

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam pandangan ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, tertib, benar dan teratur. Prosesnya harus diikuti dengan baik. Dalam Al-Qur'an dijelaskan untuk selalu terikat dengan aturan Allah SWT. dalam setiap aspek kehidupan yang dijalankannya, termasuk dalam konsep manajemen. Dalam Manajemen Syari'ah memberikan penjelasan bahwa setiap perilaku orang yang terlibat dalam sebuah kegiatan dilandasi dengan nilai tauhid, maka diharapkan perilakunya akan terkendali dan tidak melakukan perilaku yang dilarang, karena menyadari adanya pengawasan dari Allah SWT.¹

Firman dalam Al-Qur'an surah Az-Zalzalah: 7 & 8,

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ^٥ (٧) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (٨)

Artinya: “Maka barang siapa mengerjakan kebaikan seberat zarrah, niscaya dia akan melihat (balasan)nya. Dan barang siapa mengerjakan kejahatan sebesar zarrah, niscaya dia akan melihat (balasan)nya pula.” (Q.S Az- Zalzalah: 7 & 8)².

Kemudian struktur organisasi. Struktur yang baik adalah dimana pimpinan yang dapat menjamin kesejahteraan bagi anggota organisasi yang lain. Dan tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk mendzholimi bawahan atau anggota organisasi yang lain. Yang terakhir yang dibahas dalam

¹ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syari'ah dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 1.

²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Bandung: Diponegoro, 2000), 599.

manajemen syari'ah adalah sistem. Sistem yang baik dapat mengarahkan perbuatan pelakunya berjalan menjadi lebih baik dan teratur.³

Saat ini bermunculan model bisnis dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi. Dimana pelaku bisnis menggunakan media internet untuk memasarkan produknya dan melakukan transaksi secara daring. Di Kabupaten Nganjuk perkembangan *online shop* saat ini semakin pesat. Karna kemudahan model usaha ini yang tidak membutuhkan toko atau tempat untuk mendisplay produk dagangan. Usaha ini dapat dilakukan oleh siapapun dan tidak memerlukan banyak biaya. Hal inilah yang menyebabkan pesatnya perkembangan usaha *online shop* khususnya di Kabupaten Nganjuk.

Namun ada beberapa *online shop* di Kabupaten Nganjuk yang juga sudah memiliki *offline Store* agar dapat dikunjungi oleh konsumen secara langsung. Ini karna adanya pengalaman beberapa orang yang melakukan pembelian dengan cara *online* tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang diupload oleh pihak penjual. Inilah penyebab para konsumen lebih memilih untuk membeli barang di *online Shop* yang sudah memiliki *offline store*. Karna dengan begitu konsumen dapat melihat-lihat terlebih dahulu bagaimana kualitas produk yang ditawarkan dan mengecek apakah produk yang telah diupload pada sosial media *online shop* tersebut sesuai dengan barang aslinya yang ada di toko.

Selain konsumen saat ini ada pelaku bisnis yang bernama *reseller*. Dalam bisnis *online* saat ini pelaku usaha utama akan kurang efektif apabila memasarkan produknya seorang diri dalam media sosial yang sangat luas.

³ Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syari'ah*, 3.

Karna itu pelaku usaha utama mengajak atau membentuk jaringan bisnis dengan cara merekrut orang lain sebagai perantara (*reseller*) untuk memasarkan dan menjualkan produknya dengan komisi berupa potongan harga sebagai keuntungan dari penjualan produk tersebut.⁴

Untuk menjadi *reseller* dari suatu *online shop* memiliki syarat dan ketentuan yang berbeda sesuai dengan yang telah ditentukan oleh pemilik *online shop*. Ada yang menggunakan sistem berbayar dan ada juga dengan sistem minimal pembelian sebagai salah satu syarat untuk menjadi seorang *reseller*. Dari observasi yang peneliti lakukan dapat ditemukan beberapa *online shop* di Kabupaten Nganjuk yang ada di *Instagram* maupun *facebook* dan memiliki *offline store* yang bisa dikunjungi langsung oleh para konsumen maupun para *reseller*. Berikut data *online shop* tersebut disertai beberapa perbedaan sistem *reseller* yang diterapkan di masing-masing *online shop*:

Tabel 1.1
Daftar *Online Shop* yang memiliki *Offline store* di Kabupaten Nganjuk beserta dengan sistem Resellernya Tahun 2019

<i>Online shop</i>	<i>Fami Store</i>	<i>Elle Store</i>	<i>Tania Shop</i>	<i>Rici Store</i>
Syarat <i>reseller</i>	Minimal order 250.000 dalam satu struk	Minimal order 200.000 dalam satu struk	Minimal order 10 item (kecuali kaos kaki, inner, masker) dalam satu struk	Membayar biaya pendaftaran dan harus domisili Kab. nganjuk khusus <i>reseller premium</i>
Fasilitas yang diperoleh <i>reseller</i>	▪ Potongan harga 3.000-5.000 per	▪ Potongan harga 5.000 per item	▪ Potongan harga 3.000-7.000	▪ Potongan harga 5.000-15.000 per item

⁴ Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT. Alex Media Koputindo, 2003), 3.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Update stok di group <i>reseller</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Update stok di group <i>reseller</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Update stok di group <i>reseller</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Update stok di group <i>reseller</i> ▪ <i>Retur</i> barang ▪ Bisa membawa barang dahulu dan membayar setelah barang laku (<i>reseller premium</i>) ▪ Liburan tahunan bersama ▪ <i>Reward</i> setiap bulan.
Sistem <i>reseller</i>	Semua <i>reseller</i> sama tidak ada penggolongan	Semua <i>reseller</i> sama tidak ada penggolongan	Semua <i>reseller</i> sama tidak ada penggolongan	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Reseller Regular</i> - <i>Reseller General</i> - <i>Reseller Premium</i>
Jumlah <i>reseller</i>	23 orang	47 orang	35 orang	70 orang
Alamat <i>Offline Store</i>	Dsn Sugihwaras Desa Mlorah Kec. Rejoso, Nganjuk	Jl. Veteran No. 46 Nganjuk (Depan Smpn 3 Nganjuk)	Dsn Sumber Desa Sonoageng Kec. Prambon Nganjuk	Jl. Kartini Selatan, Warujayeng Kec. Tanjungnom, Nganjuk

Sumber: Data diolah oleh peneliti⁵

Dari data diatas dapat diketahui bahwa *online shop Rici Store* memiliki sistem *reseller* yang berbeda dengan *online shop* lainnya. Yang membedakan sistem *reseller* pada *Rici Store* yaitu karna syarat resellernya yang berbayar dan harus domisili Nganjuk, adanya penggolongan menjadi beberapa kelompok *reseller* dan banyaknya fasilitas yang diberikan untuk memudahkan para *reseller* menjalankan usaha bisnisnya.

⁵ Observasi *online shop* di Kabupaten Nganjuk pada 22 Juli 2020.

Online Shop Rici Store merupakan salah satu *online shop* yang juga memiliki *offline Store* yang menggunakan sistem *ready stok* sehingga para konsumennya dapat melihat langsung barang yang *dipost* di sosial media milik *Rici Store*. *Store* ini menyediakan segala kebutuhan *fashion* (baju, celana, rok, tunik, *outer*, jaket, jilbab, dll), *accessories* (jam tangan, kaca mata, ikat pinggang, gelang, jepit rambut, dll), dan kosmetik. Berikut data jumlah *reseller* dan fasilitas yang diterima oleh masing-masing kelompok *reseller*.

Tabel 1.2
Jumlah *Reseller* dan fasilitas yang diperoleh masing-masing kelompok *Reseller*

Kelompok	Jumlah <i>Reseller</i>				Fasilitas yang diperoleh <i>Reseller</i>		
	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019	Potongan Harga	Retur Barang	Membawa barang terlebih dahulu
Regular	10 <i>reseller</i>	15 <i>reseller</i>	20 <i>Reseller</i>	23 <i>Reseller</i>	✓	—	—
General	10 <i>reseller</i>	15 <i>reseller</i>	15 <i>Reseller</i>	17 <i>Reseller</i>	✓	✓	—
Premium	10 <i>reseller</i>	20 <i>reseller</i>	25 <i>Reseller</i>	30 <i>Reseller</i>	✓	✓	✓
Total	30 <i>reseller</i>	50 <i>reseller</i>	60 <i>Reseller</i>	70 <i>Reseller</i>			

Sumber: Data diolah oleh peneliti.⁶

Berdasarkan data diatas diketahui jika pada *Rici Store* ini untuk dapat bergabung menjadi *reseller* memiliki persyaratan dan juga biaya pendaftaran yang harus dipenuhi oleh calon *reseller*. Yaitu ada tiga tingkatan *reseller* dengan beragam fasilitas dan keuntungan yang bisa diperoleh. Untuk kelompok

⁶ Wawancara dengan Winda Nur Latifah Pemilik *Rici Store*, pada 3 November 2019.

yang pertama, kelompok *Regular* dengan biaya pendaftaran paling rendah yaitu Rp. 200.000. Pada kelompok *regular* ini *reseller* hanya bisa mendapat fasilitas potongan harga dari masing-masing *item*.

Yang kedua, kelompok *General* untuk menjadi *reseller* pada kelompok ini harus membayar biaya pendaftaran sebesar Rp.300.000. Fasilitas yang bisa diperoleh dalam kelompok *General* ini adalah mendapat potongan harga dan apabila ada barang yang *dicancel* oleh pembeli bisa dikembalikan ke toko (*retur* barang).

Untuk tingkatan yang ketiga, kelompok *Premium*. pada kelompok ini biaya yang harus dibayarkan juga paling banyak dibanding dua kelompok dibawahnya yaitu sebesar Rp. 400.000. Fasilitas yang bisa didapat oleh para *reseller* kelompok ini adalah potongan harga, apabila ada barang yang *dicancel* oleh pembeli bisa dikembalikan ke toko (*retur* barang), dan *reseller* kelompok ini juga bisa membawa barang terlebih dahulu dan membayar setelah mendapat uang dari konsumennya.

Dari adanya tingkatan yang ditawarkan oleh pemilik *Rici Store* ini sangat memudahkan para calon *reseller* yang ingin bergabung untuk memilih kelompok mana yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Adanya biaya pendaftaran ketika ingin bergabung dimaksudkan agar yang menjadi *reseller* di *Rici Store* benar-benar mereka yang berniat dan bersungguh-sungguh untuk bergabung. Karna sistem dalam keanggotaan *reseller* di *Rici Store* ini tidak hanya sekedar hubungan jual beli antara si pemilik toko dengan

reseller melainkan hubungan kerja sama *team* yang diharapkan dapat memberi manfaat untuk pemilik toko itu sendiri maupun untuk pihak *reseller*.

Meskipun sistem *reseller* membawa banyak keuntungan untuk pihak pemilik maupun pihak *reseller* itu sendiri namun pada pelaksanaannya tetap ada beberapa hal yang menjadi kendala atau masalah dalam penerapan sistem *reseller* ini. Menurut Winda Nur Latifah selaku *owner Rici Store* ada beberapa *reseller* yang kurang bertanggung jawab, beberapa *reseller* dari kelompok *premium* yang mendapat fasilitas bisa membawa barang terlebih dahulu dan membayar belakangan malah menyalahgunakan fasilitas tersebut dengan melakukan pembayaran tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Berikut data waktu pembayaran barang *reseller premium Rici Store*:

Tabel 1.3

Tabel Waktu Pembayaran Para *Reseller Premium Online Shop Rici Store* Tahun 2019.

Transaksi pembayaran barang	Jumlah <i>Reseller</i>	Dalam prosentase
Pembayaran dengan tepat waktu	21 Orang	70%
Pembayaran dengan keterlambatan waktu 2 minggu	5 Orang	16%
Pembayaran dengan keterlambatan waktu 3 minggu	2 Orang	7%
Pembayaran dengan keterlambatan waktu lebih dari 1 bulan	2 Orang	7%
Total	30 Orang	100%

Sumber: Data diolah oleh peneliti⁷.

Dari data diatas dapat diketahui bahwa pembayaran *reseller premium* ternyata tidak sesuai dengan perjanjian akad yang telah disepakati oleh kedua

⁷ Wawancara dengan Winda Nur Latifah pemilik *Rici Store*, pada 3 November 2019.

belah pihak saat pertama kali proses pendaftaran sebagai *reseller premium*. Yaitu berdasarkan data pada tabel 1.3 ternyata *reseller premium* yang melakukan pembayaran tepat waktu yaitu tepat satu minggu setelah membawa barang yaitu sebanyak 21 orang dan ini setara dengan 70% dari seluruh total *reseller premium Rici Store*. Dan untuk *reseller* yang melakukan pembayaran dengan keterlambatan dan terlambat sampai 2 minggu yaitu ada 5 orang ini sama dengan 16% dari total seluruh *reseller premium*.

Untuk *reseller* yang melakukan pembayaran dengan tidak tepat waktu yaitu dengan keterlambatan lebih dari 3 minggu ada 2 orang, ini sama dengan 7% dari seluruh total *reseller premium di Rici Store*. Dan yang terakhir yaitu adanya *reseller* yang melakukan pembayaran molor hingga lebih dari satu bulan setelah barang tersebut dibawa yaitu ada sejumlah 2 orang atau sama dengan 7% dari seluruh total *reseller premium* dari *Rici Store*.

Padahal tujuan dari fasilitas tersebut adalah pihak toko ingin membantu dan mempermudah *reseller* yang belum dapat membayar barang yang telah dipesan oleh konsumen agar tetap bisa melayani konsumen dengan baik dan cepat.⁸ Namun penerapannya ada beberapa *reseller* yang menunggak atau tidak segera membayar barang yang telah dibawa tersebut. Dari pernyataan pemilik toko tentang adanya beberapa *reseller* yang tidak segera membayar barang yang telah dibawa tersebut peneliti melakukan survey untuk menanyakan kepada beberapa *reseller* kelompok *premium* kenapa hal itu dilakukan.

⁸ Wawancara dengan Winda Nur Latifah pemilik *Rici Store*, pada 3 November 2019.

Berdasarkan data diatas, dapat dilihat jual beli menggunakan sistem *reseller* sangat membantu seseorang dalam melakukan bisnis tanpa menghabiskan banyak waktu dan tidak membutuhkan gudang penyimpanan barang maupun modal. Dalam sistem *reseller* sudah memenuhi rukunnya jual beli, tetapi apakah sudah sesuai penerapan sistem *reseller* ini jika ditinjau dari Manajemen Syari'ah. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk menelusuri lebih mendalam lagi tentang sistem *reseller* dengan mengambil judul **Analisis Penerapan Sistem Reseller Premium Pada Online Shop ditinjau dari Manajemen Syari'ah (Studi Kasus Usaha Online Shop "Rici Store" Tanjunganom Nganjuk).**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Sistem *Reseller Premium* Pada *Online Shop "Rici Store"* Tanjunganom Nganjuk ?
2. Bagaimana Penerapan Sistem *Reseller Premium* pada *Online Shop "Rici Store"* Tanjunganom Nganjuk ditinjau dari Manajemen Syari'ah ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan Sistem *Reseller Premium* pada *Online Shop "Rici Store"* Tanjunganom Nganjuk.
2. Untuk menjelaskan Penerapan Sistem *Reseller Premium* pada *Online Shop "Rici Store"* Tanjunganom Nganjuk ditinjau dari Manajemen Syari'ah.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk menambah keilmuan serta pengetahuan dalam bidang Manajemen Syari'ah khususnya yang memerlukan pengkajian yang detail dalam bidang keilmuwannya.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk mempraktikkan teori-teori yang ada sehingga penulis dapat menambah pengetahuan secara praktis dalam penerapan ilmu manajemen khususnya dalam penerapan sistem *reseller premium* di suatu *Online Shop* ditinjau dari manajemen syari'ah.

b. Bagi Pemilik Usaha

Sebagai bahan masukan untuk menambah informasi yang bermanfaat dalam mengorganisasikan dan mengelola sistem *reseller premium* pada *Online Shop*.

c. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi pengetahuan mahasiswa khususnya mahasiswa jurusan Ekonomi Syari'ah yang mengambil penelitian dengan topik yang sama dan menindaklanjuti penelitian ini dengan informasi penelitian yang lebih baik.

E. Telaah Pustaka

1. *Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha Utama dan Reseller dalam Sistem Transaksi Online di Reisa Garage* (2017), Oleh Nur Indah Fitriana Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Penelitian ini fokus pada sistem *reseller* dan *dropshipper* yang menjualkan kembali barang dari pelaku usaha utama dengan kontrak elektronik yang dibuat oleh pelaku usaha utama. Jenis penelitian ini penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian adalah pelaksanaan jual beli *online* di *Reisa Garage* untuk para resellernya sudah sesuai dengan kontrak elektronik. Mengenai kontrak elektronik yang digunakan untuk panduan berjualan ada beberapa dari kontrak elektronik tersebut yang sudah sesuai dengan perundang-undangan namun ada beberapa yang belum sesuai.

Persamaan penelitian diatas dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian ini sama-sama membahas tentang sistem *reseller* pada suatu *Online Shop*. Sedangkan perbedaannya, penelitian yang dilakukan oleh Nur Indah Fitriana membahas tentang sistem *reseller* dan *dropshipper* yang ditinjau dengan kontrak elektronik dan juga perundang-undangan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis membahas tentang sistem *reseller premium* yang ditinjau dari manajemen syari'ah.⁹

⁹Nur Indah Fitriana, *Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha Utama dan Reseller dalam Sistem Transaksi Online di Reisa Garage*, (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2017).

2. *Implementasi Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam Dalam Aktivitas Jual Beli Online Ethica Collection Kediri* (2018), Oleh Charlina Candra Agustina Mahasiswa IAIN Kediri.

Penelitian ini membahas tentang implementasi nilai etika bisnis islam dalam aktivitas jual beli *online Ethica Collection Kediri*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini adalah pada aktivitas jual beli *online Ethica Collection* berusaha memberikan pelayanan yang baik kepada *customer*, yakni dengan menjalankan bisnisnya menggunakan dan memperhatikan prinsip syari'ah. Strategi yang digunakan mengandung beberapa aktivitas jual beli online yakni, *offer, response, processing, shipping, billing, dan customer service*. Akan tetapi bisnis *online shop Ethica Collection*, belum sepenuhnya menerapkan prinsip etika bisnis islam dalam aktivitas jual belinya, yakni dalam *processing, shipping, dan billing*.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Charlina Candra Agustina dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu sama-sama membahas tentang usaha *online shop* yang objek bisnisnya sama-sama dalam bidang *fashion*. Dan perbedaan dari kedua penelitian ini adalah jika penelitian yang dibahas oleh Charlina Candra Agustina meneliti tentang implementasi nilai-nilai etika bisnis islam dalam aktivitas jual beli *online* pada objeknya,

sedangkan peneliti terfokus pada penerapan sistem *reseller premium* yang ada pada usaha *online shop* yang ditinjau dari manajemen syari'ah.¹⁰

3. *Implementasi Sistem Pre-Order Pada Online Shop Vie_Die Production di Kecamatan Semen Kabupaten Kediri Perspektif Ekonomi Syari'ah* (2017)
Oleh Eka Nikmatul Laila Mahasiswa IAIN Kediri.

Penelitian ini membahas tentang sistem *pre-order* pada *online shop Vie_Die Production* dan implementasi sistem *pre-order* pada *online shop Vie_Die Production* dalam perspektif ekonomi syari'ah. Penelitian ini dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian dari implementasi sistem *pre-order* pada *online shop Vie_Die Production* perspektif ekonomi syari'ah yaitu praktik pada *online shop Vie_Die Production* yang sudah sesuai dengan konsep *salam* dalam ekonomi syari'ah adalah barang selalu dikirim dan tidak ada unsur penipuan akan tetapi terkadang melebihi batas waktu akad, menyebutkan spesifikasi barang, kesepakatan antara penjual dan pembeli. Praktik pada *online shop Vie_Die Production* yang belum sesuai dengan konsep *salam* dalam ekonomi syari'ah adalah biaya pengiriman kembali saat terjadi kesalahan barang pesanan yang ditanggung oleh pembeli dan dalam penyerahan barang atau pengiriman barang.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu membahas tentang sistem yang ada pada suatu usaha *online shop*. Tetapi yang menjadi perbedaanya jika dalam penelitian Eka Nikmatul Laila yang diteliti adalah sistem *pre-order* yang digunakan di usaha *online shop*

¹⁰Charlina Candra Agustina, *Implementasi Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam Dalam Aktivitas Jual Beli Online Ethica Collection Kediri*, (Skripsi, IAIN Kediri, 2018)

Vie_Die Production sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah meneliti sistem *reseller premium* yang digunakan oleh usaha *online shop Rici Store*. Perspektif yang digunakan juga berbeda penelitian Eka Nikmatul Laila menggunakan perspektif ekonomi syari'ah untuk mengkaji permasalahannya, sedangkan penelitian yang dilakukan penulis meninjau dengan perspektif manajemen syari'ah.¹¹

¹¹Eka Nikmatul Laila, *Implementasi Sistem Pre-Order Pada Online Shop Vie_Die Production di Kecamatan Semen Kabupaten Kediri Perspektif Ekonomi Syari'ah*, (Skripsi, IAIN Kediri, 2017).