

MELIHAT BISNIS SEJAK DINI DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DENGAN MENGGUNAKAN METODE DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI PADA MAHASISWA FEBI IAIN BONE)

Nuranna Rahim

Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Bone

E-mail : nuranna162@gmail.com

Haslindah

Institut Agama Islam Negeri Bone

E- mail : putrileo0202@gmail.com

Abstract

This study discusses business from an early age in increasing productivity using the dropshipping method in the perspective of Islamic economics which was carried out among FEBI IAIN Bone students with a qualitative method approach. The results of the study explain that there are several efforts made by FEBI IAIN Bone students in starting their business, namely choosing the business they are engaged in and developing it by introducing to the surrounding environment that the business we run is good, choosing its own advantages in terms of product quality, price, marketing and different product models. Then try to retain customers by maintaining a good name and having a good plan in order to maintain business in the future. Seeing businesses at a young age using the method dropshipping can increase productivity and this is in accordance with the principles of doing business in Islam. This can be seen from the transparency in entering into cooperation agreements.

Keywords: Business, Dropshipping, Productivity.

A. PENDAHULUAN

Sekarang ini, kita hidup di era digital dan banyak kalangan mahasiswa IAIN Bone yang memanfaatkan keadaan tersebut dengan memulai bisnis, karena banyak dari kalangan remaja yang beranggapan bahwa harus selesai pendidikan baru bisa menjadi produktif. Mungkin saja isu itu benar, tapi pada era sekarang sudah banyak mahasiswa yang melakukan bisnis, karena sebagian dari mereka beranggapan

bahwa sangat mudah untuk dijalankan meskipun bahwa berstatus sebagai mahasiswa. Hal tersebut bukan suatu alasan karena bagi mereka kita bisa kuliah sambil berbisnis tanpa mengganggu aktivitas kuliah.

Era sekarang untuk memulai bisnis tidak mesti punya modal banyak, bahkan tidak memiliki modal pun bisa melakukan bisnis, yaitu dengan cara *Dropshipping*. Dengan menggunakan sistem *Dropshipping* kita bisa mulai menjalankan bisnis. Jadi bagi mahasiswa tidak ada alasan untuk tidak memulai, tidak perlu menunggu harus mapan atau harus punya kerjaan, atau bahkan harus tua dulu baru ingin memulai, setidaknya tidak ada salahnya kuliah sambil menjalankan bisnis, supaya melatih diri lebih menjadi pribadi yang produktif karena tidak ada jaminan selesai kuliah langsung mendapat pekerjaan.

Ayat Ash-Shaff: 10-11 tersebut memberikan gambaran serta sebagai dasar bahwa Islam membolehkan manusia melakukan kegiatan bisnis. Berdasarkan hasil interpretasi sebelumnya bahwa untuk mencari suatu pekerjaan tidak perlu menunggu lulus kuliah dulu, akan tetapi kita bisa bekerja sambil kuliah atau di usia yang masih muda, salah satunya dengan berbisnis. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai tuntutan dan referensi dalam pengambilan keputusan terkait dalam berbisnis di usia muda akan lebih bisa meningkatkan produktivitas dengan menggunakan *Dropshipping* dalam tuntutan perspektif ekonomi Islam. Adapun Tulisan ini bertujuan membahas mengenai upaya memulai bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* dalam meningkatkan produktivitas dalam perspektif ekonomi Islam.

B. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dan ditinjau dari segi analisis datanya penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. (Sutopo dan Arief, 2010). Adapun Data primer yang dikumpulkan langsung dari pengamatan mahasiswa Kampus 2 IAIN Bone Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam, tepatnya terletak di Desa Polewali, Kecamatan Tanete Riattang Barat, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan 92721, Pada tanggal 12 April 2021

Adapun Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh melalui buku-buku, jurnal, dan penelitian-penelitian terdahulu atau diperoleh dari catatan pihak lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Adapun data yang telah terkumpul sesuai dengan observasi yang telah dilakukan, yakni mengamati mahasiswa FEBI IAIN BONE yang melakukan bisnis dengan metode *dropshipping*. Kemudian peneliti melakukan wawancara, catatan lapangan serta dekomendasi dan data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, serta dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam setiap kategori, kemudian menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2018)

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Upaya memulai bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping*

Bisnis merupakan sebagai usaha bisnis yang menyediakan atau menghasilkan barang dan jasa untuk mendapatkan laba Setelah dilakukan wawancara dengan beberapa mahasiswa FEBI IAIN BONE mengenai upaya-upaya memulai bisnis diusia muda. Ada beberapa-beberapa upaya yang dilakukan diantaranya:

- a. Memilih bidang bisnis

Memilih bidang bisnis tentunya merupakan point pertama saat kita ingin memasuki dunia bisnis. Hasil wawancara dari saudari Fitriana mengatakan sebelum kita memilih bisnis yang diminati kita terlebih dahulu mencari informasi tentang bisnis terus mempelajari apa-apa yang menjadi keuntungan dan kerugian dari bisnis tersebut dan ketika kita menjalankan bisnis yang diminati jangan dijadikan suatu beban tapi jadikanla sebagai hiburan supaya tidak merasa stress. (Fitriana, 2021). Berbeda dengan pernyataan dari saudari Mardiana yang mengatakan bahwa ketika kita memilih bisnis yang diminati kita terlebih dahulu mengetahui apa-apa yang menjadi kebutuhan konsumen dan mengetahui perbedaan bisnis kita dengan bisnis orang lain (Mardiana, 2021). Hal ini berbeda pula pernyataan dari saudari Nurul Fadhilah yang menyatakan ketika kita memilih bisnis, tentunya kita harus melihat peluang yang ada dengan melihat peluang tersebut kita bisa mempelajari bisnis tersebut sebelum memulai serta fokus dalam menjalankan bisnis Fadhillah, 2021). Dan Pernyataan ini selaras dengan pernyataan saudari zelhulaefah yang mengatakan bahwa ketika kita memulai bisnis kita harus melihat peluang yang ada dan mempelajari bisnis kita (Zulhulaefah, 2021). dan dipertegas oleh saudara A. Didi Yuspin yang mengatakan bahwa memulai bisnis tentunya kita harus melihat peluang disekitar kita (Yuspin, 2021).

b. Perluasan Jaringan

Jaringan memberikan jalan dalam membangun usaha seseorang, karena Seringkali tawaran-tawaran peluang bisnis dan dukungan pengembangan bisnis datang dari rekan-rekan di dalam jaringan tersebut. Hasil wawancara yang dilakukan oleh saudari Asti Ananta mengatakan yang perlu dilakukan dalam perluasan jaringan itu dengan mempromosikan produk kita di sosial media dan melakukan pembicaraan dengan orang-orang terdekat (Ananta,

2021). Hal ini selaras dengan pernyataan dari saudari Andi Musdalifah yang mengatakan perluasan jaringan bisnis itu perlu dan ketika kita ingin melakukan perluasan jaringan bisnis ada beberapa cara yang bisa kita lakukan di zaman moderen ini yaitu

- 1) Kita bisa memperluas jaringan dengan sistem periklanan yang menggunakan sistem prabayar maupun non prabayar di sosial media
- 2) Kita bisa mengadakan kerjasama dengan orang-orang yang memiliki pengaruh besar dalam mempromosikan bisnis kita
- 3) Kita bisa membuat konten-konten yang menarik tentang produk kita

Andi Musdalifah sebagai salah satu Mahasiswi yang memulai bisnis dengan menggunakan metode *Dropshipping* juga mengatakan bahwa perluasan jaringan juga perlu diadakan dengan kerabat dekat dan dengan komunitas-komunitas yang kita geluti guna sebagai bahan promosi (Musdaifah, 2021).

c. Keunikan Produk

Keunikan produk menjadi salah satu hal yang penting ketika kita memiliki bisnis karna disitulah letak ciri khas produk kita dengan produk orang lain entah dari cara memasarkan ataupun dari segi kualitas produk. Hasil wawancara yang dilakukan oleh saudara A. Didi Yuspin mengatakan bahwa konsumen tertarik karena adanya perbedaan yang unik, itulah sebabnya ketika kita memiliki bisnis kita harus mengetahui perbedaan bisnis kita dengan bisnis orang lain (Yuspin, 2021). Hal ini selaras dengan pernyataan dari saudari Andi Musdalifah yang mengatakan bahwa keunikan produk memang harus ada dibisnis kita entah dari segi model ataupun kualitas, misalnya kita berbisnis di dunia fashion dan fokus saya sekarang di jilbab jadi saya coba untuk membuat sekreatif mungkin produk saya supaya berbeda dari pada orang lain serta kita harus lihat

juga peluang yang ada dan sekarang saya coba menjual jilbab saya dengan bentuk box hampers yang saya lihat belum ada yang menjual di kota Bone hanya dikota-kota besar, itulah menjadi inisiatif saya supaya produk saya tidak biasa-biasa saja dan itu juga yang menjadi keunikan dari produk saya dan dari segi pemasarannya saya juga buat sekreatif mungkin dengan memberikan konten-konten yang menarik dan video-video edukasi mengenai produk yang saya jual (Musdalifah, 2021). Namun hal ini berbeda yang disampaikan oleh saudari Fitriana sebagai salah satu Mahasiswi yang memulai bisnis dengan menggunakan metode dropshipping yang menjual produk hanya sesuai dengan kebutuhan konsumen.

d. Brand image

Menjaga brand image merupakan suatu yang penting dalam memulai usaha. Seringkali kita ketika memulai berusaha, melupakan faktor nama baik, kredibilitas dan pandangan orang terhadap produk/jasa kita. Hasil wawancara yang dilakukan oleh saudari Mardiana mengatakan menjaga brand image itu sangat penting didunia bisnis karna katika brand image kita sudah rusak dimata konsumen maka hal tersebut akan sangat berpengaruh pada bisnis kita, maka dari itu untuk menjaga brand image kita bisa melihat dulu apa yang konsumen butuhkan serta meyakinkan bahwa bisnis kita terjamin dengan adanya testimoni-testimoni dari konsumen mengenai produk kita.

Hal ini selaras dengan pernyataan dari saudari Nurul Fadhilah yang mengatakan bahwa menjaga brand imange dalam bisnis itu sangat penting karena ketika brand imange kita sudah buruk maka akan berdampak besar bagi bisnis kita dan untuk menjaga brand imange kita bisa lakukan dengan cara memberikan pelayanan terbaik kepada

konsumen dengan menggunakan bahasa yang baik dan sopan dan meyakinkan bahwa produk saya tidak abal-abal. Dan dipertegas juga oleh pernyataan dari saudari Asti ananta yang mengatakan bahwa menjaga brand imange memang penting dalam bisnis kita, adapun cara menjaga brand imange yang bisa dilakukan yaitu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen serta menjaga kualitas produk dengan memperlihatkan secara langsung ataupun melalui testimoni-testimoni konsumen (Ananta, 2021).

e. Hemat biaya operasional

Banyak orang yang jika sudah untung besar dan berada di atas, melupakan faktor persiapan akan hal tak terduga maupun merencanakan pengembangan usaha. Padahal bisnis adalah sama dengan hidup, harus selalu bertahan dan berjuang. Hasil wawancara oleh saudari (Fitriana, 2021) mengatakan bahwa dalam bisnis tentunya kita harus mengetahui pengeluaran-pengeluaran apa saja pada saat menjalankan bisnis supaya arus keuangan lebih teratur dan kita bisa menghemat biaya operasional supaya bisnis kita bisa berkembang. Pernyataan yang sama oleh saudari zulhulafah yang mengatakan bahwa menghemat biaya operasional perlu dilakukan dalam bisnis supaya bisnis kita bisa berkembang tidak hanya menghabiskan modal yang ujung-ujungnya akan mengalami kerugian (Zulhulaefah, 2021).

Berdasarkan dari hasil analisis data, maka dapat disimpulkan bahwa dalam memulai binis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping*, maka seseorang perlu melakukan beberapa upaya sehingga bisnis yang dijalankan nantinya tidak terhenti begitu saja. Adapun upaya yang dilakukan seperti memilih bisnis yang ingin ditekuni, hal sesuai dengan pernyataan awal bahwa jika anda telah menentukan

minat, maka segeralah asah pengetahuan dan perbanyak bacaan serta ketrampilan mengenai bidang usaha yang hendak Anda tekuni (Suwinardi, 2019, h. 96). Sehingga ketika seseorang sudah menentukan bidang bisnis yang dimiliki maka hal segera dilakukan pengembangan dengan cara memperluas jaringan seperti membangun komunikasi dengan lingkungan sekitar baik itu keluarga dekat, kerabat, bahkan sesama teman serta beberapa komunitas, sehingga hal ini menjadi alternatif supaya bisnis yang kita akan jalankan dikenal oleh orang banyak. Hal ini sesuai dengan apanya telah dijabarkan sebelumnya bahwa kombinasi antara jaringan yang luas dan keekaragaman latar belakang akan mempermudah mendapatkan informasi tersebut. Jaringan dan pertemanan memberikan jalan dalam membangun usaha seseorang, karena Seringkali tawaran-tawaran peluang bisnis dan dukungan pengembangan bisnis datang dari rekan-rekan di dalam jaringan tersebut (Suwinardi, 2019, h.96).

Hal ini sesuai pernyataan awal bahwa jika menilai terlalu tinggi jasa/produk anda, sementara hal yang anda tawarkan itu tidak punya keunggulan yang sangat spesifik dan memiliki nilai tambah, maka orang akan berpaling kepada usaha sejenis dengan harga dan kualitas yang jauh lebih baik (Suwinardi, 2019, h.97)

Sehingga dalam memulai bisnis maka perlu memiliki keunggulan tersendiri dari bisnis yang ingin kita jalan baik itu dari segi harga, kualitas produk, pemasaran, bahwa model dari produk bisnis yang ingin kita jalankan. Agar dalam berbisnis, orang menganal baik bisnis kita dengan adanya produk yang berkualitas, harga yang terjangkau dan sistem pemasaran yang baik tanpa menjatuhkan produk atau bisnis orang lain. Sesuai dengan pernyataan awal bahwa Menjaga kredibilitas dan brand

image merupakan suatu yang penting dalam memulai usaha (Suwinardi, 2019, h.96-97).

2. Melihat bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* dapat meningkatkan produktivitas dalam perspektif ekonomi Islam.

Era sekarang untuk memulai bisnis tidak mesti punya modal banyak, bahkan tidak memiliki modal pun bisa melakukan bisnis, yaitu dengan cara *Dropshipping*. Dengan menggunakan sistem *Dropshipping* kita bisa mulai menjalankan bisnis. Jadi tidak perlu menunggu harus mapan atau harus punya kerjaan, atau bahkan harus tua dulu baru ingin memulai, setidaknya tidak ada salahnya memulai bisnis diusia muda, supaya melatih diri lebih menjadi pribadi yang produktif karena tidak ada jaminan dihari tua kita langsung sukses ataupun selesai kuliah kita langsung mendapatkan pekerjaan dan setelah dilakukan wawancara dengan beberapa mahasiswa FEBI IAIN BONE mengenai bisnis diusia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* dapat meningkatkan produktivitas dalam perspektif ekonomi Islam.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh saudari Andi Musdalifa mengatakan berbisnis diusia muda itu sangat penting, saya pernah mendengar perkataan dari seseorang yaitu kalau kamu sudah membangun pondasi maka hasilnya akan jadi rumah dan ketika kamu sudah berjalan orang lain masih star, ketika kamu sudah berlari orang lain masih berjalan dan ketika kamu sudah mancapai garis finis orang lain masih berlari maka kenapa tidak kita berbisnis hari ini dengan usia yang masih muda supaya kelak tidak ada penyesalan dan saya juga merasa waktu saya lebih produktif berbisnis diusia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* tanpa mengganggu aktivitas saya seperti perkuliahan dan saya pernah mengikuti seminar mendengar kata-kata dari pengusaha besar yaitu ketika kamu ingin

mendapatkan hasil lebih maka kamu harus bekerja ketika orang tertidur dan itu menjadi motivasi bagi saya (Musdalifah, 2021). Hal ini selaras dengan pernyataan dari saudari Mardiana yang mengatakan bahwa berbisnis di usia muda selain waktu kita lebih produktif kita juga bisa belajar sejak dini mengenal dunia bisnis dan tentunya ada penghasilan yang didapatkan guna untuk lebih mandiri dan mengurangi beban orang tua (Mardiana, 2021). Selain itu saudari Zulhulaefah mengatakan bahwa berbisnis di usia muda melalui metode *Dropshipping* tentunya lebih efektif bagi mahasiswa karena selain hemat biaya dan waktu tentunya lebih praktis dibandingkan membangun bisnis sendiri (Zulhulaefah, 2021). Pernyataan yang sama oleh saudari Fitriana yang mengatakan bahwa dengan melalui metode *Dropshipping* lebih hemat biaya dan harganya lebih terjangkau (Fitriani, 2021).

Kemudian saudara A. Didi Yuspin mengatakan bahwa ketika kita sudah memasuki dunia bisnis maka akan ada resiko-resiko yang akan terjadi jadi sepintar-pintarnya kita meminimalisir resiko tersebut dan ketika kita mendapatkan keuntungan jangan dihabiskan untuk memenuhi keinginan semata tapi kita juga harus memikirkan bagaimana cara mengembangkan usaha kita dengan hasil keuntungan yang diperoleh (Yuspin, 2021). Berbeda dengan saudari Andi Musdalifah yang mengatakan bahwa dalam dunia bisnis tentunya kita pernah merasa dirugikan dan hal itu terjadi kepada saya ketika saya membeli produk untuk saya jual namun tidak sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen tentunya saya harus mengganti produk tersebut agar sesuai dengan keinginan konsumen supaya konsumen juga merasa puas terhadap produk kita serta pelayanan kita. Dan mengenai keuntungan yang saya dapatkan, saya tidak langsung menabung keuntungan tersebut tapi saya belikan produk lain supaya keuntungan yang saya peroleh nantinya mejadi 2

kali lipat (Musdalifah, 2021) Kemudian pernyataan tersebut dipertegas oleh saudar Nurul Fadhillah yang mengatakan bahwa selama berbisnis tentunya saya juga pernah mengalami rugi dan tentunya dalam menjalankan bisnis keuntungan yang diperoleh tidak habis hanya untuk memutar modal secara trus menerus (Fadhillah, 2021). Selain itu saudari Asti Ananta yang mengatakan bahwa berbisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping*, selain lebih hemat biaya yang dikeluarkan. kita hanya menunggu barang dan kita bisa menentukan jumlah barang yang ingin kita jual dibandingkan bangun bisnis sendiri yang tentunya kita akan menstok barang sebanyak-banyaknya Ananta, 2021).

Selanjutnya, Andi Musdalifah yang mengatakan bahwa selama menjalankan bisnis dengan menggunakan metode *Dropshipping, Supplier* selalu transparan dalam menjalankan bisnisnya dan saya tidak pernah merugikan *Supplier* karna setiap saya pesan saya tidak pernah membatalkan pesanan dan menukarkannya meskipun ada kesalahan dari *Supplier* yang mungkin salah kirim barang. Saya ambil barang yang salah kirim untuk saya jual kepada konsumen (Musdalifah, 2021). Hal tersebut selaras dengan pernyataan oleh saudari Mardiana yang mengatakan bahwa transparansi *Supplier* 80 % selama saya menjalankan bisnis ini dan tentunya saya merasa dirugikan begitupun dengan *Supplier* ketika ada konsumen yang membatalkan pesannya sedangkan barangnya sudah terkirim (Mardiana, 2021). Dan dipertegas oleh pernyataan Asti ananta yang mengatakan bahwa selama memulai bisnis dengan menggunakan metode *Dropshipping, Supplier* sampai saat ini masih transparansi dan saya juga tidak pernah dirugikan oleh *supplier* karna produk yang dijual sesuai apa yang diharapkan konsumen (Ananta, 2021). Namun saudari Andi Musdalifah yang mengatakan bahwa saya pernah mendapatkan konsumen yang mengklaim produk saya tidak

sesuai yang diharapkan karna kesalahan pengiriman dari *Supplier* dan supaya pelanggan tidak kecewa saya gantikan sesuai dengan yang diinginkan (Musdalifah, 2021). Meskipun berbeda yang dialami oleh saudari Nurul Fadhillah yang mengatakan bahwa saya pernah mendapatkan pelanggan yang berlaku curang yaitu ketika membeli produk dengan jumlah yang banyak dan hanya membayar setengah dari total pembayaran keseluruhan dan setelah barangnya sudah sampai pelanggan tersebut tidak merespon dan hilang kontak (Fadhillah, 2021). Sehingga pelaku bisnis juga perlu berhati-hati dalam menjalankan bisnis seperti yang dikatakan oleh saudara A. Didi Yuspin, bahwa pelanggan adalah ratu atau raja kita harus melayani mereka dengan baik, namun tidak semua pelanggan harus dilayani dengan baik karna pastinya ada pelanggan yang merugikan kita (Yuspin, 2021).

Berdasarkan dari hasil analisis data, maka dapat disimpulkan bahwa seseorang yang memulai bisnis pada usia yang masih muda lebih merasa produktif baik dari segi waktu atau nilai tambah yang dimiliki meskipun statusnya sebagai mahasiswa, namun tidak menghalangi untuk menjalankan bisnis yang ditekuni. Apalagi menjalankan bisnis dengan menggunakan metode *Dropshipping* yang melibatkan *Supplier* membuatnya lebih mudah, hemat dan tidak perlu merasakan kekhawatiran bahwa akan mengalami kerugian yang besar. Karena dengan menggunakan metode *Dropshipping* kita bisa menjalankan bisnis tanpa modal yang besar dan tanpa harus mengstok barang sehingga hal ini membuat kita lebih mudah menjalankan bisnis dan membuat waktu muda kita lebih produktif, baik dari segi nilai guna maupun nilai tambah. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Simanjuntak, bahwa produktivitas mengandung pengertian pandangan hidup dan sikap mental yang selalu berusaha untuk meningkatkan mutu

kemandirian kehidupan. Keadaan observasi hari ini lebih baik dari hari kemarin dan mutu kehidupan lebih baik dari hari ini (Anwar, 2014, h. 62).

Memulai bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* juga sesuai prinsip-prinsip bisnis dalam islam, hal ini dapat dilihat bahwa ada tindakan transparansi dari pelaku bisnis yang menjadi *Supplier* serta pelanggan yang merasa dirugikan juga diberikan ganti rugi oleh pelaku bisnis atas kerugian yang dialami. Karena dengan cara ini, pelaku bisnis bisa mempertahankan pelanggan sehingga bisa melakukan pembelian kembali dan meningkatkan penghasilan. Hal ini sesuai dengan pernyataan sebelumnya bahwa Islam mengatakan tujuan pertama seorang Muslim dalam melakukan bisnis adalah untuk mencari ridha Allah dan mereka harus memiliki tujuan yang lebih tinggi ketika mereka melakukan bisnis¹. Tujuan yang lebih tinggi yang dimaksud ialah, dengan meningkatkan persediaan, jenis produk di dalamnya dan berusaha untuk menemukan cara-cara dalam meningkatkan pelayanan dan margin keuntungan (Zainul, dkk, 2004, h. 282). Oleh karena itu, menghasilkan keuntungan adalah tujuan sekunder bagi mereka tetapi harus ada keseimbangan antara laba dan mencari untuk mencapai keridhaan Allah di dunia dan di akhirat. Selain itu metode *Dropshipping* dilakukan dengan akad ba'i as-salam telah diadopsi dalam transaksi perdagangan online. Sehingga memulai bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* dapat meningkatkan produktivitas sesuai dengan prinsip-prinsip islam dalam berbisnis.

¹Zainul, Osman, and Mazlan, " E-Commerce from an Islamic Perspective", h. 282.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian penjelasan pada pembahasan sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan secara keseluruhan sebagai berikut:

1. Ada beberapa upaya bisa seseorang lakukan dalam memulai bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* seperti, memilih bisnis yang ditekuni dan mengembangkannya dengan memperkenalkan kepada lingkungan sekitar baik itu keluarga, kerabat, teman, bahkan pada komunitas-komunitas yang ada disekitar kita bahwa bisnis yang kita jalankan ini baik, memilih keunggulan tersendiri baik dari segi kualitas produk, harga, pemasaran dan model produk yang berbeda. Kemudian berusaha mempertahankan pelanggan dengan cara menjaga nama baik dan memiliki perencanaan yang baik demi mempertahankan bisnis di masa mendatang.
2. Memulai bisnis di usia muda dengan menggunakan metode *Dropshipping* sudah sesuai dengan prinsip-prinsip berbisnis dalam Islam, di mana *Supplier* transparansi dalam melakukan perjanjian kerjasama, adapun pelanggan yang merasa dirugikan oleh pelaku bisnis maka dilakukan klarifikasi dengan mengganti kerugian yang ada, adapun metode *Dropshipping* dilakukan dengan mengadopsi akad ba'ī as-salam, mudharabah, simsar kemudian diimplementasikan dalam perdagangan online.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananta Asti. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Rumah Narasumber Barebbo Kabupaten BONE, Tanggal 1 Juni 2021
- Anwar, Muhammad. *'Pengantar Kewirausahaan Teori Dan Aplikasi'*, Jakarta: Prenada, 2014

- Arikunto, Suharsimi. *'Prosedur Penelitian Suatu Tindakan Prakti'* Jakarta: Rieneka Cipta, 2010
- Fadhillah Nurul. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Kampus 2 IAIN BONE, Tanggal 6 Juni 2021
- Fitriana. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Kampus 2 IAIN BONE, Tanggal 16 Juni 2021
- Hadi, Risvan. *'Analisis Praktek Jual Beli Dropshipping Dalam Perpektif Ekonomi Islam'*, Jurnal Informasi Kimia Dan Pemodelan, 53.9 (2018), 1689–99
- Iswidharmanjaya, Derry. *'Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online'*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012
- Kementerian Agama RI. *AL-Qur'an Terjemah Cet. 1* ; Sygma: Bandung, 2014
- Laela, Alfa Rizka Nur. *'Manajemen Pemasaran Sistem Dropshipping Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Toko Online We Skincare Purwokerto)'* (IAIN Purwokerto, 2015)
- Mardiana. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Rumah Narasumber Waru Kabupaten BONE, Tanggal 1 Juni 2021
- Musdalifah Andi. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Kampus 2 IAIN BONE, Tanggal 2 Juni 2021
- Noor, Juliansyah. *'Metode Penelitian : Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah'* (Ed.1 (Cet.1; Jakarta: Pranadamedia Group, 2011), p. 138
- Sugiyono, *'Memahami Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D'* Cet. XVI; Bandung: Alfabeta, 2012
- . *'Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D'*, CV. Alfabeta, Bandung, 2008
- Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Pemula* Cet.4; Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012

- Suwinardi, Suwinardi. *'Langkah Sukses Memulai Usaha', Orbith: Majalah Ilmiah Pengembangan Rekayasa Dan Sosial*, 14.3 2019, 195
<<https://doi.org/10.32497/orbith.v14i3.1317>>
- Syafii, Ahmad. *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller*, Elex Media Komputindo, 2013
- Yuspin A. Didi. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Kedai Baca Kabupaten BONE, Tanggal 17 Juni 2021
- Zainul, Norazlina, Fauziah Osman, and Siti Hartini Mazlan. *'E-Commerce from an Islamic Perspective', Electronic Commerce Research and Applications*, 3.3 (2004), 280–93
- Zulhulaefah. Mahasiswa IAIN BONE, Wawancara oleh Penulis di Kampus 2 IAIN BONE, Tanggal 6 Juni 2021