



RESELLER AND DROPSHIP ANALYSIS IN ONLINE BUSINESS ACCORDING TO SHARIA ECONOMIC PERSPECTIVE

Budiman, Sujiroh

Sekolah Tinggi Agama Islam La Tansa Mashiro

Email : budimanibud@gmail.com

Email : Sujiroh@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi tentang mekanisme Bisnis Online dengan sistem Dropshipping yang dilakukan Dropshipper Natura World. Konsep bisnis online sistem dropshipping ini menimbulkan fenomena baru dimana penjual (dropshipper) tidak menyetok dan memiliki/melihat secara langsung barang yang akan diperjual belikan, dropshipper juga tidak melakukan pengiriman barang, karena supplier barang tersebut yang akan mengirimkan barang kepada konsumen dengan menyertakan nama dropshipper sebagai pengirim, namun konsumen tidak mengetahui hal tersebut. Dalam kaitannya bahwa bisnis dalam ekonomi Islam haruslah berdasarkan prinsip-nilai dasar etika bisnis dalam Islam diantanya yaitu kejujuran, keadilan, amanah dan lain sebagainya. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dan subyek yang dijadikan sumber dalam penelitian ini adalah Member Natura World Rangkasbitung Kabupaten Lebak yang berjualan online dengan menggunakan sistem reseller dan dropshipper. Pengambilan data pada penelitian ini menggunakan teknik observasi, teknik wawancara (interview), dan teknik dokumentasi. Instrumen penelitian yang digunakan yaitu instrumen observasi, dan instrumen wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme bisnis online dengan menggunakan sistem reseller dan dropshipper yang dilakukan member Natura World adalah tidak membedakan antara dropshipper dengan reseller, manajemen hanya berpatokan kepada harga atau pricelist yang digunakan untuk dropshipper / reseller Selanjutnya kajian Ekonomi Islam tentang bisnis online dengan sistem dropshipper dan reseller yang dilakukan oleh member Natura World sesuai dengan konsep etika bisnis dalam islam dimana barang yang diperjual belikan ada dan harga barang sudah jelas sesuai kesepakatan dari pihak penjual dan pembeli

Kata Kunci : Bisnis Online, Dropshipping, Dropshipper, Reseller, Supplier, Ekonomi Islam

ABSTRACT

This research was conducted to obtain information about the mechanism of Online Business with the Dropshipping system by Dropshipper Natura World. The online business concept of this dropshipping system creates a new phenomenon where the seller (dropshipper) does not stock and own/see directly the goods to be traded, the dropshipper also does not deliver the goods, because the supplier of the goods will send the goods to the consumer under the name of the dropshipper as the sender, but consumers do not know this. In that business in Islamic economics is based on the basic principles/values of business ethics in Islam, namely honesty, justice, trustworthiness and so on. This type of research is descriptive qualitative research and the subjects used as sources in this research are Rangkasbitung World Members, Lebak Regency who sell online using a reseller and dropshipper system. Collecting data in this study using observation techniques, interview techniques (interviews), and documentation techniques. The research instruments used were observation instruments, and interview instruments. The results show that the online business mechanism using the reseller and dropshipper system carried out by Natura World members is not to distinguish between dropshippers and resellers, management only relies on the price or pricelist used for dropshippers / resellers. resellers carried out by Natura World members in accordance with the concept of business ethics in Islam where the goods being traded exist and the price of the goods is clear according to the agreement of the seller and buyer.

Keywords: *Online Business, Dropshipping, Dropshipper, Reseller, Supplier, Islamic Econom*

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini Internet menawarkan berbagai fasilitas bagi penggunanya, salah satunya yaitu fasilitas sebagai tempat bisnis. Tempat ini dapat digunakan sebagai tempat untuk berbisnis, bagi pebisnis online, internet merupakan tempat untuk mencari keuntungan. Hal ini dapat dicapai tentunya dengan mengoptimalkan penggunaan internet. Mengoptimalkan penggunaan *internet*, pada masa sekarang ini mulai di kenal dengan banyaknya bisnis yang memanfaatkan internet sebagai medianya, yang dikenal dengan istilah bisnis *online* (Rani,2019 : 2). *Internet* memang perkembangan yang menyenangkan, cepat dan memiliki pengaruh signifikan dalam semua aspek kehidupan manusia. Internet membantu orang untuk dapat membantu, berkomunikasi, dan berdagang dengan orang-orang dari seluruh dunia dengan murah, cepat dan mudah (Nur Hasanah :2019 : 1). Menurut Oetomo (2002) menyebutkan bahwa *internet* merupakan singkatan atau kependekan dari *international network*, yang didefinisikan sebagai suatu jaringan komputer yang sangat besar, dimana jaringan komputer

tersebut terdiri dari beberapa jaringan – jaringan kecil yang saling terhubung satu sama lain. Menurut Simarmata dalam Arizona (2017:107) menjelaskan bahwa “*Internet* adalah kelompok atau kumpulan dari jutaan komputer untuk mendapatkan informasi dari komputer yang ada didalam kelompok tersebut dengan asumsi bahwa pemilik komputer memberikan izin akses”.

Dengan kondisi ekonomi yang kian tidak menentu, banyak perusahaan yang tidak memanfaatkan *internet*, perlahan mulai gulung tikar. *Internet* telah menciptakan perusahaan dengan model baru, yang mengubah persepsi tradisional dalam melakukan sebuah bisnis (Ari Handojo, 2019). Menurut Griffin dan Ebert (2007), bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Bisnis *Online* yaitu usaha komersial dalam bidang perdagangan baik menjual produk ataupun jasa, dimana bisnis ini menggunakan *internet* sebagai wadahnya. Bisnis *Online* adalah sebuah kegiatan yang menggunakan fasilitas jaringan internet untuk melakukan segala kegiatan yang dapat dilakukan secara online seperti halnya bisnis, daftar kuliah, *searching*, *stalking*, mencari berita dan lain sebagainya (Dedik

Kurniawan,2020). bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam penuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industry (Allan Afuah ,2004:35).

Jual beli lewat online harus memiliki syarat-syarat tertentu boleh atau tidaknya dilakukan. Menurut Ovied. R syarat-syarat mendasar diperbolehkannya jual beli lewat online adalah sebagai berikut:

- a. Tidak melanggar ketentuan syari'at agama, seperti transaksi bisnis yang diharamkan, terjadinya kecurangan, penipuan dan monopoli.
- b. Adanya kesepakatan perjanjian diantara dua belah pihak (penjual dan pembeli).
- c. Produk yang halal, kejelasan status dan kejujuran.
- d. Adanya kontrol, sanksi dan aturan hukum yang tegas dan jelas dari pemerintah.

Jika bisnis lewat online tidak sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang telah dijelaskan di atas, maka hukumnya adalah "haram" tidak diperbolehkan. Al-Qur'an juga menyebutkan dalam surat Al-Mutaffifiin ayat 1-3 yaitu :

Artinya: "Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi".

Bisnis online tidak mengenal ruang dan waktu, karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, bahkan selama 24 jam. Oleh karena itu bisa dikatakan bahwa bisnis online seperti tidak ada matinya, dengan pangsa pasar yang luas ditambah lagi dengan berbagai kemudahan yang bisa didapatkan maka bisnis ini menjadi hal yang tentu sangat menggiurkan untuk dilakukan. Menurut Al-Ustad Abu Abdillah Afifudin as-Sidawi (2020 : 21), dalam syariat Islam hukum asal sebuah akad jual beli dan sistem dalam bisnis adalah halal dan mubah, apapun formula dan bentuknya, selama tidak ada nas dalil yang mengharamkan dan tidak ada unsur yang melanggar batas- batas syariat. Ini adalah salah satu kaidah besar dalam Fikih Islam yang membuktikan keindahan Islam sebagai

agama rahmatan lil'alamin. Firman Allah dalam surat al- Baqarah : 275

" Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."

Asy-Syaikh Abdurrahman bin Nashir as-Sa'id dalam tafsirnya menjelaskan, " Firman Allah s.w.t ini adalah dasar pijakan di dalam menghalalkan segala macam aktivitas bisnis (usaha) hingga datang nas yang menunjukkan larangan."

Salah satu model bisnis internet marketing online muncul dengan istilah dropshipping dan reseller. Dropshipping adalah satu sistem jual beli yang memungkinkan satu individu atau perusahaan menjual barang tanpa harus menyimpan stok, dan bahkan tanpa harus melakukan pengiriman sendiri. Sistem ini berbeda dengan sistem reselling yang mengharuskan seseorang memiliki barang dalam bentuk ready stock, kemudian menjualnya kembali. Dalam sistem dropshipping ini keuntungan didapat dari selisih harga antara harga grosir dan harga eceran. Sistem ini menjadi salah satu bisnis yang diminati saat ini, karena selain hal ini memberikan kemudahan bagi dropshipper, dengan sistem ini dropshipper tidak perlu mengeluarkan modal yang besar untuk menyotok barang dan tidak perlu direpotkan dengan pengiriman barang sendiri karena hal tersebut sudah dilakukan langsung oleh produsen atau supplier (Rani : 2019 : 3). Selain Dropshipping model bisnis online internet marketing lainnya yaitu reseller. Reseller adalah penjual yang menjual barang milik penjual lain (bukan barang miliknya). Reseller sendiri dapat membantu memasarkan penjualan dari penjual lain. Reseller memiliki keunggulan khusus dari agen atau makelar, keunggulannya adalah reseller tidak mendapatkan pengganti dari yang menerima upah melalui supplier khusus yang diterapkan untuk reseller, sehingga reseller akan mendapatkan upah dengan harga lebih rendah dari harga pasaran. Maka supplier dan reseller mendapatkan keuntungan yang sama,

walaupun tidak ada ikatan resmi yang ada dari kedua belah pihak (Misna, 2020). Sistem yang diterapkan oleh reseller dalam ilmu manajemen dimasukkan sebagai strategi distribusi tidak langsung (Nur Hasanah :2019 : 4). Distribusi tidak langsung adalah penjualan barang dari

produsen kepada konsumen melalui perantara (Nur Hasanah :2019 : 4) .

Menurut Sofyan Assauri (2004 : 83) distribusi merupakan suatu lembaga yang memasarkan produk, yang berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Menurut pandangan Islam konsep distribusi adalah peningkatan dan pembagian bagi hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan, sehingga kekayaan yang ada dapat melimpah dengan merata dan tidak hanya beredar diantara golongan tertentu saja. Menurut firman Allah s.w.t tentang distribusi sebagaimana terkandung dalam surat Al-hasyr : 7 yaitu

Artinya : "Apa saja harta rampasan (fa'i) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabatnya, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang sedang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar hanya diantara orang-orang kaya saja diantara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah sangat keras hukum-Nya" (QS Al-hasyr : 7).

Ada persoalan yang muncul dalam transaksi ini yaitu maraknya unsur penipuan jual beli baik dari reseller maupun supplier. Seperti barang yang dipesan tidak seperti foto, barang yang dipesan cacat, barang yang dipesan tidak ada stok. Seringkali pihak reseller maupun dropshipper sudah melakukan pembayaran namun barang tidak kunjung dikirim dan sering terjadinya miss stock atau perbedaan stok real di gudang dengan pesanan reseller karena tidak adanya aplikasi atau web order khusus reseller. Jual beli dengan sistem ini menimbulkan banyak perdebatan hukum Islam mengenai halal haramnya. Dasar hukum jual beli adalah al-Qur'an dan al-hadits, sebagaimana disebutkan dalam surat al-Baqarah ayat 275:

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang

telah sampai kepadanya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya" (Q.S.Al.Baqarah: 275).

Berdasarkan ayat tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hamban-Nya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.

Melakukan kegiatan jual beli tentu tidak bisa dilakukan dengan asal atau sembarangan, ada aturan-aturan yang mengikatnya, apalagi jika jual beli dikaitkan dengan agama, karena dalam jual beli terdapat dua pihak atau lebih yang salah satunya tidak boleh merasa dirugikan, jika ada yang dirugikan maka batallah transaksi jual beli tersebut. Transaksi yang berlangsung jujur dan adil amatlah ditekankan dalam jual beli atau bai' oleh Al-qur'an dan Nabi Muhammad SAW. Sebagaimana Hadist Nabi Muhammad SAW:

Ibnu "Umar menyatakan bahwa seorang berkata kepada Nabi Muhammad SAW: "sungguh saya ditipu dalam perdagangan". Kemudian Beliau bersabda: "Jika berlangsung jual beli, katakanlah: "jangan ada penipuan" lalu orang itu pun selalu mengucapkannya. (Bukhari dan Muslim).

Dari hadist diatas menyatakan bahwa didalam jual beli jangan sampai ada unsur penipuan, karena penipuan sudah pasti akan merugikan salah satu pihak diantaranya. Oleh sebab itu Nabi Muhammad SAW menekankan bahwa dalam melakukan kegiatan atau transaksi jual beli hendaklah berlangsung dengan jujur (transparan) dan adil (tanpa unsur penipuan). Dalam ekonomi Islam jual beli atau bisnis haruslah berdasarkan prinsip - prinsip atas nilai-nilai dasar etika dalam berbisnis, diantanya yaitu tauhid, khilafah, ibadah, tazkiyah dan ihsan. Dari nilai dasar ini dapat diangkat ke prinsip umum tentang keadilan, kejujuran, keterbukaan (transparansi), kebersamaan, kebebasan, tanggungjawab dan akuntabilitas. Sementara konsep jual beli online dengan sistem dropshipping ini menimbulkan fenomena atau permasalahan dimana

penjual (dropshipper) tidak memiliki secara langsung barang yang akan diperjualbelikan, penjual hanya bermodalkan foto dan keterangan barang yang akan dijual dari produsen/supplier/toko pembuat barang tersebut tanpa harus menyetok barang dan tanpa melihat wujud asli barang yang akan diperjualbelikan, hal ini bukan tidak mungkin akan menimbulkan ketidakpastian terhadap barang yang akan dijual dropshipper, apakah barang tersebut sesuai dengan ketentuan yang disebutkan oleh dropshipper kepada pembeli baik ukuran, bentuk, gaya dan lain sebagainya,karena dropshipper sendiri pun belum melihat wujud asli barang yang akan dijualnya tersebut. Abu Hurairah r.a berkata : Rosullullah Melarang Jual Beli (yang ada Unsur) gharar.

Gharar adalah segala sesuatu yang tidak diketahui (majhul) akibatnya. Larangan jual beli yang mengandung gharar adalah salah satu dari kaidah besar dalam fikih jual beli. Dari situasi diatas, terlihat bahwa tidak ada unsur kejujuran atau keterbukaan (transparan) yang dilakukan terhadap penjual kepada pembeli, jelas hal ini bertentangan dengan prinsip atau nilai dasar etika berbisnis (jual beli) dalam ekonomi Islam bahwa dalam jual beli harus diterapkan prinsip kejujuran dan keterbukaan (transparan) antara penjual dan pembeli.

Salah satu bisnis kosmetik yang saat ini dijalani banyak kaum muda, baik lelaki maupun perempuan adalah bisnis Natura World dengan produk andalannya yaitu Natura Beauty Spray. Dalam bisnis ini, member berkesempatan mendapatkan keuntungan dengan menjual produk-produk Natura World, seperti Beauty Spray, Aloe Vera Shooting Gel, dan Chocolate Soap. Selain mendapatkan keuntungan dari jualan produk Natura secara ecer, member Natura juga berkesempatan mendapatkan bonus jika berhasil merekrut orang untuk bergabung ke dalam bisnis Natura World. Dengan model bisnis seperti ini, member tidak hanya bisa mendapatkan keuntungan dari jualan produk Natura saja, tetapi juga berkesempatan untuk mengembangkan jaringan agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Natura World merupakan Brand dari PT. Natura Prima Beauty yang bergerak dibidang distributor pemasaran produk kecantikan berbasis jaringan. Perusahaan ini berdiri sejak 2014 lalu dan hingga saat ini

telah mendistribusikan produk lebih dari 30 provinsi di seluruh Indonesia dan luar negeri serta melahirkan banyak pebisnis jaringan dengan penghasilan di atas rata-rata. Terdapat beberapa produk kecantikan yang dijual perusahaan ini antara lain Natura Beauty Spray (NBS), Natura Aloe Vera (NAV), Natura Chocolat Soap (NCS), Naturabiz, Premium Ion Nano Eyeglasses, Ultra Smooth Lipmatte. Perusahaan ini menawarkan peluang bisnis produk kecantikan dengan modal terjangkau. Dengan modal Rp500.000, Anda bisa bergabung menjadi member Natura World. Kesempatan mendapatkan penghasilan dari Natura World masih terbuka lebar. Bisnis produk kecantikan di Indonesia sangat besar peluangnya. Tingginya angka penjualan kosmetik secara online di Indonesia menjadi bukti bahwa produk kecantikan adalah produk yang sangat laris di pasaran.

Dengan banyaknya merk produk kecantikan di pasaran, bukan hal yang mudah bagi pemilik brand untuk membuat produknya dikenal banyak orang. Semakin ketatnya persaingan dunia usaha dalam memasarkan produknya ditandai dengan semakin banyaknya produk-produk baru yang terus bermunculan di pasaran dengan tawaran kualitas produk yang beragam, harga yang terjangkau serta didukung oleh dana promosi dan dana saluran distribusi yang cukup besar. Untuk dapat memenangkan persaingan setiap perusahaan dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam mencari terobosan-terobosan baru, khususnya dalam bidang pemasaran untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan berusaha meningkatkan keuntungan melalui peningkatan penjualannya dengan media internet (Nur Hasanah :2019:7).

Di Natura World ini, teknik pemasarannya berbasis jaringan. Para member yang sudah bergabung di Natura World bisa merekrut orang agar join ke bisnis ini. Bagi member yang berhasil mengajak orang gabung ke dalam bisnis Natura, maka member tersebut berhak mendapatkan reward sesuai dengan yang sudah ditentukan. Dengan metode ini membuat semakin banyak orang yang mempromosikan produk-produk Natura World, tak terkecuali Natura Beauty Spray. Dengan perkembangan internet yang pesat, media internet sangat bagus untuk mempromosikan produk. Pemilik produk

tidak harus mahal-mahal beriklan di TV. Banyak merk produk kecantikan yang kini populer tanpa harus diiklankan di TV.

Produk-produk Natura World diantaranya yaitu Natura World Beauty Spray merupakan serum yang mengandung glutathione dan kolagen. Serum ini dikemas dalam botol spray, sehingga cara pakainya lebih praktis. Selain kolagen dan glutathione, serum ini juga mengandung beberapa bahan alami seperti lidah buaya, akar manis, bengkoang, dan kacang polong. Natura World Aloe Vera Shooting Gel merupakan produk dengan bahan utama Aloe vera. Produk ini bisa digunakan ke badan, wajah, bahkan bisa juga digunakan ke rambut. Natura World Chocolate Soap merupakan sabun cair beraroma coklat yang bisa digunakan untuk merawat kulit agar kulit lebih cerah, lebih kencang, dan lebih lembut. Natura World Naturabiz, selain produk perawatan kulit, juga ada produk minuman kecantikan. Naturabiz merupakan minuman serbuk rasa apel yang mengandung bahan-bahan yang bermanfaat untuk kulit dan tubuh, seperti L-Glutathione, kolagen ikan, ekstrak buah dan sayur, ekstrak teh hitam, dan ekstrak ganggang laut. Naturabiz bisa dikonsumsi sebagai upaya perawatan kulit dari dalam.

Natura World merupakan salah satu distributor produk kecantikan yang menggunakan sistem reseller dan dropshipping dalam memasarkan produknya. Sehubungan dengan hal tersebut, untuk menjadi salah satu member Natura World sangatlah mudah, yaitu chat via whatssap ke nomor yang tercantum sebagai admin . Sampaikan kalau anda ingin mendaftar jadi member Natura World, tunggu chat balasan, jika sudah setuju, siapkan modal awal sebanyak Rp500.000 untuk pembelian produk Natura World Beauty Spray sebanyak 7 botol. Harga ecer Natura Beauty Spray per botol adalah 95.000. Jika dengan modal Rp500.000 dapat 7 botol, dan anda berhasil menjual Natura Beauty Spray dengan harga ecer tersebut, berarti total omzetnya adalah $Rp95.000 \times 7 = Rp665.000$. Dengan kata lain, keuntungannya adalah $665.000 - 500.000 = Rp165.000$, menyertakan identitas dan nomor rekening. Dengan menyertakan identitas dan nomor rekening setelah terdaftar sebagai member maka akan mendapatkan nomor id pendaftaran sebagai member. id tersebut digunakan

sebagai user member yang terinput ke dalam sistem. Hal tersebut bertujuan agar member Natura World yang menjalankan Bisnis, merupakan member yang terdaftar di sistem perusahaan (resmi terdaftar sebagai agen). Bisnis Natura ini sangat menjanjikan jika dijalani dengan sungguh-sungguh. Selain bisa mendapatkan keuntungan dari menjual produk Natura secara ecer, member natura juga bisa mendapatkan bonus jika berhasil merekrut member.

Bisnis Natura World merupakan salah satu peluang bisnis online yang praktis dan efisien sehingga banyak orang tertarik untuk menjadikan bisnis ini sebagai pekerjaan utama ataupun pekerjaan sampingan. Natura World merupakan produk asli buatan Indonesia, yang bergerak dibidang kecantikan yang menggunakan sistem reseller dan dropshipping dalam memasarkan produknya. sehingga banyak orang yang tertarik untuk menjadi member tersebut.

Untuk mengapresiasi agen yang memiliki semangat dalam bisnis Natura World, Toko online Natura World akan memberikan sebuah penghargaan bagi member yang berprestasi dalam peningkatan transaksi penjualannya, sehingga sesama member berlomba-lomba untuk mendapatkan bonus dengan menjaring para reseller melalui iklan dan promo-promo menarik mereka untuk mendapatkan reward. selain mendapatkan manfaat dari pemakaian secara langsung produk Natura World untuk diri kita sendiri. Member Natuar World juga mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk. Semakin banyak penjualan produk, semakin banyak pula bonus yang didapatkan dari bisnis Natura World.

Harga produk Natura World memiliki nilai jual tinggi sehingga para member harus memberikan iklan yang meyakinkan konsumen. Adapun produk Natura World saat ini terdiri dari beberapa produk diantaranya :

**Tabel 1.1
Harga dan Jenis Produk**

Nama Produk	Harga Paket(RP)	Harga Ecer(RP)
Natura Beauty Sepray	500.000	95.000
Natura Aloe Vera	500.000	150.000

<i>Natura Chocolat Soap</i>	500.000	125.000
<i>Naturabiz</i>	525.000	200.000
<i>Premium Ion Nano Eyeglasses</i>	600.000	600.000
<i>Ultra Smooth Lipmatte</i>	525.000	125.000

Saat ini banyak produk kecantikan yang serupa, semakin mudahnya akses untuk menjalankan bisnis maka para pelaku usaha mulai bersaing mencari produk yang dibutuhkan oleh pasar, segala sesuatu yang ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan dapat memuaskan keinginan konsumen atau pembeli. Berbicara tentang produk ada beberapa faktor penting agar konsumen dapat mengambil keputusan pembelian yaitu terdiri dari harga, kualitas, iklan, layanan serta merek/brand, dari produsen, oleh sebab itu produsen harus dapat mengerti faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen agar mereka tertarik dengan produk-produk yang akan dipasarkan oleh pemasar. Oleh karena itu, penulis dalam penelitian skripsi ini mengambil judul "Reseller and Dropship Analysis in Online Business

According to Sharia Economic Perspective.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif. Metode sangat diperlukan dalam suatu penelitian ilmiah, sebab metode merupakan cara untuk mencapai tujuan. Metode pada dasarnya berarti cara yang dipergunakan untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, tujuan umum penelitian adalah untuk mengungkap masalah, maka langkah-langkah yang akan ditempuh harus relevan dengan masalah yang telah dirumuskan, adapun pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

Menurut Sugiyono (2017:9) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian

kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.

Menurut Sugiyono (2017:8) Filsafat postpositivisme adalah sebagai paradigma interpretif dan konstruktif, yang memandang realitas sosial sebagai sesuatu yang holistik/ utuh, kompleks, dinamis, penuh makna, dan hubungan gejala bersifat interaktif (reciprocal).

Sedangkan menurut Nazir (2014:43) metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang terselidiki. (Nazir, 2014)

B.Data atau Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto dalam (Misna : 2020:51) sumber data di dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Data merupakan hasil pencatatan baik yang berupa fakta maupun angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi.

Adapun Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, sedangkan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data yang dimaksud adalah :

1.Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan. Sumber data primer juga merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu maupun kelompok yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti. (Misna : 2020:52) Maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan meperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Peneliti memperoleh sumber data primer yaitu dari hasil observasi atau pengamatan hasil wawancara dari leader dan member dari produk bisnis online natura world Rangkasbitung, Lebak Banten, dan hasil teknik dokumentasi.

2.Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber penunjang yang berkaitan, dapat berupa buku-buku tentang subjek materi yang ditulis oleh orang lain, dokumen-

dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan. (Misna : 2020:52) Peneliti menggunakan sumber data sekunder dan merujuk pada literatur yang berkaitan dengan mekanisme reseller dan dropshipper dalam bisnis online ditinjau dari prespektif ekonomi islam. Beberapa literatur yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu buku-buku pendukung sesuai topik penelitian, jurnal, serta arsip-arsip yang diperoleh dari hasil teknik dokumentasi.

C.Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data yang dibutuhkan. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data yang benar dan tepat, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. (Sugiyono:2017:224)

Adapun Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi menjadi 2 bagian, diantaranya sebagai berikut:

a.Data Primer

Sumber data primer, yaitu data yang diperoleh dari Member Natura World disekitar Rangkasbitung, yang diperoleh melalui observasi, wawancara, (interview), dan dokumen.

1.Observasi

Menurut Sugiyono (2017:226) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Observasi adalah suatu aktivitas pengamatan terhadap sebuah objek secara langsung dan mendetail guna untuk menemukan informasi mengenai objek tersebut. Menurut Nawawi dan Martini, observasi merupakan sebuah pengamatan dan juga pencatatan secara urut yang terdiri dari unsur-unsur yang muncul dalam suatu fenomena pada objek penelitian tersebut. Dan hasil dari pengamatan tersebut selanjutnya akan dilaporkan dengan susunan secara sistematis dan juga sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku. Observasi yang akan dilakukan dalam penelitian ini yaitu melakukan pengamatan mengenai produk-produk yang dijual oleh natura world dengan bisnis online

serta mengamati mekanisme reseller dan dropshipper dalam sistem penjualan produk natura world.

2.Wawancara (Interview)

Menurut Sugiyono (2015:72) wawancara adalah pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi maupun suatu ide dengan cara tanya jawab, sehingga dapat dikerucutkan menjadi sebuah kesimpulan atau makna dalam topik tertentu. Dipilihnya metode wawancara ini dikarenakan lebih mudah untuk dipahami dan sumber informasinya lebih akurat. Responden dalam penelitian ini yaitu leader, reseller, dan dropshipper pada produk Natura World di Kab. Lebak-Banten.

3.Dokumentasi

Menurut Suharsimi Arikunto,(2016:212) dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen berupa buku-buku, majalah-majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.

Dokumentasi menurut Sugiyono (2015: 329) adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

Dokumentasi dalam penelitian ini yaitu mengumpulkan dokumen hasil kegiatan berupa arsip, komunikasi bisnis online, dokumen produk, arsip reseller dan dropshipper dan dokumentasi kegiatan lainnya.

b.Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu data yang didapat dari member natura world Rangkasbitung berupa dokumen atau yang berkaitan dengan penelitian.

Sumber data sekunder yang digunakan peneliti adalah buku-buku yang ada relevansi dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian, yaitu bahan yang memberikan penjelasan yang berhubungan dengan reseller,dropshipper, bisnis online dan ekonomi islam.

D.Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan dalam metode pengambilan data oleh peneliti untuk menganalisa hasil penelitian yang dilakukan pada langkah penelitian selanjutnya. Pada prinsip instrument penelitian memiliki ketergantungan dengan data-data yang dibutuhkan oleh karena itu setiap penelitian memilih instrument penilaian yang berbeda antara satu dengan yang lainnya.

Berikut adalah instrument penelitian yang dipakai dalam penelitian ini :

1.Instrumen Observasi

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melakukan pengamatan mengenai produk-produk yang dijual oleh natura world dengan bisnis online serta mengamati mekanisme reseller dan dropshipper dalam sistem penjualan produk natura world.

Tabel 1.2 Perbedaan Harga

Kode Produk	Harga Member (Paket)	Harga Reseller	Harga Dropshipper
NBS	500.000	75.000	80.000
NAV	500.000	130.000	140.000
NCS	500.000	110.000	120.000
NB	525.000	185.000	190.000
PINE	600.000	580.000	590.000
USL	525.000	110.000	120.000

Alat atau bahan instrument penelitian yang digunakan adalah wawancara atau Tanya jawab yang dilakukan guna mendapatkan jawaban yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian.

1.Alat Rekam

Alat ini dipergunakan sebagai pelengkap bentuk riset yang ada di lapangan. Alat perekam atau dokumen bias dalam audio atau video, seperti penggunaan hp, kamera, tape recorder, dan lain sebagainya.

Manfaat alat rekam/alat perekam saat melakukan kegiatan wawancara yaitu untuk melakukan kegiatan wawancara yaitu untuk merekam wawancara antara penanya dan narasumber, sehingga menjadi bukti jika ada kesalahan. Untuk alat pengingat hal-hal penting lainnya yang mungkin saja belum sempat tertulis.

2.Dokumentasi

Cara lain untuk dapat memperoleh data responden dan informan adalah menggunakan dokumentasi. Pemberian atau pengumpulan bukti dan keterangan seperti gambar, kutipan, dan lain-lain.

3.Peneliti

Satu-satunya instrument penting dalam penelitian kualitatif adalah peneliti itu sendiri. Peneliti mungkin menggunakan alat-alat bantu untuk mengumpulkan data seperti

tape recorder, atau kamera. Tetapi kegunaan atau pemanfaatan alat-alat ini

sangat tergantung pada peneliti itu sendiri. Kelebihan peneliti sebagai instrumen yaitu :

Pertama, peneliti dapat langsung melihat, merasakan, dan mengalami apa yang terjadi pada subjek yang diteliti.

Kedua, peneliti akan mampu menentukan kapan data telah mencukupi, data telah jenuh, dan penelitian dihentikan. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data tidak dibatasi oleh instrumen (misalnya kuesioner) yang sengaja membatasi penelitian pada variable-variabel tertentu saja.

Ketiga, peneliti dapat langsung melakukan pengumpulan data, menganalisisnya, melakukan refleksi secara terus menerus, dan secara gradual “membangun” pemahaman yang tuntas tentang suatu hal.

E.Teknik Analisi Data

Kegiatan analisis data dalam penelitian kualitatif dimulai sejak peneliti melakukan kegiatan pra lapangan sampai dengan selesainya penelitian. Analisis data dilakukan secara terus menerus dan berkesinambungan tanpa henti sampai data tersebut bersifat jenuh. Menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2009:246-253) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification. (Fauzan, 2017)

1.Data Reduction

Mereduksi data 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. (Sugiyono, 2017 : 247)

2.Data Display

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Namun, Miles and Huberman (1984) mengemukakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif

adalah dengan teks yang bersifat naratif. (Sugiyono, 2017:249)

3. Conclusions Drawing

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, , dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. (Sugiyono, 2017:253)

Dengan mengikuti teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles and Huberman (1984), analisis data dalam penelitian deskriptif kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah pengumpulan data dalam periode tertentu.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisa Temuan Dengan Teori Yang Relevan

Mekanisme Reseller dan Dropshipper yang diterapkan pada Natura World Rangkasbitung Kab. Lebak yaitu Mekanisme reseller dan dropshipper dalam bisnis online ditinjau dari prespektif ekonomi Islam, reseller merupakan penjualan kembali atau orang yang melakukan penjualan dari produk orang lain melalui website mereka dengan satu kesepakatan. Sedangkan dropshipper adalah metode berdagang, dimana badan usaha atau perorangan (retail atau pengecer) tidak melakukan persediaan, barang didapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya. Reseller dan Dropshipper yang merupakan salah satu sistem yang dipakai dalam sistem bisnis online (Yustisia 2013:395).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada ketiga reseller dan dropshipper Natura World, ketiganya menyatakan bahwa "sistem reseller dan dropshipper yang diterapkan pada natura

world sangatlah mudah serta memiliki kualitas yang bagus"

Perbedaan Mekanisme Dropshipper dan Reseller Pada Toko Online Natura World yaitu berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, Pihak toko online Natura World yaitu tidak membedakan antara Dropshipper dengan Reseller, manajemen hanya berpatokan kepada harga atau pricelist yang digunakan untuk Dropshipper / Reseller. Seperti yang diungkapkan oleh Ella salah satu marketing toko online Natura World :

"Adapun persamaan dan perbedaan dari reseller dan dropshipper di Natura World yaitu, reseller dan dropshipper sama-sama disediakan pricelist atau catatan harga yang sama untuk harga penjualan produk Natura World, Perbedaannya hanya dari sistem penyediaan barang , jika reseller akan mengambil barang dapat berkonsultasi langsung dengan member, sedangkan dropshipper memesan barang melalui via online dengan pembayaran online pula. Oleh karena itu dropshipper harus mengirimkan alamat tujuan yang jelas kepada member agar barang diantar sesuai dengan pesanan." (Wawancara 15 Oktober 2021)

Berdasarkan pengakuan Ella, sebagai marketing toko dapat dijabarkan mekanisme yang dilakukan oleh para Dropshipper dan Reseller Natura World terdapat perbedaan yang cukup signifikan, untuk lebih jelasnya dapat diuraikan pada tabel dibawah ini.

Dropship merupakan bisnis toko online yang saat ini sedang berkembang. Layanan kenyamanan kepada toko online yang ditawarkan dropship. Konsep sistem dropshipper dan reseller sedikit berbeda. Memulai bisnis dropshipper tidak memerlukan modal besar, bisnis ini memungkinkan dengan modal kecil (Misna,2020:41). Penjualan produk melalui sistem dropshipping adalah ketika pelanggan sudah membayar produk kepada dropshipper. Setelah dropshipper menerima pembayaran dari pelanggan, dropshipper memberikan rincian produk yang di pesan dan membayar kepada toko natura world. Kemudian toko natura world mengirimkan barang tersebut kepada pelanggan dengan mengatasnamakan si dropshipper. Keuntungan yang di peroleh dropshipper dari harga yang di tentukan toko natura world dengan dropshipper.

Sebagai dropshipper, dropshipper berhak untuk memilih dan menentukan produk yang akan di jual. Sedangkan sebagai

toko online natura world hanya menyediakan brosur, media promosi kemudian di unggah ke website. Yang di butuhkan dropshipper jika ada pelanggan yang tertarik dengan produk, maka di situlah dropshipper akan menerima pesanan dan menerima pembayaran dari pelanggan. Sistem dropshipper dalam bisnis online natura world sangatlah mudah sehingga dropshipper cocok dijadikan bisnis sampingan.

Cara kerja menggunakan sistem dropship, misalnya saya adalah seorang penjual sistem dropship, saya membeli produk dari toko Online natura world dengan harga 350.000 rupiah. Lalu saya bisa menjual produk itu kembali dengan harga sesuai yang saya tentukan. Sebagai contohnya, saya memberikan harga kepada pelanggan saya sebesar 450.000 rupiah dengan ditambah biaya ongkos kirim sebesar 15.000 rupiah. Setelah saya memperoleh pembayaran sebesar

465.000 rupiah dari pelanggan beserta dengan alamat rumahnya. Maka, selanjutnya saya akan meneruskan pembayaran tersebut kepada supplier sebesar

350.000 rupiah untuk harga barang dan ditambah 15.000 rupiah untuk ongkos kirim. Dari penjualan produk tersebut saya akan memperoleh keuntungan sebesar rupiah tanpa saya harus membeli produk tersebut dan menyetoknya dirumah/gudang. Karena supplier akan langsung mengirimkan barang kepada pelanggan saya.

Berdasarkan bagian diatas dapat dijelaskan, seorang dropshipper toko online natura world cukup berkomunikasi dengan bagian marketing toko dalam melakukan transaksi penjualan tanpa harus datang langsung ke toko, sehingga proses packing dan pengiriman sudah diatur oleh toko.

Berdasarkan wawancara dengan salah satu dropshipper natura world

yaitu : "Bawa keuntungan yang didapat saat jadi dropshipper di natura world, hasilnya pun lumayan, untuk mekanismenya dropshipper natura world juga cukup mudah, yaitu dengan hubungi admin natura world lalu pesan produk yang akan dibeli kemudian transfer dan kirim alamat lengkap pembelinya". (Wawancara, Anisa 2021:07)

"Menjadi dropshipper natura world sangatlah mudah, yaitu Memiliki pelanggan sendiri karena pembeli tidak mengetahui bahwa orang melakukan metode dropshipping, dan tidak men-stock barang.

Tidak memerlukan lokasi (lapak) sewa toko/gudang sehingga biaya sangat minim bahkan bisa dibilang tanpa modal lalu tidak khawatir kehilangan pembeli tetap, mekanismenya juga mudah dan simpel, Tidak perlu modal untuk membeli barang karena pembelian baru dilakukan apabila ada permintaan, lalu Tidak perlu gudang & inventori, akan tetapi penjualan bisa dilakukan melalui facebook, whatsapp dan Instagram" (Wawancara Rahma,2021:10)

Pengakuan berbeda dropshipper toko online natura world, yaitu :

"Menjadi dropshipper di natura world ini ya banyak kelebihannya, responnya cepet dan tidak perlu repot-repot datang langsung ke toko, cukup whatsapp adminnya aja, tinggal transfer dan kasih alamat lengkap pembeli sudah beres, dari segi mekanismenya juga simpel, toko sudah ngasih pricelistnya yang selalu update tinggal menyesuaikan saja."

Adapun mekanisme dropshipping di toko yaitu pertama order sudah melakukan pembayaran via transfer akan di list sesuai hari oleh admin, kemudian daftar tersebut di berikan ke gudang, untuk proses packing berlangsung tiap hari mulai pagi jam 8 – jam 2 siang, setelah itu ada orang JNE atau JNT yang datang mengambil paketan."

Berdasarkan pengakuan beberapa narasumber dropshipper diatas dapat diuraikan yaitu keuntungan mereka menjadi dropshipper di Toko Online natura world adalah sebagai berikut :

a.Kemudahan dropshipper dalam proses pembayaran dalam membeli produk di toko Online natura world yaitu cukup via transfer ke rekening bank yang telah disediakan oleh toko Online natura world

b.Dropshipper tidak perlu membeli barang/menstock barang yang telah mereka beli, dropshipper cukup menghubungi toko Online natura world untuk mengecek ketersedian barang yang ingin diinginkan pembeli

c.Dropshipper tidak perlu melakukan proses packing untuk pengiriman barang ke pembeli, karena sudah diproses di toko Online natura world bagian gudang

Memahami bagaimana cara kerja bisnis toko online natura world sangat memberikan banyak manfaat bagi dropshipper. Meliputi minimnya modal yang dibutuhkan, tidak perlu repot untuk mengurus pengiriman, bisa menjalin hubungan baik dengan pemasok atau supplier dan masih banyak lagi

keuntungan yang akan dropshipper dapatkan. Selain bisnis sistem dropshipper, bisnis menggunakan sistem reseller juga berkembang pada saat ini karena bisnis ini memungkinkan dengan modal kecil tetapi perbedaan dari dropshipper dengan reseller, reseller menyediakan barang yang akan di jual dan barang tersebut di promosikan dan di jual dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal yang di beli toko natura world. Cara kerja dengan menggunakan sistem reseller misalnya, seorang reseller sedikit banyak harus memiliki modal untuk membeli dan menyediakan barang yang akan ia jual kembali. Karena maraknya online shop yang bertebaran di internet, maka seorang reseller terlebih dahulu membeli barang, entah itu membeli langsung dari tokonya sendiri maupun berbagai toko online yang ada di internet. Kemudian seorang reseller membuat sebuah toko online baru maupun mempromosikan barang tadi melalui situs, blog dan sosial media yang dipunya, setelah itu menjual barang yang telah dibelinya tadi dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal membeli (Nur Hasanah, 2020:48).

Syarat menjadi seorang reseller, tentunya harus memiliki modal yang besar memiliki uang atau dana yang digunakan untuk membeli dan menyetok persediaan barang yang akan dijual. Selain membutuhkan uang, tentunya juga harus ahli dalam memasarkan produk, dan juga memiliki koneksi yang baik dengan berbagai supplier. Supplier tersebut, tentunya nanti akan menjadi sumber utama dari barang yang akan dijual kembali. Apalagi jika menjadi seorang supplier di dunia maya. Maka sedikit banyak harus mengetahui berbagai teknik untuk ngeblog, berdagang di toko online, promosi di sosial media dan segala jenis penggunaan media online lainnya. Hal tersebut dilakukan untuk melancarkan aktivitas jual beli atau perdagangan yang dilakukan di internet. Berdasarkan wawancara dengan salah satu reseller toko online natura world, yaitu :

“Alasan menjadi jadi reseller di natura world karena disini responnya cepat, lalu stok barang melimpah, dan yang paling penting harganya murah banget, perihal mekanisme di toko ini cukup memudahkan, tidak ribet, pelayanan bagus, barang ready terus. (Wawancara, Ika Aryati 2021:12)”

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan untuk menjadi seorang reseller tidak mungkin jika kalian tidak menggunakan modal/tanpa modal sepesperpun (gratis),

semua reseller sedikit banyak pasti membutuhkan uang untuk membeli dan menyetok barang yang akan di jual kembali. Dan tentunya seperti aspek perdagangan yang lainnya, setiap kegiatan atau aktivitas jual beli, pasti mengakibatkan adanya keuntungan maupun kerugian. Hal ini tentunya berlaku juga di dalam kegiatan reseller ini.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Ditinjau Dari Prespektif Ekonomi Islam Member Natura World Kabupaten Lebak, maka disimpulkan bahwa :

1.Mekanisme dropshipper dan reseller di toko online Natura World menurut prespektif ekonomi islam yaitu harus harus adanya ijab qabul anatara penjual dan pembeli, serta tidak berbeda antara dropshipper dan reseller, karena hanya berpatokan pada pricelist yang sudah ditetapkan toko.

2.Perbedaan mekanisme dropshipper dan reseller di toko online Natura World, seorang dropshipper tanpa perlu datang ke toko, pembayaran via transfer, tanpa menyediakan barang dirumah atau gudang, proses pengiriman dilakukan oleh pihak toko. Sedangkan reseller datang langsung ke toko untuk melakukan pembelian barang, kemudian pengiriman dilakukan sendiri oleh reseller dan menyediakan barang dirumah atau gudang.

3.Kelebihan dan kekurangan dropshipper dan reseller di toko online Natura World yaitu tidak berbeda antara dropshipper dan reseller, yaitu sama-sama memiliki modal yang kecil serta memiliki akses produk yang luas dan tidak direpotkan dengan kenaikan dan penurunan harga. Sedangkan kekurangan dari dropshipper dan reseller yaitu harga produk tidak bisa dibuat sendiri oleh penjual serta kesulitan untuk memantau stok barang karena barang yang dijual tidak bersifat ready stock.

5. DAFTAR PUSTAKA

Anjrah, Hukum Reseller dalam Islam”, dalam <https://www.anjrahweb.com>
As-Sidwi,Arifudin Abdillah, Bisnis Online Dalam Prespektif Fikih Islam.
Yogyakarta: At-tuqa,2020.

- Dosen Pendidikan, "Pengertian dan Cara Kerja Reseller,
<http://www.dosenpendidikan.co.id/reseller-adalah>.
- Sahroni, Oni ,2020 "Fikih Muamalah Kontemporer Jilid 1", Jakarta: Republika.
- Dzikrulloh, "Jual Beli Dropsipping dalam Bisnis Online", Jurnal, (Universitas Trunojoyo Madura, Program Studi Ekonomi Syariah, 2017).
- Fitriana , Nur, Indah, "Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha dan Reseller Dalam Sistem Transaksi Online di ReisaGarage", Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2017.
- Hasanah , Nur, Analisis Mekanisme Dropshipper Dan Reseller, Skripsi, Surabaya: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Manejemen, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2019
- Iswidharmanjaya, Derry. Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2012.
- Kajian Muamalah Konsep Simsarah Dalam Ekonomi Islam
<http://caknenang.blogspot.com/2011/04/konsep-simsarah-dalam-ekonomi-islam.html?m=1>
- Kotler, Philip. dan Garry Armstrong. Dasar-dasar Pemasaran. Edisi Kesembilan, Jilid 2, PT. Indeks : Jakarta, 2010.
- Miles and Huberman.Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Methods. (London: Sage Publication, Inc,), 1984.
- Misna.Sistem Reseller Dalam Praktik Jual Beli Online Prespektif Hukum Ekonomi Syariah, Skripsi, Palopo: Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Palopo,2020
- Moleong, Lexy, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung: Remaja Rosdakarya),2007
- Rani, Analisis Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Kajian Ekonomi Islam, Skripsi, Medan: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan,2019.
- Syafi'i, Ahmad. Bisnis Dropshipping dan Reseller, (Jakarta: PT Alex Media Kuoputindo,2003.
- Sugiyono, Metode Pendidikan Pendekatan Kuantitaif, Kualitatif, dan R&D, (Bandung: Penerbit Alfa Beta,),2013.
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- 2016.
- Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi III, (Jakarta: Rineka Cipta,), 1996.
- Subkhy, M. Hasan, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping", Skripsi, Lampung: Program Sarjana, Fakultas Syari"ah, Jurusan Muamalah, Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2017.
- Syafi'i, Ahmad. Bisnis Dropshipping dan Reseller, (Jakarta: PT Alex Media Kuoputindo,2003.
- Syafi'I, Muhammad, Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik, Edisi 1, Jakarta: Gema Isnani, 2002.