

PENERAPAN PRINSIP EKONOMI ISLAM DALAM JUAL BELI ONLINE  
DENGAN SISTEM DROPSHIPPING

(Studi Pada Santri Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an Al-Hasan)

SKRIPSI



Diajukan oleh:

Mita Sulviana

NIM 401180067

JURUSAN EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2023

**PENERAPAN PRINSIP EKONOMI ISLAM DALAM JUAL BELI ONLINE  
DENGAN SISTEM DROPSHIPPING**

**(Studi Pada Santri Pondok Pesantren Tahfidzil Qur'an Al-Hasan)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar**

**Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1)**



Oleh:

Mita Sulviana

NIM 401180067

Pembimbing:

Tiara Widya Atikasari, M. M.

NIP 199201012019032045

**JURUSAN EKONOMI SYARI'AH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

### PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Mita Sulviana

NIM : 401180067

Jurusan : Ekonomi syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

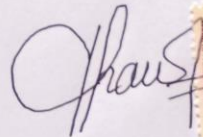
Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping*

( Studi Pada Santriwati Pondok Pesantren Tahfidzil Qur'an Al-Hasan)

Secara keseluruhan hasil penelitian ini adalah karya saya sendiri, kecuali pada bagian tertentu yang harus dilakukan rujukan pada sumbernya.

Ponorogo, 25 Januari 2023

Pembuat Pernyataan



Mita Sulviana

NIM 401180067

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FALKUTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JL. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi dengan atas nama:

No	Nama	Nim	Jurusan	Judul
1	MITA SULVIANA	401180067	EKONOMI SYARIAH	PENERAPAN PRINSIP EKONOMI ISLAM DALAM JUAL BELI <i>ONLINE</i> DENGAN SISTEM <i>DROPSHIPPING</i> ( STUDI PADA SANTRIWATI PONDOK PESANTREN TAHFIDZIL QUR'AN AL-HASAN)

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya telah disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 25 Januari 2023

Mengetahui:

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah,

Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I  
NIP 197801122006041002

Menyetujui:

Pembimbing,

Tiara Widya Antikasari, M.M  
NIP 19920101201902045

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



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

Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping* (Studi Pada Santri Pondok Pesantren Tahfudzul Qur'an Al-Hasan)

Nama : Mita Sulviana

NIM : 401180067

Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Telah diujikan dalam sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

#### Dewan penguji:

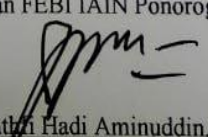
Ketua Sidang :  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP 197207142000031005

Penguji I :  
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.  
NIP 197507162005012004

Penguji II :  
Tiara Widya Atikasari, M. M.  
NIP 199201012019032045

(.....)  
(.....)  
(.....)

Ponorogo, Selasa/21/Februari/2023  
Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo

  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP 197207142000031005

## ABSTRAK

Sulviana, Mita. Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping*. *Skripsi*. 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Tiara Widya Antikasari, M.M.

**Kata Kunci:** Prinsip Ekonomi Islam, Jual Beli *Online*, Sistem *Dropshipping*.

Jual beli *online* merupakan suatu kegiatan yang dilakukan menggunakan jaringan internet dengan tujuan untuk mendapatkan sebuah keuntungan bagi pelaku usaha bisnis *online*. Salah satu pilihan dalam jual beli *online* yang sekarang sedang *booming* dilakukan adalah jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. *Dropshipping* adalah salah satu sistem jual beli yang memungkinkan satu individu menjual barang tanpa harus menyimpan stok, dan bahkan tanpa harus melakukan pengiriman sendiri. Dalam jual beli *online* harus terdapat prinsip ekonomi Islam, hal tersebut dikarenakan agar tidak terdapat kerugian diantara salah satu pihak. Pada dasarnya dalam jual beli tidak boleh diantara salah satu pihak yang merasa dirugikan dan hanya menguntungkan disalah satu pihak saja. Dalam prinsip ekonomi Islam, kejujuran serta tanggung jawab merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan apalagi menyangkut tentang perdagangan. Terdapat kasus di pondok pesantren tahfidul qur'an Al-Hasan Ponorogo ketika para santri yang melakukan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* bertentangan dengan prinsip ekonomi yaitu prinsip kejujuran dan tanggungjawab, yang dimana dalam jual beli kedua prinsip tersebut harus ada didalamnya agar tidak ada di salah satu pihak yang dirugikan dan hanya menguntungkan salah satu pihak saja. Selain itu, dalam menjalankan jual beli *online* sistem *dropshipping* terdapat beberapa prinsip yang harus dijalankan agar dapat berjalan sesuai dengan syariat Islam dan halal untuk dijalankan.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo. Jenis dari penelitian ini untuk penelitian lapangan menggunakan metode kualitatif. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul selanjutnya dilakukan analisis secara kualitatif deskriptif.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PPTQ Al-Hasan Ponorogo diperoleh hasil sebagai berikut: 1) Penerapan prinsip ekonomi Islam pada santri PPTQ Al-Hasan belum sepenuhnya diterapkan dengan baik dan sebagaimana mestinya, dan pemahaman dan pengetahuan santriwati terhadap prinsip ekonomi Islam masih sedikit dan tidak tertahu mengetahui prinsip ekonomi Islam. 2) faktor pendukung memudahkan para santri untuk memulai usaha bisnis *online* dengan sistem *dropshipping*, bisa memulai berbisnis dimana saja, mudah untuk menemukan konsumen. Faktor penghambat keterbatasan pengoperasian hp ketika ingin berjualan setiap waktu, tidak tahu stok barang dari konsumen. 3) dampak jual beli *online* sistem *dropshipping* ada dua dampak yaitu positif dan negatif, untuk dampak positif bisa menambah uang saku, melatih jiwa bisnis dan untuk dampak negatifnya membuat para santri hedon untuk membeli barang yang tidak terlalu dibutuhkan dan lupa untuk tirakat.

## MOTTO

وَاتَّقُوا يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ۗ اٰغِدِلُوا ۗ هُوَ اٰقْرَبُ لِلتَّقْوٰى  
وَاللّٰهُ ۗ اِنَّ اللّٰهَ ۗ اٰخْبِرُۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. QS Al-Maidah (5):8.



## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucap puji syukur Allah yang telah memberikan petunjuk dalam mengerjakan skripsi ini. Saya persembahkan:

1. Diri saya sendiri, yang sudah kuat berjuang untuk menyelesaikan kewajiban ini sampai di tahap dimana bisa meraih apa yang diperjuangkan.
2. Bapak ibukku tercinta serta keluarga besar, yang selalu mendo'akan ku, membimbingku, mendidikku, serta selalu memberikan semangat dan nasehat untuk tetap berjuang menuntut ilmu sampai setinggi mungkin dan selalu mendampingi dalam keadaan apapun.
3. Untuk teman-teman seperjuangan yang telah sudi menjadi tempat canda, yang selalu memberikan motivasi serta dukungannya. Terimakasih atas warna kehidupan yang telah diberikan selama kita bersama.
4. Untuk partner saya yang selalu memberikan semangat sampai saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini.

Akhirnya, karya tulis ini saya persembahkan kepada seluruh pihak yang telah membantu dengan sekuat tenaga dan fikiran sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.



## KATA PENGANTAR

**Assalamu'alaikum Wr. Wb.**

Dengan mengucap rasa Syukur Alhamdulillah segala puji bagi Allah Swt. Yang telah dilimpahkan karunia, rahmat dan hidayah-Nya serta yang telah memberikan kesehatan, kemudahan, kekuatan, kesabaran dan ilmu pengetahuan. Sehingga penulis diberi kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan judul “penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* pada santri pptq Al-Hasan” dimana skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk meraih gelar sarjana ekonomi (S.E).

Tidak lupa Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, dengan ajaran agamanya yaitu agama Islam yang mampu menciptakan peradapan manusia penuh dengan kedamaian dan nilai-nilai kemanusiaan, yang senantiasa kita harapkan syafaatnya besok di *Yaumul Al-Qiyamah Aaamiin*.

Selanjutnya dengan memanfaatkan kemudahan yang secara optimal, kesulitan serta keterbatasan yang menghambat proses penyusunan skripsi ini dapat diatasi berkat bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Sehubungan dengan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Dr. Hj. Evi Muafiah, M. Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminudin, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
3. Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I, selaku Kepala Jurusan Ekonomi Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
4. Tiara Widya Antika, M.M., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk bisa membimbing, mengarahkan dan memberi motivasi kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
6. Bu nyai Yatim Munawaroh selaku pengasuh PPTQ Al-Hasan serta keluarga besar PPTQ Al-Hasan.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dan semoga dengan terselesaikannya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. *Aamiin.*

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Ponorogo, 25 Januari 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>COVER</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIHAN PENULISAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>50</b>
<b>BAB I</b> .....	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Penegasan Istilah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Manfaat Penelitian .....	6
F. Studi Penelitian Terdahulu.....	6
G. Metode Penelitian .....	10
H. Sistematika Pembahasan .....	15
<b>BAB II</b> .....	<b>18</b>
<b>KAJIAN TEORI</b> .....	<b>18</b>
A. Prinsip Ekonomi Islam.....	18
B. Jual Beli <i>Online</i> .....	20
C. Macam-Macam Sistem Penjualan Dalam <i>Online Shop</i> .....	22
D. <i>Dropshipping</i> .....	24
E. Faktor Pendukung Dan Faktor Penghambat .....	25
F. Dampak Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Dropshipping</i> .....	26
G. Santri Pondok Pesantren .....	27
<b>BAB III</b> .....	<b>29</b>
<b>PAPARAN DATA</b> .....	<b>29</b>

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	29
B. Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli <i>Online</i> .....	29
C. Faktor Pendukung Dan Penghambat Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Dropshipping</i> ...	35
D. Dampak Dari Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Dropshipping</i> .....	36
<b>BAB IV .....</b>	<b>38</b>
<b>ANALISIS DATA .....</b>	<b>38</b>
A. Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli <i>Online</i> .....	38
B. Faktor Pendukung Dan penghambat Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Dropshipping</i> ..	40
C. Dampak Dari Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Dropshipping</i> .....	43
<b>BAB V .....</b>	<b>44</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>44</b>
A. Kesimpulan .....	44
B. Saran .....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>46</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>50</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>5</b>

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman yang semakin modern seperti halnya pada zaman sekarang ini dengan tingkat kemajuan teknologi yang semakin berkembang pesat telah memberikan kemudahan bagi manusia di berbagai bidang, salah satunya dalam bidang perdagangan atau jual beli. Dalam menjalankan keberlangsungan hidupnya, manusia tidak akan pernah lepas dari kegiatan jual beli untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan bantuan teknologi yang semakin baik, seluruh kemudahan bagi kegiatan manusia dapat di wujudkan.

Teknologi menghubungkan manusia dengan kemudahan dalam mencapai berbagai hal yang tidak diketahui sebelumnya, melalui majunya perkembangan teknologi komunikasi, sebuah media penghubung yang dinamakan internet pun mulai tercipta dan mulai menyebar luas sebagai salah satu media komunikasi dan informasi. Salah satu bentuk nyata dari adanya teknologi yaitu dengan adanya internet. Adanya internet menawarkan berbagai fasilitas bagi penggunanya, salah satu fasilitas yang ada di internet yaitu fasilitas sebagai tempat jual beli. Tempat fasilitas jual beli ini digunakan untuk berbisnis, bagi pebisnis *online* internet merupakan tempat untuk mencari sebuah keuntungan dari berbisnis.

Jual beli *online* merupakan suatu kegiatan yang dilakukan menggunakan jaringan internet dengan tujuan untuk mendapatkan sebuah keuntungan bagi pelaku usaha bisnis *online*. Dengan adanya hal ini pihak penjual dan pembeli tidak harus bertemu langsung (*face to face*) dalam melakukan kegiatan jual belinya. Tidak hanya itu saja jual beli ini juga bisa dilakukan dengan jarak jauh, baik itu dari antar wilayah, pulau, antar pulau dan bahkan bisa dilakukan di seluruh dunia. Jual beli *online* tidak mengenal ruang dan waktu, karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja dan bahkan selama 24 jam. Oleh karena itu jual beli *online* bisa dikatakan tidak pernah mati untuk berbisnis.

Salah satu pilihan dalam jual beli *online* yang sekarang sedang *booming* dilakukan adalah jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. Dengan menggunakan sistem *dropshipping* ini seorang *dropshipper* tidak adanya modal untuk usaha. *Dropshipping* adalah salah satu sistem jual beli yang memungkinkan satu individu menjual barang tanpa harus menyimpan stok, dan bahkan tanpa harus

melakukan pengiriman sendiri.<sup>1</sup> Sistem ini berbeda dengan sistem *reseller* yang mengharuskan seseorang memiliki barang dalam bentuk *ready stock*, dan kemudian menjual lagi.

Dalam sistem *dropshipping* ini keuntungan didapatkan dari selisih harga antara harga grosir dan harga eceran.<sup>2</sup> Sistem ini menjadi salah satu bisnis yang diminati pada masa sekarang ini salah satunya santri PPTQ Al-Hasan, karena tidak perlu menyetok barang dan juga tidak perlu mengirim barang untuk konsumen dan pengiriman akan dilakukan oleh produsen atau *supplier*. Terdapat beberapa santri PPTQ AL-HASAN melakukan bisnis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* sebagai sampingan untuk memulai berbisnis. Karena proses dan cara kerjanya yang tidak merepotkan dan tidak memerlukan modal yang besar. Selain melakukan kegiatan formal maupun non formal para santri juga melakukan usaha sampingan agar bisa melatih dan juga mempunyai bekal dikemudian hari.

PPTQ Al-Hasan merupakan pondok yang berada di jalan Parang Menang, No 21, Patihan Wetan, Babadan, Ponorogo, Jawa Timur. Dengan jumlah santri 191 yang meliputi 106 santriwati dan 85 santriwan. Yang berdiri pada 2 juli 1984 oleh beliau Almaghfurlah KH. Husein Aly, M.A dan di teruskan oleh putra beliau yaitu Agus Ihsan Arwani. Banyak para santri yang melakukan jual beli *online* sistem *dropshipping* karena bisa melatih jiwa berbisnis bahkan bisa menambah uang saku. Dari 191 santri yang berada di pondok terdapat 10 santri yang menjalankan bisnis *online* diantaranya 8 santri putri dan 2 santri putra. Bisnis yang mereka jalankan bermacam-macam mulai dari jadi *dropshipper* sarung, pakaian, *skincare*, aksesoris, *gadget*. Akan tetapi pada saat menjalankan bisnis *online* tersebut bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam, yang seharusnya menerapkan prinsip ketauhidan, adil, jujur, tanggung jawab dan juga kehendak bebas. Pada bisnis yang di jalankan di PPTQ Al-Hasan bertentangan dengan prinsip kejujuran dan juga tanggung jawab. Kejujuran pada saat promosi barang serta tanggung jawab terhadap ketidak sesuaian barang yang di beli oleh konsumen belum sepenuhnya di terapkan dengan baik.

Maka perlu kita pahami bahwa dalam jual beli *online* harus terdapat prinsip ekonomi Islam, hal tersebut dikarenakan agar tidak terdapat kerugian diantara salah

---

<sup>1</sup> Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), 1

<sup>2</sup> Ibid.,11

satu pihak. Pada dasarnya dalam jual beli tidak boleh diantara salah satu pihak yang merasa dirugikan dan hanya menguntungkan disalah satu pihak saja.

Pada saat ini, marak dijumpai jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*. Menurut Jumhur Ulama salah satu yang menjadi rukun dan syarat sahnya jual beli *online* yaitu adanya ijab dan qabul. Dimana terdapat syarat terkait dengan ijab dan qabul ini dilakukan dalam satu majelis. Dengan kata lain dalam melakukan transaksi jual beli tersebut dilakukan dengan cara bertemunya kedua belah pihak sehingga terciptalah ijab dan qabul.<sup>3</sup>

Syarat jual beli *online* dalam Islam sebenarnya sudah terpenuhi selama barang yang dijual belikan mempunyai manfaat dan tidak najis maka hukumnya dibolehkan. Namun yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini bukan mengenai akad yang dibolehkan atau tidak akan tetapi mengenai perilaku atau sikap para santri PPTQ Al-hasan yang melakukan jual beli *online* tersebut sudah berjalan sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Diantaranya prinsip tersebut adalah tauhid, keadilan, kejujuran, tanggung jawab, dan kehendak bebas.

Peneliti mengutip hasil penelitian yang telah lalu, yaitu Penelitian yang dilakukan oleh Evi Rosidah dari IAIN Padangsidempuan dengan judul “Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam Dalam Transaksi Jual Beli Kelapa sawit Pada Masyarakat Desa Kubangan Rompek kecamatan Batahan. Dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam pada masyarakat Desa Kubangan Tompek sudah diterapkan dengan baik dan sebagaimana mestinya. Dimana penjual dan pembeli sudah mulai menerapkan dari kelima prinsip-prinsip ekonomi Islam.<sup>4</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Chorun Nisa’, dengan judul “implentasi Prinsip Ekonomi Islam dalam Pelatihan dan Pengembangan Bagi Karyawan BMT As-Syafiiyah Sekampung”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yang didalam penelitiannya menyimpulkan bahwa penerapan ekonomi Islam dalam pelatihan dan pengembangan karyawan sudah diterapkan namun belum secara maksimal, karena kurangnya jangka waktu pelatihan dan pengembangan karyawan yang diberikan dari pihak BMT As-Syafiiyah Sekampung yang sangat singkat, sehingga dalam kurun

---

<sup>3</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), 1.

<sup>4</sup> Evi Rosidah, *Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam Dalam Transaksi Jual Beli Kelapa sawit Pada Masyarakat Desa Kubangan Rompek kecamatan Batahan* (Skripsi S1 Falkultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, 2021)



waktu tersebut karyawan masih banyak yang belum bisa memahami apa saja yang sudah didapatkan selama proses pelatihan tersebut.<sup>5</sup>

Terdapat pula penelitian Afifah Kusuma Dara dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya (2015) dengan judul “Analisis Prinsip Ekonomi Islam Terhadap Pemberdayaan Tenaga Kerja Difabel”. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pemberdayaan tenaga kerja difabel di desa Wonokerto, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan menerapkan tiga strategi pemberdayaan yaitu asas mikro, asas mezzo dan asas makro. Asas mikro tercermin dari pelatihan keahlian dan ketrampilan yang diberikan sesuai dengan derajat kecacatan kaum difabel. Sedangkan asas mezzo diwujudkan dalam kerjasama antar tenaga kerja dalam usaha konveksi pembuatan krudung dan asas makro diwujudkan dengan mempromosikan hasil produksi tenaga kerja difabel secara luas agar kaum difabel tidak lagi dipandang sebagai kaum lemah.<sup>6</sup>

Berdasarkan penelitian awal yang dilakukan di PPTQ Al-hasan, peneliti mewawancarai seorang santri yaitu Lubabah Uml Fadhil yang pernah menjadi konsumen dari kegiatan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*, ia mengatakan bahwa pernah mengalami kerugian pada saat membeli barang celak yang sering digunakan didaerah mata. Sebelum membelinya *dropshiper* menjelaskan terlebih dahulu tentang produk yang jualnya, ia mengatakan bahwa celak yang dijualnya itu sangat mudah dipakai, dari warnanya juga hitam pekat dan teksturnya lembut tidak keras. Setelah *dropshiper* selesai menjelaskan mengenai produk yang dijualnya pada akhirnya konsumen tertarik untuk membelinya karena yang dicarinya sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh *dropshiper*. Setelah barang yang dipesannya sudah ada konsumen bergegas untuk mencobanya, akan tetapi barang yang dipesannya tidak sesuai apa yang dijelaskan oleh *dropshiper*, disisi lain celak yang dipesannya dan barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan.<sup>7</sup> Dari hal tersebut konsumen merasa dirugikan oleh *dropshiper* dan juga merasa tertipu oleh *dropshiper*. Permasalahan yang timbul dari adanya aktivitas jual beli *online* adalah mengenai tanggung jawab terhadap konsumen atau pelanggan. Dimana tujuan adanya bisnis adalah menyenangkan atau memuaskan konsumen dengan menawarkan barang, jasa,

---

<sup>5</sup> Chaoirun Nisa', *Implementasi Prinsip Ekonomi Islam Dalam Pelatihan Dan Pengembangan Bagi Karyawan BMT As-Syafiyah Sekampung* (Skripsi S1 Program Studi Ekonomi Syariah, 2014), 35.

<sup>6</sup> Afifah Kusuma Dara, *Analisis Prinsip Ekonomi Islam Terhadap Pemberdayaan Tenaga Kerja Difabel (Studi Kasus pada Angrek Karya Cacat Berkreasi di Desa Wonokerto, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan*, (Skripsi S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2015)

<sup>7</sup> Lubabah Uml Fadhil, Wawancara, 03 November 2021.

bahkan ide ataupun pemikiran yang bernilai nyata. Dalam aktivitas jual beli *online* pelaku bisnis dapat melakukan beberapa pelanggaran yang merugikan pelanggan.

Pelanggaran yang sering terjadi di aktivitas jual beli *online* ini yang dilakukan oleh pelaku bisnis antara lain sikap tidak jujur terhadap konsumen serta produk yang ditawarkan atau menyembunyikan informasi produk tersebut atau tidak sama barang dengan gambar yang sampai ke tangan konsumen

Dalam prinsip ekonomi Islam, kejujuran serta tanggung jawab merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan apalagi menyangkut tentang perdagangan. Melakukan jual beli *online* tidak bisa dilakukan dengan asal, tentu ada aturan-aturan yang mengikatnya, apalagi jika dikaitkan dengan agama, karena dalam melakukan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* terdapat dua belah pihak yang salah satunya tidak boleh merasa dirugikan. Selain itu, dalam menjalankan jual beli *online* sistem *dropshipping* terdapat beberapa prinsip yang harus dijalankan agar dapat berjalan sesuai dengan syariat Islam dan halal untuk dijalankan.

Berdasarkan permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping* (Studi Pada Santri Pondok Pesantren Tahfidzil Qur’an Al-Hasan)”

## **B. Penegasan Istilah**

Dalam Penelitian ini, peneliti berfokus pada penelitian penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*

## **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo?
2. Apa faktor pendukung dan faktor penghambat dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo?
3. Apa saja dampak dari jual beli *online* sistem *dropshipping* di lingkungan pesantren?

## **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka, tujuan penelitian yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan prinsip ekonomi Islam dalam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo.

2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat dari jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*.
3. Untuk mengetahui dampak dari jual beli *online* di lingkungan pesantren.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Perlu kita ketahui manfaat penelitian digali dalam melalui objek penelitian. Manfaat penelitian dibedakan menjadi dua macam yaitu manfaat praktis dan manfaat teoritis yaitu:

1. Secara Teoritis

Untuk menambah wawasan tentang jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* oleh santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo.

2. Secara praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai masukan semua para santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo dalam menjalankan jual beli *online* yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam

#### **F. Studi Penelitian Terdahulu**

Telaah pustaka atau studi penelitian terdahulu ini bertujuan untuk mencari data yang tersedia dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dalam skripsi ini. Maka peneliti menemukan beberapa kajian diantaranya.

1. Skripsi Destyana, 2018 dengan judul “*Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Berspektif Etika Bisnis Islam*”. Jurusan Ekonomi Syariah fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Metro. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa di distro indie clothing, kecamatan Metro Baret, kota Metro. Sistem *Dropshipping* dalam jual beli di distro indie clothing dilihat dari 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 tanggungjawab.<sup>8</sup>
2. Skripsi Fuziah A. syaid, 2019 dengan judul “*Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Berspektif Etika Bisnis Islam*”. Jurusan hukum ekonomi syariah fakultas syariah dan ekonomi Islam IAIN Parepare. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa sistem jual beli *dropship* yang dilakukan oleh masyarakat kelurahan Benteng dalam pandangan hukum Islam yaitu menggunakan akad jual beli *salam* yaitu pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu atas barang yang

---

<sup>8</sup> Destyana, “*Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Berspektif Etika Bisnis Islam*” *Skripsi* (Metro: IAIN Metro, 2018).

ingin dipesan sementara barang akan dikirimkan kemudian. Jual beli *dropship* tersebut belum sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam, hal ini disebabkan bahwa masih ada unsur *gharar* dalam transaksi *dropship* tersebut karena masih ada pembeli yang kadang-kadang menerima barang tidak sesuai dengan pesanan.<sup>9</sup>

3. Skripsi Desi Fatmawati, 2017 dengan judul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online*”. Jurusan hukum ekonomi syariah fakultas Syari’ah IAIN Purwokerto. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa dalam tinjauan hukum Islam, jual beli *dropship online* ini terdapat dua kemungkinan, sah dan tidak sah. Sah apabila jual beli sistem *dropship online* terdapat kerja sama antara *supplier* dengan *dropshipper* dan tidak sah apabila jual beli sistem *dropship online* tidak memiliki izin dan kerjasama antara *dropshipper* dan *supplier*. Dalam praktik *dropship online* yang terjadi di Ariana shop itu diperbolehkan, karena dari segi “*aqidain, sighthat, dan ma’qud*” telah memenuhi syarat jual beli menurut hukum Islam serta Ariana shop selaku *dropshipper* telah melakukan kerjasama sebelumnya dengan pihak *supplier*.<sup>10</sup>
4. Skripsi Putra Kalbuadi, 2015 dengan judul “*Jual Beli On-Line Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”. Jurusan muamalat fakultas syariah dan hukum UIN Syarif Hidayatullah. Hasil dari penelitian ini sistem *dropshipping* dalam jual beli *online*, memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fikih. Melihat dari proses dan skema sistem *dropshipping*, jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini adalah bentuk yang diperbolehkan.<sup>11</sup>
5. Artikel jurnal Dzikrullah, dengan judul “*Jual Beli Dropshipping dalam Bisnis Online*”. Hasil penelitian ini transaksi *dropshipping* yang sekarang telah menjamur dimasyarakat diperbolehkan selama pelaku mengerti tata cara dalam bertransaksi, karena dalam sistem tersebut rawan dan mengarah pada batalnya suatu akad, yaitu menjual barang yang bukan miliknya.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Fuziah A. syaid, “Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Berspektif Etika Bisnis Islam” *Skripsi* (Parepare: IAIN Parepare, 2019).

<sup>10</sup> Desi Fatmawati, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online” *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017).

<sup>11</sup> Putra Kalbuadi, “Jual Beli OnLine Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Islam” *Skripsi* (Jakarta :UIN Syarif Hidayatullah, 2015).

<sup>12</sup> Dzikrullah, “Jual Beli Dropshipping dalam Bisnis Online” *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, Volume 1, Nomer 2, (2017).

6. Skripsi NurKhuzaimah, 2019 dengan judul “*Jual Beli Online Dengan Dropshipping Perspektif Fiqh Muamalah*”. Jurusan Ekonomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Metro. Hasil dari penelitian ini pelaksanaan jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2015 belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah.<sup>13</sup>
7. Skripsi Chorun Nisa’, dengan judul “*implentasi Prinsip Ekonomi Islam dalam Pelatihan dan Pengembangan Bagi Karyawan BMT As-Syafiiyah Sekampung*”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yang didalam penelitiannya menyimpulkan bahwa penerapan ekonomi Islam dalam pelatihan dan pengembangan karyawan sudah diterapkan namun belum secara maksimal, karena kurangnya jangka waktu pelatihan dan pengembangan karyawan yang diberikan dari pihak BMT As-Syafiiyah Sekampung yang sangat singkat, sehingga dalam kurun waktu tersebut karyawan masih banyak yang belum bisa memahami apa saja yang sudah didapatkan selama proses pelatihan tersebut.<sup>14</sup>
8. Skripsi Muhammad Tagor Saleh Harahap dengan judul “*Analisis Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam Dalam Pengelolaan Institut Masjid Di Kota Medan*”. Dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang telah diterapkan di institut masjid kota Medan ditemukan 76% dan yang belum diterapkan sekitar 24%. Untuk hal-hal yang menjadi hambatan dalam penerapan prinsip ekonomi Islam ini adalah kesadaran terhadap pentingnya bantuan akuntan public dalam bantuan proses audit keuangan masjid (43%), kurangnya dana (42%), perbedaan harga kebutuhan masjid pada toko pemilik muslim dan nonmuslim (9%), lokasi dan jarak antara masjid dan bank syari’ah (6%).
9. Skripsi Afifah Kusuma Dara dengan judul “*Analisis Prinsip Ekonomi Islam Terhadap Pemberdayaan Tenaga Kerja Difabel*”. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pemberdayaan tenaga kerja difabel di desa Wonokerto, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan menerapkan tiga strategi pemberdayaan yaitu asas mikro, asas mezzo dan asas makro. Asas mikro tercermin dari pelatihan keahlian dan ketrampilan yang diberikan sesuai dengan derajat kecacatan kaum difabel. Sedangkan asas mezzo diwujudkan dalam kerjasama antar tenaga kerja dalam

---

<sup>13</sup> NurKhuzaimah, “*Jual Beli Online Dengan Dropshipping Perspektif Fiqh Muamalah*” *Skripsi* (Metro: IAIN Metro, 2019).

<sup>14</sup> *Ibid.*,

usaha konveksi pembuatan krudung dan asas makro diwujudkan dengan mempromosikan hasil produksi tenaga kerja difabel secara luas agar kaum difabel tidak lagi dipandang sebagai kaum lemah.<sup>15</sup>

10. Penelitian Ubaidillah dengan judul “jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dalam perspektif hukum Islam”. Hasil penelitian ini yaitu skema jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* memiliki kesamaan dengan akad wakalah. Dimana dalam sistem *dropshipping* ini terdapat *supplier* yang mewakili suatu benda/barang kepada *dropshipper* yang dapat dikatakan sebagai agen dari *supplier* tersebut, *dropshipper* juga harus mentaati semua aturan jual beli. Sistem *dropshipping* dalam jual beli *online*, memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fikih. Melihat dari proses dan skema sistem *dropshipping* jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini adalah bentuk yang di perbolehkan.<sup>16</sup>
11. Penelitian Rohmadi Indra Tektona dengan judul “jual beli *online dropshipping* dalam perspektif *maqashid syari’ah*”. Hasil penelitian ini adalah Jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* tidak dilarang dalam Islam. Pembolehan sistem *dropshipping* ini mengacu pada kaidah umum fiqih muamalah yang mengatakan semua bentuk muamalah diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Sistem *dropshipping* dalam jual beli *online* sudah memenuhi syarat dan rukun sahnya suatu jual beli menurut kaidah hukum Islam, dan dalam pelaksanaannya juga harus sesuai dengan *maqashid syari’ah* yang bertujuan demi kemaslahatan umat. Jual beli *online dropshipping* dalam pelaksanaannya terjadi dua akad, yaitu akad salam dan akad wakalah.<sup>17</sup>
12. Penelitian Aif Hafifi dengan judul “jual beli *dropship* dalam perspektif ekonomi Islam”. Hasil jual beli dengan sistem *dropshipping* memiliki kesamaan dengan jual beli yang menggunakan akad salam dan akad wakalah. Akad tersebut saling berkaitan dalam jual beli dengan sistem *dropshipping* dan jual beli dengan sistem *dropshipping* ini diperbolehkan dalam agama Islam.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Ibid.,

<sup>16</sup> Ubaidillah, “Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Sosial Dan Keagamaan*, Volume 11 No. 1, (2022).

<sup>17</sup> Rahmadi Indra Tektona, “Jual Beli Online Dropshipping Dalam Perspektif Syari’ah”, *Jurnal Hukum Islam*, Volume 9, Nomor 1, (2021).

<sup>18</sup> Aif Hafifi “Jual Beli *Dropship* Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Jurnal Pemikiran Perbankakn Syari’ah*, Vol 5, No 1, (2022).

13. Penelitian Misbahul Ulum dengan judul “prinsip-prinsip jual beli *online* dalam Islam dan penerapannya pada *E-commerce* Islam di Indonesia”. Hasil praktik transaksi jual beli yang terjadi pada *e-commerce* Hijub.com telah menunjukkan adanya prinsip-prinsip jual beli dalam Islam yang terfasilitasi melalui berbagai kebijakan dan protokol pembelian di situs Hijup.com.<sup>19</sup>
14. Penelitian Mursal dengan judul “implementasi prinsip-prinsip ekonomi syariah”. Hasil Aturan Islam tentang keuangan (ekonomi) lebih banyak bersifat umum. Hal ini memberikan peluang dan ruang bagi umat Islam untuk mengembang kreasinya di berbagai bidang ekonomi. Penekanan Alquran dan hadis hanya kepada substansi yang terkandung di dalam aktivitasnya serta sasaran yang akan dicapai. Prinsip-prinsip syariah (muamalah) terkait dengan ekonomi dan keuangan, bertujuan memberi kemaslahatan yang seimbang secara holistik; mencakup keseimbangan pisik dengan mental, material dengan spiritual, individu dengan sosial, masa kini dengan masa yang akan datang, serta dunia dengan akhirat.<sup>20</sup>
15. Penelitian Muhammad Abduh dengan judul “penerapan prinsip ekonomi Islam dalam pasar modal syariah”. Hasil prinsip ekonomi Islam dalam pasar modal syariah diantaranya menjadikan core inti dari perilaku pasar modal syariah berdasarkan nilai ketuhanan. Upaya melakukan eksplorasi kegiatan atau usaha dalam memenuhi kebutuhan hidup dilakukan dengan cara-cara yang dibenarkan oleh syariat serta menghindari diri hal-hal yang diharamkan. Hal tersebut telah diaplikasikan dengan melakukan filterisasi unit-unit usaha dalam penawaran dan perdagangan efek agar mendapatkan unit usaha dalam kategori yang dibenarkan menurut syariat.<sup>21</sup>

Berdasarkan penelitian diatas dapat diketahui bahwa penelitian yang dilakukan ini merupakan penelitian yang berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya. Dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki kajian yang berbeda, walaupun memiliki fokus kajian yang sama pada tema-tema tertentu, akan tetapi pada penelitian yang akan dikaji oleh peneliti lebih ditekankan pada sistem *dropshipping* pada jual beli *online* dalam prinsip ekonomi Islam.

---

<sup>19</sup> Misbahul Ulum, “Prinsip-Prinsip Jual Beli *Online* Dalam Islam Dan Penerapannya Pada *E-Commerce* Islam Di Indonesia”, *Jurnal Dinamika Ekonomi Dan Bisnis*, Vol 17, No 01 (2020)

<sup>20</sup> Mursal, “Implementasi Prinsip=Prinsip Ekonomi Syariah”, *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Vol. 1, No. 1, (2015).

<sup>21</sup> Muhammad Abduh, “Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Pasar Modal Syariah”, *Jurnal ‘Adliya*, Vol 9, No. 1, (2015).



## G. Metode Penelitian

### 1. Jenis dan pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Bogdan dan Tylor metode penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>22</sup>

Istilah kualitatif menurut Krik dan Miller (dalam Moeloong, 1990:2) pada mulanya bersumber pada pengamatan kualitatif yang bertentangan dengan pengamatan kuantitatif. Menurut Denzin dan Lincoln (2009:16) kata kualitatif mengisyaratkan penekanan pada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur dari sisi kuantitas, jumlah, intensitas, atau frekuensinya.<sup>23</sup>

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah kasus yaitu dengan batasan yang tegas terhadap suatu objek dan subjek penelitian tertentu, dengan memulai pemusatan perhatian pada kasus secara intensif dan rinci.<sup>24</sup> Penelitian kualitatif memiliki karakteristik alami sebagai sumber data langsung, deskriptif dan proses lebih dipentingkan dari pada hasil.

Dalam hal ini jenis penelitian yang digunakan adalah untuk mengetahui serta mendeskripsikan penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan dan apakah jual beli yang dilakukan oleh santri pptq Al-Hasan sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dengan demikian penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Prosedur penelitian kualitatif adalah prosedur yang akan menghasilkan data paparan, berupa ucapan dan tulisan yang teratasi.

### 2. Kehadiran peneliti

Dalam penelitian kualitatif, kehadiran peneliti di lapangan atau lokasi penelitian sangat diperlukan. Oleh sebab itu kehadiran peneliti tidak boleh diwakilkan oleh siapapun karena adanya kehadiran peneliti untuk pengumpulan data.

### 3. Lokasi/ tempat penelitian

Peneliti memilih lokasi peneliti di Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an Al-Hasan yang terletak di Jalan Parang Menang, No 21, Patihan Wetan, Babadan,

---

<sup>22</sup> Lexy J, Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 4.

<sup>23</sup> Dr. Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa* (Surakarta: Cakra Books, 2014), 8.

<sup>24</sup> Rully Indrawan, Poppy Yaniawati, *Metode Penelitian* (Bandung: PT Refika Aditama, 2014), 72.

Ponorogo, Jawa Timur yang letaknya sangat strategis yaitu dekat dengan jalan raya.

Lokasi penelitian berkaitan dengan tempat tertentu yang berhubungan langsung dengan kasus dan situasi masalah yang diteliti.<sup>25</sup> Penelitian ini dapat dilakukan terhadap santri PPTQ Al-Hasan yang melakukan bisnis *online* yang menggunakan sistem *dropshipping*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam atau belum.

#### 4. Data dan sumber data

Data dalam penelitian ini adalah orang yang ada korelasinya dengan fokus penelitian tersebut seperti santri yang menjalankan usaha bisnis *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping*, sedangkan sumber data sekunder adalah hasil observasi lapangan, hasil wawancara dan dokumentasi. Untuk itu teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi (*document review*).<sup>26</sup> Adapun data dalam penelitian ini, peneliti menemukan beberapa informan yang berhasil diwawancarai sebagai berikut:

##### a. Mbak Zulfata

Penelitian pertama ini berusia 21 tahun. Informan tersebut menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* softline dan kacamata. Informan tersebut sudah menjalankan bisnis ini selama 4 tahun 7 bulan ini. Mempunyai 1 *supplier* saja<sup>27</sup>

##### b. Mbak Aim

Informan yang kedua ini berusia 21 tahun. Informan tersebut menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* nasa dan menjual produk herbal dengan merek Nasa Herbal dan juga hijab, dan sudah berjalan 2 tahun 8 bulan. Mempunyai 2 *supplier* yaitu dari Nasa dan hijab.<sup>28</sup>

##### c. Mbak Sella

Informan selanjutnya yang berusia 21 tahun. Informan tersebut menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* sarung, mukena dan

---

<sup>25</sup> Afifudin dan Beni Ahmad Saebandi, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2009), 91.

<sup>26</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 305.

<sup>27</sup> Mbak Zulfata, Wawancara, 25 Maret 2022.

<sup>28</sup> Mbak Aim, Wawancara, 25 Maret 2022.

pakaian santri menjual pakaian santri. Usaha tersebut sudah berjalan selama kurang lebih 3 tahun. Informan tersebut mempunyai 2 *supplier* yang berbeda.<sup>29</sup>

d. Mbak Arifah Kurniaasih

Informan tersebut berusia 21 tahun dan menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* oriflama yang sudah berjalan selama 2 tahun ini.<sup>30</sup>

e. Mbak Arina

Informan tersebut berusia 21 tahun yang menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* yang menjual produk herbal yaitu produk Nasa. Yang sudah berjalan selama 2 tahun.<sup>31</sup>

f. Mbak Putri Fidiya

Informan tersebut berusia 21 tahun yang menjalankan bisnis *online* yang menjual jilbab, parfum, dan pakaian. Informan tersebut sudah menjalankan bisnisnya selama 2 tahun. Mempunyai 2 *supplier*.<sup>32</sup>

g. Mbak Adha

Informan tersebut berusia 22 tahun yang menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* yang menjual *skincare* oriflamme. Informan tersebut sudah menjalankan bisnisnya selama 7 bulan.<sup>33</sup>

h. Mbak Silfi

Informan tersebut berusia 22 tahun yang menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* yang menjual *skincare* oriflame dan hijab. Informan tersebut sudah menjalankan bisnisnya selama 3 tahun 2 bulan. Informan tersebut mempunyai 2 *supplier* yang berbeda.<sup>34</sup>

i. Umar

Informan tersebut berusia 25 tahun yang menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* yang menjual sarung. Informan tersebut sudah menjalankan bisnisnya selama 4 tahun.<sup>35</sup>

---

<sup>29</sup> Sella, Wawancara, 25 Maret 2022.

<sup>30</sup> Arifah Kurniaasih, Wawancara, 25 Maret 2022.

<sup>31</sup> Arina, Wawancara, 26 Maret 2022.

<sup>32</sup> Putri Fidiya, Wawancara, 26 Maret 2022.

<sup>33</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>34</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>35</sup> Umar, Wawancara, 05 Februari 2023.

j. Arsyad

Informan tersebut berusia 20 tahun yang menjalankan bisnis *online* sebagai *dropshipper* yang menjual handphone. Informan tersebut sudah menjalankan bisnisnya selama 3 tahun.

Berdasarkan hasil dari wawancara diatas maka dapat diketahui bahwa banyaknya para santri PPTQ Al-Hasan Ponorogo yang menjalankan bisnis *online* yang menggunakan sistem *dropshipping* dilingkungan pesantren. Dengan tujuan agar bisa memperoleh pendapatan sendiri, dan juga bisa melatih jiwa berbisnis bagi para santri-santri.

5. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari sebuah penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang dialami), sumber data primer dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observasi*), wawancara mendalam dan dokumentasi.<sup>36</sup>

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber untuk mendapatkan informasi yang mendalam.<sup>37</sup> Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.<sup>38</sup>

Caranya adalah dengan bercakap-cakap secara tatap muka. Wawancara dapat dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara atau dengan Tanya jawab secara langsung. Menurut Patton, dalam proses wawancara menggunakan pedoman umum wawancara, *interview* dilengkapi dengan pedoman wawancara yang sangat umum, serta mencantumkan isu-isu yang harus diliput tanpa mementukan urutan pertanyaan, bahkan mungkin tidak

---

<sup>36</sup> Ibid., 224-225.

<sup>37</sup> Rully Indrawan, Poppy Yuniawati, *Metodologi Penelitian* (Bandung: PT refika aditama, 2014), 136.

<sup>38</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 72.

terbentuk pertanyaan yang eksplisit.<sup>39</sup> Adapun pihak-pihak yang menjadi informasi dalam penelitian ini adalah para santri yang menjalankan bisnis *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dalam kegiatan jual belinya.

b. Dokumentasi

Selain wawancara dan juga observasi, metode pengumpuln data bisa menggunakan metode dokumentasi. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk gambar, tulisan, ataupun karya monumental dari seseorang. Dalam peneltian ini, penulis akan mendokumentasikan berbentuk tulisan dalam kegiatan penelitian yang penulis lakukan. Baik dokumentasi berupa gambar hasil penelitian ataupun wawancara. Pada penelitian ini dokementasi yang diambil peneliti antara lain metode penerapan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* di Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an Al-Hasan.

6. Teknik pengolahan data

- a. Editing, yakni memeriksa kembali semua data yang diperoleh terutama dalam segi kelengkapan, keterbacaan, kejelasan antara satu dengan yang lain, relevansi dan keseragaman satuan atau kelompok data.
- b. Pengorganisasian data, yakni menyusun mensistematikan pertanyaan-pertanyaan dalam rumusan masalah
- c. Analisis data, yakni proses menyusun data agar dapat ditafsirkan. Proses ini dilakukan mulai dari pengumpulan data dengan terus menerus, dilakukan verifikasi sehingga kesimpulan akhir di dapat setelah seluruh data yang diinginkan didapatkan.<sup>40</sup>

7. Teknik analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasi data kedalam kategori, menjabarkan ke unit-unit, melakukan sistem, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> Arifud, Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung:CV Pustaka Setia, 2018), 131.

<sup>40</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Alfabeta: Bandung, 2019), 314.

<sup>41</sup> *Ibid.*224.

Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis dan induktif yang bahwa kategori, tema-tema dan pola berasal dari data. Kategori yang muncul dari catatan lokasi penelitian berasal dari dokumen dan hasil wawancara tidak ditentukan sebelum pengumpulan data.<sup>42</sup>

Secara rinci langkah-langkah analisis data dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. *Data Reduction* (reduksi data)

Mereduksikan berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.<sup>43</sup>

b. *Data Display* (penyajian data)

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan dan hubungan antar kategori. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

c. *Concluding Drawing/ Verification*

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif ini adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan ini dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Kesimpulan ini sebagai hipotesis dan bila didukung oleh data pada industry lain luas, maka akan dapat menjadi teori.<sup>44</sup>

8. Teknik pengecekan keabsahan data

Pengecekan keabsahan data diperlukan dalam penelitian sebagai bentuk pertanggung jawaban kepercayaan data. Pengecekan keabsahan data pada penelitian ini menggunakan criteria yang meliputi kredibilitas (derajat kepercayaan), kepastian dan keberuntungan. Derajat keabsahan data dapat diadakan pengecekan dengan teknik pengamatan yang tekun. Ketekunan

---

<sup>42</sup> M. Djunaidi Ghoni dan Fauzan Almanshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2008), 247.

<sup>43</sup> Ibid. 249.

<sup>44</sup> Ibid., 252-253.

pengalaman yang dimaksud adalah melakukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari.<sup>45</sup>

## **H. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah penulisan hasil dari penelitian dan agar dapat dicerna secara runtut diperlukan sebuah sistematika pembahasan. Dalam laporan penelitian ini dikelompokkan menjadi tiga bab yang masing-masing bab terdiri dari sub bab yang saling berkaitan satu sama lain. Sistematika ini menguraikan secara garis besar apa yang dimaksud dalam pembahasan setiap bab, sistematika ini dirancang untuk diuraikan dengan sistematika sebagai berikut;

### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisikan tentang latar belakang masalah yang menggambarkan secara umum untuk membarikan pola pemikiran untuk laporan penelitian ini secara keseluruhan, rumusan masalah yang didapat saat penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian yang digunakan oleh peneliti dan sistem pembahasan

### **BAB II KAJIAN TEORI**

Berisikan tentang teori-teori yang berkaitan dengan pembahasan laporan proposal yang digunakan sebagai pedoman dalam menganalisis data masalah. Dalam melakukan penelitian yang terkait dari Penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* dengan Sistem *dropshipping* pada santri PPTQ Al-Hasan

### **BAB III PAPARAN DATA**

Pada bab ini diuraikan mengenai gambaran umum lokasi penelitian serta memaparkan data mengenai penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan, faktor pendukung dan faktor penghambat dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan, dan dampak positif dan dampak negatif dari jual beli *online* di lingkungan pesantren

### **BAB IV PEMBAHASAN/ANALISIS**

Pada bab ini berisi penjelasan jawaban serta analisis mengenai rumusan masalah yaitu yang pertama Bagaimana penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan, kedua, Apa faktor pendukung dan faktor penghambat dalam jual beli *online* dengan sistem

---

<sup>45</sup> Iskandar, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: GP Press, 2009), 15.



*dropshipping* yang dilakukan oleh santri PPTQ Al-Hasan, ketiga, Apa saja dampak dari jual beli *online* sistem *dropshipping* di lingkungan pesantren. Hal ini dimaksudkan untuk menjawab rumusan masalah dan untuk menganalisis hasil penelitian yang telah dilakukan.

#### **BAB V Penutup**

Berisi tentang kesimpulan dan saran mengenai kesimpulan atas rumusan masalah yang dibahas serta saran apa saja yang bisa diberikan untuk penelitian selanjutnya.

**BAB II**  
**KAJIAN TEORI**  
**Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online***  
**Dengan Sistem *Dropshipping***

**A. Penerapan Prinsip Ekonomi Islam**

a. Pengertian Prinsip Ekonomi Islam

Prinsip ekonomi adalah pedoman melakukan tindakan ekonomi dimana didalamnya terkandung asas dengan pengorbanan tertentu diperoleh hasil yang maksimal atau dengan pengorbanan sekecil-kecilnya diperoleh hasil tertentu.

Prinsip ekonomi dalam kehidupan sehari-hari dapat diterapkan kapan saja dan diberbagai kegiatan. Begitupula dalam kegiatan ekonomi, seperti kegiatan konsumsi, produksi, maupun perdagangan. Namun jangan sampai pada saat menerapkannya kesan kikir atau pelit yang muncul, apalagi sikap individualistis<sup>46</sup>.

Adapun kata Islam berasal dari Bahasa arab yang diambil dari kata “salama” yang berarti selamat, damai, tunduk, pasrah, dan berserah diri. Dengan demikian Islam berarti penyerahan diri kepada Allah SWT. Jadi, Islam adalah suatu ajaran yang bersifat ajaran yang bersifat penyerahan, tunduk, dan patuh terhadap perintah-perintah (perintah-perintah Tuhan) untuk dilaksanakan oleh setiap manusia<sup>47</sup>.

Berdasarkan pengertian diatas yang dimaksud dengan prinsip ekonomi Islam adalah suatu pedoman dalam melakukan kegiatan ekonomi yang sesuai dengan ajaran perintah Allah SWT.

b. Macam-macam Prinsip Ekonomi Islam

1) Tauhid (keesaan Tuhan)

Tauhid merupakan fondasi ajaran Islam. Dengan tauhid manusia menyaksikan bahwa “tiada sesuatupun yang layak disembah selain Allah” dan “tidak ada pemilik langit, bumi dan isinya, selain dari Allah” karena Allah adalah pencipta alam semesta dan isinya dan sekaligus pemiliknya, termasuk manusia dan seluruh sumber daya yang ada. Oleh karena itu, Allah adalah pemilik hakiki. Manusia hanya diberi amanah untuk

---

<sup>46</sup> Kardiman, dkk, *Ekonomi Dunia Keseharian Kita* (Jakarta: Yudhistira, 2006), 23.

<sup>47</sup> Abdul Aziz, *Ekonomi Islam: Analisis Mikro dan Makro* (Yogyakarta: Graha ilmu, 2008), 1-2.

“memiliki” untuk sementara waktu, sebagai ujian bagi mereka. Tujuan diciptakan manusia adalah untuk beribadah kepadaNya. Karena itu segala aktivitas manusia dalam hubungannya dengan alam (sumber daya) dan manusia dibingkai dalam kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepadaNya kita akan mempertanggungjawabkan segala perbuatan kita, termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.<sup>48</sup>

## 2) Adl (Keadilan)

Allah adalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifatnya adalah adil. Dia tidak membedakan perlakuan terhadap makhluk-Nya secara zalim. Manusia sebagai khalifah di muka bumi yang harus memelihara hukum Allah di bumi, dan menjamin bahwa pemakaian segala sumber daya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua mendapat manfaat dari padanya secara adil dan baik.

Keadilan dalam Islam didefinisikan sebagai “tidak mendzalimi dan tidak terdzolimi”. Para ahli tafsir Al-Qur’an ada yang menyepadankan kata adil dengan kata *mizan*. Implikasi dari nilai ekonomi ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak diperbolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila itu merugikan orang lain dan merusak alam. Tanpa keadilan manusia akan berkelompok-kelompok dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan mendzalimi orang lain, sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia. Masing-masing berusaha akan mendapatkan hasil yang lebih besar dari pada usaha yang dikeluarkannya yang disebabkan karena kerusakannya.<sup>49</sup>

## 3) Kejujuran

Kejujuran merupakan tonggak dalam kehidupan masyarakat yang beradab. Setiap orang hendaknya dapat bersikap jujur karena kejujuran dapat mendatangkan ketentraman hati, menghilangkan rasa takut, dan mendatangkan keadilan. Islam menyatakan bahwa orang-orang yang beriman diperintahkan untuk menegakkan keadilan, menjadi saksi yang

---

<sup>48</sup> Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 35.

<sup>49</sup> Ahmad Mujahidin, *Ekonomi Islam Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), 100.

adil, dan tidak boleh menyuburkan kebencian sehingga berlaku diskrimatif.<sup>50</sup>

Hal ini menunjukkan bahwa orang yang berkata jujur dan bertindak sesuai dengan kenyataan berarti dapat berbuat adil dan benar. Sedangkan orang yang tidak dapat dipercaya tutur katanya dan tidak menepati janji dapat dikategorikan sebagai pendusta. Dengan demikian, kejujuran harus dilandasi dengan kesadaran moral yang tinggi, pengakuan terhadap persamaan hak dan kewajiban, perasaan takut berbuat kesalahan dan dosa.

#### 4) Tanggung jawab

Sifat ini akan membentuk kredibilitas yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab pada setiap individu muslim. Kumpulan individu dengan kredibilitas dan tanggung jawab yang tinggi akan melahirkan masyarakat kuat, karena dilandasi oleh sifat saling percaya antar anggotanya. Sifat amanah memainkan peranan yang fundamental dalam ekonomi dan bisnis, karena tanpa kredibilitas dan tanggung jawab, kehidupan ekonomi dan bisnis akan hancur.<sup>51</sup>

Prinsip tanggung jawab individu begitu mendasar dalam ajaran-ajaran Islam sehingga ia ditekankan dalam banyak ayat Al-Qur'an dan dalam banyak hadits Nabi. Prinsip tanggung jawab individu ini disebut dalam banyak konteks dan peristiwa dalam sumber-sumber Islam.

#### 5) Kehendak bebas

Manusia diberikan kebebasan untuk memilih mana yang baik dan mana yang buruk. Dalam berbisnis seseorang pembisnis diberikan kebebasan untuk mencapai tujuan individunya dalam berbisnis. Tetapi dalam Islam kebebasan yang diberikan bukan bebas sebebas-bebasnya tetapi kebebasan yang terkendali sehingga memiliki batasan dan harus berdasarkan Al-qur'an dan Hadits.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Yusuf Qardhwi, *Norman dan Etika Ekonomi Islam*, penerjemah Zainal Arifin, Dahlia Husain (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 179.

<sup>51</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: Rajawali, 2012), 39.

<sup>52</sup> Rifkiana Isna Ummu Zulala, "Komparasi Implementasi Etika Bisnis Islam Antara Pasar Tradisional dan Pasar Modern" dalam <https://dspace.uin.ac.id/bitstream/handle/123456789/27691/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf?sequence=12&isAllowed=y>, (diakses pada tanggal 8 April 2022, jam 10.17).

## B. Jual Beli *Online*

Jual beli *online* adalah transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak tanpa bertemu langsung, untuk melakukan negosiasi dan transaksi jual beli yang dilakukan melalui alat komunikasi seperti *chat*, telephone, sms, *WhatsApp*, dan lain sebagainya.<sup>53</sup>

Jual beli *online* sering kali disebut juga dengan *online shopping*, atau jual beli melalui media internet. Menurut Alimin (2004:76) mendefinisikan jual beli *online* sebagai satu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik.<sup>54</sup>

1. Adapun kelebihan dan kekurangan jual beli *online* sebagai berikut:<sup>55</sup>

a. Kelebihan jual beli *online*

- 1) Pembeli tidak perlu mendatangi toko untuk mendapatkan barang, cukup terkoneksi dengan internet, pilih barang dan selanjutnya melakukan pemesanan barang dan barang akan dianter kerumah.
- 2) Menghemat waktu dan biaya transportasi berbelanja, karena semua barang belanjaan bisa dipesan melalui perantara media internet khususnya situs yang menjual belikan barang yang dibeli.
- 3) Pilihan yang ditawarkan sangat beragam.
- 4) Dengan perantara internet pembeli bisa melakukan transaksi di luar negeri.
- 5) Harga yang ditawarkan sangat kompetitif, karena tingkat persaingan dari pelaku usaha melalui media internet, sehingga mereka bersaing untuk menarik perhatian dengan cara menawarkan harga serendah-rendahnya.<sup>56</sup>

Keuntungan jual beli *online* tidak hanya didapatkan oleh konsumen, penjual pun mendapatkan keuntungan dimana penjual tidak perlu susah payah dalam menyewa toko untuk menjual barang dagangannya, disamping itu penjual dapat

---

<sup>53</sup> Isnawati, *jual beli online sesuai syariah* (Jakarta selatan:rumah fiqih publishing: 2018), 8.

<sup>54</sup> Ahliwan Ardhinata, "Keridhaan (*Antaradhin*) Dalam Jual Beli Online", *Jestt* , Volume 2, Nomer 1, 2015, 50.

<sup>55</sup> <http://situsbeli.com/faktor-pendukung-dan-penghambat-perkembangan-online-shop-indonesia/> (diakses pada tanggal 14 April 2022, 11.00)

<sup>56</sup> Andi Sunarto, "*Seluk Beluk E-Commerce*" (Yogyakarta:Gaya Ilmu,2009),

memanfaatkan teknologi untuk menjangkau kepada calon pembeli diseluruh dunia, sehingga biaya promosi akan lebih efisien.

- b. Kekurangan jual beli *online*
  - 1) Produk tidak dapat dicoba.
  - 2) Standar dari barang tidak sesuai.
  - 3) Pengiriman mahal.
  - 4) Resiko penipuan.

## 2. Dampak jual beli *online*.

Belanja *online* merupakan kegiatan pembelian barang dan jasa melalui media internet. Belanja *online* diklasifikasikan sebagai transaksi *e-commerce business to consumer* (B2C). Dengan meningkatnya usaha dagang *online* yang merebak di Indonesia, ditambah kecanggihan teknologi yang menggabungkan platform *online* dan layanan jasa maupun produk tentu saja mendatangkan banyak keuntungan dan kerugian baik dari pihak produsen, distributor maupun konsumen.

Adapun dampak positif dari jual beli *online* adalah:

- a) Belanja menjadi lebih praktis
- b) Bisa membandingkan harga dengan mudah
- c) Hemat tenaga dan waktu, tidak perlu berjalan dari satu toko ke toko lain untuk mendapatkan barang yang diinginkan.
- d) Bisa mendapatkan barang dari mana saja, bisa dari luar kota bahkan luar negeri.
- e) Harga barang biasanya lebih murah.

Namun di balik dampak positif dari jual beli *online* ini berarti ada juga dampak negatif dari jual beli *online*, diantaranya:

- a) Kualitas barang yang tidak sesuai dengan gambar.
- b) Barang yang di terima cacat atau rusak ketika barang dalam pengiriman.
- c) Tidak bisa membedakan barang asli atau tiruan.
- d) Sering terjadi penipuan, setelah uang ditransfer, barang tidak diterima.

Untuk menyikapi hal-hal tersebut, jadilah pembeli yang cerdas sebelum membeli, carilah informasi mengenai *online shop* tersebut dan pilihlah cara paling aman dalam pembayarannya.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Ibid.

### C. Macam-Macam Sistem Penjualan Dalam *Online Shop*.

Adapun macam-macam sistem dalam jual beli *online* sebagai berikut.<sup>58</sup>

#### a. *First Hand*

*First hand* ini memiliki artian *online shop* yang memasarkan barangnya dengan harga tangan pertama. Biasanya *online shop* dengan sistem ini adalah mengambil sendiri dagangannya dari produsen.

Banyak *online shop* dengan sistem ini yang menjual produknya dengan harga sangat terjangkau. *Online shop* yang seperti inilah yang kemungkinan besar akan menjadi *supplier* hal tersebut dikarenakan yang pada umumnya *online shop* dengan sistem *first hand* ini mengambil produknya langsung kepada produsen dengan jumlah yang besar dan kemudian dijual kembali kepada *reseller*, *dropshipper* atau para konsumennya langsung

#### b. *Reseller*

*Reseller* adalah *online shop* yang membeli barang dari produsen kemudian dijual kembali dengan harga yang sudah dinaikkan. Seperti yang sudah dijelaskan diatas dalam sistem *first hand* bahwasannya *reseller* membeli barangnya kepada *supplier* dengan sistem *first hand*.

*Online shop* yang berjualan dengan sistem *reseller* memiliki dua cara dalam menjual barangnya. Pertama, dengan sistem *pre-order*, yang kedua, dengan sistem *ready stock*. *Ready stock* maksudnya barangnya yang ditawarkan selalu tersedia di *online shop* tersebut. Keuntungannya adalah pelanggan dapat melihat langsung stok barang yang tersedia. Hal ini juga membantu proses pengiriman barang lebih cepat.

Sedangkan sistem *pre-order* adalah sistem dimana penjual akan menawarkan dan mengumpulkan pembeli terlebih dahulu sampai batas tanggal tertentu atau jumlah kuota terpenuhi. Sehingga barulah penjual atau *reseller* memesan barangnya kepada *supplier*. Keuntungan dalam sistem ini adalah *reseller* tidak perlu menyetok barang terlebih dahulu dan mengurangi resiko barang yang tidak laku serta biaya penyimpanan barang tersebut.

---

<sup>58</sup><https://kumparan.com/karjaid/5-sistem-penjualan-dalam-online-shop-1s0hKo6PDX8/full> (diakses pada tanggal 19 Mei 2022, 10.57)



c. *Dropship*

*Dropship* adalah sebuah sistem yang memiliki persamaan dengan sistem *reseller*. Perbedaanya *reseller* perlu memiliki stok barang sedangkan sistem *dropship* tidak perlu stok barang. Sehingga *online shop* dengan sistem *dropship* ini hanya perlu memasarkan barang yang akan dijual saja. Jika ada pembeli *dropshipper* hanya perlu menyampaikan jika ada pesanan kepada *supplier*.

Kemudian *supplier* yang akan melakukan *packing* dan mengirimkan barang pesanan menggunakan nama sang *dropshipper*. Sistem ini dinilai menguntungkan karena mengurangi risiko barang yang menumpuk dan tidak terjual, selain itu juga mengurangi kerepotan dalam hal *packing* dan pengiriman.

d. Jastip (jasa titip)

Jastip atau jasa titip ini hampir sama dengan sistem *reseller* dengan cara *pre-order*. Perbedaanya jika jastip ini pembeli akan dikenakan biaya titipan barang yang dipesannya. Sebagai contoh *online shop* A membuka jastip makanan luar negeri. Kemudian pembeli yang memesan makanan luar negeri ini akan dikenakan biaya titipan.<sup>59</sup>

Selain itu umumnya harga barang yang dijual tidak jauh berbeda dengan harga aslinya. Sehingga keuntungan yang diperoleh pelaku penyedia jastip berasal dari biaya titipan barang tersebut.

e. *COD*

Sistem *COD* atau *Cash On Delivery* adalah sistem dimana uang akan dibayarkan pembeli kepada penjual disaat barang yang dipesan oleh pembeli sudah diterima. Sehingga pada sistem ini penjual dan pembeli akan bertatap muka secara langsung ditempat yang sudah disepakati untuk penyerahan barang yang dipesan oleh pembeli.

Meskipun terdengar menarik namun banyak *online shop* tidak bayak menyediakan sistem ini karena cenderung beresiko. Terkadang pembeli yang sudah memesan barang kemudian dibatalkan dan bahkan pada saat *COD* pembeli tidak datang dan hal tersebut merugikan penjual.

---

<sup>59</sup> Ibid.

#### D. Dropshipping

Sistem *dropship* yang pelakunya sering disebut *dropshipper* salah satu sistem jual beli *online* yang mana untuk menjalankan bisnis *online* dengan sistem ini tidak memerlukan modal sepersenpun, karena dengan menjalankan sistem ini tidak menyediakan stock barang. *Dropshipping* yaitu satu sistem jual beli yang memungkinkan satu individu atau perusahaan memiliki barang tanpa harus memiliki penyimpanan stok dan bahkan harus melakukan pengiriman sendiri.<sup>60</sup>

Sedangkan menurut Derry Iswidhrmanjaya *dropshipping* adalah suatu penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun<sup>61</sup>. *Dropshipping* adalah suatu sistem jual beli dimana penjual menjual produk yang tidak dimiliki dan tidak memiliki persediaannya (stok barang). Penjual hanya bermodalkan sampel (contoh) dari barang milik *supplier*, biasanya berupa foto, yang kemudian dipasarkan kepada konsumen, jika terjual maka penjual membeli barang dari *supplier* dengan meminta tolong kepada *supplier* untuk mengirimkan barangnya dengan atas nama penjual (Purnomo: 2012). Mekanisme ini cocok bagi kalangan yang baru memulai usaha tapi terbatas dalam hal pengalaman dan minim modal, karena tidak perlu menggunakan modal besar dan resiko dalam sistem *dropshipping* ini relative sangat kecil.<sup>62</sup>

Adapun mekanisme *Dropshipping* sebagai berikut:



<sup>60</sup> Wahana computer, *membangun usaha bisnis dropshipping* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), 13.

<sup>61</sup> Derry Iswidharmanjaya, *dropshipping cara mudah bisnis online* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012), 5.

<sup>62</sup> Dzikrulloh, "jual beli dropshipping dalam bisnis online" dalam <https://journal.trunojoyo.ac.id/dinar/article/download/2724/2177>, (diakses pada tanggal 8 April 2022, jam 11.28).

Keterangan:

- 1) *Dropshipper* memasarkan produk *supplier* melalui media sosial.
- 2) *Customer* melakukan pembelian melalui etalase *dropshipper*, pelanggan melakukan pembelian melalui media yang dimiliki oleh *dropshipper*, social media ataupun website.
- 3) *Dropshipper* akan meneruskan pesanan kepada *supplier*, pesanan pembeli dan segala rincian akan di teruskan ke *supplier* atau yang memiliki stok barang untuk dilakukan proses *packing* dan pengiriman kepada *customer*.
- 4) Barang akan dikirim atas nama *dropshipper* oleh *supplier*, barang pesanan akan dikirim bukan atas nama *supplier* melainkan atas nama *dropshipper* sebagai penjual.<sup>63</sup>

#### **E. Faktor pendukung dan penghambat jual beli *online* sistem *dropshipping*.**<sup>64</sup>

Perkembangan teknologi beberapa tahun ini memang begitu sangat pesat apalagi didunia internet sehingga berdampak pada kemudahan yang didapatkan pengguna internet, salah satunya adalah kemudahan dalam berbelanja *online*. Menjalankan bisnis *online* kini menjadi alternative tepat bagi pemula yang ingin membuka usaha dengan modal tidak terlalu besar banyaknya peluang yang bisa membuat sebagian besar masyarakat semakin yakin untuk berpaling dari bisnis *offline* ke bisnis *online*. Bahkan banyak awalnya bisnis *offline* mereka mempunyai strategi untuk memasarkan dagangannya melalui bisnis *online*.<sup>65</sup>

*Dropship* adalah kegiatan dimana penjual tidak menyimpan stok barang. Proses penjualan dengan sistem ini sangatlah mudah karena dapat dijadikan kerjaan sampingan saat bekerja dikantor atau dirumah. Satu hal yang perlu diperhatikan adalah usaha kecil ini kemungkinan mendapat kerugian ataupun bangkrut karena kita tidak mengeluarkan modal.

Adapun faktor pendukung jual beli dengan menggunakan sistem *dropship* sebagai berikut:

1. Minim modal untuk memulai usaha karena tidak mengeluarkan stok barang.
2. Tidak perlu menyediakan ruang dan tempat untuk menyimpan barang.

---

<sup>63</sup> <https://ulasku.com/strategi-bisnis/skema-cara-kerja-sistem-dropship/> (diakses pada tanggal 07 februari 2023, 10.46)

<sup>64</sup> <http://situsbeli.com/faktor-pendukung-dan-penghambat-perkembangan-online-shop-indonesia/> (diakses pada tanggal 14 April 2022, 11.00)

<sup>65</sup> <https://www.kompasiana.com/chaidarcahyawicaksono4878/5d4531380d82305fc80c4232/dampak-positif-dan-negatif-belanja-online-yang-marak-terjadi-saat-ini> (diakses pada tanggal 3 November 2022, 09.47)

3. Tidak perlu memikirkan tentang produksi produk, kita hanya fokus memasarkan saja.
4. Tidak perlu takut rugi kalau ada barang yang tidak laku atau *dead stok*.
5. Bisa ganti *supplier* atau menggunakan lebih dari satu *supplier*.
6. Bisa menentukan harga sendiri.
7. Bermodal *handphone*.
8. Biaya operasional sangat kecil.
9. Sistem tidak kenal batas waktu atau ruang, dapat dijalankan kapan dan dimana saja.

Dan untuk faktor penghambatnya sebagai berikut:

1. Kita tidak tahu stok barang yang ada.
2. Tidak punya kendali penuh terhadap stok.
3. Apabila *supplier* melakukan kesalahan, reputasi *dropshipper* yang akan hancur.
4. Diskon yang didapat biasanya tidak terlalu besar bila dibandingkan dengan *reseller* yang men-stok barang sendiri.
5. Tidak bisa berjualan secara *offline* karena tidak mempunyai stok barang dan terpacu pada *handphone* jadi membutuhkan kuota.
6. Adanya resiko kalah bersaing dengan *reseller*.
7. *Margin* laba yang diperoleh tidak terlalu besar.<sup>66</sup>

#### **F. Dampak Dari Jual Beli *Online* Sistem *Dropshipping*.**

Dampak menurut kamus besar Bahasa Indonesia merupakan benturan, pengaruh yang mendatangkan akibat baik positif maupun negatif. Dampak secara sederhana bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan, tentunya mempunyai dampak sendiri, baik itu dampak positif maupun dampak negatif.<sup>67</sup>

Dari penjabaran tersebut, maka dampak dapat dibagi kedalam dua pengertian:

1. Dampak positif

Dampak merupakan keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain yang bertujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Positif adalah keadaan jiwa

---

<sup>66</sup> Fauziah A. Syaid (*Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab. Pinrang*), Skripsi (Parepare: IAIN Parepare, 2019)

<sup>67</sup> Ola A'yuni (*Peran Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Ponorogo Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Masyarakat Ponorogo*), Skripsi (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2022)

seseorang yang dipertahankan melalui usaha yang sadar bila sesuatu terjadi pada dirinya agar tidak membelokkan fokus mental seseorang pada yang negatif. Jadi pengertian dampak positif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain yang bertujuan agar mengikuti atau mendukung keinginannya yang baik.

## 2. Dampak negatif

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dampak negatif merupakan pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Dampak merupakan keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain yang bertujuan agar mereka mengikuti atau mendukung. Berdasarkan beberapa penelitian ilmiah disimpulkan bahwa dampak negatif adalah pengaruh buruk yang lebih besar dibandingkan dengan dampak positifnya.

Jadi dapat disimpulkan definisi dampak negatif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang buruk dan menimbulkan akibat tertentu.

## G. Santri Pondok Pesantren

Santri adalah seseorang yang mengikuti seseorang guru kemampuan pergi atau menetap dengan tujuan dapat belajar darinya suatu ilmu pengetahuan.<sup>68</sup> Pendapat lain juga mengatakan santri yaitu remaja yang menjalankan pendidikan agama Islam dan pendidikan umum disebuah pondok pesantren.<sup>69</sup> Berdasarkan pendapat diatas bisa disimpulkan bahwa santri merupakan seseorang yang sedang mencari ilmu keagamaan dan bertempat tinggal dilingkungan pondok pesantren serta terfokus dalam hal yang bersifat keagamaan bahkan para santri juga mempelajari ilmu umum dan juga bisa mengembangkan jiwa bisnisnya di lingkungan pesantren.

Pesantren merupakan asrama tempat tinggal para santri untuk belajar mengaji, pesantren sering disebut juga sebagai “pondok pesantren” yang berasal dari kata “santri” yang menurut kamus Bahasa Indonesia, kata tersebut mempunyai dua arti yaitu: orang yang beribadah dengan sungguh-sungguh orang saleh, dan orang

---

<sup>68</sup> Nurcholis Majid, *Bilik-bilik Pesantren* (Jakarta: Paramadina, 1997),19.

<sup>69</sup> Mujamil Qamar, *Pesantren (Dari transormasi metodologi menuju demokratisasi institusi)* (Jakarta: Erlangga, 2007) 2.

yang mendalami pengajiannya dalam agama Islam dengan berguru ketempat yang jauh.<sup>70</sup>

Pondok pesantren juga merupakan rangkaian kata yang terdiri dari pondok dan pesantren. Kata pondok (kamar, gubuk, rumah kecil) yang dipakai dalam Bahasa Indonesia dengan menekankan kesederhanaan bangunannya. Ada pula kemungkinan bahwa kata pondok berasal dari Bahasa arab yang artinya “funduk” yang berarti ruang tempat tidur, wisma atau hotel sederhana. Pada umumnya pondok memang tempat untuk penampungan sederhana untuk para pelajar atau santri yang jauh dari tempat tinggalnya.<sup>71</sup>

Pondok pesantren adalah lembaga pendidikan Islam di Indonesia tertua yang telah menunjukkan kemampuannya dalam mencetak kader-kader ulama dan telah berjasa turut mencerdaskan masyarakat Indonesia.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Team penyusunan kamus besar (Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Indonesia, 1990), 677.

<sup>71</sup> Manfred Ziemek, *pesantren dalam perubahan social* (Cet. 1; Jakarta: P3M, 1986), 98-99.

<sup>72</sup> Abdul Rohman Shaleh, *pendidikan Agama dan Keagamaan* (Jakarta: Gewamindu pancaperkasa, 2000), 224.

### BAB III

#### PAPARAN DATA

##### Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping*

###### A. Gambaran Umum lokasi Penelitian

Pondok pesantren adalah lembaga pendidikan Islam di Indonesia tertua yang telah menunjukkan kemampuannya dalam mencetak kader-kader ulama dan telah berjasa turut mencerdaskan masyarakat Indonesia.<sup>73</sup> Santri adalah yang mengikuti seorang guru yang kemanapun perginya atau menetap dengan tujuan untuk belajar dengan dirinya untuk memperoleh sebuah ilmu pengetahuan.<sup>74</sup> Pendapat lain juga mengatakan bahwa santri merupakan remaja yang manjalankan pendidikan agama Islam dan pendidikan umum disebuah pondok pesantren.<sup>75</sup>

Pondok pesantren tahfidzul qur'an Al-Hasan merupakan pondok pesantren yang berada diwilayah Ponorogo yang beralamatkan lengkap di jalan Parang Menang, No 21, Patihan Wetan, Babadan, Ponorogo. PPTQ Al-Hasan berdiri pada 2 juli 1984 oleh beliau Almagfurllah abah KH. Husein Aly, M.A., dan dilanjutkan oleh Agus Ihsan Arwani selaku putra abah yai, dan hingga saat ini jumlah santri 191 santri yang terdiri dari 106 santri putri dan 85 santri putra.

Banyak para santri yang melakukan jual beli *online* sistem *dropshipping* karena bisa melatih jiwa berbisnis bahkan bisa menambah uang saku. Dari 191 santri yang berada di pondok terdapat 10 santri yang menjalan kan bisnis *online* diantaranya 8 santri putri dan 2 santri putri. Bisnis yang meraka jalan kan bermacam-macam mulai dari jadi *dropshipper* sarung yang berjumlah 2 orang, pakaian yang berjumlah 2 orang, *skincare* (oriflamme dan nasa) 5 orang, *sofline & kacamata* yang berjumlah 1 orang, *gadget* yang berjumlah 1 orang.

Banyak para santri yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping*. Bisnis yang dijalankan para santri yaitu sebagai *dropship* sarung, *dropship* oriflamme, *dropship* nasa, *dropship* hijab, *dropship* softlens, dan *dropship* pakaian. Alasan para santri menjalankan bisnis *online* tersebut ialah untuk mengisi waktu luang, melatih untuk menjadi pebisnis, dan menambah pendapatan secara

---

<sup>73</sup> Abdul Rohman Shaleh, *pendidikan Agama dan Keagamaan* (Jakarta: Gewamindu pancaperkasa, 2000), 224.

<sup>74</sup> Nurcholis Majid, *Bilik-bilik Pesantren* (Jakarta: Paramadina, 1997), 19.

<sup>75</sup> Mujamil Qomar, *Pesantren (Dari Transformasi Metodologi Menuju Demokratisasi Institusi)* (Jakarta: Erlangga, 2007), 2.

mandiri, hal tersebut sangat diminati para santri karena untuk memulai bisnis tersebut tidak harus mengeluarkan modal, cukup mempromosikan barang dan mendapatkan keuntungan tersendiri.

## **B. Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Sistem *Dropshipping* Yang Dilakukan Oleh Santri PPTQ Al-Hasan.**

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* sebagai berikut:

Kegiatan *dropship online* yang dilakukan oleh Sella Silviana Putri 21 tahun sebagai *dropship* sarung dan mukena yang sudah berjalan selama 3 tahun ini, dan *marketplace* yang digunakan untuk memesan barangnya di *shoppe*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Sella:

“Nek dodolan ngeneki aku angger mbak maksud e nek pas dodolan yo kudu mengutamakan kejujuran, terus jika ada barang yang cacat bisa di tukar ndek *supplier*. Terus nek masalah penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli perasaan ku wes nerapne mbak koyok adanya ijab qobul, terus gak oleh ngapusi. Iya bener ngunu ngak sih mbak bingung aku nek di tekok i secara pasti opo kui prinsip ekonomi Islam aku gak terlalu ngerti”.<sup>76</sup>

Wawancara terhadap Arifah Kurniaasih 21 tahun sebagai *dropship* oriflame yang sudah berjalan selama 2 tahun ini, dan *marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen di website oriflame. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Arifah:

“Aku nek di tekok I opo kui prinsip ekonomi Islam dalam jual beli aku ngak ngerti mbak, tapi seng pasti aku nek dodolan mengutamakan kejujuran, terus kepuasan konsumen barang, gek sak ngerti ku ngunu kui kudu enek ijab qobul e ngunu tok, tapi disek aku pernah di complain karo pelanggan ku goro-goro pas wong e tuku celak oriflame ning aku nah kui kan arek e tekok kui nek di gawe ireng tenan gak fah, terus tak jawab iyo mbak nek di gwe ireng banget, nak tibak e pas teko barang e wong e complain nek celak e kui ngk terlalu ireng gek atos di gawe, gek arep di belek ne tapi gak iso soal e leh ku mesen kui podo karo seng tak upload dadi kono gak iso nganti. Gek aku yo emoh to nek di kon ngijoli soal e celak ku yo wes akeh. Tapi jane aku sadar nek kui kesalahan ku mergo ngebujuk-bujuk nek celak kui ireng banget terus semenjak kui aku kapok terus gak dodlan celak neh”.<sup>77</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Zulfata Khalifatul Hidayah, 21 tahun sebagai *dropship* softline dan kacamata yang sudah berjalan selama 4 tahun 7 bulan ini. Dan untuk memesan barang pesanan konsumen menggunakan *WhatsApp* karena sudah ada

---

<sup>76</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>77</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.



grup untuk *dropshippernya*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Zulfata:

“Kalau ditanya mengenai apa itu prinsip ekonomi Islam saying ngak terlalu ngerti mbak. Pokok e pas aku dodolan softline karo kacamata kui aku nerap ne kejujuran terus bertanggung jawab ketika ada barang yang cacat. Terus sak ngerti ku nek melakukan jual beli kui kudu enek ijab qobul e, terus ngak oleh salah satu pihak kui merasa rugi ngunu mbak, aku ae lagi ngerti nek enek prinsip ekonomi Islam dalam jual beli baru ko sampean” .<sup>78</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Aimmatul Musyarofah, 21 tahun sebagai *dropship* hijab, yang sudah berjalan selama 2 tahun 8 bulan ini. Untuk *marketplace* yang digunakan untuk memesan pesanan konsumen yaitu melalui *Instagram*, dan grup *dropshipper* di *WhatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Aimmatul: “Aku ngak terlalu ngerti secara pasti opo kui prinsip ekonomi Islam mbak, lagi ae ngerti pas sampean tekok i. Nek masalah jual beli yang tak lakoni iki pokok aku berusaha sebisa mungkin untuk jujur pada saat promosi mbak, terus bertanggung jawab nek enek barang seng kliru” .<sup>79</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Putri Fidiya Ningrum, 21 tahun. Sebagai *dropshipper* hijab, parfum dan pakaian. *Marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen yaitu di *Instagram* dan grup *whatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Putri:

“Dalam melakukan jual beli sebagai *dropshipper* saya sudah menerapkan kejujuran mbak, bertanggung jawab jika ada barang yang salah tapi terkadang ekspetasi ne konsumen karo opo seng tak jelas ne foto bedo dadi nek ngunu kui aku yo ngak iso bertanggung jawab nek tidak sesuai ekspetasi opo meneh sak iki buanyak banget warna-warna jilbab ketok e warna ne hijau tosca eh tiak e pas teko biru tosca, nek masalah kui rodong angel di atasi. Nek sampean tekok opo kui prinsip ekonomi Islam aku ngak terlalu ngerti padahal aku yo kuliah jurusan ekonomi syariah tapi aku ngak ngerti ngunuwi” .<sup>80</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Arina Azizah, 21 tahun. Sebagai *dropshipper* nasa. *Marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen yaitu di grup *whatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Arina: “Dalam bisnis ini saya mengutamakan kepuasan konsumen mbk, disisi lain aku juga ngak tahu tentang prinsip ekonomi Islam dalam jual beli, penting konsumen ku puas dan tidak merasa dirugikan” .<sup>81</sup>

---

<sup>78</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>79</sup> Aim, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>80</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>81</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

Wawancara yang dilakukan oleh Adha, 21 tahun. Sebagai *dropshipper* oriflame. *Marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen yaitu website oriflame dan grup *whatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Adha: “Dalam bisnis yang ku jalankan sak ngertiku wes sesuai dengan syariat Islam, eh tapi podo ngk sih karo prinsip ekonomi Islam, penting dalam bisnis ku tak usahane jujur ngk nutup-nutupi barang yang cacat dan sebagainya mbak”.<sup>82</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Silfi, 21 tahun. Sebagai *dropshipper* oriflame dan hijab. *Marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen yaitu website oriflame, *instagram* dan grup *whatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada mbak Silfi:

“Bisnis yang saya jalankan ini saya berusaha untuk menerapkan kejujuran mbk, kasihan kalua ada konsumen yang dirugikan. Kan disisi lain agama juga melarang transaksi jual beli yang hanya menguntungkan di salah satu pihak saja dan merugikan salah satu pihak, takut dosa mbk, tapi aku juga tidak terlalu ngerti apa yang dimaksud dengan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli, ternyata baru tau kalau dalam bisnis harus ada itunya”.<sup>83</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Umar, 25 tahun. Sebagai *dropshipper* sarung. *Marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen yaitu *Instagram* dan grup *whatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada Umar: “Aku ngak terlalu ngerti prinsip ekonomi Islam dalam jual beli mbk, penting leh ku dodolan tidak merugikan siapa pun itu”.<sup>84</sup>

Wawancara yang dilakukan oleh Arsyad, 20 tahun. Sebagai *dropshipper* *handphone*. *Marketplace* yang digunakan untuk memesan barang konsumen yaitu grup *whatsApp*. Seperti yang di jelaskan pada saat wawancara kepada Arsyad: “Jawaban ku meh podo karo kang umar mbak, dalam bisnis ku kejujuran itu harus, nek masalah tanggung jawab kan aku jualan hp gek mesti kui enek garansi ne mbk dadi konsumen ngk perlu khawatir, terus aku yo ngak terlalu ngerti tentang prinsip ekonomi Islam kui pye mbk”.<sup>85</sup>

Berdasarkan hasil dari wawancara diatas maka bisa di simpulkan bahwa para santri belum sepenuhnya mengetahui tentang prinsip ekonomi Islam dalam bisnisnya Adapun penerapan prinsip ekonomi Islam antara lain:

---

<sup>82</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>83</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>84</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>85</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

## 1. Tauhid (KeEsaan Tuhan).

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terkait penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* dengan prinsip keTauhidan sebagai berikut:

Wawancara kepada mbak Sella:

“Sering aku pas dodolan ngeneki mesti *slow respond* mbak soal e soal e aku sering di kandani ibuk ku dan berusaha sebisa mungkin nek pas wayah e dodal gek kui wes masuk waktu ne sholat, sering tak tinggal sholat sek mbak. Aku percoyo mesti rezeki wes enek seng ngatur gek gak mungkin ketuker, nek kui bejo ku lak panggah moro neng aku, nyatane Alhamdulillah pelanggan ku kui mesti nunggu balesan ku walaupun mesti rodok sui leh ku balesi opo meneh ngerti dewe pondok e awak e masalah hp an di batesi, dadi yo piye neh”.<sup>86</sup>

Wawancara dengan mbak Arifah:

“Mungkin jawaban ku ngak terlalu bedo jauh karo mbak Sella mbak. Aku yo ngunu nek wayah e sholat mesti tak tinggal sholat sek, wes lah nek kui rezeki ku panggah mbalek neng aku, gek opo meneh semua perbuatan kita mesti di pertanggung jawabkan sok dan kita harus berserah diri kepada Allah”.<sup>87</sup>

Wawancara dengan mbak Zulfata:

“Saya juga setuju pendapat e mbak Sella karo mbak Arifah mbak, nek masalah dodolan sebisa mungkin nek wes masuk wayah e sholat di tinggal sholat disek walaupun kui ngko mesti rodok suwe leh mbalesi konsumen, tapi kadang aku yo rodok ngolor-ngolor waktu mbak opo meneh nek wayah e ngeterne COD an mesti batin ku sek lah sisan pas neng pondok sisan males mondak mandek”.<sup>88</sup>

Wawancara dengan mbak Aimmatul:

“Nek masalah sholat pas wayah e dodolan aku sering molor mbak ngak koyok liyan e opo meneh pas ngeterne COD an mesti males nek arep sholat neng njobo, tapi yo ngak mesti ngunu terus aku mbak kadang tak usahane sholat disek, njalok do’a neng Gusti Allah ben di lancarne rezekine walaupun sholat ku kadang sering tak tunda-tunda”.<sup>89</sup>

Wawancara dengan mbak Putri: “Jawaban ku ngak terlalu adoh karo mbak- mbak liyan e, gek aku wong e gung iso istiqomah dadi kadang aku yo ngunu sering nunda-nunda sholat. Jane aku ngerti walaupun tak disek ne sholat ku mesti nek kui rezeki ku mesti ne lak panggah neng aku”.<sup>90</sup>

Wawancara dengan mbak Arina: “ kalau masalah itu aku belum sepenuhnya menerapkan, biasanya habis hp an itu langsung tidur jadi sholatnya di tunda dulu,

<sup>86</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>87</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>88</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>89</sup> Aimmatul, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>90</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

tapi terkadang kalau ada pesanan aku *slow respon* mbak karena keterbatasan pengoperasian hp, tapi kadang aku juga keluar dulu jadi ketika ada pesanan langsung bisa di respon”.<sup>91</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “aku juga begitu mbak kayak mbk Arina, yam au gimana lagi namanya juga ngantuk jadi habis mengoperasikan hp langsung tidur dan jika ada pesanan kadang *sloe respon* dan di balas ketika sudah waktunya mengoperasikan hp di waktu sore hari”.<sup>92</sup>

Wawancara dengan mbak Silfi: “Kalau masalah itu kayaknya semua jawabnya hamper sama deh mbak, tapi aku juga jarang-jarang sih mbk kadang jamaah sek kadang langsung tidur, akan tetapi ketika ada pesanan biasanya aku ya selalu *slow respon* pada saat jam sholat dan ngaji”.<sup>93</sup>

Wawancara dengan Umar: “kalau masalah itu saya berusaha mengutamakan sholat dulu mbak dan *slow respon* jika ada pesanan di waktu sholat, tapi habis sholat bisa dilanjutkan lagi soalnya kan kang-kang pengoperasian hp tidak di batasi tidak seperti mbak-mbak”.<sup>94</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “Dalam menjalankan bisnis *online* ini saya berusaha semaksimal mungkin untuk mengutamakan sholat terlebih dahulu, bener yang di katakana oleh kang umar kang-kang tidak ada keterbatasan waktu dalam pengoperasian hp, jadi pada saat waktu jamaah off hp baru setelah jamaah di lanjutkan lagi kegiatannya”.<sup>95</sup>

Berdasarkan hasil dari wawancara diatas maka bisa ditarik kesimpulan bahwasanya para *dropshipper* yang menjalankan bisnis *online* pada saat tiba waktunya sholat sebagian *dropshipper* ada yang menjalankan ibadah sholat terlebih dahulu akan tetapi ada yang memilih menunda sholat terlebih dahulu, maka sebagian *dropshipper* tidak menerapkan prinsip Tauhid dengan baik.

## 2. Keadilan

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terkait penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* dengan prinsip keadilan sebagai berikut:

---

<sup>91</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023

<sup>92</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>93</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>94</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>95</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

Wawancara dengan mbak Sella: “Nek kui mesti mbak awak e nek dodolan kui kan gak oleh mbeda-mbedane pelayanan, sebisa mungkin ketika kita melayani konsumen kudu apik walaupun kadang enek seng ngeregetne tapi kan kita kudu sabar jeneng e ae dodolan. Walaupun kui bocil-bocil panggah tak layani, wong tuwek yo panggah tak layani kok”.<sup>96</sup>

Wawancara dengan mbak Arifah: “Saya sependapat karo mbak Sella nek semua kalangan dilayani gek gak membeda-bedakan, jo peh wong kui kurang mampu dalam perekonomian tapi yo panggah tak layani dengan sepenuh hati”.<sup>97</sup>

Wawancara dengan mbak Zulfata: “Saya juga sependapat sama mbak-mbak yang lain mbak juga tidak membeda-bedakan konsumen”.<sup>98</sup>

Wawancara dengan mbak Aimmatul: “Aku setuju pendapat e mbak Sella mbak, intin ne yo ngunu tidak membeda-bedakan pelayanan”.<sup>99</sup>

Wawancara dengan mbak Putri: “Aku yo ngunu mbak selalu berperilaku adil dalam melayani pelanggan ngak pilah pilih”.<sup>100</sup>

Wawancara dengan mbak Arina:

“Kalau tentang masalah keadilan dalam mempromosikan barang *supplier* saya tiap hari ganti postingan mbak, missal untuk hari ini sama posting pasta gigi herbal dari nasa nah besoknya saya posting obat-obatan dari produk nasa, dan besoknya posting tentang skin care atau makeup dari nasa. Jadi saya tidak terfokus dalam satu produk saja dan saya hanya mempunyai satu *supplier* saja. Terus saya juga tidak membeda-bedakan pelayanan terhadap konsumen baik dari anak-anak, remaja bahkan orang dewasa, semua sama rata”.<sup>101</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “Saya hanya mempunyai satu *supplier* saja mbak, jadi yang saya posting ya produk itu-itu saja dari oriflame, tapi kebanyakan konsumen yang dibeli itu tandecare. Terus dari segi pelayanannya saya tidak membeda-bedakan”.<sup>102</sup>

Wawancara dengan mbak Silfi: “Saya mempunyai dua *supplier*, yang satu oriflamme dan hijab melenial, tapi yang sering saya postik oriflamenya mbak, untuk hijabnya juga jarang mungkin satu minggu bisa dua kali. Dan saya tidak membeda-bedakan pelayanan konsumen”.<sup>103</sup>

---

<sup>96</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>97</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>98</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>99</sup> Aim, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>100</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>101</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>102</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>103</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

Wawancara dengan Umar: “Untuk sekarang ini saya hanya mempunyai satu *supplier* sarung yang ada di Madiun sana. Jadi ya hanya terfokus dalam satu produk saja, untuk pelayanan terhadap konsumen semua sama rata menerima semua golongan”.<sup>104</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “Saya juga hanya punya satu *supplier* saja mbak, jadi fokusnya Cuma hp dan hp saja. Kalau tentang pelayanan konsumen juga sama ratakan”.<sup>105</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa para *dropshipper* tidak membeda-bedakan pelayanan terhadap konsumen, semua sama rata. Untuk yang mempunyai *supplier* lebih dari satu ada yang terfokus satu produk dari satu *supplier* saja jadi dari hal tersebut *dropshipper* belum menjalankan prinsip keadilan dalam jual belinya.

### 3. Kejujuran

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terkait penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* dengan prinsip kejujuran sebagai berikut:

Wawancara dengan mbak Sella: “Dalam jual beli sistem *dropshipping* ini saya selalu menerapkan kejujuran dalam menjual barangnya, terus jujur dalam mempromosikan barangnya. Dadi aku gak pengen konsumen ku kecewa mbak, pokok e tak jelasne opo enek e barang”.<sup>106</sup>

Wawancara dengan mbak Arifah:

“Dalam usaha seng tak lakoni iki aku berusaha untuk menerapkan kejujuran mbak apalagi dalam mempromosikan barang tapi aku pernah terlalu berlebihan dalam mempromosikan oriflame. Disek mbak Lubabah pernah pesen celak oriflamme neng aku, terus arek e tekok celak iki ireng gak fah, gek ak jawab iyo mbak ireng banget kok tapi pas barang e teko celak e tidak sesuai karo seng tak omong ne, wes ngak terlalu ireng gek atos celak e jane aku rodok sungkan tapi yo piye neh barang e yo gak iso dibeleg ne soal e opo seng tak pesen karo seng dikirim podo, bar ngunu celak e yo terpaksa di gawe tapi sempet entek soal e gak penak”.<sup>107</sup>

Wawancara dengan mbak Zulfata: “Bisnis iki sebisa mungkin tak terap ne kejujuran. Aku gak pengen konsumen ku kecewa, gek opo meneh barang seng tak jual iki kan di gawe ndek mata, bahaya nek barang e bermasalah iso berakibat

<sup>104</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>105</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>106</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>107</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.

fatal, dadi kejujuran iki kudu tak terap ne tenanan mbak, ngerti dewe nek ngapusi kui duso dan bisa merugikan kita juga”.<sup>108</sup>

Wawancara dengan mbak Aimmatul: “Saya sependapat dengan mbak Sella dan mbak Zulfata, kejujuran kui sangat penting dari semua hal. Dalam jual beli yang saya jalankan sebisa mungkin harus menerapkan kejujuran, walaupun dari segi promosi”.<sup>109</sup> Wawancara dengan mbak Putri: “Mungkin jawaban saya ngak jauh beda dengan mereka-mereka mbak, saya juga sebisa mungkin jujur dalam berbisnis atau apapun itu dan kejujuran amat sanagtlah penting”.<sup>110</sup>

Wawancara dengan mbak Arina: “Saya berusaha semaksimal mungkin untuk jujur dalam mempromosikan produk dan pada saat mempromosikan produk tersebut sesuai dengan keterangan produk dan tidak melebih-lebihkan pada saat mempromosikan produk tersebut”.<sup>111</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “mungkin jawaban saya juga tidak jauh beda dengan mbak-mbak lainnya, apa lagi setelah ada kejadian yang di alami oleh mbak Arifah, jadi saya agak was-was mbak nek promosi barang”.<sup>112</sup> Wawancara dengan mbak Silfi: “Saya juga begitu mbak, sebisa mungkin jujur dalam memasarkan produk yang saya jual, apalagi saya menjual barang dari dua *supplier*”.<sup>113</sup> Wawancara dengan Umar: “nek masalah kejujuran yo mesti berusaha tak terap ne mbak ben konsumen ku gak kapok nek tuku sarung ning ngonanku”.<sup>114</sup> Wawancara dengan Arsyad: “Tentang kejujuran harus diterapkan mbak, opo meneh seng tak dol hp mesti wong-wong y owes akeh seng paham pye-pye

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa para *dropshipper* berusaha untuk menerapkan kejujuran dalam bisnisnya dengan baik, akan tetapi masih ada yang belum menerapkan dengan baik. *Dropshipper* terlalu melebih-lebihkan keunggulan produk yang dijualnya yang mengakibatkan konsumen dirugikan, karena barang yang dipesannya tidak sesuai dengan apa yang dibilang oleh *dropshipper*.

---

<sup>108</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>109</sup> Aimmatul, Wawancara, 29 September 2022

<sup>110</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>111</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>112</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>113</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>114</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>115</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

#### 4. Tanggung jawab

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terkait penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* dengan prinsip tanggung jawab sebagai berikut: Wawancara dengan mbak Sella: “Nek enek barang seng salah kirim saya harus bertanggung jawab dengan mengembalikan barang yang salah ke *supplier*. Ben konsumen ngak dirugikan”.<sup>116</sup>

Wawancara dengan mbak Arifah:

“Nek masalah kui tak usahane iso mbak, tapi pak kejadian seng tak jelasne neng awal-awal mau seng tentang celak , kui aku gak iso bertanggung jawab ngijoli. Soal e seng dipesen karo seng dikirim wes podo walaupun arek e kecewa pas aku promosi seng jare ku ireng banget gek penak digawe tapi pas barang e teko gak sesuai karo seng tak omong ne, bener ireng tapi ngak ireng banget”.<sup>117</sup>

Wawancara dengan mbak Zulfata: “Nek masalah tanggung jawab mestine anek mbak, soal e yo enek garansine ko pihak *supplier*”.<sup>118</sup> Wawancara dengan mbak Aimmatul: “Nek enek barang seng gak sesuai karo pesenan e konsumen aku tanggung jawab ngijol ne neng *supplier* mbak”.<sup>119</sup>

Wawancara dengan mbak Putri:

“Jika ada barang yang tidak sesuai dengan pesanan saya menimbang-nimbang dulu letak kesalahannya dimana. Opo meneh ngeneki aku seng dodlan jilbab gek sak iki warna jilbab macem-macem. Missal neng keterangan pas aku promosi kui nyantumne warna hijau tosca eh tibak e anggepan e konsumen kui biri tosca, gek pas teko tidak sesuai ekspetasine konsumen, gek disisi lain warna kui hamper sama. Nek ngunuwi seng tanggung jawab konsumen e soal e keterangan pas promosi udah sesuai mbak tapi yo kui ekspetasine konsumen terlalu duwur dadi merasa dirugikan”.<sup>120</sup>

Wawancara dengan mbak Arina: “Jika ada ketidak sesuai barang nanti barangnya bisa di tukar kan kembali kesuppliernya mbak, tapi mesti ya jarang sih ngunuwi mesti seng dipesen konsumen opo alhamdulillah sesuai dengan pesanan mbak”.<sup>121</sup>

Wawancara dengan mbak Silfi:

“Jika ada ketidak sesuaian barang ngunu dilihat-lihat dulu letak kesalahannya dimana. Misal letak kesalahannya dari konsumen sendiri berarti tidak ada pertanggungjawaban dari saya, tapi jika letakkesalannya dari *supplier* bisa di

<sup>116</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>117</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>118</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>119</sup> Aimmatul, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>120</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>121</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.



kembalikan lagi dengan syarat ada bukti video pada saat *unboxing* paket, dan jika itu berasal dari saya maka saya yang bertanggungjawab jika ada ketidaksesuaian barang yang dipesan konsumen”.<sup>122</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “Saya juga setuju dengan pendapatnya mbak Silfi mbak, di lihat-lihat dulu letak kesalahannya dari mana, maka bisa tahu siapa yang salah”.<sup>123</sup>

Wawancara dengan Umar: “ ketika ada ketidak sesuaian barang konsumen sarung bisa ditukarkan kembali dengan catatan harus ada video *unboxing* jika tidak video maka kita sebagai penjual tidak menerima komen dari konsumen”.<sup>124</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “Jarang sih mbak ada kejadian ketidak sesuaian barang pesanan konsumen karena sebelum dikirim saya cek kembali agar tidak ada yang kurang pesannya”.<sup>125</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka bisa ditarik kesimpulan bahwa sebagian *dropshipper* sudah menerapkan prinsip ini akan tetapi ada yang belum menerapkan dengan baik yang berakibat kerugian konsumen.

## 5. Kehendak bebas

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terkait penerapan prinsip ekonomi Islam dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* dengan prinsip kehendak bebas sebagai berikut: Wawancara dengan mbak Sella: “Untuk hal kebebasan disini saya membebaskan konsumen untuk memilih barang yang diinginkan dan juga bisa *request* warna, bentuk dan kainnya”.<sup>126</sup>

Wawancara dengan mbak Arifah: “Saya juga begitu mbak kayak mbak Sella, jadi kita hanya bisa merekomendasikan produk yang bagus untuknya dan konsumen bebas memilih produknya jadi biar nentuin sendiri”.<sup>127</sup> Wawancara dengan mbak Zulfata: “Saya juga sependapat sama mereka mbak, apa lagi yang saya jual adalah produk *softline* dan itu juga banyak bentuk variasinya kaca mata juga begitu, jadi kita hanya bisa menunjukkan barang yang di gemari sekarang”.<sup>128</sup>

---

<sup>122</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>123</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>124</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>125</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>126</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>127</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>128</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

Wawancara dengan mbak Aimmatul: “Saya juga begitu tidak memaksa untuk membeli produk ini biar konsumen sendiri yang menentukan”.<sup>129</sup> Wawancara dengan mbak Putri: “Saya juga ibid sama mereka mbak, biarlah konsumen sendiri yang menentukan pilihannya tugas kita hanya melayani pesanannya dan juga merekomendasikan barang yang baru dan yang lagi *trend* sekarang ini”.<sup>130</sup>

Wawancara dengan mbak Arina: “Untuk hal ini saya tidak memaksa konsumen untuk membeli produk yang saya jual, dan saya hanya melayani jika ada konsumen yang ingin beli produk saya, dan merekomendasikan barang yang produk terbaru dari nasa mbak”.<sup>131</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “Saya juga begitu mbak, tidak memaksa konsumen untuk membeli sebuah barang yang saya jual, tugas saya hanya mempromosikan barang saya. Jika ada pembeli saya tidak memaksa untuk membeli produk ini, biarlah mereka memilih sendiri apa yang dibutuhkannya”.<sup>132</sup>

Wawancara dengan mbak Silfi: “Jawaban saya sama seperti mbak Adha mbak dan berhubung yang saya jual produk yang sama dan juga saya menjual hijab jika ada pembeli yang ingin membeli hijab biasanya saya hanya merekomendasikan hijab yang lagi banyak peminatnya, gitu aja”.<sup>133</sup>

Wawancara dengan Umar:

“Dalam memasarkan sarung saya hanya mempromosikan lewat media social dan juga dari mulut ke mulut, ketika ada pembeli yang ingin membeli sarung saya semua bebas memilih motif, bahan, dan juga mereknya. Tapi terkadang saya hanya merekomendasikan sarung yang terbaru dan biasanya yang dicari itu yang motifnya yang beda dari yang lain, jadi gak enek seng madani ngunu lo mbak. Ngko malah kiro kembaran”.<sup>134</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “Saya membebaskan konsumen untuk memilih hp yang di inginkanya, hanya saja saya hanya merekomendasikan hp keluaran yang terbaru gitu aja mbak”.<sup>135</sup>

Berrdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa para *droshipper* membebaskan konsumennya untuk memilih produk yang diinginkannya dan para *dropshipper* hanya merekomendasikan produk yang

---

<sup>129</sup> Aimmatul, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>130</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>131</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>132</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>133</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>134</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>135</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

terbaru dan yang banyak peminatnya. Para *dropshipper* juga tidak memaksa konsumennya untuk membeli produknya apa lagi yang tidak laku atau mengalami penurunan penjualan.

### C. Faktor Pendukung Dan Faktor Penghambat Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping* Yang Dilakukan Oleh Santri PPTQ Al-Hasan.

Berdasarkan hasil wawancara oleh para *dropship online* mereka menjelaskan bahwa ada beberapa faktor penghambat dan faktor pendukung untuk melakukan bisnis tersebut.

Faktor pendukung jual beli dengan menggunakan sistem *dropshipping*:

#### 1. Minim modal untuk memulai usaha

Berdasarkan wawancara dengan mbk Sella: “iya mbak dalam usaha *dropship* sarung ini kan tidak mengeluarkan modal sama sekali, jadi kita hanya punya katalog nya saja itupun dari *supplier*”.<sup>136</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan mbak Arina: “Dalam usaha ini saya tidak mengeluarkan modal sedikitpun mbak, tapi bisa memulai berbisnis yaitu dengan bisnis sistem *dropshipping* dan Alhamdulillah bisa berjalan sampai sekarang ini”.<sup>137</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa untuk memulai berbisnis *dropshipper* tidak perlu mengeluarkan modal usahanya. Karena tugasnya cukup memasarkan lewat katalog foto yang disediakan oleh *supplier*. Hal tersebut berbeda dengan *reseller* yang perlu mengeluarkan modal untuk usahanya dan perlu mengeluarkan modal yang cukup besar untuk membeli produk yang akan dijualnya.

#### 2. Tidak perlu menyediakan ruang dan tempat untuk menyimpan barang.

Berdasarkan wawancara dengan mbk Zulfata: “Bisnis *online* ini sangat mudah sekali untuk dijalankan mbak, soal e gak ribet, kan biasane wong dodolan mesti bingung golek panggon, tapi bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* ini tidak perlu adanya mencari tempat untuk jualan. Jadi jualannya di hp aja”.<sup>138</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Umar: “Dalam menjalankan bisnis sistem *dropshipping* ini saya tidak perlu pusing-pusing memikirkan tempat

<sup>136</sup> Sella, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>137</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>138</sup> Zulfata, Wawancara, 06 Februari 2023.

untuk menyimpan barang karena bisnis yang saya jalankan ini tidak membutuhkan ruang mbak kan barang pesanan konsumen itu langsung dikirim oleh *supplier* kepada konsumen”.<sup>139</sup>

Dari hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa para santri yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* tidak perlu bersusah payah untuk mencari tempat untuk menyimpan barang karena bisnis yang dijalankan tidak perlu menyetok barang hanya saja membutuhkan hp untuk bisa melakukan bisnis tersebut.

3. Tidak perlu memikirkan tentang produksi.

Wawancara dengan mbak Arifah: “kan kita hanya jadi *dropshipper* mbak jadi tidak usah pusing-pusing mikirin produksi barang, kita hanya mikirin bagaimana caranya bisa mendapat konsumen dan dangangannya laris udah itu aja”.<sup>140</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “Tugas saya kan hanya memasarkan barang saja jadi tidak usah memikirkan produksi barang kan semua itu udah ada yang memproduksi barangnya”.<sup>141</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis *online* tersebut para santri selaku *dropshipper* tidak perlu pusing-pusing untuk memikirkan produksi produk. Tinggal terima jadi dari *supplier* dan ketika ada pesanan dari konsumen juga akan di pikirkan oleh *supplier*.

4. Tidak perlu takut rugi kalau ada barang yang tidak laku atau *dead stok*.

Berdasarkan wawancara dengan mbak Aim: “bisnis sistem *dropshipping* ini kan hanya memasarkan produk dari *supplier* jadi ketika tidak ada yang beli ya udah kita kan juga tidak menyetok barang mbak, beda lagi sama *reseller* yang perlu menyetok barang terlebih dahulu baru bisa jualan”.<sup>142</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “Ya jika ada barang yang tidak laku ya saya tidak takut rugi mbak kan dalam menjalankan bisnis ini saya hanya memasarka produknya saja lewat katalog, nah jika ada barang yang tidak laku kan yang rugi *supplier* bukan saya”.<sup>143</sup>

---

<sup>139</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>140</sup> Arifah, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>141</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>142</sup> Aim, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>143</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa ketika barang yang dipasarkan oleh *dropshipper* itu tidak laku maka tidak perlu takut rugi karena *dropshipper* tidak perlu menyetok barang untuk bisa menjual barang. Lain halnya dengan *reseller* yang perlu menyetok barang terlebih dahulu baru bisa memulai bisnis dan jika barang yang dijual oleh *reseller* tidak laku maka *reseller* juga mengalami kerugian tersendiri.

5. Bisa ganti *supplier* atau menggunakan lebih dari satu *supplier*.

Wawancara dari mbak Putri:

“Berhubung bisnis dengan sistem *dropshipping* ini sangat mudah sekali, jadi kita bisa mempunyai *supplier* yang lebih dari satu. Jadi yang dijual bukan hanya satu produk saja melainkan bisa banyak produk. Misal saya jualan jilbab, aksesoris, makeup dll nah itukan memerlukan banyak *supplier*kan mbak jadi keuntungan yang kita dapatkan juga banyak, tidak hanya dapat satu *supplier* tapi juga dapat dari beberapa *supplier* dan semisal kita berkeinginan untuk ganti *supplier* juga bisa. Kan itu terserah kita yang menentukannya”<sup>144</sup>

Wawancara dengan mbak Silfi: “Dalam bisnis *online* sistem *dropshipping* enaknya itu bisa mempunyai *supplier* lebih dari satu mbak, jadi yang kita jual tidak hanya itu-itu saja, saya juga begitu mbak punya *supplier* dua. Yang satu Nasa dan yang satunya lagi hijab, jadi itu kan beda-beda *suppliernya*”<sup>145</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa para santri yang berbisnis *online* dengan sistem *dropshipping* bisa memiliki *supplier* lebih dari satu dan bahkan bisa ganti-ganti *supplier* yang sesuai dengan yang diinginkannya. Jadi *dropshipper* bisa menjual beberapa barang dari beberapa *supplier*. Dengan adanya hal tersebut *dropshipper* bisa menjual banyak produk.

6. Bisa menentukan harga sendiri.

Wawancara dengan mbak Arina: “sebagai *dropshipper* kita bisa menentukan harga tersendiri, tapi ingat jangan banyak-banyak nanti malah riba”<sup>146</sup>

Wawancara dengan Umar: “Sebagai *dropshipper online* dari *supplier* kita berhak untuk menentukan harga sendiri mbak. Tapi dari pihak atasan juga menentukan harga untuk *dropship* setelah itu *dropship* bisa menentukan harga

---

<sup>144</sup> Putri, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>145</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>146</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

sendiri untuk dijual kepada konsumen. Jadi dari atasan sudah ditentukan harganya segitu setelah itu kita atak-atik harga untuk konsumen sendiri”.<sup>147</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa para *dropshipper* bisa menentukan harga sendiri untuk barang yang dijualnya. Jadi keuntungan yang diperolehnya juga dari selisih harga yang diberikan *supplier* dengan harga jualnya.

#### 7. Bermodal *handphone*.

Wawancara dengan mbak Silfi: “Namanya juga bisnis *online* mbak jadi tidak perlu buka lapak cukup bermodal hp dan paket data, kita bisa menjalankan bisnis tersebut”.<sup>148</sup>

Wawancara dengan mbak Sella: “Untuk bisnis *online* sistem *dropshipping* kita tidak perlu mengeluarkan modal, cukup bermodal hp dan kuota saja kita bisa memulai berbisnis. Bisnis *online* sistem ini kita hanya bermodal foto saja mbak dan tidak mempunyai barang, ya jadi enak untuk dijalankan kapan saja”.<sup>149</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa untuk menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* para *dropshipper* cukup bermodal *handphone* saja dan tidak perlu mengeluarkan modal besar agar bisa memulai usaha tersebut.

#### 8. Biaya operasional sangat kecil.

Wawancara dengan mbak Adha: “Bisnis *online* sistem *dropshipping* yang hanya bermodal hp dan paket data. Dan jika ada pesanan tidak perlu capek-capek mengambil barang dari *supplier* setelah itu mengantarkan ke konsumen, jadi nanti jika ada pesanan nanti pihak *supplier* yang mengirimkan paketnya dan atas nama *dropshipper*”.<sup>150</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “ya enaknya disitu mbak jika ada pesanan barang kita tidak perlu repot mondar-mandir kesana-kemari untuk mengirim barang konsumen, karena barang pesanan konsumen akan dikirim langsung oleh *supplier* jadi kita menghemat waktu dan menghemat pengeluaran bensinnya mbak”.<sup>151</sup>

---

<sup>147</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>148</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>149</sup> Sella, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>150</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>151</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis tersebut *dropshipper* tidak perlu mondar-mandir untuk mengirimkan barang konsumen dan pesanan konsumen sudah dikirim langsung oleh *supplier*. Jadi *dropshipper* bisa menghemat waktu dan menghemat biaya pengeluaran bensin dan lainnya.

9. Sistem tidak kenal batas waktu atau ruang, dapat dijalankan kapan dan dimana saja.

Wawancara dengan Umar: “Namanya juga bisnis *online* mbak jadi kapan pun ada pesanan tetapi di layani, bahkan sambal rebahan juga bisa. Dan enaknyanya lagi kitakan ngak perlu kirim barang juga jadi ya repot banget”.<sup>152</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Arsyad: “Dalam menjalankan bisnis *online* itu tidak ada batas waktunya jadi jika ada pesanan kapan pun dan dimana pun tetap dilayani mbak, kan setiap hari kita juga memegang hp jadi jika ada pesanan dari konsumen bisa langsung konfirmasi sama *supliernya*”.<sup>153</sup>

Dan untuk faktor penghambatnya sebagai berikut:

1. Kita tidak tahu stok barang yang ada.

Wawancara dengan Arsyad: “Biasane pihak atasan selalu menginfokan barang yang tersisa mbak, jadi jika ada pesanan dan itu stoknya habis kita sudah tau dan nanti jika ada pesanan kita kasih pilihan apakah nunggu barangnya ada atau ganti dengan yang lain”.<sup>154</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan mbak Sella: “Plus minusnya ya disitu mbak nek dodolan *online* sistem *dropshipping* jadi kita tidak tau stok barang yang masih ada, gek terkadang *supplier* juga lupa konfirmasi neng grup e og. Jadi sering nek enek pesenan mesti aku sering tekok stok barang sek baru iso jawab pesenan e konsumen”.<sup>155</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam ketidak tahuan *dropshipper* mengenai stok barang yang masih ada di *supplier* dan terkadang pihak *supplier* lupa menginfokan stok barang yang tersisa jadi terkadang konsumen juga kecewa jika barang yang dicarinya tidak

---

<sup>152</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>153</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>154</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>155</sup> Sella, Wawancara, 06 Februari 2023.

ada. Maka dengan adanya hal itu tersebut konsumen dikasih pilihan untuk menunggu stok barangnya ada lagi atau memilih barang lain.

2. Apabila *supplier* melakukan kesalahan, repurtasi *dropshipper* yang akan hancur.

Wawancara dengan mbak Arifah:

“Jika *supplier* melakukan kesalahan dalam produksi produk ataupun pengiriman produk, maka nama *dropshipper* lah yang jelek. Padahal *dropshipper* tidak tau apa-apa tentang hal itu tapi kana imbasnya. Dengan adanya hal itu kepercayaan konsumen terhadap *dropshipper* menurun, bahkan mungkin para konsumen ragu untuk membeli produk yang dijualnya lagi, karena tidak mau mengulangi kesalahan yang kedua kalinya”.<sup>156</sup>

Wawancara dengan mbak Sella: “Ketika pihak *supplier* itu melakukan kesalahan maka kita sebagai *dropshipper* juga terkena imbasnya, ya juga ikut jelek nama kita mbak”.<sup>157</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa jika pihak *supplier* melakukan kesalahan yang mengakibatkan kerugian pada konsumen maka repurtasi konsumen lah yang hancur dengan otomatis karena *dropshipper* tidak terlalu tahu denan produk yang dikirimkannya.

3. Diskon yang didapat biasanya tidak terlalu besar bila dibandingkan dengan *reseller* yang men-stok barang sendiri.

Wawancara dengan mbak Putri: “Untuk hal itu sudah hal biasa mbak, biasanya hanya dapat berapa persen doang, tapi ya mau gimana lagi apapun itu lak harus di syukuri”.<sup>158</sup>

Wawancara dengan Umar: “Diskon yang diberikan *supplier* kepada kita selaku *dropshipper*nya tidak terlalu besar mbak paling juga berapa persen doang, beda lagi kalau *reseller* mungkin agak banyakan *reseller* soalnya mereka juga harus stok barang terlebih dahulu. Jadi misak *supplier* memberikan diskon barang untuk *reseller* sebesar 15%, tapi untuk *dropshipper* palingan 5% saja mbak”.<sup>159</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis *online* sistem *dropshipping* diskon yang peroleh

---

<sup>156</sup> Arifah, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>157</sup> Sella, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>158</sup> Putri, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>159</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.



dari *supplier* untuk *dropshipper* tidak lah terlalu besar apalagi jika dibandingkan dengan *reseller* yang perlu menyetok barang terlebih dahulu. Semisal untuk *reseller* mendapatkan diskon dari *supplier* sebesar 20% tapi untuk *dropshipper* hanya 5% saja.

4. Tidak bisa berjualan secara *offline* karena tidak mempunyai stok barang dan terpacu pada *handphone* jadi membutuhkan kuota.

Wawancara dengan Umar: “Namanya juga jualan *online* mbak apalagi dengan sistem *dropshipping* jadi ketika ingin jualan seraca *offline* juga tidak bisa kan tidak mempunyai barang. Kalau jualan *online* juga harus selalu mempunyai kuota, kalau tidak gitu ya tidak bisa jualan”.<sup>160</sup>

Wawancara dengan mbak Adha: “Dalam bisnis *online* sistem *dropshipping* ini saya tidak bisa berjualan *offline* ya karena tidak mempunyai stok barang untuk dijual jadi ya hanya bisa berjualan lewat katalog di hp saja mbak”.<sup>161</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa ketika *dropshipper* ingin berjualan secara *offline* tidak bisa karena bisnis dengan sistem *dropshipper* tidak mempunyai stok barang, dan hanya mengandalkan hp saja untuk berjualan.

5. Adanya resiko kalah bersaing dengan *reseller*.

Wawancara dengan mbak Arina:

“Alhamdulillahnya di pondok tidak ada yang berbisnis dengan sistem *reseller* mbak, jadi pesaingnya hanya para *dropshipper* kalau di pondok. Tapi misal diluar pondok pastinya juga kalah apa lagi kalangan ibu-ibu lebih suka belanja yang jelas-jelas mereka tau bentuk barangnya, soalnya mereka takut kalau terjadi penipuan dalam membeli barang. Ya tapi tidak masalahlah itu semuakan pilihan pribadi dan kita tidak ada hak untuk memaksa untuk membeli barang yang kita jual. Penting sebisa mungkin saya jujur dalam menjalankan bisnis ini mbak”.<sup>162</sup>

Wawancara dengan Arsyad:

“Ketidak percayaan konsumen pada saat beli secara *online* masih kurang karena mereka akut ketipu jika beli barangnya secara *online*, karena kan sekarang sudah banyak kejadian penipuan pada saat beli secara *online*.

---

<sup>160</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>161</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>162</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

Dengan adanya hal tersebut membuat para pelaku bisnis *online* menjadi jelek, padahal tidak semua pelaku bisnis *online* begitu. Jadi banyak konsumen apalagi para ibu-ibu itu beli langsung ke tokonya atau ke *reseller*, dikarenakan barang yang di jual *reseller*kan barangnya ada tidak seperti *dropshipper* yang hanya mempunyai katalog produk saja”.<sup>163</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa walaupun tidak ada pesaing dengan *reseller* di lingkungan pesantren akan tetapi bersaing dengan *dropshipper* di lingkungan pesantren. Jika diluar pesantren ketidakpercayaan masyarakat mengenai belanja *online* masih kurang apa lagi ibu-ibu lebih memilih melihat barangnya langung dari pada hanya melihat lewat foto. Jadi lebih memilih belanja ke *reseller* dari pada *dropshipper*.

#### 6. Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.

Wawancara dengan mbak Adha: “Pada saat jualan *online* gini keuntungan yang didapatkan *dropshipper* hanya lah sedikit dari yang dijualnya, ya walaupun bener *dropshipper* itu bisa menentukan harga sendiri, tapi kan ya juga tidak boleh banyak-banyak mbak nanti malah riba. Sedikit atau banyak tetap disyukuri mbak kalau saya”.<sup>164</sup>

Wawancara dengan mbak Aim:

“Menurut saya tidak terlalu berbeda dengan mbak Adha mbak, bisnis *online* sistem *dropshipping* ini keuntungan yang diperoleh sangat lah sedikit dibandingkan dengan *reseller*. Apalagi ketika ada konsumen yang lupa untuk bayar dan ditariki untuk bayar. Kan biasanya jika ada pesanan yang membayari duluan kan saya habis ini setelah barang pesannya datang ketangan konsumen barulah konsumen membayar atau bisa di lakukan pembayarannya diawal. Tapi terkadang saya juga memberikan kesempatan membayar dengan jangka waktu 1 sampai 2 minggu, barang kali ketika barang pesannya datang mereka belum punya uang”.<sup>165</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis *online* sistem *dropshipping* perolehan laba para santri tidak terlalu banyak dibandingkan dengan *reseller*. Keuntungan didapatkan dari selisih harga dari *supplier* dengan harga konsumen.

### **D. Dampak Positif Dan Dampak Negative Dalam Jual Beli *Online* Di Lingkungan Pesantren.**

---

<sup>163</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

<sup>164</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>165</sup> Aim, Wawancara, 06 Februari 2023.

Dalam kegiatan jual beli *online* pastinya terdapat dampak positif dan juga dampak negatif. Seperti wawancara terhadap pelaku yang menjalankan jual beli *online* yang berada dilingkungan pesantren sebagai berikut:

Wawancara yang dilakukan dengan mbak Zulfata: “Untuk dampak positifnya ya bisa nambah peluang orang-orang yang suka jajan mbk, terus untuk dampak negatifnya ya kadang nek terlalu fokus kegiatan pondok mesti dodolane wes lali gek keteteran sering e mbak”.<sup>166</sup>

Wawancara dengan mbak Arifah kurniaasih:

“Untuk dampak positifnya santri melek teknologi, kemudahan transaksi tanpa harus izin keluar, melatih jiwa wirausaha dan bisnis dan juga bisa menambah uang saku tersendiri. Dampak negatifnya terkadang muncul peristiwa hedonisasi di kalangan santri jadi sering terjadi ketika mereka membeli barang yang tidak terlalu dibutuhkan banget dan lebih mengutamakan keinginan bukan keperluannya, identitas santri yang biasa dikenal dengan kebiasaan tirakat jadi berkurang bahkan mualai luntur, gek kadang kegiatane pas arep dodolan malah ketabrakan karo kegiatan pondok mbak”.<sup>167</sup>

Wawancara dengan mbak Sella: “Nek untuk dampak positifnya memudahkan memenuhi kebutuhan dengan belanja *online* tanpa harus keluar-keluar, melatih jiwa-jiwa ibu-ibu pemburu diskon, jadi lebih hemat. Dan untuk dampak negatifnya sitik-sitik *online*, gek aku yo setuju karo pendapat e mbk Arifah mbak soal e nek ngeneki bisa menjadikan santri hedon juga sih”.<sup>168</sup>

Wawancara dengan mbak Aimmatul Musyaroffah:

“Dampak positifnya memudahkan untuk memenuhi kebutuhan tanpa harus pergi jauh-jauh, memberi barang secara *online* bisa mendapatkan harga yang lebih murah dan untuk, dan untuk dampak negatifnya membuat candu belanja, yang tidak begitu penting karena kebanyakan lebih mengutamakan *trend* dari pada kebutuhan, sehingga mereka tidak memperhatikan sifat wira’i yang seharusnya dimiliki oleh diri seorang santri”.<sup>169</sup>

Wawancara dengan mbak Putri Fidiya ningrum:

“Untuk dampak positifnya mempermudah santri dalam mendapatkan apapun yang dibutuhkan dan bertransaksi apapun dengan mudah. Contohnya dalam mencari baju, jilbab dan lainnya yang merupakan kebutuhan sekunder untuk kuliah dan kebutuhan lainnya. Santri tidak perlu meluangkan banyak waktu untuk pergi ke toko, namun bisa bernego dengan temannya. Mengingat seorang santri memiliki jadwal padat dan waktu yang terbatas. Dan untuk dampak negatifnya sama seperti responden lainnya mbak dapat memunculkan sifat hedonism pada santri dan

---

<sup>166</sup> Zulfata, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>167</sup> Arifah, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>168</sup> Sella, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>169</sup> Aim, Wawancara, 29 September 2022.

mengurangi kadar tirakat seorang santri, dan bisa menimbulkan adu *fashion* dan lain sebagainya”<sup>170</sup>

Wawancara dengan mbak Arina:

“Kalau menurut saya untuk dampak positif dari jual beli *online* dilingkungan pesantren yaitu untuk memudahkan para santri untuk memenuhi kebutuhannya, bisa melatih jiwa bisnis, mudah untuk menemukan konsumen. Dan untuk dampak negatifnya bisa membuat santri hedon karena membeli yang tidak terlalu dibiutkan, terkadang bisa mengganggu kegiatan dipesantren, bersaing dengan santri lainnya yang juga memulai bisnis *online* karena banyak juga santriwati yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping*, dari saya itu saja mbak”.<sup>171</sup>

Wawancara dengan mbak Silfi:

“Nek menurutku dampak positif melakukan bisnis *online* dilingkungan pesantren yaitu mudah untuk mencari konsumen, maksud e target pasar e wes jelas ngunu lo mbak, terus bisa melatih berbisnis. Untuk dampak negatifnya berhubung bisnis ini di jalankan dilingkungan pesantren pastinya juga sering bertabrakan dengan kegiatan pesantren mbak, jadi kadang juga lupa untuk jualan, dan disisi lain keterbatasan pengoperasian hp di pesantren, jika ketahuan mengoperasikan hp di luar jam nya dan juga di kamar hp akan disita oleh pihak pengurus”.<sup>172</sup>

Wawancara dengan mbk Adha:

“Jawaban saya juga tidak terlalu berbeda dengan teman-teman yang lainnya mbak. Pastinya dalam jual beli *online* dilingkungan pesantren ada dampaknya juga. Untuk dampak positifnya bisa memudahkan santri untuk membeli kebutuhannya, mudah untuk menemukan konsumen, dan juga bisa melatih berbisnis walaupun masih dipesantren. Untuk dampak negatifnya bisa menimbulkan jiwa hedonisme santri bahkan lupa untuk bertirakat, adanya pesaing antar santri, keterbatasan pengoperasian hp dipesantren jadi tidak bisa fokus jualan *online*”.<sup>173</sup>

Wawancara dengan Umar: “ Dampak jual beli *online* dilingkungan pesantren yaitu bisa memudahkan santri untuk memenuhi keperluannya, mudah untuk mencari konsumen. Dan untuk dampak negatifnya bisa mengganggu kegiatan pondok tapi nek kui ya tergantung arek e sih mbak iso ngatur waktu ogak e, bersaing dengan santri yang lain yang menjalankan bisnis yang sama”.<sup>174</sup>

Wawancara dengan Arsyad: “Untuk dampak positifnya bisa melatih jiwa bisnis dilingkungan pesantren, memudahkan santri untuk membeli barang. Untuk dampak negatifnya adanya persaingan dengan santri lain, sering bertubrukan dengan

---

<sup>170</sup> Putri, Wawancara, 29 September 2022.

<sup>171</sup> Arina, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>172</sup> Silfi, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>173</sup> Adha, Wawancara, 06 Februari 2023.

<sup>174</sup> Umar, Wawancara, 07 Februari 2023.

kegiatan pesantren, keterbatasan pengoperasian hp dilingkungan pesantren, apalagi santriwati yang hanya bisa mengoperasikan hp nya dari jam 07.00-11.30 dan bisa dilanjutkan mulai jam 15.30-17.00”.<sup>175</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam jual beli *online* dilingkungan pesantren terdapat dampaknya. Untuk dampak positifnya bisa melatih santri untuk berbisnis, memudahkan para santri lainya untuk memenuhi kebutuhannya, bisa menambah uang saku. Dan untuk dampak negatifnya bisa membuat santri hedon untuk membeli barang yang tidak dibutuhkannya, adanya persaingan dengan santri yang juga melakukan bisnis *online* dipesantren, keterbatasan pengoperasian hp dilingkungan pesantren.

---

<sup>175</sup> Arsyad, Wawancara, 07 Februari 2023.

**BAB IV**  
**PEMBAHASAN/ANALISIS**  
**Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online***  
**Dengan Sistem *Dropshipping***

**A. Analisis Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online* Sistem *Dropshipping* Yang Dilakukan Oleh Santri PPTQ Al-Hasan.**

Prinsip ekonomi dalam kehidupan sehari-hari dapat diterapkan kapan saja dan diberbagai kegiatan. Begitupula dalam kegiatan ekonomi, seperti kegiatan konsumsi, produksi, maupun perdagangan. Namun jangan sampai pada saat menerapkannya kesan kikir atau pelit yang muncul, apalagi sikap individualistis.<sup>176</sup>

Adapun macam-macam penerapan prinsip ekonomi Islam sebagai berikut:

1. Penerapan Prinsip Tauhid

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan santri yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* dapat diketahui tentang penerapan prinsip Tauhid (keEsaan Tuhan) bahwa para *dropshipper* sudah menjalankan prinsip ini. Jadi ketika waktu sholat para *dropshipper* menjalankan ibadah sholat terlebih dahulu jadi untuk membalas pesanan konsumen itu *slow respond* dan semua yang di lakukan semua manusia akan di pertanggung jawabkan kelak.

2. Penerapan prinsip Adil

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakuakn dengan *dropshipper* terkait dengan prinsip keadilan, para *dropshipper* sudah menerapkan prinsip tersebut jadi dalam melakukan jual beli tersebut *dropshipper* tidak membedakan pelayanannya terhadap konsumen baik dari anak-anak, remaja, bahkan orang tua dan semua kalangan dilayani.

3. Kejujuran

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan *dropshipper* mengenai penerapan prinsip kejujuran, sebagian sudah menerapkan prinsip tersebut akan tetapi pada saat wawancara terhadap mbak Arifah Kurniaasih ada sedikit perbedaan dalam mempromosikan produknya mbak Arifah terlalu mengunggulkan dan melebih-lebihkan pada saat promosi, sehingga pada saat

---

<sup>176</sup> Ibid.

barang yang di pesan konsumen datang itu tidak sesuai dengan ekspektasi konsumen dan barang tersebut tidak bisa dikembalikan kepada *dropshipper* karena pesanan konsumen sudah sesuai dengan pesanan *dropshipper*.

#### 4. Penerapan prinsip Tanggung jawab

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan *dropshipper* terkait dengan penerapan prinsip tanggung jawab, sebagian sudah menerapkan prinsip tersebut akan tetapi pada saat wawancara terhadap mbak Arifah Kurniaasih ada sedikit perbedaan dalam mempromosikan produknya mbak Arifah terlalu mengunggulkan dan melebih-lebihkan pada saat promosi, sehingga pada saat barang yang di pesan konsumen datang itu tidak sesuai dengan ekspektasi konsumen dan barang tersebut tidak bisa dikembalikan kepada *dropshipper* karena pesanan konsumen sudah sesuai dengan pesanan *dropshipper*, akan tetapi pihak dari mbak Arifah tidak mau bertanggung jawab dengan kejadian tersebut karena apa yang di jelaskan pada saat mempromosikan barangnya sudah sesuai dengan deskripsi yang sudah di beri dari pihak *supplier* akan tetapi letak kesalahannya pada saat mempromosikan barangnya mbak arifah terlalu melebih-lebihkan.

#### 5. Kehendak bebas

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan *dropshipper* terkait dengan prinsip kehendak bebas, para *dropshipper* sudah menerapkan prinsip tersebut, jadi dalam melakukan jual beli tersebut *dropshipper* membebaskan para konsumen untuk memilih pesanan yang diinginkan dan juga menerima *request* dengan apa yang diminanya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dan berdasarkan paparan data diatas, dapat dipahami bahwa santri yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipper* di pptq Al-Hasan sudah menjalankan bisnis yang cukup lama. Dan latar belakang untuk menjalankan bisnis tersebut juga sangat beragam, pada intinya untuk mendapatkan hasil sendiri dan melatih jiwa untuk berbisnis walaupun masih dilingkupan pesantren. Dan dalam sistem pembayarannya juga sangat mudah bisa di transfer, cod, ataupun nyicil.

Kemudian bisa dilihat dari penerapan prinsip ekonomi Islam yang di jalankan oleh *dropshipper* para santri PPTQ Al-Hasan belum sepenuhnya mengetahui tentang prinsip ekonomi Islam yang mereka tahu bahwa dalam jual beli harus ada ijab qobul, harus jujur, dan tidak boleh merugikan di salah satu pihak, jadi

belum sepenuhnya para *dropshipper* menjalankan prinsip tersebut. Dan promosi barang yang di lebih-lebihkan itu tidak boleh akan berakibat merugikan disalah satu pihak. Memang tujuan dari adanya promosi itu untuk menarik hati konsumen namun perlu diperhatikan juga bahwa promosi tidak digunakan untuk menutupi atau lebih-lebihkan keaslian dari barang tersebut karena hal tersebut bisa termasuk kedalam hal penipuan. Ketidak mampuan *dropshipper* untuk memberikan ganti rugi terhadap ketidak sesuaian barang yang diterima konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara dan hasil paparan data diatas, maka *dropshipper* belum sepenuhnya menjalankan prinsip ekonomi Islam yang meliputi Tauhid, keadilan, kejujuran, tanggung jawab, dan kehendak bebas. Dimana yang seharusnya para santriwati yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* harus menjalankan kelima prinsip ekonomi Islam tersebut tentunya sudah sesuai dengan ajaran Islam. Bersifat adil kepada konsumen, jujur dalam promosi produk dan mempromosikan barang sebagaimana mestinya dan tidak membuat kecewa pelanggan, mempertanggung jawabkan atas semua kesalahan yang disebabkan oleh *dropshipper*, dan meskipun manusia diberi kebebasan dalam melakukan berbagai hal akan tetapi harus tetap sesuai dengan ajaran Islam dan juga memeberikan kebebasan terhadap konsumen untuk memilih atau memesan barang.

#### **B. Analisis Faktor Pendukung Dan Faktor Penghambat Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Dropshipping* Yang Dilakukan Oleh Santri PPTQ Al-Hasan.**

Berdasarkan hasil wawancara di paparan data diatas, bahwasannya terdapat faktor pendukung dan faktor penghambat dalam menjalankan bisnis *online*, Adapun faktor pendukung jual beli *online* sebagai berikut:

1. Minimnya modal untuk memulai usaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan *dropshipper* terkait dengan minimnya modal untuk memulai usaha, maka peneliti dapat menganalisis bahwa untuk memulai suatu usaha para santri sebagai pelaku usaha bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* maka tidak perlu mengeluarkan modal yang banyak apalagi dengan sistem tersebut bisa memulai usaha tanpa harus mengeluarkan modal sedikitpun Tidak perlu menyediakan ruang dan tempat untuk menyimpan barang. Lain halnya dengan *reseller* yang perlu mengeluarkan modal untuk membuka usaha



terlebih dahulu dan modal yang dikeluarkan oleh *reseller* pastinya juga tidak sedikit jika ingin membuka usaha.

2. Tidak perlu memikirkan tentang produksi produk, kita hanya fokus memasarkan saja.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan santri yang menjalankan bisnis *online* sistem *dropshipping* maka dapat dianalisis bahwa para santri yang menjalankan bisnis tersebut tidak harus pusing-pusing untuk memikirkan produksi produk karena hal tersebut sudah dipikirkan oleh pihak *supplier*, maka *dropshipper* hanya fokus untuk memasarkan produk yang di jualnya yang di peroleh dari *supplier* saja.

3. Tidak perlu takut rugi kalau ada barang yang tidak laku atau *dead stok*.

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa ketika para santri yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* mereka tidak perlu khawatir jika barang yang mereka jual itu tidak laku dan juga tidak merugikan diri sendiri, apalagi dilingkungan pesantren pastinya juga banyak pesaingnya. Jika ada barang yang tidak laku yang rugi bukan *dropshipper* tetapi *suppliernya* saja. Karena *dropshipper* tidak menyetok barang tidak seperti *reseller* yang perlu menyetok barang, jadi ketika barang yang dijual *reseller* tidak laku maka *reseller* juga menjadi rugi.

4. Bisa ganti *supplier* atau menggunakan lebih dari satu *supplier*.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa dalam menjalankan bisnis *online* sistem *dropshipping* itu para santri bisa ganti *supplier* dan bahkan bisa mempunyai *supplier* lebih dari satu. Maka dari itu ada beberapa santri yang menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* yang mempunyai *supplier* lebih dari satu. Dengan adanya hal tersebut bisa menambah keuntungan yang diperoleh para santri, jadi tidak hanya mendapat keuntungan dari satu produk saja tapi bisa dari beberapa macam produk.

5. Bisa menentukan harga sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari paparan data diatas maka bisa dianalisis bahwa para santri selaku *dropshipper* yang menjual beberapa barang mereka bisa menentukan harga sendiri dan keuntungan

yang didapatkan olehnya yaitu dari selisih harga yang dijual dengan harga yang diberikan oleh *supplier*.

6. Bermodal *handphone*.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa dalam menjalankan bisnis tersebut para santri haya bermodal hp dan juga kuota. Disisi lain juga dilingkungan pesantren juga diperbolehkan mengoperasikan hp tapi dijam tertentu saja untuk santri putrid an untuk santri putra tidak ada keterbatasan pengoperasian hp. Dengan adanya hal tersebut sangatlah memudahkan para santri untuk memulai bisnis *online* dengan sistem *dropshipping*.

7. Biaya operasional sangat kecil.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa para santri yang menjalankan bisnis tersebut tidak banyak pengeluaran untuk biaya operasional, karena semua pesanan konsumen akan dikirimkan oleh *supplier* jadi para santri tidak harus mondar-mandir untuk mengantarkan pesanan konsumen.

8. Sistem tidak kenal batas waktu atau ruang, dapat dijalankan kapan dan dimana saja.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa dalam menjalankan bisnis tersebut para santri bisa melayani pesanan konsumen kapan saja dan dimana saja. Lain halnya dengan santriwati yang hanya bisa melayani pesanan konsumen dari jam 07.00-17.00 hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan pengoperasian hp untuk santri putri saja, dan jika ada pesanan dimalam hari mereka bisa melayani kembali di pagi hari dan untuk santri putra bebas selama 24 jam.

Dan untuk faktor penghambatnya sebagai berikut:

1. Kita tidak tahu stok barang yang ada.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa ketidak tahuan para santri selaku *dropshipper* mengenai stok barang yang dijualnya. Yang terkadang *supplier* sering lupa untuk menginfokan stok barang yang ada. Jadi bisa menimbulkan kekecewaan konsumen ketika barang yang dipesannya melalui postingan *dropshipper* ternyata dari pihak *suppliernya* tidak ada.

2. Tidak punya kendali penuh terhadap stok.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa para santri selaku *dropshipper* tidak mempunyai Kendali sepenuhnya dalam stok barang yang ada di *supplier*. *Dropshipper* juga tidak punya hak tentang stok barang yang ada di *supplier*.

3. Apabila *supplier* melakukan kesalahan, reputasi *dropshipper* yang akan hancur.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa jika ada ketidak sesuaian barang yang dikirim oleh *supplier* atau ada kesalahan kerusakan produk yang diterima oleh konsumen para *dropshipper* lah yang terkena resikonya juga.

4. Diskon yang didapat biasanya tidak terlalu besar bila dibandingkan dengan *reseller* yang men-stok barang sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa diskon yang didapatkan oleh santri yang melakukan bisnis tersebut yang diperoleh dari *supplier* tidaklah terlalu besar dibandingkan dengan *reseller* yang menyetok barang.

5. Tidak bisa berjualan secara *offline* karena tidak mempunyai stok barang dan terpacu pada *handphone* jadi membutuhkan kuota.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa ketika para santri menjalankan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* mereka tidak dapat berjualan secara *offline* karena para santri tidak mempunyai stok barang yang mereka jual, jadi hanya bisa berjualan secara *online* saja yang bermodal hp dan kuota.

6. Adanya resiko kalah bersaing dengan *reseller*.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa dalam menjalankan bisnis tersebut adanya kalah saing dengan *reseller* karena kurang adanya kepercayaan masyarakat terhadap bisnis *online* ada lagi para santri selaku *dropshipper* tidak mempunyai barang yang nyata dan hanya bermodal katalog saja. Pasti masyarakat apalagi kaum ibu-ibu lebih memilih untuk membeli yang nyata ada barangnya. Berhubung dilingkungan pesantren tidak ada *reseller* jadi adanya kalah saing dengan *dropshipper* yang ada dipondok. Terdapat

beberapa santri yang menjual barang yang sama jadi terdapat pesaing dengan *dropshipper* lainnya.

7. *Margin* laba yang diperoleh tidak terlalu besar.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa para santri yang menjalankan bisnis tersebut hanya mempunyai laba atau keuntungan dari selisih harga yang dijual dan harga dari *supplier*. Keuntungan yang didapatkannya tidak terlalu besar dibandingkan dengan *reseller*. Walaupun bisa menentukan harga sendiri akan tetapi tidak boleh terlalu besar karena bisa mengakibatkan riba.

Berdasarkan penjelasan di setiap tahap diatas maka peneliti bisa menganalisis bahwa faktor pendukung dan faktor penghambat yang terjadi ketika melakukan bisnis *online* dilingkungan pesantren sangat beragam yang bisa ditarik kesimpulan bahwa menjalankan bisnis dilingkungan pesantren sangat memudahkan untuk memperoleh pelanggan, dan memudahkan konsumen untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkannya, dan dengan kemudahan untuk bertransaksi walaupun para konsumen (santri) belum mempunyai uang untuk membayarnya mereka diberikan keringanan untuk membayarnya.

### C. Dampak Dalam Jual Beli *Online* Di Lingkungan Pesantren.

Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas, maka peneliti dapat menganalisis bahwa dalam jual beli *online* juga terdapat dampak positif dan negatif apa lagi para santri menjalankan bisnis tersebut dilingkungan pesantren tentunya terdapat dampak dari jual beli *online* tersebut.

Dampak positif dalam bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh para santri PPTQ Al-Hasan yaitu memudahkan para santri untuk memperoleh barang yang mereka butuhkan, melatih jiwa untuk berbisnis, menghemat waktu ketika ingin membeli barang tidak harus keluar pesantren, dan berhubung bisnis tersebut dilakukan di lingkungan pesantren yang banyak kegiatannya maka dengan adanya bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* tersebut sangat memudahkan para santri untuk memenuhi keperluannya sehingga tidak mengganggu kegiatan pesantren.

Dampak negatif dalam bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh para santri PPTQ Al-Hasan yaitu menimbulkan hedonisasi untuk membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan karena ingin mengikuti *trend* dan bisa mengakibatkan adu *fashion* antara para santri dan mubadzir jika tidak digunakan lagi,

berhubung bisnis yang di jalankan para *dropshipper* di lakukan dilingkungan pesantren sehingga para *dropshipper* terlalu fokus mengikuti kegiatan pesantren sehingga bisnis *online* yang mereka jalankan terlupakan, banyaknya para santri yang melakukan bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* dan menjual barang yang sama sehingga memperoleh pelanggan yang sedikit.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diraiik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan prinsip ekonomi Islam pada santri PPTQ Al-Hasan belum sepenuhnya diterapkan dengan baik dan sebagaimana mestinya, dan pemahaman dan pengetahuan santri terhadap prinsip ekonomi Islam masih sedikit dan tidak tertahu mengetahui prinsip ekonomi Islam. Bisnis *online* sistem *dropshipper* yang dijalankan santri belum sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Terdapat penyimpangan dalam kegiatan bisnis *online* sistem *dropshipping* tersebut diantaranya promosi sebuah barang yang terlalu berlebihan dan terlalu mengunggulkan barang yang dijualnya, kemampuan *dropshipper* untuk memberikan ganti rugi ketika barang yang dipesan konsumen tidak sesuai yang dipromosikan oleh *dropshipper*.
2. Faktor pendukung dan faktor penghambat melakukan jual beli *online* dilingkungan pesantren yaitu memudahkan para santri untuk memulai berbisnis, tidak perlu mengeluarkan modal besar untuk berbisnis, memudahkan para santri untuk membeli keperluan yang diinginkanya, mudah menemukan konsumen, mudah untuk mempromosikan barang. Dan untuk faktor penghambatnya keterbatasan waktu mengoperasikan *handphone* dimulai dari jam 07.00-17.00, jika ketahuan mengoperasikan *handphone* dikamar akan disita, dan selalu *slow respond* ketika ada pesanan di saat ada kegiatan pondok dan juga ketika pemesanan barang melebihi jam 17.00 karena *handphone* harus dikumpulkan di pengurus dan bisa di ambil jam 07.00.
3. Dampak positif dan dampak negatif pada saat melakukan kegiatan jual beli *online* dilingkungan yaitu bisa menambah uang saku, melatih jiwa bisnis, memudahkan santri untuk memenuhi kebutuhan yang belum terpenuhi, dan untuk dampak negatif dari bisnis *online* tersebut bisa menimbulkan jiwa hedonisme santri sehingga lupa untuk tirakat, menimbulkan adu *fashion* antar santri, membeli barang yang tidak terlalu untuk dibutuhkan.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diraiik kesimpulan sebagai berikut:

1. Untuk pondok pesantren

Agar bisa memberikan kajian terkait jual beli yang sesuai dengan syariat Islam dan diskusi tentang ekonomi Islam, sehingga para santri bisa memperhatikan kegiatan jual beli yang dilakukan agar tidak menimbulkan kerugian kedepannya.

2. Untuk *dropshipper*

Sebaiknya selalu berhati-hati dalam menjalankan bisnis apa lagi pada saat mempromosikan barangnya agar tidak merugikan orang lainya, sebaiknya pada saat mempromosikan barang harus sesuai dengan spesifikasi yang telah di cantumkan oleh *supplier*.





## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Arifud, dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung:CV Pustaka Setia, 2018.
- Aziz, Abdul. *Ekonomi Islam: Analisis Mikro dan Makro*. Yogyakarta: Graha ilmu, 2008.
- Ghoni, M. Djunaidi dan Fauzan Almanshur. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2008.
- Indrawan, Rully , Poppy Yuniawati. *Metodologi Penelitian*. Bandung: PT refika aditama, 2014.
- Iskandar. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: GP Press, 2009.
- Isnawati. *Jual Beli Online Sesuai Syariah*. Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing: 2018.
- Iswidharmanjaya, Derry. *Droshipping Cara Mudah Bisnis Online*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012.
- Kardiman, dkk. *Ekonomi Dunia Keseharian Kita*. Jakarta: Yudhistira, 2006.
- Karim, Adiwarmanto A. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Rajawali, 2012.
- Lexy J, Moleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.
- Majid, Nurcholis. *Bilik-bilik Pesantren*. Jakarta: Paramadina, 1997.
- Mujahidin, Ahmad. *Ekonomi Islam Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. Jakarta: Rajawali Press, 2013.
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Surakarta: Cakra Books, 2014.
- Qardhwi, Yusuf. *Norman dan Etika Ekonomi Islam*, Penerjemah Zainal Arifin, Dahlia Husain. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Qomar, Mujamil. *Pesantren Dari Transformasi Metodologi Menuju Demokratisasi Institusi*. Jakarta: Erlangga, 2007.
- Shaleh, Abdul Rohman. *Pendidikan Agama dan Keagamaan*. Jakarta: Gewamindu pancaperkasa, 2000.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- , *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2019.
- , *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2015.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.

Team penyusunan kamus besar. Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Indonesia, 1990.

Computer, Wahana. *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013.

### **SKRIPSI/JURNAL**

Dara, Afifah Kusuma, “*Analisis Prinsip Ekonomi Islam Terhadap Pemberdayaan Tenga Kerja Difabel (Studi Kasus pada Anggrek Karya Cacat Berkreasi di Desa Wonokerto, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan*”. Skripsi Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2015)

Destyana, “*Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Berspektif Etika Bisnis Islam*” Skripsi Metro: IAIN Metro, 2018.

Dzikrullah, “*Jual Beli Dropshipping dalam Bisnis Online*” *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, Volume 1, Nomer 2, 2017.

Fatmawati, Desi. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online*” Skripsi Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017.

Kalbuadi, Putra. “*Jual Beli OnLine Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” Skripsi Jakarta :UIN Syarif Hidayatullah, 2015.

Nisa’, Chaoirun, “*Implementasi Prinsip Ekonomi Islam Dalam Pelatihan Dan Pengembangan Bagi Karyawan BMT As-Syafiiyah Sekampung*”, Skripsi , 2014.

NurKhuzaimah, “*Jual Beli Online Dengan Dropshipping Perspektif Fiqh Muamalah*” Skripsi Metro: IAIN Metro, 2019.

Rosidah, Evi, “*Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam Dalam Transaksi Jual Beli Kelapa sawit Pada Masyarakat Desa Kubangan Rompek kecamatan Batahan*”. Skripsi IAIN Padangsidempuan, 2021.

Syaid, Fuziah A. “*Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Berspektif Etika Bisnis Islam*” Skripsi Parepare: IAIN Parepare, 2019.

Ziemek, Manfred, *Pesantren dalam perubahan social*, (Cet. 1; Jakarta: P3M, 1986), 98-99.

### **INTERNET**

- Zulala, Rifkiana Isna Ummu. *Komparasi Implementasi Etika Bisnis Islam Antara Pasar Tradisional dan Pasar Moderen* dalam <https://dspace.iii.ac.id/bitstream/handle/123456789/27691/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf?sequence=12&isAllowed=y> (diakses pada tanggal 8 April 2022, jam 10.17).
- Ahliwan Ardhinata, “Keridhaan (*Antaradhin*) Dalam Jual Beli Online”, *Jestt* , Volume 2, Nomer 1, 2015, 50. <http://situsbeli.com/faktor-pendukung-dan-penghambat-perkembangan-online-shop-indonesia/> (diakses pada tanggal 14 April 2022, 11.00)
- Andi Sunarto, “*Seluk Beluk E-Commerce*”, (Yogyakarta:Gaya Ilmu,2009), <https://kumparan.com/karjaid/5-sistem-penjualan-dalam-online-shop-1s0hKo6PDX8/full> (diakses pada tanggal 19 Mei 2022, 10.57)
- Dzikrulloh, “jual beli dropshipping dalam bisnis online” dalam <https://journal.trunojoyo.ac.id/dinar/article/download/2724/2177>, (diakses pada tanggal 8 April 2022, jam 11.28)
- <http://situsbeli.com/faktor-pendukung-dan-penghambat-perkembangan-online-shop-indonesia/> (diakses pada tanggal 14 April 2022, 11.00)
- <https://www.kompasiana.com/chaidarcahyawicaksono4878/5d4531380d82305fc80c4232/dampak-positif-dan-negatif-belanja-online-yang-marak-terjadi-saat-ini> (diakses pada tanggal 3 November 2022, 09.47)

## WAWANCARA

- Zulfata Kholifatul, *Wawancara*, 13 April 2022.
- Lubabah Uml Fadhil, *Wawancara*, 03 November 2021.
- Zulfata, *Wawancara*, 25 Maret 2022.
- Aim, *Wawancara*, 25 Maret 2022.
- Sella, *Wawancara*, 25 Maret 2022.
- Arifah Kurniaasih, *Wawancara*, 25 Maret 2022.
- Putri Fidiya, *Wawancara*, 26 Maret.
- Sella, *Wawancara*, 29 September 2022.
- Arifah, *Wawancara*, 29 September 2022.
- Zulfata, *Wawancara*, 29 September 2022.
- Aimmatul, *Wawancara*, 29 September 2022.
- Putri, *Wawancara*, 29 September 2022.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “ **Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping (Studi Pada Santriwati Pondok Pesantren Tahfidul Qur’an Al-Hasan)**”. Berikut daftar wawancaranya:

**Nama:**

**Kamar:**

**Umur:**

**Usaha yang di jalankan:**

Pertanyaan

1. Usaha apa yang sedang dijalankan saat ini? Dan berapa lama menjalankan bisnis ini?
2. Pernah melakukan dropship dimana saja?
3. Memesan barang konsumen *marketplace* mana saja yang digunakan?
4. Pada saat menjalankan bisnis ini pernahkan di komplain oleh konsumen? Sebab?
5. Pada saat menjalankan bisnis ini, ada kah perjanjian pengembalian barang dengan supplier jika barang yang di terima konsumen tidak sesuai dan cacat?
6. Apakah sudah mengetahui prinsip ekonomi Islam? Sebutkan!
7. Pada saat menjalankan bisnis ini apakah perilaku/ sikap dropship sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yang meliputi Tauhid, adil, kejujuran, tanggung jawab dan kehendak bebas?
8. Jelaskan perilaku yang sudah dijalankan dalam jual beli online dengan sistem dropshipping!
9. Mengapa belum menjalankan perilaku prinsip ekonomi islam dalam jual beli tersebut?
10. Pada saat menjalankan aktivitas jual beli online, apa yang kamu lakukan ketika waktu shalat tiba (adzan) namun ada konsumen yang ingin memesan produk mu?
11. Dalam menjalankan usaha tersebut apakah ada perbedaan pelayanan dalam jual belinya mulai dari anak-anak, remaja, atau orang tua?
12. Dalam menjalankan usaha tersebut apakah sudah menerapkan prinsip kejujuran dalam usahanya dan tidak ada unsur kebohongan dalam mempromosikan produknya?
13. Jika ada pesanan konsumen yang cacat atau tidak sesuai dengan apa yang dipesan maka siapakah yang bertanggung jawab jika hal tersebut terjadi pada konsumen?

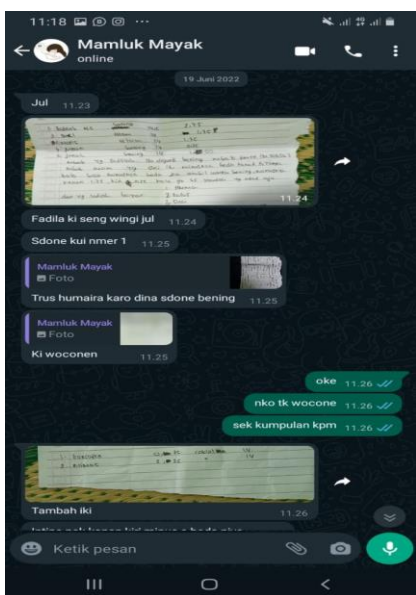
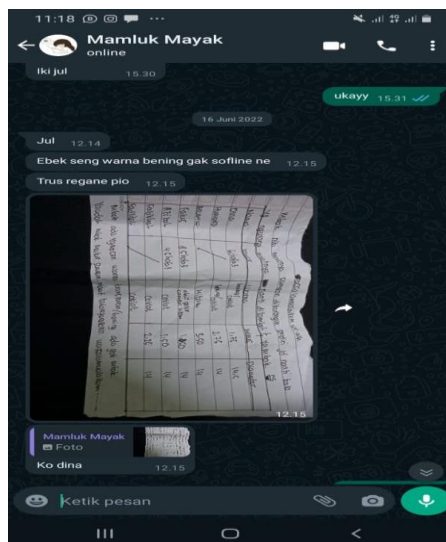
Apakah dari konsumen itu sendiri atau pihak dropshipper atau pihak supplier?

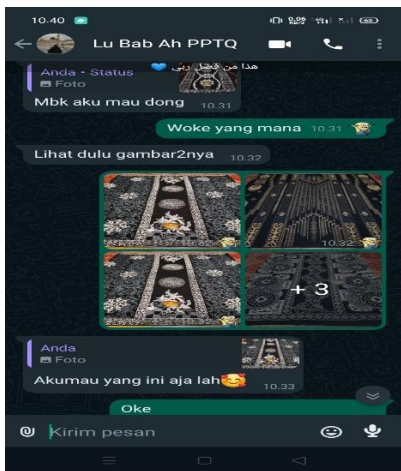
Jelaskan!

14. Jika ada konsumen yang ingin memesan suatu barang, bolehkah konsumen tersebut request barang dari segi warna, bentuk bahkan motif yang sesuai dengan keinginannya?
15. Apa yang menjadi faktor pendukung dan faktor penghambat untuk menjalankan bisnis tersebut di pesantren?
16. Apa saja dampak jual beli *online* sistem *dropshipping* dilingkungan pesantren?

Lampiran 2

DOKUMENTASI







**RIWAYAT HIDUP****A. Identitas Diri**

1. Nama : Mita Sulviana
2. Tempat, tanggal lahir : Sragen, 17 April 2000
3. Alamat : Terso, Kandang sapi, Jenar, Sragen, Jawa Tengah
4. No hp : 085869461395
5. Email : [vianav495@gmail.com](mailto:vianav495@gmail.com)

**B. Riwayat Pendidikan**

1. SDN Kandang sapi 3 (2007-2012)
2. MTS Sunan Ampel Pare (2012-2015)
3. MA Sunan Ampel Pare (2015-2018)

Ponorogo, 25 Januari 2023

Mita Sulviana  
NIM 401180067