengambil barang kepada produsen lalu menyalurkan kepada para *Reseller*, *reseller* menjual langsung kepada pengguna atau para konsumen. Kerjasama adalah kerjasama dalam mendapatkan keuntungan yang dimulai dengan adanya akad dengan *ijab* dan *qabul* atau dengan cara lain yang menunjukkan adanya kesepakatan di antara kedua belah pihak melakukan kerja sama secara rela dengan memperhatikan bentuk kemitraan atau hubungan kerjasama tim yang terjalin antara distributor dan *reseller* serta mempertimbangkan adanya kemaslahatan dan kemandaratan yang akan timbul akibat dampak dari transaksi jual beli ini yang dilakukan.

Jenis penelitian yang digunakan deskriptif kualitatif. Data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara (*interview*), observasi, dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan beberapa hal terjadi pola kerjasama distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu: 1) Bentuk transaksi jual beli distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu *reseller* melakukan pengambilan barang dengan jumlah tertentu dan adanya perjanjian penetapan harga barang dengan metode pembayaran tunai seketika dan kredit. Bentuk transaksi yang dilakukan berdasarkan ekonomi Islam yaitu kepemilikan hanya dari barangnya serta manfaat. Keseimbangan yaitu terpeliharanya hak dan kewajiban distributor dan *reseller online shop*. Keadilan yaitu para penjual *online* memiliki kesempatan untuk bergabung dengan tim distributor selama telah memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh distributor. 2) Kerjasama yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare menggunakan pola kerjasama keagenan yang saling memberi keuntungan dan saling memperkuat satu sama lainnya serta saling mengembangkan. Kerjasama yang dilakukan berdasarkan ekonomi Islam yaitu keseimbangan dengan saling membantu memberikan informasi produk. Keadilan yaitu adanya pembinaan dan bimbingan untuk para *reseller* baik yang baru bergabung serta yang telah lama bergabung. Akan tetapi yang terjadi masih ada beberapa *reseller* yang melakukan kecurangan yaitu *reseller* yang bergabung di tim hanya untuk mencari *reseller* lain dengan produk yang sama jenisnya.

Kata Kunci: Kemitraan, Distributor, *Reseller*, dan *Online Shop*.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI.....	v
KATA PENGANTAR.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	7
B. Tinjauan Teori.....	10
1. Kemitraan.....	10
2. Jual Beli.....	20
3. <i>Online Shop</i>	23

4. Ekonomi Islam.....	33
C. Kerangka Konseptual	40
D. Kerangka Pikir.....	41
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	43
C. Fokus Penelitian	44
D. Jenis dan Sumber Data	44
E. Teknik Pengumpulan dan PengolahanData.....	45
F. Uji Keabsahan Data.....	47
G. Teknik Analisis Data	49
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Bentuk Transaksi Jual Beli Distributor dan <i>Reseller Online Shop</i> di Kota Parepare	52
B. Mekanisme Kerjasama Distributor dan <i>Reseller Online Shop</i> di Kota Paepare.....	61
 BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	75
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	I
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	IV
BIODATA PENULIS	XXXIV

DAFTAR GAMBAR

NO	Judul Gambar	Halaman
1.	Bagan Kerangka Pikir	44



DAFTAR LAMPIRAN

NO	Judul Lampiran	Halaman
1.	Surat Permohonan Izin Penelitian	V
2.	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari Pemerintah Kota Parepare	VI
3.	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	VII
4.	Instrumen Penelitian	VIII
5.	Transkrip Wawancara	X
6.	Keterangan Wawancara	XXIII
7.	Dokumentasi	XXXIII
8.	Riwayat Hidup	XXXIV



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan informasi yang ada saat ini semakin canggih manusia bisa memanfaatkan kemajuan teknologi dan informasi yang ada sebagai sarana dalam melakukan kegiatan ekonomi termaksud jual beli. Jual beli yang dilakukan pada zaman dahulu yaitu transaksi dengan cara bertemu langsung antara pembeli dan penjual yang memiliki toko untuk barang yang diperjualbelikan, Namun seiring dengan pesatnya perkembangan kemajuan teknologi dan informasi sehingga banyak bermunculan berbagai media sosial serta situs jual beli secara *online*, media sosial tidak hanya memanfaatkan perkembangan teknologi tersebut sebagai alat untuk berinteraksi maupun berkomunikasi sosial semata melainkan juga sebagai sarana pemenuhan kebutuhan hidupnya seperti melakukan jual beli. Media sosial yang ada saat ini banyak diminati sebagai sarana jual beli adalah *Instagram, Facebook, Line, Whatsapp* dan *Twitter*, adapun situs jual beli *online* seperti *Shopee, Tokopedia, Lazada* dan *Zalora* yang mulai dimanfaatkan sebagai sarana dalam melakukan jual beli *online*. Jual beli yang dilakukan secara *online* ada beberapa jenis jual beli yang dilakukan oleh mereka yang memanfaatkan media sosial dan situs jual beli sebagai sarana dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya.

Saat ini semakin banyaknya pengguna jual beli melalui media sosial dan situs jual beli *online* dipengaruhi oleh sistem dan mekanisme yang mudah dan efisien dibandingkan dengan jual beli yang dilakukan secara konvensional. Melalui media sosial dan situs jual beli *online*, pembelian yang dilakukan masyarakat khususnya para pengguna internet semakin berubah. Pembeli tidak perlu datang langsung

tempat jual beli, akan tetapi cukup dengan mengakses media sosial dan situs-situs yang menyediakan untuk melakukan jual beli *online* dengan berbagai jenis kebutuhan konsumen, sehingga konsumen dapat membeli kebutuhannya tanpa perlu ke toko langsung. Metode pembayaran yang dilakukan yaitu pembeli dapat langsung mengirim dana ke penjual maupun menggunakan jasa pihak ketiga demi menjamin keamanan dari dana dan mencegah dari tindakan kecurangan seperti penipuan.

Dunia bisnis ada dua hal yang sebaiknya tidak dilakukan yaitu: pertama, melakukan diskriminasi antara penjual dan pembeli serta tidak mementingkan keuntungan pribadi semata akan tetapi keuntungan kedua belah pihak. Kedua, tidak melakukan praktek-praktek mal bisnis, seperti melakukan penipuan, manipulasi informasi mengenai barang serta mengakses sumber informasi yang merupakan bukan haknya. Allah swt merupakan dzat yang mengetahui apa yang telah diperbuat oleh manusia baik itu sedikit maupun banyak, tersembunyi ataupun terang-terangan.

Kepercayaan dalam semua proses bisnis merupakan kunci utama dalam segala bentuk bisnis baik dalam lingkungan *online* maupun *offline*. Di dunia *offline* kepercayaan dibangun dengan saling kenal mengenal secara baik, ada *ijab qabul*, ada materai, ada perjanjian dan lain-lain. Dalam dunia *online* demikian pula, harmonisasi antara aspek dan norma, nilai dan etika dipadukan dengan mekanisme-mekanisme pembangun kepercayaan secara total dalam proses keseluruhan.¹

Ekonomi Islam telah menerangkan tentang kemitraan atau kerjasama. Kerjasama di dalam Islam adalah suatu kegiatan untuk saling tolong menolong terhadap sesama yang didalamnya tidak ada yang saling merugikan apalagi dalam bentuk dosa serta permusuhan. Kerjasama dalam mendapatkan keuntungan yang

¹Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), h. 224.

dimulai dengan adanya akad dengan dengan *ijab* dan *qabul* atau dengan cara lain yang menunjukkan adanya kesepakatan di antara kedua belah pihak melakukan kerja sama secara rela. Sah tidaknya kerjasama, kedua belah pihak harus memenuhi syarat dan ketentuan untuk melakukan akad atau perjanjian kerjasama.

Jual beli *online* semakin marak karena banyak diminati karena jual beli secara *online* sangat mudah yaitu modal yang dibutuhkan terbilang kecil dan tidak memerlukan adanya toko. Bertransaksi dalam jual beli yang dibutuhkan hanyalah sebuah perangkat elektronik seperti *smatrphone* dan komputer yang terkoneksi dengan jaringan internet serta barang yang diperjualbelikan hanya berbentuk gambar dan video dan deskripsi mengenai barang tersebut. Jenis jual beli *online* yang saat ini banyak dilakukan di Kota Parepare adalah distributor dan *reseller* yaitu menjalin kerjasama jual beli secara *online*.

Jual beli sistem *online* ini para distributor mengambil barang kepada produsen lalu menyalurkan kepada para *reseller*. *Reseller* adalah penjual langsung kepada pengguna atau para konsumen. *Reseller* adalah profesi yang merebak setelah muncul tren penjualan melalui jalur *online* seperti sekarang ini. *Reseller* menjadi pilihan menarik karena dilakukan secara *online* maka pekerjaan ini tidak memerlukan modal banyak.

Jual beli sistem *online* di Kota Parepare semakin banyak jenisnya namun saat ini para penjual yang menggunakan sistem *online* masih banyak melakukannya secara perorangan, masih sangat jarang yang menggunakan pola kerjasama distributor dan *reseller*. Akan tetapi yang saat ini menggunakan pola kerjasama distributor dan *reseller* yang ditemukan penulis di lapangan hanya ada dua yaitu barang-barang kosmetik dan perawatan badan serta pakaian. Adapun barang-barang yang banyak

diperjualbelikan para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu kosmetik dan perawatan badan (cream wajah, *handbody*, masker organik, bedak lotong dan sabun mandi) dan pakaian.

Transaksi jual beli *online* yang dilakukan *online shop* kosmetik dan pakaian di Kota Parepare mempunyai tingkatan penjualan serta memiliki tim sebagai bentuk kerjasama yang dilakukan yaitu ketika menjadi *reseller/agen* harus mengambil barang dengan jumlah tertentu begitu pula ketika menjadi distributor minimal mengambil barang dengan jumlah tertentu. Para distributor menyediakan barang atau produk beserta rincian produk dan gambar untuk dipasarkan melalui *reseller* dengan adanya jangka waktu pelunasan yang tetap tiap bulannya dengan menggunakan sistem kepercayaan. Namun para distributor jika ada yang ingin mengambil barang banyak namun belum memiliki modal yang cukup mereka juga menggunakan sistem uang muka yang dibayarkan sebagai tanda jadi dalam melakukan jual beli dan tunai seketika.

Jual beli *online* yang banyak dilakukan ini memiliki sebuah tim yaitu para distributor akan membimbing para *reseller* mereka dalam proses jual beli yang mereka lakukan, begitu pula para *reseller* akan melakukan hal sama. Sehingga transaksi yang dilakukan secara *online* bukan hanya sekedar mendapatkan keuntungan semata akan tetapi hubungan kerja sama antara para penjual *online* diberbagai tingkatan. Sistem transaksi *online* ini yang banyak dilakukan oleh para *online shop* yang banyak tersebar di Kota Parepare. Saat ini pola kerjasama *online* ini masih memiliki beberapa kendala mengenai pelunasan pembayaran barang yang diambil dari distributor ke *reseller* yaitu mengenai waktu pelunasan yang telah ditentukan oleh para distributor dan ada pula target-target yang harus dicapai serta bentuk

kemitraan atau hubungan tim yang terjalin antara distributor dan *reseller* dikarenakan hanya menggunakan sistem kepercayaan dan hanya melalui teknologi serta masih ada beberapa *reseller* yang melanggar perjanjian yang telah disepakati bersama yaitu terkait dengan harga barang, ada beberapa *reseller* yang menjual barang dibawah harga padahal harga telah ditetapkan diawal.

Berdasarkan hal tersebut maka permasalahan tersebut menarik untuk dikaji dari Ekonomi Islam khususnya jenis transaksi jual beli secara *online*. Memperhatikan bentuk kemitraan atau hubungan kerjasama tim yang terjalin antara distributor dan *reseller* serta mempertimbangkan adanya kemaslahatan serta kemadaratan yang muncul akibat dari jenis transaksi jual beli secara *online*. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka diperlukan penjelasan mendalam mengenai Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka pokok permasalahan adalah: Bagaimana Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)? Pokok masalah itu akan dirinci menjadi dua sub masalah dan setiap sub masalah di analisis dengan ekonomi Islam. Sub-sub masalah yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk transaksi jual beli Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare?
2. Bagaimana mekanisme kerjasama Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare?

C. Tujuan Penelitian

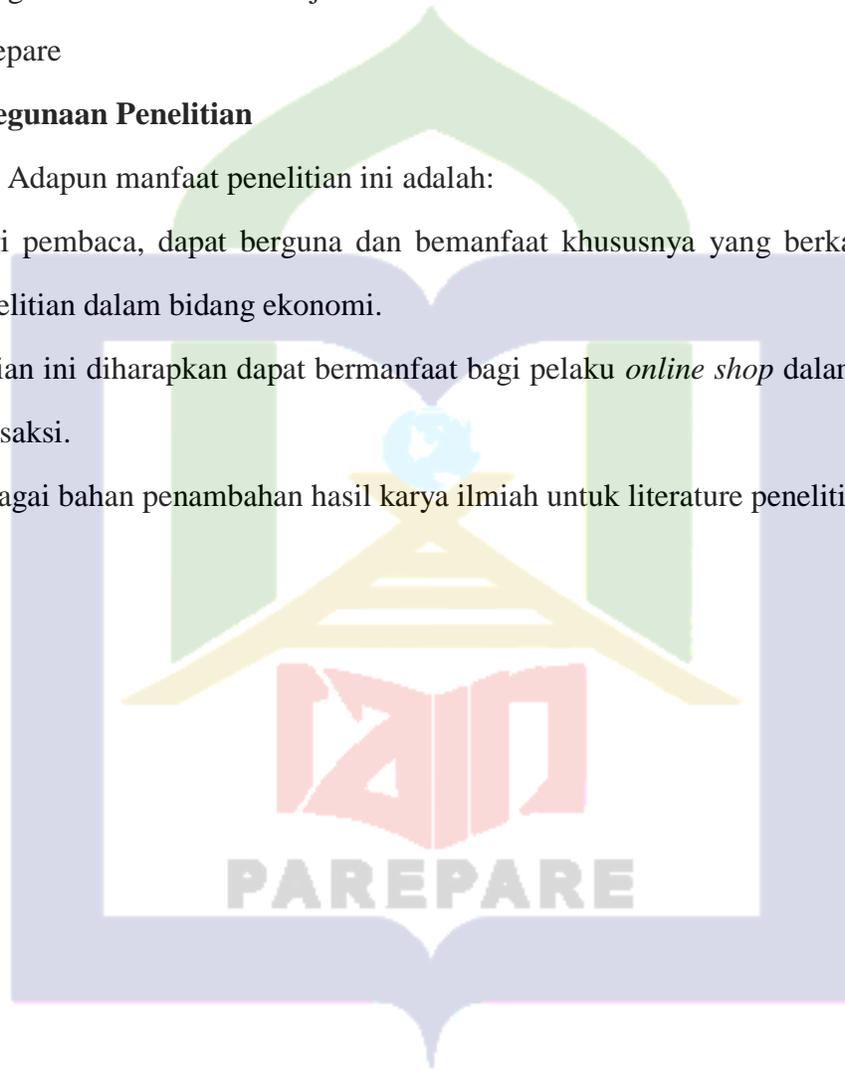
Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui bentuk transaksi jual beli Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare.
2. Mengetahui mekanisme kerjasama Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare

D. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi pembaca, dapat berguna dan bermanfaat khususnya yang berkaitan dengan penelitian dalam bidang ekonomi.
2. Kajian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pelaku *online shop* dalam melakukan transaksi.
3. Sebagai bahan penambahan hasil karya ilmiah untuk literature peneliti selanjutnya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Telaah Pustaka

1. Penelitian yang relevan

Tinjauan pustaka merupakan bahan pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian, berupa sajian hasil atau bahasan ringkas dari hasil temuan penelitian terdahulu yang relevan dengan hasil penelitian.² Hal ini dimaksud untuk melihat relevansi dan sumber-sumber yang akan dijadikan dalam rujukan ini. Adapun penelitian terdahulu yang meneliti terkait dengan topik tersebut.

Lutfi Sirri Purwanto dengan judul "*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Razardistro.com*". Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui mekanisme jual beli dengan sistem *dropshipping*, untuk mengetahui akad-akad hukum ekonomi syariah yang relevan dengan jual beli sistem *dropshipping* serta mengetahui status hukum dari jual beli dengan sistem *dropshipping* dari sudut pandang hukum ekonomi syariah.³ Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: mekanisme jual beli dengan sistem *dropshipping* di toko *online* Razordistro.com merupakan sistem jual beli terjadinya akad atau transaksi yang melibatkan tiga pihak yakni Razordistro sebagai pemilik barang, *dropshipper* sebagai perantara yang menjualkan barang atas kewenangan yang diberikan Razordistro, dan pembeli, dalam sistem jual beli *dropshipping* pihak distributor sebagai pemberi pekejaan dan *dropshipper* sebagai pihak yang diberi

²Masyhuri dan Zainuddin, *Metode Penelitian* (Jakarta: Revika Aditama, 2008), h. 135.

³Lutfi Sirri Purwanto, "*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Razardistro.com*", (Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati, Bandung, 2017)

pekerjaan tanpa dibatasi oleh ketentuan waktu dan besaran nominal komisi atas pekerjaan yang telah dilakukan. Berdasarkan dengan tinjauan hukum ekonomi syariah status pelaksanaan jual beli dengan sistem *dropshipping* dengan melakukan kontrak terlebih dahulu dengan pihak distributor dibolehkan.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu berfokus pada jual beli sistem *dropshipping* di Razordistro dengan tinjauan hukum ekonomi syariah. Sedangkan penelitian ini berfokus pada pola kemitraan dalam sistem jual beli *dropship* antara *distributor* dan *reseller online shop* di kota Parepare.

Nur Indah Fitriana dengan judul “*Pelaksanaan Jual Beli antara Pelaku Usaha Utama dan Reseller dalam Sistem Transaksi Online di Reisa Garage*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan jual beli *online* dan kesesuaian kontrak elektronik dengan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia antara Reisa Garage dan *reseller*.⁴ Hasil penelitian ini adalah Kontrak elektronik dengan pelaksanaan jual beli *online* di Reisa Garage untuk para *resellernya* sudah sesuai dengan kontrak elektronik, hal-hal yang sesuai adalah sebagai berikut: potongan harga untuk *reseller*, katalog non watermark dan tips jualan *online* untuk *reseller*, potongan biaya pengiriman dan pemilihan jasa pengiriman untuk *reseller*, *reseller* tidak perlu stok barang, *reseller* masuk dalam grup bisnis, *reseller* mendapatkan gratis pengepakan dan gratis jasa *upgrade line* serta apabila terjadi wanprestasi yang dilakukan oleh Reisa Garage maka mereka telah bertanggung jawab dengan baik.

⁴Nur Indah Fitriana, “*Pelaksanaan Jual Beli antara Pelaku Usaha Utama dan Reseller dalam Sistem Transaksi Online di Reisa Garage*, (Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2017)

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu tidak membahas *dropship* serta pola keimtraan yang terjalin. Sedangkan penelitian ini membahas mengenai pola kemitraan *distributor* dan *reseller online shop* analisis ekonomi Islam.

Affan Jasuli dengan judul “*Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas dengan PT Nusafarm terhadap Pendapatan UsahaTani Kapas di Kabupaten Situbondo*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pola kemitraan yang dilaksanakan oleh dengan PT. Nusafarm dinetani kapas di Kabupaten Situbondo⁵. Hasil penelitian pola kemitraan antara petani kapas dengan PT Nusafarm di Kabupaten Situbondo adalah pola kemitraan kerjasama operasional agribisnis (KOA). Dimana pihak petani menyediakan lahan dan tenaga kerja, sedangkan pihak PT Nusafarm menyediakan sarana produksi seperti benih, pupuk dan obat-obatan, selain itu PT Nusafarm juga menanggung biaya angkut serta memberikan bimbingan teknis dari budidaya hingga pasca panen dan memberikan jaminan kepastian pasar kepada petani. Tetapi pihak PT Nusafarm tidak memberikan kategori atau tingkatan terhadap kualitas kapas yang dihasilkan petani, sehingga petani yang menghasilkan kualitas kapas yang bagus tetap dibeli dengan harga yang sama oleh pihak PT Nusafarm. Maka dalam hal ini petani masih merasa dirugikan oleh pihak PT Nusafarm (Win-Lose).

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu berfokus pada pola kemitraan petani kapas dengan PT. Nusafarm terhadap pendapatan usaha tani kapas. Sedangkan penelitian ini membahas pola

⁵Affan Jasuli, “*Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas dengan PT Nusafarm terhadap Pendapatan Usaha Tani Kapas di Kabupaten Situbondo*”, (Skripsi Sarjana: Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Jember 2014).

kemitraan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Dari ketiga penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian tersebut berbeda dengan penelitian yang telah diteliti oleh penulis memetakan kembali pola kemitraan yang terjalin antara distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare analisis ekonomi islam”.

2. Reverensi yang relevan

Penelusuran bahan pustaka yang berkaitan dengan penelitian merupakan cara yang lebih dulu dilakukan untuk mendapatkan lebih banyak pengetahuan mengenai masalah penelitian. Berdasarkan literature yang ditemukan peneliti terdapat beberapa reverensi yang ditemukan yaitu sebagai berikut:

Ezra Ridel Moniung dalam penelitiannya yang berjudul Perjanjian Keagenan Dan Distributor Dalam Perspektif Hukum Perdata mengemukakan bahwa Dalam praktik, hubungan keagenan dapat diakhiri dengan cara kesepakatan timbal balik oleh kedua belah pihak, serta berakhir karena adanya sebab-sebab hukum, atau berakhir karena adanya pembatalan secara sepihak baik oleh prinsipal maupun oleh agen.⁶

B. Tinjauan Teoritis

1. Pola Kemitraan

a. Pengertian Kemitraan

Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip

⁶Ezra Ridel Moniung, Perjanjian Keagenan Dan Distributor Dalam Perspektif Hukum Perdata, *Lex Privatum*, Vol.III/No. 1/Jan-Mar/2015

saling membutuhkan dan saling membesarkan.⁷ Konsep formal kemitraan sebenarnya telah tercantum dalam Undang-undang nomor 9 tahun 1995 yang berbunyi, “kerja sama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan”. Konsep tersebut diperjelas pada peraturan pemerintah nomor 44 tahun 1997 yang menerangkan bahwa kemitraan yang ideal adalah yang saling memperkuat, saling menguntungkan, dan saling menghidupi.⁸

b. Unsur-unsur Kemitraan

Unsur pokok dalam kemitraan yang merupakan kerjasama usaha dengan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling memerlukan yaitu :

- 1) Kerjasama Usaha
- 2) Unsur kerjasama antara usaha kecil di satu pihak dan usaha menengah atau usaha besar dilain pihak.
- 3) Unsur kewajiban pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha menengah dan pengusaha besar
- 4) Prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.⁹

c. Manfaat Kemitraan

Kemitraan memiliki beberapa manfaat, antara lain :

- 1) Produktivitas. Produktivitas merupakan perbandingan antara output dan input. Produktivitas adalah untuk mengetahui seberapa baik sebuah bisnis

⁷Mohammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi* (Jakarta: PT. Pustaka Sinar Harapan, 2000), h. 43.

⁸Sumardjo, Jaka Sulaksana, dan Wahyu Aris, *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2004), h. 16-17.

⁹Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*, (Yogyakarta: BPFE, 1997), h. 14

memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.¹⁰ Produktivitas akan meningkat apabila dengan input yang sama dapat diperoleh hasil yang lebih tinggi atau sebaliknya dengan tingkat hasil yang sama hanya membutuhkan input yang lebih rendah. Secara berkelompok, pihak perusahaan kecil dapat mengurangi atau menekan faktor input, hal ini dapat terjadi pada faktor input yang dapat digunakan bersama, seperti pergudangan.

- 2) Efisiensi. Pengertian Efisiensi secara umum adalah menekan biaya serendah mungkin untuk meningkatkan keuntungan. Dengan menerapkan efisiensi dalam kemitraan, perusahaan besar dapat menghemat tenaga dalam mencapai target tertentu dengan menggunakan tenaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan yang kecil. Sebaliknya perusahaan yang lebih kecil, yang umumnya relatif lemah dalam hal kemampuan teknologi dan sarana produksi, dengan bermitra akan dapat menghemat waktu produksi melalui teknologi dan sarana produksi yang dimiliki oleh perusahaan besar.¹¹
- 3) Jaminan kualitas, kuantitas dan kontinuitas. Pada kegiatan kemitraan di mana proses produksi biasanya tidak dikuasai oleh satu pihak, maka bagi pihak-pihak yang terlibat perlu ditetapkan suatu standar mutu yang disepakati sehingga pada akhir produk dapat diperoleh jaminan mutu yang berkesinambungan atau karena tuntutan keterjaminan kualitas mulai dari hulu hingga hilir maka satu-satunya alternatif adalah terjalinya kemitraan.

¹⁰Budi Harsanto, *Dasar Ilmu Manajemen Operasi* (Bandung: UNPAD PRESS, 2013), h. 59 .

¹¹Mohammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha Konsep dan Strategi*, h. 56.

- 4) Resiko. Resiko dikaitkan dengan kemungkinan kejadian atau keadaan yang dapat merugikan dan mengancam pencapaian tujuan maupun sasaran organisasi.¹² Dengan kemitraan risiko yang akan dihadapi dapat ditanggung bersama, di mana pihak-pihak yang bermitra akan menanggung risiko secara proporsional sesuai dengan besarnya modal dan keuntungan yang akan diperoleh. Sosial. Dengan kemitraan usaha dapat memberikan dampak sosial (*social benefit*) yang cukup tinggi. Ini berarti negara terhindar dari kecemburuan sosial yang bisa berkembang menjadi gejolak sosial akibat ketimpangan. Selain itu melalui kemitraan dapat menghasilkan persaudaraan antar pelaku ekonomi yang berbeda status.
- 5) Ketahanan Ekonomi Nasional. Dengan adanya kemitraan maka produktivitas, efektivitas dan efisiensi akan meningkat yang akhirnya akan bermuara pada meningkatnya pendapatan dan kesejahteraan para pelaku kemitraan. Dengan adanya peningkatan pendapatan yang diikuti tingkat kesejahteraan dan sekaligus terciptanya pemerataan yang lebih baik otomatis akan mengurangi timbulnya kesenjangan ekonomi antar pelaku yang terlibat dalam kemitraan usaha yang pada akhirnya mampu meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional.
- d. Maksud dan Tujuan Kemitraan

Pada dasarnya maksud dan tujuan dari kemitraan adalah “*win-win solution partnership*”. Kesadaran dan saling menguntungkan di sini tidak berarti para partisipan dalam kemitraan tersebut harus memiliki kemampuan dan kekuatan yang sama, tetapi yang lebih dipentingkan adalah adanya posisi tawar yang setara

¹²Suswinarno, *Mengantisipasi Risiko dalam Pengadaan Barangatau Jasa Pemerintah* (Jakarta: Visimedia, 2013), h. 1.

berdasarkan peran masing-masing.¹³ Adapun tujuan dari adanya pelaksanaan kemitraan antara lain :

- 1) Meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat.
- 2) Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
- 3) Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil.
- 4) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.
- 5) Memperluas kesempatan kerja.
- 6) Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

e. Pola Kemitraan

Implementasi dari hubungan kemitraan dilaksanakan melalui pola-pola kemitraan yang sesuai dengan sifat, kondisi dan tujuan usaha yang dimitrikan dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif, baik didalam pembinaan maupun pelaksanaan operasionalnya. Beberapa jenis pola kemitraan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut :

1) Pola Keagenan

Pola keagenan merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan di mana usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dari usaha menengah atau usaha besar sebagai mitranya. Usaha menengah atau usaha besar sebagai perusahaan mitra usaha bertanggung jawab terhadap produk (barang dan jasa) yang dihasilkan sedangkan usaha kecil sebagai kelompok mitra diberi kewajiban untuk memasarkan barang atau jasa tersebut, bahkan disertai dengan target-target yang harus dipenuhi sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

¹³Mohammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*, h. 62-63.

Keunggulan dari pola kemitraan ini adalah memungkinkan dilaksanakan oleh para pengusaha kecil yang kurang kuat modalnya karena biasanya menggunakan sistem mirip konsinyasi. Konsinyasi adalah sistem penjualan dimana pemilik barang dagangan menyerahkan barangnya kepada pihak lain atau selaku pedagang perantara atau agen penjual. Sedangkan kelemahan yang dimiliki pola kemitraan ini adalah usaha kecil mitra menetapkan harga produk secara sepihak sehingga harganya menjadi tinggi di tingkat konsumen, selain itu usaha kecil sering memasarkan produk dari beberapa mitra usaha saja sehingga kurang mampu membaca segmen pasar dan tidak memenuhi target.¹⁴

2) Pola kemitraan Inti Plasma

Pola ini merupakan hubungan antara petani, kelompok tani, atau kelompok mitra sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra usaha. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung dan mengolah, serta memasarkan hasil produksi. Sementara itu, kelompok mitra bertugas memenuhi kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati.¹⁵ Pola kemitraan inti plasma memiliki beberapa keunggulan, antara lain :

a) tercipta saling ketergantungan dan saling memperoleh keuntungan. Usaha kecil sebagai plasma mendapatkan pinjaman permodalan, pembinaan teknologi dan manajemen, sarana produksi, pengolahan serta pemasaran hasil dari perusahaan mitra. Perusahaan inti memperoleh standar mutu bahan baku industri yang lebih terjamin.

¹⁴Mohammad Jafar Hafshah, *Kemitraan Usaha Konsep dan Strategi*, h. 30.

¹⁵Sumardjo, Jaka Sulaksana, dan Wahyu Aris, *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*, h. 22.

- b) Tercipta peningkatan usaha. Usaha kecil plasma menjadi lebih ekonomis dan efisien karena adanya pembinaan dari perusahaan inti. Kemampuan pengusaha inti dan kawasan pasar perusahaan meningkat karena dapat mengembangkan komoditas sehingga barang produksi yang dihasilkan mempunyai keunggulan dan lebih mampu bersaing pada pasar yang lebih luas, baik pasar nasional, regional, maupun internasional.
- c) Dapat mendorong perkembangan ekonomi. Berkembangnya kemitraan inti plasma mendorong tumbuhnya pusat-pusat ekonomi baru yang semakin berkembang. Kondisi tersebut menyebabkan kemitraan sebagai media pemerataan pembangunan dan mencegah kesenjangan sosial antar daerah.¹⁶

Selain memiliki keunggulan, pola kemitraan inti plasma juga memiliki beberapa kelemahan, antara lain :

- a) Pihak plasma masih kurang memahami hak dan kewajibannya sehingga kesepakatan yang telah ditetapkan berjalan kurang lancar. Keadaan ini mengakibatkan kerugian di salah satu pihak. Contoh yang sering terjadi adalah produk plasma seringkali tidak dijual pada perusahaan inti. Kondisi tersebut menyebabkan kredit modal usaha kecil melalui perusahaan inti menjadi tidak terbayar. Hal tersebut juga menyebabkan usaha yang dijalankan kedua belah pihak menjadi kurang berkembang.
- b) Komitmen perusahaan inti masih lemah dalam memenuhi fungsi dan kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang diharapkan oleh plasma.

¹⁶Sumardjo, Jaka Sulaksana, dan Wahyu Aris, *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*, h. 22-23.

c) Belum ada kontrak kemitraan yang menjamin hak dan kewajiban komoditas plasma sehingga terkadang perusahaan inti memperlakukan harga komoditas plasma. Selain itu, belum adanya pihak ketiga yang secara efektif berfungsi sebagai arbitratore atas penyimpangan yang terjadi dalam pelaksanaan kontrak kerja.

3) Pola Subkontrak

Dalam pola subkontrak, usaha kecil memproduksi komponen yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar sebagai bagian dari produksinya. Usaha besar dan atau usaha menengah memberikan pembinaan dan pengembangan kepada usaha kecil dalam hal :

- a) Mengerjakan sebagian produksi dan atau komponen,
- b) Memperoleh bahan baku yang digunakan untuk produksi dengan secara berkesinambungan dengan jumlah dan harga yang wajar,
- c) Bimbingan dan kemampuan teknis produksi atau manajemen,
- d) Perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan,
- e) Pembiayaan.

Kemitraan pola subkontrak ini mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal dan keterampilan serta menjamin pemasaran produk kelompok mitra usaha. Selain keunggulan, kemitraan pola subkontrak ini juga memiliki beberapa kelemahan, antara lain :

- (1) Hubungan subkontrak yang terjalin semakin lama cenderung mengisolasi produsen kecil dan mengarah ke monopoli atau monopsoni, terutama dalam penyediaan bahan baku serta dalam hal pemasaran.

- (2) Berkurangnya nilai-nilai kemitraan antara kedua belah pihak. Perasaan saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling menghidupi berubah menjadi penekanan terhadap harga input yang tinggi atau pembelian produk dengan harga rendah.
- (3) Kontrol kualitas produk ketat, tetapi tidak diimbangi dengan sistem pembayaran yang tepat. Dalam kondisi ini, pembayaran produk perusahaan inti sering terlambat bahkan cenderung dilakukan dengan konsinyasi. Disamping itu, timbul gejala eksploitasi tenaga kerja untuk mengejar target produksi.
- 4) Pola Dagang Umum

Pola dagang umum merupakan pola hubungan kemitraan mitra usaha yang memasarkan hasil dengan kelompok usaha yang mensuplai kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan. Oleh karena itu pola kemitraan ini memerlukan struktur pendanaan yang kuat dari pihak yang bermitra, baik mitra usaha besar maupun perusahaan mitra usaha kecil membiayai sendiri-sendiri dari kegiatan usahanya karena sifat dari kemitraan ini pada dasarnya adalah hubungan membeli dan menjual terhadap produk yang dimitrakan.¹⁷

Keuntungan dari pola kemitraan ini dagang ini adalah adanya jaminan harga atas produk yang dihasilkan dan kualitas sesuai dengan yang telah ditentukan atau disepakati. Namun demikian kelemahan dari pola ini adalah memerlukan permodalan yang kuat sebagai modal kerja dalam menjalankan usahanya baik oleh kelompok mitra usaha maupun perusahaan mitra usaha. Kelemahan pola dagang umum ini antara lain, pengusaha besar menentukan secara sepihak mengenai harga dan volume yang sering merugikan pengusaha kecil.

¹⁷Mohammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*, h. 75 .

f. Prinsip Kemitraan

Prinsip kemitraan merupakan bentuk kerjasama dua orang atau lebih orang atau lembaga untuk berbagi biaya, resiko, dan manfaat dengan cara menggabungkan kompetensinya masing-masing.¹⁸

Sebagai pengembangan dari prinsip kemitraan perlu diikuti dan diusahakan oleh pihak-pihak yang bermitra sebagai berikut:¹⁹

- 1) Mempunyai tujuan yang sama (*common goal*). Tujuan dari semua perusahaan sebetulnya sama, yaitu dapat hidup dan berkembang .untuk itu, harus terus-menerus menghasilkan barang/jasa yang bermutu dengan harga yang layak sehingga laku terjual di pasaran dengan imbalan imbalan keuntungan yang sama. Kesalahan yang sering terjadi keuntungan merupakan tujuan utama perusahaan.
- 2) Saling menguntungkan (*mutual benefit*). Setiap pihak harus saling menghasilkan sesuatu yang saling menguntungkan belah pihak. Terjadinya kegagalan dalam mitra dikarnakan tidak bolehnya menguntungkan satu pihak saja dan merugikan pihak lain. Saling menguntungkan adalah motivasi yang sangat kuat. Oleh karna itu, tidak ada satu pihak pun yang boleh merasa berada di atas pihak lain dan semua harus merasa dan diperlakukan sejajar.
- 3) Saling mempercayai (*mutual trust*). Saling percaya disini termaksud dalam perhitungan biaya produksi dan harga barang/jasa yang dihasilkan.Saling percaya juga tidak hanya pada kejujuran dan itikad baik masing-masing, tetapi juga pada kapasitas masing-masing, tetapi juga pada kapabilitas masingmasing untuk

¹⁸Asep ST Sujana, *Manajemen Minimarket* (Jakarta: Raih Asa Sukses (RAS), 2012), h. 78.

¹⁹Richardus eko Indrajit, Richardus Djokopranoto, *Proses Bisnis Outsourcing* (Jakarta: Grasindo, 2003), h. 51-54.

memenuhi perjanjian dan kesepakatan bersama, misalnya dalam ketepatan waktu pembayaran, waktu penyerahan, dan mutu barang. Motivasi utama dalam membangun kemitraan adalah yang saling percaya untuk membangun kemitraan yang berjangka panjang harus membangun kepercayaan tersebut.

- 4) Bersifat terbuka (*transparent*). Bersifat terbuka itu memang dalam batasan-batasan tertentu yang cukup luas pula, data dari kedua belah pihak dapat dilihat oleh pihak lain. Termasuk disini ialah data perhitungan harga dan sejenisnya tentu saja kedua belah pihak terikat secara legal maupun moral untuk merahasiakan. .teransparansi dapat meningkatkan saling percaya dan sebaliknya pula saling percaya memerlukan saling keterbukaan.
- 5) Mempunyai hubungan jangka panjang (*long term relationship*). Kedua belah pihak merasa saling percaya saling menguntungkan dan mempunyai kepentingan yang sama, cenderung akan bekerjasama dalam waktu yang panjang, tidak hanya 5 tahun atau 10 tahun, tetapi sering kali lebih dari 20 tahun. Hubungan jangka panjang juga memungkinkan untuk meningkatkan mutu produknya.
- 6) Terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu dan harga/ biaya(*continuous improvement in quality and cost*). Salah satu prinsip yang penting dalam kemitraan adalah bahwa kedua belah pihak harus senantiasa terus-menerus meningkatkan mutu barang atau jasa serta efisiensi atau biaya atau harga barang/jasa dimaksud. Dengan demikian perusahaan dapat bertahan dalam kompetisi global yang mungkin lama mungkin ketat. Ketahanan dalam kompetisi menyebabkan perusahaan dapat tetap bertahan hidup dan dapat berkembang terus-menerus dalam mutu dan harga barang merupakan kepentingan kedua belah pihak.

2. Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu jual dan beli. Sebenarnya kata jual dan beli mempunyai arti yang satu sama lainnya bertolak belakang. Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli. Dalam hal ini, terjadilah peristiwa hukum jual beli yang terlihat bahwa dalam perjanjian jual beli terlibat dua pihak yang saling menukar atau melakukan pertukaran.²⁰

Jual beli dalam bahasa Arab yaitu *al-bai*, menurut etimologi dapat diartikan dengan pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain).²¹ Sedangkan secara terminologi diartikan dengan menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.²² Jual beli dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.²³

²⁰Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2012) h.100.

²¹Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), h. 73.

²²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 67.

²³*Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat* (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2008), h. 589.

b. Dasar Hukum Kebolehan Jual Beli

Jual beli disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, sunnah, dan ijma' umat, yakni:

Dasar hukum dari al-Qur'an antara lain:

Q.S Al-Baqarah/2:275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Terjemahnya:

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.²⁴

Q.S An-Nisa/4: 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁵

Ayat ini menerangkan bahwa Allah telah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas. Dan dalam ayat ini Allah juga melarang untuk bunuh diri, baik membunuh diri sendiri maupun saling membunuh. Dan Allah menerangkan semua ini, sebagai wujud dari kasih sayang-Nya, karena Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kita.

²⁴Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, 2019), h.75.

²⁵Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, 2019), h.

c. Rukun (Unsur) Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga, yaitu:

- 1) Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli.
- 2) Objek transaksi, yaitu harga dan barang.
- 3) Akad (transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.

Menurut kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, unsur jual beli ada tiga, yaitu:

- 1) Pihak-pihak. Pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian jual beli terdiri atas penjual, pembeli dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.
- 2) Objek. Objek jual beli terdiri atas benda yang berwujud dan benda yang tidak berwujud, yang bergerak maupun yang tidak terdaftar. Syarat objek yang diperjualbelikan adalah sebagai berikut: Barang yang dijualbelikan harus ada, barang yang dijualbelikan harus barang yang memiliki nilai/harga tertentu, barang yang dijualbelikan harus barang yang memiliki nilai/harga tertentu, barang yang dijualbelikan harus halal, barang yang dijualbelikan harus diketahui oleh pembeli ap: barang yang terukur menurut porsi, jumlah, berat, atau panjang, baik berupa satuan atau keseluruhan, barang yang ditakar atau ditimbang sesuai jumlah yang ditentukan, sekalipun kapasitas dari takaran dan timbangan tidak diketahui, dan satuan komponen dari barang yang dipisahkan dari komponen lain yang telah terjual.
- 3) Kesepakatan. Kesepakatan dapat dilakukan dengan tulisan, lisan dan isyarat, ketiganya mempunyai makna hukum yang sama. Ada dua bentuk akad, yaitu:
 - a) Akad dengan kata-kata, dinamakan juga dengan ijab dan kabul. Ijab yaitu kata-kata yang diucapkan terlebih dahulu. Misalnya: Penjual berkata: “Baju ini saya

jual dengan harga Rp 10.000,-. Kabul, yaitu kata-kata yang diucapkan kemudian.

Misalnya: Pembeli berkata: “Barang saya terimah”

- b) Akad dengan perbuatan, dinamakan juga dengan mu[’]athah. Misalnya: Pembeli memberikan uang seharga Rp 10.000,-. Kepada penjual, kemudian mengambil barang yang senilai itu tanpa terucap kata-kata dari kedua belah pihak.²⁶

3. *Online Shop*

a. Pengertian *Online Shop*

Online shop berasal dari dua suku kata, yakni toko dan *online*. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, toko berarti sebuah tempat atau bangunan permanen untuk menjual barang-barang (makanan, minuman, dan sebagainya). Sedangkan *online* yang terjemahan bahasa Indonesianya adalah *dalam jaringan* atau disingkat *daring* menurut wikipedia adalah keadaan di saat seseorang terhubung ke dalam suatu jaringan atau sistem yang lebih besar. Jadi berangkat dari dua pengertian secara bahasa tersebut kita dapat mengartikan toko *online* sebagai tempat terjadinya aktivitas perdagangan atau jual beli barang yang terhubung ke dalam suatu jaringan dalam hal ini jaringan internet.²⁷

Online shop menjadi bisnis yang berpeluang besar karena tidak adanya batas pasar. Semua orang di seluruh penjuru dunia dapat mengakses bisnis *website* kita. Pasar menjadi sangat besar. Bisnis ini juga buka 24 jam, dan tidak membatasi waktu.

Bisnis *online* memang berbeda dengan bisnis konvensional, yang membedakan adalah sarana yang digunakan. Jika dalam bisnis konvensional (*offline*),

²⁶Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Kencana: Jakarta 2016).h.102-103

²⁷Muhammad Yusuf dan Ahmad Yusuf, *1 Jam Membuat Toko Online dengan Joomla-Virtuemart* (Yogyakarta, Expert, 2012), h. 1.

para pihak yang berperan dalam bisnis bertemu dan berinteraksi langsung di suatu tempat di dunia nyata, maka pada bisnis *online* para pihak yang berperan dalam dunia bisnis *online* bertemu dan berinteraksi di dunia maya melalui internet tanpa batasan waktu dan wilayah. Salah satu faktor terpenting dalam bisnis *online* adalah kepercayaan. Artinya, antara pihak harus memiliki rasa kepercayaan terhadap satu sama lain. Selama menjalankan bisnis *online*, antara pihak memang tidak bertemu secara langsung.²⁸

b. Tempat Jual Beli *Online*

Ada beberapa tempat yang biasa ditempati oleh pelaku usaha untuk berjualan *online*, yaitu:²⁹

- 1) *Marketplace*: Pelaku usaha menjajakan produk yang dijual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang dijual di *marketplace*. *Marketplace* tersebut telah menyediakan sistem yang tertata sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari *marketplace* adalah Shopee dan Tokopedia.
- 2) *Website*: Seorang pelaku usaha *online* dapat membuat situs yang ditujukan khusus untuk berbisnis *online*. Situs tersebut memiliki alamat atau nama domain yang sesuai dengan nama toko *onlinenya*. Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya *hosting*. Beberapa penyedia *web* menawarkan paket-paket situs dengan harga yang berbeda-beda. Ada yang termasuk template atau desain dari situs tersebut, atau ada pula yang

²⁸Wikan Pribadi, *Blog Peneur: Menjadi Entrepreneur dan Mengembangkan Bisnis Lewat Blog* (Jakarta: Bukune, 2009), h. 31-32.

²⁹Marketing. "Lima Tempat Jualan *Online*". Blog Marketing. <http://Marketing.blogspot.com/2013/04/22/lima-tempat-jualan-online.html> (17 Mei 2021)

terpisah. Ini tergantung paket apa yang dipilih oleh seorang pelaku usaha. Contohnya ialah, OLX.com.

- 3) *Webblog*: Pelaku usaha yang memiliki *budget* yang terbatas bisa mengandalkan *webblog* gratis seperti *blogspot* atau *wordpress*. Dengan format blog, pelaku usaha dapat mengatur desain atau foto-foto produk yang akan mereka perjualbelikan. Contohnya ialah, www.bajumuslimtermurah.blogspot.com,
- 4) Forum: Salah satu tempat berjualan secara *online* yang paling banyak digunakan adalah forum yang digunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh situs-situs yang berbasis komunitas atau masyarakat. Dari forum ini, seseorang dapat menemukan apa yang ia cari dan apa yang sebaiknya ia jual. Untuk mengakses dan membuat posting di sebuah forum, pelaku usaha diharuskan untuk *sign up* terlebih dahulu untuk menjadi member dari situs tersebut. Contohnya ialah, Kaskus.co.id, Paseban.com
- 5) Media Sosial: Salah satu sarana yang cukup efektif untuk berbisnis *online*, adalah *mediamedia* yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu media sosial. Contohnya ialah, *Facebook*, *twitter*, *instagram*, dan lain-lain.

c. Konsep Akad

Dalam melakukan transaksi muamalah hal yang paling penting untuk diingat adalah akad (perjanjian). Akad adalah salah satu cara untuk memperoleh harta menurut syariat Islam dalam kehidupan sehari-hari. Akad adalah suatu hal yang di Ridhai Allah SWT, untuk itu harus ditegakkan isinya. Akad berasal dari bahasa Arab al-,aqd yang artinya perikatan, perjanjian dan pemufakatan. Pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan Kabul (pernyataan menerima ikatan), sesuai dengan kehendak syar'iat yang berpengaruh pada obyek perikatan. Semua perikatan (transaksi) yang

dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih, tidak boleh menyimpang dan harus sejalan dengan kehendak sya'riat. Tidak boleh ada kesepakatan untuk menipu orang lain, transaksi barang-barang yang haram dan kesepakatan untuk membunuh seseorang.³⁰ Sebagaimana yang diketahui ada empat rukun akad, yaitu : ada pihak-pihak yang berakad, adanya ijab dan qabul, adanya obyek akad, dan tujuan pokok akad itu dilakukan. Berikut ini adalah beberapa penjelasan mengenai empat rukun akad:³¹

- 1) Pihak-pihak yang berakad dalam jual beli *online* sudah jelas, yaitu ada yang bertindak sebagai penjual dan ada yang bertindak sebagai pembeli. Sighah dalam penjualan *online* biasanya berupa syarat dan kondisi yang distujui oleh konsumen. Distujui oleh konsumen. Syarat dan kondisi yang dipahami dapat distujui sebagai sebuah sighah yang harus dipahami baik oleh produsen maupun oleh konsumen.
- 2) Dalam hal penjualan *online* bentuk sighah yang dilakukan adalah dengan cara tulisan. Contohnya apabila kita membeli suatu program pada telepon pintar (*smartphone*) maka akan ada pilihan bahwa konsumen telah membaca dan menyetujui aturan dan perjanjian yang telah dibuat. Syarat dan kondisi ini merupakan sighah yang harus dipahami baik oleh produsen maupun konsumen dalam penjualan *online*. Begitu pula apabila kita melakukan transaksi dengan menggunakan media sosial, penjual harus menulis kondisi dan syarat apa saja yang terdapat dalam transaksi tersebut, sehingga terdapat keterbukaan antara penjual dan pembeli.

³⁰M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo,2004), h. 101

³¹Muhammad Denia,"*Jual beli On-Line Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*" Blog Muhammad Denia. http://wordads.co/?utm_source=houseads&utm_campaign=3-13. Html, (3 Februari 2020).

- 3) Kemudian rukun akad yang ketiga adalah obyek akad dalam transaksi, dalam penjualan *online* obyek akad harus jelas dan barang harus secara sempurna dimiliki oleh penjual. Tidak boleh dalam penjualan *online*, maupun penjualan tatap muka, barang belum dikuasai secara sempurna oleh si penjual. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi penipuan oleh si penjual. Penjual dalam penjualan *online* harus secara jelas menulis berbagai spesifikasi dari barang yang dijual termasuk segala kekurangan dari barang yang dijual tersebut jika ada.
- 4) Rukun akad yang terakhir adalah tujuan dari akad tersebut harus sesuai dengan sya'riat. Sehingga penjualan *online* tidak boleh menjual barang yang tidak sesuai dengan aturan sya'riat. Misalnya pada situs yang memperjualbelikan senjata, narkoba atau video porno. Bentuk transaksi tersebut tidak diperbolehkan karena bertentangan dengan sya'riat Islam.

d. Distributor

Lingkup aktivitas bisnis sangatlah luas. Akan tetapi pada dasarnya aktivitas tersebut terdiri dari produksi, distribusi, dan konsumsi. Masing-masing aktivitas ini memiliki teori tersendiri. Salah satunya adalah distribusi yang mana aktivitas distribusi ini berarti pemindahan tempat barang atau jasa dari produsen ke konsumen.³²

Pendistribusian adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar serta mempermudah penyampaian produk dan jasa dari produsen kepada konsumen sehingga penggunaanya sesuai (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat) dengan yang diperlukan.

³²M. Manullang, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2008), h. 14.

Dalam kegiatan distribusi terdapat pihak yang disebut distributor. Distributor adalah orang atau lembaga yang melakukan kegiatan distribusi atau disebut juga pedagang yang membeli/mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama (produsen) secara langsung. Dalam melakukan kegiatan pemasaran dan penjualan barang, distributor melakukan pembelian barang dagangan ke produsen. Dengan adanya jual beli tersebut kepemilikan barang berpindah kepada pihak distributor. Kemudian barang yang telah menjadi miliknya tersebut dijual kembali kepada konsumen.

Distributor dapat berupa pedagang atau makelar. Pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang kembali tanpa merubah bentuk dan tanggungjawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pedagang ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu pedagang besar dan pedagang eceran. Pedagang berhak untuk menentukan harga atau keuntungan yang diinginkan. Namun pedagang tidak diperkenankan untuk berbuat zalim yang dapat menjerumuskan pembeli.

Sedangkan makelar atau perantara adalah salah satu bentuk penunjuk jalan atau perantara antara penjual dan pembeli, dan banyak memperlancar keluarnya barang serta mendatangkan keuntungan antara kedua belah pihak. Makelar tersebut bisa mendapatkan upah kontan berupa uang atau secara prosentase dari keuntungan apa saja yang telah disepakati bersama, ini berarti makelar tidak diperbolehkan untuk menentukan harga sendiri.

Proses penjualan dengan sistem ini sangatlah mudah karena dapat dijadikan kerjaan sambilan saat bekerja di kantor atau di rumah.

e. *Reseller*

1) *Pengertian Reseller*

Reseller adalah sebuah penjual yang menjual barang milik penjual lain (bukan barang miliknya). Sehingga *reseller* sendiri mampu membantu memasarkan penjualan dari penjual lain. Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk sebagai strategi distribusi tak langsung (*indirect*). Distribusi tak langsung sendiri memiliki pengertian penyaluran atau penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen, makelar atau *reseller*.

Reseller pun memiliki keunggulan tersendiri daripada agen atau makelar, kelebihanannya adalah *reseller* tidak mendapat upah dari produsen secara langsung melainkan mereka mendapat upah melalui harga khusus yang diterapkan untuk *reseller* sehingga *reseller* akan mendapat upah dari harga yang lebih dari harga yang dipasarkan produsen. Kemudian baik produsen atau pihak *reseller* sama sama mengalami keuntungan meski tidak ada ikatan resmi yang terjalin dari kedua belah pihak. Pada dasarnya *reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha utama atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati.

Wirjono menyatakan bahwa perjanjian adalah suatu hubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, dimana suatu pihak berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal dan pihak yang lain berhak untuk menuntut pelaksanaan perjanjian itu.³³

Berdasarkan perjanjian tersebut hak dan kewajiban pelaku usaha utama dan *reseller* dapat disepakati bersama serta memuat bagaimana pelaksanaan jual beli di *online shop* pelaku usaha utama. Perjanjian ini dapat berbentuk kontrak baku, tertulis, dan perjanjian dengan lisan.³⁴

³³Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian* (Mandar Maju: Bandung, 2011), h.20

³⁴Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, h.21

2) Syarat-syarat Sistem *Reseller*

- a) Jujur dan amanah.
- b) Mempunyai handphone pribadi.
- c) Punya akun *online shop* sendiri.
- d) Punya rekening bank sendiri untuk pembayaran pemesanan konsumen.
- e) Selalu ramah melayani calon pembeli.
- f) Selalu rajin cek *postingan* dan pemberitahuan ketentuan order.³⁵

Berdasarkan pemaparan diatas sehingga penulis pahami syarat-syarat menjadi *reseller* yaitu harus memiliki handphone dan rekening sendiri agar memudahkan untuk mempromosikan barang-barang yang diperjualbelikan maupun bertransaksi melalui media masa.

3) Tujuan Sistem *Reseller*

Tujuan sistem *reseller* yaitu yang pertama tentu saja karena modal yang dikeluarkan tidak terlalu banyak, salah satu cara untuk membuka usaha dengan modal kecil adalah dengan menjadi *reseller* dari sebuah barang yang dijual. Kedua adalah memudahkan bertransaksi menggunakan media elektronik seperti dizaman modern saat ini.

Banyak sekali produsen yang menerapkan sistem *reseller* dan biasanya mereka membuat persyaratan-persyaratan dalam sebuah sistem *resellernya* tersebut. dari definisi diatas peneliti berpendapat bahwasanya tujuan dari sistem *reseller* yaitu memudahkan para wirausaha untuk menjalankan aktivitas usahanya melalui media sosial yang digunakan dan untuk memanfaatkan peluang kebutuhan

³⁵Nolza, "Syarat menjadi seorang *Reseller*". <https://googleweblight.com> (Diakses 20 Juni 2020)

masyarakat yang saat ini lebih memilih cara instan dengan pemesanan suatu produk maupun barang dengan cara memesan secara *online* sesuai kemajuan teknologi saat ini

f. Istilah-istilah dalam *online shop*

- 1) Owner adalah pemilik usaha bisa perorangan atau kelompok.
- 2) Distributor adalah seseorang atau kelompok yang membeli barang secara langsung dari produsen baik itu pabrik maupun owner yang telah memproduksi barang secara langsung dengan tujuan menjualnya kembali ke *reseller-reseller*.
- 3) *Reseller* adalah seseorang yang membeli produk langsung dari distributor dengan harga murah dari harga pasaran. Kemudian *reseller* akan menjual kembali produk tersebut dengan harga pasar. *Reseller* akan memperoleh keuntungan dari selisih harga tersebut.
- 4) Ongkos Kirim atau Ongkir adalah biaya pengiriman produk yang di tanggung oleh pembeli. Jumlah ongkir biasanya ditentukan oleh beberapa faktor seperti berat barang, jarak tempuh atau kecepatan pengiriman.
- 5) Testimoni atau Testi adalah pernyataan atau kesaksian konsumen yang disampaikan konsumen karena kepuasan mereka terhadap produk atau jasa yang dibeli. Testimoni biasanya berisi komentar, opini, saran atau penilaian yang di berikan oleh pembeli terhadap produk atau jasa pejual.
- 6) *Keep* dalam bahasa Indonesia berarti menjaga. Istilah dalam *online shop* ini digunakan oleh pembeli untuk meminta penjual agar tidak menjual barang terlebih dahulu. Pembeli akan membayar sesuai dengan waktu yang telah di sepakati.
- 7) *PO (Pre Order)* adalah transaksi jual beli *online*, dimana para pembeli ketika

memesan suatu barang harus membayar sejumlah uang terlebih dahulu lalu barang yang dipesan akan datang selang beberapa hari kemudian sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati dan ditentukan diawal.

- 8) Restock adalah barang yang diperjualbelikan tersedia kembali setelah habis terjual sebelumnya.
- 9) Ready stok adalah barang tersedia dan siap dikirim.

4. Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Secara etimologi kata ekonomi dari bahasa *oikonomemi* (Greek atau Yunani), terdiri dari dua kata: *oicos* yang berarti rumah dan *nomos* yang berarti aturan. Jadi ekonomi adalah aturan-aturan untuk menyelenggarakan kebutuhan hidup manusia dalam rumah tangga, baik rumah tangga rakyat (*volks huishouding*), maupun rumah tangga negara (*staathuishouding*), yang dalam bahasa Inggris disebutnya sebagai *economics*.³⁶

Sedangkan pengertian ekonomi Islam menurut istilah (etimologi) terdapat beberapa pengertian dari beberapa ahli ekonomi Islam sebagai berikut:

- 1) Yusuf Qardhawi memberikan pengertian ekonomi Islam adalah ekonomi yang berdasarkan ketuhanan. Sistem ini bertitik tolak dari Allah bertujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan sarana yang tidak lepas dari syari'at Allah.³⁷
- 2) Menurut Hasanuzzaman, ekonomi Islam adalah ilmu dan aplikasi petunjuk dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh dan

³⁶Abdullah Zaky Al-Kaff, *Ekonomi dalam Perspektif Islam* (Bandung: PT. Pustaka Setia Pertama, 2002), h. 18.

³⁷Surya Pos, "Pengertian Ekonomi Islam"
<http://www.suryapost.com/2010/12/pengertian-ekonomi-Islam.html>. (Diakses 20 Juni 2020)

menggunakan sumber daya material agar memenuhi kebutuhan manusia dan agar dapat menjalankan kewajibannya kepada Allah dan masyarakat.³⁸

- 3) Menurut Muhammad Abdul Mannan, ekonomi Islam adalah ilmu sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat dalam perspektif nilai-nilai Islam.³⁹
- 4) Menurut Nejatullah As-Shiddiqi, ekonomi Islam adalah tanggapan pemikir-pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya. Dalam upaya ini mereka dibantu oleh al-Quran dan Sunnah disertai dengan argumentasi dan pengalaman empiris.⁴⁰

Masih banyak lagi para ahli yang memberikan definisi mengenai ekonomi Islam. Sehingga ekonomi Islam dapat didefinisikan sebagai suatu perilaku individu muslim dalam setiap aktivitas ekonomi syariahnya harus sesuai dengan tuntutan syariat Islam dalam rangka mewujudkan dan menjaga *maqashid syariah* (memelihara agama, jiwa, akal, nasab, dan harta).

b. Nilai-nilai Dasar Ekonomi Islam

Nilai-nilai dasar ekonomi Islam adalah seperangkat nilai yang telah diyakini dengan segenap keimanan, hal itu akan menjadi landasan paradigma ekonomi Islam. Nilai-nilai dasar ini baik nilai filosofis, instrumental maupun institusional atau al-Quran dan Hadis yang merupakan dua sumber normatif tertinggi dalam agama Islam. Inilah hal utama yang membedakan ekonomi Islam dengan ekonomi konvensional, yaitu ditempatkannya sumber ajaran agama sebagai sumber utama ilmu

³⁸Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi* (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2009), h. 11.

³⁹Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics*, h. 11

⁴⁰Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics*, h. 11

ekonomi. Tentu saja, al-Quran dan Hadis bukanlah merupakan suatu sumber yang secara instan menjadi ilmu pengetahuan.

Mengubah nilai dan etika Islam menjadi suatu peralatan operasional yang berupa analisis ilmiah, maka suatu filsafat etika harus disusutkan (diperas) menjadi sekumpulan aksioma yang kemudian dapat berlaku sebagai suatu titik mula pembuat kesimpulan logis mengenai kaidah-kaidah sosial dan perilaku ekonomi yang Islami, inilah yang dimaksud dengan nilai dasar ekonomi Islam dalam pembahasan ini, yang sesungguhnya merupakan derivatif dari ajaran Islam dalam bentuk yang lebih fokus. Menurut Ahmad Saefuddin, ada beberapa nilai yang menjadi sumber dari dasar sistem ekonomi Islam, antara lain:

1) Kepemilikan

Nilai dasar pemilikan dalam sistem ekonomi Islam, diantaranya: pemilikan terletak pada kepemilikan pemanfaatannya dan bukan menguasai secara mutlak terhadap sumber-sumber ekonomi.

- a) Pemilikan terbatas pada sepanjang umurnya selama hidup di dunia, dan bila orang mati, harus didistribusikan kepada ahli warisnya menurut ketentuan Islam.
- b) Pemilikan perorangan tidak dibolehkan terhadap sumber-sumber yang menyangkut kepentingan umum menjadi hajat hidup orang banyak.

Hak pemanfaatan merupakan kepemilikan perorangan dapat diberlakukan atas kepemilikan tersebut, seperti diperjualbelikan, diwariskan, didistribusikan dan sebagainya, selama aturan main yang diberlakukan sesuai dengan hukum Allah swt.

Kepemilikan atas harta memiliki suatu sebab-sebab syar'i yang ketentuannya telah ditetapkan Allah swt. Oleh karenanya kepemilikan harta adanya sebab-sebab yaitu harta yang awalnya bukan miliknya menjadi miliknya dikarenakan suatu sebab

tertentu yaitu dengan pengembangan kepemilikan adalah memperbanyak kuantitas dari harta yang sebelumnya sudah menjadi haknya. Sebab-sebab kepemilikan harta yaitu dengan cara bekerja.

Perwujudan kata kerja maknanya sangat luas, mempunyai berbagai jenis dan bentuknya juga sangat beragam dan hasil yang diperoleh juga berbeda-beda, oleh karena itu Allah swt menetapkan kata kerja dalam bentuk yang umum. Namun Allah swt telah menetapkan maknanya dalam bentuk kerja yang tertentu.

2) Keseimbangan

Keseimbangan merupakan nilai dasar yang mempengaruhi berbagai aspek tingkah laku ekonomi seorang Muslim. Keseimbangan adalah tidak berat sebelah, baik itu usaha-usaha kita sebagai individu yang terkait dengan dunia dan keakhiratan, maupun yang terkait dengan kepentingan diri dan orang lain, tentang hak dan kewajiban.

Merupakan nilai dasar yang pengaruhnya terlihat pada berbagai aspek tingkah laku ekonomi muslim, misal kesederhanaan (*moderation*), berhemat (*parsimony*), dan menjauhi pemborosan (*extravagance*). Konsep nilai kesederhanaan berlaku dalam tingkah laku ekonomi, terutama dalam menjauhi konsumerisme, dan menjauhi pemborosan berlaku tidak hanya untuk pembelanjaan yang diharamkan saja tetapi juga pembelanjaan dan sedekah yang berlebihan. Sebagaimana Allah berfirman dalam Q.S. Al-Furqan/25: 67 yaitu:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٧﴾

Terjemahnya:

Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.⁴¹

Nilai dasar keseimbangan ini selain mengutamakan kepentingan dunia dan kepentingan akhirat, juga mengutamakan kepentingan perorangan dan kepentingan umum, dengan dipeliharanya keseimbangan antara hak dan kewajiban.⁴²

3) Keadilan

Keadilan itu harus diterapkan pada semua bidang kehidupan ekonomi termaksud dalam jual beli. Dalam proses produksi dan konsumsi, misalnya keadilan harus menjadi alat pengatur efisiensi dan pemberantasan keborosan. Keadilan juga berarti kebijaksanaan mengalokasikan sejumlah hasil kegiatan ekonomi tertentu bagi orang yang tidak mampu memasuki kegiatan ekonomi tertentu dan bagi orang yang tidak mampu memasuki pasar. Firman Allah dalam QS. An-Nahl/16:90 yaitu:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Terjemahnya:

Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.⁴³

Islam sangat menekankan pentingnya kita memperhatikan dan menegakkan keadilan. Tidak hanya keadilan untuk orang lain tetapi juga untuk diri kita sendiri. Islam juga menuntut manusia untuk menegakkan keadilan dalam semua bidang

⁴¹Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, 2019), h. 366

⁴²Ahmad M. Saefuddin, *Analisis Nilai-Nilai Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta Pusat: Media Da'wah dan LIPPM), h. 43-49.

⁴³Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, 2019), h. 277.

kehidupan umat manusia termasuk dalam bidang ekonomi, tetapi pengertian keadilan dalam Islam tidaklah bermakna bahwa Islam menghendaki di jalankannya prinsip sama rata atau persamaan hasil akhir seperti yang terdapat dalam paham komunisme, karena hal ini jelas bertentangan dengan fitrah manusia itu sendiri yang memang telah diciptakan oleh Allah swt, memiliki perbedaan, baik dalam dataran kecerdasan, skill, atau kemampuan lainnya.

Secara garis besar keadilan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan dimana terdapat kesamaan perlakuan di mata hukum, kesamaan hak kompensasi, hak hidup secara layak, dan hak menikmati pembangunan.⁴⁴

- a) Keadilan berarti kebebasan yang bersyarat akhlak Islam
- b) Keadilan harus ditetapkan disemua fase kegiatan ekonomi, baik kaitannya dengan produksi maupun konsumsi, yaitu dengan aransemen efisiensi dan memberantas keborosan ke dalam keadilan distribusi adalah penilaian terhadap faktor-faktor produksi dan kebijaksanaan harga hasilnya sesuai dengan takaran yang wajar dan ukuran yang tepat atau kadar sebenarnya.
- c) Keadilan berarti kebijaksanaan mengalokasikan sejumlah hasil tertentu dari kegiatan ekonomi bagi mereka yang tidak mampu memasuki pasar atau tidak sanggup membelinya menurut kekuatan pasar, yaitu kebijaksanaan melalui zakat, infaq dan shadaqah.⁴⁵

Dengan demikian yang dimaksud dengan *al-adl*” didefinisikan sebagai “tidak menzalimi dan tidak dizalimi” implikasi dari ekonomi dari nilai ini adalah bahwa

⁴⁴P3EI, *Ekonomi Islam* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 59.

⁴⁵Saefuddin, *Analisis Nilai-Nilai Islami Sistem Ekonomi Islam*, h. 59-65.

pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam.⁴⁶

c. Tujuan Ekonomi Islam

Menurut As-Shatibi tujuan utama syariat Islam adalah mencapai kesejahteraan manusia yang terletak pada perlindungan terhadap lima kemashlahatan, yaitu keimanan (*ad-dien*), ilmu (*al-ilm*), kehidupan (*an-nafs*), harta (*al-maal*), dan kelangsungan keturunan (*an-nasl*).⁴⁷ *Mashlahah* dicapai hanya jika kehidupan manusia hidup dalam keseimbangan, diantaranya mencakup keseimbangan antara moral dan spiritual sehingga terciptanya kesejahteraan yang hakiki.

Secara umum tujuan ekonomi Islam adalah untuk menciptakan *al-Falah* atau kemenangan, keselamatan dan kebahagiaan dunia dan akhirat. Mencapai hal demikian, maka manusia harus bekerja keras mencari rezeki dalam rangka memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya baik yang bersifat materi maupun non material (rohaniah), serta berbuat baik dengan harta yang dimilikinya dengan memperhatikan nilai-nilai dan norma-norma ajaran Islam, berupa pelaksanaan perintahnya dan menjauhi larangannya agar terciptanya kemashlahatan yang sesungguhnya baik untuk dirinya sendiri dan orang lain.⁴⁸

⁴⁶Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007) h.35.

⁴⁷P3EI, *Ekonomi Islam*, h. 54

⁴⁸Anwar Abbas, *Dasar-Dasar Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum Uin Syahid, 2009), h. 14.

C. Kerangka Konseptual

Judul skripsi ini adalah "Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare Analisis Ekonomi Islam", judul tersebut mengandung pokok yang perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasan dalam proposal skripsi ini lebih fokus dan lebih spesifik. Di samping itu, tinjauan konseptual memiliki batasan makna yang terkait dengan judul tersebut akan memudahkan pemahaman terhadap isi pembahasan serta dapat menghindari dari kesalahpahaman. Oleh karena itu, dibawah ini akan diuraikan tentang pembahasan makna dari judul tersebut.

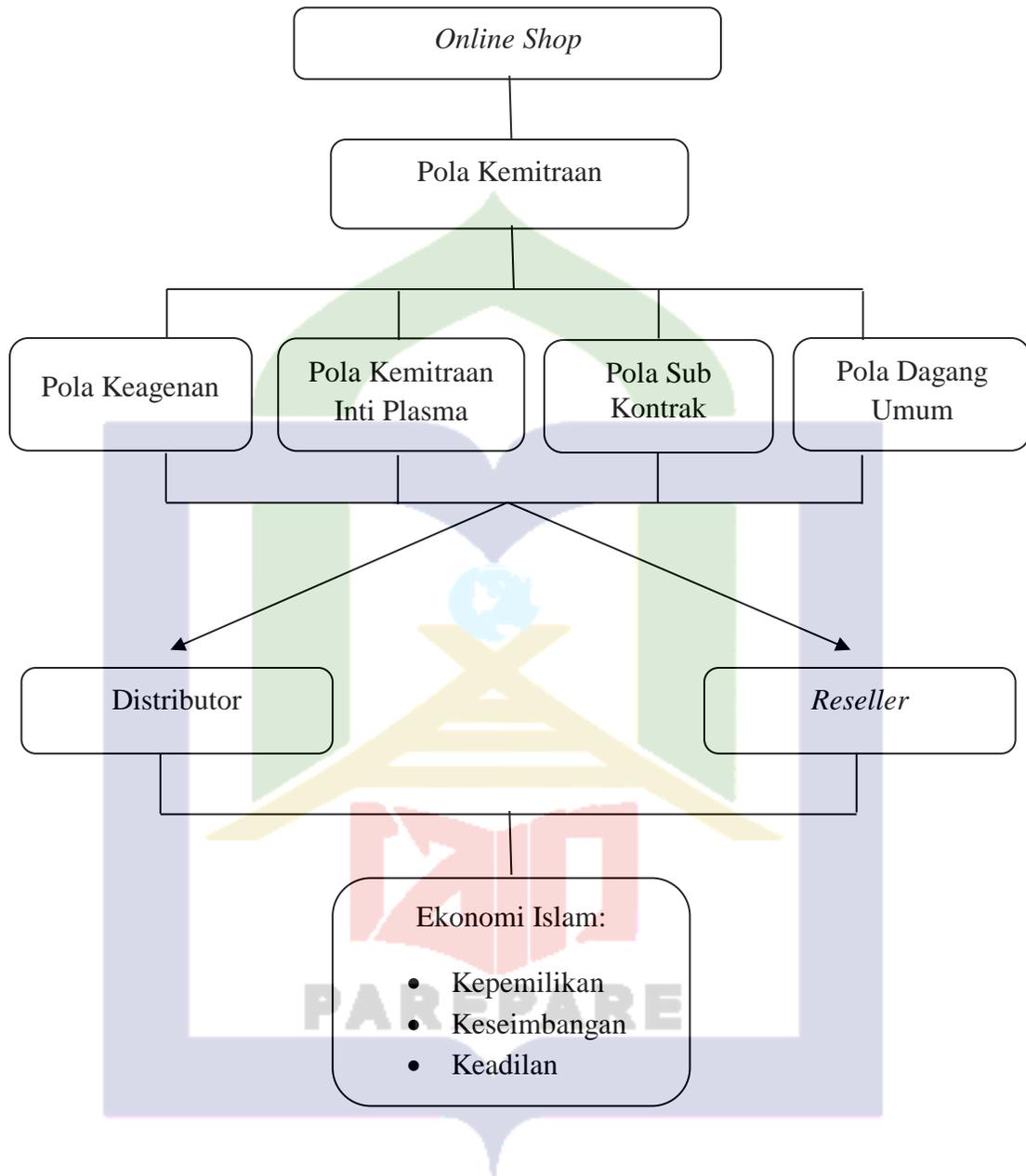
1. Pola Kemitraan adalah bentuk kerjasama atau keterkaitan dengan perusahaan besar dalam bentuk kerja sama yang saling memberi keuntungan diantara dua pihak atau lebih untuk mencapai tujuan yang sama.
2. Distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari pabrik atau owner ke pengecer atau *reseller*.
3. *Reseller* adalah penjual yang menjual barang milik penjual lain atau distributor yang bukan barang miliknya sendiri. Sehingga *reseller* sendiri mampu membantu memasarkan penjualan dari penjual lain.
4. Jual-beli *Online Shop*. Kegiatan jual beli umumnya dilakukan dengan cara pertemuan secara langsung antara dua orang atau lebih yaitu penjual dan pembeli di toko kemudian adanya kesepakatan kedua belah pihak. Jual beli secara *online* adalah kegiatan yang pesanan hanya terjadi melalui transfer data via internet, para penjual maupun para pembeli menggunakan teknologi yang terkoneksi dengan internet tanpa perlu bertemu langsung serta akad yang disepakati secara bersama hanya memperlihatkan barang dalam bentuk gambar maupun video kemudian melakukan metode pembayaran lebih dahulu.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran tentang pola hubungan antara konsep dan atau variabel secara koheren yang merupakan gambaran yang utuh terhadap fokus penelitian.⁴⁹

Jual beli dengan metode *online* dengan sistem distributor dan *reseller* yaitu adanya tingkatan penjualan dimana para *distributor* menyediakan barang atau produk beserta rincian produk dan gambar untuk dipasarkan melalui *reseller* dengan adanya jangka waktu pelunasan yang tetap tiap bulannya dengan menggunakan sistem kepercayaan. Kegiatan sistem jual beli secara *online* ini banyak dilakukan para *online shop* yang ada di Kota Parepare. Berbagai bentuk kerjasama antara *distributor* dan *reseller online shop* di kota Parepare menimbulkan berbagai kendala pula sehingga dikaji pola kemitraan yang dilakukan para *distributor* dan *reseller online shop* yang ada di Kota Parepare dengan analisis ekonomi Islam yaitu kepemilikan, keseimbangan dan keadilan.

⁴⁹Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Makalah dan Skripsi), Edisi Revisi (Parepare: STAIN Parepare, tahun 2013), h. 26.



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode-metode penelitian yang digunakan dalam pembahasan ini meliputi beberapa hal yaitu jenis penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang di gunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.⁵⁰ Untuk mengetahui metode penelitian dalam penelitian ini, maka diuraikan sebagai berikut:

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan obyek penelitian serta permasalahan yang dikaji, penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengangkat data yang ada di lapangan. Sedangkan merujuk pada masalahnya penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, yaitu jenis penelitian yang berupaya mendiskripsikan, mencatat, menganalisis, dan menginterpretasikan fakta-fakta yang ditemukan melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.⁵¹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang akan di jadikan sebagai tempat pelaksanaan penelitian adalah di Kota Parepare.

⁵⁰Tim Penyusun, *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah* (Makalah dan Skripsi), Edisi Revisi (Parepare: STAIN Parepare, 2013), h. 34.

⁵¹Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Cet VII; Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 26.

2. Waktu Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilakukan dalam waktu kurang lebih 1 bulan lamanya disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

C. Fokus Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pola kemitraan distributor dan *Reseller Online Shop* di kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam). Jenis transaksi jual beli *dropship*, dengan memperhatikan bentuk kemitraan atau hubungan kerjasama tim yang terjalin antara distributor dan *reseller* serta mempertimbangkan kemaslahatan dan kemadaramatan yang timbul akibat jenis transaksi jual beli ini. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka diperlukan penjelasan mendalam mengenai Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

D. Jenis Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari narasumber mupun yang berasal dari dokumen-dokumen, baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian tersebut.⁵² Dalam penelitian lazimnya terdapat dua jenis yg dianalisis, yaitu primer dan sekunder, adapun sumber data tersebut sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah jenis data yang diperoleh secara langsung dari narasumber dan informasi melalui wawancara observasi langsung di lapangan. Narasumber adalah orang yang dikategorikan sebagai sampel dalam penelitian yang merespon pertanyaan-

⁵²Joko Subagyo, *Metode Penelitian (Dalam Teori dan Praktek)* (Jakarta: Rineka cipta, 2006), h. 87.

pertanyaan. Data primer yaitu data yang diperoleh dengan melakukan observasi dan wawancara pada distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini 4 distributor yaitu Siti Nurhalisah (Sloica), Sri Wahyuni Syarifuddin (Balubalu Parepare), Juhasti Arifin (Juhesbeauty.id), Musdalipah (Ipha Shop) dan 6 *reseller* yaitu Ririn Wulandary (RNShop), Nurhaeni (KhanzaShop15), Nurjannah (Nadin Store), Sulfiani (Alfarezi Shop), Nurhadiah (Dhia.Shop), dan Zulastri Hamka (ZulaShop).

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh secara tidak langsung serta melalui perantara. Adapun data sekunder yang diperoleh berasal dari buku ekonomi dan ekonomi syariah, buku fikhi, kepustakaan, internet, artikel yang berkaitan dengan penelitian ini.⁵³

E. Teknik Pengumpulan dan Pengelohan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁵⁴ Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data antara lain:

1. Observasi

Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antaranya yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.

⁵³Masyhuri dan, Zainuddin, *Metode Penelitian* (Jakarta, RevikaAditama, 2008), h.19.

⁵⁴Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 204.

Dalam segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observasion* (observasi berperan serta) dan *non participant observation* (observasi tidak berperan serta).

Participant observasion, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sedangkan *non participant observation* peneliti terlibat langsung dengan aktivitas orang-orang yang sedang diamati maka dalam *observase non participant* peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen.⁵⁵

Asumsinya bahwa informasi yang diperoleh peneliti melalui pengamatan akan lebih akurat apabila juga digunakan wawancara atau juga menggunakan bahan dokumentasi untuk mengoreksi keabsahan informasi yang telah diperoleh dengan kedua metode tersebut.⁵⁶ Observasi non-partisipan adalah observasi yang menjadikan peneliti sebagai penonton atau penyakit terhadap gejala atau kejadian yang menjadi topik penelitian. Dalam observasi jenis ini peneliti melihat atau mendengarkan pada situasi sosial tertentu tanpa partisipasi aktif di dalamnya peneliti berada jauh dari fenomena topik yang diteliti.⁵⁷

2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan analisis pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari informan yang lebih mendalam

⁵⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D Cetakan 14* (Bandung: alfabeta, 2012), h. 308.

⁵⁶Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), h. 203.

⁵⁷Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi* (Makassar: Sekolah Tinggi Teologia Jaffray), h. 29.

dan jumlah informannya sedikit.

Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur dan tidak terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Peneliti mengadakan wawancara tidak terstruktur yang bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang pembahasan sebara lisan antara informan dengan peneliti selaku pewawancara dengan cara tatap muka (*face to face*) mengenai pola kerja sama atau kemitraan jual beli *online shop* antara distributor dan *reseller* di Kota Parepare.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan di peroleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan.⁵⁸ Dalam hal ini, peneliti akan mengumpulkan dokumen-dokumen yang terkait dengan permasalahan pada penelitian ini.⁵⁹ Adapun alat yang digunakan dalam dokumentasi nanti yaitu dengan menggunakan *Hp Android* sebagai alat untuk berfoto dan merekam percakapan antara informan dengan peneliti.

F. Uji Keabsahan Data

⁵⁸Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h. 158.

⁵⁹Masyhuridan, Zainuddin, *Metode Penelitian*, h. 30.

Sebelum melakukan analisis data, peneliti terlebih dahulu melakukan uji keabsahan (*trustworthiness*) data. Uji keabsahan data yang dilakukan oleh peneliti yaitu uji kepercayaan (*credibility*) dan uji kepastian (*confirmability*). Uji kredibilitas berfungsi untuk: *Pertama*, melaksanakan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai; *Kedua*, mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.⁶⁰ Uji keabsahan data yang digunakan dalam uji kredibilitas adalah uji *triangulasi* data.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik *triangulasi* yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan sumber lainnya.⁶¹ Dalam penelitian ini, metode *triangulasi* yang digunakan peneliti adalah pemeriksaan melalui sumber, waktu, dan tempat. Pemeriksaan melalui sumber adalah membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda.

Dengan kata lain bahwa dengan *triangulasi*, peneliti dapat *re-check* temuannya dengan jalan membandingkannya dengan berbagai sumber, metode, atau teori. Untuk itu, maka peneliti dapat melakukannya dengan jalan mengajukan berbagai macam variasi pertanyaan, mengeceknya dengan berbagai sumber data, atau memanfaatkan berbagai metode agar pengecekan kepercayaan data dapat dilakukan.⁶²

⁶⁰Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 324.

⁶¹Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 330.

⁶²Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 332.

Selanjutnya, uji kepastian (*confirmability*) data. Uji kepastian data merupakan uji untuk memastikan bahwa sesuatu itu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat, dan penemuan seseorang. Jika disepakati oleh beberapa atau banyak orang, barulah dapat dikatakan objektif.⁶³

G. Teknik Analisis Data

Setelah uji keabsahan data dilakukan, data yang telah dikumpulkan diolah dengan analisis kualitatif. Proses pengumpulan data mengikuti konsep Miles dan Huberman, sebagaimana dikutip oleh Sugiyono, bahwa aktifitas dalam pengumpulan data melalui tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi.⁶⁴

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya, lalu membuang yang tidak perlu.⁶⁵

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan mengorganisasikan data dalam satu cara, dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasi. Tahapan reduksi data melalui proses pemisahan dan pentransformasian data “mentah” yang terlihat dalam catatan tertulis lapangan (*written-up field notes*). Data “mentah” adalah data yang sudah terkumpul tetapi belum terorganisasi secara numerik.⁶⁶ Adapun data “mentah” yang

⁶³Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 324-326.

⁶⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*, h.300

⁶⁵Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 122.

⁶⁶Murray R. Spiegel dan Larry J. Stephens, *Statistik*, (PT. Gelora Aksara Pratama; Edisi Ketiga, 2004), h. 30.

dimaksud dalam penelitian ini ialah data yang belum diolah oleh peneliti. Oleh karena itu, reduksi data berlangsung selama kegiatan penelitian dilaksanakan.⁶⁷

Setelah proses pengumpulan data dilakukan oleh penulis, data dari hasil wawancara dengan beberapa sumber serta hasil dari analisis dokumentasi dalam bentuk catatan lapangan selanjutnya dianalisis. Kegiatan ini bertujuan untuk membuang data yang tidak perlu dan menggolongkan ke dalam hal-hal pokok yang menjadi fokus permasalahan yang diteliti.

Proses reduksi data juga dilakukan oleh peneliti di lapangan pada saat melakukan kegiatan wawancara tidak terstruktur kepada informan. Hasil wawancara yang diperoleh kemudian dipilih, disatukan, lalu memisahkan atau membuang informasi yang dianggap tidak berkaitan dengan penelitian ini.

2. Penyajian Data

Menurut Miles dan Huberman sebagaimana yang dikutip oleh Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Langkah ini dilakukan dengan menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi adanya kemungkinan penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan dengan alasan data-data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya.⁶⁸

Penyajian data dilakukan dengan menggabungkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa sumber data dan analisis dokumentasi. Data yang disajikan berupa narasi kalimat, dimana setiap fenomena yang dilakukan atau

⁶⁷A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Prenada Media, 2016), h. 406.

⁶⁸Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, h. 123.

diceritakan ditulis apa adanya kemudian penelitian memberikan interpretasi atau penilaian sehingga data yang tersaji menjadi bermakna.

3. Verifikasi Data

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap akhir dalam proses analisa data. Pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan jalan membandingkan kesesuaian pernyataan dari subyek penelitian dengan makna yang terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian tersebut.⁶⁹

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Proses untuk mendapatkan bukti-bukti inilah yang disebut dengan verifikasi data. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang kuat dalam arti konsisten dengan kondisi yang ditemukan saat peneliti kembali ke lapangan, maka kesimpulan yang diperoleh merupakan kesimpulan yang kredibel.⁷⁰

Verifikasi data dilakukan untuk mendapatkan kepastian apakah data tersebut dapat dipercaya atau tidak. Dalam verifikasi data ini akan diprioritaskan keabsahan sumber data dan tingkat objektivitas serta adanya keterkaitan antar data dari sumber yang satu dengan sumber yang lainnya lalu menarik kesimpulan.

⁶⁹Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, h. 124.

⁷⁰Salim dan Haidir, *Penelitian Pendidikan: Metode, Pendekatan, dan Jenis*, (Jakarta: Kencana, 2019), h. 117.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bentuk Transaksi Jual Beli Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare

Transaksi jual beli yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare adalah transaksi dengan menggunakan sebuah perangkat yang terhubung dengan internet. Transaksi secara *online* adalah kegiatan jual beli yang tawar menawar barang antara penjual dan pembeli yang dilakukan melalui suatu jaringan yang berkoneksi dengan menggunakan suatu perangkat seperti, komputer, *handphone* atau hal lainnya.

Internet sekarang ini telah menjadi salah satu kebutuhan yang penting dan pokok bagi semua lapisan masyarakat, penggunaanya yang sudah sangat banyak. Kegiatan manusia sekarang sangat terbantu dengan adanya internet, mulai dari akses internet yang mudah kemudian mencari apa yang dibutuhkan seperti kebutuhan pokok, makanan serta jasa semua telah ada tersedia di media sosial dan situs-situs jual beli. Adapun barang-barang yang dijual distributor dan *reseller* di Kota Parepare yang penulis teliti yaitu:

1. Kosmetik dan Perawatan Badan : Cream, Handbody, Masker Organik, Beddak Lotong dan Sabun Mandi.
2. Pakaian : Baju gamis, Baju (Kemeja dan Kaos), Celana, Rok, dan Jilbab.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh informan dalam wawancaranya yaitu:
“Kalau saya itu menjual barang-barang kosmetik seperti cream, collagen, pemutih badan dan handbody. Barang-barang ini saya jual ke *reseller* ku melalui *online*. Sistem *online* ini menurut saya sangat mudah dan tidak membuang waktu, karena kita tidak perlu repot-repot keluar rumah dan mengunjungi toko atau pasar untuk membeli barang yang kita inginkan.

Gampang juga *reseller* ku kalo ambil barang karena bisa lewat kurir atau lewat jasa pengiriman.”⁷¹

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Kalau barang jualan ku sendiri itu seperti creamnya BBC, *handbody* juga, biasa juga ada ku ambil di distributor pemutih badan yang collagen itu begitu ji ku jual saya”⁷²

Dikemukakan pula oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Saya menjual masker organik, beddak lotong, sabun mandi yang saya ambil dari distributor ku. Kalau pesan ka barang sama distributor toh cepat datangnya karena masuk ma ke tim jadi ada namanya sistem PO untuk kita para *reseller*. Ada kemudahan kalo sudah jadi member.”⁷³

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Kalau saya itu satu ji ku jual yang fokus ka yang memang ada timnya, ya itu yang masker organik”⁷⁴

Penuturan yang sama dikemukakan pula oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Saya itu yang ku jual kayak masker organik ada juga sabun badan, beddak lotong.”⁷⁵

Penuturan lain dikemukakan pula oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Pakaian ji saya ku jual, kemeja wanita, gamis juga, rok, celana jilbab. Ini barang saya ambil di makassar tapi ku pesan lewat *shopee*. Nanti saya tentukan harganya sendiri terus *reseller* ku jual kembali lagi”⁷⁶

Dari hasil wawancara diatas bisa dilihat bahwa internet memberikan

⁷¹Sri Wahyuni Syarifuddin, Distributor, Wawancara pada 21 Desember 2020.

⁷²Nurjannah, *Reseller*, Wawancara pada 26 Desember 2020.

⁷³Siti Nuralisah, Distributor, Wawancara pada 25 Desember 2020.

⁷⁴Juhasti Arifin, Distributor, Wawancara oleh penulis pada 15 Desember 2020.

⁷⁵Nurhaeni, *Reseller*, Wawancara oleh penulis pada 29 Desember 2020.

⁷⁶Musdalipah, Distributor, Wawancara pada 26 Desember 2020.

memberikan kemudahan karena bisa dilakukan dimana saja dengan menggunakan *smartphone* dan komputer yang terkoneksi melalui internet.

Kerjasama jual beli dengan sistem *online* ini para distributor mengambil barang kepada produsen atau pabrik lalu menyalurkan kepada para *Reseller*. *Reseller* merupakan penjual yang langsung berinteraksi kepada para konsumen. Jual beli yang dilakukan *online shop* kosmetik dan pakaian di Kota Parepare mempunyai tingkatan penjualan serta syarat-syarat dalam menentukan harga barang yaitu jika ingin menjadi *reseller* atau distributor harus mengambil barang dengan jumlah tertentu. Sebagaimana yang dipaparkan oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Kalau barang yang saya jual itu kosmetik, nah yang ini kita pertama itu daftar jadi distributor sama ownernya ini, hampir tiap kota itu ada distributor terutama produk yang saya jual ini misalnya cream BBC, saya yang ambil langsung sama owner atau dipabrik nanti saya bagikan ke *reseller-reseller* ku yang ikut join di tim ku. Pertama itu kan mereka daftar jadi *resellerku*, yang mau jadi *reseller* ku itu ada minimal pengambilan, kalo di BBC kita itu minimal pengambilan 3 paket sebanyak 600rb atau 200rb perpaketnya. Tapi distributor itu harus ambil banyak, saya sendiri sering sedia barang ratusan paket. Kita itu ada patokan harga memang, nda bisa ki jual dibawah atau diatas harga karena dari awal join itu sudah ditanya syarat-syaratnya”⁷⁷

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan lain yaitu”

“Sebelum booming sekali ini masker organik yang saya jual itu saya gabung duluan sama tim karena belum ada distributornya untuk di Pare, jadi saat saya post-post banyak yang minat jadi *resellerku* dan gabung didalam tim. Kita itu distributor harus ki selalu stok untuk *resellerta* juga. kalau ada yang mau jadi *reseller* ku itu yang masker organik modalnya 80rb yaitu 10pcs masker. Itu bisami gabung juga di tim ku yang beddak lotong dan sabun mandi juga. Karena syarat dari owner memang begitu. Kalo saya distributor itu minimal pengambilan 50pcs tapi selalu banyak ku stok karena banyak mi *resellerku* juga, biar mudah juga *reseller* kalo mau langsung stok dia banyak. Kalo untuk list itu kita sudah ada memang listnya harga dari pabrik dan untuk *reseller* itu tidak boleh jual dibawah list, karena *reseller* itu sudah dapat untung

⁷⁷Sri Wahyuni Syarifuddin, Distributor, Wawancara pada 21 Desember 2020.

sebenarnya karena kalo ambil barang sudah ada potongannya jadi nda boleh jual dibawah list yang ditentukan”.⁷⁸

Dikemukakan pula oleh informan lain sebagai berikut:

“Saya ambil barang yang ku jual di Makasaar nanti ku pasarkan di media sosial ku, biasa ada yang minat mau jual kembali yang saya jual juga makanya saya kasih masuk mi di grup ku. Di saya itu tidak ada minimal pengambilan barang ji, tapi sistemnya disaya itu kita PO karena saya ambil barangka juga di Makassar jadi tunggu ka lagi pengiriman baru bisa saya bagikan pesanannya *resellerku*. Harga pakaian itu ditentukan sendiri sama *reseller* ku, misalnya saya jual 100 terserah meraka mau jual berapa. Tidak ada ji kontrak bilang begini begini, karena ini *reseller* ku banyak pembelinya luar daerah jadi bisa na sesuaikan sama ongkos kirimnya sama harganya”.⁷⁹

Adanya kemajuan teknologi yang berupa internet sangat memudahkan para distributor dan *reseller online shop* dalam menjalankan kerjasamanya, mereka tidak perlu melakukan pertemuan secara langsung ketika terjadinya transaksi. Namun terkadang distributor dan *reseller* juga melakukan pertemuan secara langsung walaupun hal ini jarang dilakukan dikarenakan kesibukan masing-masing distributor dan *reseller* yang ada di Kota Parepare, biasanya mereka bertemu langsung ketika ada barang-barang terbaru yang diinfokan melalui grup *chatting* dan ketika ada kegiatan yang diadakan distributor untuk mempererat tali silaturahmi para *reseller*. Selain dari itu kebanyakan para distributor dan *reseller online shop* melakukan pola kerjasamanya melalui internet atau dimedia sosial yang saat ini sedang populer yaitu *whattashap*.

Bentuk transaksi yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota parepare yaitu:

1. Bergabung dengan tim yang dibentuk oleh distributor. yaitu berupa grup *whatschap*

Grup *whatschap* diperguakan sebagai wadah membagi informasi barang yang akan dijual dan juga untuk komunikasi distributor dan *reseller*.

⁷⁸Juhasti Arifin, Distributor, Wawancara pada 15 Desember 2020.

⁷⁹Musdalipah, Distributor, Wawancara pada 26 Desember 2020.

2. Melakukan minimal pembelian barang.

Untuk barang-barang kosmetik seperti cream BBC mengambil 3 paket, masker organik yaitu 10pcs dan untuk pakaian 3pcs.

3. Perjanjian dalam jual beli

Model kerjasama ini mempunyai dua ketentuan yaitu:

- a. Harga sejak awal sudah ditetapkan oleh *owner/pabrik*, termasuk besaran *fee* untuk *distributor* maupun *reseller* bagi setiap barang yang terjual.
- b. Harga barang tidak ditetapkan oleh distributor, *reseller* mendapatkan kebebasan dalam menjual barang kepada konsumen dengan harga yang ditetapkannya sendiri, dengan memasukkan keuntungan *reseller*.

Pada jenis pertama, umumnya dan terdapat minimal pembelian barang dengan harga yang sudah ditentukan. Sedangkan jenis kedua adanya kebebasan yang diberikan distributor kepada *reseller* dalam hal melakukan pemasaran barang dengan penetapan harga sesuai keinginan *reseller* bukan berdasarkan penetapan harga distributor serta tidak adanya batas minimal pembelian.

Pembayaran berupa uang yang dikategorikan dalam jual beli. Penetapan harga dilakukan oleh para pihak setelah adanya kesepakatan. Pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak merupakan hal yang harus dipatuhi pihak pembali..

Sebagaimana yang dikemukakan oleh salah satu informan sebagai berikut

“Langsung ku bayar saya karena toh gampang ki juga hitung untung ta dipenjualan”⁸⁰

Informan lain dalam wawancaranya mengemukakan sebagai berikut:

“Saya pas awal-awal itu modal ku kecil ji tapi semakin kesini semakin banyak pelanggan ku kalo nda cukup lagi modal ku ku kredit, bayar ka dulu dpnya, ada

⁸⁰Nurjannah, *Reseller*, Wawancara pada 26 Desember 2020.

kebijakannya distributor ku bisa bayar di akhir ada penentuan tanggal pelunasannya”⁸¹

Dikemukakan pula oleh informan lain sebagai berikut:

“Sebenarnya untuk *reseller* ku itu harus cash tapi karena ada yang pengambilan barangnya banyaknya jadi ada yang bayar setengah, tapi untuk yang seperti ini agak susah karena kita kan pake sistem kepercayaan jadi untuk yang mau kredit kita harus benar-benar liat orangnya seperti apa dalam menjual selama ini”⁸²

Namun dikemukakan pula informan sebagai berikut:

“Harus cash langsung bayar karena kan ituji juga kita diputar modal, nda boleh kredit”⁸³

Pembayaran tersebut dapat dilakukan dengan memakai metode pembayaran sebagai berikut:

1. Tunai Seketika yaitu setelah pengambilan barang oleh *reseller* dibayar secara keseluruhan.
2. Kredit. Namun dalam pembayaran secara kredit ini diharuskan adanya DP atau uang muka yang telah ditentukan distributor terlebih dahulu untuk menghindari kecurangan.

Proses transaksi jual beli secara *online* sebenarnya tidak memiliki perbedaan yang sangat jauh dengan proses transaksi jual beli secara biasa yang banyak dilakukan masyarakat. Pelaku *online shop* yaitu distributor dan *reseller* ada beberapa cara menerima pembayaran yang digunakan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare. Sebagaimana yang dikemukakan oleh distributor yaitu:

“Untuk pembayarannya itu *reseller* biasanya ada yang setelah keep jumlah barangnya akan di transfer langsung ke saya ada juga yang kadang ambil langsung barangnya dan langsung bayar saat itu juga dirumah”⁸⁴

⁸¹Sulfiani, *Reseller*, Wawancara pada 2 Januari 2021.

⁸²Siti Nuralisah, *Distributor*, Wawancara pada 25 Desember 2020.

⁸³Sri Wahyuni Syarifuddin, *Distributor*, Wawancara pada 21 Desember 2020.

⁸⁴Juhasti Arifin, *Distributor*, Wawancara pada 15 Desember 2020.

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan sebagai berikut:

“Ya biasanya saya langsung kerumah distributor ku tapi kadang juga saya transfer saya nanti pakai kurir yang antar kerumah”⁸⁵

Berikut ini ada beberapa cara menerima pembayaran yang digunakan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare:

1. Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antara bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh penjual *online*. Selain cukup simple, jenis ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bisa dengan cepat dicek oleh penerima dana/penjual. Prosesnya adalah pertama pembeli mengirim dana yang telah disepakati lalu dana masuk, maka penjual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan.

2. COD (*Cash On Delivery*)

Sistem ini masih menganut cara lama yaitu dengan bertemu antara orang ke orang, COD sering digunakan untuk barang bekas karena pembeli ingin memeriksa dengan baik kondisi barang tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa bentuk transaksi jual beli *online shop* distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu untuk barang-barang kosmetik seperti cream, hand body, masker organik, maupun sabun mandi ada minimal pengambilan jumlah barang Distributor dan *Reseller*. Para distributor yang akan mengambil barang di pabrik maupun di *owner* dari barang yang mereka jual lalu membagikan barang tersebut kepada para *resellernya*. Distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu untuk barang-barang pakaian seperti baju gamis, baju kemeja, rok dan celana juga memiliki minimal

⁸⁵Nurjannah, *Reseller*, Wawancara pada 26 Desember 2020.

pengambilan jumlah barang namun untuk barangnya tersebut tidak ready namun menggunakan sistem *PO (Pre-Order)* yaitu ketika ada pembeli memesan maka barangnya baru dipesan oleh distributor ke owner atau tokonya, tidak seperti barang-barang kosmetik para distributor harus selalu menyetok barangnya.

Bentuk transaksi jual beli distributor dan *reseller online shop* jika dianalisis dengan nilai-nilai dasar ekonomi islam sebagai berikut:

1. Kepemilikan

Nilai dasar kepemilikan dalam sistem ekonomi Islam, diantaranya: kepemilikan terletak pada kepemilikan pemanfaatannya dan bukan menguasai secara mutlak terhadap sumber-sumber ekonomi. Implementasi dari kepemilikan yaitu:

- a. Kepemilikan terletak pada kepemilikan pemanfaatannya dan bukan menguasai secara mutlak terhadap sumber-sumber ekonomi.
- b. Kepemilikan terbatas pada sepanjang umurnya selama hidup di dunia, dan bila orang itu mati, harus didistribusikan kepada ahli warisnya menurut ketentuan Islam.
- c. Kepemilikan perorangan tidak dibolehkan terhadap sumber-sumber yang menyangkut kepentingan umum atau menjadi hajat hidup orang banyak.⁸⁶

Distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu dengan melakukan bentuk transaksi jual beli *online*. Kepemilikan hanya dari barangnya serta manfaat yang diperoleh yaitu kosmetik, perawatan badan dan pakaian namun tidak untuk nama produk atau brand dari barang yang diperjualbelikan karena untuk nama produk dan brand sendiri tersebut hanya dimiliki oleh owner. Oleh karenanya para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare dalam melakukan transaksi jual beli telah

⁸⁶ Ahmad M. Saefuddin, *Analisis Nilai-Nilai Dasar Ekonomi Islam* (Jakarta Pusat: Media Da'wah dan LIPPM), h. 43.

menjalankan nilai dasar kepemilikan yaitu kepemilikan terletak pada pemanfaatannya barangnya dan bukan untuk menguasai terhadap sumber-sumber ekonomi atau nama dari barang.

2. Keseimbangan

Keseimbangan dalam ekonomi juga tampak adanya keseimbangan antara kepentingan perorangan dengan kepentingan umum, dan keseimbangan antara hak dan kewajiban.⁸⁷

Hal ini pula yang dilakukan para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare ketika ingin menjadi *reseller* harus memenuhi kewajiban yaitu beberapa persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan secara bersama-sama melakukan kesepakatan yang dilakukan secara langsung atau bertemu langsung serta ada pula yang melakukannya secara *online*, ketika ingin menjadi *reseller* harus melakukan minimal pengambilan barang serta para distributor memiliki kewajiban untuk memenuhi pesanan yang dilakukan yang ingin bergabung dengan tim distributor. Para *reseller* juga memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh distributor yaitu mengenai harga yang telah ditetapkan sejak awal serta mengenai besaran keuntungan yang didapat, kemudian distributor memenuhi jumlah pesanan para *resellernya*. Oleh karena itu para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare dalam melakukan transaksi jual beli telah menjalankan nilai dasar keseimbangan yaitu dengan dipeliharanya kesimbangan antara hak dan kewajiban distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare.

3. Keadlian

Keadilan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan dimana terdapat kesamaan

⁸⁷Sasono, *Solusi Islam atas Problematika umat*, (cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 1998), h. 21

perlakuan di mata hukum, kesamaan hak kompensasi, hak hidup secara layak, dan hak menikmati pembangunan.⁸⁸

Para penjual *online* maupun yang belum menjadi penjual *online* baik itu sudah memiliki pekerjaan tetap maupun belum memiliki kesempatan untuk bergabung dengan tim distributor selama telah memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh distributor serta ketika bergabung menjadi bagian dari tim distributor maka para *reseller online shop* juga memiliki kesempatan yang sama dalam hal melakukan jumlah pemesanan. Oleh karena itu para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare dalam melakukan transaksi jual beli telah menjalankan nilai dasar keadilan yaitu setiap orang memiliki kesempatan untuk melakukan jual beli.

B. Mekanisme Kerjasama Distributor dan Reseller Online Shop di Kota Parepare

Ekonomi islam sendiri telah dijelaskan mengenai kerja sama atau kemitraan. Kerja sama dalam islam merupakan suatu bentuk saling tolong menolong terhadap sesama yang disuruh dalam agama Islam selama kerja sama itu tidak dalam bentuk dosa dan permusuhan. Hal ini seperti firman Allah dalam Q.S Al-Maidah/5:2 yaitu:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya:

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

⁸⁸P3EI, *Ekonomi Islam* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 59.

Kerja sama yang dimaksudkan di sini adalah kerja sama dalam mendapatkan keuntungan sehingga terlebih dahulu harus ada akad atau perjanjian baik secara formal dengan *ijab* dan *qabul* maupun dengan cara lain yang menunjukkan bahwa kedua belah pihak telah melakukan kerja sama secara rela sama rela. Untuk sahnya kerjasama, kedua belah pihak harus memenuhi syarat untuk melakukan akad atau perjanjian kerjasama yaitu dewasa dalam arti mempunyai kemampuan untuk bertindak dan sehat akalnya, serta atas dasar kehendak sendiri tanpa paksaan dari pihak manapun. Kerja sama dalam bidang ekonomi merupakan salah satu nilai instrumen dalam sistem ekonomi islam yang mengandung beberapa nilai dasar ekonomi islam. Kerjasama yang dilakukan juga yaitu kerjasama dalam kebaikan sebagaimana dalam hadist Bukhari Muslim

أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يُسْلِمُهُ، وَمَنْ كَانَ فِي حَاجَةِ أَخِيهِ كَانَ اللَّهُ حَاجَتِهِ، فِي عَنِ مُسْلِمِ
الْمُسْلِمِ

كُرْبَةً، فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبَاتِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ.

Artinya:

Seorang muslim itu saudara bagi muslim lainnya. Dia tidak menzhaliminya dan tidak membiarkan berbuat zhalim. Barang siapa melapangkan satu kesusahan saudaranya niscaya Allah akan melapangkan baginya satu kkesulitan dari kesulitan-kesuliatan pada hari kiamat. Dan barangsiapa yang menutup aib saudaranya maka Allah akan tutupi aibnya pada hari kiamat (HR. Bukhari Muslim)

Makna yang terkandung dalam hadist ini adalah adanya anjuran, motivasi, dorongan untuk saling melakukan kerjasama atau ta'awun serta agar selalu menampakan pergaulan yang baik dan dorongan agar menjaga persatuan dan kesatuan.

Kerjasama adalah salah satu bentuk kegiatan jual beli yang diperlukan dalam kehidupan manusia pada perkembangan zaman yang semakin maju. Hal tersebut

dikarenakan kebutuhan masing-masing semakin bermacam-macam. Saat ini terdapat berbagai jenis kerjasama yang dilakukan oleh masyarakat salah satunya adalah kerjasama distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare. Kerjasama dilakukan dengan sesuai kondisi dan tujuan usaha dengan menciptakan usaha yang mendukung para pelakunya, baik didalam pembinaan maupun pelaksanaan operasionalnya, adapun kerjasama yang digunakan para kerjasama distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare adalah pola keagenan. Sebagaimana yang dikemukakan oleh informan sebagai berikut:

“Saya toh awalnya ambil ma dulu masker, beddak sama sabun ke ownernya baru ku kasih mi *reseller* ku, nah mereka ini nantinya akan jual lagi. Kalo jual masker, beddak lotong sama sabun ini nda butuh ji modal besar tapi kita biasa dikasih target kalo awal gabung atau bahasanya syarat gabungunya ya itu ambil minimal segini.”⁸⁹

Hal yang sama diungkapkan pula oleh informan lain yaitu:

“Ya ambilnya tetap di distributor karena kita nda bisa ki langsung ambil ke owner karena ada syarat-syaratnya kalo begitu. Saya awalnya itu kan untuk tambah-tambah uang kuliah tapi dengan modal yang nda besar juga, dulu dari uang jajan yang ku tabung pas awal jadi *reseller* ka, kalo gabung ki itu ada syarat-syaratnya juga nda asal menjual kan biar bisa laku jualanta jadi biasanya itu distributor misalnya ambil segini ada diskonnya.”⁹⁰

Salah satu informan juga mengemukakan sebagai berikut:

“Ya itu kalo mau banyak untung *reseller* itu harus rajin pasarkan atau promosi barang juga, tapi untuk modal sebenarnya tidak terlalu besar kan bisa ambil sedikit dulu apalagi barang ini dari makassar jadi ongkos kirimnya biasa 10rb ji perkilonya”⁹¹

Informan lain mengemukakan pula sebagai berikut:

“Pertama itu saya sebagai distributor ambil barang dulu di owner baru saya kasih masuk di grup yang ada *reseller* ku dan mereka mi yang pasarkan juga.”⁹²

⁸⁹Siti Nuralisah, Distributor, Wawancara pada 25 Desember 2020.

⁹⁰Ririn Wulandary, *Reseller*, Wawancara pada 17 Desember 2020.

⁹¹Zulastri Hamka, *Reseller*, Wawancara pada 5 Januari 2021.

⁹²Sri Wahyuni Syarifuddin, Distributor, Wawancara pada 21 Desember 2020.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pola yang digunakan oleh distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare adalah pola keagenan yang merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan pelaku usaha kecil mendapatkan hak khusus dalam memasarkan barangnya yang diperoleh dari pelaku usaha besar atau menengah. Pelaku usaha besar atau usaha menengah bertindak sebagai perusahaan yang bermitra bertanggung jawab terhadap barang yang diperjualbelikan, sedangkan pelaku usaha kecil diberikan kewajiban untuk memasarkan barang tersebut, bahkan disertai dengan target-target yang harus dipenuhi sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati kedua belah pihak yang terlibat dalam kerjasama. Kerjasama ini dilakukan oleh para pelaku usaha kecil yang memiliki modal yang kurang.

Kerjasama yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare adalah kerjasama usaha yang melibatkan pelaku usaha besar atau menengah dan pelaku usaha yang kecil dengan memperhatikan beberapa prinsip yaitu prinsip saling memberi keuntungan, saling memerlukan serta saling memperkuat abatar satu dan lainnya. Adapun unsur-unsur pokoknya, sebagai berikut:

1. Kerjasama usaha

Kerjasama usaha yang dilakukan yaitu dengan terjalannya sebuah kerjasama antara pelaku usaha besar atau menengah yaitu distributor dengan usaha kecil yaitu *reseller* yang memiliki posisi sama. Sebagaimana yang dikemukakan oleh informan sebagai berikut:

“Ini itu sistemnya kita ambil barang atau produk di pabrik atau ownernya lalu untuk yang jadi distributor itu yang ambil, nah baru nanti setelah ada barangnya kita bagi mi ke *reseller*, untuk kerjasamanya jelas ada kita itu komunikasinya lewat *online* juga sama owner, *reseller* ke distributor juga.”⁹³

⁹³Nurhadiah, *Reseller*, Wawancara pada 17 Desember 2020.

Penuturan yang sama dikemukakan oleh informan sebagai berikut:

“Kan saya gabungka untuk distributor area Parepare, barangnya itu saya ambil disalah satu toko di Makassar nah nanti setelahnya yang gabung jadi *reseller*ku itu yang ambil disaya karena saya yang komunikasi langsung sama pihak di makassar”⁹⁴

Hubungan kerjasama yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare mempunyai kedudukan yang sama serta timbal balik dengan hak dan kewajiban sehingga tidak akan ada pihak yang mengalami kecurangan dan kerugian, saling percaya dalam membangun usaha serta saling membantu dalam perkembangan kerjasama usaha.

2. Unsur kerja sama antara usaha besar, menengah dan usaha kecil

Hubungan kerjasama yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare menjalin hubungan yang saling menguntungkan dengan distributor yang memiliki modal besar yang membantu para *reseller* yang masih awam dalam hal jual beli.

3. Unsur kewajiban pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha menengah dan pengusaha besar

Perbedaan antara hubungan kerjasama kemitraan dengan hubungan perdagangan biasa yaitu adanya sebuah pembinaan yang dilakukan pengusaha besar terhadap pengusaha kecil yang tidak akan bisa ditemukan pada hubungan kerjasama biasa. Hal ini pula yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare, sebagaimana yang diungkapkan oleh informan sebagai berikut:

“Kalau gabung ditim ku banyak sekali keuntungannya salah satunya untuk pemula ada full bimbingan, juga saya selalu dukung para *reseller* ku untuk kembangkan jualannya, selalu saya kasih motivasi biar rajin menjual biar dapat banyak keuntungan juga. Triknya sebenarnya itu cuma dengan posting posting posting, juga masukki ke semua grup dagang seluruh indonesia atau sulsel lah

⁹⁴Musdalipah, Distributor, Wawancara pada 26 Desember 2020.

sudahnya itu ya berdoa mki biar banyak pembelita.”⁹⁵

Penuturan yang sama oleh informan lain sebagai berikut:

“Kendala ku dulu pas awal itu tidak saya tahu menjual tapi karena mauka saya tanyakan mi ke distributor ternyata kita dikasih ki bimbingan untuk pemula, di ajarkan sistemnya jualannya.”⁹⁶

4. Prinsip saling memberi keuntungan, saling memperkuat, dan saling memerlukan

Kerjasama yang dilakukan sebelum kedua belah pihak memutuskan melakukan hubungan kerjasama ada hal lebih yang diinginkan oleh masing-masing pihak terlibat.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh infoman sebagai berikut:

“Kalau jadi *reseller* ku itu akan saya arahkan cara menjualnya tapi juga para *reseller* harus aktif dalam bertanya kalau ada kendala atau hambatan dalam menjualnya. Kita selalu bangun kerjasama di grup walaupun hanya lewat *online* tapi selalu komunikasi soal untung penjualan, soal caranya kembangkan biar makin banyak yang dijual.”⁹⁷

Penuturan yang sama oleh informan lain sebagai berikut:

“Saya ndada ji bimbingan khusus atau pembinaan tapi selalu aktif kasih tau *reseller* kalau ada barang-barang baru, adanya potongan atau diskon-diskon juga sering saya kasih motivasi biar makin rajin promosi jualan.”⁹⁸

Kerjasama yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare memiliki banyak keuntungan ketika bergabung dengan distributor dan menjadi *reseller*. Sebagaimana yang dikemukakan oleh informan sebagai berikut:

“Kalo gabung dii tim ku itu dapat mki id member, ada juga bimbingan, dapat ki untung penjualan, dapat ki reward, nah reward ini misalnya ambil ki 500pcs masker akan dapat uang tunai 500rb, kalo 5000pcs dapat ki juga 5jt 500rb, kalau 11000pcs dapat ki iphone 11 yang harganya 12juta, ini reward berlaku selama 6 bulan dan berlaku kelipatan. Beda lagi kalo bedda lotong kalo ambil 500 pot akan dapat 1 gram emas. Ada juga hadiah kadang dari saya kalo capai

⁹⁵Siti Nuralisah, Distributor, Wawancara pada 25 Desember 2020.

⁹⁶Ririn Wulandary, *Reseller*, Wawancara pada 7 Januari 2021.

⁹⁷Juhasti Arifin, Distributor, Wawancara pada 15 Desember 2020.

⁹⁸Musdalipah, Distributor, Wawancara pada 26 Desember 2020.

target. Tapi kita ini distributor harus ki nyetok barang selalu, tiap bulan harus masukan list ke owner atau pabrik juga biar *reseller* gampang kalo ada yang mau ambil barang karena barang sudah ready, tinggal diambil.”⁹⁹

Penuturan yang sama dikemukakan pula oleh informan sebagai berikut:

“Awal jadi *reseller* itu kita modalnya 80rb dapatmi masker 10pcs yang akan dijual ulang ke konsumen. Dapat mki juga id member, join grup juga, selain dapat ki untung penjualan ada juga rewardnya. Uang tunai biasa 500rb samapi 5jtan ada juga iphone 11. Tapi ya kita juga harus tetap ikuti arahan dari distributor biar lebih mudah ki promosi sama pasarkan produkta. Ada juga sabun muka sama sabun badan yang kalo ambil ki 500 dapat mi uang 500rb.”¹⁰⁰

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan lain sebagai berikut:

“Sistemnya disaya itu ndada dibilang memberatkan *reseller* atau member. Tidak ada paksaan bahwa harus capai target biar dapat reward kecuali yang mau dapat banyak bonus atau reward ya harus banyak juga penjualannya biar dapat bonus reward uang tunai selama 6 bulan. Bonus reward uang tunai itu diluar dari untung penjualan.”¹⁰¹

Dikemukakan pula oleh informan lain sebagai berikut:

“Pertama kalau gabung itu sudah dapat id member, sudah masuk ke dalam grup whatshap juga, testi-testi produk misalnya foto atau video sudah ada lengkap dengan caption tinggal post. Kalau untuk reward untuk *reseller* ndada karena untungnya mereka hanya dari penjualan misalnya 30-50rb. Tapi untuk distributor itu ada misalnya 500pot bisa dapat 1 gram emas.”¹⁰²

Informan lain juga mengemukakan sebagai berikut:

“Ya itu tadi ambil 3 pcs dulu pakaian, baru join di grup. Kalau ambil banyak pakaian itu akan ada diskon berupa potongan harga mulai dari 20rb-40rb per pcs pakaian, dan update soal modal baru pakaian itu lebih cepat kalo jadi *reseller* ki.”¹⁰³

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa kerjasama distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare bahwa ketika menjadi bagian dari tim akan

⁹⁹Siti Nuralisah, Distributor, Wawancara pada 25 Desember 2020.

¹⁰⁰Nurhaeni, *Reseller*, Wawancara pada 29 Desember 2020.

¹⁰¹Juhasti Arifin, Distributor, Wawancara pada 15 Desember 2020.

¹⁰²Sri Wahyuni Syarifuddin, Distributor, Wawancara pada 21 Desember 2020.

¹⁰³Zulastri Hamka, *Reseller*, Wawancara pada 5 Januari 2021.

mendapat banyak keuntungan.

Keuntungan ketika menjadi *reseller*, yaitu:

1. Mendapatkan Id Member
2. Bimbingan untuk pemula dan sudah bergabung
3. Tersedianya testimoni berupa foto dan video serta caption.
4. Untung penjualan. Semakin banyak jumlah barang yang diambil semakin banyak untung penjualan yang didapatkan.
5. Reward janga waktu selama 6 bulan.

Kosmetik:

Maker Organik rewardnya yaitu 500pcs masker akan dapat uang tunai 500rb, 5000pcs dapat 5jt 500rb, 11000pcs dapat iphone 11 yang harganya 12juta.

Bedda Lotong rewardnya yaitu 500 pot dapat 1 gram emas.

Sabun Badan dan Sabun cuci muka rewardnya 500pcs dapat unag tunai 500rb.

Bebwhitec (BBC) rewardnya yaitu 500 paket akan dapat emas 1 gram.

Pakaian: Untungnya hanya potongan harga setiap pcs mulai dari 20rb-40rb.

6. Hadiah dari distributor.

Kerjasama merupakan suatu kegiatan yang saling memberi keuntungan dengan berbagai jenis bentuk kerjasama dalam menghadapi perkembangan bisnis serta saling memperkuat antara satu dan lainnya. Hal ini pula yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu kerjasama usaha yaitu hubungan kerjasama yang dilakukan distributor dapat terjalin sebuah hubungan kerjasama yang akan saling memberi keuntungan *reseller*, sehingga *reseller* akan lebih mampun didalam berusaha demi tercapainya kesejahteraan serta adanya bentuk pembinaan dari distribrut terhadap *reseller* yang tidak ada pada hubungan kerjasama yang biasa.

Kerjasama yang dilakukan para distributor dan *reseller online sho* di Kota Parepare memiliki faktor-faktor pendukung dan penghambat sebagai berikut:

1. Faktor-Faktor Pendukung

Online shop merupakan kegiatan jual beli yang dijalankan dengan menggunakan perangkat yang terkoneksi dengan jaringan dan informasi mengenai barang menggunakan media sosial dan situs. *Online shop* memiliki peluang yang cukup menjanjikan pada saat sekarang dan dimasa yang akan datang dikarenakan hampir semua orang menginginkan kemudahan dalam memenuhi kebutuhan hidup, kemudahan merupakan salah satu ciri dari *online shop* yaitu transaksi dapat dilakukan tanpa bertemu langsung atau bahkan saling kenal sebelumnya. Sebagaimana yang dikemukakan informan dalam wawancaranya sebagai berikut:

“Enak sekali kalo saya sebagai Ibu rumah tangga karena bisa dimana saja ki menjual, kapan saja juga. Biar pas urus anak juga. Modalnya juga nda banyak ji misalnya 80rb bisa mi jadi *reseller*. Apalagi kalo kayak saya ada kayak sistem di tim ku yang na bimbing betulki”¹⁰⁴

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan lainnya, yaitu:

“Kan masih kuliah kalo jual *online* bisa kalo pulang kuliah, bisa juga kalo sebelum kuliah, pokoknya bisa kapan saja menjual. Tokonya juga ya itu hp bisa dibawa kemana-mana. Itu kalo kita *reseller* kalo mislanya stokki barang sedikit tapi banyak yang pesan bisa langsung ambil di distributor nda haruski tunggu lama biar nyaman juga pembelita. Modal awal juga itu nda seberapa kalo dilihat dari untung penjualannya.”¹⁰⁵

Salah satu informan pula mengemukakan sebagai berikut:

“Kalo menjual begini ki cuma modal hp saja, kuota internet saja nda perlu ada toko jadi mudah sekali untuk kita yang masih ada kerjaan lain juga. Bayarnya tinggal transfer lalu dikirim lewat kurir ke *reseller-resellerku*”¹⁰⁶

¹⁰⁴Nurhaeni, *Reseller*, Wawancara pada 29 Desember 2020.

¹⁰⁵Nurjannah, *Reseller*, Wawancara pada 26 Desember 2020.

¹⁰⁶Juhasti Arifin, Distributor, Wawancara oleh penulis pada 15 Desember 2020.

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan lainnya dalam wawancaranya yaitu:

“Jual *online* sekarang enak sekali, gampang ki menjual karena banyak tempat bisa dipake menjual misalnya instagram, facebook, whatshap juga. Gampang ki juga ambil barang sama distributor karena mudah sekali komunikasi”¹⁰⁷

Hal yang sama dikemukakan pula oleh informan lainnya, yaitu:

“Biar dari kos ki atau dari rumah bisa ki juga menjual kalo jualan *online* begini karena kan modal hp ji saja sama internet. yang penting kencang internet ta. Kalo pesan ma, dibayar lewat tf atau cod selesai. Langsung na proses mi distributor baru na kirim ke saya jadi cepat sekali ji barangnya sampai.”¹⁰⁸

Informan lain mengemukakan pula sebagai berikut:

“Itu toh kalo jual begini ada gambar dilihat yang bisa di tau bilang oh masih ada stoknya kayak saya yang ambilka di makassar begini bisa ditau oh model ini stoknya segini. cepat sekali juga informasi barangnya karena kan komunikasi lewat hp. Bahasanya kalo itu up-to-date ki.”¹⁰⁹

Informan lain mengemukakan pula sebagai berikut:

“Saya sudah lama menjankan bisnsis *online*, sejak semester 3 sampai sekarang, saya pun masih setia dengan bisnsis *fashion online* saya. Dan untuk saat ini, saya banyak melakukan order barang atau produk *fashion* seperti pakaian, yang memang cukup banyak peminatnya. Terkait dengan bisnsis *fashion online*, menurut saya, sah-sah saja dijalankan karena memang bisnsis ini cukup menguntungkan buat saya pribadi, karena sekarang kan zaman digital, dimana teknologi sudah semakin canggih. Oleh karena itu, kita harus mengikuti zaman tapi dalam hal yang positif, makanya saya sangat senang dan mendukung bisnsis *fashion online*.”¹¹⁰

Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh informan dalam wawancaranya yaitu:

“Internet sekarang sangat memudahkan komunikasi saya sebagai distributor dengan para *reseller* ku, misalnya *reseller* ku mau po barang atau misalnya saya punya banyak stok dia mau stok untuk pembelinya jadi lebih mudah, juga

¹⁰⁷Nurhadiah, *Reseller*, Wawancara pada 17 Desember 2020.

¹⁰⁸Ririn Wulandary, *Reseller*, Wawancara pada 7 Januari 2021.

¹⁰⁹Zulastri Hamka, *Reseller*, Wawancara pada 5 Januari 2021.

¹¹⁰Musdalipah, *Distributor*, Wawancara pada 26 Desember 2020.

info-info soal barang atau testi-testi gampang sekali di dapat di grup wa karena gampang komunikasinya.”¹¹¹

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan ada beberapa faktor pendukung *online shop* yaitu:

a. *Online Shop* itu fleksibel. Perkembangan internet yang cepat memberikan kemudahan dalam mendapatkan informasi barang yang tidak memillii batas pada waktu dan ruang hanya dengan bermodalkan kuota internet, hal ini mendukung para pelaku-pelaku jual beli dalam melakukan promosi barang atau pemasaran. *Online shop* bisa dikerjakan bagi siapapun baik itu “Ibu rumah tangga, Karyawan, Mahasiswa dan anak sekolahan”.

b. Modal yang tidak terlalu besar.

c. Barang-barang yang ditawarkan selalu terbaru, maksudnya barang-barang yang diperjual belikan didata secara langsung dengan menggunakan *smartphone* dan komputer yaitu barang yang keluar dan barang yang masuk. Jadi, pembeli bisa langsung mengenai stok barang itu masih ada atau telah habis terjual.

d. Mempermudah dalam berbelanja

Penggunaan internet seiring dengan perkembangan zaman yang semakin meningkat mempermudah dalam memenuhi kebutuhannya yang diakibatkan rutinitas dan kesibukan maupun hal lainnya. Penggunaan internet membuat *reseller* tidak perlu lagi untuk pergi ke toko, namun hanya menggunakan handphone dan komputer yang sudah terkoneksi dengan internet sudah bisa memenuhi kebutuhan hidup.

2. Faktor-Faktor Penghambat

Online shop yang berkembang saat ini selain memiliki banyak faktor pendukung dalam menjalankan juga ada pula kelemahan atau faktor penghambatnya.

¹¹¹Siti Nuralisah, Distributor, Wawancara oleh penulis pada 25 Desember 2020.

Sebagaimana dikemukakan oleh informan sebagai berikut:

“Biasanya itu yang baru mau gabung jadi *reseller* kendalanya belum ada atmnya, biasa juga katanya nda tau caranya jual *online*.”¹¹²

Hal yang sama di kemukakan pula oleh informan lain yaitu:

“Pertamanya saya itu terhambat di kartu kredit, karena masih awam sekali soal m-banking juga, jadi pas pertama mau join itu urus ini itu dulu.”¹¹³

Dikemukakan pula oleh informan lain terkait penghambat dalam *online shop* yaitu:

“Cepat sekali habis ini masker yang saya jual tapi produksinya kadang lama, itu biasa kita kan haruski masukkan list jumlah masker atau barang yang mau diambil. Nanti setelah barangnya ada baru diambil jadi yah harus ki cepat-cepat masukkan list biar nda kehabisan.”¹¹⁴

Informan lain juga mengemukakan yaitu:

“Saya sebagai distributor itu banyak sekali tantangannya, karena kadang ada yang daftar jadi *reseller* toh cuma cari ji juga *reseller* lain untuk barang yang na jual lainnya.”¹¹⁵

Penuturan informan lain juga mengemukakan yaitu:

“Ada beberapa *reseller* yang melakukan tindak kecurangan yang biasa menjual dibawah harga yang ambil banyak biar dapar reward terus menurunkan harga yang sebenarnya sudahmi ditetapkan diawal itu kalo kita memang sudah ada harga yang ditetapkan langsung dari owner misalnya ambil beberapa pcs turun lagi sekitar 5-10rb tapi ada juga yang jual dibawahnya padahal disitu adami keuntungannya disamping ada juga rewardnya, yang beginimi biasanya toh kita langsungki viralkan di grup ta maupun sosial media karena kan ada id card jadi itu kita pasang biar na tau orang kalau ini menjual dibawah harga dan di blacklist mi.”¹¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan ada beberapa faktor penghambat *online shop* sebagai berikut:

¹¹²Juhasti Arifin, Distributor, Wawancara pada 15 Desember 2020.

¹¹³Nurhadiah, *Reseller*, Wawancara pada 17 Desember 2020.

¹¹⁴Sulfiani, *Reseller*, Wawancara pada 2 Januari 2021.

¹¹⁵Siti Nuralisah, Distributor, Wawancara pada 25 Desember 2020.

¹¹⁶Juhasty Arifin, Distributor, Wawancara pada 25 Desember 2020.

- a. Tidak memiliki kartu kredit. Walaupun banyak orang yang sudah mengerti menggunakan sistem pembayaran *online* melalui kartu kredit atau M-banking akan tetapi masih ada juga sebagian orang yang tidak memiliki kartu kredit sehingga kesulitan ketika ingin memulai *online shop*.
- b. Kurangnya pengetahuan mengenai sistem jual beli secara *online* dan pola kerjasama distributor dan *reseller*.
- c. Produksi barang yang masih kurang sehingga kadang para distributor maupun *reseller* harus menunggu untuk barang memiliki stok lagi.
- d. Adanya kecurangan *reseller* yang bergabung di tim hanya untuk mencari *reseller* lain dengan produk yang sama jenisnya.
- e. Melakukan penjualan dibawah harga yang telah ditetapkan yang mengakibatkan identitas berupa id card yang dimilikin dipasang dimedia sosial.

Perkembangan teknologi dan informasi memang begitu cepat terlebih didunia internet yang memberikan dampak kemudahan dalam *online shop* termasuk antara distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare. Melakukan *online shop* sekarang menjadi sebuah pilihan bagi para pemula yang ingin melakukan jual beli dengan modal terbilang kecil dan peluang yang banyak mampu membuat sebagian besar orabf semakin ingin dan untuk memulai *online shop*.

Mekanisme kerjasama jual beli distributor dan *reseller online shop* jika dianalisis dengan nilai-nilai dasar ekonomi islam sebagai berikut:

1. Keseimbangan

Keseimbangan merupakan nilai dasar yang pengaruhnya terlihat pada berbagai aspek tingkah laku ekonomi muslim, misalnya: kesederhanaan, berhemat dan menjahui pemborosan. Nilai dasar keseimbangan ini selain mengutamakan

kepentingan dunia dan kepentingan akhirat, juga mengutamakan kepentingan umum, dengan dipeliharanya keseimbangan antara hak dan kewajiban.¹¹⁷ Hal ini pula yang dilakukan distributor dan *reseller* dan *online shop* di Kota Parepare.

Distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare dalam menjalankan kerjasamanya yaitu para distributor dan *reseller* saling bekerjasama dalam menjalankan kewajibannya yaitu distributor menyediakan barang-barang atau merestock barang yang akan dibagikan kepada *resellernya* walaupun terkadang masih banyak para *reseller* yang harus menunggu lebih lama untuk mendapatkan barang dikarenakan minat pembeli yang sangat tinggi namun dari pihak pabrik masih memproduksi barangnya namun para distributor bertanggung jawab atas keterlamabatan tersebut dengan cara memberikan informasi terbaru dan terkini mengenai barang yang diperjualbelikan agar para *reseller* segera mendapat haknya untuk mendapatkan barang. Para *reseller* juga memiliki tanggung jawab untuk menjaga amanah ketika telah melakukan pemesanan kepada distributor ketika barangnya telah ada melakukan pembayaran tepat pada waktu yang telah disepakati. Oleh karenanya para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare dalam menjalankan kerjasama telah berusaha menjalankan nilai dasar keseimbangan yaitu memelihara hak dan kewajiban masing-masing. Nilai keseimbangan yang dilakukan perlu dipertahankan serta dijaga dengan baik agar kiranya pola kerjasama yang dilakukan bisa berlansung untuk waktu yang lama.

2. Keadlian

Keadilan didefinisikan sebagai “tidak menzalimi dan tidak dzalimi” implikasi dari ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk

¹¹⁷ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), h. 5.

mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam.¹¹⁸

Para distributor yaitu untuk pembagian barang dan informasi mengenai barangnya kepada para *reseller* semuanya sama sesuai dengan kebutuhan masing-masing *reseller* karena para *reseller* bergabung didalam tim yang dibentuk distributor serta adanya grup chatting yang dibentuk. Untuk hadiah atau reward yang diperoleh juga setiap *reseller* berhak mendapatkan ketika telah mencapai target penjualan yang dilakukan serta adanya pembinaan dan bimbingan untuk para *reseller* baik yang baru bergabung serta yang telah lama bergabung. Akan tetapi ternyata masih ada beberapa *reseller* yang melakukan tindak kecurangan yaitu *reseller* yang bergabung didalam tim hanya untuk mencari *reseller* lain dengan produk yang sama jenisnya sehingga terkadang para *reseller* beralih ke produk lain yang mengakibatkan turunnya jumlah penjualan yang ada pada distributor.

Oleh karena itu para distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare dalam menjalankan kerjasama telah berusaha menjalankan nilai dasar keadilan walaupun masih ada beberapa *reseller* yang ternyata dalam menjalankan kerjasama tidak menerapkan nilai dasar keadilan yaitu berbuat kecurangan.

¹¹⁸Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007) h.35.

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Bentuk transaksi jual beli *online shop* distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare yaitu untuk *reseller* melakukan pengambilan barang dengan jumlah tertentu dari distributor dan adanya perjanjian penetapan harga barang dengan metode pembayaran tunai seketika dan kredit. Bentuk transaksi yang dilakukan berdasarkan ekonomi Islam yaitu kepemilikan hanya dari barangnya serta manfaat yaitu kosmetik, perawatan badan dan pakaian namun tidak untuk nama produk dari barang. Keseimbangan yaitu terpeliharanya hak dan kewajiban distributor dan *reseller online shop* dengan memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan oleh distributor ketika bergabung dengan tim serta distributor memiliki kewajiban untuk memenuhi pesanan para *reseller*. Keadilan yaitu para penjual *online* memiliki kesempatan untuk bergabung dengan tim distributor selama telah memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh distributor.
2. Kerjasama yang dilakukan distributor dan *reseller online shop* di Kota Parepare menggunakan pola keagenan yaitu kerjasama yang memperkuat antara satu dan lainnya serta saling menguntungkan. Serta keuntungan yang diperoleh akan lebih banyak ketika bergabung menjadi bagian dari tim antara distributor dan *reseller online shop*. Kerjasama yang dilakukan berdasarkan ekonomi Islam yaitu keseimbangan dengan saling membantu memberikan informasi mengenai produk. Keadilan yaitu adanya pembinaan dan bimbingan untuk para *reseller* baik yang

baru bergabung serta yang telah lama bergabung. Namun masih ada beberapa *reseller* yang melakukan kecurangan yaitu *reseller* yang bergabung di tim hanya untuk mencari *reseller* lain dengan produk yang sama jenisnya serta melakukan penjualan tidak berdasarkan harga yang ditetapkan.

B. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan berdasarkan hasil penelitian:

1. Transaksi yang dilakukan secara *online*, jangan terlalu mementingkan kepercayaan. Karena penipuan bisa saja muncul dari orang-orang yang tidak kita ketahui identitasnya. Media sosial yang digunakan dalam bertransaksi secara *online* sangat luas jangkauannya, penggunanya ada banyak orang dari berbagai daerah sehingga kita tidak boleh menerapkan prinsip kepercayaan dalam bertransaksi.
2. Bagi para distributor dalam melakukan kerjasamanya mengenai informasi barang yang diperjualbelikan lebih update lagi terutama mengenai stock dan waktu restock dari produk atau barang.
3. Transaksi secara *online* telah mendapat tempat dihati masyarakat, oleh karena itu transaksi ini bisa saja dilakukan siapapun. Jadi para distributor dan *reseller* perlu *up to date* mengenai informasi dalam berbisnis *online*.

DAFTAR PUSTAKA

1. Al-Quranul Karim

2. Sumber Buku

- Abbas, Anwar. 2009. *Dasar-Dasar Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum Uin Syahid.
- A. Karim, Adiwarman. 2007. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Ali, Zainuddin. 2009. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Al-Muslih, Abdullah Shalah Ash-Shawi. 2004. *Fiikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq.
- Al-Kaff, Abdullah Zaky. 2002. *Ekonomi dalam Perspektif Islam*. Bandung: PT. Pustaka Setia Pertama.
- Azwar, Saifuddin. 2000. *Metode Penelitian*. Cet. II; Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badroen, Faisal. 2012. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group.
- Basrowi, Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Bungin, Burhan. 2012. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Hafsah, Mohammad Jafar. 200. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi* . Jakarta: PT. Pustaka Sinar Harapan.
- Harsanto, Budi. 2013. *Dasar Ilmu Manajemen Operasi*. Bandung: UNPAD PRESS.
- Hasan, M.Ali. 2004. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta : PT.Raja Grafindo.
- Indrajit, Richardus eko, Richardus Djokopranoto. 2003. *Proses Bisnis Outsourcing*. Jakarta: Grasindo.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat*. 2008. Jakarta: PT Gramedia Utama.
- Manullang, M. 2008. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Masyhuri dan Zainuddin. 2008. *Metode Penelitian* .Jakarta: Revika Aditama.
- Mardalis. 2014. *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*. Cet VII. Jakarta: Bumi Aksara.

- Mardani. 2016. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Kencana: Jakarta .
- Moleong, Lexy J. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2004. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- M. Saefuddin, Ahmad. *Analisis Nilai-Nilai Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta Pusat: Media Da'wah dan LIPPM.
- Nasir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Pribadi, Wikan. 2009. *Blog Peneur: Menjadi Enterpreneur dan Mengembangkan Bisnis Lewat Blog*. Jakarta: Bukune.
- Prodjodikoro, Wirjono. 2011. *Azas-Azas Hukum Perjanjian*. Mandar Maju: Bandung.
- P3EI. 2008. *Ekonomi Islam*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Rivai, Veithzal, Andi Buchari. 2009. *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Salim dan Haidir. 2019. *Penelitian Pendidikan: Metode, Pendekatan , dan Jenis*. Jakarta: Kencana.
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Spiegel Murray R. dan Larry J. Stephens,. 2004. *Statistik*. PT. Gelora Aksara Pratama; Edisi Ketiga.
- Subagyo, Joko. 2006. *Metode Penelitian (Dalam Teori dan Praktek)*. Jakarta: Rineka cipta.
- Subanar. 1997. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE.
- Sugiono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sujana, Asep ST. 2012. *Manajemen Minimarket* . Jakarta: Raih Asa Sukses (RAS).
- Sumardjo, dkk. 2004. *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suswinarno. 2013. *Mengantisipasi Risiko dalam Pengadaan Barangatau Jasa Pemerintah*. Jakarta: Visimedia.
- Syafei, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Tim Penyusun. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi. Parepare: STAIN Parepare.

Yusuf, A. Muri. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Prenada Media.

Yusuf Muhammad, Ahmad Yusuf. 2012. *1 Jam Membuat Toko Online dengan Joomla-Virtuemart*. Yogyakarta, Expert.

Wijaya, Hengki. *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*. Makassar: Sekolah Tinggi Teologia Jaffray.

3. Sumber Skripsi, Tesis, Disertasi

Affan Jasuli. 2014. “*Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas dengan PT Nusafarm terhadap Pendapatan Usaha Tani Kapas di Kabupaten Situbondo*”, Skripsi Sarjana, Fakultas Pertanian, Universitas Jember.

Lutfi Sirri Purwanto. 2017. “*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Razardistro.com*”, Skripsi Sarjana Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.

Nur Indah Fitriana. 2017. “*Pelaksanaan Jual Beli antara Pelaku Usaha Utama dan Reseller dalam Sistem Transaksi Online di Reisa Garage*”, Skripsi Sarjana Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

4. Sumber Referensi Internet

Editor, “Sistem Dropshipping dan Solusinya”
<http://rumaysho.com/muamalah/sistem-dropshipping-dan-solusinya>

Nolza, “Syarat menjadi seorang Reseller”. <https://googleweblight.com> (Diakses 20 Juni 2020)

Surya Pos, “Pengertian Ekonomi Islam”
<http://www.suryapost.com/2010/12/pengertian-ekonomi-Islam.html>. (Diakses 20 Juni 2020)

Muhammad Denia, “Jual beli On-Line Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Syariah” Blog Muhammad Denia.
http://wordads.co/?utm_source=houseads&utm_campaign=3-13. Html, (3 Februari 2020).

Info SULSEL, “Profil Kota Parepare”, 2010,
<http://infoSulawesiselatan.blogspot.Com> 010/02/profil-kota-parepare.html (Diakses 15 Januari 2021)



LAMPIRAN

PAREPARE



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2751/In.39.8/PP.00.9/12/2020
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MUHAMMAD HAERIL
Tempat/ Tgl. Lahir : KARIANGO, 05 SEPTEMBER 1996
NIM : 15.1424.001
Fakultas/ Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah
Semester : XI (Sebelas)
Alamat : KAMP. MENNENG, DESA PANANRANG, KECAMATAN
MATTIRO BULU, KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

POLA KEMITRAAN DISTRIBUTOR DAN RESELLER ONLINE SHOP DI KOTA PAREPARE (ANALISIS EKONOMI ISLAM)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Desember sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

87 Desember 2020

Dekan,



Muhammad Kamal Zubair



SRN IP0000621



PEMERINTAH KOTA PAREPARE KECAMATAN SOREANG

Jalan Laupe No. 163 Telepon (0421) 25694 Parepare
Email : soreang@pareparekota.go.id Website : www.pareparekota.go.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 893.7/ 61 /KCS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **PARMAN**
Nip : 19650408 198603 1 023
Jabatan : Kasi Pemerintahan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswa/(i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : **MUHAMMAD HAERIL**
Universitas/Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
Jurusan : Ekonomi Syariah
Alamat : Kamp Menneng, Kecamatan Mattiro Bulu, Kabupaten Pinrang

Dinyatakan selesai melaksanakan penelitian/wawancara dalam rangka penyusunan/pembuatan Skripsi dengan judul " **POLA KEMITRAAN DISTRIBUTOR DAN RESELLER ONLINE SHOP DI KOTA PAREPARE (ANALISIS EKONOMI ISLAM)** ", Selama TMT 12 Desember 2020 s.d 21 Januari 2021, berdasarkan surat dari Kantor Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Nomor : 624/IP/DPM-PTSP/12/2020, Tanggal 12 Desember 2020 Perihal : *Rekomendasi Penelitian*.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ab. CAMAT SOREANG,
Kasi Pemerintahan



Tembusan :

1. Walikota Parepare sebagai Laporan;
2. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare;
3. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare;
4. Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare;
5. Arsip.





NAMA MAHASISWA : MUHAMMAD HAERIL
NIM : 15.1424.001
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI : EKONOMI SYARIAH
JUDUL : POLA KEMITRAAN DISTRIBUTOR DAN
RESSELER ONLINE SHOP DI KOTA PAREPARE
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)

Instrument Penelitian

- 1) Barang apa yang anda jual?
- 2) Kapan anda mulai menjadi distributor/ reseller?
- 3) Bagaimana cara untuk bergabung menjadi bagian dari tim (menjadi reseller/distributor?)
- 4) Bagaimana bentuk pembayaran barang yang dilakukan?
- 5) Bagaimana cara menerima pembayaran barang dilakukan?
- 6) Bagaimana sistem kerjasama usaha yang dilakukan distributor dan reseller?
- 7) Bagaimana bentuk bimbingan dan pembinaan ketika bergabung menjadi bagian dari tim atau reseller?
- 8) Keuntungan apa saja yang didapat ketika bergabung dengan tim atau menjadi reseller?
- 9) Apa saja faktor pendukung ketika bergabung menjadi bagian dari tim?
- 10) Apa saja faktor penghambat ketika bergabung menjadi bagian dari tim?
- 11) Bagaimana kepemilikan barang yang di ambil?

- 12) Bagaimana cara anda mengelola keuntungan yang di dapatkan dari hasil bergabung dengan tim, apakah hasil di belanjakan untuk diri sendiri atau untuk yang lain?
- 13) Apakah ada yang melakukan kecurangan-kecurangan yang dilakukan reseller?

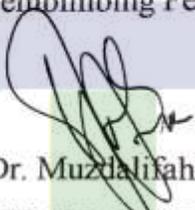
Parepare, 4 Januari 2022

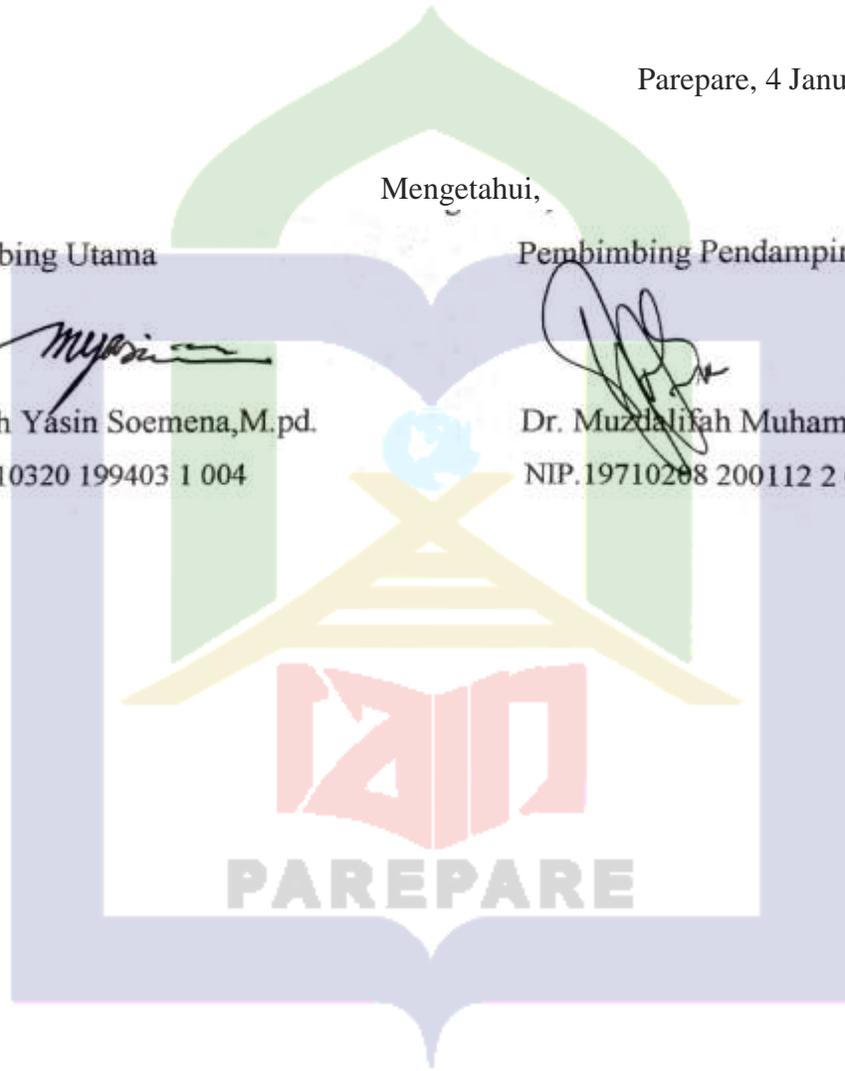
Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Drs. Moh Yasin Soemena, M.pd.
NIP. 19610320 199403 1 004


Dr. Muzdalifah Muhammadun, M. Ag
NIP. 19710208 200112 2 002



PAREPARE

TRANSKIP WAWANCARA DAN KODING

No	Pertanyaan	Jawaban Informan	Koding
1.	Barang apa yang dijual?	<p>Sri Wahyuni Syarifuddin: Kalau saya itu menjual barang-barang kosmetik seperti cream, collagen, pemutih badan dan handbody. Barang-barang ini saya jual ke <i>reseller</i> ku melalui <i>online</i>. Sistem <i>online</i> ini menurut saya sangat mudah dan tidak membuang waktu, karena kita tidak perlu repot-repot keluar rumah dan mengunjungi toko atau pasar untuk membeli barang yang kita inginkan. Gampang juga <i>reseller</i> ku kalo ambil barang karena bisa lewat kurir atau lewat jasa pengiriman.</p> <p>Nurjannah: Kalau barang jualan ku sendiri itu seperti creamnya BBC, <i>handbody</i> juga, biasa juga ada ku ambil di distributor pemutih badan yang collagen itu begitu ji ku jual saya.</p> <p>Siti Nurhalisah: Saya menjual masker organik, bedda lotong, sabun mandi yang saya ambil dari distributor ku. Kalau pesan ka barang sama distributor toh cepat datangnya karena masuk ma ke tim jadi ada namanya sistem PO untuk kita para <i>reseller</i>. Ada kemudahan kalo sudah jadi member.</p> <p>Nurhaeni: Saya itu yang ku jual kayak masker organik ada juga sabun badan, beddak lotong.</p> <p>Juhasti Arifin:</p>	<p>Bentuk transaksi jual beli distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare</p>

		<p>Saya itu yang ku jual kayak masker organik ada juga sabun badan, beddak lotong.</p> <p>Musdalipah: Pakaian ji saya ku jual, kemeja wanita, gamis juga, rok, celana jilbab. Ini barang saya ambil di makassar tapi ku pesan lewat <i>shopee</i>.</p>	
<p>2.</p>	<p>Bagaimana cara untuk bergabung menjadi bagian dari tim (menjadi <i>reseller</i>/ distributor?)</p>	<p>Sri Wahyuni Syarifuddin: Kalau barang yang saya jual itukan kosmetik, nah yang inimi kita pertama itu daftar ki jadi distributor sama ownernya ini, hampir tiap kota itu ada distributot terutama produk yang saya jual ini misalnya cream BBC, saya yang ambil langsung sama owner atau dipabrik nanti saya bagikan ke <i>reseller-reseller</i> ku yang ikut join di tim ku. Pertama itu kan mereka daftar jadi <i>resellerku</i>, yang mau jadi <i>reseller</i> ku itu ada minimal pengambilan, kalo di BBC kita itu minimal pengambilan 3 paket sebanyak 600rb atau 200rb perpaketnya. Tapi distributor itu harus ambil banyak, saya sendiri sering sedia barang ratusan paket. Kita itu ada patokan harga memang, nda bisa ki jual dibawah atau diatas harga karena dari awal join itu sudah ditanya syarat-syaratnya.</p> <p>Juhasti Arifin: Sebelum booming sekali ini masker organik yang saya jual itu saya gabung duluan sama tim karena belum ada distributornya untuk di Pare, jadi saat saya post-post banyak yang minat jadi <i>resellerku</i> dan gabung didalam tim. Kita itu distributor harus ki selalu stok untuk <i>resellerta</i> juga. kalau ada yang mau jadi</p>	<p>Bentuk transaksi jual beli distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare</p>

		<p><i>reseller</i> ku itu yang masker organik modalnya 80rb yaitu 10pcs masker. Itu bisami gabung juga di tim ku yang beddak lotong dan sabun mandi juga. Karena syarat dari owner memang begitu. Kalo saya distributor itu minimal pengambilan 50pcs tapi selalu banyak ku stok karena banyak mi <i>reseller</i>ku juga, biar mudah juga <i>reseller</i> kalo mau langsung stok dia banyak. Kalo untuk list itu kita sudah ada memang listnya harga dari pabrik dan untuk <i>reseller</i> itu tidak boleh jual dibawah list, karena <i>reseller</i> itu sudah dapat untung sebenarnya karena kalo ambil barang sudah ada potongannya jadi nda boleh jual dibawah list yang ditentukan</p> <p>Musdalipah: Saya ambil barang yang ku jual di Makasaar nanti ku pasarkan di media sosial ku, biasa ada yang minat mau jual kembali yang saya jual juga makanya saya kasih masuk mi di grup ku. Di saya itu tidak ada minimal pengambilan barang ji, tapi sistemnya disaya itu kita PO karena saya ambil barangka juga di Makassar jadi tunggu ka lagi pengiriman baru bisa saya bagikan pesanannya <i>reseller</i>ku. Harga pakaian itu ditentukan sendiri sama <i>reseller</i> ku, misalnya saya jual 100 terserah meraka mau jual berapa. Tidak ada ji kontrak bilang begini begini, karena ini <i>reseller</i> ku banyak pembelinya luar daerah jadi bisa na sesuaikan sama ongkos kirimnya sama harganya</p>	
3.	Bagaimana bentuk pembayaran barang dilakukan?	Nurjannah: Langsung ku bayar saya karena toh gampang ki juga hitung untung ta dipenjualan	Bentuk transaksi jual beli distributor

		<p>Sulfiani: Saya pas awal-awal itu modal ku kecil ji tapi semakin kesini semakin banyak pelanggan ku kalo nda cukup lagi modal ku ku kredit, bayar ka dulu dpnya, ada kebijakannya distributor ku bisa bayar di akhir ada penentuan tanggal pelunasannya.</p> <p>Siti Nurhalisah: Sebenarnya untuk <i>reseller</i> ku itu harus cash tapi karena ada yang pengambilan barangnya banyaknya jadi ada yang bayar setengah, tapi untuk yang seperti ini agak susah karena kita kan pake sistem kepercayaan jadi untuk yang mau kredit kita harus benar-benar liat orangnya seperti apa dalam menjual selama ini.</p> <p>Sri Wahyuni Syarifuddin: Harus cash langsung bayar karena kan ituji juga kita diputar modal, nda boleh kredit</p>	<p>dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare</p>
4.	Bagaimana cara menerima pembayaran barang dilakukan?	<p>Juhasti Arifin: Untuk pembayarannya itu <i>reseller</i> biasanya ada yang setelah keep jumlah barangnya akan di transfer langsung ke saya ada juga yang kadang ambil langsung barangnya dan langsung bayar saat itu juga dirumah</p> <p>Nurjannah: Ya biasanya saya langsung kerumah distributor ku tapi kadang juga saya transfer saya nanti pakai kurir yang antar kerumah</p>	<p>Bentuk transaksi jual beli distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare</p>
5.	Bagaimana sistem kerjasama usaha yang dilakukan distributor dan <i>reseller</i> ?	<p>Siti Nurhalisah: Saya toh awalnya ambil ma dulu masker, beddak sama sabun ke oenwrnya baru ku kasih mi <i>reseller</i> ku, nah mereka ini nantinya akan jual lagi. Kalo jual masker, beddak lotong sama sabun ini nda butuh</p>	<p>Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota</p>

		<p>ji modal besar tapi kita biasa dikasih target kalo awal gabung atau bahasanya syarat gabungnya ya itu ambil minimal segini</p> <p>Ririn Wulandary: Ya ambilnya tetap di distributor karena kita nda bisa ki langsung ambil ke owner karena ada syarat-syaratnya kalo begitu. Saya awalnya itu kan untuk tambah-tambah uang kuliah tapi dengan modal yang nda besar juga, dulu dari uang jajan yang ku tabung pas awal jadi <i>reseller</i> ka, kalo gabung ki itu ada syarat-syaratnya juga nda asal menjual kan biar bisa laku jualanta jadi biasanya itu distributor misalnya ambil segini ada diskonnya</p> <p>Sri Wahyuni Syarifuddin: Pertama itu saya sebagai distributor ambil barang dulu di owner baru saya kasih masuk di grup yang ada <i>reseller</i> ku dan mereka mi yang pasarkan juga.</p> <p>Nurhadiah: Ini itu sistemnya kita ambil barang atau produk di pabrik atau ownernya lalu untuk yang jadi distributor itu yang ambil, nah baru nanti setelah ada barangnya kita bagi mi ke <i>reseller</i>, untuk kerjasamanya jelas ada kita itu komunikasinya lewat <i>online</i> juga sama owner, <i>reseller</i> ke distributor juga.</p> <p>Musdalipah: Kan saya gabungka untuk distributor area Parepare, barangnya itu saya ambil disalah satu toko di Makassar nah nanti setelahnya yang gabung jadi <i>reseller</i>ku itu yang ambil disaya karena saya yang komunikasi langsung sama pihak di makassar</p>	Parepare
6.	Bagaimana bentuk bimbingan dan pembinaan ketiga bergabung menjadi bagaian	<p>Siti Nurhalisah: Kalau gabung ditim ku banyak sekali keuntungannya salah satunya untuk pemula ada full bimbingan, juga saya selalu dukung para <i>reseller</i> ku untuk</p>	Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i>

	dari tim atau <i>reseller</i> ?	<p>kembangkan jualannya, selalu saya kasih motivasi biar rajin menjual biar dapat banyak keuntungan juga. Triknya sebenarnya itu cuma dengan posting posting posting, juga masukki ke semua grup dagang seluruh indonesia atau sulsel lah sudahnya itu ya berdoa mki biar banyak pembelita.</p> <p>Ririn Wulandary: Kendala ku dulu pas awal itu tidak saya tahu menjual tapi karena mauka saya tanyakan mi ke distributor ternyata kita dikasih ki bimbingan untuk pemula, di ajarkan sistemnya jualannya.</p> <p>Juhasti Arifin: Kalau jadi <i>reseller</i> ku itu akan saya arahkan cara menjualnya tapi juga para <i>reseller</i> harus aktif dalam bertanya kalau ada kendala atau hambatan dalam menjualnya. Kita selalu bangun kerjasama di grup walaupun hanya lewat <i>online</i> tapi selalu komunikasi soal untung penjualan, soal caranya kembangkan biar makin banyak yang dijual.</p> <p>Musdalipah: Saya ndada ji bimbingan khusus atau pembinaan tapi selalu aktif kasih tau <i>reseller</i> kalau ada barang-barang baru, adanya potongan atau diskon-diskon juga sering saya kasih motivasi biar makin rajin promosi jualan.</p>	di Kota Parepare
7.	Keuntungan apa saja yang didapat ketika bergabung dengan tim atau menjadi <i>reseller</i> ?	<p>Siti Nurhalisah: Kalo gabung dii tim ku itu dapat mki id member, ada juga bimbingan, dapat ki untung penjualan, dapat ki reward, nah reward ini misalnya ambil ki 500pcs masker akan dapat uang tunai 500rb, kalo 5000pcs dapat ki juga 5jt 500rb, kalau 11000pcs dapat ki iphone 11 yang harganya 12juta, ini reward berlaku selama 6 bulan dan berlaku kelipatan. Beda lagi kalo bedda lotong kalo ambil 500 pot akan dapat 1 gram emas. Ada</p>	Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare

		<p>juga hadiah kadang dari saya kalo capai target. Tapi kita ini distributor harus ki nyetok barang selalu, tiap bulan harus masukan list ke owner atau pabrik juga biar <i>reseller</i> gampang kalo ada yang mau ambil barang karena barang sudah ready, tinggal diambil.</p> <p>Nurhaeni: Awal jadi <i>reseller</i> itu kita modalnya 80rb dapatmi masker 10pcs yang akan dijual ulang ke konsumen. Dapat mki juga id member, join grup juga, selain dapat ki untung penjualan ada juga rewardnya. Uang tunai biasa 500rb samapi 5jtan ada juga iphone 11. Tapi ya kita juga harus tetap ikuti arahan dari distributor biar lebih mudah ki promosi sama pasarkan produkta. Ada juga sabun muka sama sabun badan yang kalo ambil ki 500 dapat mi uang 500rb</p> <p>Juhasti Arifin: Sistemnya disaya itu ndada dibilang memberatkan <i>reseller</i> atau member. Tidak ada paksaan bahwa harus capai target biar dapat reward kecuali yang mau dapat banyak bonus atau reward ya harus banyak juga penjualannya biar dapat bonus reward uang tunai selama 6 bulan. Bonus reward uang tunai itu diluar dari untung penjualan</p> <p>Sri Wahyuni Arifin: Pertama kalau gabung itu sudah dapat id member, sudah masuk ke dalam grup whatshap juga, testi-testi produk misalnya foto atau video sudah ada lengkap dengan caption tinggal post. Kalau untuk reward untuk <i>reseller</i> ndada karena untungnya mereka hanya dari penjualan misalnya 30-50rb. Tapi untuk distributor itu ada misalnya 500pot bisa dapat 1 gram emas.</p> <p>Zulastri Hamka:</p>	
--	--	---	--

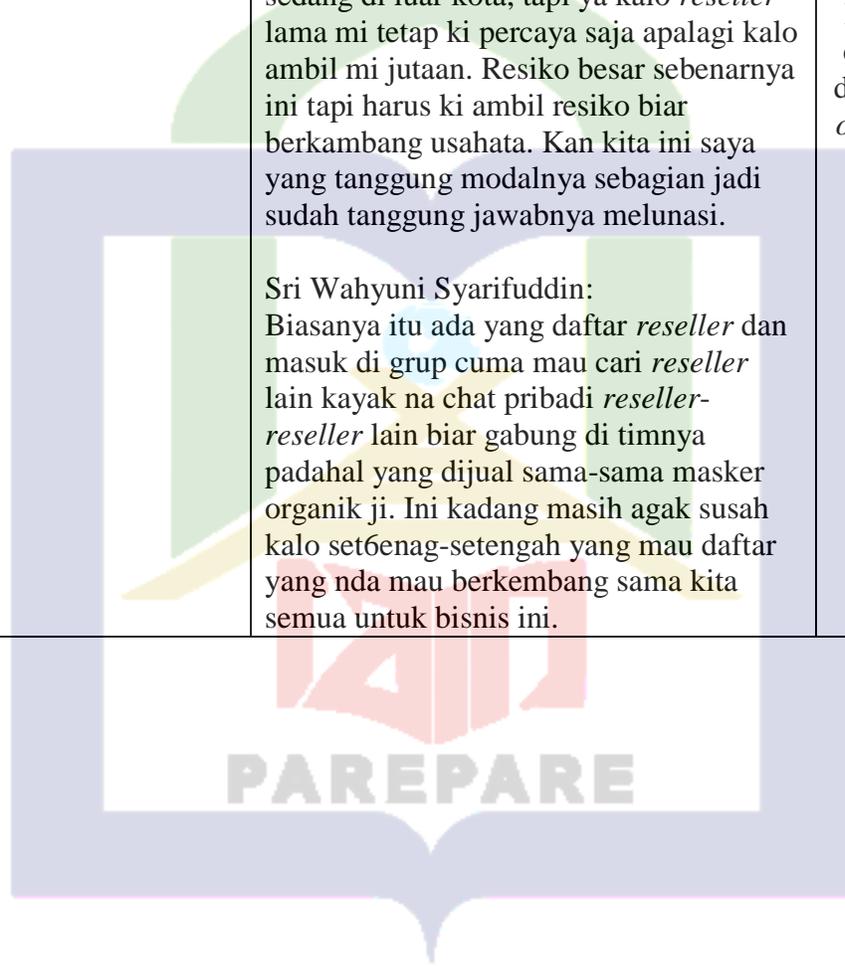
		<p>Ya itu tadi ambil 3 pcs dulu pakaian, baru join di grup. Kalau ambil banyak pakaian itu akan ada diskon berupa potongan harga mulai dari 20rb-40rb per pcs pakaian, dan update soal modal baru pakaian itu lebih cepat kalo jadi <i>reseller</i> ki.</p>	
<p>8.</p>	<p>Apa saja faktor pendukung ketika bergabung menjadi bagian dari tim?</p>	<p>Nurhaeni: Enak sekali kalo saya sebagai Ibu rumah tangga karena bisa dimana saja ki menjual, kapan saja juga. Biar pas urus anak juga. Modalnya juga nda banyak ji misalnya 80rb bisa mi jadi <i>reseller</i>. Apalagi kalo kayak saya ada kayak sistem di tim ku yang na bimbing betulki.</p> <p>Nurjannah: Kan masih kuliah kalo jual <i>online</i> bisa kalo pulang kuliah, bisa juga kalo sebelum kuliah, pokoknya bisa kapan saja menjual. Tokonya juga ya itu hp bisa dibawa kemana-mana. Itu kalo kita <i>reseller</i> kalo mislanya stokki barang sedikit tapi banyak yang pesan bisa langsung ambil di distributor nda haruski tunggu lama biar nyaman juga pembelita. Modal awal juga itu nda seberapa kalo dilihat dari untung penjualannya.</p> <p>Juhasti Arifin: Kalo menjual begini ki cuma modal hp saja, kuota internet saja nda perlu ada toko jadi mudah sekali untuk kita yang masih ada kerjaan lain juga. Bayarnya tinggal transfer lalu dikirim lewat kurir ke <i>reseller-reseller</i>ku.</p> <p>Nurhadiah: Jual <i>online</i> sekarang enak sekali, gampang ki menjual karena banyak tempat bisa dipake menjual misalnya instagram, facebook, whatshap juga. Gampang ki juga ambil barang sama distributor karena mudah sekali komunikasi.</p> <p>Ririn Wulandary:</p>	<p>Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare</p>

		<p>Biar dari kos ki atau dari rumah bisa ki juga menjual kalo jualan <i>online</i> begini karena kan modal hp ji saja sama internet. yang penting kencang internet ta. Kalo pesan ma, dibayar lewat tf atau cod selesai. Langsung na proses mi distributor baru na kirim ke saya jadi cepat sekali ji barangnya sampai.</p> <p>Zulastri Hamka: Itu toh kalo jual begini ada gambar dilihat yang bisa di tau bilang oh masih ada stoknya kayak saya yang ambilka di makassar begini bisa ditau oh model ini stoknya segini. cepat sekali juga informasi barangnya karena kan komunikasi lewat hp.</p> <p>Musdalipah: Saya sudah lama menjankan bisnsis <i>online</i>, sejak semester 3 sampai sekarang, saya pun masih setia dengan bisnsis <i>fashion online</i> saya. Dan untuk saat ini, saya banyak melakukan order barang atau produk <i>fashion</i> seperti pakaian, yang memang cukup banyak peminatnya. Terkait dengan bisnsis <i>fashion online</i>, menurut saya, sah-sah saja dijalankan karena memang bisnsis ini cukup menguntungkan buat saya pribadi, karena sekarang kan zaman digital, dimana teknologi sudah semakin canggih. Oleh karena itu, kita harus mengikuti zaman tapi dalam hal yang positif, makanya saya sangat senang dan mendukung bisnsis <i>fashion online</i>.</p> <p>Siti Nurhalisah: Internet sekarang sangat memudahkan komunikasi saya sebagai distributor dengan para <i>reseller</i> ku, misalnya <i>reseller</i> ku mau po barang atau misalnya saya punya banyak stok dia mau stok untuk pembelinya jadi lebih mudah, juga info-soal barang atau testi-testi gampang sekali di dapat di grup wa karena</p>	
--	--	---	--

		gampang komunikasinya.	
9.	Apa saja faktor penghambat ketika bergabung menjadi bagian dari tim?	<p>Juhasti Arifin: Biasanya itu yang baru mau gabung jadi <i>reseller</i> kendalanya belum ada atmnya, biasa juga katanya nda tau caranya jual <i>online</i>.</p> <p>Nurhadiah: Pertamanya saya itu terhambat di kartu kredit, karena masih awam sekali soal m-banking juga, jadi pas pertama mau join itu urus ini itu dulu.</p> <p>Sulfiani: Cepat sekali habis ini masker yang saya jual tapi produksinya kadang lama, itu biasa kita kan haruski masukkan list jumlah masker atau barang yang mau diambil. Nanti setelah barangnya ada baru diambil jadi yah harus ki cepat-cepat masukkan list biar nda kehabisan.</p> <p>Siti Nurhalisah: Saya sebagai distributor itu banyak sekali tantangannya, karena kadang ada yang daftar jadi <i>reseller</i> toh cuma cari ji juga <i>reseller</i> lain untuk barang yang na jual lainnya.</p>	Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare
10.	Bagaimana kepemilikan barang yang di ambil?	<p>Juhasti Arifin: Yang saya jual ini bukan produk sendiri ku tapi ada ownernya yang orang pinrang. Nah saya ambil di dia karena saya jadi distributornya itu dan cari ma <i>reseller</i> juga.</p> <p>Sri Wahyuni Syarifuddin: Ambil barangnya itu di makassar, saya sendiri yang langsung kesana. Ini ada owner sendirinya dia yang ciptakan ini produk, dia yang tahu proses produksinya, saya cuma membeli lalu pasarkan produknya dapat ma untung juga.</p> <p>Siti Nurhalisah:</p>	Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare analisis ekonomi Islam

		<p>Kalau saya itu ambil ka pertama di ownernya yang semacam beddak lotong itu sama masker, nah nantinya saya bagimi ke <i>reseller</i> juga.</p> <p>Musdalipah: Saya ambil barangnya di makassar, bukan saya produksi sendiri ini pakaian.</p>	
11.	<p>Bagaimana cara anda mengelola keuntungan yang di dapatkan dari hasil bergabung dengan tim, apakah hasil di belanjakan untuk diri sebndiri atau untuk yang lain?</p>	<p>Juhasti Arifin: Saya sendiri itu keluarkan ka juga zakat apalagi 2 tahun belakangan ini ya alhamdulillah untung penjualan sudah lumayan, karena kita menjual bukan sekedar menjual saja itu yang selalu saya sampaikan ke tim ku, selain rajin ki promosi harus ki juga berdoa dan berzakat atau sedekah biar rezeki ta ada-ada saja datangnya pembeli. Biar sama produk yang kita jual tapi rezeki orang beda-beda.</p> <p>Sulfiani: Saya jual <i>online</i> kan modal sedikit ji awalnya, tapi semenjak gabungka di tim distributor kayak lebih terstruktur jualan ku karena ada dibilang reward jadi ada motivasi sendiri biar hasil jualan nda saya jajan sembarang tapi saya kembalikan jadi modal lagi.</p> <p>Musdalipah: Jadi distributor itu kan butuh ki modal besar jadi ya bagaimana mami carata atur untung jualan biar bisa diputar lagi jadi modal. Kalo saya sendiri itu misalnya ada untung ku pasti saya sisakan untuk tambah modal biar bisa ambil banyak. Begitu juga selalu saya kasih tahu kan <i>reseller</i> ku. Tips ku saya itu rajin ki posting di instagram, whatshap, facebook juga tapi jangan juga lupa ibadah ta apalagi sedekah. Jalan rezeki semua itu.</p> <p>Siti Nurhalisah: Di grup itu selalu saya sampaikan ke <i>reseller</i>ku kalo awal menjual ki itu jangan lupa berdoa. Karena saya ku</p>	<p>Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare analisis ekonomi Islam</p>

		bimbing bukan Cuma biar dapar reward atau untung tapi mauka juga kalo jualan ku berkah dan begitupun para <i>reseller</i> ku.	
13.	Apakah ada yang melakukan kecurangan-kecuranagan yang dilakukan <i>reseller</i> :	<p>Juhasti Arifin: Sebenarnya kendala paling besar saya itu kadang toh kalo ada yang ambil banyak barang dan sistemnya pakai dp nanti setelah akhir bulan baru bayar full nah inimi biasa masih banyak lewat batas waktu pembayarannya kadang karena susah transfer maksudnya jelek jaringannya ada juga yang waktu itu sedang di luar kota, tapi ya kalo <i>reseller</i> lama mi tetap ki percaya saja apalagi kalo ambil mi jutaan. Resiko besar sebenarnya ini tapi harus ki ambil resiko biar berkembang usahata. Kan kita ini saya yang tanggung modalnya sebagian jadi sudah tanggung jawabnya melunasi.</p> <p>Sri Wahyuni Syarifuddin: Biasanya itu ada yang daftar <i>reseller</i> dan masuk di grup cuma mau cari <i>reseller</i> lain kayak na chat pribadi <i>reseller-reseller</i> lain biar gabung di timnya padahal yang dijual sama-sama masker organik ji. Ini kadang masih agak susah kalo set6enag-setengah yang mau daftar yang nda mau berkembang sama kita semua untuk bisnis ini.</p>	Mekanisme kerjasama distributor dan <i>reseller online shop</i> di Kota Parepare analisis ekonomi Islam





KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

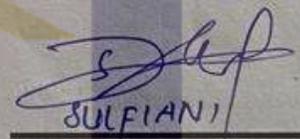
Nama : SULFIANI
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Nama Online Shop : ALFAREZI SHOP
Alamat : JL. AMAL BAKTI

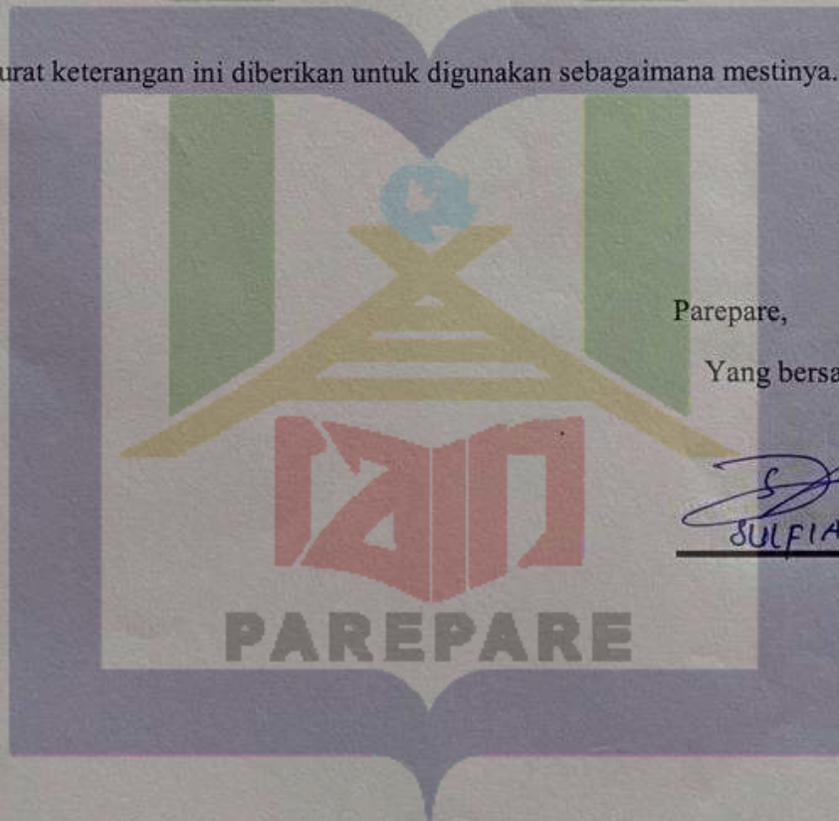
Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)**”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan


SULFIANI



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

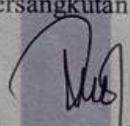
Nama : Sri Wahyuni Syarifuddin
Jenis Kelamin : Perempuan
Nama Online Shop : Balubaluparepare
Alamat : BTR Pondok Indah Sreang

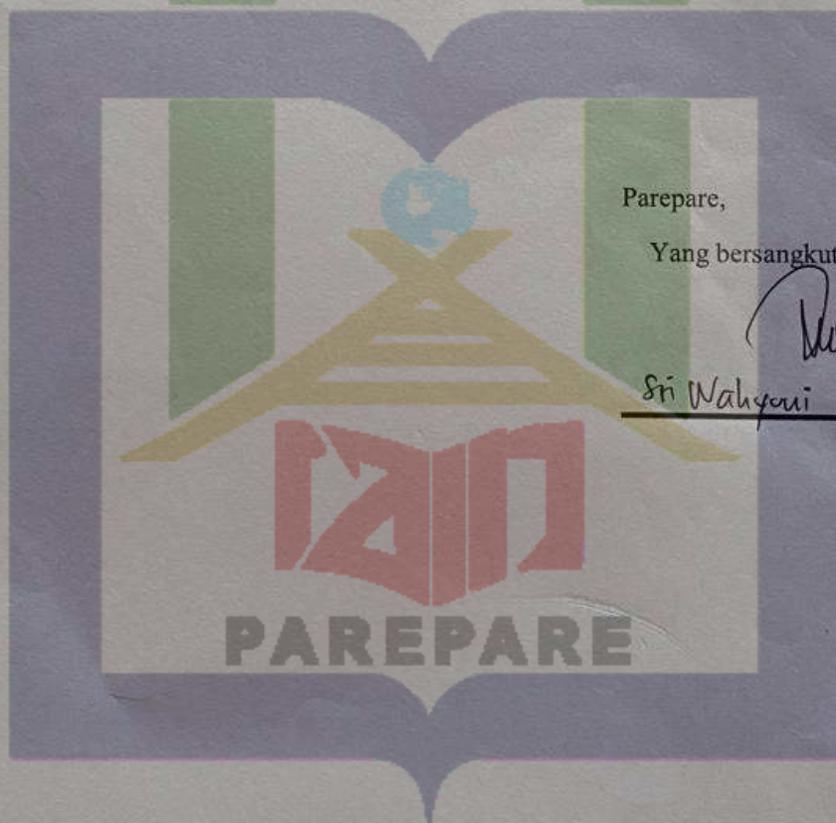
Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan


Sri Wahyuni Syarifuddin



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : Rama Wulandary
Jenis Kelamin : Perempuan
Nama Online Shop : Rnshop
Alamat : Jl. Kusuma Utzara Samprey 50 1r

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “Pola **Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)**”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan



PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini,

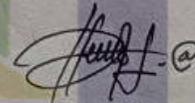
Nama : Juhasti Aripin
Jenis Kelamin : Perempuan
Nama Online Shop : @juhesbeauty . id
Alamat : Jl. Industri kecil no .123 kota Parepare

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)**”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan



Juhasti Aripin



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini,

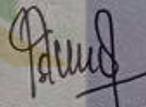
Nama : NUR JANNA
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Nama Online Shop : NADIN STORE
Alamat : JL. LATAKKA NO. 67

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “*Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)*”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan


NUR JANNA



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : NURHAEMI
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Nama Online Shop : KHANZA SHOP 15
Alamat : Jl. Jend. Sudirman Km. 2

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)**”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan


NURHAEMI


PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : MUSDALIPAH
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Nama Online Shop : IPHA-SHOP
Alamat : JL. BAMBU RUNCING BTN NUGRAHA BLOK E/11

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)**”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan



MUSDALIPAH

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

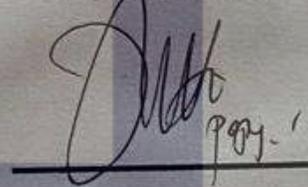
Nama : Zulasti Hanika .
Jenis Kelamin : Wanita .
Nama Online Shop : Z Shop
Alamat : Jl. Jenderal Ahmad Yani

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “Pola Kemitraan *Distributor Dan Reseller Online Shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan



Zulasti Hanika

PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : NURHADIAH
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Nama Online Shop : Dhiq-shop
Alamat : PAREPARE

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Saudara Muhammad Haeril yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Pola Kemitraan Distributor Dan Reseller Online Shop di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)**”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Yang bersangkutan



IAIN
PAREPARE

DOKUMENTASI







RIWAYAT HIDUP



Muhammad Haeril, lahir pada tanggal 05 September 2020 di Kariango Pinrang, Sulawesi Selatan. Merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Anak dari pasangan Bapak Sukri dan Ibu Ramlah. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Adapun, riwayat pendidikan penulis, yaitu pada tahun 2008 lulus dari SD Negeri 166, Pada tahun 2011 lulus dari Sekolah Menengah Pertama Negeri 1 Mattirobulu. Melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan 3 Pinrang, lulus pada tahun 2014. Kemudian, penulis melanjutkan perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah. Pada semester akhir yaitu pada tahun 2021, penulis telah menyelesaikan skripsinya yang berjudul “Pola Kemitraan Distributor dan *Reseller Online Shop* di Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam)”