

MEMBANGUN KETAHANAN KELUARGA DI MASA PANDEMI: STUDI FENOMENOLOGI TERHADAP BISNIS DROPSHIP DI KOTA LANGSA

Dessy Anista

Institut Agama Islam Negeri Langsa
dessyasnitadessy@gmail.com

Agustinar

Institut Agama Islam Negeri Langsa
agustinar@iainlangsa.ac.id

Abstract

One of the factors that support and hinder family resilience is economic problems. Dropshipping business is the best solution because it is easy to do with only a gadget and internet quota and does not spend a large amount of capital, is flexible (not bound by time). This dropship system business can help the family economy. During this pandemic, people must be more productive and innovative. This study aims to find out how the dropship system in Langsa city is and how to build family resilience through the dropship business during the covid-19 pandemic. This study uses a qualitative method with a phenomenological approach and uses a data collection system with observation, interviews and documentation. The results of the study show that a family that has a dropshipping business during a pandemic is more likely to survive and divorce is not easy.

Keyword: Family Resilience, Dropshipping, Covid-19

Abstrak

Salah satu faktor yang mendukung dan menghambat ketahanan keluarga adalah masalah ekonomi. Bisnis dropship menjadi solusi terbaik karena mudah dilakukan hanya bermodalkan gadget dan kuota internet serta tidak mengeluarkan modal yang besar, fleksibel (tidak terikat waktu). Bisnis sistem dropship ini dapat membantu perekonomian keluarga. Dimasa pandemi ini masyarakat harus lebih produktif dan inovatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem dropship di kota Langsa dan bagaimana cara membangun ketahanan keluarga melalui bisnis dropship di masa pandemi covid-19. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi dan menggunakan

sistem pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebuah keluarga yang memiliki usaha dropship di masa pandemi lebih survive dan tidak mudah terjadi perceraian.

Kata Kunci: Eksploitasi Anak, Media, Hukum Islam

Pendahuluan

Pandemic covid 19 sangat berdampak pada ketahanan (Reliensi) Keluarga. Ketahanan keluarga sangat penting karena dengan adanya keluarga yang berkualitas dan tangguh akan mewujudkan ketahanan nasional. Karena inilah setiap keluarga harus memiliki ekonomi yang baik supaya bisa menghadapi kehidupan yang semakin hari semakin sulit terlebih lagi di masa pandemic covid 19. Di Indonesia, akibat wabah Covid-19 jumlah penduduk miskin diperkirakan naik dan bertambah hingga 8 juta jiwa lebih. Demikian pula angka pengangguran naik drastis akibat dari banyaknya korban pemutusan hubungan kerja (PHK) dan usaha kecil yang tutup.

Data dari Kementerian Ketenagakerjaan menunjukkan bahwa terdapat sekitar 1,5 juta pekerja yang dirumahkan, sebanyak 150 ribu diantaranya mengalami PHK. Selain mempengaruhi kondisi perekonomian, salah satu efek domino meluasnya pandemic Covid-19 adalah dampaknya terhadap ketahanan dan kesejahteraan keluarga. Keputusan pemerintah meminta masyarakat mengisolasi diri secara mandiri di rumah selama wabah Covid-19 berlangsung, ternyata bukan hanya menimbulkan kejenuhan dan stres di sebagian masyarakat, tetapi juga beresiko meningkatkan kasus-kasus tindak kekerasan berbasis gender dalam keluarga.

Seperti diungkap Menteri Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak bahwa di tengah meluasnya wabah virus corona, sejumlah kerentanan kini harus dihadapi perempuan dan anak. Sampai 23 April 2020, paling-tidak terjadi 205 kasus kekerasan dalam rumah tangga yang dilaporkan oleh perempuan. Tingkat stres yang tinggi muncul dan dialami perempuan dalam keluarga akibat tekanan kebutuhan hidup, ekonomi yang semakin hari semakin melunjak sehingga menjadi beban bagi keluarga di masa covid 19 (Supriyatno, 2020). Dasar kehidupan seseorang berhubungan dengan ibadah dan aktivitas ekonomi, sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran yang artinya;

“Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajalah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan. (QS. Al mulk: 15). (Departemen Agama, 2006)

Jelas ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah telah menyediakan berbagai macam rezeki tinggal bagaimana cara menjemputnya. Menurut Arif Banyaknya minat masyarakat dibidang kewirausahaan, meskipun kewirausahaan itu harus mempunyai tekak yang kuat, kemampuan, kegigihan, bakat, ketrampilan, yang sering disebut usaha swasta (Al-Arif, 2013). Namun kenyataannya sebelum mengenal adanya sistem dropship masyarakat kurang minatnya untuk berwirausaha. Alasannya karena berbisnis bukanlah perkara yang mudah, butuh

kerja keras, ketekunan dan penuh tantangan, bahkan tidak jarang banyak para wirausaha mengalami kebangkrutan. Juga alasan keterbatasan modal untuk berbisnis.

Masa pandemi Covid-19 banyak menghambat kegiatan-kegiatan ekonomi yang dapat membawa dampak buruk bagi pertahanan keluarga. Namun, akhir-akhir ini juga banyak berkembang fenomena dropshipping. Sistem dropshipping ini merupakan bagian dari bisnis online yang memungkinkan adanya jual beli meski dengan tidak bertatap muka para pihak secara langsung dan dapat dilakukan dengan sangat fleksibel (Triyawan, 2018).

Bisnis Dropship menjadi solusi serta alternative yang cukup menarik karena mudah dilakukan hanya bermodalkan gadget dan kuota internet serta tidak mengeluarkan modal yang besar juga fleksibel (tidak terikat waktu). Bisnis sistem dropship ini dapat membantu perekonomian keluarga. Dimasa pandemi ini masyarakat harus lebih produktif dan inovatif. Zaman semakin canggih, teknologi semakin berkembang, dengan mengandalkan teknologi dan internet semua kegiatan dapat dilakukan bahkan untuk mencari rezeki dan membantu perekonomian keluarga. Dengan adanya sistem dropship, media sosial tidak hanya menjadi sarana untuk menyampaikan informasi – informasi kepada pihak lain, tetapi sudah banyak masyarakat dan mahasiswa yang sudah memanfaatkan media sosial sebagai wadah untuk melakukan bisnis.

Merintis bisnis di masa pandemi tidaklah mudah terlebih lagi di masa pandemic covid 19 resiko bangkrut sangat besar. Maka bisnis dropship ini menjadi jalan yang banyak digandrungin oleh masyarakat di Kota Langsa. Bisnis dropship adalah bisnis dimana seseorang memasarkan barang milik orang lain tanpa harus memiliki barang tersebut, Dimana nanti dropshipper hanya memposting atau memajang foto-foto yang diambil dari supplier dan ketika ada yang membeli, maka dropshipper menghubungi supplier dan supplier mengirimkan barang tersebut kepada customer dengan mencantumkan nama dropshipper. Keuntungan yang diambil sesuai kesepakatan bersama, ada yang berbentuk persenan, ada juga yang bebas menentukan harga sendiri diatas harga yang diberikan oleh supplier.

(Nuraeni, 2020) dalam penelitiannya mengatakan bahwa, sistem dropship bisa dijalankan jika berdasarkan prinsip syariah atas dasar saling ridho dan tidak saling menzalimi. Jika ditinjau dari segi penggunaan akad bai' as-salam praktik bisnis online dengan menggunakan sistem dropship yang dilakukan di Toko Teteh Jilbab diperbolehkan karena sudah memenuhi syarat dan ketentuan *bai'as-salam*. Dari penelitian ini, peneliti akan melihat sistem dropship terhadap pertahanan keluarga,

Dropship menjadi salah satu jalan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Di kota Langsa sudah banyak toko-toko online yang menggunakan sistem dropship untuk para resellernya. Dengan sistem ini tentu sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan perekonomian. Dalam hal ini toko-toko online yang memiliki stok barang bertindak sebagai distributor atau supplier, sedangkan resellernya adalah pengecer yang tidak memiliki stok barang. Terdapat berbagai kemudahan yang dirasakan oleh distributor & dropshipper. Diantaranya : Hanya bermodalkan foto, Android, data internet, dan kartu ATM sebagai alat pembayaran, Tidak dibutuhkan modal besar dalam merintis usaha tersebut terutama bagi pelaku dropship tidak menggunakan modal sama sekali serta tidak

perlu menyetok barang yang diperjualbelikan kecuali pihak pusat atau distributor.

Para supplier juga harus mampu merespon dan beradaptasi dengan perubahan zaman yang semakin hari semakin mengalami perubahan dan kemajuan. Karena jika online shop tidak mampu beradaptasi dengan kemajuan teknologi ini maka akan ketinggalan dan bisnis yang dijalankan bisa gagal. Jadi setiap online shop wajib peka terhadap perubahan dan mampu menyesuaikan diri dengan segera jika ingin tetap bertahan dan mampu bersaing dengan competitor lainnya. Supplier dan dropshipper harus dapat bekerja sama dengan baik dan saling amanah agar jual beli dengan system dropship ini bisa berjalan dengan lancar.

Terdapat beberapa alasan yang mendorong seseorang melakukan jual beli dengan system dropship diantaranya, (1) mendapatkan penghasilan tambahan tanpa harus memiliki modal yang banyak, karena banyak yang memiliki niat untuk berbisnis tetapi terkendala di modal, jadi dengan menggunakan system dropship ini semua orang bisa berbisnis tanpa harus berpikir panjang mengenai modal, toko, atau lainnya, (2) faktor lingkungan, banyak disekitarnya yang sudah berhasil mempunyai penghasilan dengan dropship ini, jadi mempengaruhi ia juga untuk memulai bisnis ini, (3) pilihan serta solusi termudah untuk belajar menjadi pebisnis pemula, (4) mengisi waktu kosong disela-sela keseharian baik bagi orang yang sudah berkerja maupun mahasiswa yang sedang kuliah untuk mendapatkan penghasilan sampingan, (5) tidak memerlukan modal, cukup dengan android dan paket internet kemudian membagikannya ke seluruh media sosial seperti Whatsapp, Instagram, Facebook, media social lainnya serta menaruh fotonya di Market Place seperti shopee, lazada, tokopedia dan lainnya, (6) bagi dropshipper tidak ada resiko sama sekali, karena setiap kali ada kesalahan pada pengiriman barang atau kecacatan pada satu produk supplier akan bertanggung jawab terhadap kondisi barang (Prasetya & , Ida Nuraini, 2016).

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai beberapa permasalahan yaitu Bagaimana Praktik Sistem Dropship Pada Toko Online Di Kota Langsa? dan Bagaimana Dropship Menjadi Solusi Dalam Membangun Ketahanan Keluarga Di Masa Pandemi? Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui praktik sistem dropship pada toko online di kota Langsa dan menganalisis dropship menjadi solusi dalam membangun ketahanan keluarga di masa pandemi.

Penelitian ini menggunakan penjabaran metode dengan langkah-langkah kualitatif dengan mengeksplorasi keterangan-keterangan yang lebih terperinci permasalahan yang ada. Creswell menjelaskan bahwa penelitian kualitatif digunakan untuk memahami dan mengeksplorasi makna yang oleh beberapa individu atau beberapa kelompok orang berasal dari masalah-masalah sosial ataupun kemanusiaan (Creswell, 2018). Penelitian kualitatif dalam artikel ini menggunakan pendekatan fenomenologi. Penggunaan pendekatan ini fokus terhadap ketahanan keluarga dengan fenomena bisnis dropship yang bertujuan untuk mendeskripsikan makna bisnis dropship yang dilakukan oleh beberapa individu dalam mempertahankan keluarga di masa pandemi covid-19. Jadi peneliti disini ingin melihat pengalaman yang dilakukan oleh pelaku bisnis online sistem dropship dengan menggunakan studi fenomenologi.

Fokus peneliti tidak sekedar hanya pada fenomena tetapi juga pengalaman dari segi kesadaran dan sudut pandang satu individu orang pertama ataupun orang yang mengalami secara langsung (Kuswarno, 2009). Dalam penelitian ini fokus peneliti pada pelaku bisnis online yang menyediakan jasa dropship. Lokasi penelitian ini yaitu beberapa toko Online yang ada di kota Langsa. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dokumentasi dan pencatatan hasil pengumpulan data. Kemudian peneliti akan menganalisis data-data tersebut dengan model analisis deskriptif, komparatif dan interaktif, yaitu menjelaskan, membandingkan hasil-hasil penelitian dengan ketahanan keluarga sebelum covid-19 dan juga penarikan kesimpulan.

Dropship dan Mekanismenya

Dropship adalah sistem jual beli berantai dimana reseller tidak menyediakan stok persediaan barang (*no ready stock*). Pihak owner akan mengirim barang pesanan secara langsung kepada costumers. keuntungan akan diperoleh sesuai dengan selisih harga beli dan harga jual antara owner dan dropshiper (Khulwah, 2019).

Sistem *Dropship* merupakan salah satu strategi yang sering digunakan oleh distributor. Pada dasarnya proses atau tahapan suatu barang bisa sampai kepada konsumen membutuhkan waktu yang cukup panjang, namun dengan adanya sistem dropship ini sangat menghemat dalam proses tersebut dimana supplier langsung dapat mengirimkan barang ke konsumen tanpa harus mengeluarkan biaya tambahan dan sangat fleksibel. Hal ini juga dapat menghemat waktu, biaya penggunaan khusus, lokasi tertentu, kemasan, dan kode barang (M.Siagian, 2005). Sistem dropship ini melibatkan pembeli (*costumer*), Penjual (*suppleier/owner*), dan *Dropshipper* (Arifianti et al., 2019).

Habib (2020) juga mengemukakan bahwa Dropship adalah suatu metode bisnis dengan pemasaran penjual penjual tidak melakukan penyimpanan barang untuk melaksanakan kegiatan transaksi penjualan (Mtsweni et al., 2020). Secara sederhana sistem Dropship dapat dijelaskan seperti sistem penjual yang tidak memiliki stok barang persediaan, ketika penjual (*dropshipper*) memperoleh pesanan, penjual tersebut secara langsung meneruskan pesanannya secara detail spesifikasi barang pesanan kepada supplier atau distributor. Pemasaran dengan sistem dropship ini dikenal sejak adanya dunia internet digital (Cahyadi, 2018). Hal ini juga pernah diungkapkan oleh (Widiawaty, 2016), dan Prabowo, Ery dan Dewi (Arifianti et al., 2019), bahwasanya sistem dropship tidak memiliki dan menyediakan barang persediaan.

Secara Umum Sistem dropship dapat dibagi menjadi tiga macam, yaitu:

1. Dropship bisnis kecil, yakni dropship yang dilakukan oleh *reseller/retailer* (pengecer) kecil untuk menjual eceran atau satuan dalam jumlah yang kecil. Dalam transaksi ini *retailer* menjual produk kepada *costumer/end user* dalam bentuk eceran kecil-kecilan. Contohnya reseller mengambil produk melalui distributor, supplier maupun media sosial kemudian dijual kembali kepada konsumen.
2. Sistem dropship *online auctions* (lelang online), yaitu sistem dropship yang menggunakan lelang barang, pemilik barang mempromosikan daftar/list

barang yang akan jual pada situs lelang, seperti situs Ebay. Kemudian situs tersebut membuka proses pelelangan dengan menjual pada harga tertinggi. Profit/keuntungan dari hasil lelang yang diperoleh dropshipper adalah kelebihan dari modal hasil penjualan pada situs lelang atau selisih harga penjualan tertinggi dikurangi dengan harga grosir pemilik barang.

3. Sistem dropship kustomisasi produk, adalah system dropship dengan memberikan kesempatan bagi pembeli dalam melakukan pemesanan barang sesuai kebutuhan pembeli. Setelah pemesanan dilakukan, maka dropshipper meneruskan orderan barang tersebut kepada Supllier/produsen barang. Selanjutnya, setelah barang tersebut selesai dibuat, maka barang langsung dikirim ke alamat pemesan/pembeli, namun nama pengirim pada barang pesanan tersebut dibuat atas nama dropshipper.

Dalam sistem dropship ini terdapat beberapa kelebihan, yaitu a. tidak repot untuk stok barang, b. tidak direpotkan dengan waktu, sehingga sistem dropship ini dapat dijadikan sebagai bisnis sampingan, c. tidak disusahkan dengan adanya komplain produk dari customer, d. tidak perlu memikirkan adanya kenaikan harga dan penurunan harga, e. Tidak memerlukan biaya produksi, f. tidak perlu memikirkan proses pembuatan barang/produk, g. Tidak perlu melakukan pengemasan barang dan pengiriman barang karena semua itu dilakukan oleh produsen/supplier.

Disamping beberapa kelebihan di atas, sistem dropship juga memiliki beberapa kelemahan, seperti a. Dropshipper tidak dapat membuat harga produk, b. Dropshipper tidak dapat memodifikasi atau mengganti produk, c. Dropshipper tidak dapat memiliki secara penuh produk karena dropshipper hanya dapat mempromosikannya saja, d. Dropshipper kesulitan untuk memantau persediaan stok barang yang ready di toko atau pada supplier, jadi dropshipper harus bolak-balik menghubungi supplier untuk memastikan barang yang ready dan ini sering menjadi kesulitan yang sulit diatasi, e. Dropshipper kesulitan dalam menjawab berbagai komplain dari customer karena barang tersebut tidak dilihat langsung oleh dropshipper, misalnya ada komplain terhadap kecacatan atau kerusakan suatu produk yang dijual, maka dropshipper sulit untuk mengatasinya), namun dropshipper harus tetap bertanggung jawab atas produk yang dijualnya.⁸

Adapun resiko-resiko dari bisnis dropship ini, yaitu permasalahan dalam *backorder product*, ketika customer memesan barang pada dropshipper, tetapi stok barang tersebut sudah habis dipesan oleh customer lain terlebih dahulu pada supplier/ produsen, adanya penipuan online, ketika seseorang berpura-pura menjadi dropshipper, membuat situs/blog dan mempromosikan list barang dari orang yang tidak dikenal, Ketika korban yang sudah melakukan transaksi, kemudian orang tersebut menghilang tanpa melakukan pengiriman barang. Customer tentukan mencari supplier/produsen yang asli dari barang yang sudah dibeli tersebut. Tetapi, ketika customer tersebut menuntut kepada supplier aslinya, maka supplier asli tersebut tidak mengetahui permasalahannya karena tidak melakukan transaksi tersebut dengan korban bahkan tidak mengetahui blog yang dikunjungi oleh korban untuk memesan barang..

Teori Resiliensi

Penelitian ini juga akan dikembangkan menggunakan Teori Resiliensi yang dikemukakan oleh Karen Reivich dan Andrew Shatte, dalam bukunya yang berjudul "*The resilience factor: 7 essential skills for overcoming life's inevitable obstacles.*"

Resiliensi merupakan istilah asing yang telah diserap ke dalam bahasa Indonesia, yang berasal dari kata "*resilience*" yang berarti ketahanan. Kata resiliensi berbeda-beda defenisinya bila memperhatikan defenisi yang dikemukakan oleh para ahli. Steven M. Southwick dan Dennis S. Charney dalam tulisannya *What is, resilience?* Dalam *Resilience*: yang mengemukakan bahwa resiliensi merupakan suatu kondisi yang mengacu pada kemampuan untuk bangkit kembali setelah menghadapi kesulitan baik itu kesulitan ditempat kerja maupun kesulitan keuangan (Southwick, S., & Charney, 2012).

Sementara Froma Walsh dalam Tulisannya *Family Resilience: A Collaborative Approach In Response To Stressful Life Challenges* yang dimuat dalam buku *Resilience and Mental Health: Challenges Across the Lifespan* mengatakan bahwa resiliensi atau resiliensi keluarga merupakan kemampuan keluarga untuk bertahan dan pulih dari tantangan hidup yang mengganggu, menjadi lebih kuat dan lebih banyak akal (Walsh, 2017). Sedangkan Karen Reivich dan Andrew Shatte dalam bukunya *The resilience factor: 7 essential skills for overcoming life's inevitable obstacles* mengatakan bahwa resiliensi merupakan kemampuan individu dalam mengatasi, melalui, dan kembali pada kondisi semula setelah mengalami kesulitan (Reivich, K. & Shatte, 2002).

Dari beberapa defenisi tersebut penulis menyimpulkan bahwa resiliensi merupakan suatu kondisi seseorang yang mengalami tekanan, berbagai masalah dan tantangan kehidupan, mampu bertahan serta bangkit kembali setelah mengalami berbagai tekanan tersebut.

Aspek Resiliensi

Karen Reivich dan Andrew Shatte dalam bukunya, *The resilience factor: 7 essential skills for overcoming life's inevitable obstacles* mengemukakan bahwa untuk menjadi *resilient* atau memiliki kemampuan untuk bertahan diperlukan 7 faktor pembentuk resiliensi, antara lain; (Reivich, K. & Shatte, 2002). *Pertama*, optimis. Adalah percaya kepada diri sendiri akan kemampuan yg dimiliki. Optimisme mengimplikasikan bahwa ia dapat mengontrol arah hidupnya dan dapat menangani masalah masalah yang muncul pada masa yang akan datang. Seseorang yang memiliki optimisme akan lebih baik dalam segala hal, misal di sekolah menjadi terbaik, dapat bekerja produktif, dan tidak mudah mengalami depresi.

Kedua, regulasi emosi. Merupakan kemampuan tetap tenang (*keep calm*) dibawah kondisi yang menekan (Reivich, K. & Shatte, 2002). Lebih lanjut ia mengemukakan bahwa dua faktor yang merupakan keterampilan yang dapat memudahkan individu untuk meregulasi emosinya adalah dengan Fokus (*Focusing*) dan tenang (*calming*). Keterampilan ini menurutnya dapat membantu seseorang untuk mengontrol emosinya, dapat menjaga focus pikiran untuk mengurangi stress dan dalam keadaan banyak kegiatan yang mengganggu.

Berbagai penelitian menjelaskan bahwa beberapa individu yang tidak memiliki keahlian dalam mengendalikan emosi akan sangat sulit untuk membangun hubungan dengan orang lain. Hal ini dapat menyebabkan hambatan seseorang dalam menjalankan bisnis. *Ketiga*, empati. Seseorang yang memiliki kemampuan berempati cenderung mendatangkan reaksi positif dari lingkungan sekitarnya, karena individu ini mampu memahami dan mendengarkan pihak lain atau mampu menelaah tanda emosi dan psikologis dan dari pihak lain.

Keempat, pengendalian impuls. Shatte dan Reivich menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan pengendalian impuls merupakan kemampuan seseorang dalam mengendalikan keinginan, kesukaan, dorongan, serta tekanan dari dalam diri. (Reivich, K. & Shatte, 2002). Lebih lanjut ia mengungkapkan bahwa individu yang memiliki pengendalian impuls yang rendah akan lebih mudah mengalami perubahan emosi yang cenderung berakibat pada sikap dan perilakunya. Sehingga, jika individu yang mampu mengendalikan impulsivitasnya menurut Reivich dan Shatte adalah individu yang resilient.

Kelima, analisa penyebab masalah. Gaya berpikir merupakan salah satu konsep yang berkaitan erat dengan analisis penyebab masalah. Gaya berpikir sangat lah berpengaruh dalam menjelaskan sesuatu hal yg terjadi pada individu, baik hal yang baik maupun hal yg buruk. Gaya berpikir dapat dibagi kedalam tiga dimensi, yakni personal (saya adalah bukan saya), permanen (selalu tidak selalu), dan pervasive (semua-tidak semua). *Keenam*, etika diri. Reivich dan Shatte menyebutkan bahwa efikasi diri merupakan suatu kemampuan untuk dapat meyakinkan diri sendiri mampu memecahkan masalah dan menghadapinya. Seseorang yang mempunyai efikasi diri yang tinggi tidak akan menyerah jika apa yang dilakukan tidak berhasil dan selalu memiliki komitmen yang tinggi. (Reivich, K. & Shatte, 2002).

Ketujuh, pencapaian aspek positif. Resiliensi mampu meningkatkan aspek positif dalam diri seseorang. Pertama mampu membedakan antara resiko yang realistis dengan tidak realistis. Dan yang kedua memiliki makna dan tujuan hidup serta mampu mengendalikan emosi sehingga mudah dalam mengatasi permasalahan hidup. Dari beberapa definisi tersebut penulis menyimpulkan bahwa resiliensi merupakan suatu kondisi seseorang yang mengalami tekanan, berbagai masalah dan tantangan kehidupan, mampu bertahan serta bangkit kembali setelah mengalami berbagai tekanan tersebut.

Dasar Hukum Sistem Dropship

Pada masyarakat, Islam merupakan agama yang sempurna (Syamil) dituntut agar bisa menjawab masalah-masalah yang belum pernah terjadi sebelumnya, salah satunya seperti bisnis dropship ini. Secara umum Islam membolehkan transaksi jual beli atau lebih tepatnya muamalah selama perbuatan tersebut tidak bertentangan dengan prinsip muamalah.

والأصل في العقود والمعاملات الصحة حتى يقوم دليل على البطلان والتحریم

“Hukum asal dalam berbagai perjanjian dan muamalat adalah sah sampai adanya dalil yang menunjukkan kebatilan dan keharamannya.” (I’lamul Muwaqi’in, 1/344)

Atau qaidah lainnya yaitu:

أن الأصل في الأشياء المخلوقة الإباحة حتى يقوم دليل يدل على النقل عن هذا الأصل

“*Sesungguhnya hukum asal dari segala ciptaan adalah mubah, sampai tegaknya dalil yang menunjukkan berubahnya hukum asal ini.*” (Imam Asy Syaukani, *Fathul Qadir*, 1/64. Mawqi’ Ruh Al Islam).

Kaidah ini menjadi mempunyai arti yang sangat besar untuk kehidupan manusia. Mereka dibebaskan untuk melakukan apa saja dalam hidupnya baik dalam perdagangan, politik, pendidikan, militer, keluarga, dan semisalnya, selama tidak ada dalil yang mengharamkan, melarang, dan mencelanya, maka selama itu pula boleh-boleh saja untuk dilakukan. Ini berlaku untuk urusan duniawi mereka. Tak seorang pun berhak melarang dan mencegah tanpa dalil syara’ yang menerangkan larangan tersebut.

Jual beli online menjadi salah satu solusi dalam meningkatkan penghasilan. Dalam jual beli online ada sistem Reseller dan dropship. Jual beli dengan sistem Reseller sepakat para ulama membolehkannya karena disini reseller harus menyediakan stok barang sebelum dia menjual barangnya kepada orang lain. Sedangkan sistem jual beli dengan menggunakan sistem dropship penjual tidak mempunyai stok barang dan melakukan proses mengirim barang dengan menaruh nama dropshipper atas pengiriman barang tersebut. Sistem ini sangat berbeda dengan sistem Reseller sehingga disini terjadi ikhtilaf ulama. Dropshipping adalah jual beli membutuhkan modal (*urudlu al-tijârah*).

Penjual hanya bergerak sebagai makelar (samsarah) atau sebagai orang yang diberi hak kuasa untuk menjualkan barang atau mewakili pedagang yang mempunyai stok barang (supplier). Barang yang diperjualbelikan berdasarkan stok yang disediakan oleh supplier. Mengenai harga barang, disini ada dua (2) kemungkinan, pertama, Dropshipper menentukan harga sendiri atas barang yang dijual, yang pastinya berbeda dengan harga pokok dari supplier. Kedua, Dropshipper hanya berperan sebagai orang yang mendapatkan izin menjualkan barang milik supplier (sesuai harga yang sudah ditetapkan pemilik stok, dengan tetap mendapat keuntungan sesuai kesepakatan. Untuk hukum jual beli dengan sistem reseller, para ulama sepakat membolehkan dikarenakan barang sudah menjadi milik dari Reseller dan reseller sudah mempunyai hak atas barangnya. Sistem jual beli reseller tergolong dalam kategori *bai’u maushufin fi al-dzimmah*, yaitu jual beli barang yang sudah menjadi milik dari penjual. Akad yang berlaku adalah akad salam, yaitu sistem jual akad pesan. Cirinya pertama Barang sudah berada dalam kuasa penjual, kedua diketahui modal pokoknya (*ra’sul maal-nya*). namun Ikhtilaf terjadi pada sistem jual beli dropshipping (Syamsudin, 2018).

1. Dropshipping Dengan Menjual Barang Orang Lain Yang Belum Mendapat Izin Dari Supliernya

Sistem ini dilakukan dengan cara dropshipper membuat akun dagangannya dan memposting banyak ragam barang yang diambil dari etalase atau katalog toko yang mempunyai stok barang tanpa ada kesepakatan apapun berupa ujah (imbalan) sementara barangnya masih di tangan supplier. Sistem seperti ini sama seperti sistem ala makelaran dimana droshipper hanya berperan mencarikan barang. Barang yang dijual belum menjadi milik makelar, dan belum meminta izin

kepada pedagang aslinya, tapi dropshipper sudah menawarkan barangnya. Perdagangan sistem dropship ala makelaran seperti ini disepakati oleh mayoritas ulama bahwa hukumnya haram, kecuali mazhab Hanafi yang membolehkan jual beli seperti ini, asalkan ia mengetahui deskripsi dari ciri-ciri barang tersebut.

Sebagian dari kalangan Syafi'iyah juga ada yang menyatakan boleh, tetapi sifatnya terbatas pada barang-barang yang mudah dikenali & tidak gampang berubah ciri khasnya. Contoh makelar sepeda motor dengan merek Yamaha, atau jual beli mobil dengan merek Avanza. Baik sepeda motor maupun mobil merupakan jenis barang yang tidak gampang berubah dan mudah dikenali oleh pembelinya, walaupun barangnya itu tidak ada di tempat penjualnya. Untuk jual beli barang seperti ini termasuk jual beli *ainun ghaibah* (jual beli barang yang belum ada di tempat). Yang menjadi permasalahan disini adalah masalah izin yang belum didapatkan oleh dropshipper dari supplier. Inilah sebabnya ia dikategorikan sebagai sistem samsarah (*makelar*) yang hanya pada mazhab Hanafi saja yang menghalalkannya. Salah satu ulama dari kalangan Malikiyyah, yaitu Syekh Wahbah Zuhaily juga menyatakan kebolehan dari akad samsarah ini. Dalam Al-Fiqhu al-Islam wa Adillatuhu, beliau menuliskan;

"Jual beli makelaran hukumnya dibolehkan. Dan upah (ujrah) yang diambil oleh makelar hukumnya halal karena ia mendapatkannya karena adanya amal dan jerih payah yang masuk akal." (Al-Zuhaily, n.d.)

2. Sistem Dropshipping Yang Sudah Mendapat Izin Dari Si Pemilik Barang (Supplier)

Sistem ini dilakukan dengan cara pihak dropshipper meminta izin kepada si pemilik barang untuk ikut menjualkan barangnya. Dengan demikian dropshipper berperan sebagai orang yang diizinkan (mendapatkan kuasa) dari supplier. Sebagai orang yang diberikan hak kuasa, maka posisinya hampir sama dengan jual beli system reseller. perbedaannya, kondisi barang yang dijual belum ada di tangan dropshipper. Sebagai orang yang mendapatkan izin untuk menjualkan barangnya, maka dropshipping sistem ini masuk dalam kategori *bai'u ainin ghaibah maushufatin bi al-yad*, yaitu jual beli barang yang belum ada di tempat tetapi dapat diketahui ciri khas barangnya dan sifatnya. akad jual beli untuk dropshipping ini adalah akad salam, yaitu jual beli dengan sistem pemesanan. Hukumnya adalah boleh (jaiz). Mazhab ulama syafiyyah membolehkan jual beli system ini berdasarkan:

وقوله لم تشاهد يؤخذ منه أنه إذا شوهدت ولكنها كانت وقت العقد غائبة أنه يجوز

"Dari pernyataan Abi Syujja' "belum pernah disaksikan", dipahami sebagai "apabila barang yang dijual pernah disaksikan, hanya saja saat akad dilaksanakan barang tersebut masih ghaib (tidak ada)", maka hukumnya adalah boleh." (Al-Hushny, 2003)

Tetapi kebolehan harus dengan syarat mutlak yaitu bila contoh barang tersebut pernah disaksikan oleh pembeli, tidak mudah berubah modelnya juga mudah dikenali sebagaimana yang dijelaskan dalam kitab taqiyuddin:

إن كانت العين مما لا تتغير غالبا كالأواني ونحوها أو كانت لا تتغير في المدة المتخللة بين الرؤية والشراء صح العقد لحصول العلم المقصود

“Jika barang ‘‘ain ghaibah’’ merupakan berupa barang yang umumnya tidak mudah berubah, misalnya seperti wadah (tembikar) dan sejenisnya, atau barang tersebut tidak mudah berubah oleh waktu ketika mulai dilihat (oleh yang dipesani) dan dilanjutkan dengan membeli (oleh yang ‘memesan), maka akad (jual beli ‘ain ghaibah) tersebut adalah sah disebabkan tercapainya pengetahuan barang yang dimaksud.” (Al-Hushny, 2003)

Sistem Praktik Dropship Pada Toko Online di Kota Langsa

Praktik sistem dropship di toko online kota Langsa sama dengan praktik dropship yang dilakukan pada umumnya, yaitu :1. Bergabung dalam grup reseller, 2. reseller mempromosikan ke medsos 3. Sistem pemesanan dengan mentransfer terlebih dahulu, 4. Pengiriman dilakukan oleh supplier dengan mencantumkan nama dropshipper, 5. Biaya pengiriman dibebankan kepada customer, 6. Mengirimkan resi kepada dropshipper dan akan dilanjutkan ke customer.

Faktor-faktor yang mempengaruhi dilakukannya praktek sistem dropship yaitu: a. Mencari penghasilan tambahan tanpa harus menggunakan modal; b. Faktor lingkungan; c. Tidak membutuhkan modal. Hanya bermodalkan foto yang dipasang dalam salah satu sosial media seperti facebook, whatsapp, line, instagram dan media sosial lainnya; d. Saling percaya antara reseller dan pembeli dan reseller dengan supplier; e. Waktu yang digunakan sangat fleksibel, hanya saat promosi dan ketika ada pesanan saja; f. Laba yang cukup menarik. Karena reseller yang menentukan harga sendiri kepada pembeli; g. Transaksi yang dilakukan jauh lebih mudah, cukup transaksi melalui banking (ATM) dalam metode pembayaran, dan menggunakan jasa ekspedisi seperti JNE, TIKI, J&T, pos dan yang lainnya dalam metode pengiriman barang; h. Tidak ada resiko yang besar bagi reseller jika terjadi kesalahan atau kerusakan pada barang, karena yang bertanggung jawab terhadap kondisi barang dan pengiriman adalah pihak pusat (toko online di kota langsa).

Beberapa manajemen yang dilakukan oleh Supplier di kota langsa untuk meningkatkan penjualannya dengan system dropship, yaitu *pertama*, Buat foto produk semenarik mungkin dan senyata mungkin, karena foto sangat berpengaruh untuk membuat orang lain melirik produk kita dan penasaran mengikuti toko onlineshop. Kunci berjualan online itu adalah foto produk; *kedua*, Mempromosikan semua social media, seperti WA, instagram, dan facebook. Rata-rata para supplier memakai WA bisnis, karena banyak kelebihan dari WA bisnis dibandingkan WA biasa, seperti adanya fitur katalog. Dengan adanya fitur-fitur tambahan ini akan mempermudah para dropshipper untuk melihat stok produk-produk yang masih ready.

Saat ini sedang belajar untuk merambah ke media sosial lainnya seperti aplikasi tiktok; *ketiga*, Promo free ongkir atau diskon ongkir se aceh. Trik ini banyak digunakan oleh supplier-supplier di kota langsa untuk membuat para dropshippernya semangat dalam mempromosikan barang; *keempat*, Barang yang di share semua adalah barang-barang yang ready bukan barang Pre Order;

kelima, Mudah untuk menjadi reseller atau dropshipper, tanpa ada syarat yang ribet atau apapun bisa langsung bergabung ke grup reseller; *kelima*, Alur dropship di toko online di Kota Langsa adalah dengan bergabung ke dalam grup reseller, kemudian reseller mempromosikan barang yang foto-foto dan keterangannya sudah di share oleh admin toko di grup, kemudian jika ada yang membeli reseller dan dropshipper menghubungi admin dan keep barang agar barangnya dipisahkan, kemudian dropshipper mentransfer sesuai dengan jumlah yang sudah di total oleh admin.

Kemudian mengirimkan alamat yang dituju. Dalam hal ini jika barang yang dikirim adalah dropship maka admin akan menulis nama pengirimnya dengan nama dropshipper. Kemudian admin mengirimkan barang serta bukti resi kepada dropshipper; *keenam*, Saling percaya antara dropshipper dan supplier, serta pembeli dengan dropshipper; *ketujuh*, profit yang sangat menarik, dalam hal ini dropshipper boleh menaikkan (UP) dari harga ecer yang telah ditentukan oleh toko sesuai kesepakatannya dengan pembelinya, *kedelapan*, Pengiriman dilakukan secepat mungkin dan langsung di hari yang sama setelah transfer, ekspedisi yang digunakan oleh toko adalah JNT, POS, dan kurir-kurir resmi (Maya, 2022).

Dropship Menjadi Solusi dalam Membangun Ketahanan Keluarga di Masa Pandemi

Pandemi Covid-19 sangat berdampak terhadap ketahanan keluarga di kota langsa. Pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap berbagai sektor kehidupan. Tidak hanya pada sektor kesehatan, sektor ekonomi juga menjadi yang paling parah dihantam pandemi. Era pandemi yang sudah berlangsung hampir dua tahun ini telah banyak menambah keluarga miskin baru. Dampak ekonomi akibat pandemi ini sangat terasa dan mempengaruhi ketahanan keluarga. Dengan kondisi tersebut, kepala keluarga masih dituntut untuk tetap memenuhi kebutuhan ekonomi, mempertahankan kualitas keluarga, dan juga menjaga kesehatan dan pendidikan anak-anaknya. tentunya ini menjadi tugas berat bagi para kepala keluarga untuk menjaga ketahanan keluarga dan memenuhi berbagai kebutuhan keluarga.

Bisnis tanpa modal bukanlah suatu hal mustahil apalagi di masa pandemi ini. Berdasarkan penelitian yang kami peroleh bahwa pandemi covid 19 membuka wawasan masyarakat untuk lebih kreatif dalam memanfaatkan perkembangan digital zaman ini. salah satu peluang bisnis yang dapat dijalankan adalah dengan menjadi dropshipper. Bisnis dropship merupakan salah satu cara menghasilkan uang dari internet dengan resiko yang rendah dan siapapun dapat melakukannya. Bisnis dropship dapat membantu masyarakat kota langsa untuk keluar dari situasi sulit, mengurangi kemiskinan, serta meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Pandemi membuka pikiran warga kota Langsa bahwa banyak pekerjaan yang dapat dikembangkan dan dapat dilakukan di rumah tanpa mengurangi produktivitasnya. Dengan bisnis dropship ini mendorong keluarga untuk lebih semangat dan bijak dalam dalam menata keluarga yang lebih baik ke depannya. Bisnis dropship dapat dilakukan di rumah, tanpa disibukkan dengan packing barang atau jaga toko, sehingga ini membuka kesempatan besar bagi para orang tua untuk terus melindungi keluarga, lebih fokus dalam mendidik anak-anak serta

lebih banyak waktu bersama keluarga, sehingga dapat memperkuat ketahanan keluarga.

Sebelum adanya pandemic covid 19, usaha online shop sudah banyak dilakukan oleh banyak orang, namun masyarakat masih belum mengenal bisnis dropship, namun karena kondisi yang memaksa, masyarakat harus memenuhi kebutuhannya di masa-masa sulit ditambah lagi kondisi ini mengharuskan masyarakat untuk mengisolasi diri di rumah dan dilarang untuk keluar rumah agar tidak terpapar wabah virus korona. Maka hal ini membuka wawasan sebagian masyarakat untuk mencari ide dan peluang usaha yang bisa dilakukan di rumah saja. Sehingga keadaan ini memaksa masyarakat untuk lebih kreatif dan inovatif dalam penggunaan internet yaitu dengan memulai bisnis agar mendapatkan penghasilan tambahan dengan modal yang sangat minim.

Pada awal pandemic, usaha bisnis online mengalami cukup banyak kesulitan dan mengalami penurunan omset dan profit yang cukup signifikan. Namun disamping itu juga terdapat usaha usaha online yang mampu bertahan dengan pendapatan yang tetap stabil di masa pandemic, meskipun ini hanya sebagian kecil dari banyaknya bisnis online yang berdampak penurunan pendapatan. Seiring berjalannya waktu masyarakat mulai mengenal system dropship, sehingga ini menjadi peluang besar bagi pelaku usaha yaitu supplier untuk mengembangkan bisnisnya melalui system dropship dan menjadi solusi untuk menambah penghasilan bagi masyarakat kota Langsa.

Setelah adanya kondisi pandemi Covid-19 dunia online shop semakin banyak digunakan oleh khalayak ramai untuk membeli barang, bukan hanya barang yang diperlukan saja, bahkan kebutuhan sehari-hari seperti sayur, ikan, *frozen food*, obat dan lainnya sudah dibeli secara online. Semakin hari semakin banyak masyarakat yang menjadi dropshipper, baik pada produk pecah belah, pakaian maupun lainnya. Ini bisa dibuktikan berdasarkan story pengguna media sosial bahwa hampir 80% dari 100% masyarakat pengguna WA, FB dan Instagram menaikkan status dagangannya. Media sosial setelah pandemi dipenuhi dengan barang dagangan dari pada sebelum masyarakat mengenal bisnis dropship yang hanya memposting kesehariannya. Jadi menjadi dropshipper ini merupakan peluang usaha yang sangat cocok bagi siapa saja yang menginginkan memulai bisnis namun tidak memiliki modal.

Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa, bisnis dropship yang dilakukan di kota Langsa sama seperti bisnis dropship pada umumnya. Yaitu dengan bergabung ke dalam grup dropshipper, kemudian mempromosikan barang dari media social, ketika closing, customer mengirimkan uang kepada dropshipper maka dropshipper mentransfer kepada supplier sesuai dengan jumlah yang telah disepakati, kemudian supplier mengirimkan barang dengan menuliskan nama dropshipper sebagai pengirim. Jika ada resiko barang rusak atau lainnya maka yang bertanggung jawab disini adalah supplier sebagai pemilik barang.

Bahwa pandemic covid 19 membuka wawasan warga kota Langsa untuk berpikir kreatif dalam memanfaatkan perkembangan teknologi di zaman ini. Dengan hanya memanfaatkan android dan kuota internet masyarakat bisa

meningkatkan penghasilan keluarga melalui bisnis dropship. Bisnis dropship salah satu solusi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat baik di tengah pandemic maupun setelah pandemic berakhir.

REFERENSI

- Abarca, R. M. (2021). Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam. *Human Fallah, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 10(2), 2013–2015.
- Al-Arif, M. N. R. (2013). Penjualan on-line berbasis media sosial dalam perspektif ekonomi Islam. *Ijtihad: Jurnal Wacana Hukum Islam Dan Kemanusiaan*, 13(1), 33.
- Al-Hushny, T. A. B. bin M. (2003). *Kifâyat al-Akhyar fi hilli Ghâyati al-Ikhtishâr*. Al-Hidayah.
- Al-Zuhaily, W. (n.d.). *Al-Fiqhu al-Islam wa Adillatuhu*. Darul Kutub Al-Ilmiyyah, tt.: 5/21.
- Arifianti, R., Raharja, S. U. J., & Rivani. (2019). Implementation of Dropship Strategy in Supply Chain in Ceramic Industry. *Adbispreneur: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 4(3), 243–250.
- Cahyadi, I. F. (2018). *Sistem Pemasaran Dropship dalam Perspektif Islam*. 1(1), 24–43.
- Creswell, J. W. (2018). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset: Memilih Di Antara Lima Pendekatan (Diterjemahkan Dari Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among Five Approach, Third Edition)*. Pustaka Pelajar.
- Departemen Agama. (2006). *Departemen Agama (Depag) Republik Indonesia, "Al-Qur'an dan Terjemahannya"*. Cahaya Al-Qur'an.
- Ibnu Qayyim Al Jauziyah. (Tth). *I'lamul Muwaq'în*, Jilid 1/344.
- Imam Asy Syaukani. (Tth). *Fathul Qadir*, Jilid 1/64.
- Khulwah, J. (2019). Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(01), 101.
- Kuswarno, E. (2009). *Fenomenologi*. Widya Padjadjaran.
- M.Siagian, Y. (2005). *Aplikasi Supply Chain Management Dalam Dunia Bisnis*. Grafindo.
- Maya. (2022). *Hasil wawancara dengan beberapa toko online di kota langsa yang menggunakan system dropship*.
- Mtsweni, E. S., Hörne, T., Poll, J. A. van der, Rosli, M., Tempero, E., Luxton-reilly, A., Sukhoo, A., Barnard, A., M. Eloff, M., A. Van Der Poll, J., Motah, M., Boyatzis, R. E., Kusumasari, T. F., Trilaksono, B. R., Nur Aisha, A., Fitria, -, Moustroufas, E., Stamelos, I., Angelis, L., ... Khan, A. I. (2020).
- Nuraeni, A. (2020). Analisis Praktik Dropship Online dalam Tinjauan Bisnis Islam, mengatakan bahwa, Ditinjau dari bisnis islam. *Al Fatih Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 2(1).
- Prasetya, D. I., & , Ida Nuraini, H. K. (2016). Jurnal Ilmu Ekonomi. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 1(2), 88–104.
- Reivich, K. & Shatte, A. (2002). *The resilience factor: 7 essential skills for overcoming life's inevitable obstacles*. Newyork: Broadway Book.
- Southwick, S., & Charney, D. (2012). What is resilience? In Resilience: The Science of Mastering Life's Greatest Challenges. *Cambridge: Cambridge University*

- Press.*, 1–24.
- Supriyatno, H. (2020). *Membangun Ketahanan Keluarga di Tengah Pandemi Covid-19*. Bhirawa Online. <https://www.harianbhirawa.co.id/membangun-ketahanan-keluarga-di-tengah-pandemi-covid-19/>
- Syamsudin, M. (2018). *Hukum Jual Beli Sistem Dropship dan Reseller*. Nu Online.
- Triyawan, A. (2018). Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam. *Human Fallah, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(2).
- Walsh, F. (2017). *in Response To Stressful Life Challenges*. May, 149–161.
- Widiawaty, L. (2016). Peran Sistem Dropship, Media Sosial, Dan Potensi Keuntungan Dalam Meningkatkan Minat Wirausaha Daring (Online)(Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*.