

BAB III

GAMBARAN UMUM JUAL BELI MODEL DROPSHIPPING

(di Toko Online Syafa OnShop Website www.facebook.com/groups/Syafa.Onshop/)

A. Profil Toko Online Syafa Onshop

Syafa Onshop adalah sebuah toko online yang dibuat oleh Sofatul Hidayah melalui jejaring sosial yaitu facebook pada bulan Mei tahun 2010 tepatnya, dapat di akses pada alamat www.facebook.com/groups/Syafa.Onshop/. Seorang mahasiswa di salah satu Universitas swasta di kota Purwakarta yang sudah di karuniai seorang anak, nama Syafa Onshop di ambil dari nama anaknya yaitu Anaila Syafa Mahestri yang juga memberikan semangat dan inspirasi agar terus maju dan mengembangkan usahanya.

Bermula ketertarikannya dengan fashion dan pemahaman tentang perkembangan fashion Syafa Onshop semakin berkembang saja, mulai dari pakaian anak-anak, remaja hingga dewasa bisa di dapatkan melalui Syafa Onshop. Tidak hanya itu, karena paham akan internet dan mempunyai banyak hubungan antara Syafa Onshop dengan pedagang grosir, Syafa Onshop menggunakan model penjualan *droppshipping*.

Dari keseriusan menekuni usaha ini, awalnya hanya berjualan perlengkapan anak, kini sudah merangkul berbagai bahan dagangan yang siap di edarkan melalui toko online yang ia buat. Barang yang akan di edarkan

biasanya hanya satu buah perminggu tapi sekarang hampir setiap hari mengedarkan produk baru.

Sofa memutuskan untuk berjualan secara online karena selain mengisi waktu luang juga termotivasi oleh teman-teman yang kebetulan banyak teman-temannya yang di luar kota atau daerah yang mengetahui bahwa dia memiliki usaha toko fashion dan melihat produk-produk yang ditawarkannya.¹

Penjual tidak memerlukan biaya yang banyak untuk membuat toko karena di toko online tidak memerlukan gedung untuk menjualnya. Jual beli online hanya menyediakan sebuah akun facebook untuk mempromosikan barang-barang yang akan dijual.

Adapun alasan Sofa membuka bisnis online, yaitu:

- a. Tidak memerlukan banyak modal untuk membuka lapak, toko online atau situs jual beli.

Untuk membuat sebuah toko online membutuhkan modal relatif kecil. Hal ini sangat berbeda ketika membuat sebuah toko konvensional, perlu memiliki bangunan toko yang didapatkan dengan menyewa atau membeli. Semakin strategis lokasinya, maka akan semakin mahal biaya untuk memperolehnya. Bandingkan dengan toko online, modal yang dibutuhkan untuk membangun sebuah toko online hanyalah membuat sebuah jejaring sosial facebook dan penjual tinggal *upload* barang yang akan dijualnya. Jadi sangatlah ringan untuk biaya modal ini.

¹ Wawancara dengan Sofatul Hidayah, Tanggal 25 Mei 2013

- b. Tidak perlu ruangan yang luas untuk menyimpan barang yang akan dijual.

Penjual tidak perlu memiliki ruangan untuk menyimpan barang karena barang-barang yang dijualnya tidak berada di ruangan si penjual tetapi barang-barang itu berada dalam toko *dropshipper*. Penjual hanya memajang katalog dalam jejaring sosial facebook yang sudah dibuatnya.

- c. Sarana promosi yang mudah dan murah.

Ketika menjalankan bisnis online harus melakukan upaya promosi. Yang dipromosikan adalah hanya perlu mengambil gambar yang telah disediakan, kemudian diupload ke alamat facebook dengan dibumbui kata-kata yang menarik agar banyak pengguna internet yang tergoda untuk melihatnya. Dari beberapa sarana tersebut bisa diperoleh dan di manfaatkan dengan biaya yang murah bahkan ada yang gratis.

- d. Dengan menghargai barang sesuai keinginan maka akan mendapatkan keuntungan yang besar.

Keuntungan yang di dapat tergantung pada saat menawarkan barang yang telah dijual dengan selisih harga yang sudah ditentukan pada toko tersebut. Semakin banyak selisih yang diambil maka semakin banyak juga keuntungan yang didapat.

- e. Resiko yang ditanggung relatif kecil.

Hampir tidak ada resiko yang diambil oleh penjual karena penjual hanya menyediakan sebuah promosi saja. Jika ada pembeli penjual tinggal ngonfirmasi toko tersebut untuk segera mengirimkan barang yang

sudah dipesannya. Sebelum dikirim pembeli harus membayar terlebih dahulu barang yang sudah di pesan dan penjual tidak perlu menyetok barang yang di jualnya.

- f. Tak perlu repot harus melakukan pemaketan, lalu mengirimkan barang ke pembeli.

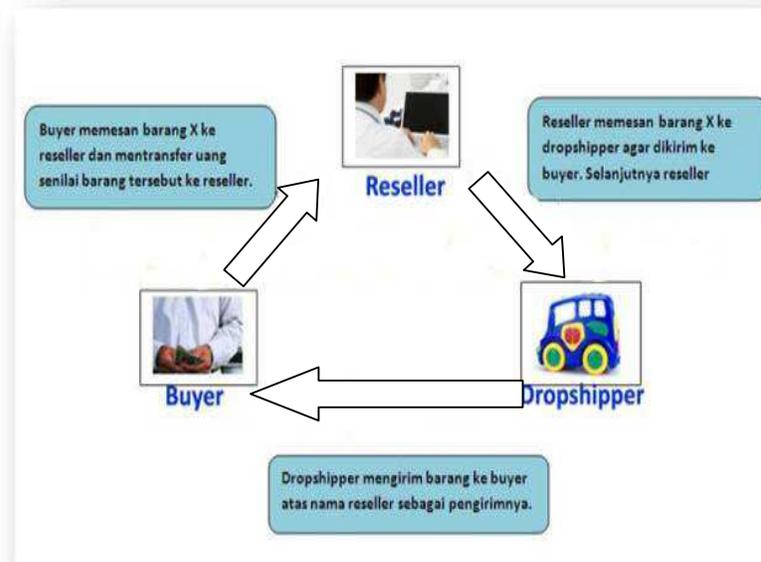
Penjual tidak perlu mengirimkan barang yang dijual karena barang tersebut dikirim oleh si toko. Penjual hanya mempromosikan barang-barang yang dijualnya di sebuah akun facebook.

B. Model *Dropshipping* di Toko Online Syafa OnShop

Dropship mungkin istilah yang janggal dan jarang didengar oleh orang yang belum tau internet. Namun bagi mereka yang setiap hari bergelumang dalam dunia perniagaan, istilah ini pasti sudah tidak asing lagi di telinga mereka.

Dropshipping sebagai model jual beli yang paling mudah dalam dunia online. Pasalnya, bisnis ini bisa dilakoni nyaris tanpa modal. Wajar jika model ini paling banyak digandrungi para *netter*.

Skema *dropshipping* sebagai berikut:



Ada 3 pihak yang terlibat dalam transaksi di atas,

1. *Dropsipping*

Dia adalah pihak pemilik barang, baik produsen, toko, maupun agen barang.

2. *Reseller*

Penjual online yang menawarkan barang orang lain kepada para konsumen.

3. *Buyer*

Pembeli yang membeli barang dari *reseller*.

Ada satu istilah yang perlu diluruskan terkait siapakah *dropshipper*. Yang lebih tepat, *dropshipper* bukanlah pelaku bisnis online yang menawarkan barang ke konsumen. Beberapa situs berbahasa Inggris yang

mengupas tentang *dropshipping* menegaskan bahwa *dropshipper* adalah pemilik barang, baik dia produser, toko, atau agen. Sedangkan pihak yang menawarkan barang itu *reseller*.

Dari ketiga informan di atas, pihak yang menyimpan tanda tanya besar adalah *reseller*. Ada beberapa catatan penting dari aktivitas *reseller*:

1. *Reseller* menjual barang kepada orang lain, tanpa memiliki objek transaksi itu. Karena barang itu murni milik *dropshipping*
2. *Reseller* sama sekali tidak memegang barang tersebut. Barang langsung dikirim ke *buyer*, sementara *reseller* sama sekali tidak berurusan barang tersebut.
3. *Dropshipper* mengirim barang ke *buyer* atas nama *reseller*.
4. *Reseller* bukan agen dari pemilik barang. Bukti bahwa *reseller* bukan agen:²
 - a. Untuk menjadi *reseller*, tidak perlu mendaftar untuk menjadi agen
 - b. *Reseller* bisa menjualkan barang dari berbagai klien *dropshipper* yang berbeda tanpa batas.
 - c. *Reseller* menetapkan harga sendiri setelah tahu harga sebenarnya, dengan keuntungan tertentu sesuai yang dia inginkan.

Dari beberapa catatan di atas, kiranya dapat dipastikan bahwa sejatinya *reseller* dalam hal ini telah menjual barang yang tidak dia miliki. Setelah ada permintaan, *reseller* hanya memesan ke *dropshipper* untuk mengirim barang ke *buyer*. Otomatis segala resiko selama proses pengiriman menjadi tanggung

² Wawancara dengan Saefudin, Tanggal 25 Mei 2013

jawab *dropshipper*. Jadi, *reseller* berada di posisi sangat aman, hanya mungkin mendapatkan keuntungan dan nyaris tidak menanggung kerugian sepersenpun.

Aplikasi produk-produk Syafa Onshop:



1.1 Sale Babydoll Bunga



1.2 Sale Babydoll Skrip



1.3 Babydoll Rayon



1.3 Adeline Brown



1.5 Kaos Couple



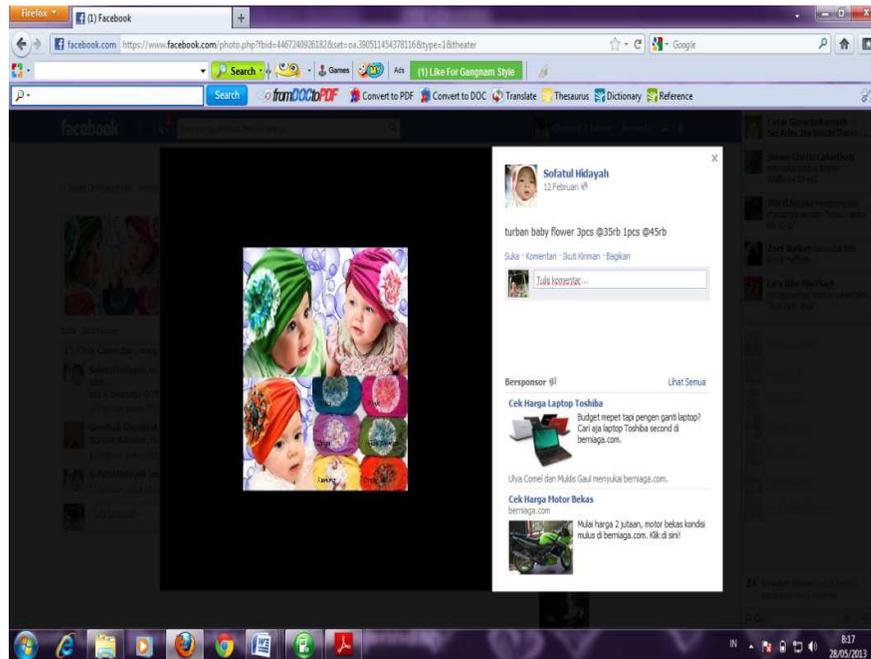
1.6 Jaket Couple



1.7 Baju Muslim



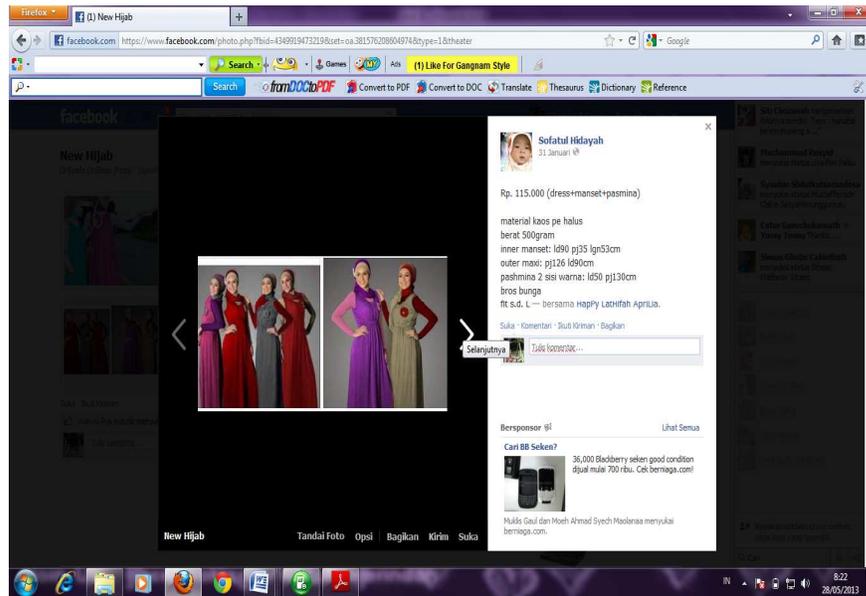
1.8 Baju Muslim



1.9 Turban Baby Flower



1.0 Busana Muslim



2.2 Dress+Manset+Pasma



2.3 Kardigan Boys Kids

Pemesanan Barang di Toko Online Syafa Onshop dapat dilakukan melalui SMS, PM admin group, dan melalui BBM di perangkat Blackberry. Cara melalui SMS adalah sebagai berikut: Untuk order atau pesanan melalui SMS, silahkan pilih produk yang anda inginkan beserta mencantumkan jumlahnya, dan jangan lupa untuk mengisi data-data diri dengan lengkap, jika ada comment atau pesan silahkan sertakan pesan tersebut dengan format nama (spasi) nama produk (spasi) jumlah barang (spasi) warna (spasi) nama pemesan dan alamat lengkap.

Setelah pesanan diterima oleh pihak Syafa Onshop, dalam tempo 1x24 jam pihak Syafa Onshop akan dikirimkan balasan SMS ke HP pembeli yang berisi total nota belanja beserta jumlah dana yang harus ditransfer ke rekening Syafa Onshop seperti yang telah dicantumkan.

Setelah menerima konfirmasi dari pihak Syafa Onshop, maka pembeli harus melakukan transfer sejumlah uang yang harus dibayarkan. Apabila dalam tiga hari tidak menerima konfirmasi transfer dari pembeli, maka pemesan pembeli dianggap hangus atau expired dan pihak Syafa Onshop berhak menjual kepada pembeli yang lain. Dan harga yang tertera belum termasuk biaya pengiriman. Dan ketika transfer berhasil, maka pihak Syafa Onshop melakukan pengiriman barang sesuai dengan pemesanan.

Adapun yang melalui PM admin dan BBM cara pemesannya sama dengan pemesan melalui SMS. Untuk PM admin dapat memesan melalui <https://www.facebook.com/saefudinsuccess1> atau bisa juga di <https://www.facebook.com/sofatulhidayah>.

Tatacara Pelaksanaan jual beli secara online di Syafa Onshop diantaranya sebagai berikut:

a. Bergabung dalam grup

Pembeli harus bergabung pada grup yang bernama Syafa Onshop atau masuk ke website www.facebook.com/group/Shafa.Onshop/ sebelum pembeli memilih barang yang akan dibeli agar penjual mengetahui identitas pembeli.

b. Pilih barang belanja

Pembeli bisa memilih produk atau barang yang di inginkan yang ada di toko online Syafa Onshop. Pembeli boleh bertanya kepada penjual tentang barang tersebut mengenai barang yang belum jelas.

c. Informasi tujuan pengiriman

Pembeli memberikan informasi tentang tujuan pengiriman dengan benar. Informasi yang diberikan berupa nama dan alamat lengkap si pembeli barang yang akan dikirim.

d. Informasi biaya pengiriman dan jangka waktu pengiriman

Dengan menggunakan fasilitas ini pembeli dapat memperkirakan biaya pengiriman dan jangka waktu pengiriman, dengan cara memasukkan informasi data pengiriman yaitu kota, propinsi, negara dan berat barang yang akan dibeli.

Apabila kota tujuan pengiriman termasuk dalam daftar nama kota yang ada dalam fasilitas ini maka perhitungan biaya berdasarkan kota tujuan, selanjtnya apabila kota tujuan tidak termasuk dalam daftar kota

maka perkiraan biaya berdasarkan propinsi tujuan, dan untuk propinsi yang tidak termasuk dalam daftar propinsi maka perhitungan biaya pengiriman berdasarkan negara tujuan.

e. Informasi metode pengiriman

Pengiriman menggunakan transfer antar cabang atau pengiriman uang, pembeli dapat mentransfer pembayaran ke nomor rekening Syafa Onshop

f. Bukti pemesanan

Bukti pesanan diperoleh dari hasil transaksi oleh pembeli dan penjual, bukti transaksi ini sama fungsinya seperti jual beli secara langsung yaitu sebagai bukti pembelian, apabila ada kesalahan atau kekeliruan maka kedua belah pihak bisa menggunakan bukti ini. Dalam bukti ini berisi kode pembelian, kode pembelian digunakan untuk kode pembayaran agar tidak keliru dengan pembelian pembeli (orang) lain. Intinya adalah bukti dan kejelasan kepastian dari kedua belah pihak yang bertransaksi.

g. Status pemesanan/ status order

Dalam status pemesanan pembeli dapat mengetahui detail status order yang dipesan apakah pesanan sudah diproses atau belum oleh Syafa Onshop dan pembeli dapat melakukan pembatalan dan penambahan pembelian. Penjual harus mengonfirmasi kepada pembeli apakah barang tersebut sudah di proses atau belum.

C. Pelaksanaan Akad Jual Beli di Toko Online Syafa Onshop

Pembeli dapat berkunjung atau bergabung pada grup Syafa Onshop atau masuk ke website www.facebook.com/groups/shafa.onshop/. Pembeli bisa memilih produk atau barang yang diinginkan yang ada di toko online Syafa Onshop. Apabila pembeli berminat membelinya maka pembeli dan penjual membuat perjanjian. Apabila telah terjadi kesepakatan barang yang dipesan, penjual kemudian memberikan jumlah harga barang yang dipesan si pembeli dengan menambahkan ongkos pengiriman. Setelah harga disepakati barulah transaksi dapat dilakukan.

Dengan tidak adanya barang yang dijual, Syafa Onshop memberikan beberapa gambar produk yang sudah di *upload* di tokonya. Dalam akad jual beli barang yang belum ada ini harus disertai syarat-syarat yang jelas supaya tidak ada kesalahpahaman antara penjual dan pembeli. Syarat dan perjanjian ini diperlukan untuk menguatkan akad jual beli yang telah dilakukan. Syarat-syarat itu umumnya terdiri dari:

1. Barang yang dipesan harus dinyatakan secara jelas jenisnya.
2. Jelas sifat-sifatnya.
3. Jelas ukurannya.
4. Jelas barangnya, misalnya bahan katun cambry, katun rayon, sifon dll
5. Jelas batas waktunya.
6. Jelas harganya.
7. Jelas warnanya.
8. Tempat penyerahan juga harus dinyatakan dengan jelas.

Akad jual beli barang di Toko Online Syafa Onshop juga dapat dilakukan secara lisan antara kedua belah pihak. Apabila dalam perjanjian itu terdapat ketidaksesuaian, maka pembeli dapat melakukan komplain kepada penjual (Toko Online Syafa Onshop).

Jangka waktu penerimaan barang ditetapkan dalam perjanjian pada saat awal transaksi. Jangka waktu tergantung jarak rumah pembeli dengan toko tersebut. Ketentuan ini harus dipatuhi oleh penjual (toko online Syafa Onshop), apabila tidak ditepati maka hal ini dikategorikan sebagai mengingkari janji dan termasuk tindakan penipuan yang merugikan pembeli.

Pembeli hanya menentukan jenis barang, jumlah, ukuran, warna, dan bentuknya melalui gambar yang tersedia di Toko Online Syafa Onshop. Uang diserahkan setelah transaksi disepakati.

Setelah pembeli mengirim sejumlah harga barang yang sudah dipesan ditambah biaya ongkos barang tersebut ke penjual, maka penjual (Syafa Onshop) langsung memesan barang di sebuah toko dan mengirimkan sejumlah harga barang yang dipesannya. Setelah Syafa Onshop memesan dan mengirim harga barang tersebut, kemudian toko mengirim barang tersebut kepada pembeli. Syafa Onshop menentukan harga sendiri setelah mengetahui harga aslinya, dengan keuntungan tertentu yang dia inginkan.

D. Faktor pendukung dan penghambat jual beli melalui internet

Adapun faktor yang mempengaruhi jual beli melalui internet yang terdiri dari faktor pendukung dan penghambat dijelaskan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor pendukung jual beli melalui internet

Ada beberapa faktor pendukung jual beli melalui internet, seperti yang dijelaskan dibawah ini:

- a. Dengan pesatnya perkembangan internet, kemudahan dalam mendapatkan informasi yang tidak terbatas pada ruang dan waktu, mendukung pelaku-pelaku bisnis terutama dalam bidang perdagangan, memasarkan komoditinya (promosi) dan /atau jual beli melalui internet.
- b. Barang-barang yang ditawarkan selau *up-to-date*, maksudnya barang-barang yang diperjualbelikan didata secara langsung (*up-to-date*) dengan komputer, antara barang keluar dan masuk. Jadi, pembeli langsung tau bahwa stok barang itu masih ada atau telah habis.
- c. Penggunaan internet di dunia dan khususnya di indonesia yang semakin meningkat.
- d. Semakin berkurangnya ruang gerak pelanggan atau konsumen untuk memenuhi kebutuhannya, disebabkan oleh kesibukan atau rutinitas ataupun hal yang lainnya. Dalam menggunakan internet, pelanggan atau konsumen tidak perlu susah-susah pergi ke toko, namun hanya dengan melalui komputer yang sudah terhubung dengan internet.

2. Faktor-faktor penghambat jual beli melalui internet adalah sebagai berikut:

a. Fungsi fungsi *website* adalah sebagai alat pendukung promosi. Hal ini dapat dibenarkan karena untuk dapat mengakses *website-website* yang ada dalam internet dibutuhkan komputer dan koneksi internet. Sangat berbeda bila dibandingkan dengan jual beli secara langsung yang mana pembeli tidak perlu susah-susah untuk memiliki sarana dan prasarana untuk dapat bertransaksi, dan diperjelas lagi bahwa *website* digunakan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut dari produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

b. Tidak meratanya pengguna atau pemakai internet.³

Hal ini dapat dibuktikan dengan menggunakan data-data sebagai berikut:

(1) Pemakaian internet sebagian besar ialah berpendidikan tinggi dan sangat jarang pengguna internet yang berpendidikan SD, terutama jika ingin mengakses *website* berbahasa asing tentunya pemakai harus mengerti bahasa tersebut.

(2) Umumnya para pengguna internet mengakses internet dari tempat kerja, sekolah, kampus, dan hanya sekitar 30 % yang mengakses secara pribadi dari rumah. Namun hal ini berbeda di Indonesia karena kemungkinan besar sekitar 75% atau lebih pengguna

³ Elektro Indonesia, *Profile Penggunaan internet*, 2013, <www.elektroindonesia.com>.

internet mengakses internet dari rumah karena sudah banyak kantor-kantor atau sekolah yang sudah terkoneksi dengan internet.

- c. Adanya keraguan atau ketakutan oleh para *surfer* (pengunjung internet) untuk bertransaksi secara online di internet.

Masalah ini adalah hambatan terbesar dalam jual beli melalui internet, karena banyaknya *cybercrime* (kriminalitas di internet), khususnya *cybercrime* dalam *e-commerce*. Edmon makarim mendefinisikan sebagai segala tindakan yang menghambat dan mengatasnamakan orang lain dalam perdagangan melalui internet.⁴ Yaitu terdiri dari data-data rahasia (kartu kredit, nomor rekening, atau data penting lain) yang disimpan oleh pengelola dijual atau disebarluaskan kemudian digunakan oleh pihak lain yang tidak bertanggung jawab. Garis besarnya adalah pencurian, perubahan, penyalahgunaan, ketidak aslian data-data yang digunakan untuk bertransaksi secara online di internet.

⁴ Adhi Rachdian, *Kriminalitas di Internet*, Rachdian.com: 2013, <www.rachdian.com>