

BAB III
Praktek Jual Beli *Dropship* di Kalangan Mahasiswa Fakultas
Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan
2013-2014

A. Latar Belakang Berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Perkembangan ilmu ekonomi yang begitu pesat dan mengalami *update* setiap saat masih dirasa belum memadai untuk merespon permasalahan ekonomi yang semakin kompleks. Ilmu ekonomi yang bersifat positivistik dapat menganalisa secara cerdas setiap problematika ekonomi. Kemajuan dunia akademis ilmu ekonomi mampu melahirkan para pengamat jitu masalah ekonomi. Tetapi belum mampu membentuk para pelaku ekonomi yang handal yang secara makro dapat menciptakan kesejahteraan. Ini terbukti dengan semakin banyaknya ahli ekonomi, kesejahteraan belum dapat dirasakan mayoritas penduduk dunia.

Problematika perekonomian rakyat semisal kemiskinan, pengangguran dan kesenjangan ekonomi yang melebar tak kunjung teratasi. Beberapa tawaran konsep baik teoritis maupun praktis dalam teori ekonomi konvensional yang didominasi paham neoklasikal banyak bermunculan dalam kajian ekonomi. Namun seolah tidak mau

kalah, problematika perekonomian semakin rumit dan terus melaju seiring dengan maraknya kajian tersebut. Kondisi demikian menimbulkan semacam keputusan terhadap teori ekonomi konvensional yang kapitalistis dengan munculnya pernyataan bahwa teori ekonomi telah mati. Murasa Sarkaniputra memperkuat statemen ini dengan mengungkap berbagai tulisan ahli ekonomi sejak awal 1940-an dimulai oleh Joseph Schumpeter dengan bukunya *Capitalism, Socialism and Democracy*, disusul generasi berikutnya seperti Daniel Bell dan Irving Kristol dalam *The Crisis in Economic Theory*, Mahbub Ul Haq dalam *the Poverty Curtain: Choice for the Third World*, Michael P Todaro dalam *Economic Development in the Third World*, Umar Vadillo dalam *The Ends of Economics: an Islamic Critique of Economics* dan yang lainnya menyebutkan bahwa teori ekonomi telah masuk dalam saat krisis. Pada umumnya harapan akan teori baru ditumpukan pada wacana sistem ekonomi dengan teori baru, dalam hal ini adalah khazanah ekonomi Islam.¹

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang memiliki kewajiban moral didaktif untuk menawarkan sistem ekonomi syari'ah

¹ <http://febi.walisongo.ac.id/?p=97>, diakses pada tanggal 15 November 2016 pkl 21.00 WIB

(Islam) sebagai pilar ekonomi Indonesia Baru menggantikan sistem ekonomi konvensional yang telah gagal membangun perekonomian Indonesia. Kewajiban untuk menawarkan sistem Ekonomi dan Bisnis Islam yang tidak hanya sebatas pada konsepsi akan tetapi lebih dari itu hingga pada implementasi mengupayakan ketersediaan sumber daya manusia yang mampu menerjemahkan syari'ah kedalam relung – relung perniagaan sistem ekonomi masyarakat.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang berdiri pada tanggal 13 Desember 2013, diresmikan oleh Menteri Agama Republik Indonesia, Dr. Suryadharma Ali.

Berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dilatarbelakangi beberapa pertimbangan sebagai berikut:

1. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah jalur pendidikan yang aplikatif dan sangat strategis untuk memenuhi kebutuhan bidang ekonomi khususnya sektor perbankan Nasional serta memenuhi tantangan perkembangan dan pengembangan ilmu pengetahuan dan masyarakat modern saat ini dan akan datang.

2. Banyaknya bank-bank konvensional yang membuka layanan syariah, disamping tentu telah banyaknya lahir bank-bank syariah baru. Saat ini tercatat beberapa bank umum yang telah membuka pelayanan syari'ah yakni Bank IFI, Bank Syari'ah Danamon, BRI Syari'ah, BCA Syari'ah, dan lain-lain. Dan tentunya semakin semaraknya masyarakat mendirikan Bank Perkreditan Syari'ah (BPRS) dan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) menjadi bukti bahwa sistem perbankan syari'ah mulai diterima dan bahkan akan menjadi sistem perbankan alternatif. Hal itu menunjukkan bahwa akan terus banyak dibutuhkan dan diperlukan tenaga-tenaga profesional perbankan syari'ah pada saat ini maupun akan datang.
3. Banyaknya lulusan Madrasah Aliyah maupun SMU yang lebih memilih kuliah ke perguruan tinggi umum hanya dikarenakan program studi perguruan tinggi umum terlihat lebih prospektif, lebih *marketable* dan menjanjikan bidang lapangan kerja yang lebih luas. Padahal baik lulusan MA ataupun SMU merupakan basic-source calon mahasiswa. Oleh karenanya diperlukan terobosan pembukaan program studi baru di lingkungan

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang lebih aplikatif dan ditunjang dengan jaringan pengelolaan dan pemagangan yang profesional.

4. Keberadaan tenaga ahli ekonomi dan perbankan Syari'ah semakin diperlukan. Hal tersebut terlihat dari semakin banyaknya bank-bank umum konvensional yang membuka pelayanan syari'ah.
5. UIN Walisongo terletak di wilayah sentra ekonomi dan kawasan industri yang banyak dikelilingi berbagai jenis industri, unit usaha serta berbagai lembaga keuangan. Wilayah ini sangat kondusif bagi kegiatan akademis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Didirikannya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo menjadi semacam simbiosis mutualisme antara dunia pendidikan dengan dunia usaha.

Sedangkan Peran pokok Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang lain terkait dengan pembangunan perekonomian nasional antara lain yaitu:

Pertama, luasnya sektor lapangan kerja lulusan di sektor Ekonomi dan Bisnis Islam yang sedang tumbuh secara dinamis dari tahun ke tahun.

Kedua, Fakultas ini secara aktif memberikan masukan kepada penyusun regulasi keuangan syariah terutama tentang perlunya muatan etika dan kaidah-kaidah keislaman.

Ketiga, keberadaan fakultas ini dapat berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja di dunia keuangan syariah yang berkarakter dan berbudi tinggi dengan mempertahankan ruh keislaman dan keilmuwan yang memadai. Lulusan fakultas ini mampu menjawab permasalahan di lapangan secara konkret karena memiliki dasar keislaman yang kental sehingga menjadi pembeda utama dibanding kompetitor lainnya. Karakter keislaman tidak hanya dimunculkan pada konten keislaman pada mata kuliah yang diajarkan tetapi didukung dengan mata kuliah keislaman secara khusus. Hal ini dipertegas dengan mata kuliah aplikatif yakni menunjukkan dan mengembangkan keilmuwan manajerial dengan

ditopang seutuhnya nilai-nilai keislaman di kondisi riil di masyarakat.²

B. Visi, Misi dan Tujuan

Berdasarkan keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang nomor 01 tahun 2014 bahwa visi, misi dan tujuan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah sebagai berikut³:

Visi

Terdepan dalam pengembangan Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam berbasis Kesatuan Ilmu (*Unity of Science*) untuk Kemanusiaan dan Peradaban pada Tahun 2038.

Misi

1. Menyelenggarakan pendidikan ilmu ekonomi dan bisnis Islam yang responsif terhadap kebutuhan masyarakat.

² Wawancara dengan bapak Sujiantoko, SH.I. Selaku Staff Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, pada tanggal 19 November 2016 pukul 10.53 di kantor Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.

³ *Ibid*, pukul 10.53

2. Menyelenggarakan penelitian dan pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam teoritik dan aplikatif yang mampu menjawab problematika perekonomian masyarakat.
3. Menyelenggarakan rekayasa sosial dan pengabdian masyarakat bidang ekonomi dan bisnis Islam.
4. Menggali, mengembangkan dan menerapkan nilai-nilai kearifan lokal bidang ekonomi dan bisnis Islam.
5. Menyelenggarakan kerja sama dengan berbagai lembaga dalam skala regional, nasional dan internasional di bidang pendidikan, penelitian, pengabdian masyarakat dan pengembangan sumber daya.
6. Menyelenggarakan tata pengelolaan kelembagaan profesional berstandar internasional.

Tujuan

1. Melahirkan lulusan yang memiliki kapasitas akademik dan profesional bidang ekonomi dan bisnis Islam dengan keluhuran budi yang mampu menerapkan dan mengembangkan kesatuan ilmu pengetahuan.

2. Mengembangkan riset dan pengabdian kepada masyarakat bidang ekonomi dan bisnis Islam yang kontributif bagi peningkatan kualitas kehidupan masyarakat dalam beragama, berbangsa dan bernegara.

C. Struktur Fakultas dan Jumlah Mahasiswa

Struktur organisasi dan kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut:

1. Unsur Pimpinan Fakultas, terdiri atas:
 - a. Dekan;
 - b. Wakil Dekan.
2. Unsur/Unit Pelaksana Akademik, terdiri dari:
 - a. Jurusan D3 Perbankan Syari'ah (PBS);
 - b. Jurusan Ekonomi Islam (EI).
 - c. Jurusan S. 1 Perbankan Syari'ah.
 - d. Jurusan Akuntansi Syariah.
3. Unsur Pelaksana Administrasi
 - a. Bagian Tata Usaha;
 - b. Sub Bagian Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni;
 - c. Sub Bagian Administrasi Umum dan Keuangan;

Tabel 1. Struktur Organisasi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

No	NAMA / NIP	PANGKAT/ GOLONGAN	JABATAN
1	Dr. H. Imam Yahya, M.Ag. 197004101995031001	Pembina Utama Muda (IV/c)	Dekan
2	Dr. Ali Murtadho, M.Ag. 197108301998031003	Pembina (IV/a)	Wakil Dekan Bidang Akademik
3	Drs. H. Wahab, MM. 196909082000031001	Pembina (IV/a)	Wakil Dekan Bidang Akademik
4	H. Khoirul Anwar, M.Ag. 196904201996031002	Pembina Tk. I (IV/b)	Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama
5	H. Ahmad Furqon, LC. ,MA. 197512182005011002	Pembina (IV/a)	Ketua Jurusan Ekonomi Islam
6	Mohammad Nadzir, MSI. 197309232003121002	Penata Tk. I (III/d)	Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam
7	Johan Arifin, S.Ag., MM. 197109082002121001	Penata Tk. I (III/d)	Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah
8	Ahmad Turmudi., SH., M.Ag. 197109082002121001	Penata Tk. I (III/d)	Sekretaris Jurusan Perbankan Syari'ah
9	H. Muchamad Fauzi, SE., MM. 197302172006041001		Ketua Jurusan Akuntansi Syari'ah
10	Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag. 196908301994032003		Ketua Jurusan S. 1 Perbankan Syari'ah

11	Heny Yuningrum, SE., M.Si 198106092007102005		Sekretaris Jurusan S. 1 Perbankan Syaria'ah
12	Hj. Siti Khotimah, S.Ag.,MM. 196810101997032001	Pembina (IV/a)	Kabag. Tata Usaha
13	Muh. Kharis, SH., MH. 196910171994031002	Penata (III/c)	Kasubag. Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni
14	Nasrudin, S.Ag., MM. 197305162000031003	Penata TK.I (III/d)	Kasubag. Administrasi Umum dan Keuangan

a. Jurusan/Program Studi

Sejak berdiri tanggal 13 Januari 2013 Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Walisongo sudah memiliki dua program studi :

- 1) Program Sarjana (S1) Jurusan/Program Studi Ekonomi Islam (EI).
- 2) Program Diploma (D3) Perbankan Syari'ah (PBS).
- 3) Program Sarjana (S1) Perbankan Syari'ah (PBS)
- 4) Program Sarjana (S1) Akuntansi Syariah.

Tabel 2. Peringkat Akreditasi
Jurusan/Program Studi

No	Program Studi	Jenjang	Peringkat	Tahun
1.	Ekonomi Islam (EI)	S1	C	2010 (sedang dalam proses re-akreditasi)
2.	Perbankan Syari'ah (PBS)	D3	B+	2010
3	Perbankan Syari'ah (S. 1)	S1	-	-
4	Akuntansi Syari'ah	S1	-	-

b. Tenaga Pengajar

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo didukung oleh komponen dosen yang terdiri dari dosen-dosen tetap UIN Walisongo Semarang dan beberapa dosen luar biasa yang terdiri dari dosen tidak tetap serta dosen dari kalangan praktisi.

1. Tenaga Pengajar Jurusan Ekonomi Islam Tahun 2014

No	Nama/NIP	Mata Kuliah
1.	Prof. Dr. H. Mujiyono, MA. 19590215 198503 1 005	Dirosah Islamiyah
2.	Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag. 19590413 198703 2 001	Hadits
3.	Dr. H. Muhlis, M.Si. 19610117 198803 1 002	Ilmu Ekonomi
4.	Dr. H. Musahadi, M.Ag. 19690709 199403 1 003	Ilmu Fiqh
5.	H. Muhammad Saifullah, M.Ag. 19700321 199603 1 003	Fiqh
6.	Drs. Ghufroon Ajib, M.Ag. 19660325 199203 1 001	Fiqh
7.	Dr. Ali Murtadho, M.Ag. 19710830 199803 1 003	Fiqh
8.	Drs. H. Johan Masruhan, MM. 19510510 198203 1 002	Tasawuf/ Akhlaq
9.	Rahman El Junusi, SE., MM. 19691118 200003 1 001	Ilmu Ekonomi
10.	H. Nur Fatoni, M.Ag. 19730811 200003 1 004	Fiqh
11.	Drs. H. Hasyim Syarbani, MM. 19570913 198203 1 002	Ilmu Kalam
12.	H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. 19670119 199803 1 002	Fiqh
13.	Ahmad Furqon, LC., MA. 19751218 200501 1 002	Ilmu Ushul Fiqh
14.	Ari Kristin P., SE., M.Si. 19790512 200501 2 004	Ilmu Akuntansi
15.	Ratno Agriyanto, M.Si. A.Kt. 19800128 200801 1 010	Ilmu Akuntansi
16.	Mohammad Nadzir, SHI., MSI. 19730923 200312 1002	Fiqh Muamalah
17.	A. Turmudi, SH., M.Ag. 19690708 200501 1004	Fiqh/Ushul Fiqh

18.	Choirul Huda, M.Ag. 19760109 200501 1002	Fiqh/Ushul Fiqh
19.	Taufiq Hidayat, Lc.,MIS. 19720307 200604 1002	Fiqh Muamalah
20.	Ida Nurlaeli, M.Ag. 19781113 200901 2004	Fiqh

2. Tenaga Pengajar Jurusan D3 Perbankan Syariah Tahun

2014

No	Nama/NIP	Mata Kuliah
1.	Dr. H. Imam Yahya, M.Ag. 19700410 199503 1 001	Fiqh
2.	Drs. H. Wahab, MM. 19690908 200003 1 001	Ilmu Ekonomi
3.	Drs. Saekhu, MH. 19690120 199403 1 004	Peradilan Agama
4.	H. Muchamad Fauzi, SE., MM. 19730217 200604 1 001	Manajemen
5.	Johan Arifin, S.Ag., MM. 19710908 200212 1 001	Manajemen
6.	Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag. 19690830 199403 2 003	Fiqh Muamalah
7.	H. Dede Rodin, M.Ag. 19720416 200112 1 002	Tafsir
8.	H. Maltuf Fitri, S.E., M.Si. 19741016 200312 1 003	Ilmu Ekonomi
9.	Heny Yuningrum, SE.,M.Si. 19810609 200710 2 005	Ilmu Ekonomi
10.	Dra. Ita Rosita Zahara Jamila, M.Ag. 19661217 200501 2001	Fiqh Muamalah
11.	Drs. Zaenuri 19610315 199703 1 001	Fiqh

c. Mahasiswa

Jumlah peminat calon mahasiswa baru Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, baik yang melalui jalur SNMPTN, jalur SPAN-PTAIN, Jalur SBMPTN, jalur UM-PTAIN dan jalur mandiri Bidik Misi dan Jalur Reguler secara keseluruhan, mengalami peningkatan. Hal ini terjadi baik pada Program Studi S.1 Ekonomi Islam maupun Program D.3 Perbankan Syariah. Pada masing-masing jalur tersebut terjadi surplus peminat dan melebihi kuota sehingga banyak pendaftar terpaksa harus ditolak. Kenyataan itu berimplikasi pada jumlah mahasiswa baru yang mengalami peningkatan.

Pada akhir semester genap 2013/2014, jumlah mahasiswa aktif Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebanyak 1.181 sebagaimana tabel berikut:

Tabel 6. Mahasiswa Aktif
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Semester Genap 2013/2014

s

Jurusan	Jumlah Mahasiswa Angkatan Tahun							Jml
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Ekonomi Islam	9	23	78	159	146	195	195	805
D.3 Perbankan Syariah	0	0	1	5	101	115	154	376
Jumlah								1.181

Sebagai penunjang profesionalitas mahasiswa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki media praktikum mahasiswa. Praktikum mahasiswa dilakukan pada lembaga-lembaga kampus dan luar kampus. Pada lembaga-lembaga kampus, praktikum mahasiswa dilakukan di Pojok Bursa/Galeri Investasi, BMT Walisongo, koperasi mahasiswa, Lembaga Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (LP2EI), Lembaga Riset Ekonomi Islam (L-REIS) dan Lembaga Pengembangan Karier dan Kewirausahaan. Adapun praktikum diluar kampus dilakukan di lembaga-lembaga lain seperti, Bank Indonesia, Kementerian Keuangan RI, BNI Syari'ah, BNI Sekuritas, Bank Syari'ah Mandiri (BSM), Otoritas Jasa Keuangan, Bursa Efek Indonesia, Badan Wakaf Indonesia dan beberapa perusahaan lainnya.

Pengembangan bahasa asing bagi mahasiswa difasilitasi oleh dua lembaga bahasa, yaitu Nafilah (*Nadi Lughah al Arabiyyah*) dan

Walisongo English Club (WEC). Pengembangan bahasa secara intensif juga difasilitasi oleh Pusat Pengembangan Bahasa (PPB) IAIN Walisongo.

Organisasi kemahasiswaan terwadahi dalam Badan Pelaksana Kegiatan Mahasiswa (BPKM) di tingkat Fakultas dan Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) di masing-masing jurusan. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dapat menekuni dan mengembangkan bakat dan seni yang dimilikinya di Unit-unit Kegiatan Mahasiswa Fakultas (UKMF). Beberapa unit UKM antara lain UKM Komunitas Bisnis (KOBI), UKM Ekonomi dan Bisnis Islam Sport (EBI Sport), UKM Lembaga Seni dan Budaya (LSB) “Koin”, UKM Jam’iyyatul Qurra’ wal Huffazh (JQH) “El-Febis” dan UKM Lembaga Penerbitan Mahasiswa (LPM) “Invest”.

D. Sistem Jual Beli *Dropship* yang di Jalankan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang angkatan 2013/2014

Bisnis *online* adalah jenis bisnis yang sedang diminati oleh banyak pengusaha saat ini tidak terkecuali pengusaha pemula. Berbagai macam sistem pun banyak diciptakan untuk mendukung ide

kreatif dalam berbisnis di dunia *online shop*. Salah satu jenis istilah sistem yang berlaku adalah sistem *dropship*. Sistem ini merupakan jenis sistem yang sangat mudah untuk dijalankan oleh para pebisnis bahkan itu untuk pemula.

Terkadang bagi yang baru mengenal dunia *online shop* bingung dalam mengartikan istilah ini, padahal sistem ini sebenarnya sudah banyak dijalankan oleh pengusaha dan juga mahasiswa Febi UIN Walisongo .

Sistem *dropship* yang pelakunya sering disebut *dropshipper* adalah salah satu sistem jual beli *online* yang mana untuk menjalankan bisnis *online* dengan sistem ini tidak memerlukan modal sepeser pun, karena dengan menjalankan sistem ini, tidak menyediakan stok barang. Seorang *dropshipper* hanya menawarkan informasi berupa foto atau lainnya kepada konsumen, jika konsumen tertarik untuk membeli barang akan dikirim langsung dari pihak *supplier* atau distributornya.

Lalu dari mana *dropshipper* akan mendapatkan keuntungan? Meski tidak menyediakan stok barang konsumen yang membeli akan membayar kepada *dropshipper* terlebih dahulu karena konsumen tidak

mengetahui informasi *suppliernya*, tentunya dengan harga yang sudah di tambahkan untuk keuntungan. Selanjutnya pembayaran tersebut akan di lanjutkan kepada *supplier* yang memiliki produk dengan harga yang sudah disepakati.⁴

Dengan sistem *dropship* maka *dropshipper* tidak perlu memerlukan tempat untuk barang yang akan dijual. Bahkan *dropshipper* pun tidak mengirim barang yang dijual/dipasarkan melalui medsos yang akan di beli, sebab hal ini akan dilakukan oleh *supplier*. Peran *dropshipper* hanya sebagai *sales* atau *marketer*, dan tetap akan mendapatkan keuntungan tiap terjadi penjualan.

E. Model Jual Beli *Dropship* dikalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang angkatan 2013/2014

Dropship mungkin istilah yang jarang dan jarang didengar oleh masyarakat umum bahkan dikalangan mahasiswa. Mayoritas mahasiswa FEBI UIN Walisongo angkatan 2013/2014 belum begitu populer dengan istilah sistem jual beli *dropship*.

⁴ Wawancara bersama Yulinda Isnaini. Wawancara dilakukan pada tanggal 25 November 2016 pukul 14.50 WIB.

Namun ternyata sudah banyak mereka yang menjalankan bisnis ini.⁵

Dropshipping sebagai model jual beli yang paling mudah dalam dunia *online*. Pasalnya, bisnis ini dapat dijalankan oleh semua kalangan terutama bagi mereka yang memiliki modal kecil. Wajar jika model ini paling banyak digandrungi para kalangan mahasiswa.



Alasan memilih sebagai *dropshipper*

a. Tidak Memerlukan Modal Besar

Untuk memulai sebuah bisnis biasanya membutuhkan modal yang tidak sedikit. Seperti harus memiliki lapak untuk

⁵ *Ibid*, pukul 14.50

berjualan atau situs jual beli online yang relatif harganya mahal. Ketika ingin memulai sebuah bisnis konvensional, perlu memiliki bangunan toko yang didapatkan dengan menyewa atau membeli. Semakin strategis lokasinya, maka akan semakin mahal biaya untuk memperolehnya. Namun berbeda dengan memulai bisnis sebagai *dropshipper*, modal yang dibutuhkan untuk membangun sebuah toko online hanyalah membuat sebuah jejaring sosial *facebook* dan *dropshipper* hanya tinggal upload barang yang akan dijualnya. Jadi sangatlah ringan untuk biaya modal ini.⁶

b. Tidak Perlu Memiliki Tempat Khusus Untuk Menyimpan Barang

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.

⁶ *Ibid*, pukul 14.50

- c. Sarana Promosi Bisa Dijangkau Secara Luas dengan Harga yang 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. Mendapatkan Untung yang Lebih Besar

Keuntungan yang didapat seorang *dropshipper* relatif lebih besar. Hal ini dilihat dari modal yang dikeluarkan. Dalam menjalankan bisnis ini pun tidak harus memiliki waktu khusus. Keuntungan yang di dapat juga 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 Relatif Kecil

Resiko yang dapat dialami seorang *dropshipper* relatif kecil. Karena dropshipper hanya menyediakan sebuah promosi saja. Jika ada pembeli, dropshipper tinggal mengonfirmasi toko tersebut untuk segera mengirimkan barang yang sudah dipesannya. Sebelum dikirim pembeli harus membayar terlebih dahulu barang yang sudah di pesan dan *dropshipper* tidak perlu menyetok barang yang di jualnya.

f. Bisa Dilakukan Kapan Saja, Tanpa Mengganggu Aktivitas Utama

Sebagian besar mahasiswa FEBI Uin Walisongo Semarang angkatan 2013/2014 dalam menjalankan bisnis sebagai *dropshipper* hanyalah pekerjaan sampingan. Sehingga dalam menjalankan bisnis mahasiswa masih tetap bisa mengikuti pelajaran perkuliahan seperti mahasiswa lainnya.

F. Kelebihan dan kekurangan jual beli secara dropship

Adapun dalam menjalankan bisnis jual beli secara *dropship* memiliki kelebihan dan kekurangan. Berikut adalah kelebihan dan kekurangan jual beli *dropship*, diantaranya:⁷

1. Kelebihan jual beli *dropship*

Ada beberapa kelebihan dalam menjalankan praktek jual beli *dropship*, diantaranya adalah:

- 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 selalu *up-to-date*, maksudnya barangbarang yang diperjualbelikan didata secara langsung (*up-to-date* dengan komputer, antara barang keluar dan masuk. Jadi, pembeli langsung tahu bahwa stok barang itu masih ada atau telah habis.

⁷ Wawancara bersama Zedy Annysya Sofyana. Wawancara dilakukan pada tanggal 30 November 2016 pukul 14.00 WIB.

- 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. Beberapa hambatan/kekurangan dalam menjalankan jual beli secara *dropship*, 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.

- b. Sebagai *dropshipper* tidak kuasa mengontrol kualitas foto produk. *Dropshipper* tergantung sepenuhnya pada foto yang tersedia di *website supplier*. Jika *supplier* menyediakan foto yang kualitasnya kurang bagus, maka jualan *dropshipper* tersebut tidak dapat menarik perhatian konsumen. Sekarang ini konsumen dengan mudah membandingkan foto dengan toko online yang lain.
- 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* (kejahatan di internet), khususnya *cybercrime* dalam *e-commerce*. Edmon makarim mendefinisikan sebagai segala tindakan yang menghambat dan mengatasnamakan orang lain dalam perdagangan melalui internet. 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.

- d. Tidak melihat langsung barang yang dijual. Menurut dropshipper ini adalah kekurangan dropshipper yang utama, mereka tidak bisa melihat langsung barang yang dijual. Bahkan terkadang hanya menerka-nerka saja info daari barang tersebut.
- e. Beresiko terkena komplain. Karena barang yang tidak dapat dilihat langsung, maka dropshipper beresiko terkena komplain jika barang yang dikirimkan tidak seperti yang dipromosikan.

