

**SKRIPSI**

**SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION  
SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG  
(ANALISIS MANAJEMEN SYARIAH)**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT  
AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2022**

**SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION  
SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG  
(ANALISIS MANAJEMEN SYARIAH)**



**OLEH  
HURERA MAHATVA SUSIA  
NIM: 18.2900.041**

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

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2022**

### PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Sistem Dropshipping pada Toko Mutiara Collection  
Salokaraja Kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen  
Syariah)

Nama Mahasiswa : Hurera Mahatva Susia

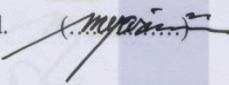
Nomor Induk Mahasiswa : 18.2900.041

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

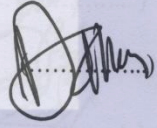
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
No: B.2945/In.39.8/PP.00.9/8/2021

Disetujui Oleh:

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

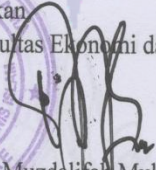
NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Kedua : Dr. Damirah, S.E., M.M. 

NIP : 19760604 200604 2 001

Mengetahui :

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP 19710208 200112 2 002

**PENGESAHAN KOMISI PENGUJI**

Judul Skripsi : Sistem Dropshipping pada Toko Mutiara Collection  
Salokaraja Kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen  
Syariah)

Nama Mahasiswa : Hurera Mahatva Susia

Nomor Induk Mahasiswa : 18.2900.041

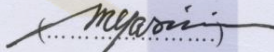

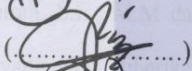
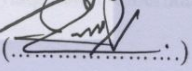
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
No: B.2945/In.39.8/PP.00.9/8/2021

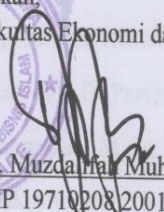
Tanggal Kelulusan : 13 Februari 2023

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh Yasin Soemena, M., Pd	(Ketua)	
Dr. Damirah, S.E., M.M	(Sekretaris)	
Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M	(Anggota)	
Rusnaena, M. Ag	(Anggota)	

Mengetahui :

Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag  
NIP 197102082001122002



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ

وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

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

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda Sulaiman Ibunda Rawasia dan keluarga 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 Soemena, M.Pd. Ibu .selaku Pembimbing I Dr. Damirah, S.E., M.M dan .selaku Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare
2. Ibu Dr Musdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Bapak Andi Bahri S, M.E., M. Fil.I selaku wakil dekan

- I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Ibu Dr. Damirah, S.E., M.M selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya serta dedikasinya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ketua program studi Ibu Dr. Damirah, S.E., M.M. Pada masanya yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
  4. Ibu Dr. Nurfadhila, S.E., M.M selaku ketua Program Studi Manajemen Keuangan Syariah IAIN Parepare.
  5. Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku Penasehat Akademik khusus untuk penulis atas arahnya sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.
  6. Bapak dan Ibu dosen program studi Manajemen Keuangan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
  7. 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.
  8. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalankan studi di IAIN Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.
  9. Bapak dan Ibu Staf dan Admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai berbagai pengurusan untuk berkas penyelesaian studi.

10. Kepada Ibu Mutiara Arisani dan Ibu Herni Ramli yang telah memberikan izin, data serta informasi kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
11. Kepada sahabat LBJ dan Lima Serangkai. yang selalu menemani hingga terselesaikannya skripsi ini. Semoga kita sukses dan selalu dalam lindungan Allah swt.
12. Segenap guru ku tercinta yang telah mendidik ku dari TK, SD, MTS dan SMK.
13. Teman-teman KPM Desa Kendenan Andi Aisyah, Sitibadria, Nur Alifka Harfendi, Nur Fauziah, Rasmi Eteng, Abdul Rahman Amir, Dhandi.

Teman-teman mahasiswa Program Studi Manajemen Keuangan Syariah, seperjuangan KPM dan PPL, dan segenap kerabat yang tidak sempat disebutkan satu persatu yang telah memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis tak lupa pula 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 jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini

Enrekang, 25 Desember 2022

Penulis



Hureta Mahatya Susia  
NIM. 18.2900.041

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI


Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Hurera Mahatva Susia  
Nim : 18.2900.041  
Tempat/Tgl. Lahir : Salokaraja, 21 Oktober 1999  
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Sistem Dropshipping Pada Toko Mutiara Collection  
Salokara Kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen  
Keuangan Syariah)

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

Enrekang, 25 Desember 2022

Penulis



Hurera Mahatva Susia  
NIM. 18.2900.041



## ABSTRAK

Hurera Mahatva Susia, *Sistem Dropshipping pada Toko Mutiara Collection Salokaraja Kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)*, (Dibimbing oleh Moh Yasin Soemena dan Damirah).

Sistem *dropshipping* merupakan suatu sistem penjualan produk atau barang dimana penjual atau *dropshipper* hanya bermodalkan foto dari pihak *supplier* tanpa melakukan penyetokan barang dan pengiriman barang dilakukan secara langsung oleh *supplier* kepada konsumen atau pembeli tetapi dengan menggunakan identitas pengirim adalah identitas penjual. Peneliti ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme jual beli menggunakan sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja, untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection, untuk mengetahui analisis manajemen keuangan syariah terhadap jual beli menggunakan sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja. Dan bagi *supplier*, *dropshipper*, dan pembeli untuk memberikan pemahaman tentang cara-cara melakukan jual beli yang benar sesuai dengan prinsip manajemen keuangan syariah.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan studi kasus yang dilakukan di toko Mutiara collection Salokaraja pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini adalah pengumpulan data, penyajian data, reduksi kata, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme jual beli menggunakan sistem *dropshipping* ada dua cara yaitu secara *online* dan *offline*, Faktor penghambat dalam sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection yaitu barang yang diperjual belikan tidak ada di tangan *supplier* serta harga jadi beragam, dan admin toko faktor penghambatnya adalah ketika jaringan internet rusak. Analisis manajemen keuangan syariah yaitu berdasarkan prinsip manajemen keuangan syariah dalam sistem *dropshipping* toko Mutiara Collection Salokaraja antara *supplier* dan *dropshipper* belum sepenuhnya menggunakan prinsip manajemen keuangan syariah dalam jual beli.

Kata kunci : Sistem dropshipping, Manajemen Keuangan Syariah

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
PERNYATAAN KRASLIAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
TRANSLITERASI DAN SINGK.....	
<b>Error! Bookmark not defined.</b>	
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	7
A. Tinjauan Penelitian Relevan .....	7
B. Tinjauan Teori.....	11
1. Sistem.....	11
2. Dropshipping .....	14

3. Supplier .....	23
4. Analisis Manajemen Syariah.....	24
C. Tinjauan Konseptual.....	35
D. Kerangka Pikir .....	37
BAB III. METODE PENELITIAN .....	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	39
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian .....	39
C. Fokus Penelitian .....	40
D. Jenis Dan Sumber Data .....	40
E. Teknik Pengumpulan Data .....	41
F. Uji Keabsahan Data.....	42
G. Teknik Analisis Data .....	43
IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	45
A. Mekanisme jual beli dalam sistem dropshipping di toko Mutiara collection Salokaraja.....	45
B. Faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam sistem dropshipping di toko Mutiara Collection Salokaraja.....	55
C. Analisis Manajemen Keuangan syariah pada sistem dropshipping di toko Mutiara Collection Salokaraja.....	62
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	66
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA .....	I
LAMPIRAN .....	V

**DAFTAR TABEL**

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1.	TABEL 1.1 Jumlah Stok Barang Toko Mutiara Collection	5
Tabel 2.1	TABEL 2.1 Situs resmi produk yang menerapkan sistem <i>dropshipping</i>	21



## DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	40



## DAFTAR LAMPIRAN

<b>No. Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
Lampiran 1	Pedoman Wawancara	VI
Lampiran 2	SK Penetapan Pembimbing Skripsi	IX
Lampiran 3	Surat Izin Meneliti dari Kampus	X
Lampiran 4	Surat Izin Meneliti dari Dinas Penanaman Modal Kota Pinrang	XI
Lampiran 5	Sura Izin Meneliti dari Toko Muiara Collections Salokaraja	XII
Lampiran 6	Gambaran Umum Toko Mutiara Collection Salokaraja	XIII
Lampiran 7	Visi Misi Pegadaian Syariah	XV
Lampiran 8	Berita Acara Wawancara	XVI
Lampiran 9	Dokumentasi	XXII

## PEDOMAN TRANSLITERASI

### 1. Transliterasi

#### a. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	Tha	th	te dan ha
ج	Jim	j	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Dhal	dh	de dan ha
ر	Ra	r	Er

ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Shad	ş	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik keatas
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	Qof	q	Qi
ك	Kaf	k	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em
ن	Nun	n	En



و	Wau	w	we
ه	Ha	h	Ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Ya	y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (')

#### b. Vokal

1) Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Dammah	U	U

2) Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
أُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

### c. *Maddah*

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ/أِي	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis diatas
يِ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis diatas
وُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis diatas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

### d. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1). *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah [t]

2). *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *Rauḍah al-jannah* atau *Rauḍatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *Al-madīnah al-fāḍilah* atau *Al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *Al-hikmah*

**e. Syaddah (Tasydid)**

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *Al-Haqq*

الْحَجُّ : *Al-Hajj*

نُعَمُّ : *Nu'ima*

عُدُّوْ : *'Aduwwun*

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah (i)*.

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : “Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

#### f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari katayang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

#### g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif. Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta’murūna*

النَّوْءُ : *al-nau’*

سَيِّئٌ : *syai’un*

أَمْرٌ : *umirtu*

#### h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*.

Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

*Fī ẓilāl al-qur'an*

*Al-sunnah qabl al-tadwin*

*Al-ibārat bi 'umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab*

#### i. *Lafẓ al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilahi* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnullah*      بِاَللّٰهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fī rahmmatillāh*

#### j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan kepada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan

huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Contoh:

*Wa mā Muhammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an*

*Nasir al-Din al-Tusī*

*Abū Nasr al-Farabi*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

*Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd*, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd*, *Abū al-Walīd Muhammad* (bukan: *Rusyd*, *Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

*Naṣr Hamīd Abū Zaid*, ditulis menjadi *Abū Zaid*, *Naṣr Hamīd* (bukan: *Zaid*, *Naṣr Hamīd Abū*)

## 2. Singkatan

Beberapa singkatan yang di bakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānāhu wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s	=	<i>'alaihi al-sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi

SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat Tahun
QS../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	=	صفحة
دم	=	بدون مكان
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
ج	=	جزء

beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu di jelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : editor (atau, eds. [kata dari editors] jika lebih dari satu orang editor).

Karena dalam bahasa indonesia kata “edotor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al. : “dan lain-lain” atau “ dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*).

Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk.(“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga untuk penulisan karta terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya





## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Indonesia sebagai Negara berkembang mengalami perubahan dari Negara bercorak agraris menuju industri, yang mana dampak dari industri adalah banyaknya persaingan-persaingan. Suatu usaha tidak akan mampu bertahan ketika perusahaan itu tidak mampu bersaing dengan usaha-usaha lain. Menurut Porter, intensitas persaingan dalam suatu industri atau perusahaan bukanlah masalah kebetulan atau nasib buruk. Sebaliknya, persaingan dalam suatu industri atau perusahaan berakar dalam struktur ekonomi yang mendasarinya dan berjalan diluar pelaku pesaing yang ada.<sup>1</sup>

Putaran ekonomi Islam, persaingan bisnis merupakan salah satu pemicu perubahan yang harus diperhitungkan, dengan munculnya produk yang semakin beragam, membuat para produsen untuk terus maju bersaing. Produsen akan memikirkan segala cara untuk menghadapi persaingan, bagi para produsen, pesaing adalah berebut menjadi yang terbaik, yaitu menjalankan bisnisnya dengan produk yang bermutu, harga bersaing dan pelayanan total.<sup>2</sup>

Bisnis *dropshipping* sudah menjadi tren dalam beberapa tahun terakhir, terlebih lagi berkembangnya sosial media. Sebab dengan adanya channel tersebut seseorang pemilik usaha dropship bisa mendapatkan penjualan yang lebih banyak lantaran pasar mereka yang semakin meluas. Banyak yang mengatakan bisnis ini sangat menguntungkan karena siapaun yang melakukannya tidak membutuhkan

---

<sup>1</sup>Michael Porter, Keunggulan Bersaing (Jakarta: Erlangga, 1994), h. 2.

<sup>2</sup> Muhammad Ismail, Menggagas Bisnis Islam (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), h.93.

produk. Dengan kata lain, hanya perlu mempromosikan barang orang lain dan mendapatkan uang. Dari hasil tersebut dapat dihasilkan beberapa persen dari selisih harga barang.

Era digitalisasi sekarang ini berbicara masalah jual beli maka tidak terlepas dari salah satu perkembangan yang sangat pesat saat ini yaitu penggunaan *smartphone*. Adanya fitur-fitur sosial yang ditawarkan dalam sistem komunikasi *smartphone* ini mempermudah kita dalam berkomunikasi dan tetap terhubung dengan orang lain tanpa bertemu langsung. Dengan hanya bermodalkan *smartphone* dan fasilitas internet maka kita dapat mengembangkan sebuah bisnis dan melakukan transaksi jual beli yakni belanja online atau sering disebut *online shop*. Perkembangan internet sangatlah cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Internet membantu manusia sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdagangan dengan orang dari segala penjuru dunia dengan murah, cepat dan mudah, dan salah satu manfaat dari keberadaan internet adalah sebagai media promosi suatu produk.

Internet menjadi sesuatu yang berkembang sangat cepat dari tahun ke tahun, peningkatan jumlah penggunaanya juga sangatlah signifikan. Apalagi sekarang sedang gencar-gencarnya atau booming penggunaan internet dengan ditandai persaingan operator telepon genggam atau *handphone* untuk saling bersaing dalam penyediaan layanan internet yang berkualitas, cepat, dan murah. Ditambah lagi maraknya perkembangan teknologi informasi yang mendukung sehingga pada saat ini, kita bisa menikmati layanan *wifi* hampir terdapat disemua tempat yang strategis. Pada saat ini pun para pelaku bisnis banyak melirik internet sebagai media promosi ataupun media transaksi jual beli yang paling efektif.

*Dropshipping* dikenal menggunakan strategi bisnis yang sistemnya memanfaatkan internet dalam mempermudah segala bentuk jual beli *dropshipping* berarti mempersiapkan diri untuk menjadi online store yang besar. *Dropshipping* akan menempatkan pada rantai “*Supply Chain*” atau rantai alur produk dari produsen atau penyuplai ke konsumen, akan banyak transaksi yang berlalu lalang terjadi, tinggal inisiatif anda dalam menangkap peluang ini.

*Dropshipping* sebagai metode jual beli, dimana badan usaha atau perorangan (retailer atau pengecer) tidak melakukan penyetokan, barang didapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya (*supplier* atau *dropshipper*). Pelanggan yang membeli dari pengecer tidak perlu tahu keberadaan dan siapa *supplier* sesungguhnya.<sup>3</sup>

Transaksi *Dropshipping* menurut Feri Sulianta merupakan salah satu metode jual beli secara online, dimana badan usaha atau perorangan baik itu toko online atau pengecer (*dropshipper*) tidak melakukan penyetokan barang, dan barang didapat dari jalinan kerja sama dengan pemilik barang (*supplier*). Secara istilah *dropshipping* adalah metode jual beli secara *online*, *dropshipper* adalah istilah bagi pemilik toko *online*. *Dropshipping* kini menjadi pembicaraan para pebisnis *online* dan menjadi model bisnis yang diminati pebisnis *online* baru dengan modal kecil bahkan tanpa ada modal. *dropship* (toko online) tidak menyetok dan menyediakan tempat penyetokan barang melainkan hanya mempromosikan melalui toko *online* dengan memasang foto dan kriteria barang dan harga.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Feri Sulianta, Terobosan Penjualan On-line Ala Dropshipping (Yogyakarta : C.V Andi Offset 2013) h.3.

<sup>4</sup> Feri Sulianta, Terobosan Perjualan On-line Ala Dropshipping , 2014, h.5.

Sepintas peran reseller dalam sistem *dropshipping* ini terlihat sama dengan seseorang yang makelar. Namun, perbedaan diantara keduanya adalah, seorang makelar hanya mengarahkan konsumen ke pemilik produk (produsen) dan melakukan transaksi jual beli sendiri dengan pemilik produk, kemudian menerima komisi dari produsen atas hal tersebut, sehingga seorang makelar boleh dibilang sebagai makelar/pialang murni. Sedangkan untuk sistem *dropshipping*, pemilik toko *online* atau reseller bertindak sebagai "seni makelar" karena selain sebagai makelar, ia juga bertindak sebagai penjual walaupun sebenarnya tidak memiliki barang/produk tersebut atau sebagai perantara saja.<sup>5</sup>

Sistem jual beli dengan sistem *dropshipping* dilakukan pada Toko Mutiara Collection Salokaraja, Kabupaten Enrekang. *Dropshipper* (Produsen/grosir) mempromosikan barang melalui media sosial seperti facebook, instagram, shopee, dan penyetokan barang secara langsung di toko. Berupa baju daster, piyama, mukena, sarung bali, tas. Dimana barang-barang tersebut di dapatkan dari *supplier* toko Mutiara Collection merupakan brand asal Bali.

Penggunaan media sosial menjadi kesempatan yang sangat besar dalam mempertahankan bisnis. Tetapi sangat mudah terjadi penipuan dalam proses jual beli dengan menggunakan sistem *dropshipping* karena kepemilikan barang yang hanya dimiliki oleh pihak distributor atau disebut *supplier*. meskipun sudah banyak kejadian penipuan masyarakat masih banyak yang tertarik melakukan transaksi jual beli dengan sistem *dropshipping* tersebut, dan keterbatasan konsumen terhadap penggunaan aplikasi belanja dengan sistem *online*.

---

<sup>5</sup> Maziayah Mazza Skripsi: *Tinjauan Hukum Islam terhadap E-commerce dengan sistem Dropshipping by Reseller* (Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2012), h.6

Uraian penjelasan di atas maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana mekanisme jual beli *dropshipping*, bagaimana analisis manajemen keuangan syariah terhadap penjualan produk yang menggunakan sistem jual beli *dropshipping*.

TABEL 1.1 Jumlah Stok Barang Toko Mutiara Collection

NO	JENIS BARANG	JUMLAH (UNIT) / BULAN
1.	DASTER	500
2.	SARUNG BALI	100
3.	MUKENAH	200
4.	PAKAIAN ONESET	200

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan judul dan latar belakang yang telah dipaparkan oleh penulis diatas maka perlu membuat rumusan masalah yang dianggap penting dan jawabannya akan dicari dalam penelitian ini.

1. Bagaimana mekanisme jual beli dalam sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja?
2. Faktor-faktor apakah yang menjadi penghambat dalam sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja?
3. Bagaimana analisis manajemen keuangan syariah terhadap jual beli dengan menggunakan sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja?

## C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme jual beli menggunakan sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja
3. Untuk mengetahui analisis manajemen keuangan syariah terhadap jual beli menggunakan sistem *dropshopping* di toko Mutiara Collection Salokaraja. dan bagi *supplier, dropshipper* dan pembeli yaitu untuk memberikan pemahaman tentang cara-cara melakukan jual beli yang benar sesuai dengan prinsip manajemen keuangan syariah.

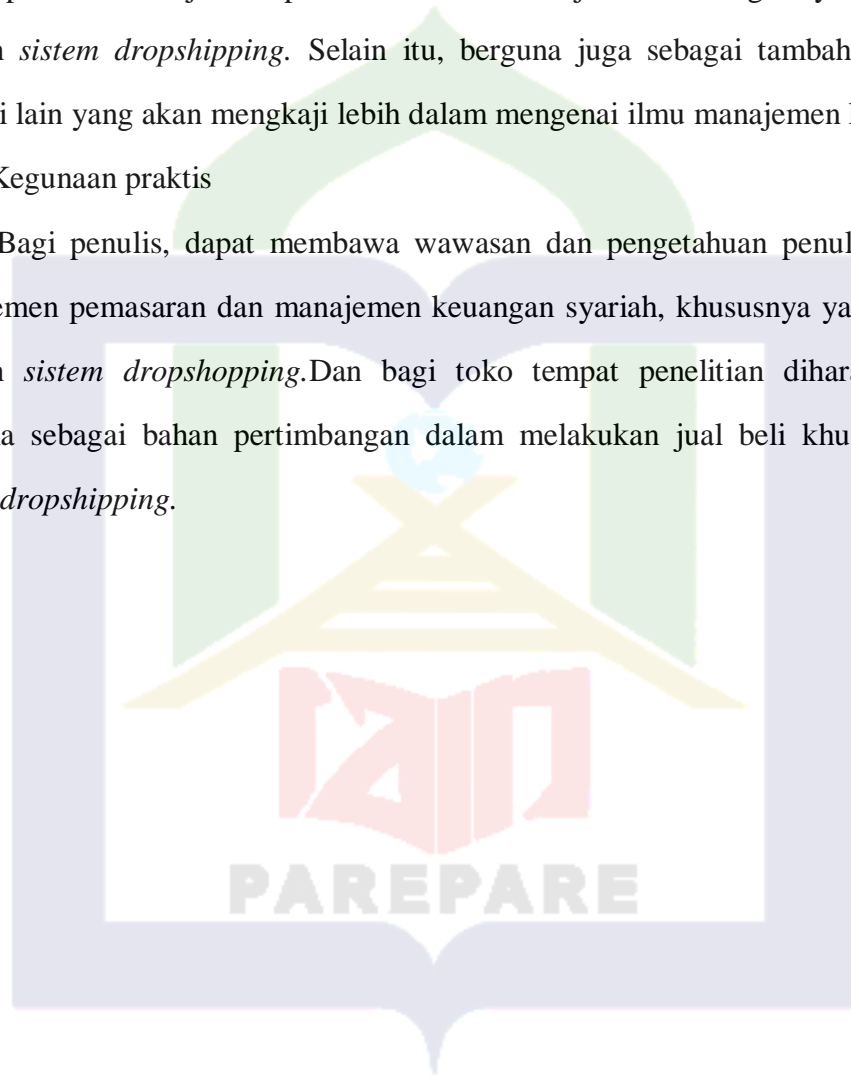
#### **D. Kegunaan Penelitian**

##### **1. Kegunaan Teoritis**

Secara teori, penelitian diharapkan dapat memberikan tambahan referensi terhadap ilmu manajemen pemasaran dan manajemen keuangan yang berkaitan dengan *sistem dropshipping*. Selain itu, berguna juga sebagai tambahan wawasan peneliti lain yang akan mengkaji lebih dalam mengenai ilmu manajemen keuangan.

##### **2. Kegunaan praktis**

Bagi penulis, dapat membawa wawasan dan pengetahuan penulis mengenai manajemen pemasaran dan manajemen keuangan syariah, khususnya yang berkaitan dengan *sistem dropshipping*. Dan bagi toko tempat penelitian diharapkan dapat berguna sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan jual beli khususnya pada *sistem dropshipping*.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Relevan

Sebelum melakukan penelitian, terlebih dahulu dilakukan telaah pustaka yang bertujuan untuk mendapatkan informasi-informasi yang berkaitan dengan pokok permasalahan. Disini peneliti menggunakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya.

Jual Beli Online Menggunakan Sistem *Droppshipping* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” yang diteliti oleh Destyana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) METRO. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini adalah sistem *dropshipping* dalam jual beli di distro indie clothing dilihat dari segi prinsip-prinsip etika bisnis islam sudah memenuhi kriteria dalam etika bisnis islam, terutama dalam segi keadilan dan tauhid. Jika ditinjau dari etika bisnis islam masih perlu ditekankannya prinsip kejujuran dan prinsip tanggung jawab etika bisnis islam memberikan ketentuan bahwa pelaku bisnis harus mengetahui, memahami dan juga menjalankan prinsip-prinsip etika dalam berbisnis seperti tauhid (keesaan), adil, jujur dan bertanggung jawab agar semua aktifitas bisnis berjalan dengan baik dan mendapatkan keberkahan dari Allah SWT.<sup>6</sup> Sedangkan hasil peneliti di toko Mutiara Collection Salokaraja yaitu mekanisme jual beli sistem *dropshipping* di Toko Mutiara Collection Salokaraja dilakukan dengan dua cara yaitu secara *offline* mendatangi langsung toko Mutiara untuk memilah produk yang diinginkan, secara

---

<sup>6</sup> Destyana, *Jual Beli Online Menggunakan Sistem Droppshipping dalam Perspektif Etika Bisnis Islam* (Metro: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018), h. 6



*online* yaitu pihak *dropshipper* hanya menjelaskan spesifikasi barang yang diperjual belikan kepada konsumen tanpa melihat keadaan barang tersebut.

Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu membahas tentang sistem *dropshipping*. Adapun perbedaan penelitian saudara Destyana fokus tentang sistem *dropshipping* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam, sedangkan skripsi peneliti membahas tentang mekanisme jual beli menggunakan sistem *dropshipping* di Toko Mutiara Collection salokaraja.

Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab. Pinrang (Perspektif Islam) yang diteliti oleh Fauziah A. Syaid fakultas syariah dan ekonomi islam program studi hukum ekonomi syariah institusi agama islam negeri (IAIN) Parepare metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa

Mekanisme jual beli dengan sistem dropship yaitu dropshipper mempromosikan barang dari supplier melalui media sosial kepada pembeli. Pembeli yang ingin memesan barang kepada dropshipper akan menghubungi dropshipper dan mengirim uang sesuai dengan jumlah harga barang ditambah biaya pengiriman kepada dropshipper. Dropshipper kemudian memproses pesanan pembeli kepada supplier agar barang yang dipesan pembeli dikirim. Barang yang dikirim oleh supplier menggunakan nama dropshipper.

Sistem jual beli dropship yang dilakukan oleh masyarakat Kelurahan Benteng dalam pandangan hukum islam yaitu menggunakan akad jual beli salam jual beli dropship yang dilakukan tersebut belum sepenuhnya sesuai dengan hukum islam, hal ini disebabkan bahwa ada unsur *gharar* dalam transaksi *dropship* tersebut karena masih ada pembeli yang kadang-kadang menerima barang tidak sesuai

pesanan.<sup>7</sup>Sedangkan hasil peneliti di Toko Mutiara Collection Salokaraja, yaitu faktor yang menjadi penghambat dalam sistem dropshipping di Toko Mutiara Collection yaitu ada dua faktor. Faktor yang pertama barang yang diperjual belikan tidak ada di tangan *dropshipper* karena barang dari *supplier* langsung di kirim ke konsumen tetapi dengan identitas *dropshipper* atau penjual, faktor yang ke dua harga pasar jadi beragam karena harga tidak di tentukan dari pihak *supplier* .

Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian saya yaitu membahas tentang sistem dropshipping. Penelitian saudari Fauziah A.Syaid membahas tentang Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab.Pinrang (Perspektif Islam), sedangkan skripsi peneliti membahas tentang faktor penghambat sistem *dropshipping* di toko mutiara collection salokaraja”

Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)” yang diteliti oleh Putra Kalbuadi fakultas syariah dan hukum program studi muamalat(Ekonomi Islam) Unifersitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Metedo penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif.Hasil penelitian ini adalah skema jual beli online dengan sistem *dropshipping* memiliki kesamaan dengan akad ba’i as-salam. Dalam skema *dropshipping* terdapat muslim (Pembeli), muslim ilaih (penjual), muslim fiihi (objek barang) dan sighab (ijab dan kabul). Fee yang didapat dari *dropshipper* berasal dari perjanjian nilai harga jual antara dropshipper dan suplier.Sistem dropshipping ini juga memiliki kesamaan dengan akad wakalah.Dimana dalam sistem *dropshipping* ini terdapat suplier yang mewakilkan

---

<sup>7</sup> Fauzia A. Syaid, *Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec Patampanua Kab.Pinrang (Perspektif Islam)* (pinrang:Institut Agama Islam Negeri PareaPare, 2019), h. 5

suatu benda/barang kepada *dropshipper* yang dapat dikatakan sebagai agen dari supplier tersebut. Sistem *dropshipping* dalam jual beli online, memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dan hukum fiki. Melihat dari proses dan skema sistem *dropshipping*, jual beli online dengan sistem *dropshipping* ini dalam bentuk yang diperbolehkan.<sup>8</sup> Sedangkan hasil peneliti di Toko Mutiara Collection Salokaraja yaitu hambatan admin dalam menjalankan sistem *dropshipping* yaitu hanya keluhan jaringan internet saja karena dalam sistem *dropshipping* ini kita harus cepat dalam melayani chat konsumen ketika jaringan internet kita bermasalah akan terjadi keterlambatan dalam melayani konsumen dan membuat konsumen kecewa.

Penelitian saudara Putra Kalbuadi fokus tentang sistem *dropshipping* menurut sudut pandang akad jual beli Islam, sedangkan skripsi peneliti membahas tentang hambatan dari penerapan sistem *dropshipping* di Toko Mutiara Collection Salokaraja.

Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping* Dalam Perspektif Ekonomi Islam” yang diteliti oleh Alfi Amalia sekolah tinggi ekonomi dan bisnis Islam (STEDI). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa transaksi model *dropshipping* setelah dikaji dari sisi rukun dan syarat jual beli Islam, telah memenuhi rukun akad dalam syariah. Sedangkan pada sisi kepemilikan atas objek barang dalam praktik jual beli *dropshipping* memiliki dua pendapat yaitu 1) dilarang, bahwa barang belum sepenuhnya milik penjual dikarenakan barangnya masih ditangan pemiliknya (supplier). 2) diperbolehkan, meskipun penjual tidak memiliki stok barang yang akan dijual, dengan catatan penjual mendapatkan izin dari pemilik barang dan dapat mengadakan atau menghadirkan barang yang akan diperjual belikan, karena penjual

---

<sup>8</sup> Putra Kalbuadi, *Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)* .( Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015), h 4

dalam transaksi model dropshipping prinsipnya adalah wakil bagi pemiliknya.<sup>9</sup>sedangkan hasil penelitian di Toko Mutiara Collecton Salokaraja menunjukkan bahwa analisis manajemen keuangan syariah dalam sistem *dropshipping* di tiko Mutiara Collection Salokaraja antara *supplier* dan dropshipper belum sepenuhnya mengunakan prinsip manajemen keuangan syariah dalam melakukan jual beli.

Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian saya yaitu membahas tentang sistem *dropshipping*. Penelitian saudara Alfi Amalia fokus tentang Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping* dalam Perspektif Ekonomi Islam sedangkan skripsi peneliti membahas tentang sistem *dropshipping* dalam analisis manajemen keungan syariah terhadap jual beli menggunakn sistem *dropshipping* di Toko Mutiara Collection salokaraja.

---

<sup>9</sup> Alfi Amalia, *Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Sumatra Utara: Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam (STEDI), 2018), h.5.

## B. Tinjauan Teori

Penelitian ini akan menggunakan suatu bangunan kerangka teoritis atau konsep-konsep yang menjadi grand teori dalam menganalisis permasalahan yang akan diteliti atau untuk menjawab permasalahan penelitian yang telah dibangun sebelumnya, adapun tinjauan yang digunakan adalah:

### 1. Sistem

#### a. Pengertian Sistem

Pengertian sistem menurut para ahli di antaranya sebagai berikut

Menurut Mulyadi sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.<sup>10</sup>

Menurut Robert G. Murdick sistem adalah seperangkat elemen yang membentuk kegiatan suatu prosedur/bagan pengolahan yang mencari suatu tujuan atau tujuan-tujuan bersama dengan mengoperasikan data dan atau barang pada waktu rujukan tertentu untuk menghasilkan informasi dan atau energi dan atau barang.<sup>11</sup>

Menurut Raymond Susanto Mcleod Dan George Schell sistem adalah sekelompok elemen-elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan.<sup>12</sup>

Menurut I.Ackof, sistem adalah setiap kesatuan secara konseptual atau fisik yang terdiri dari bagian-bagian dalam keadaan saling tergantung satu sama lainnya.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta : Selemba Empat, 2013) h. 5

<sup>11</sup> Robert G. Murdikck, *Sistem Informasi Untuk Manajemn Modern*, (Jakarta : Erlangga 1991) h. 7.

<sup>13</sup>L Aktof, *Analisis Sistem*( Jakarta: Reneka Cipta), h. 15.

Pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem haruslah terdiri atas berbagai komponen/elemen yang saling berhubungan/berkaitan sehingga membentuk satu kesatuan yang utuh guna mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan.<sup>14</sup>

## **b. Karakteristik Sistem**

### 1) Tujuan Sistem

Menurut Azhar Susanto tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Agar target tersebut bisa tercapai, maka target tersebut harus diketahui terlebih dahulu kriterianya. Kriteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian. Jadi, kriteria suatu tujuan itu mutlak adanya.<sup>15</sup>

### 2) Batas sistem

Batas sistem merupakan garis abstraksi yang memisahkan antara sistem dan lingkungan. Batas sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai suatu kesatuan. Batas suatu sistem menunjukkan ruang lingkup dari sistem tersebut. Batas sistem yang mampu dibayangkan oleh seseorang akan sangat berbeda dengan batas sistem yang sebenarnya dalam dunia nyata. Batas sistem akan memberikan konsekuensi yang kurang baik seandainya dipaksakan untuk sama bagi setiap orang, sebab selain akan menghambat kreativitas pelaku sistem juga akan memperlambat evolusi dari sistem tersebut.

### 3) Subsistem

---

<sup>14</sup>Yulia Djahir, dan Dewi Pratita, *Bahan Ajar Sistem Informasi Manajemen* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2015), h.46

<sup>15</sup> Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi, Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan* (Bandung : Lingga Jaya), h. 7.

Subsistem merupakan komponen atau bagian dari suatu sistem, subsistem ini bisa fisik atau pun abstrak. Subsistem istilah yang digunakan untuk menunjukkan bagian dari sistem. Setiap subsistem mempunyai sifat-sifat dari sistem untuk menjalankan suatu fungsi tertentu dan memengaruhi proses sistem secara keseluruhan.

#### 4) Hubungan dan Kierarki Sistem.

Hubungan sistem adalah hubungan yang terjadi antar subsistem dengan subsistem lainnya yang setingkat atau antar subsistem dengan sistem yang lebih besar. Ada dua macam hubungan sistem yaitu: Hubungan *Horizontal* adalah hubungan yang menggambarkan hubungan antara subsistem dengan subsistem lain yang setingkat. Sedangkan *Hubungan Vertikal* merupakan sistem yang sangat menentukan terhadap keberhasilan suatu sistem karena dalam suatu sistem menentukan bagaimana tujuan sistem dapat dicapai kalau bagian-bagian sistem yang ada di dalamnya tidak bisa berhubungan baik atau bekerja sama.

#### 5) Masukan Sistem (*input*)

Input merupakan segala sesuatu yang masuk kedalam suatu sistem. Input dapat berupa energi manusia, data, modal, bahan baku, layanan, dan lainnya. Input merupakan pemicu bagi sistem untuk melakukan proses yang diperlukan. Input dapat diklasifikasikan kedalam tiga kategori, yaitu : *Serial input*, *probable input*, *feedback input*.

#### 6) Pengelolaan Sistem (*Process*)

Proses merupakan perubahan dari *input* menjadi *output*. Proses ini mungkin dilakukan oleh mesin, orang, atau komputer. Kombinasi input serta urutan yang berbeda untuk menghasilkan output yang bermacam-macam menjadikan proses itu

sangat kompleks. Proses mungkin berupa perakitan yang menghasilkan satu macam output dari berbagai macam input yang disusun berdasarkan aturan tertentu.

#### 7) Keluaran Sistem (*output*)

*Output* merupakan hasil dari suatu proses yang merupakan tujuan dari keberaaan sistem. *Output* seperti halnya input mungkin berbentuk produk, servis, informasi dalam bentuk print out komputer atau energi seperti output dari dinamo. Berdasarkan penggunaannya.

#### 8) Klasifikasi Sistem

Lingkungan sistem adalah faktor-faktor di luar sistem yang mempengaruhi sistem. Lingkungan sistem ada dua macam, yaitu: Lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada diluar sistem. Lingkungan internal, yaitu lingkungan yang berada di dalam sistem. Baik lingkungan internal maupun eksternal memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap sistem, sebaliknya suatu sistem sedikit sekali memiliki kemampuan untuk mengubah lingkungan.<sup>16</sup>

## 2. Dropshipping

### a. Pengertian Dropshipping

*Dropshipping* merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier / toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang di tentukan oleh *dropshipper*. *Dropshipper* adalah pemilik produk, dalam hal ini produsen/grosir yang menyediakan layanan penjualan sistem dropshipping. Sementara *reseller* adalah

---

<sup>16</sup>Deddy Irawan Maksudadi, *Sistem Politik Indonesia Pemahaman Secara Toritik Dan Empirik*, (Jakarta: Rajawali, 2012) h.7



orang yang membantu menjualkan produk-produk yang dimiliki oleh *dropshipper* tanpa membeli produknya terlebih dahulu untuk stok.<sup>17</sup>

Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* membayar kepada supplier sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no. ponsel) kepada *supplier*. Barang di pesan akan dikirim oleh *supplier*, barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan/pembeli. Namun, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama si *dropshipper*. Model kerja sama *Dropshipping* mempunyai 2 ketentuan :

- 1) Toko/*supplier* sebagai pemasok barang produksi dan sebagai pengirim barang
- 2) *Dropshipper* sebagai penjual yang bertatap muka pada pelanggan dengan harga *dropshipper* sendiri atau harga kesepakatan *supplier* dan *dropshipper*.<sup>18</sup>

#### **b. Cara Kerja Dropshipping**

- 1) Pembeli mengunjungi toko online
- 2) *Dropshipper* menerima pesanan dan pembayaran dari pembeli
- 3) *Dropshipper* meneruskan pesanan ke (*supplier*) dan membayar dengan harga dropship
- 4) *Supplier* mengemas dan mengirim barang ke pembeli atas nama *dropshipper*.

#### **c. Cara Menentukan Harga Jual Dropshipping**

<sup>17</sup> Whindy Yoevestion, *Sukse Berbisnis Dropshipping* (Jakarta: PT Elex Komputindo 2011), h.10.

<sup>18</sup> Ahmad syafii,s.kom, *Step By Step Bisnis Dropshipping & Reseller* ( Jakarta:PT.Elex komputindo, 2013), h. 3

terdapat berbagai cara menentukan harga jual dropshipping yang bisa menjadi pertimbangan saat ingin menjadi dropshipper diantara :

1) Strategi Psikologi dalam Menentukan Harga

Teknik psikologi ini banyak diterapkan oleh para pelaku bisnis karena di percaya dapat meningkatkan penjualan produk.cara ini cukup mudah dengan membuat nominal harga produk yang tidak genap, seperti Rp. 9.989. kebanyakan konsumen akan membeli produk dengan harag Rp. 9.89 daripada Rp. 10.000 karena dianggap lebih murah. padahal, sebenarnya keduanya sama.

2) *Manufacture Suggested Retail Price (MSRP)*

*Manufacturer Suggested Retail Price* atau MSRP adalah harga eceran yang disarankan produsen atau supplier tempat mengambil barang penjualan *dropship*.jika supplier memberikan penetapan harga barang seharga Rp. 45.000 maka bisa menawarkan barang dengan harga tersebut. cara menentukan harga dengan metode ini memiliki manfaat yaitu : keseimbangan harag pasar terjaga, tidak ada persaingan harga antar dropshipper, konsumen memperoleh harga yang sesuai.

3) Menetapkan Harga Diskon.<sup>19</sup>

meskipun hanya sebagai dropshipper, dropshipper juga bisa memberikan diskon kepada konsumen, diskon biasanya dihitung dari penetapan nilai tertinggi, sehingga tetap bisa memperoleh banyak keuntungan meskipun terkesan memberikan banyak potongan harga. misalnya, jika MSRP sebuah produk adalah Rp. 20.000 dan kamu ingin memberikan diskon 15%

---

<sup>19</sup>Whindy Yoevestion, *Sukse Berbisnis Dropshipping* (Jakarta: PT Elex Komputindo 2011), h. 20.

maka bisa memberikan harga awal Rp. 23.000 dan menambahkan label diskon 15% agar margin keuntungan tetap tinggi.

#### d. Kelebihan dan Kekurangan Sistem Dropshipping

Sistem *dropshipping* kini semakin banyak diminati karena memiliki beberapa kelebihan sebagai berikut.<sup>20</sup>

- 1) Hanya memerlukan modal yang kecil.

Dengan sistem *dropshipping*, anda tidak memerlukan modal awal untuk melakukan pembelian barang kepada *supplier*, dengan demikian anda dapat meminimalkan jumlah modal.

- 2) Tidak memerlukan tempat penyimpanan barang.

Barang yang dibeli konsumen dikirim langsung oleh *supplier* sehingga anda tak perlu menyiapkan gudang penyimpanan barang.

- 3) Meminimalisir resiko kerugian.

Dalam sistem *dropshipping*, barang hanya akan dijual jika ada pesanan dari konsumen, sehingga anda dapat meminimalisir resiko kerugian baik akibat stok barang yang belum laku dijual maupun akibat adanya konsumen yang melakukan pembatalan transaksi (*hit and run*).

- 4) Mudah untuk di jadikan pekerjaan sampingan

Karena anda tidak perlu melakukan pemantauan stok maupun produksi barang secara terus menerus, sehingga tidak banyak menyita waktu anda. Dengan

---

<sup>20</sup> Wana, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping* (Jakarta:PT. Elex Media Komputindo, 2013), h. 15.

demikian anda yang sudah memiliki pekerjaan lainnya dengan menjadikan sistem dropshipping sebagai penghasilan kedua.

- 1) Tidak perlu khawatir barang tidak laku atau rusak karena terlalu lama tersimpan.
- 2) Biaya operasional sangat kecil, karena tidak perlu membayar karyawan, mengeluarkan biaya pengemasan atau transportasi, dan lainnya.
- 3) Tidak perlu memikirkan pembuatan promosi produk, karena pihak penyedia dropshipping sudah menyediakan katalog atau foto produk-produknya untuk digunakan sebagai sarana promosi
- 4) Tidak perlu menyewa toko, karena bisnis ini bisa dilakukan di rumah.
- 5) Transaksi. Berhubung mayoritas produsen/grosir ini memiliki toko online yang buka 24 jam, maka transaksi bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja.
- 6) Potensi penghasilan yang cukup besar karena umumnya presentase keuntungan kita yang menentukan sendiri.

Meskipun memiliki beberapa kelebihan, bukan berarti sistem dropshipping tidak memiliki kekurangan. Adapun kekurangan dari sistem *dropshipping* antara lain sebagai berikut.

- 1) Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.

Meskipun mendapatkan harga khusus dari *supplier*, namun sebagai dropshipper anda diberi potongan yang biasanya tidak terlalu besar karena barang yang dipesan kepada *supplier* jumlahnya tidak terlalu banyak.

- 2) Adanya resiko kalah bersaing dengan *reseller*.

Seperti disebutkan sebelumnya, potongan harga dari *supplier* kepada *dropshipper* umumnya lebih kecil daripada potongan harga untuk *reseller*. Dengan demikian kemungkinan sulit untuk menjual barang dengan harga lebih murah dan kalah bersaing dengan *reseller*.

3) Kesulitan memantau stok barang.

Karena barang yang dijual tidak bersifat *ready stock*, tentu harus bolak-balik menghubungi *supplier* untuk memastikan stok barang dan mungkin hal ini akan memberikan kesulitan tersendiri

4) Kesulitan menjawab komplain dari konsumen.

5) Tidak bisa *Cash On Delivery* (COD) biasanya lebih dikenal dengan membayar di tempat (Pada saat diantarkan), jika konsumen ingin COD maka sebagai *dropshipper* akan sulit untuk menjalankan karena barang tidak ada ditangan.

6) Harga produk tidak bisa dibuat oleh *dropshipper*.

7) Semua produk tidak bisa dimodifikasi/diganti oleh *dropshipper*

8) Produk bukan milik *dropshipper* sepenuhnya karena *dropshipper* hanya sebatas menjual atau mempromosikan saja.

Tabel 2.1 situs resmi produk yang menerapkan sistem *dropshipping*

No	Jenis Produk	Alamat Situs
1	Sepatu	<a href="http://sepatubandung.com/">http://sepatubandung.com/</a>
2	Mainan anak	<a href="http://www.mainananakonline.com//products/12/0/gabung-jadi-reseller-yuuuk/">http://www.mainananakonline.com//products/12/0/gabung-jadi-reseller-yuuuk/</a>
3	Pakaian dan fashion Import	<a href="http://www.viozzashop.com/page/4/reseller-dropship">http://www.viozzashop.com/page/4/reseller-dropship</a>

4	Pakaian dan kaus couple	<a href="http://tokobelanjaonline.biz/reseller.html">http://tokobelanjaonline.biz/reseller.html</a>
5	Tas, aksesoris, jam tangan dan dompet	<a href="http://www.bisnistas.com/okeshop/about.htm">http://www.bisnistas.com/okeshop/about.htm</a>
6	Sajadah anak	<a href="http://sajadaanak.com/pages/agendropsip.php">http://sajadaanak.com/pages/agendropsip.php</a>
7	Crocs, dompet, jam tangan dan kacamata	<a href="http://tokobiya.com/reseller">http://tokobiya.com/reseller</a>
8	Tas pria, wanita dan anak	<a href="http://www.tokotasonline.com/2011/12/how-to-buy.html">http://www.tokotasonline.com/2011/12/how-to-buy.html</a>
9	Aksesoris wanita	<a href="http://scofany.com/content/12-reseller-dropship">http://scofany.com/content/12-reseller-dropship</a>
10	Busana anak, remaja dan dewasa	<a href="http://www.rumahfahira.com/cms.php?id_cms=12">http://www.rumahfahira.com/cms.php?id_cms=12</a>
11	Jam tangan pria dan wanita	<a href="http://batavia-store.com/cms.php?id_cms=7">http://batavia-store.com/cms.php?id_cms=7</a>
12	Fashion wanita import	<a href="http://www.dunia-fashion.com/">http://www.dunia-fashion.com/</a>
13	Fashion pria dan wanita	<a href="http://www.charmmymyfashion.com/ongkir.php">http://www.charmmymyfashion.com/ongkir.php</a>
14	Baju lokal dan baju korea	<a href="http://butikque.com/page/1/reseller-dropship">http://butikque.com/page/1/reseller-dropship</a>
15	Barang-barang kreatif dan unik	<a href="http://www.pabrikunik.com/grosir-reseller-wholesale-dropshipping.html">http://www.pabrikunik.com/grosir-reseller-wholesale-dropshipping.html</a>
16	Busana muslim	<a href="http://butiknaufal.net/reseller-dan-">http://butiknaufal.net/reseller-dan-</a>

		<u>keagenan</u>
17	Batik solo	<u><a href="http://solo-batik.net/page.php?menuid=6&amp;mname=reseller%20dropship">http://solo-batik.net/page.php?menuid=6&amp;mname=reseller%20dropship</a></u>
18	Mainan anak	<u><a href="http://jual-mainan.com/wp/signreseller">http://jual-mainan.com/wp/signreseller</a></u>
19	Pakaian batik	<u><a href="http://www.tokobajubatikonline.com/reseller-dropship-batik">http://www.tokobajubatikonline.com/reseller-dropship-batik</a></u>
20	Buku	<u><a href="http://eraintermedia.com/index.php?option=com_content&amp;view=article&amp;id=15">http://eraintermedia.com/index.php?option=com_content&amp;view=article&amp;id=15</a></u>
21	Pakaian wanita import	<u><a href="http://www.beautydaylily.com/peluangusaha_reseller">http://www.beautydaylily.com/peluangusaha_reseller</a></u>
22	Busana muslim anak-anak	<u><a href="http://tifaonline.com/agen-dropship/">http://tifaonline.com/agen-dropship/</a></u>
23	Pakaian dan aksesoris	<u><a href="http://www.boendistore.com/p/dropship-dan-reseller.html">http://www.boendistore.com/p/dropship-dan-reseller.html</a></u>
24	Produk kecantikan	<u><a href="http://www.produkperawatan.com/sistem-dropshipping-untuk-reseller">http://www.produkperawatan.com/sistem-dropshipping-untuk-reseller</a></u>
25	Busana muslim	<u><a href="http://www.rumahzahira.com/grosirreseller">http://www.rumahzahira.com/grosirreseller</a></u>
26	Mainan anak	<u><a href="http://www.mainanmurah.com/">http://www.mainanmurah.com/</a></u>
27	Baju muslim	<u><a href="http://www.plasamuslim.com/reseller-dropship">http://www.plasamuslim.com/reseller-dropship</a></u>
28	Dompot	<u><a href="http://www.kassa9.com/stores/grosirdompot/article.php?id=2671">http://www.kassa9.com/stores/grosirdompot/article.php?id=2671</a></u>
29	Sepatu bayi	<u><a 48="" 928="" 970="" 989"="" data-label="Page-Footer" href="http://www.sepatu-&lt;/a&gt;&lt;/u&gt;&lt;/td&gt; &lt;/tr&gt; &lt;/table&gt; &lt;/div&gt; &lt;div data-bbox=" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE</a></u>

		<a href="http://bayi.com/kerjasama.php">bayi.com/kerjasama.php</a>
30	Produk kesehatan	<a href="http://crystalxalami.com/dropship/">http://crystalxalami.com/dropship/</a>
31	Kecantikan dan perawatan tubuh	<a href="http://www.cantikjelita.com/dropship-and-reseller">http://www.cantikjelita.com/dropship-and-reseller</a>
32	Perlengkapan bayi	<a href="http://nashwashop.com/index.php?action=generic_content.main&amp;id_gc=137">http://nashwashop.com/index.php?action=generic_content.main&amp;id_gc=137</a>
33	Mainan anak	<a href="http://www.raja-mainan.com/">http://www.raja-mainan.com/</a>
34	Baju muslim pria, wanita dan anak	<a href="http://www.plasamuslim.com/reseller-dropship">http://www.plasamuslim.com/reseller-dropship</a>
35	Tas wanita	<a href="http://www.shopingtas.com/content/13-reseller-tas-branded">http://www.shopingtas.com/content/13-reseller-tas-branded</a>
36	Cloth diapers	<a href="http://juraganagil.blogspot.com/">http://juraganagil.blogspot.com/</a>
37	Busana muslim	<a href="http://nahlafashion.com/artikel/dropship">http://nahlafashion.com/artikel/dropship</a>
38	Logam mulia	<a href="http://plasaemas.com/dropship">http://plasaemas.com/dropship</a>
39	Jam tangan	<a href="http://www.toserbavirtual.com/content/12--bisnis-sampingan-dropship-tanpa-modal">http://www.toserbavirtual.com/content/12--bisnis-sampingan-dropship-tanpa-modal</a>
40	Baju batik pria dan wanita	<a href="http://inbatik.com/dropship">http://inbatik.com/dropship</a>
41	Aksesoris imitasi impor model korea	<a href="http://hengrosir.com/index.php?option=com_content&amp;view=article&amp;id=15&amp;itemid+13">http://hengrosir.com/index.php?option=com_content&amp;view=article&amp;id=15&amp;itemid+13</a>
42	Batik distro	<a href="http://www.batikdistro.com/cms.php?id_cms=18">http://www.batikdistro.com/cms.php?id_cms=18</a>
43	MP3 Player, memory, fashion,	<a href="http://www.frozenshop.com/dropship,%2">http://www.frozenshop.com/dropship,%2</a>



	dan kecantikan	<a href="#">Oreseller,%20agen%20frozeshop</a>
44	Perawatan tubuh	<a href="http://mypourvous.com/pages/dropship-262.html">http://mypourvous.com/pages/dropship-262.html</a>
45	Fashion	<a href="http://www.dress69.com/index.php?option=com_content&amp;view=article&amp;id=5&amp;itemid=23">http://www.dress69.com/index.php?option=com_content&amp;view=article&amp;id=5&amp;itemid=23</a>
46	Produk anak	<a href="http://www.edelweissshop.com/home">http://www.edelweissshop.com/home</a>
47	Produk kecantikan dan kosmetik import	<a href="http://www.memebeautyshop.com/product/121/1317/apa-itu-dropship">http://www.memebeautyshop.com/product/121/1317/apa-itu-dropship</a>
48	Fashion dan aksesoris wanita	<a href="http://www.aceboutique.com/dropship.html">http://www.aceboutique.com/dropship.html</a>
49	Produk herbal kecantikan	<a href="http://www.cantikherbal.com/?RESELLER_26amp%26nbsp%3Bdropship%26nbsp%3B">http://www.cantikherbal.com/?RESELLER_26amp%26nbsp%3Bdropship%26nbsp%3B</a>
50	Busana wanita	<a href="http://tanahbangfashion.com/blog/berita/dropshi">http://tanahbangfashion.com/blog/berita/dropshi</a>

### 3. Suplier

#### a. Pengertian Suplier

Menurut Pujawan, pemasok atau suplier adalah sekelompok organisasi atau individu yang memiliki kepentingan terhadap keberhasilan satu produsen dibandingkan bisnis lainnya. pemasok secara intensif sangat mendukung proses operasi perusahaan, sehingga kualitas dari pemasok dapat dilihat dari produk akhir yang nantinya akan dijual oleh perusahaan untuk pelanggan. harga yang diberikan oleh pemasok memiliki dampak pada biaya produksi dan akan berdampak pada harga

yang akan diberikan kepada pelanggannya. Dalam konsep supply chain management, ada beberapa elemen yang penting dan salah satunya adalah bagian pemasok memiliki peran penting dalam kelangsungan hidup satu perusahaan. Dimana pemasok menjadi pihak yang menyediakan bahan baku mentah bagi perusahaan, apabila pemasok kurang bertanggung jawab dalam melakukan penyediaan barang dari permintaan perusahaan. Maka yang akan terjadi ialah perusahaan akan mengalami keterlambatan pasokan barang akan kehabisan bahan baku dan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian.<sup>21</sup>

#### **b. Faktor-Faktor Ketika Memilih Supplier**

Menurut Stevenson pemilihan *supplier* biasanya mempertimbangkan kualitas dari produk, *service* pelayanan dan ketepatan waktu pengiriman adalah hal yang penting, meskipun ada beberapa faktor lain yang harus dipertimbangkan. Faktor utama yang harus dipertimbangkan perusahaan ketika memilih *supplier* adalah :<sup>22</sup>

##### 1. Harga

Faktor ini biasanya merupakan faktor utama, apakah terdapat penawaran diskon, meskipun hal itu kadang kala tidak menjadi hal yang paling penting.

##### 2. Kualitas

Suatu perusahaan mungkin akan membelanjakan lebih besar biasanya untuk mendapatkan kualitas barang yang baik.

##### 3. Pelayanan

---

<sup>21</sup> Pujawan Inyoman dan Mahenrawati, “*Supply Chain Management*” (Surabaya : CV Guna Widya, 2010), h. 155.

<sup>22</sup>Stevenson, Manajemen Strategi Konsep, (PT. Bumi Askara, 2015).h 10

Pelayanan yang khusus kadang kala menjadi hal yang penting pemilihan supplier, penggantian atas barang yang rusak, petunjuk cara penggunaa, perbaikan peralatan dan pelayanan yang sejenis, dapat menjadi kunci dalam pemilihan satu supplier daripada yang lain.

#### 4. Lokasi

lokasi supplier dapat mempunyai pengaruh pada waktu pengiriman, biaya transportasi, dan waktu respon saat ada order pesanan.

### 4. Analisis Manajemen Keuangan Syariah

#### a. Pengertian Manajemen Keuangan Syariah

Manajemen dalam bahasa Arab disebut dengan *Idarah*. *Idarah* diambil dari perkataan *adartasy-syai atau adarta bihi*, juga dapat didasarkan pada kata adabihi. Oleh karena ini, dalam Elias Modern *Dictionary English Arabic* kata manajemen (*inggris*), sepadan dengan kata *tabdir, idarah, siyasah, dan qiyadah* dalam bahasa Arab.<sup>23</sup>

Perkembangan ilmu manajemen keuangan saat ini begitu dinamis. Ini terjadi seiring dengan tingginya aktivitas bisnis dan tata kehidupan manusia di era globalisasi saat ini. Secara keseluruhan ilmu manajemen keuangan telah muncul dari suatu studi yang bersifat deskriptif tentang pendekatan pengelolaan operasional kearah konsep.

Manajemen Keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji, dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan

---

<sup>23</sup>Dadang Husen Sobana, “*Manajemen Keuangan Syariah*”, (Bandung : CV Pustaka Setia, Oktober 2017), h. 15.

dengan menggunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham yang berkelanjutan usaha bagi perusahaan.<sup>24</sup>

Manajemen keuangan yang baik tentu dengan mengatur bagaimana kehidupan kita sehari-harinya.

Bahkan Rasulullah SAW dalam salah satu hadistnya bersabda :

لَا تَزُولُ قَدَمَا عَبْدٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ حَتَّى يُسْأَلَ عَنْ أَرْبَعٍ عَنْ عُمْرِهِ فِيمَا أَفْنَاهُ وَعَنْ جَسَدِهِ فِيمَا أَبْلَاهُ وَعَنْ عِلْمِهِ مَاذَا عَمِلَ فِيهِ وَعَنْ مَالِهِ مِنْ أَيْنَ اكْتَسَبَهُ وَفِيمَا أَنْفَقَهُ (رَوَاهُ ابْنُ جَبَّانَ وَالتِّرْمِذِيُّ)

Artinya:

“Tidaklah bergeser telapak kaki bani Adam pada hari kiamat dari sisi Rabb-nya hingga di tanya lima perkara ; umurnya digunakan untuk apa dia gunakan, masa mudanya untuk apa dia habiskan, hartanya darimana ia dapatkan dan untuk apa ia belanjakan, dan apa yang ia perbuat dengan ilmu-ilmu yang telah ia ketahui.” (HR Tarmidzi).<sup>25</sup>

Hadist tersebut menjelaskan kepada kita semua bahwa, kita harus lebih paham dan teliti terhadap keperluan dan kebutuhan kita selama hidup. Sebab menjadi kemudharatan apabila harta yang kita punya hanya untuk kenimatan dunia saja yang akan dipertanggung jawabkan di hari akhir nanti.

Berdasarkan prinsip dalam perencanaan, pengorganisasian, penerapan, dan pengawasan yang berhubungan dengan keuangan secara syar’i adalah :

- a) Setiap upaya-upaya dalam memperoleh harta harus memperhatikan sesuai dengan syariah seperti perniagaan jual beli, pertanian, industri, atau jasa-jasa.
- b) Objek yang diusahakan bukan sesuatu yang diharamkan.
- c) Harta yang diperoleh digunakan untuk hal-hal yang tidak dilarang mubah, seperti membeli barang konsumtif, rekreasi, dan sebagainya. Digunakan untuk hal-hal

<sup>24</sup>Irfan Fahmi, *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab*, (Bandung : Alfabeta CV, 2014), h. 2.

<sup>25</sup>Ath-Thabrani, *Al-Mu’jam al-Kabir*, (DKI Beirut, 2007, Jilid 10 no 9772), h. 8

yang dianjurkan sunnah, seperti infak, wakaf, sedekah. Digunakan untuk hal-hal yang diwajibkan seperti zakat.

- d) Dalam menginvestasikan uang, terdapat prinsip “uang sebagai alat tukar, bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan”, dapat dilakukan secara langsung atau melalui lembaga intermediasi seperti bank syari’ah dan pasar modal Syari’ah.

Pada dasarnya ajaran islam yang tertuang dalam Al-Qur’an dan As Sunnah juga Ijma’ ulama banyak mengajarkan tentang kehidupan yang serba rapi, benar, tertib dan teratur.<sup>26</sup>

Hal yang paling penting dalam manajemen berdasarkan pandangan Islam adalah harus memiliki sifat *ri’ayah* (jiwa kepemimpinan). Jiwa kepemimpinan menurut pandangan Islam merupakan faktor utama dalam konsep manajemen. Watak dasar ini merupakan bagian penting dari manusia sebagai *khalifah fi alardh*.<sup>27</sup>

Menurut Didin dan Hendri, manajemen dapat dikatakan telah memenuhi syariah bila:

- a) Manajemen syariah ini mementingkan perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan
- b) Manajemen syariah pun harus mementingkan adanya struktur organisasi.
- c) Manajemen syariah membahas soal sistem, sistem ini disusun agar perilaku-perilaku didalamnya berjalan dengan baik.

Proses-prosenya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh dilakukan secara asal-asalan. Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam. Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap, dan cara-cara mendapatkannya yang

<sup>26</sup>Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah*, (Jakarta : Gema Insani, 2008), h. 1.

<sup>27</sup>Ahmd Ibrahim Abu Sin, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis Dan Kontemporer* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). h, 28.

transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah SWT, sebenarnya manajemen dalam arti mengatur segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat, dan tuntas merupakan hal yang disyariatkan dalam ajaran Islam.<sup>28</sup>

### b. Fungsi Manajemen Keuangan Syariah

Dalam konteks islam, manajemen memiliki unsur-unsur yang tidak jauh berbeda dengan konsep manajemen secara umum. Hal ini telah tertuang dalam Al-Quran dan Al-Hadist sebagai falsafah hidup manusia.<sup>29</sup>

G. R Terry, menjelaskan ada empat fungsi utama manajemen, yang dalam dunia manajemen dikenal sebagai POAC, yaitu *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian) *actuating* (penggerakan atau pengarahan) dan *controlling* (pengawasan/pengamatan).<sup>30</sup>

Hal ini juga tertuang dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist dalam konteks sebagai falsafah umat islam.<sup>31</sup>

Adapun beberapa fungsi-fungsi dasar dari manajemen syariah akan diuraikan secara rinci dibawah ini:

#### 1. *Planning* (Perencanaan)

وَمَا خَلَقْنَا السَّمَاءَ وَالْأَرْضَ وَمَا بَيْنَهُمَا بَاطِلًا ذَلِكُمْ ظَنُّ الَّذِينَ كَفَرُوا فَوَيْلٌ لِلَّذِينَ كَفَرُوا مِنَ النَّارِ

Terjemahnya:

<sup>28</sup>Henri Tanjung, *Manajemen Syariah Praktik* (Jakarta: Gema Insani 2008), h. 4

<sup>29</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : Kencana, 2006), h. 3

<sup>30</sup> Anton Athoillah, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan* (Bandung : Pustaka Setia, 2010), h. 96.

<sup>31</sup> Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: gema insani 2008), h. 1

Dan Kami tidak menciptakan langit dan bumi dan apa yang ada di antara keduanya dengan sia-sia. Itu anggapan orang-orang kafir, maka celakalah orang-orang yang kafir itu karena mereka akan masuk neraka.<sup>32</sup>

Ayat diatas menerangkan bahwa segala sesuatu pasti sudah direncanakan beserta manfaat/hikmahnya. *Planning* (perencanaan) merupakan fungsi dasar (*fundamental*) manajemen, karena *organizing*, *actuating* dan *controlling* pun harus terlebih dahuludirencanakan, dan juga merupakan suatu kegiatan membuat tujuan organisasi dan diikuti dengan berbagai rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.<sup>33</sup>

Perencanaan merupakan bagian dari sunatullah. Konsep manajemen Islam menjelaskan bahwa setiap manusia (bukan hanya organisasi) untuk selalu melakukan perencanaan terhadap semua kegiatan yang akan dilakukan di masa depan agar mendapat hasil yang optimal. Semua kegiatan perencanaan pada dasarnya melalui empat tahap berikut ini :

- a) Menetapkan tujuan atau serangkaian tujuan
- b) Merumuskan keadaan saat ini
- c) Mengidentifikasi segala kemudahan dan hambatan
- d) Mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk pencapaitujuan.

## 2. *Organizing* (Perngorganisasian)

*Organizing* berasal dari kata *organize* yang berarti menciptakan struktur dengan bagian-bagian yang diintegrasikan sedemikian rupa, sehingga hubungannya satu sama lain terkait oleh hubungan terhadap keseluruhannya.

George R. Terry mengatakan bahwa pengorganisasian adalah tindakan

<sup>32</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Darus Sunnah, 2016).

<sup>33</sup> Usman Effendi, *Asas Manajemen* (Depok : PT. Raja Grafindo, 2014), H. 3.

mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, sehingga mereka dapat bekerjasama secara efisien dan dengan demikian memperoleh kepuasan pribadi dalam hal melaksanakan tugas-tugas tertentu dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu. Pengorganisasian juga merupakan:

- 1) Penentuan sumber daya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi.
- 2) Perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang akan dapat membawa hal-hal tersebut ke arah tujuan.<sup>34</sup>

Pengorganisasian merupakan suatu kegiatan pengaturan sumber daya manusia yang tersedia dalam organisasi untuk menjalankan rencana yang telah ditetapkan serta menggapai tujuan organisasi. Organizing mengelompokkan dan menentukan berbagai kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan itu.<sup>35</sup> Penugasan tanggung jawab tertentu, pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya. Ajaran Islam adalah ajaran yang mendorong umatnya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisasi dengan rapi.

Sebagaimana dalam firman Allah SWT, dijelaskan dalam Q.S Shaff Ayat 4 yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ بُنْيَانٌ مَّرْصُومٌ

Terjemahnya :

Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berperang di jalan-

<sup>34</sup> Didin Hafiduddin, *Manajemn Syariah* (Jakarta : Gema Insani, 2003), h. 100.

<sup>35</sup> George R. Terry Dan Leslie W. Rue, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013), h 9.



Nya dalam barisan yang teratur, mereka seakan-akan seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.<sup>36</sup>

Ajaran Islam juga menekankan bahwa dalam melaksanakan sesuatu kegiatan harus dijalankan sesuai dengan keahliannya, tidak adanya tumpang tindih antara pekerjaan yang satu dengan yang lain, agar segala sesuatu tersebut dapat berjalan lancar.

Sebuah hadits, Rasulullah SAW bersabda: *Allah sangat mencintai jika seseorang melakukan perbuatan yang terutama dilakukan dengan itqan (kesungguhan dan keseriusan) (HR. Thabrani)*. Dari penjelasan diatas bahwa keseriusan dan kesungguhan mengorganisir sangat dianjurkan oleh Islam.<sup>37</sup>

### 3. *Actuating*(Pelaksanaan dan Pengarahan)

(*Actuating*) yaitu melakukan penggerakan dan memberikan motivasi pada bawahan untuk melakukan tugas-tugasnya. Penggerakan adalah kegiatan yang menggerakkan dan mengusahakan agar para pekerja melakukan tugas dan kewajibannya, para pekerja sesuai dengan keahlian dan proporsinya segera melaksanakan rencana dalam aktivitas yang konkret yang diarahkan pada tujuan yang telah ditetapkan, dengan selalu mengadakan komunikasi, hubungan kemanusiaan yang baik, kepemimpinan yang efektif, memberikan motivasi, membuat perintah dan instruksi serta mengadakan supervise, dengan meningkatkan sikap dan moral setiap anggotakelompok.<sup>38</sup>

George R. Terry mengatakan bahwa penggerakan adalah usaha menggerakkan anggota kelompok sedemikian rupa hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai sasaran organisasi dan sasaran

<sup>36</sup> Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Darus Sunnah, 2016).

<sup>37</sup>Didin Hafidudin, *Manajemen Syariah*(Jakarar : Gema Insani, 2003), h. 100.

<sup>38</sup>Usman Effendi, *Asas Manajemen* (Jakarta: Raja Gafrindo Persada, 2014), h. 116.

anggota-anggotanya tersebut, oleh karena para anggota itu juga ingin mencapai sasaran-sasaran tersebut.<sup>39</sup>

Jadi penggerakan (*actuating*) dapat diartikan sebagai suatu tindakan untuk mencapai sasaran yang sesuai dengan perencanaan dan usaha-usaha organisasi, dalam hal ini sebagai upaya menggerakkan orang-orang agar mau bekerja dengan sendirinya atau dengan kesadaran bersama-sama untuk mencapai tujuan dikehendaki secara efektif.

Peranan penggerakan mempunyai posisi yang menentukan dalam upaya pencapaian tujuan, apakah keberhasilan dapat dicapai atau tidak. Menurut Koontz dan O'Donnel dalam pelaksanaan terdapat pengarahan yang dimana terdapat hubungan antara aspek individual yang ditimbulkan akibat peraturan untuk dapat dipahami dan pembagian pekerjaan yang efektif untuk pencapaian tujuan.<sup>40</sup> Diantaranya sebagai berikut:

- 1) Pengarahan dan bimbingan, sebagai upaya dalam menciptakan keahlian yang dimiliki anggota dalam melaksanakan kegiatan, baik tentang struktur maupun fungsi masing-masing agar semakin terarah dalam pencapaian tujuan.
- 2) Penggerakan, tidak lain merupakan upaya untuk menjadikan perencanaan menjadi kenyataan, dengan melalui berbagai pengarahan dan pemotivasian agar setiap anggota dapat melaksanakan kegiatan secara optimal sesuai dengan peran, tugas dan tanggung jawab. Dengan adanya peran serta fungsi pelaksanaan yang efektif maka didalam pengawasan

---

<sup>39</sup> Sondang P. Sigian, *Manajemen Statistik* (Jakarta: PT. Bumi Askara, 2015), h. 257.

<sup>40</sup> Muhammad Anwar, *Pengantar Dasar Ilmu Manajemen keuangan*, (Jakarta : Kencana, 2020),

terhadap kinerja anggota akan mudah dikendalikan dan akan semakin memudahkan dalam mencapaitujuannya.

Dalam agama Islam disampaikan dalam Q.S Al-Mujadalah ayat 7 yang berbunyi :

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ مَا يَكُونُ مِنْ نَجْوَى ثَلَاثَةٍ إِلَّا هُوَ رَابِعُهُمْ وَلَا خَمْسَةٍ إِلَّا هُوَ سَادِسُهُمْ وَلَا آدْنَى مِنْ ذَلِكَ وَلَا أَكْثَرَ إِلَّا هُوَ مَعَهُمْ آيِنَ مَا كَانُوا ثُمَّ يَنْبِئُهُمْ بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

Tidakkah engkau perhatikan, bahwa Allah mengetahui apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi? Tidak ada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dialah yang keempatnya. Dan tidak ada lima orang, melainkan Dialah yang keenamnya. Dan tidak ada yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan Dia pasti ada bersama mereka di mana pun mereka berada. Kemudian Dia akan memberitakan kepada mereka pada hari Kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.<sup>41</sup>

Ayat diatas menegaskan bahwa sesungguhnya Allah Maha Mengetahui Segala Sesuatu. Seseorang pasti yakin bahwa Allah selalu mengawasi hambaNya, maka ia akan bertindak hati-hati dan ketika ia sendiri maka ia tidak merasa sendirian karena Allah itu ada. Sehingga setiap tindakan haruslah disesuaikan dengan apa yang diamanahkan dan yang menjadi keputusan bersama. Agar antara perencanaan, tujuan dan pelaksanaan dapat berjalan sesuai harapan.

#### 4. *Controlling*(Pengawasan)

Pengawasan adalah suatu kegiatan untuk mencocokkan apakah kegiatan operasional (*Actuating*), dilapangan sesuai dengan (*Rencana*), yang telah

<sup>41</sup> Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Darus Sunnah, 2016).

ditetapkan dalam mencapai tujuan (*Goal*) dari organisasi. Dengan demikian yang menjadi obyek dari kegiatan pengawasan adalah mengenai kesalahan, penyimpangan, cacat dan hal-hal yang bersifat negatif.<sup>42</sup>

Chuck Williams mengatakan bahwa pengawasan adalah peninjauan kemajuan terhadap pencapaian hasil akhir dan pengambilan tindakan pembetulan ketika kemajuan tersebut tidak terwujud.<sup>43</sup> Pengawasan adalah fungsi yang harus dilakukan manajer untuk memastikan bahwa anggota melakukan aktivitas yang akan membawa organisasi ke arah tujuan yang ditetapkan.

*Controlling* dimaksudkan untuk melaksanakan penilaian dan koreksi terhadap proses pekerjaan yang sedang berlangsung.<sup>44</sup> Semua fungsi manajemen tidak akan berjalan dengan efektif dan efisien tanpa adanya fungsi pengawasan (*Controlling*). Fungsi pengawasan pada dasarnya mencakup empat unsur, yaitu :

- 1) Penetapan standar pelaksanaan tujuan organisasi.
- 2) Penentuan ukuran-ukuran pelaksanaan tujuan organisasi.
- 3) Pengukuran pelaksanaan tujuan organisasi yang nyata dan membandingkan dengan standar yang telah ditetapkan.
- 4) Pengambilan tindakan koreksi yang diperlukan bila pelaksanaan menyimpang dari standar yang berlaku.

Pengawasan yang efektif membantu usaha-usaha organisasi untuk

---

<sup>42</sup> Santot Herman, *Manajemen Dan Kewirausahaan* (Yogyakarta : CV. Budi Utama, 2010), h. 19.

<sup>43</sup> Chuck Williams, *Manajemen* ( United States Of America : South-Western College Publishing, 2000), h.7.

<sup>44</sup> Syamsir Torang, *Organisasi & Manajemen*, (Bandung : Alfabeta. 2016), h.176.

mengatur pekerjaan yang direncanakan dan memastikan bahwa pelaksanaan pekerjaan tersebut berlangsung sesuai dengan rencana. Firman Allah SWT dijelaskan dalam Q.S Ali- Imran ayat 104 yang berbunyi :

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ ۗ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Terjemahnya :

Dan hendaklah di antara kamu ada segolongan orang yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh (berbuat) yang makruf, dan mencegah dari yang mungkar. Dan mereka itulah orang-orang yang beruntung.<sup>45</sup>

Ayat tersebut menjelaskan bahwa pengawasan merupakan tanggung jawab sosial dan publik yang harus dijalankan dengan baik dalam bentuk lembaga formal maupun nonformal.

### c. Prinsip Manajemen Keuangan Syariah

Prinsip-prinsip manajemen keuangan syari'ah yang diajarkan Al-Quran adalah sebagai berikut.

- 1). Setiap pedagang harus didasari sikap saling rida atau atas dasar suka sama suka di antara dua pihak, sehingga para pihak tidak merasa dirugikan atau dizalimi.
- 2). Penegakan prinsip keadilan (*justice*), baik dalam takaran, timbangan, ukuran mata uang (*kurs*), maupun pembagian keuntungan.
- 3). Kasih sayang, tolong-menolong, dan persaudaraan universal.
- 4). Dalam kegiatan perdagangan tidak melakukan investasi pada usaha yang diharamkan seperti usaha yang merusak mental dan moral, misalnya narkoba dan pornografi. Demikian pula, komoditas perdagangan haruslah produk yang halal dan baik.
- 5). Prinsip larangan riba, serta perdagangan harus terhindar dari praktik gharar, tadlis, dan maysir.

<sup>45</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Darus Sunnah, 2016).

- 6).Perdagangan tidak boleh melalaikan diri dari beribadah (shalatdan zakat)dan mengingat Allah.<sup>46</sup>

## C. Tinjauan Konseptual

### 1. Sistem

Sistem dropshipping adalah jual beli yang memungkinkan satu individu atau perusahaan memiliki barang tanpa harus memiliki menyimpan stok, dan bahkan tanpa harus melakukan pengiriman sendiri. Sistem *dropshipping* berbeda dengan sistem *reseling* yang mengharuskan *supplier* memiliki barang dalam bentuk ready stock, kemudian mwenjualnya kembali.<sup>47</sup>

Dalam sistem dropshipping, suplier/penjual hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak suplier yang sebenarnya.Pihak *supplier* inilah yang menyediakan, menyimpan, dan kemudian mengirimkannya langsung ke konsumen.Keuntungan sebagai *dropshipper* diperoleh dari selisih harga dari *supllier* ke *dropshipper* dengan harga *dropshipper* kepada pembeli.

### 2. Dropshipping

*Dropsipping* adalah sebuah sistem yang memungkinkan (*Reseller*) untuk menjual berbagai macam produk langsung dari produsen/grosir (*Dropshipper*) kepada konsumen, tanpa perlu menyimpan stok serta melakukan pengemasan (*packing*) dan pengiriman barang kepada knsumen.Bisnis ini sangat cocok untuk yang ingin berjualan tetapi tidak mempunyai produk sendiri dan tidak ingin

<sup>46</sup> Dadang Husen Sobana, “*Manajemen Keuangan Syariah*”, ( Bandung : CV Pustaka Setia, Cet. 1 Oktober 2017). h. 26

<sup>47</sup>Wana, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarata: PT Elex Media Kompotindo, 2013) h.14.

direpotkan dengan urusan pengemasan dan pengiriman barang karena semuanya dilakukan oleh pihak produsen atau grosir yang bertindak sebagai *dropshipper*.<sup>48</sup>

### 3. Supplier

Pemasok atau biasa yang disebut sebagai supplier adalah pihak-pihak berkepentingan, lebih relevan terhadap keberhasilan manufaktur/produsen dibandingkan bisnis lain untuk mendukung kemampuan mereka untuk melayani pelanggan mereka. dan supplier harus mampu mengantisipasi para pesaing berusaha meniru, menduplikasi atau mengalahkan saingan diberbagai variable diferensiasi yang menghasilkan keuntungan yang kompetitif.

### 4. Manajemen Keuangan Syariah

Manajemen keuangan syariah, merupakan aktivitas manajemen dalam perspektif islam sebagaimana dimaklumi, bahwa manajemen dalam organisasi bisnis (perusahaan) merupakan suatu proses aktivitas penentuan dan pencapaian tujuan bisnis melalui pelaksanaan empat fungsi dasar, yaitu *planing*, *organizing*, *actuating*, dan *controlling* dalam penggunaan sumber daya organisasi.

### D. Kerangka Pikir

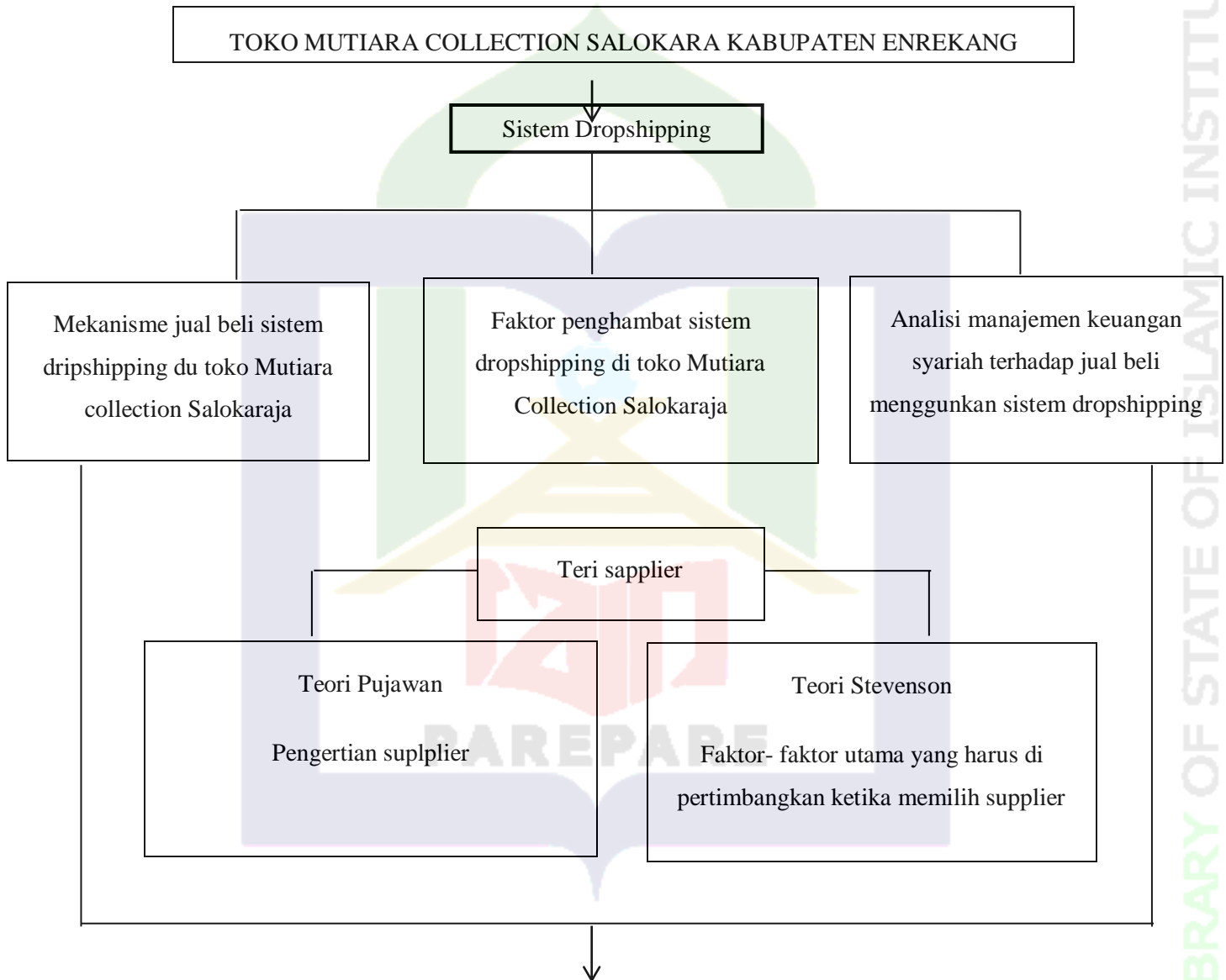
Penerapan jual beli sistem *dropshipping* perlu diketahui terlebih dahulu peran *supplier* atau penyedia barang, *dropshipper* atau penjual yang mempromosikan agar sampai kepada pembeli. Penjual memberikan informasi kepada *dropshipper* dan *dropshipper* mengirim produk kepada pembeli.

Kerangka pikir merupakan alur peting yang akan menjadi acuan dalam penelitian kedepannya yang akan dilakukan oleh penulis yang sesuai dengan latar belakang, rumusan masalah, tinjauan teoritis dan kerangka konseptual. Pada kerangka

---

<sup>48</sup> Jubile Enterprise, *Toko Online Dropshipping Dengan Wordpress* (Jakarta: PT Alex Media Komptindo, 2015), h 1.

pikir dibawah ini berdasarkan judul yang diangkat ialah “ Sistem *Dropshipping* pada Toko Mutiara Collection Salokaraja kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen Syariah).





Analisis manajemen keuangan syariah

1. pengertian manajemen keuangan syariah
2. fungsi manajemen keuangan syariah
3. prinsip-prinsip manajemen keuangan syariah
4. ruang lingkup manajemen keuangan syariah

**Gambar 2.1 Kerangka Pikir**

Kerangka berpikir dalam penelitian ini dimulai dengan penggalian informasi dari pihak Mutiara Collection (*dropshipper*) dan *supplier* toko Mutiara Collection dari penggalian informasi timbullah rumusan masalah peneliti yaitu untuk mengetahui mekanisme jual beli dalam sistem *dropshipping*, faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam menggunakan sistem *dropshipping*, analisis manajemen keuangan syariah terhadap jual beli dengan menggunakan sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja.

Sistem *dropshipping*, menggunakan teori Pujawan yaitu pengertian *supplier* dan teori Stevenson yaitu faktor utama yang harus dipertimbangkan perusahaan ketika memilih *supplier* guna memperlancar jalannya jual beli menggunakan sistem *dropshipping*, karena jika pemilihan *supplier* tidak benar, jual beli menggunakan sistem *dropshipping* bisa di bilang jual beli online tidak berjalan dengan jangka panjang.

### BAB III

#### METODELOGI PENELITIAN

Metode-metode penelitian yang digunakan dalam pembahasan ini meliputi beberapa hal yaitu jenis penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.<sup>49</sup>Maka diuraikan sebagai berikut.

##### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisis, dan mengimprestasikan apa yang diteliti melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.<sup>50</sup>

Metode kualitatif adalah pertama, untuk mempermudah mendeskripsikan hasil penelitian dalam bentuk alur cerita atau teks naratif sehingga lebih mudah untuk dipahami. Pendekatan ini menurut peneliti mampu menggali data dan informasi sebanyak-banyaknya dan sedalam mungkin untuk keperluan penelitian.

Kedua, pendekatan penelitian ini diharapkan mampu membangun keakraban dengan subjek penelitian atau informan ketika mereka berpartisipasi dalam kegiatan penelitian sehingga peneliti dapat menggunakan data berupa fakat-fakta yang terjadi di lapangan. Ketiga, peneliti mengharapkan pendekatan penelitian ini mampu memberikan jawaban atas rumusan masalah yang telah diajukan.<sup>51</sup>

---

<sup>49</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Makalah dan Skripsi), Edisi Revisi (Parepare STAIN Parepare, 2013), h 34.

<sup>50</sup> Mardalis, *Metodologi Penelitian : Suatu Pendekatan Proposal*, (Cet. VII; Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 26.

<sup>51</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian* (jakarta: Rineka Cipta, 1996), h. 115

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan benar-benar terjadi.

### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu Toko Mutiara Collection Salokaraja Kecamatan Maiwa, Kabupaten Enrekang, yang beralamat JL. Poros Enrekang No, Sulawesi Selatan yang akan dilangsungkan penelitian kurang lebih 1 bulan lamanya.

### **C. Fokus penelitian**

Pada penelitian ini penulis memfokuskan penelitian terhadap bagaimana sistem dropshipping di toko mutiara collection salokaraja dan bagaimana jual beli menggunakan sistem dropshipping di toko Mutiara Collection Salokaraja dalam faktor penghambat sistem dropshipping perspektif manajemen syariah

### **D. Jenis dan Sumber Data**

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian tersebut.<sup>52</sup> Dalam proposal ini terdapat dua data yang dianalisis yaitu:

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang dihasilkan langsung dari subjek penelitian, dimana peneliti mendapatkan data primer melalui proses sesuai media penelitian yang telah ditetapkan, data primer mampu menjelaskan lebih rinci karena diperoleh langsung dari sumber pertama yang merupakan sumber dari penelitian. Dalam

---

<sup>52</sup>Joko Subagyo, *Metode Penelitian* (Dalam Teori dan Praktek), h. 87.

penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan narasumber, yakni beberapa konsumen, *supplier*, *dropshipper*, dan admin di Toko Mutiara Collection.

## 2 Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian, hasil penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, dan disertasi.<sup>53</sup> Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku ilmiah, pendapat-pendapat dan dokumentasi serta foto yang berkaitan dengan sistem *dropshipping*.

### E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data

Adapun teknik dalam mengumpulkan data dalam penelitian ini antara lain teknik *library research*. Teknik ini digunakan karena pada dasarnya setiap penelitian memerlukan bahan yang bersumber dari perpustakaan.<sup>54</sup> Penelitian membutuhkan buku-buku, karya ilmiah dan berbagai literature yang terkait dengan judul dan permasalahan yang diangkat oleh peneliti. Sedangkan teknik *field research*; teknik ini merupakan teknik yang digunakan untuk memperoleh data yang memuat apa yang dilihat, didengar, dialami, dan dipikirkan peneliti pada saat melakukan penelitian dilapangan.<sup>55</sup> Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data melalui penelitian ini yaitu:

#### 1. Observasi

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis untuk kemudian dilakukan

---

<sup>53</sup> Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* ( Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h.106

<sup>54</sup> S. Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)* (Jakarta; PT Bumi Aksara, 2017), h. 142

<sup>55</sup> Sudarwan Damim, *menjadi peneliti kualitatif* ( Bandung; CV Pustaka Setia, 2002), h. 164

pencatatan.<sup>56</sup>Dalam hal ini peneliti secara langsung mengumpulkan data di lokasi, yang terkait dengan permasalahan peneliti.

## 2. Wawancara (Interview)

Wawancara merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden.<sup>57</sup> Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait yaitu pemilik toko (dropshipper), supplier, konsumen, admin.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui gambaran yang lengkap tentang kondisi dokumen yang terkait dengan kegiatan penelitian. Menurut Suharsimi Arikunto, metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.<sup>58</sup>Dokumen yang diperoleh oleh penulis yaitu dari brosur, buku yang ada di perpustakaan, internet, dan lain-lain.

## F. Uji Keabsahan Data

Peneliti harus berusaha mendapatkan data yang valid dalam melakukan penelitian kualitatif, sehingga peneliti harus menguji validitas data dalam mengumpulkan data agar data yang diperoleh tidak invalid (cacat).

### 1. Uji kredibilitas (*Credibility*)

---

<sup>56</sup> Joko Subagyo, *Metode Penelitian (Dalam Teori dan Praktik)* (Jakarta; PT Rineka Cipta, 2006), h. 63

<sup>57</sup> Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta; PT Rineka Cipta, 2008), h. 158

<sup>58</sup> Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000), h. 206

Uji kredibilitas yang digunakan untuk mendapatkan keabsahan data atau menyakinkan data yang diperoleh di lapangan dapat dipercaya dan benar-benar akurat menggunakan triangulasi

## 2. Uji Dependabilitas (*dependability*)

Uji dependabilitas pada penelitian kualitatif disebut reliabilitas. Penelitian kualitatif dikatakan reliabel jika pembaca dapat mengulangi proses penelitian yang dijalankan peneliti. Uji dependabilitas melalui audit seluruh proses penelitian yang dilakukan peneliti oleh auditor netral atau pembimbing.<sup>59</sup>

## G. Teknik Analisa Data

Pengelolaan data dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif dengan melihat apa saja yang menjadi aspek-aspek penelitian. Data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi selanjutnya akan dianalisa, yaitu dengan menggambarkan dalam sebuah kata-kata berdasarkan hasil yang diperoleh.

Pada dasarnya analisis data pada penelitian kualitatif dilaksanakan mulai dari awal turun langsung ke lapangan, hingga semua terselesaikan dilapangan. “Analisis data merupakan pedoman bagi peneliti”, secara realita analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data sampai setelah selesai pengumpulan data.<sup>60</sup>

Analisis data adalah usaha untuk menyajikan pemahaman pada data yang telah disusun untuk mendapatkan kesimpulan yang valid. Untuk menganalisis data digunakan metode deduktif merupakan cara berfikir dengan menganalisa data-data

---

<sup>59</sup> Sugiyanto, *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, h 337

<sup>60</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 336.

yang didapatkan dari hasil wawancara langsung dan observasi serta dokumentasi, kemudian dapat ditarik kesimpulan yang spesifik.<sup>61</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan Model Analisis data yang dikembangkan oleh *Miles and Huberman*, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* yang diselesaikan hingga tuntas untuk mencapai data yang padat.<sup>62</sup>

### 1) Reduksi Data

Data hasil mengkhitiarkan dan memilah-milah berdasarkan satuan konsep, tema, dan kategori terutama akan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data satuan tambahan atas data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan. Tujuan utama dalam penelitian kualitatif adalah pada temuan. Oleh karena itu, kalau peneliti dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam melakukan reduksi data.

Selanjutnya, diakui bila reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan, serta kedalaman wawasan yang tinggi. Maka bagi peneliti pemula dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, akan wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.

### 2. Penyajian Data

---

<sup>61</sup> Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000), h.40.

<sup>62</sup> Djam'an Santori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h.218.

Langkah selanjutnya sesudah mereduksi data adalah menyajikan data (*Data Display*). Teknik penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam berbagai bentuk seperti tabel, grafik dan sejenisnya. Lebih dari itu, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, *Flowchart* dan sejenisnya. *Miles* dan *Huberman* menyatakan “*the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*”.

Dengan demikian yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks naratif. Adapun fungsi display data di samping untuk memudahkan dan memahami apa yang terjadi, juga untuk merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Indikator peneliti telah memahami apa yang didisplaykan adalah menjawab pertanyaan, apakah anda tahu apa isi yang didisplaykan.

### 3. Penarikan Kesimpulan/ Verifikasi

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut *Miles* and *Huberman* adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.<sup>63</sup>

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin akan memberikan jawaban atas rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal, akan tetapi mungkin juga tidak, karena seperti yang dikemukakan bahwa masalah dan

---

<sup>63</sup> Djam'an Santori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Badung: Alfabeta. 2014), h. 219-220.



rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti melakukan penelitian di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran mengenai suatu objek tertentu yang sebelumnya belum pasti sehingga setelah diteliti menjadi pasti, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Mekanisme Jual Beli dalam Sistem Dropshipping di Toko Mutiara Collection Salokaraja

Mekansime jual beli sistem *dropshipping* adalah salah satu mekanisme jual beli yang dilakukan dengan cara online. seseorang *dropshipper* hanya cukup bermodalkan data internet dan akun media sosial atau toko *online* maka sudah bisa berjualan, memasarkan atau mempromosikan barang milik *supplier* di media sosial kemudian pesanan itu disampaikan kepada *supplier* yang kemudian *supplier* akan mengirimkan barang yang dipesan langsung kepada pemesan tetapi dengan nama *dropshipper*.<sup>64</sup>

Wajib bagi seorang *dropshipper*, untuk memasarkan barang dagangan dengan cara melalui media sosial. Jika pembeli telah melihat barang yang *dropshipper* jual, maka pembeli akan mengorder barang tersebut kemudian membeli barang tersebut sesuai dengan harga jual dari *dropshipper* harga jual telah disepakati antara *dropshipper* dengan *supplier*, kemudian *dropshipper* memesan kepada *supplier* sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pembeli tersebut, Barang akan dikirimkan oleh *supplier* kepada pembeli atas nama *dropshipper*. Wawancara yang peneliti lakukan pada Ibu Mutiara Arisani selaku *Dropshipper* Toko Mutiara Collection Salokaraja yaitu: Bagaimana mekanisme jual beli sistem *Dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja.

---

<sup>64</sup> Muhammad Abdul Wahab, *Halal Haram Dropshipping* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018), h.6

Proses atau mekanisme sistem jual ada dua cara yaitu dengan cara sistem *dropshipping (online)* dan cara langsung yang ada ditoko Mutiara Collection Salokaraja(*offline*): Pertama dengan cara langsung atau *offline* dimana pembeli yang memilih langsung di toko Mutiara Collection Salokaraja dan barang yang diinginkan tersedia, bisa dicoba ataupun langsung dibawa pulang. Disini Toko adalah wadah dimana pembeli ingin membeli secara langsung ditempat. Apabila barang yang diinginkan tidak tersedia pembeli bisa memesan juga, Kedua dengan cara online atau *dropshipping* yaitu dimana dropshipper hanya menjelaskan spesifikasi atau sifat-sifat barang kepada *dropshipper* yaitu kemudian mengirimkan uang sekaligus ongkos kirim, kemudian dropshipper mengirim data pembeli ke *supplier* dan *supplier* langsung mengirimkan barang kepada pembeli dengan mengatas namakan toko Mutiara tersebut. Sehingga pembeli mengetahuinya bahwa Toko Mutiara lah yang mengirim barang tersebut.<sup>65</sup>

Uraian di atas dapat disimpulkan mekanisme jual beli menggunakan sistem *dropshipping* sudah sesuai dengan mekanisme jual beli yang diterapkan dalam *dropshipping* yaitu mekanisme jual beli menggunakan sistem *dropshipping* di Toko Mutiara Collection Salokaraja dialukan dengan dua cara yaitu sera *offline* pembeli yang memilih langsung di toko Mutiara Collection Salokaraja dan barang yang diinginkan tersedia, bisa dicoba ataupun langsung dibawa pulang. toko tersebut dan memasarkan barang secara *online* yaitu hanya menjelaskan spesifikasi atau sifat-sifat barang kepada *dropshipper* yaitu kemudian mengirimkan uang sekaligus ongkos kirim, kemudian *dropshipper* mengirim data pembeli ke *supplier* dan *supplier* langsung mengirimkan barang kepada pembeli dengan mengatas namakan toko Mutiara tersebut. Sehingga pembeli mengetahuinya bahwa Toko Mutiara lah yang mengirim barang tersebut.

---

<sup>65</sup>Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Dropshipper*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

Menurut Hendi Suhendi, jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.<sup>66</sup>

Proses jual beli tersebut adalah jual beli yang boleh dilakukan, jual beli langsung itu sama dengan jual beli benda yang kelihatan dan jual beli sistem *dropshipping* termasuk dalam jual beli salam (salaf). Kegiatan jual beli sistem *dropshipping* yang dilakukan antara *dropshipper* dengan pembeli ini termasuk jual beli yang benar,

Jual beli *dropship* adalah jual beli yang melibatkan tiga pihak dalam suatu transaksi yaitu *supplier*, *dropshipper*, dan pembeli. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Mutiara selaku *supplier* sebagai berikut:

Dalam melakukan jual beli *dropship*, harus ada pembeli, *supplier* dan *dropshipper*.<sup>67</sup>

Wawancara di atas menunjukkan bahwa dalam jual beli menggunakan sistem *dropshipping* melibatkan penyuplai barang (*supplier*), distributor (*dropshipper*), konsumen jika salah satunya tidak ada maka bisa dikatakan itu bukan sistem *dropshipping*.

Menurut Derry Iswidharmanjaya *Dropshipping* adalah suatu penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun.<sup>68</sup> Umumnya dalam melakukan transaksi jual beli online dengan menggunakan sistem *dropshipping* penjual atau *dropshipper*

---

<sup>66</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h. 67

<sup>67</sup> Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Dropshipper*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

<sup>68</sup> Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012), h. 5

menggunakan sosial media seperti facebook, watsapp dan juga isntagram tiktok sebagai sarana untuk memasarkan atau mempromosikan barang atau produk yang dijual. hal ini sebagaimana dikatakan oleh Mutiara (*dropshipper*)Yaitu sebagai berikut:

Media sosial yang saya gunakan sebagai sarana dalam jual beli online dengan menggunakan sistem *dropshipping* penjual atau *dropshipper* menggunakan sosial media seperti facebook, watsapp, instagram, dan juga tiktok<sup>69</sup>

Wawancara di atas menunjukkan bahwa dalam jual beli menggunakan sistem dropshipping media yang digunakan seperti sosial media seperti facebook, watsapp, instagram, dan juga tiktok uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sudah sesuai dalam mempromosikan brang atau produk yang dijual tetapi masih ada lapak yang belum digunakan seperti shopee, lazada, toko pedia.

Pembeli yang tertarik dengan produk/barang yang dipromosikan melalui media sosial tersebut maka akan memesan dengan cara menghubungi penjual atau *dropshipper*, setelah itu *mentransfer* uang sebesar harga barang yang telah dipesannya kemudian ditambah juga dengan biaya pengiriman yang ditujukan ke alamat pembeli. Kemudian mengirimkan *resi* atau biasa disebut dengan bukti *transfer* kepada penjual. Setelah pihak *dropshipper* menerima uang *transferan* dari pembeli maka penjual atau *dropshipper* akan mengirimkan uang *transferan* tersebut kepada pihak *supplier* agar barang yang telah dipesan oleh pembeli dapat segera diproses dan dikirim ke alamat pembeli.

Barang yang telah dipesan oleh si pembeli tersebut akan dikirim oleh pihak *supplier* ke alamat pembeli dengan identitas pengirim adalah identitas *dropshipper*, yaitu nama dan juga alamat *dropshipper* sebagai pengirim barang. Barang yang telah

---

<sup>69</sup>Mutiara arisani, Pemilik Toko (*Dropshipper*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

dikirim oleh pihak *supplier* ke alamat pembeli akan tiba ke alamat pembeli tergantung pada seberapa jauhnya jarak atau alamat si pembeli dan juga ekspedisi yang digunakan. Terkadang membutuhkan waktu yang cepat dan juga lama.

Wawancara yang dilakukan pada Ibu Mutiara selaku *dropshipper* dengan pertanyaan Bagaimana mekanisme pemesanan barang setelah ada pembeli yang memesan. Ibu Mutiara menjawab

Saya sih, keep terus transfer biar barang pesanannya langsung saya proses. Mekanisme pembayarannya melalui transfer, adapun pembayaran melalui COD atau bayar di tempat hanya untuk pemebel yang datang langsung ketoko. Dan proses pengiriman barang dilakukan melalui JNT, JNE dan POS. Lamanya waktu barang yang dipesan sampai ke tangan pembeli yaitu berkisar antara 3-4 hari Barang sampai ke tangan pembeli dan paling lamabat sampai ke pemebel sekitar seminggu.<sup>70</sup>

Wawancar diatas menunjukkan mekanisme pemesan barang secar *online* yauti sistem *keep* kemudian pembayaran melalui *tranfer* tidak menggunakan sistem *COD* atau pembayaran di tempat. dan proses pengiriman batrang melalau JNT, JNE dan POS. Uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sudah sesuai dengan prosedur pemesanan dan pembayaran sistem online.

Menurut Pujawan, pemasok atau *supplier* adalah sekelompok organisasi atau individu yang memiliki kepentingan terhadap keberhasilan satu *produsen* dibandingkan bisnis lainnya. pemasok secara intensif sangat mendukung proses operasi perusahaan, sehingga kualitas dari pemasok dapat dilihat dari produk akhir yang nantinya akan dijual oleh perusahaan untuk pelanggan. harga yang diberikan oleh pemasok memiliki dampak pada biaya produksi dan akan berdampak pada harga

---

<sup>70</sup>Mutaiara Arisani, Pemilik Toko *Dropshipper*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

yang akan diberikan kepada pelangg. Dalam konsep supply chain manajemen, ada beberapa elemen yang penting dan salah satunya adalah bagian pemasok memiliki peran penting dalam kelangsungan hidup satu perusahaan. dimana pemasok menjadi pihak yang menyediakan bahan baku mentah bagi perusahaan, apabila pemasok kurang bertanggung jawab dalam melakukan penyediaan barang dari permintaan perusahaan maka yang akan terjadi ialah perusahaan akan mengalami keterlambatan pasokan barang akan kehabisan bahan baku dan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian.<sup>71</sup>hal tersebut peneliti ambil rujukan untuk wawancara kepada Ibu Herni selaku *supplier* Toko Mutiara Collection Salokaraja) yaitu : Bagaimana cara kerja sistem *Dropshipping* selaku sebagai *supplier* toko Mutiara Collection Salokaraja

- 1) Saya memfasilitasi *dropshipper* dengan membuat sendiri merek mereka masing-masing. jadi *dropshipper* dengan percaya diri bisa mengakui barang tersebut sebagai barang produksi *dropshipper* itu sendiri. dengan demikian, *dropshipper* semakin percaya dengan produk yang ditawarkan oleh *dropshipper*. 2)kemudian saya memberikan target kepada *dropshopper* yaitu kuantiti penjualan / bulanya jika tidak mencapai target selama tiga bulan berturut-turut dengan sendirinya *dropshipper* tidak lagi dinyatakan sebagai *dropshipper*. 3) Masing-masing *dropshipper* memiliki admin yang bertanggung jawab atas pesanana *dropshipper* sampai dengan pengiriman brang ke *dropshipper*.<sup>72</sup>

Uraian Wawancara diats menjelaskan bahwa *supplier* Toko Muiara Collection atau pemasok memiliki cara tersendiri dalam menarik perhatian *dropshipper* demi kelangsungan hidup suatu perusahaan karena pemasok atau *supplier* memiliki kepentingan terhadap keberhasilan satu *produsen* dibandingkan bisnis lainnya.

---

<sup>71</sup> Pujawan Inyoman dan Mahenrawati, “*Supply Chain Management*” (Surabaya : CV Guna Widya, 2010), h. 155

<sup>72</sup>Herni, (*Supplier*) *Toko Mutiara Collection*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 31 Oktober 2022.

Penerapan dalam bisnis fashion, setidaknya dikenal tipe sistem kerjasama yang cukup populer yakni sistem beli putus. sistem beli putus merupakan model bisnis yang menerapkan prinsip pembelian barang dagangan dari pemilik produk dan seluruh risiko terkait barang ditanggung oleh pihak buyer. sistem ini berlaku baik untuk penjualan yang dilakukan dengan cash atau kredit

Wawancara yang dilakukan pada Ibu Herni selaku *supplier* dengan pertanyaan bagaimana sistem atau aturan bagi hasil atau komisi ke *dropshipper* dalam sistem dropshipping. Ibu Herni menjawab:

Sistem bagi hasil atau komisi ke dropshipper dengan sistem *dropshipping* sistemnya sama dengan pembeli putus. yaitu, ketika *dropshipper* memiliki orderan setelah di proses maka keuntungan dari penjualan *fee* langsung diberikan kepada *dropshipper*, kemudian transaksi akan di akumulasi setiap bulannya untuk evaluasi kinerja *dropshipper*.<sup>73</sup>

Uraian di atas menunjukkan bahwa sistem jual beli bagi hasil atau komisi itu dengan cara pembeli putus artinya barang yang di pesan oleh *dropshipper* dilakukan pembayaran di muka, kemudian keuntungan dari penjualan *fee* langsung di berikan kepada *dropshipper*, kemudian akan di akumulasi setiap bulannya untuk evaluasi *dropshipper*, jadi risiko terkait barang di hanya di tanggung oleh *dropshipper*.

Teori yang dikemukakan oleh Stevenson pemelihan *supplier* biasanya mempertimbangkan kualitas dari produk, *service* pelayanan dan ketepatan waktu pengiriman adalah hal yang penting, meskipun ada beberapa faktor lain yang harus

---

<sup>73</sup> Herni, (*Supplier*), *Toko Mutiara Collection* Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 31 Oktober 2022.



dipertimbangkan. Faktor utama yang harus di pertimbangkan perusahaan ketika memilih *supplier* adalah :<sup>74</sup>

1. Harga

Faktor ini biasanya merupakan faktor utama, apakah terdapat penawaran diskon, meskipun hal itu kadang kala tidak menjadi hal yang paling penting.

2. Kualitas

Suatu perusahaan mungkin akan membelanjakan lebih besar biasanya untuk mendapatkan kualitas barang yang baik.

3. Pelayanan

Pelayanan yang khusus kadang kala menjadi hal yang penting pemilihan *supplier*, penggantian atas barang yang rusak, petunjuk cara penggunaan, perbaikan peralatan dan pelayanan yang sejenis, dapat menjadi kunci dalam pemilihan satu *supplier* daripada yang lain.

4. Lokasi

Lokasi *supplier* dapat mempunyai pengaruh pada waktu pengiriman, biaya transportasi, dan waktu respon saat ada order pesanan.

Wawancara yang dilakukan pada Ibu Mutiara Arisani selaku *dropshipper* dengan pertanyaan Berdasarkan apa anda memilih *supplier* di toko Mutiara Collection Salokaraja

Harga, kualitas, dan kecepatan mengirim dan Pengalaman pribadi serta *Testimoni* produk-produknya dan juga *followersnya*. jadi, ketika saya menemukan *supplier* yang saya rasa cocok, maka saya membeli barang untuk saya sendiri yang kemudian saya lihat dari kualitas barangnya, jika

<sup>74</sup>Stevenson, Manajemen Strategi Konsep, (PT. Bumi Askara, 2015).h 10

cocok maka akan saya lanjutkan untuk kemudian dijual, jika tidak cocok maka saya akan mencari *supplier* yang lain.<sup>75</sup>

Wawancara dengan Ibu Mutiara selaku *dropshipper* menunjukkan bahwa dalam memilih seseorang *supplier* harus berdasarkan pada harga, kualitas, dan kecepatan mengirim serta berdasarkan pada testimoni produk-produknya. Dengan membeli produk-produknya terlebih dahulu maka ia akan bisa mengetahui bagaimana kualitas dari barang yang akan dijual, hal tersebut tentunya untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Maka dari itu ia melakukan testi moni terlebih dahulu. Selain itu, ia juga melihat seberapa banyak followersnya. Jika followersnya banyak berarti mendandakan bahwa banyak orang-orang yang suka dengan produk yang disediakan oleh *supplier*. Kesimpulan dari hasil wawancara dari Ibu Mutiara Arisani selaku *dropshipper* tersebut sudah sesuai dengan teori dalam pemilihan *supplier*.

Bisnis dropshipping, aspek yang sangat penting yaitu kecepatan dalam update stock produk oleh *supplier*. maka dari itu, menentukan *supplier* yang selalu cekatan dalam mengupdate ketersediaan produk merupakan hal yang utama sebagaimana. Wawancara yang dilakukan pada Ibu Mutiara Arisani selaku *dropshipper* dengan pertanyaan darimana saja asal *supplier* pada toko Mutiara Collection Salokaraja Ibu Mutiara menjawab:

*Supplier* berasal dari tempat yang berbeda-beda, ada *supplier* yang berasal dari Bali, Jogja, Surabaya, Jakarta. tetapi barang kita, kebanyakan dan hampir semuanya hanya menggunakan satu *supplier* saja yaitu *supplier* yang berendahnya dari bali karena kualitas barangnya bagus<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup>. Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Supplier*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

<sup>76</sup>Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Supplier*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

Wawancara tersebut dapat disimpulkan dalam menggunakan sistem *dropshipping* kita bisa saja memsani produk dari beberapa *supplier* guna untuk memperlancar jual beli, tetapi di toko Mutiara Collection hanya menggunakan satu *supplier* saja yaitu *supplier* yang berasal dari brand Bali.

*Dropshipper* yang sukses selain wajib belajar ilmu-ilmu secara teknis, secara optimasi, secara skill, kita harus memperhatikan tentang manajemen keuangan seperti mencatat pola pembukuan, wawancara yang dilakukan pada *dropshipper* dengan pertanyaan. Apakah Saudari sebagai (*Dropshipper*) mencatat pola pembukuan keuangan *dropshipper*. Mutiara mengatakan bahwa:

Tidak, kita tidak membuat pembukuan dalam bentuk keuangan. Kita hanya mencatat pemesanan dan pengambilan barang yang dipesan dan diminati oleh konsumen dari supplier ke konsumen dan keuntungan yang didapat tidak terlalu besar untuk harus dibukukan, pesanan yang juga saya terima tidak menentu setiap harinya. Jadi keuntungan yang didapat juga tidak menentu, sebagai *dropshipper* saya hanya menerima jika ada yang memesan barang maka saya mendapat keuntungan, jadi untuk mencatat keuangan belum terlalu saya pikirkan. Tidak karena untuk membuat laporan keuangan dalam keuntungan penjual bisa dibilang saya kurang memahami hal tersebut, sehingga saya hanya menyimpan saja jika ada keuntungan dari pemesanan konsumen. dan juga untuk membuat hal semacam itu lumayan ribet.<sup>77</sup>

Wawancara di atas *dropshipper* tidak memperhatikan dalam pencatatan keuntungan yang didapat, *dropshipper* hanya meneruskan pesanan konsumen dari *supplier* dan mendapatkan keuntungan dari setiap pesanan sehingga tidak mengetahui jelas berapa keuntungan yang didapat hal tersebut sangat keliru bagi *dropshipper* karena dalam *dropshipping* meskipun tidak memiliki

---

<sup>77</sup>Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Supplier*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

Kehadiran sistem *dropshipping* dalam dunia jual beli *online* memang membawa keuntungan besar bagi para pebisnis *online* yang hendak menekuni dunia bisnis *dropshipping* namun tanpa memiliki modal yang cukup. Dengan segala kelebihan dan potensi yang dimilikinya. Wawancara yang dilakukan pada supplier dengan pertanyaan Apa kelebihan dan Kekurangan dari jual beli sistem *Dropshipping*. Ibu Mutiara (*dropshipper*), Ibu Herni (*supplier*), Benni (*konsumen*) menjawab:

- a) Kelebihan sistem *dropshipping* bagi *supplier* yaitu : 1) Semakin Banyak *dropshipper* maka semakin banyak pula peluang untuk menjual barang. 2) Produk tetap terkontrol oleh karyawan sendiri. 3) membantu orang-orang yang kekurangan modal untuk mulai menjual produk.
- b) Kekurangan sistem *dropshipping* bagi *supplier* yaitu : 1) Keuntungan cenderung lebih sedikit. 2) Harga pasar menjadi beragam. 3) Membutuhkan lebih banyak tenaga untuk mengatur orderan dari *dropshipper* agar dapat sampai ketangan konsumen sesuai dengan pesanan.<sup>78</sup>
- c) Kekurangan sistem *dropshipping* bagi *dropshipper* : 1) Bagi *dropshipper* dalam sistem *dropshipping* ini harus benar-benar mencari *supplier* yang bagus karena jika tidak, dapat terjadi masalah seperti *supplier* tidak mengirimkan barang pesanan dari *supplier* yang akhirnya nama baik *dropshipper* yang menjadi taruhan dan juga dapat menjadi kerugian finansial bagi si *dropshipper*. 2) *dropshipper* tidak menjamin kualitas barang secara langsung karena barang tidak pernah sampai ketangan *dropshipper*.
- d) Kelebihan sistem *dropshipping* bagi *dropshipper* yaitu : 1) mudah dilakukan dan lebih efisien, karena kami sebagai *supplier* tidak perlu melakukan pengecekan barang satu persatu, tidak perlu melakukan produksi barang, memikirkan pengemasan produk, hingga pengirimannya, sebab itu semua sudah menjadi urusan *supplier*. 2) produk bervariasi ketika menjadi *dropshipper*, hal tersebut memungkinkan *dropshipper* menjual lebih banyak jenis produk sehingga bisa menjangkau pasar.<sup>79</sup>
- e) Kekurangan sistem *dropshipping* bagi konsumen yaitu : 1) Adanya keraguan para konsumen untuk bertransaksi secara *online* karena maraknya *cybercrime* (kejahatan dunia maya atau penipuan).

---

<sup>78</sup>Herni, (*Supplier*) Toko Mutiara, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 31 Oktober 2022.

<sup>79</sup>Mutiara Arisani, Toko Mutiara *Dropshipper*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

- f) Kelebihan sistem *dropshipping* bagi konsumen yaitu : 1) Mendapatkan produk tanpa perlu keluar dari rumah serta tidak akan kesulitan membawa barang belanjaan yang dibeli, karena pesanan diantar hingga kedepan pintu rumah. 2) Tawaran harga terbaik karena toko toko *online* juga sering mengadakan promo dan diskon di waktu tertentu hingga kami selaku konsumen teratak berbelanja *online*.<sup>80</sup>
- g) Kekurangan sistem *dropshipping* bagi admin hanya persoalan jaringan saja dan cara menegelola sistem tersebut jarena kita sebagi manusia kadang kerliru.<sup>81</sup>

Uraian di atas dapat di simpulkan bahwa dalam sistem *dropshipping* dalam jual beli online. Dengan segala kelebihan dan potensi yang dimilikinya bukan berarti tidak memiliki kekurangan dalam sistem *dropshipping* sebagai mana jawaban dari beberapa informan yang telah di wawancarai.

## **B. Faktor-faktor yang Menjadi Penghambat Dalam Sistem Dropshipping di Toko Mutiara Collection Salokaraja.**

Faktor-faktor penghambat dalam sistem *dropshipping* adalah faktor yang sifatnya menghambat jalannya suatu kegiatan dan bersifat seperti menggagalkan suatu hal dalam hal ini seperti yang dikatakan Ibu Mutiara selaku *supplier* toko Mutiara Collection

Faktor penghambat yang biasanya saya dapatkan selama menjadi *dropshipper* itu seperti kita selaku *dropshipper* tidak mengetahui pasti apakah produk yang diminati konsumen tersedia atau belum. sebelum menanyakan dulu ke *supplier*, kualitas produk juga tidak bisa kita jamin sama seperti barang asli karena hanya meneruskan dari *supplier* ke konsumen, saat pembeli juga meminta foto dari segala sisi kadang menjadi kendala karena harus menunggu dari *supplier* atau pihak toko, serta semakin ketatnya persaingan dan kebanyakan pola pikir konsumen mayoritas lebih senang harga barang yang murah .<sup>82</sup>

<sup>80</sup>Benni, *konsumen*, wawancara di Salokaraja, 31 Oktober 2022.

<sup>81</sup> Aura, admin, wawancara di wawancara di Toko mutiara collecton salokaraja, 28 januari 2023.

<sup>82</sup>Mutiara Arisani, Pemilik Toko (Suplier), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022

Wawancara dengan Ibu Mutiara selaku *dropshipper* diatas meneunjukkan bahwa bahwa faktor penghambat dalam sistem *dropshipping* adalah *dropshipper* tidak mengetahui pasti kualitas barang kemudian persaingan harga jual karena konsumen mayoritas lebih senag harga murah. Dari fakor penghambat yang dikatakan Ibu Mutiara selaku *dropshipper* peneliti mengemukakan bahwa menentukan harga jual terdapat berbagai cara menentukan harga jual *dropshipping* yang bisa menjadi pertimbangan saat ingin menjadi *dropshipper* diantaranya:

1) Strategi Psikologi dalam Menentukan Harga

Teknik psikologi ini banyak diterapkan oleh para pelaku bisnis karean di percaya dapat meningkatkan penjualan produk.cara ini cukup mudah dengan membuat nominal harga produk yang tidak genap, seperti Rp. 9.989. kebanyakan konsumen akan membeli produk dengan harag Rp. 9.89 daripada Rp. 10.000 karena dianggap lebih murah. padahal, sebenarnya keduanya sama.

2) *Manufacture Suggested Retail Price* (MSRP)

Manufacturer Suggested Retail Price atau MSRP adalah harga eceran yang disarankan produsen atau supplier tempat mengambil barang penjualan *dropship*. jika supplier memberikan penetapan harga barang seharga Rp. 45.000 maka bisa menawarkan barang dengan harga tersebut. cara menentukan harga dengan metode ini memiliki manfaat yaitu : keseimbangan harag pasar terjaga, tidak ada persaingan harga antar *dropshipper*, konsumen memperoleh harga yang sesuai.

3) Menetapkan Harga Diskon.

meskipun hanya sebagai dropshipper, dropshipper juga bisa memberikan diskon kepada konsumen, diskon biasanya dihitung dari penetapan nilai tertinggi, sehingga tetap bisa memperoleh banyak keuntungan meskipun terkesan memberikan banyak potongan harga. misalnya, jika MSRP sebuah produk adalah Rp. 20.000 dan kamu ingin memberikan diskon 15% maka bisa memberikan harga awal Rp. 23.000 dan menambahkan label diskon 15% agar margin keuntungan tetap tinggi.<sup>83</sup>

Kegiatan dropshipping terus berkembang dan diprediksi akan terus berkembang, data dari google trend menunjukkan jumlah peningkatan yang besar atas ketertarikan pada kegiatan *dropshipping*, 33% *retailer online* mengadopsi sistem *dropshipping* sebagai model bisnis utama mereka.

Wawancara yang dilakukan pada *dropshipper* dengan pertanyaan. Bagaimana cara anda sebagai *dropshipper* dalam mempromosikan produk agar anda dapat bersaing dengan *dropshipper* yang lain. Ibu Mutiara menjawab :

Saya hanya terus mempromosikan produk dari *supplier* lewat sosial media dan meminta bantuan teman untuk memperkenalkan juga ke teman-teman yang lain, terus tekun dan yakin bagaimana agar dapat menarik minat pembeli, lebih menjelaskan bagaimana sistem dropshipping itu.<sup>84</sup>

Wawancara dengan Ibu Mutiara selaku *dropshipper* dapat di simpulkan bahwa promosi yang dilakukan hanya lewat media sosial padahal ada cara yang dapat dilakukan yaitu dapat memasarkan produk dengan mengoptimasi mesin pencari untuk meningkatkan *traffic website* sehingga dapat meningkatkan trafik pengunjung dan halaman situs dapat masuk pada SERP Google atau halaman pertama Google. sat ini

---

<sup>83</sup>Whindy Yoevestion, *Sukse Berbisnis Dropshipping* (Jakarta: PT Elex Komputindo 2011), h 20.

<sup>84</sup>Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Supplier*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

banyak *platform* yang menyediakan untuk membuat website dengan cepat dan mudah.

Persaingan atau kompetisi adalah bersaingnya para penjual yang sama-sama berusaha mendapatkan keuntungan, pangsa pasar, dan jumlah penjualan. Para penjual biasanya berusaha mengungguli persaingan dengan membedakan harga produk, distribusi dan promosi. Sebagai mana wawancara yang dilakukan pada *dropshipper* dengan pertanyaan bagaimana toko Mutiara Collection mampu bersaing dalam industri pasar pakaian jadi Ibu Mutiara menjawab:

Tentu, karena kita juga meninjau dari apa yang sedang laku di pasaran agar toko kita tidak mengalami ketinggalan dalam persaingan antar toko yang memproduksi pakaian, toko kami juga selalu memberi inovasi baru agar apa yang kita produksi disukai konsumen, keunggulan toko kami yaitu hanya menjual barang brand dari Bali.<sup>85</sup>

Uraian dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Toko Mutiara Collection dalam persaingan dalam industri pakaian jadi yaitu *dropshipper* mampu melihat peluang pasar, dan mampu melihat kebutuhan trend yang diinginkan konsumen, sehingga saat ini Toko Mutiara masih mampu bersaing dalam industri pakaian jadi.

Kesalahan lumrah terjadi dalam menjalankan bisnis online. Pelanggan yang tidak puas, atau memang barang yang diinginkan tidak sesuai dapat membuat konsumen komplain ke toko online. sebagaimana wawancara yang dilakukan pada *dropshipper* dengan pertanyaan. Apakah selama anda menjadi *dropshipper* pernah terjadi kesalahan terhadap pesanan konsumen dan jika terjadi komplain dari pembeli transaksi itu batal.. Ibu Mutiara menjawab:

Pernah, hal tersebut sering terjadi karena beberapa hal salah satunya seperti kualitas produk yang akan dibeli oleh konsumen ternyata tidak sesuai dengan

---

<sup>85</sup> Mutiara Arisani, Pemilik Toko (*Supplier*), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.



yang diharapkan konsumen sehingga sering yang disalahkan itu *dropshippernya*. padahal, kita selaku *dropshipper* tidak mengetahui secara langsung keadaan produk tersebut dan jika terjadi komplain tidak semuanya membatalkan ada juga yang tetap menerima barang tersebut tapi memberikan komentar yang kurang baik. kita selaku *dropshipper* hanya bisa menerima komentar tersebut dan meminta maaf karena kesalahan juga bukan dari kita karena kita juga tidak melihat langsung barang yang dipromosikan<sup>86</sup>

Uraian wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kesalahan terhadap pesanan konsumen di toko Mutiara Collection pernah terjadi seperti kesalahan kualitas produk tidak sesuai yang diinginkan oleh konsumen hal tersebut dapat merugikan *dropshipper*, karena kurang kehati-hatian *supplier* dalam mengerjakan pesanan konsumen dan jika terjadi komplain dari pembeli tidak semua transaksi di batalkan saran peneliti agar konsumen tidak kecewa atas kesalahan tersebut yaitu membuat program loyalitas, meminta feedback, memiliki kostumer servis yang responsif, dan mempublikasikan testimoni pelanggan..

Melakukan jual beli dengan sistem dropshipping juga terdapat sisi positif dan sisi negatifnya. Sisi positifnya yaitu dapat meningkatkan penjualan. Sedangkan sisi negatifnya, yaitu sebagai contoh kasus nyata yang terjadi dilapangan, ketika seorang pembeli tertarik untuk membeli sebuah barang. Tetapi, barang yang dipesan atau dibeli tidak sesuai dengan yang diklasifikasikan dalam gambar. Dalam jual beli penyesalan sering terjadi antara penjual dan pembeli. penyesalan ini terjadi karena terburu-buru dalam memilih dan kurang berhati-hati, dan juga adanya unsur ketidakpastian dari *supplier* tentang barang yang diperjual belikan tersebut.

Wawancara yang dilakukan pada Ibu Mutiara selaku *dropshipper* dan Ibu Herni selaku *supplier* dengan pertanyaan bagaimana cara anada bertanggung jawab

---

<sup>86</sup> Mutiara, *Dropshipper Toko Mutiara*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022

jika ada komplain (protes) dari pembeli mengenai barang yang ternyata tidak sesuai dengan yang di klasifikasikan.

Ibu Mutiara menjelaskan kepada pembeli bahwa jika barang rusak murni dari toko maka akan digantikan dengan yang sesuai permintaan atau diganti dengan barang yang senilai, akan tetapi tidak bisa diganti dengan uang, dan jika rusak dalam perjalanan atau dari *supplier* maka itu sudah menjadi resiko pembeli.<sup>87</sup>

Ibu Herni menjelaskan bahwa jika barang rusak atau cacat tidak dapat di kembalikan karena kita *supplier* sudah menyortir barang tersebut sebelum dikirm.<sup>88</sup>

Uraian wawancara Ibu Muiara selaku *dropshipper* dan Ibu Herni selaku *supplier* dengan pertanyaan yang sama, dapat disimpulkan bahwa barang yang rusak murni dari toko akan di ganti oleh pihak *dropshipper* tetapi jika barang murni rusak dari pihak *dropshipper* *supllier* tidak bertanggung jawab seharusnya *supplier* bertanggung jawab atas kesalahan tersbutseharusnya dalam jual beli *supplier* waji mengganti brang tersebut.

Keluhan pealnggan merupakan bentuk ketidak puasan pelanggan terhadap produk ataupun jasa perusahaan yang bisa bersifat tertulis ataupun lisan. beberapa hal yang mendasari konsumen mengajukan komplain adalah karena konsumen merasa kecewa oleh produsen dan tidak mendapatkan pelayanan yang memuaskan. berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada konsumen/pembeli dengan pertanyaan bagai mana jika barang dipesan ternyata setelah diterima tidak sesuai dengan yang sudah di klasifikasikan dan Sudah berapa lama anda melakukan transaksi jual beli online dengan sistem *dropshipping*.

Kurang lebih 2 tahun Vani mengungkapkan bahwa ia belum pernah komplain (protes) karena ia memebeli secara langsung do toko Mutiara Collection

---

<sup>87</sup> Mutiara, Dropsipper Toko Mutiara , Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022

<sup>88</sup> Herni, (*Suplier*) Toko Mutiara, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 31 Oktober 2022.

Salokaraja. Jika suatu saat ia mendapati barang yang tidak sesuai setelah diterima, kemungkinan ia akan melakukan komplain (protes) kepada penjual atau *dropshipper* yang tujuannya agar *dropshipper* mengetahui bagaimana barang tersebut dan berhati-hati. Menurut Vani, *dropshipper* dapat bertanggungjawab jika terjadi komplain (protes) dari pembeli dengan cara mengganti barang yang tidak sesuai dengan permintaan pembeli, karena sudah seharusnya penjual bertanggungjawab atas keluhan pembeli.<sup>89</sup>

Kurang lebih 3 tahun setiap saya ingin belanja *online* saya selalu lewat *dropshipping* karena lebih mudah juga. Benni mengungkapkan bahwa ia pernah komplain (protes), ia membeli sebuah daster dan ternyata bahannya tidak sesuai seperti yang diklasifikasikan dalam foto setelah diterima, hal tersebut sebenarnya ingin sekali ia permasalahan, tetapi berfikir ulang dari pada dipermasalahkan akan menghabiskan waktu saja. Menurutnya jika terjadi komplain (protes) dari pembeli, *dropshipper* dapat bertanggung jawab dengan cara barang dapat ditukarkan dengan barang yang lainnya.<sup>90</sup>

Nurul ia sudah menjadi pembeli sejak 8 bulan, ia sudah 4 kali membeli di toko Mutiara. Ia menjelaskan bahwa pernah melakukan komplain (protes) kepada penjual, karena barang yang dipesan belum datang dan tidak sesuai dengan perjanjian. Pada saat itu ia dijanjikan seminggu barang datang, tetapi yang terjadi malah dua minggu barang baru datang. Nurul menjelaskan bahwa ia memaklumi hal tersebut karena wajar dalam pengiriman barang tidak semuanya datang tepat waktu, mungkin saja ada faktor lain yang membuat terhambat pengiriman jadi jika saya ada waktu luang saya lebih senang mendatangi tokonya secara langsung.<sup>91</sup>

Simpulan dari hasil wawancara ketiga konsumen tersebut menunjukkan sebagian besar yang komplain itu membeli dengan cara online dengan keluhan konsumen yang berbeda-beda ada yang komplain produknya dan keterlambatan barang sampai ketangan konsumen membuat konsumen menjadi kecewa. saran penulis toko Mutiara Collection harus memiliki sebuah prosedur yang di khususskan untuk menangani komplain untuk memudahkan penilaian pelanggan terhadap toko Mutiara Collection.

Sistem pembelian adalah proses barang dan jasa dengan bantuan aplikasi dan teknologi berbasis internet. sistem pembelian membantu perusahaan untuk

<sup>89</sup> Vani, *Konsumen*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

<sup>90</sup> Benni *Konsumen*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja 31 Oktober 2022.

<sup>91</sup> Nurul *Konsumen*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja 31 Oktober 2022.

menegelola pengajuan pembeli dari setiap cabang dan dapatkan penawaran terbaik dari supplier maupun dropshipper. berdasarkan wawancara yang dilakukan pada konsumen dengan pertanyaan Menurut anda apakah melakukan pembelian produk melalui *dropshipping* itu evisien Nabila menjawab :

Iya, walaupun sering terjadi kesalahan.namun, membeli produk melalui *dropshipper* itu memudahkan karena apabila jarak toko berbeda kota dari tempat pembeli maka dengan melalui *dropshipper* dapat mempermudah akses untuk memesan prosuk tersebut.<sup>92</sup>

Kesimpulan dari wawancara diatas bermaksud bahwa dengan adanya sistem *dropshipping* mempermudah toko dalam mempromosikan produk yang dimiliki dan menjangkau lebih banyak calon pembeli.

Era digital seperti sekarang ini, ide bisnis bermunculan sangat banyak dengan inovasi baru mereka untuk dikemas dalam sebuah produk yang unik.Oleh karena itu, memiliki keunggulan produk dalam bisnis menjadi hal utama dalam agar tetetap bisa bersaing secara kompetitif.wawancara yang dilakukan pada *dropshipper* dengan pertanyaan. Keunggulan apa yang dilakukan Toko Mutiara Collection dalam mempertahankan diri untuk beberapa tahun kedepan. Ibu Muitara menjawab :

Kita lakukan tentu terus berinovasi dan selalu mempelajari apa yang dibutuhkan dalam pasar melihat lagi kebutuhan-kebutuhan pembeli baik itu model pakaian jenis pakaian yang selalu dibutuhkan dan selalu hidup setiap tahunnya.<sup>93</sup>

Kesimpulan dari Wawancara dengan Ibu Mutiara menjelaskan bahwa, *dropshipping* merupakan sistem jual beli yang tidak mengharuskan memiliki modal bahkan tidak perlu menyetok barang di gudang penyimpanan.

Bisnis dengan sistem *dropshipping*, *supplier* memiliki kendali utama dalam hal penjualan dan penetapan harga jual.sebagaisupplier bisa bekerja sama dengan

---

<sup>92</sup> Nabila, *Konsumen*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja 30 Oktober 2022.

<sup>93</sup> Mutiara Arisani, *Pemilik Toko (Suplier)*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

*dropshipper* untuk mendapatkan presentase keuntungan yang lebih besar. *supplier* dapat menggenjot penjualan produk lebih besar kepada konsumen melalui *dropshipper* wawancara yang dilakukan pada *supplier* dengan pertanyaan. Apakah dengan menggunakan sistem dropshipping ini jumlah penjualan meningkat. Ibu Mutiara menjawab:

Iya, dengan menggunakan sistem dropshipping di toko Mutiara collection jumlah penjualan meningkat dan omset pun bertambah meskipun sedikit serta makin banyak pembeli atau konsumen di toko mutiara.<sup>94</sup>

Kesimpulan dari wawancara diatas menunjukkan dengan menggunakan sistem dropshipping omset dan jumlah penjualan meningkat dan semakin banyak pula konsumen yang mengetahui toko tersebut karena melalui dropship, bisa membantu menjangkau target pasar yang lebih luas.

---

<sup>94</sup> Mutiara Arisani, Pemilik Toko (Supplier), Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja 30 Oktober 2022

### **C. Analisis Prinsip Manajemen Keuangan Syariah Terhadap Jual Beli Menggunakan Sistem Dropshipping di Toko Mutiara Collection Salokaraja.**

Manajemen Keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji, dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan menggunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan memlu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham yang berkelanjutan usaha bagi perusahaan.<sup>95</sup>

Prinsip Manajemen Keuangan Syariah yang diajarkan Al-Qur'an adalah sebagai berikut :

1. Setiap perdagangan harus didasari sikap saling ridda atau atas suka sama suka diantara dua pihak, sehingga para pihak tidak merasa di rugikan atau dizalimi.
2. Penegakan prinsip keadilan (justice), baik dalam takaran, timbangan ukuran mata uang (kurs), maupun pembagian keuntungan.
3. Kasih sayang tolong menolong, dan persaudaraan universal.
4. Dalam kegiatan perdagangan tidak melakukan investasi pada usaha yang diharamkan seperti usaha yang merusak mental dan moral, misalnya narkoba dan pornografi.
5. Prinsip larangan riba, serta perdagangan harus terhindar dari praktik gharar, tadtis, dan maysir.

---

<sup>95</sup> Irfan Fahmi, *Pengantar Manajemen Keuangan Teori Dan soal Jawab*, (Bandung : Alfabeth CV, 2014), h. 2

6. Perdagangan tidak boleh melalaikan diri dari ibadah dan mengingat Allah.<sup>96</sup>

Dalam kegiatan perdagangan tidak melakukan investasi pada usaha yang diharamkan seperti usaha yang merusak mental dan moral, misalnya narkoba dan pornografi. Dari hasil wawancara dengan pihak Toko Mutiara menyatakan bahwa:

Prinsip syariah kita tidak tahu pasti yang jelas kami sebagai dropshipper objek atau barang yang dijual seperti mukena, piyama, sarung bali, daster.<sup>97</sup>

Data wawancara diatas menunjukkan bahwa barang yang diperjual belikan di Toko Mutiara Collection Salokaraja berupa mukena, piyama, sarung bali, daster, oneset. Dapat disimpulkan bahwa bukanlah usah yang di haramkan seperti usaha yang merusak mental dan moral jadi toko Mutiara Collection sudah menetapkan prinsip bahwa perdagangan tidak melakukan investasi yang haram.

Prinsip larangan riba, serta perdagangan harus terhindar dari praktik ghoror, tadlis dan maysir. Riba adalah penetapan bunga atau melebihi jumlah pinjamans saat pengembalian berdasarkan presentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok yang dibebankan kepada peminjam. Ghoror adalah jual beli yang belum ada wujudnya, barang yang tidak mampu diserahterimakan, dan barang yang memiliki ketidakjelasan dalam jenis maupun sifatnya. Tadlis dalam jual beli merupakan penipuan yang dilakukan dalam transaksi oleh pihak penjual terhadap barang/ objek yang dijual kepada pembeli. Maysir adalah suatu bentuk permainan yang di dalamnya dipersyaratkan, jika salah seorang pemain menang, maka ia akan mengambil

<sup>96</sup>Irfan Fahmi, *Pengantar Manajemen Keuangan Teori Dan soal Jawab*, (Bandung : Alfabeth CV, 2014), h. 2

<sup>97</sup>Mutiara Arisani, *Pemilik Toko (Supplier)*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

keuntungan dari pemain yang kalah dan sebaliknya. Dari hasil wawancara dengan pihak Toko Mutiara menyatakan bahwa:

jual beli menggunakan sistem dropshipping yaitu kita hanya memposting barang dari pihak supplier tanpa melakukan penyetokan, kita sebagai dropshipper tidak mengetahui pasti keadaan rang tersebut. karena supplier langsung mengirim brang ke tetapi dengan identitas toko kami.

Wawancara diatas dapat kita katakan bahwa, sistem penjualan yang dilakukan di toko mutiara collection dengan sistem dropshipping sudah menggunakan prinsip syariah seperti Prinsip larangan riba, Al- Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ.

Terjemahnya:

Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.<sup>98</sup>

Ayat diatas merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba. Ayat diatas merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba. Ayat tersebut menolak kaum musyikin yang menentang disyariatkannya jual beli dalam Al-qur'an. Dimana kaum musyikin tidak mengakui konsep jual beli yang telah diyariatkan oleh Allah SWT. Dalam Al-qur'an dan menganggapnya identik atau sama dengan sistem ribawi. Untuk itu Allah SWT. Mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi

<sup>98</sup>Kementerian Agama RI, *Qur'an Kemenag in Word Terjemahan Kemenag 2019*, (Kementerian Agama RI, 2019), QS. Al-Baqarah/2 : 275.



Tetapi masih menggunakan praktik ghoror yaitu barang yang diperjual belikan belum jelas keadaanya karena hanya di lihat dengan gambar padahal praktikk ghoror itu dilarang. jadi sistem inibelum sepenuhnya menggunakan prinsip manajemen kuangan syariah dalam jual beli.

Keadilan merupakan konsep untuk menerapkan kebaikan dalam setiap aktifitas yang dilakukan manusia, kebaikan ini juga dalam sisinmuamalah yang menjadi dasar manusia dalam bertransaksi untuk mendapatkan atau mencari nafka. Dalam sistem ekonomi Islam, adil mengandung makna yang sangat dalam bahwa setiap aktivitas perekonomian yang dijalankan para pelaku ekonomi tidak terjadi tindakan menzalimi orang lain. sebagai mana wawancara yang dilakukan pada *dropshipper* dengan pertanyaan Sebagai seorang *dropshipper*, apakah dalam menggunakan sistem dropshipping antara *supplier* dan *dropshipper* sudah menetapkan prinsip syariah seprti prinsip keadilan:

Prinsip keadilan saya rasa belum di terapkan anantara *dropshipper* dan *supplier* karena jika ada pembeli atau konsumen yang komplien (protes) itu protesnya ke saya dan saya yang di rugikan.karenasupplier tidak menggantikan barang yang cacat atau tidak sesuai dengan yang diklasifikasikan.<sup>99</sup>

Untuk membuktikan pernyataan dari pihak *dropshipper*, wawancara juga dari pihak *supplier* yaitu Ibu Herny yang menyatakan bahwa:

jika ada barang yang cacat ataupun rusak dari pihak kami, kami tidak mengganti barang tersebut dengan barang yang baru. karena sebelum pengiriman barang ke konsumen kita sudah melakukan sortir telebih dahulu.

---

<sup>99</sup>Mutiara Arisani, *Pemilik Toko (Suplier)*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja, 30 Oktober 2022.

*Dropshipper* Ibu Mutiara menjelaskan bahwa dalam sistem *dropshipping* antara *dropshipper* dan *supplier* belum menerapkan prinsip yariah yaitu prinsip keadilan sebagai mana hasil wawancara terhadap ibu Mutiara selaku *dropshipper* menjelaskan bahwa dia merasa dirugikan ketika pembeli komplain atas barang yang tidak sesuai seperti yang klasifikasin dan ibu herni selaku *supplier* tidak menggantikan barang yang cacat sebagaimana yang diriwayatkan dalam, HR. Ibnu Majah :

بَيِّنْهُلَّا عَيْنُفِيهِبَعَاءُ أَحِبِّهِمْبَا عَلِمُسَلِمِيحُلُو لَا الْمُسَلِمِ، خُو الْمُسَلِمِ<sup>100</sup>

“Seorang muslim itu saudara bagi muslim yang lain. Tidak halal bagi seorang muslim menjual suatu barang kepada saudaranya, sementara barang itu ada cacat/rusaknya kecuali ia harus menerangkannya kepada saudaranya (yang akan membeli tersebut).”

Menurut Abdul Rahman syarat-syarat yang berkaitan dengan rukun jual beli, para ulama fiqih menyatakan bahwa suatu jual beli sah apabila:

- 1) Jual beli itu terhindar dari cacat, seperti kriteria barang yang dijual tidak diketahui, baik jenis, kualitas, maupun kuantitasnya, jumlah harga tidak jelas, jual beli itu mengandung unsur tipuan, paksaan, mudharat, serta adanya syarat-syarat lain membuat jual beli rusak.
- 2) Apabila barang yang diperjual belikan itu benda bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga dikuasai penjual.
- 3) Tidak memeberikan batas waktu, tidak sah menjual barang untuk jangka masa tertentu yang diektahui atau tidak diketahui. Setiaporang yang menjual rumahnya

---

<sup>100</sup>HR. Ibnu Majah, no. 2246, dinilai sahih oleh Syaikh al-Albani dalam *Shahih Ibnu Majah dan Irwaul Ghalil*, no. 1321.

kepada orang lain dengan syarat apabila telah mengembalikan harga, maka jual beli tersebut dibatalkan. Itu disebut dengan “jual beli pelunasan (bai’ alwaqa).<sup>101</sup>

Pandangan Islam terhadap mekanisme pasar berangkat dari ketentuan ALLAH bahwa perniagaan harus dilakukan atas dasar suka sama suka atau rela sama rela diantara dua pihak, prinsip ar-ridha merupakan segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak termasuk dalam penetapan harga. sebelum terjadi transaksi, idealnya penjual dan pembeli berada pada posisi yang sama, baik menyangkut pengetahuan tentang barang tersebut maupun tentang harga yang berlaku dipasar. sehingga ketika terjadi deal penjual maupun pembeli benar-benar ridha. Dari hasil wawancara dengan pihak Toko Mutiara menyatakan bahwa:

Dari awal mereka sudah tahu dan kebanyakan mereka sudah survie terlebih dahulu, walaupun misalnya harga kami lebih mahal tapi kita jelaskan kelebihan produk jualan kami. boleh harga disana lebih murah tapi kualitas bahan bisa di aduh kualitasnya.

Data wawancara dari pihak *dropshipper* dapat diketahui bahwa pembeli mencari informasi tentang produk yang akan dibeli baik dari segi harga yang ada di pasaran jadi dapat di simpulkan bahwa pembeli telah memiliki pengetahuan tentang kondisis pasar, sehingga saat terjadi transaksi kesepakatan hargadari pihak pejual.

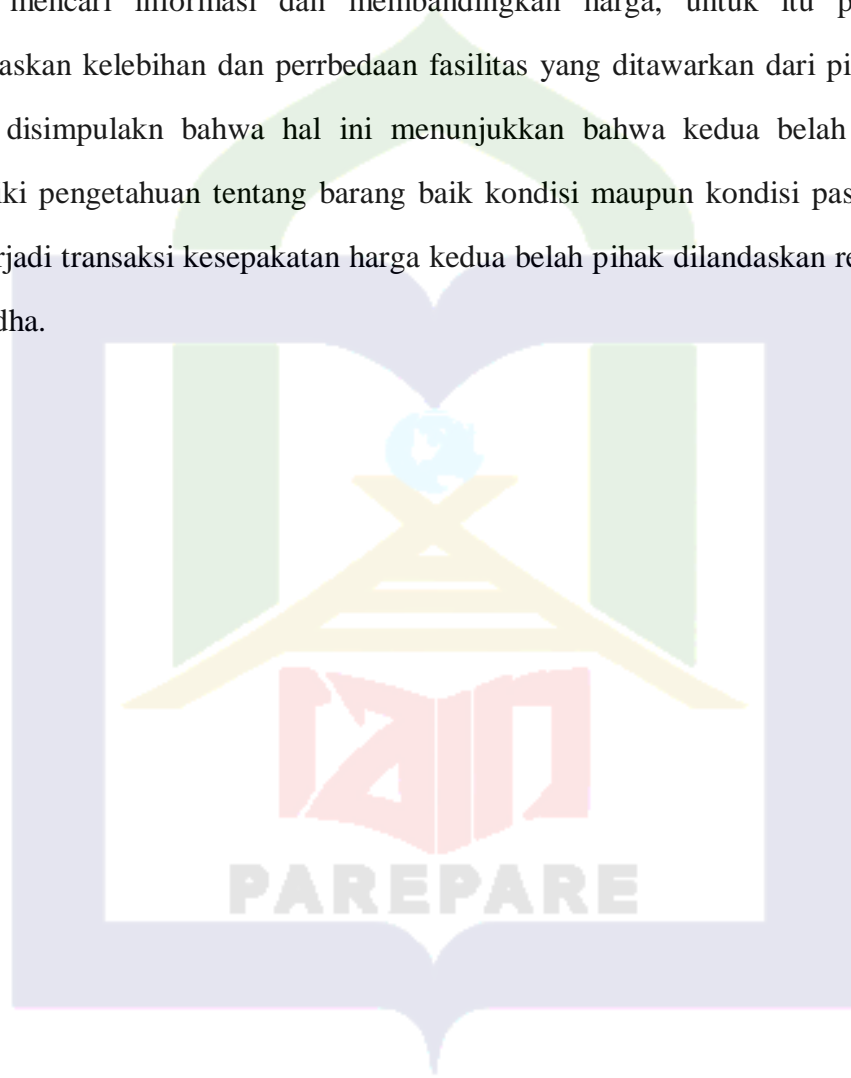
Untuk membuktikan pernyataan dari pihak penjual, wawancara juga dari pihak pembeli yaitu Ibu Hasnatang yang menyatakan bahwa:

---

<sup>101</sup> Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, Fiqih Ekonomi Keuangan Islam, (Jakarta; Darul Haq, 2004), h. 90-91

saya bandingkan harga dulu dengan penjual lain. terus melihat testi testi yang ada dan kebanyakan yang puas. say juga tidak ada kendala kesepakatan harga akhirnya saya putuskan untuk meambeli di Toko Mutiara.<sup>102</sup>

Uraian wawancara dari pihak pembeli juga menyatakan bahwa pembeli sudah mencari informasi dan membandingkan harga, untuk itu penjual akan menjelaskan kelebihan dan perrbedaan fasilitas yang ditawarkan dari pihak pesaing. Dapat disimpulakn bahwa hal ini menunjukkan bahwa kedua belah pihak telah memiliki pengetahuan tentang barang baik kondisi maupun kondisi pasar, sehingga saat terjadi transaksi kesepakatan harga kedua belah pihak dilandaskan rela sama rela atau ridha.



---

<sup>102</sup>Hasnatang, Kosnsumen, Wawancara Di Toko Mutiara Collection Salokaraja 27 Januari 2023.

## BAB V

### PENUTUP

#### 1. KESIMPULAN

Penelitian dan pembahasan mengenai sistem *dropshipping* pada toko Mutiara Collection Salokaraja Kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen Keuangan Syariah), maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

5. Sistem jual beli *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokarajamenerapkan sistem *dropshipping* dengan dua acara yang pertama secara (offline) yaitu mendatangi langsung toko tersebut dimana pembeli yang memilih langsung di toko Mutiara Collection Salokaraja dan yang kedua dengan cara *onlinedropshipping* yaitu dimana pembeli memesan barang dengan menjelaskan spesifikasi atau sifat-sifat barang kepada *dopshipper*.
2. Faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam sistem *dropshipping* di toko Mutiara Collection Salokaraja yaitu barang yang diperjual belikan tidakada di tangan *supplier* serta harga pasar jadi beragam, dan admin toko faktor penghambatnya adalah ketika jaringan internet rusak.
3. Analisis manajemen keuangan syariah yaitu berdasarkan prinsip manajemen keuangan syariah dalam sistem *dropshipping* toko Mutiara Collection Salokaraja antara *supplier* dan *dropshipper* belum sepenuhnya menggunakan prinsip manajemen keunagan syariah dalam jual beli.

## 2. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti akan memberikan saran terkait dengan transaksi jual beli online dengan menggunakan sistem dropshipping. Adapun saran-saran yang ingin disampaikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Bagi penjual atau *dropshipper*, hendaknya lebih pandai dan cermat lagi dalam melakukan komunikasi dengan pihak *supplier* agar kesalahan-kesalahan yang mungkin saja bisa terjadi mengenai produk/barang yang dipesan oleh pembeli dapat diminimalkan.
2. Pemilik toko Mutiara *dropshipper* dan (*Supplier*) diharapkan lebih memperhatikan dan memahami cara jual beli sesuai dengan prinsip manajemen keuangan syariah.
3. Bagi pembeli, untuk menghindari terjadinya tindakan penipuan karena barang yang sampai tidak sesuai, maka sebaiknya sebelum melakukan transaksi jual beli harus mencari tahu informasi lebih jelas lagi mengenai kriteria barang yang dijual oleh *dropshipper*. Dengan begitu akan dapat meminimalisir terjadinya tindakan penipuan.

## DAFTAR PUSTAKA

*Al-Qur'an Al-Karim*

- Anwar, Muhammad. 2020. *Pengantar Dasar Ilmu Manajemen keuangan*. Jakarta :Kencana
- Ali, Zainuddin. 2011. *Metode Penelitian Hukum* Jakarta: Sinar Grafika.
- Athoillah, Anton. 2010. *Dasar-dasar Manajemen*. Bandung : Pustaka Setia.
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arisani, Mutiara. 2022 *Pemilik Toko (Suplier)*, Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja
- Barguin, Burhan. 2012. *Analisis Data Penelitian Kualitatif* . Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Basrowi.Suwandi. 2008 *Memahami Penelitian Kualitatif* . Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Benni.2022 *konsumen*, wawancara di Salokaraja.
- Damim, Sudarwan. 2002. *menjadi peneliti kualitatif*. Bandung; CV Pustaka Setia,.
- Dewi, Gemala. 2005. *Hukum Perikatan di Indonesia*. Jakarta : Prenada Media.
- Erisman, Afri. Azhar, Andi. 2015. *Manajemen Strategi* Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Effendi, Usman. 2014. *Asas Manajemen*. Depok : PT. Raja Grafindo.
- Fahmi, Abu. Dkk. 2014. *HRD Syariah Teori dan Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Berbasis Syariah*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama.
- Fahmi, Irfan. 2014 *Pengantar Manajemen Keuangan Teori Dan soal Jawab*, Bandung : Alfabeth CV

- George R. Terry Dan Leslie W. Rue. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Hafidhuddin Didin Dan Henri Tanjung. 2008. *Manajemen Syariah Dalam Praktik* Jakarta: Gema Insani
- Hafidhuddin Didin. 2008 *Manajemen Syariah*. Jakarta : Gema Insani
- Herman, Santot. *Manajemen Dan Kewirausahaan*. 2010. Yogyakarta : CV. Budi Utama.
- Herni. 2022 *supplier*. Wawancara di Toko Mutiara Collection Salokaraja.
- Ibrahim Ahmd. Abu Sin. 2008. *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis Dan Kontemporer* Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Iswndharmajaya, Derry. 2012. *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Ismanto, Kwat. *Manajemen*. 2009. *Syariah Implementasi TQM Dalam Lembaga Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Jawangga, Yan Hanif. 2019. *Dasar-Dasar Manajemen*. Klaten : Cempaka Putih.
- Kalbuadi, Putra. 2015. *Jual Beli Online Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam*. Jakarta: Skripsi UIN Syarif Hidayatullah.
- Marzuki. 1983 *Metodologi Riset* Yogyakarta: Hanindita Offset.
- Mazza, 2012. *Maziayah Skripsi: Tinjauan Hukum Islam terhadap E-commerce dengan sistem Dropshipping by Reseller* . Surabaya: IAIN Sunan Ampel.
- Mujahidin, Akhmad. (2013). *“Ekonomi Islam Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. Jakarta Rajawali Pers.
- Nasution, S. 2017. *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta; PT Bumi Aksara.
- Nabila. 2022. *Konsumen*. wawancara. di Salokaraja.



- 2013 *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* Makalah dan Skripsi Edisi Revisi. Parepare STAIN Parepare.
- Porter, Michael. 1994. *Keunggulan Bersaing*. Jakarta:Erlangga.
- Purnomo, Catur Hadi. 2014. *Jualan Online Tanpa Repot Dengan Dropshipping* Jakarta: PT Alex Media Komputindo.
- Rizka Alfa, Nur Laela. 2015. *Manajemen Pemasaran Sistem Dropshipping Persektif Ekonomi Islam*.Purwakerto: Skripsi STAIN.
- Sobana, Dadang Husen. 2017. *Manajemen Keuangan Syariah*. Bandung : CV Pustaka Setia.
- Sedjati, Retina Sri. 2015. *Manajemen Strategi* Yogyakarta : CV. Budi Utama.
- Subagyo, Joko. 2006 *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktik*. Jakarat: PT Rineka Cipta.
- Sulianta, Feri. 2013. *Terobosan Penjualan On-line Ala Dropshipping*.Yogyakarta : C.V Andi Offset.
- Suprihanto, Johan. 2014. *Manajemen* Yogyakarta:Gaja Mada University Press.
- Syafii, Ahmad. 2013. *Step By Step Bisnis Dropshipping & Reseller* Jakarta:PT.Elex komputindo.
- Sigian, Sondang P. *Manajemen Statistik*. 2015. Jakarta: PT. Bumi Askara.
- Shawi, Shalah ash.Abdullah al-Mushlih.2004.*Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*.Jakarta : Darul Haq.
- Susanto, Azharar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi Bandung* : Lingga Jaya.
- Terry, George R. Dan Rue, Leslie W. 2013. *Dasar-Dasar ManajemenKeuangan*.Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Torang, Syamsir. 2016. *Organisasi & Manajemen*. Bandung : Alfabeta.

Usman, Abdul Halim. 2015. *Manajemen Strategi Syariah*. Jakarta.

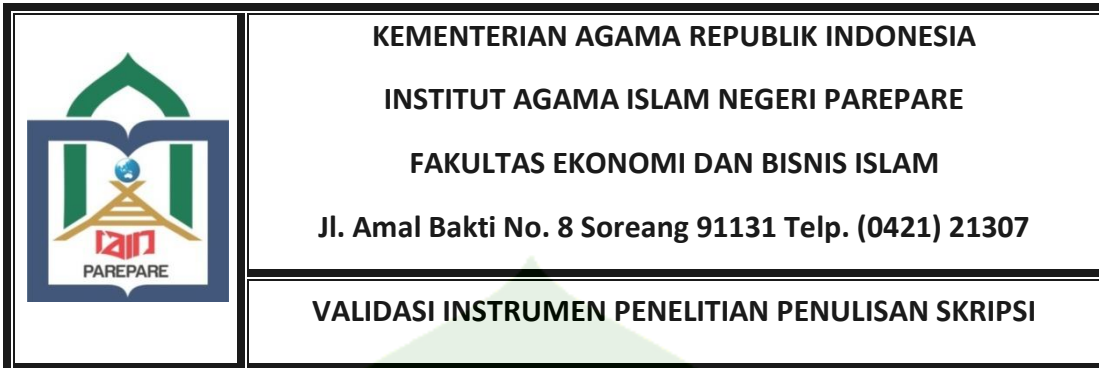
Williams, Chuck. 2000. *Manajemen*. United States Of America : South-Western College Publishing.

Wana. 2013. *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*. Jakarta:PT. Elex Media Komputindo.



# LAMPIRAN





NAMA MAHASISWA : HURERA MAHATVA SUSIA  
NIM : 18.2900.041  
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN : MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
JUDUL :SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO  
MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA  
KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS  
MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)  
**PEDOMAN WAWANCARA**

Daftar pertanyaan berikut ini ditujukan dengan tujuan untuk mencari dan mengumpulkan data untuk keperluan penelitian tentang Implementasi Biaya Lelang di PT. Pegadaian syariah cabang UPS Jampue Kabupaten Pinrang (Analisis Manajemen Keuangan Syariah). Jawaban dari pertanyaan-pertanyaan ini nantinya akan dijadikan sebagai data untuk kemudian dianalisis untuk memperoleh informasi penelitian. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang akan disampaikan sebagai berikut :

- A. Bagaimana mekanisme jual beli dalam sistem dropshipping di toko Mutiara Collection Salokaraja?
1. Bagaimana cara kerja sistem dropshipping di toko Mutiara Collection?
  2. Dimana anda mempromosikan barang atau produk yang dijual?
  3. Bagaimana mekanisme pemesanan barang setelah ada konsumen yang memesan barang?
  4. Bagaimana sistem dropshipping selaku supplier toko mutiara collection?
  5. Selaku supplier bagaimana pola pembukuan keuangan dropshipping?
  6. Berdasarkan apa anda memilih supplier di toko Mutiara Collection?
  7. Apakah anda sebagai dropshipper mencatat pola pembukuan keuangan dropshipper?
  8. Darimana saja supplier toko mutiara collection?
  9. Apa kelebihan dan kekurangan sistem dropshipping?
- B. Faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam sistem dropshipping di toko Mutiara Collection Salokaraja?
1. Faktor apa yang menjadi penghambat pada toko mutiara collection dengan menggunakan sistem dropshipping dalam memasarkan produk yang dimilikinya?
  2. Bagaimana cara anda sebagai dropshipper dalam mempromosikan produk agar dapat bersaing dengan dropshipper yang lain?
  3. Bagaimana toko mutiara mampu bersaing dalam industri pasar pakaian jadi?
  4. Apakah selama menjadi dropshipper pernah terjadi kesalahan terhadap pesanan konsumen?

5. Bagaimana cara anda bertanggung jawab jika ada komplain dari konsumen mengenai barang yang ternyata tidak sesuai dengan yang diklasifikasikan?
6. Apakah jika terjadi komplain dari pembeli transaksi itu batal?
7. Menurut anda apakah dengan melakukan pembelian dengan sistem dropsip itu efisien?
8. Keunggulan apa yang dilakukan toko mutiara collection dalam mempertahankan diri untuk beberapa tahun kedepan?
9. Apakah dengan menggunakan sistem dropshipping ini jumlah penjualan meningkat?

C. Bagaimana analisis manajemen keuangan syariah pada toko mutiara collection menggunakan sistem dropshipping?

1. Apakah sistem penjualan yang dilakukan di Toko Mutiara Collection dengan sistem dropshipping tidak lepas dari prinsip syariah?
2. Sebagai seorang *dropshipper*, apakah dalam menggunakan sistem dropshipping antara *supplier* dan *dropshippers* sudah menetapkan prinsip syariah seperti prinsip keadilan?

Enrekang, 18 Desember 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



(Drs. Moh. Yasin Soemena, M.Pd.)  
NIP. 19610320 199403 1 004



(Dr. Damirah, S.E., M.M)  
NIP. 19760604 200604 2 001



**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) 21367, Fax: (0421) 21494  
PO. Box 909 Parepare 91104, website: [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id), email: [mail@iainpare.ac.id](mailto:mail@iainpare.ac.id)

Nomor : B.2945/In.59.8/PP.00.9/8/2021 30 Agustus 2021  
Lampiran : -  
Perihal : Penetapan Pembimbing Skripsi

YB: 1. Drs. Mch. Yasin Saumera, M.Pd. (Pembimbing Utama)  
2. Dr. Damirah, S.E., M.M. (Pembimbing Pendamping)

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan hasil sidang judul Mahasiswa (i):

Nama : Huma Mahabva Susia  
NIM. : 18.2930.041  
Prodi : Manajemen Keuangan Syariah

Tanggal 28 Juli 2021 telah menenguh sidang dan dinyatakan telah diterima dengan judul

**SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLECTION SALOKARAJA  
KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN SYARIAH)**

dan telah disetujui oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai Pembimbing Skripsi Mahasiswa (i) dimaksud.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Dekan,

Muhammad Kamal Zubair

Terbusan:

1. Ketua LPM IAIN Parepare
2. Anip



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

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

Nomor : B.5050/In.39.8/PP.00.9/10/2022  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI ENREKANG  
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
Di  
KABUPATEN ENREKANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : HURERA MAHATVA SUSIA  
Tempat/ Tgl. Lahir : SALOKARAJA, 21 OKTOBER 1999  
NIM : 18.2900.041  
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH  
Semester : IX (SEMBILAN)  
Alamat : DESA SALOAKARAJA, KELURAHAN PATONDON SALU, KECAMATAN MAIWA, KABUPATEN ENREKANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN ENREKANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN SYARIAH)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Oktober sampai selesai.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 24 Oktober 2022  
Dekan,



Muzdalifah Muhammadun





**PEMERINTAH KABUPATEN ENREKANG**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
Jl. Jend. Sudirman, Km 3 Pinang Telip, Paa (0426) 21079

---

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**  
 Nomor: 73.16/634/DPMPTSP/ENR/IP/X/2022

Berdasarkan Peraturan Bupati Enrekang nomor 73 Tahun 2022 tentang Perubahan Atas Peraturan Bupati Enrekang Nomor 159 Tahun 2021 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Enrekang, maka dengan ini memberikan Surat Keterangan Penelitian kepada:

**HURERA MAHATVA SUSIA**

Nomor Induk Mahasiswa	: 18.2900.041
Program Studi	: MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
Lembaga	: INSTITU AGAMA NEGERI ISLAM PARE-PARE
Pekerjaan Peneliti	: MAHASISWA
Alamat Peneliti	: SALOKARAJA
Lokasi Penelitian	: TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA
Anggota/Pengikut	:

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka **PENYUSUNAN SKRIPSI** dengan Judul :

**SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION KABUPATEN ENREKANG**  
**(ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**

Lamanya Penelitian : 2022-10-26 s/d 2022-11-26

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Menaatl semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
2. Penelitian tidak menyimpang dar maksud tin yang diberikan.
3. Surat tin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang tin ternyata tidak menaatl ketentuan-ketentuan tersebut diatas.

Demikian tin Penelitian ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya,



**Dr. Ir. CHANDAR BULU, ST, MT**  
 Pangkat: Pembina Tk. I  
 NIP. 19750528 200212 1 000

Ditandatangani di : Enrekang  
 26/10/2022 16:28:45  
 KEPALA DINAS,



Tembusan Kepada Pihak :

1. Bupati Enrekang sebagai laporan
2. Kepala Balesbangwal/Kab. Enrekang
3. Desa/Lurah/Camat tempat peneliti
4. Mahasiswa ybs.



Documen ini merupakan dokumen yang sah dan tidak memerlukan tanda tangan serta cap basah dikarenakan telah diandatangani secara digital menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Badan Pengkalan dan Penerapan Teknologi



### Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mutiara Arisani  
Jabatan : Owner Toko Mutiara Collection  
Alamat Kantor : JL. Poros Sidrap Enrekang,

Menerangkan bahwa

Nama : Hurera Mahatva Susia  
Nim : 18.2900.041  
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Sistem Dropshipping pada toko Mutuara Collection Salokaraja Kabupaten Enrekang

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di toko Mutiara Collection Salokaraja pada tanggal 31 Oktober 2022

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Enrekang 31 Oktober 2022

Mutiara Arisani  
Owner Mutiara Collection

## A. Gambaran Umum Objek Penelitian

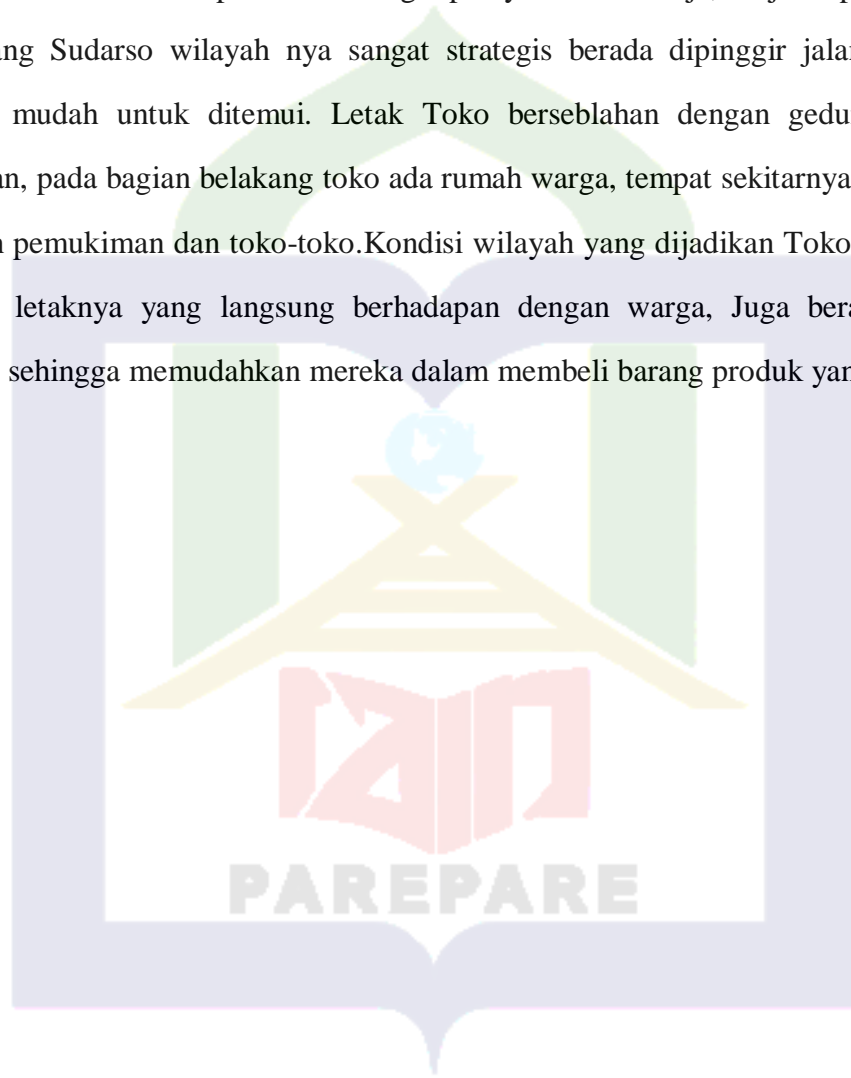
### 1. Profil Toko Mutiara Collection Salokaraja

Toko Mutira Collection adalah perusahaan perseorangan yang telah berjalan kurang lebih 7 tahun. toko mutiara dikelola oleh Mutiara Arisani dan beberapa pegawai yang bekerja pada toko ini yang bergerak dibidang usaha produksi pakaian jadi, dimana toko ini dapat memproduksi beberapa pakaian seperti daster, mukena, dan beberapa pakaian yang dikhususkan pada orang dewasa dan anak-anak perempuan. Toko ini beralamatkan di JL.Poros Sidrap-Enrekang yang merupakan toko cabang dari Toko Mutiara yang berada di Bali selaku toko produksi yang mendistribusikan pakaian jadi ke toko mutiara yang ada di Salokaraja. Toko Mutiara mempunyai perencanaan dalam pengembangan usaha dimulai dari menyusun struktur keorganisasian, analisis pasar dan pemasaran produk jasa yang dihasilkan, membuat gambaran pasar, trend perkembangan pasar, perencanaan strategi pemasaran pengembangan produk, pengembangan wilayah pemasaran, dan kegiatan promosi, strategi penetapan harga, analisis pesaing, analisis penentuan saluran distribusi pada wilayah pemasaran dan jalur distribusi.

Terbentuknya usaha ini pada dasarnya untuk membantu meningkatkan perekonomian keluarga serta pemilik ingin mendirikan tokodengan mengambil namanya sendiri yaitu Mutiara Collection yang berbeda dengan yang lain, toko Mutiara juga melakukan sistem dropshipping di toko nya selain sistem offline ia juga menggunakan metode promosi nya menggunakan sistem online, untuk memudahkan pembeli yang jauh dan malas untuk ke toko. Toko Mutiara Collection merupakan usaha yang diharapkan oleh pemiliknya dalam membantu perekonomian

keluarga. Dalam usaha ini juga diharapkan pelanggan puas dengan barang yang diperjualbelikan dalam Toko tersebut.

Toko Mutiara Collection di bangun di Jalan poros Sidrap Enrekang kecamatan Maiwa kabupaten Enrekang tepatnya di Salokaraja, di jalan proros Sidrap Enrekang Sudarso wilayah nya sangat strategis berada dipinggir jalan raya yang sangat mudah untuk ditemui. Letak Toko berseblahan dengan gedung sangagar kegiatan, pada bagian belakang toko ada rumah warga, tempat sekitarnya sangat rapat dengan pemukiman dan toko-toko. Kondisi wilayah yang dijadikan Toko sangat tepat karena letaknya yang langsung berhadapan dengan warga, Juga berada di jalan pooros sehingga memudahkan mereka dalam membeli barang produk yang dijual.



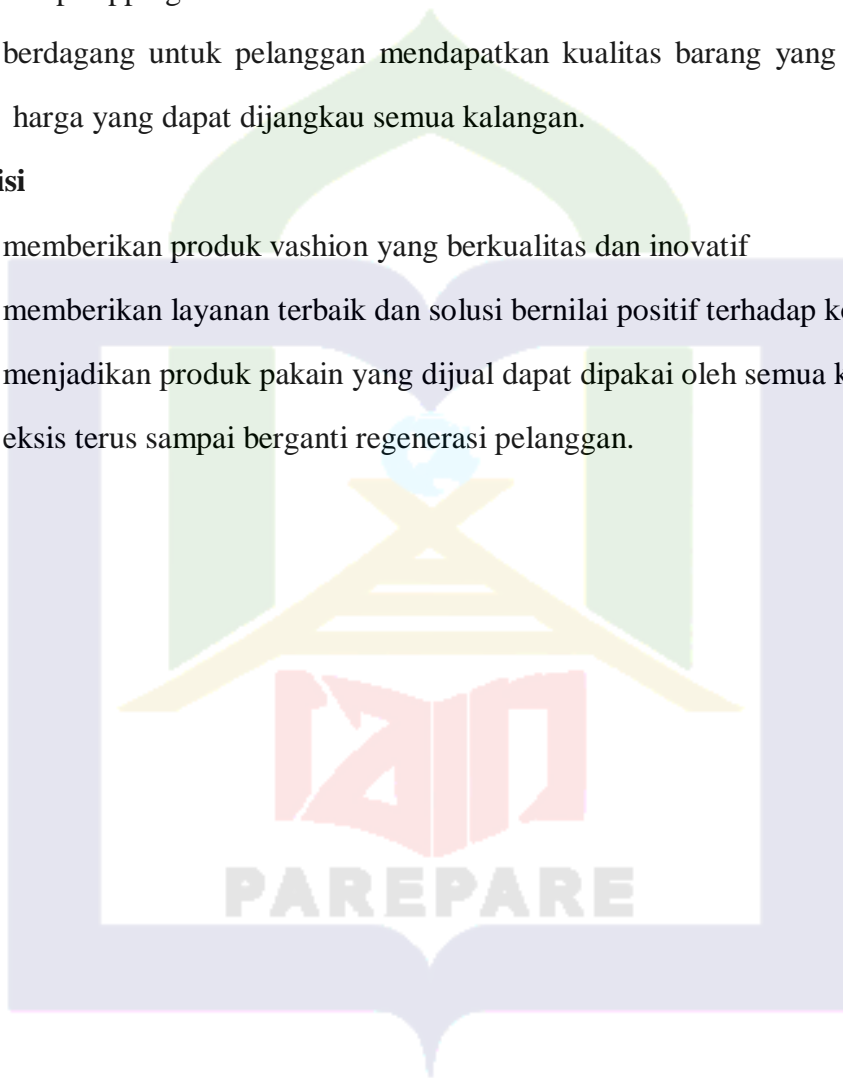
## 1. Visi dan Misi Perusahaan

### Visi

1. menjadidropshipper unggul dan terdepan dalam jual beli menggunakan sistem dropshipping..
2. berdagang untuk pelanggan mendapatkan kualitas barang yang baik dengan harga yang dapat dijangkau semua kalangan.

### Misi

1. memberikan produk vashion yang berkualitas dan inovatif
2. memberikan layanan terbaik dan solusi bernilai positif terhadap konsumen
3. menjadikan produk pakain yang dijual dapat dipakai oleh semua kalangan
4. eksis terus sampai berganti regenerasi pelanggan.



	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI

**BERITA ACARA WAWANCARA**

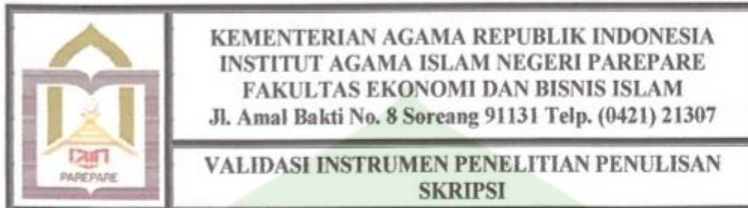
Pada hari ini

Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan untuk memenuhi Tugas Akhir Strata Satu (S1).

Tempat : *Mutiara Collection Salokaraja*  
 Nama Narasumber : *Mutiara Arisani*  
 Jabatan / Pekerjaan : *owner Mutiara Collection*

Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan di SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH), kemudian narasumber memberikan jawaban terkait pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

	Mengetahui,	
	Enrekang, ..... 2022	
Peneliti		Narasumber
 Harefa Mahatva Susia NIM.18.2900.041		 (.....) Mutiara Arisani



### BERITA ACARA WAWANCARA

Pada hari ini

Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan untuk memenuhi Tugas Akhir Strata Satu (S1).

Tempat : *Mutiara Collection Salokaraja*  
Nama Narasumber : *Herni Ramli*  
Jabatan / Pekerjaan : *Supplier (Toko Mutiara Collection)*

Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan di SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH), kemudian narasumber memberikan jawaban terkait pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

Mengetahui,  
Enrekang, ..... 2022

Peneliti  
  
Hira Mahatva Susia  
NIM.18.2900.041

Narasumber  
  
(.....)  
HERNI RAMLI



**BERITA ACARA WAWANCARA**

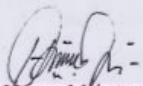
Pada hari ini

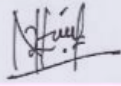
Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan untuk memenuhi Tugas Akhir Strata Satu (S1).

Tempat : *Mutiara Collections Salokaraja*  
Nama Narasumber : *Nabila Jaya*  
Jabatan / Pekerjaan : *Mahasiswa (Konsumen Mutara Collection)*

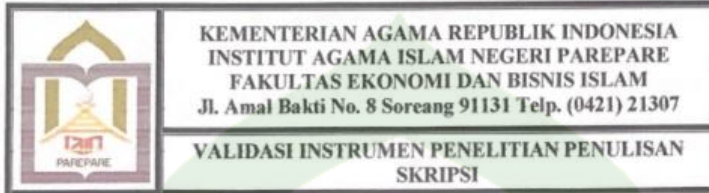
Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan di SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH), kemudian narasumber memberikan jawaban terkait pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

Mengetahui,  
Enrekang, ..... 2022

Peneliti  
  
Hurrera Mahatva Susia  
NIM.18.2900.041

Narasumber  
  
(.....)  
Nabila





**BERITA ACARA WAWANCARA**

Pada hari ini

Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan untuk memenuhi Tugas Akhir Strata Satu (S1).

Tempat : *Mutiara Collection Salokaraja*  
Nama Narasumber : *Murvani*  
Jabatan / Pekerjaan : *Mahasiswa*

Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan di SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH), kemudian narasumber memberikan jawaban terkait pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

Mengetahui,  
Enrekang, ..... 2022

Peneliti Narasumber

*Hirera Mahatva Susia*  
Hirera Mahatva Susia  
NIM.18.2900.041

*Vani*  
(.....)  
Vani



**BERITA ACARA WAWANCARA**

Pada hari ini

Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan untuk memenuhi Tugas Akhir Strata Satu (S1).

Tempat : *Mutiara Collection Salokaraja*  
Nama Narasumber : *Benni*  
Jabatan / Pekerjaan : *Mahasiswi (Konsumen Mutiara Collection)*

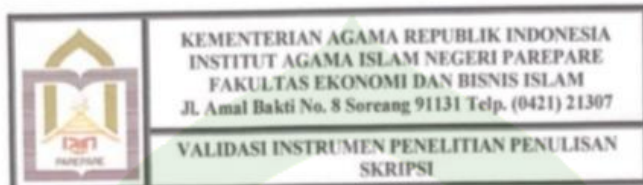
Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan di SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH), kemudian narasumber memberikan jawaban terkait pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

Mengetahui,  
Enrekang, ..... 2022

Peneliti Narasumber

*[Signature]*  
Hureta Mahatva Susia  
NIM.18.2900.041

*[Signature]*  
Benni



**BERITA ACARA WAWANCARA**

Pada hari ini

Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan untuk memenuhi Tugas Akhir Strata Satu (S1).

Tempat : *Mutiara Collection Salokaraja*  
 Nama Narasumber : *Morol*  
 Jabatan / Pekerjaan : *Mahasiswa (bisnis foto Mutiara Collection)*

Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan di SISTEM DROPSHIPPING PADA TOKO MUTIARA COLLECTION SALOKARAJA KABUPATEN ENREKANG (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH), kemudian narasumber memberikan jawaban terkait pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

Peneliti

*Murca Mahatya Susia*  
Murca Mahatya Susia  
 NIM.18.2900.041

Mengetahui,  
 Enrekang, ..... 2022

Narasumber

*Morol*  
Morol  
*Morol*



Keterangan wawancara dengan Owner Mutiara Collection Salokaraja



Keterangan wawancara dengan Ibu HERNI *supplier* toko Mutiara Collection Salokaraja



Keterangan wawancara dengan konsumen Toko Mutiara Collection Salokaraja

## BIODATA PENULIS



HURERA MAHATVA SUSIA Lahir pada tanggal 21 Oktober 1999 di Salokaraja. Anak pertama dari pasangan suami istri Bapak Sulaiman Bada dan Ibu Rawasia. Penulis pertama kali menempuh pendidikan di TK PGRI Salokaraja dan lulus pada tahun 2005. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan di SDN 100 SALOKARAJA dan lulus pada tahun 2011. Setelah tamat, penulis melanjutkan Pendidikan di MTSN MAIWA dan lulus pada tahun 2014. Kemudian Penulis melanjutkan Pendidikan ke SPP NEGERI RAPPANG dan lulus pada tahun 2017. Kemudian

Pada tahun 2018 penulis terdaftar sebagai mahasiswa strata satu (S1) Institut Agama Islam Negeri Parepare Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Manajemen Keuangan Syariah. Penulis melaksanakan praktik pengalaman lapangan di Kantor Bappeda Sidrap dan melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat di (KPM) di Desa Kendenan Kecamatan Baraka Kabupaten Enrekang Sulawesi Selatan.

Dengan ketekunan, motivasi dan semangat yang besar untuk terus belajar dan mencoba. Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Besar harapan saya dengan penulisan tugas akhir skripsi ini dapat memberikan dampak positif bagi dunia Pendidikan.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga karena telah menyelesaikan strata satu (S1) di Institut Agama Islam Negeri Parepare Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Manajemen Keuangan Syariah dengan judul skripsi “Sistem Dropshipping Pada Toko Mutiara Collection Salokaraja Kabupaten Enrekang (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”