

IMPLEMENTASI PRINSIP EKONOMI ISLAM DALAM JUAL BELI ONLINE DENGAN SISTEM DROPSHIPPING

Fatkul Muslimin¹Mita Sulviana²

¹Institut Pesantren Sunan Drajat Lamogan, Indonesia

²Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia

Email: fatkhulmuslimin77@gmail.com¹; vianav495@gmail.com²

Abstrak: 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. Hasil penelitian ini antara lain sebagai berikut: 1) Penerapan prinsip ekonomi Islam belum sepenuhnya diterapkan dengan baik dan pemahaman santriwati terhadap prinsip ekonomi Islam masih sedikit dan tidak tahu 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.

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

Abstract: The aim of this research is to determine the application of Islamic economic principles in the online buying and selling of dropshipping systems carried out by PPTQ Al-Hasan Ponorogo students. This type of research for field research using qualitative methods. The techniques used in this study were interviews and documentation. After the data has been collected, it will be analyzed qualitatively descriptively. The results of this research include the following: 1) The application of Islamic economic principles has not been fully implemented well and female students have little understanding of Islamic economic principles and they do not know the principles of Islamic economics, 2) supporting factors make it easier for students to start an online business with a dropshipping system, they can start a business anywhere, it's easy to find consumers. The inhibiting factor is the limited operation of cellphones when you want to sell all the time, you don't know the stock of goods from consumers, 3) the impact of buying and selling online with the dropshipping system has two impacts, namely positive and negative.

Keywords : *Principles of Islamic Economics; Online Buying and Selling; Dropshipping System.*

A. Pendahuluan

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.¹ 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.² 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. 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.³ 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.

¹ Susiawati, W. (2017). Jual beli dan dalam konteks kekinian. *Jurnal Ekonomi Islam*, 8(2), 171-184

² Amalia, Alf. "Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *At-Tanmiyah: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 2.1 (2023): 151-17

³ Ridwan, Muhammad. *Peran kyai dalam pengembangan pondok pesantren tahfidzul qur'an di PPTQ Al-Hasan Ponorogo*. Diss. IAIN PONOROGO, 2018

Maka perlu kita pahami bahwa 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.

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.⁴

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. Setelah dropshiper selesai menjelaskan mengenai produk yang dijualnya pada akhirnya konsumen tertarik untuk membelinya karena yang dicari nya 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 di jelaskan oleh dropshiper, disini lain celak yang dipesannya dan barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan.⁵ 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, 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.

B. Metode

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang secara fokus mencari informasi, memahami secara mendalam, dan menelaah secara kritis atas fenomena sosial yang berkembang dalam masyarakat.⁶ Sementara pendekatan deksriptif digunakan karena pendekatan ini merupakan salah satu pendekatan yang berupaya memberikan gambaran secara lengkap dan detail mengenai fenomena sosial yang sedang terjadi di masyarakat. Sumber data berasal dari data primer (informan langsung) dan data skunder (data tertulis, dokumentasi, dan foto). Teknik pengumpulan data

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), hal 24

⁵ Lubabah Uml Fadhil, Wawancara, 03 November 2022

⁶ Denzin, K. N. & Lincoln S Y. *Hand book of qualitative research*. (Yogyakarta: Pustaka, 2009), hal 37

melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Instrumen penelitian adalah peneliti, pedoman wawancara, dan pedoman observasi.⁷ Keabsahan data diuji dengan teknik triangulasi. Analisis data menggunakan model analisis interaktif Milles & Huberman yakni dengan mengumpulkan data, mereduksi data, menyajikan data, verifikasi, dan penarikan kesimpulan.

C. Temuan Data dan Diskusi

1. Peneliti 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.⁸ Namun jangan sampai pada saat menerapkannya kesan kikir atau pelit yang muncul, apalagi sikap individualistis.⁹ Adapun macam-macam penerapan prinsip ekonomi Islam sebagai berikut:

a. 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.

b. 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.

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

d. 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 ekspetasi 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

⁷ Miles, M. B., A. Michael Huberman., & Saldana, J. *Qualitative data analysis*. (Terjemahan). Jakarta : UI Press, 2019), hal 51

⁸ Bakar, Abu. "Prinsip Ekonomi Islam Di Indonesia Dalam Pergulatan Ekonomi Milenial." *SANGAJI: Jurnal Pemikiran Syariah Dan Hukum* 4.2 (2020): 233-24

⁹ Inayah, Ina Nur. "Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Dalam Investasi Syariah." *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah(AKSY)* 2.2 (2020): 88-10

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.

e. Kehendak bebas

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakuakn 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. Latar belakang untuk menjalankan bisnis tersebut juga sangat beragam, pada intinya untuk mendapatkan hasil sendiri dan melatih jiwa untuk berbisnis walaupun masih dilingkupan pesantren. 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 merekan 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 melebih-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.¹⁰

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 sudaha 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.

2. 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:

a. 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

¹⁰ Maulidasari, Cut Devi, and Damrus Damrus Damrus. "Dampak promosi produk pada pemasaran online." Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen 5.1 .(2021)

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.

- b. 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.
- c. 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.
- d. 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.
- e. 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.
- f. Bermodal handphone.
Berdasarkan hasil wawancara dari paparan data diatas maka dapat dianalisis bahwa dalam menjalankan bisnis tersebut para santri hanya 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.
- g. 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.
- h. 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.

Adapun beberapa faktor penghambatnya sebagai berikut:

- a. 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.
- b. 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 disupplier.
- c. Apabila supplier melakukan kesalahan, repurtasi 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.
- d. 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.
- e. 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.
- f. 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. Pastinya 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.
- g. Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.
- h. 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.

3. Dampak 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 jalan kan 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.

D. Kesimpulan

Bagian 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 diinginkannya, 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.

E. Daftar Kepustakaan

- Amalia, Alfi. "Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *At-Tanmiyah: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 2.1 (2023): 151-175.
- Bakar, Abu. *"Prinsip Ekonomi Islam Di Indonesia Dalam Pergulatan Ekonomi Milenial."* SANGAJI: Jurnal Pemikiran Syariah Dan Hukum 4.2 (2020): 233-249.
- Denzin, K. N. & Lincoln S Y. (2009). *Hand book of qualitative research*. Terjemahan Dariyatno. Yogyakarta: Pustaka
- Inayah, Ina Nur. *"Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Dalam Investasi Syariah."* Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah (AKSY) 2.2 (2020): 88-100.
- Maulidasari, Cut Devi, and Damrus Damrus Damrus. *"Dampak promosi produk pada pemasaran online."* Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen 5.1 (2021).
- Miles, M. B., A. Michael Huberman., & Saldana, J. *Qualitative data analysis*. (Terjemahan). Jakarta: UI Press, (2019).
- Ridwan, Muhammad. *Peran kyai dalam pengembangan pondok pesantren tahfidz qur'an (studi tokoh KH. Husein Ali, MA di PPTQ Al-Hasan Ponorogo)*. Diss. IAIN PONOROGO, 2018.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Susiawati, Wati. *"Jual beli dan dalam konteks kekinian."* Jurnal Ekonomi Islam 8.2 (2017): 171-184.