

ANALISIS RISIKO JUAL BELI ONLINE SISTEM RESELLER DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Nurhalinda Nurhalinda¹; Firman Setiawan²

Abstrak

Teknologi saat ini memberikan pengaruh besar terhadap mekanisme jual beli, dimana dahulu mengharuskan adanya pertemuan antara pembeli dan penjual, namun kini berkat adanya perkembangan teknologi tersebut, menjadi sangat lebih mudah dan efisien. Hal tersebut dikenal dengan istilah jual beli online atau dikenal dengan istilah online shoop. Tidak hanya perkembangan dalam media jual belinya, perkembangan dalam sistem jual beli juga sangat pesat, salah satu bukti bahwa saat ini sangat marak dan sangat digandrungi oleh masyarakat, yakni sistem jual beli reseller dan dropshipper. Pada penelitian ini akan fokus pada sistem jual beli dengan reseller. Lebih fokus lagi yakni pada reseller salah satu produk kecantikan yaitu Ms Glow. Hal ini dipastikan akan mengandung suatu risiko, dan bagaimana manajemen risiko yang harus diterapkan.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptis dengan jenis penelitian field research atau penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selanjutnya dalam analisa data menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, dan pengambilan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menghasilkan bahwa dalam usaha sebagai reseller produk Ms Glow memiliki beberapa risiko tersendiri, salah satunya mengenai ketidak pastian pasar, banyaknya saingan, banyaknya beredar barang palsu. Sedangkan manajemen risiko yang diterapkan dari segi proses manajemen risiko salah satunya ialah identifikasi risiko hingga risk respon planning. Metode sejarah dari segi indikator manajemen risiko, dan avoidance dari segi langkah manajemen risiko

Kata Kunci: Reseller, Risiko, Manajemen Risiko

¹ Universitas Trunojoyo Madura

² Universitas Trunojoyo Madura
n.hallind4@gmail.com

Abstract

The current technology provides a big half of the buying and selling mechanism, which used to require a meeting between buyers and sellers, but now thanks to the development of the technology, it becomes very easier and more efficient. This is known as online buying and selling or known as online shopping. Not only developments in the buying and selling media, the development in the buying and selling system is also very rapid, one proof that it is currently very widespread and very loved by the community, namely the reseller and drop shipper buying and selling system. This study will focus on the buying and selling system with resellers. Even more focused, on the reseller of one of the beauty products namely MS Glow. This will certainly contain risk, and how risk management must be applied.

This study uses descriptive qualitative research methods with the type of field research or field research. Data collection techniques using interviews, observation, and documentation. Furthermore, in data analysis using data reduction techniques, data presentation, and drawing conclusions.

This research produces an explanation that in the business as a reseller of Ms. Glow products, there are several risks of its own, one of which is regarding market uncertainty, the number of competitors, and the number of counterfeit goods circulating. While risk management is applied in terms of the risk management process, one of which is risk identification to risk response planning. The historical method in terms of risk management indicators, and avoidance in terms of risk management steps

Keywords: Reseller, Risk, Risk Management

PENDAHULUAN

Dalam syari'at islam praktik jual beli menjadi media perputaran ekonomi yang sangat dianjurkan, jual beli menjadi "antonim" daripada riba. Anjuran syari'at islam terhadap praktik jual beli terdapat dalam Q.S

An-Nisa' Ayat 29 yang artinya :

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

Dalam praktiknya, jual beli yang diterapkan oleh masyarakat saat ini sudah sangat jauh dibanding dengan masyarakat zaman dahulu, hal ini dikarenakan banyaknya Faktor yang mempengaruhi, faktor terbesar yang mempengaruhi ialah adanya perkembangan teknologi. Perkembangan dunia teknologi informasi semakin maju dan pesat sangat terasa dampaknya oleh sebagian besar masyarakat dari yang sederhana menjadi serba cepat (Maulana, 2015).

Salah satu contoh besar dari adanya perkembangan teknologi informasi saat ini ialah internet. Internet memungkinkan setiap orang untuk menjalin komunikasi secara global serta bertukar informasi dengan sangat cepat baik dalam negeri maupun luar negeri. Dalam perjalanannya internet saat ini tidak hanya difungsikan sebagai media komunikasi jarak jauh, akan tetapi jauh dari hanya sekedar komunikasi, internet saat ini sudah dimanfaatkan untuk kepentingan jual beli, hal ini sebagaimana disinggung di atas adalah yang dinamakan jual beli online.

Produk kecantikan MS GLOW yang sedang “naik daun” ini sangat digandrungi kaula muda, terlebih produk ini tidak hanya menyediakan produk khusus wanita melainkan juga produk khusus pria. Dari sekian banyak pengguna produk MS GLOW ini, salah satunya ialah muda mudi yang terdapat di Kecamatan Sokobanah Kabupaten Sampang. Hal ini tentu menjadi peluang besar untuk membuka usaha baru terlebih saat ini sedang *trend* jual beli dengan sistem online yang menawarkan berbagai kemudahan dan efisiensi waktu.

Menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pengguna internet di Indonesia kini memiliki trend yang sangat positif, hal ini ditunjukkan oleh adanya signifikansi *user* internet dari tahun ketahun. Hasil survey APJII tahun 2017 mencatat adanya peningkatan pengguna internet di Indonesia dari 132,7 Juta jiwa pada 2016 melonjak menjadi 143,26 juta jiwa dari total 262 juta penduduk Indonesia (Ulfa, 2019).

Aktifitas jual beli online ini dikenal dengan istilah *Electronic Commerce* atau lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*. Di Indonesia sistem penjualan *e-commerce* sangat bervariasi, diantaranya ialah; *listing/iklan baris*, *online market place*, *shooping mall*, dan jenis-jenis website *crowdsourcing* dan *crowdfunding* (Pradana, 2015). Sistem jual beli online ini tidak mengenal ruang dan waktu, dikarenakan bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja, dalam arti bahwa bisnis jual beli online seperti tidak ada matinya. Dan tidak mengharuskan antara penjual dan pembeli bertemu dalam satu tempat (tatap muka), hal ini tentu akan menimbulkan risiko pada *seller*.

Beberapa persoalan muncul dari penjualan dengan sistem *reseller* seperti ini, sepertihalnya setelah uang di transfer kepada member (agen) guna membeli barang secara online oleh *supplier* dikarenakan ada pesanan dari konsumen, barang datang diwaktu yang sangat lama disebabkan oleh *overload* pada ekspedisi sehingga menimbulkan complain oleh pembeli,

atau barang ternyata tidak sesuai dengan spesifikasi yang telah dipaparkan dan pada akhirnya menimbulkan kerugian oleh satu pihak. Tidak hanya itu saja risiko yang dihadapi oleh *reseller*, terdapat juga risiko keterlambatan dalam pembayaran, ketika produk sudah dipesan oleh pembeli kepada *reseller* maka pembeli harus membayar lunas atau boleh membayar uang muka terlebih dahulu, ketika barang sudah datang baru dilakukan pelunasan, tetapi sangat sering terjadi keterlambatan pelunasan pembayaran oleh pembeli kepada *reseller* hal ini menyebabkan adanya keterlambatan atau bahkan kerugian dalam modal yang seharusnya dapat diputar kembali menjadi terlambat atau bahkan tidak bisa diputar kembali.

Manajemen risiko atau strategi dalam menghadapi kemungkinan risiko yang akan terjadi sangatlah diperlukan didalam transaksi jual beli online ini. Karena masih banyak juga reseller yang masih mengalami kerugian (Enseng, 2019). Setiap bisnis pasti ada untung dan ruginya, dari yang kecil hingga yang besar yang berdampak pada bisnis ini. Tidak hanya risiko kerugian ada juga risiko persaingan bisnis yang ketat, adanya penipuan, dan kurangnya stok bahan. Jika risiko ini tidak dapat dikendalikan bisa saja berakibatkan kebangkrutan.

Pada penelitian sebelumnya oleh Wahyu Sri Rezeki Islami dengan judul "*Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E-Commerce Dengan Sistem Dropshipping By Reseller Pada Cinkariak Store di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syari'ah*".

Berdasarkan pada pemaparan diatas maka peneliti tertarik untuk mengetahui mengenai analisa risiko untuk mengantisipasi beberapa risiko yang akan timbul atau mungkin terjadi dari aktivitas transaksi jual beli dengan sistem *supplier* dan juga apakah unsur-unsur yang terdapat didalamnya sudah sesuai dengan ketentuan dalam Ekonomi Islam.

KAJIAN LITERATUR

Jual Beli

Jual beli berdasarkan pada Bahasa atau etimologi seringkali disebut dengan sebutan *al-bai'* yang memiliki arti yaitu menjual, melakukan penggantian, penukaran sebuah barang dengan barang yang lain. kata *al-bai'* pada Bahasa Arab dipakai untuk mengartikan lawannya yakni *asy-syira* atau beli sehingga kata *al-bai* memiliki arti jual tetapi juga memiliki arti beli, maka dalam kehidypan sehari-hari kata *al-bai*; memiliki arti jual beli (Harun, 2007).

Sistem Jual Beli Reseller

Reseller merupakan sebuah penjual yang menjual barang milik penjual lain (bukan barang miliknya). Sehingga *reseller* sendiri mampu membantu memasarkan penjualan dari penjual lain. Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk sebagai strategi distribusi tak langsung (*indirect*). Distribusi tak langsung sendiri memiliki pengertian penyaluran atau penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen, makelar atau *reseller* (Syafie, 2013).

Risiko Dalam Ekonomi Islam

Secara umum, Islam memandang risiko sebagai suatu penderitaan (*hardship*), yang tidak diinginkan bagi kepentingan dirinya sendiri. Penderitaan tersebut diinginkan hanya ketika mengandung manfaat lebih dari pengganti kerugian yang dihubungkan dengan penderitaan itu, atau dengan kata lain, risiko diinginkan hanya ketika dapat menjadi stimulus bagi usaha produktif dan aktivitas yang memberi nilai tambah (Nur Kusniyah, 2012).

Prinsip Syari'ah Dalam Reseller

Pada transaksi ber-*mu'amalah* dengan menggunakan *system reseller* ada beberapa prinsip Syari'ah Islam yang wajib untuk diimplementasikan terhadap *system reseller* supaya relevan dengan peraturan pelaksanaan *mu'amalah* secara elektronik. (Triawan dan Nugroho, 2018).

Manajemen Risiko Dalam Islam

Manajemen risiko dalam islam merupakan suatu cakupan tertentu dalam bidang *mu'amalah*, dimana dalam bidang *mu'amalah* memiliki sebuah kaidah dasar yang mempunyai arti "*Hukum asal menetapkan syarat dalam mu'amalah adalah halal dan diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya*". Kaidah ini menunjukkan dalam proses ber-*mu'amalah* jika tidak ditemukan dalil yang melarangnya maka hukumnya sah-sah saja (Mughtar, 2017).

METODE PENELITIAN (Hanya untuk Penelitian Kuantitatif)

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dimana menurut para ahli metode penelitian kualitatif ialah penelitian yang bersifat interpretif, sehingga bias, nilai dan penilaian peneliti dinyatakan secara tegas dalam laporan penelitian, keterbukaan itu dianggap sangat positif (Sugiyono, 2014).

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Sokobanah Kabupaten Sampang Madura Jawa Timur. Sedangkan subjek penelitian yang di ambil ialah lima orang *reseller* produk Ms Glow yang terdapat di Kecamatan Sokobanah Kabupaten Sampang Madura Jawa Timur. Di dalam melaksanakan penelitian ini, penulis akan memakai dua jenis sumber data yaitu data primer dan data sekunder, untuk uraiannya adalah sebagai berikut ini: (Sugiyono, 2014).

Sumber data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber pertama (Ahmad, 2014). Data primer ini penulis akan menggunakan metode wawancara secara mendalam terhadap lima *reseller* MS Glow yang berada di Sokobanah, Sampang, Madura guna mendapatkan data sebenar-benarnya. Terakhir melakukan dokumentasi visual guna menunjang data primer yang dibutuhkan oleh peneliti. Data sekunder merupakan data yang dihasilkan dari sumber kedua dari data yang kita butuhkan. Data sekunder tersebut didapatkan dengan cara mengkaji buku-buku, artikel, koran, internet, penelitian terdahulu, jurnal yang masih berkaitan dengan penelitian ini.

Berikut merupakan cara pengumpulan data yang digunakan oleh penulis di dalam menyusun laporan penelitian ini:

Penelitian lapangan adalah sebuah metode pengumpulan data yang dilaksanakan dengan cara langsung mengunjungi narasumber yang pada objek penelitian sehingga peneliti akan mengunjungi para reseller MS Glow yang ada di daerah Sokobanah, Sampang, Madura. Pengumpulan data melalui penelitian lapangan ini akan dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut ini: (Rosady, 2004).

Wawancara merupakan sebuah cara mengumpulkan data yang dilaksanakan dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan yang telah disusun peneliti dan diajukan kepada orang yang berkaitan dalam penelitian (Umar, 2005). Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pihak reseller MS Glow di Sokobanah, Sampang, Madura.

Dokumentasi adalah cara mengumpulkan data dengan melakukan analisis sebuah dokumen, laporan aktivitas, catatan, arsip-arsip, dan informasi lainnya dari reseller MS Glow di Sokobanah, Sampang, Madura yang masih berkaitan dengan penelitian ini (Sugiyono, 2014). Di dalam penelitian ini mempunyai tiga runtutan analisis data, yaitu sebagai berikut

ini (Rosady, 2004). Mereduksi data dilakukan dengan cara membuat rangkuman sehingga data yang dihasilkan menjadi lebih fokus dan memuat hal-hal pokok untuk diteliti tahap ini juga dapat dikatakan dengan proses filter data.

Data di reduksi atau dirangkum, maka data akan didisplay atau disajikan sehingga data bisa berupa teks naratif dengan dukungan dokumen penting yang lainnya sehingga siap.

Conclusion drawing merupakan teknik yang terakhir dilakukan dalam penelitian ini yaitu melakukan penarikan kesimpulan dan verifikasi dari hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya. Dengan kata lain, kesimpulan tersebut dapat dikatakan dianalisis secara terus menerus dan

PEMBAHASAN

Risiko Jual Beli Produk Ms Glow Dengan Sistem Reseller di Kecamatan Sokobanah

Sebagaimana teori yang telah kami paparkan di atas mengenai risiko yang terbagi dalam 4 jenis, pada pembahasan dalam sub bab ini akan peneliti sampaikan kembali jenis-jenis risiko tersebut berikut juga penjelasan mengenai risiko yang dihadapi oleh informan yang peneliti ambil. Jenis-jenis risiko tersebut beserta penjelasannya ialah sebagaimana berikut:

1. Risiko pasar, salah satu penyebab adanya risiko ini adalah akibat adanya persaingan usaha. Dalam risiko ini terdapat salah satu informan yang memberikan keterangan bahwa dalam perjalanan usahanya sebagai *reseller* MS Glow beberapa bulan terakhir sempat menurun, hal ini ia rasakan dan ia sadari terjadi akibat semakin banyaknya persaingan usaha sebagai *reseller* MS Glow di Kecamatan Sokobanah (Ramadhani, 2022).
2. Risiko dinamis, risiko ini sebagaimana pemaparan teori diatas ialah disebabkan adanya perkembangan (dinamika) masyarakat yang salah satunya ialah dalam bidang ekonomi, dan teknologi. Dalam bidang ekonomi misalnya, salah satu informan memberikan keterangan bahwa dalam proses pendaftaran sebagai *reseller* resmi produk Ms Glow harus mendaftar terlebih dahulu kepada agen dengan sistem pembelian sebanyak 12 produk seperti, *acne*, *whitening*, *luminous*, dan *ultimate*. 12 produk tersebut seharga Rp, 3,000,000, (Tiga Juta Rupiah) (Ramadhani, 2022). Dengan adanya dinamika perkembangan dalam bidang ekonomi, masyarakat Kecamatan Sokobanah utamanya muda mudi dengan modal yang tidak terlalu besar turut mencoba peruntungan dalam usaha *reseller*

produk MS Glow dengan turut mendaftar sebagai *seller* resmi kepada agen/distributor. Dengan adanya dinamika teknologi ini, maka berimbas terhadap adanya risiko pasar, semakin banyaknya persaingan usaha *seller* MS Glow, terlebih kemudahan pengoperasian dan transaksi jual beli yang dilakukan dengan adanya *smart phone*.

3. Risiko spekulatif, risiko ini merupakan risiko yang mengandung dua kemungkinan, yakni keuntungan dan kerugian. Dalam risiko ini (hemat peneliti) sudah menjadi barang tentu bahwa dalam usaha bisnis pastilah memiliki nilai keuntungan sekaligus nilai kerugian. Seperti apa yang disampaikan oleh salah satu informan, yakni dalam perjalanan usahanya sebagai *seller* resmi MS Glow jika terdapat salah satu produk yang tidak laku dalam penjualan, maka ia akan menjual bahkan dengan separuh harga biasa ia jual, hal ini ia lakukan agar produk tersebut tidak sampai *expired* dikarenakan hanya tidak laku (Ramadhani, 2022)..
4. Risiko murni, risiko terakhir ini merupakan kebalikan dari risiko spekulatif, dimana dalam risiko ini hanya memiliki satu kemungkinan yakni sebuah kerugian. Salah satu penyebab dari adanya risiko ini ialah seperti halnya bencana alam, atau suatu hal yang sama sekali berada diluar kendali kita. Sebagaimana apa yang disampaikan oleh satu informan, ia pernah mengalami suatu hal yang sangat kurang mengenakkan, ia mengatakan bahwa paket produk MS Glow yang akan ia jual diambil oleh orang yang tidak bertanggung jawab (Ramadhani, 2022).

Manajemen Risiko Oleh Reseller MS Glow di Kecamatan Sokobanah

Sebagaimana definisi manajemen risiko ialah suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan/bisnis/usaha dengan tujuan memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Ini tentu menjadi suatu hal yang menarik dibahas dan memang tidak bisa dipisahkan dalam setiap usaha, baik skala besar maupun kecil sebagaimana *seller* produk MS Glow di Kecamatan Sokobanah ini. Pada sub bab sebelumnya peneliti sudah memaparkan risiko yang terjadi dan sudah peneliti jabarkan berdasarkan jenis risiko yang ada pada usaha reseller produk MS Glow ini. Selanjutnya pada sub bab ini peneliti mencoba menjabarkan mengenai manajemen risiko berdasarkan teori yang telah peneliti paparkan di atas, beserta dengan penjelasannya, dan juga akan peneliti kaitkan dengan hasil wawancara

dengan para informan mengenai manajemen risiko yang mereka terapkan pada usaha *reseller* produk MS Glow di Kecamatan Sokobanah. Sebagaimana teori yang telah di paparkan di atas mengenai manajemen risiko, terdapat beberapa bagian dalam manajemen risiko, diantaranya ialah proses manajemen risiko, indikator manajemen risiko, dan langkah-langkah pengendalian risiko.

Tinjauan Ekonomi Syari'ah Terhadap Risiko dan Manajemen Risiko Pada Reseller MS Glow di Kecamatan Sokobanah

Jika kita melihat dari paparan temuan peneliti sebagaimana disampaikan pada sub bab sebelumnya, mengenai objek, mekanisme penjualan oleh seller, sama sekali tidak ada yang "menabrak" aturan yang telah ditetapkan dalam ekonomi syari'ah. Jika kita kembali melihat dari segi objek yang mereka jual belikan sudah sangat jelas bahwa produk MS Glow sudah mendapatkan izin beredar dari pihak yang berwenang, juga produk MS Glow tersebut sudah bersertifikat halal dari otoritas yang berwenang. Meskipun di atas terdapat salah satu risiko yang menjadi hambatan sebagaimana disampaikan salah satu informan peneliti dengan beredarnya produk MS Glow yang palsu, para *seller* yang menjadi informan peneliti sudah terbukti produk yang mereka jual belikan bukanlah barang palsu, dikarenakan mereka menjadi seller harus mendaftar terlebih dahulu kepada agen/distributor resmi MS Glow sebagaimana sudah disampaikan di atas.

Jika ditinjau dari manajemen risiko secara islami, sebagaimana disebutkan di atas bahwa perbedaan mendasar dari teori manajemen konvensional dan manajemen risiko secara islami ialah bahwa risiko konvensional memakai bunga sebagai landasan perhitungan, dan sudah dipastikan pelaku yang terkait dengan pelaksanaan program manajemen risiko perusahaan akan melakukan segala macam cara yang berlangsung pada setiap aktifitas atau proses. Sedangkan dalam manajemen risiko islam lebih mengutamakan sifat *ruhaniah* kehalalan dengan tidak menggunakan segala macam cara, terlebih suatu hal yang melanggar ketentuan-ketentuan syari'at. Dari penjelasan di atas mengenai manajemen risiko yang diterapkan oleh *seller*, tidak satupun dijumpai yang melanggar aturan-aturan syari'at, seperti misalnya diterapkannya *black campaign* untuk tetap mendongkrak penjualannya dan menjatuhkan usaha penjualan *seller* lain, seperti misalnya melakukan penipuan dengan menjual barang yang palsu, dikarenakan mereka sudah dipercaya sebagai *seller* resmi produk Ms Glow. Unsur-unsur itu semua tidak satupun peneliti temukan dalam perjalanan usaha mereka sebagai *seller* resmi Produk Ms Glow di Kecamatan Sokobanah.

SIMPULAN

Terdapat beberapa risiko yang ditemukan oleh para seller dalam usahanya sebagai *reseller* produk MS Glow di Kecamatan Sokobanah, antara lain ialah : banyaknya produk palsu yang beredar, banyaknya saingan seller, adanya risiko kerugian dari produk yang tidak laku, sedangkan produk tersebut tidak dapat dikembalikan oleh seller kepada agen/distributor.

Sedangkan manajemen risiko yang mereka terapkan dalam menghadapi tekanan risiko tersebut diantara yang lain ialah ; mereka memberikan pemahaman terhadap calon konsumen bahwa produk yang mereka jual merupakan resmi dan original dari MS Glow, dikarenakan mereka merupakan seller resmi yang telah mendaftar kepada agen/distributor. Sedangkan dalam menghadapi risiko kerugian dikarenakan adanya produk yang tidak laku, maka para seller memperhatikan hasil penjualan sebelumnya, produk mana saja yang paling banyak digemari, maka untuk restock selanjutnya para seller memperbanyak produk itu saja. Dari segi analisis manajemen risiko yang mereka jalankan sudah bisa dikatakan sesuai dengan teori yang ada meski tidak secara total mereka jalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2014). *Metode-Metode Dalam Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Enseng, M. R. (2019). Transaksi Jual Beli Online dan Manajemen Resiko Perspektif Ekonomi Syariah di Kaloka Jual Beli (KJB). *Jurnal Syariah Hukum Islam, Vo. 2.2*.
- Harun. (2007). *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Maulana, S. M. (2015). Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online. *Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 29 No. 1 (2015): DESEMBER*
- Muchtar, E. H. (2017.). Muamalah Terlarang: Maysir dan Gharar. *Jurnal Asy Syukriyyah Vol. 18. No. 1*
DOI: <https://doi.org/10.36769/asy.v18i1.73>
- Triyawan, A dan Nugroho ES. 2018. Analisis Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam. *Jurnal Human Falah Vol 5 No 2 hal 228-237*

- Nur Kusniyah, N. S. (2012). Manajemen Risiko Berbasis Spiritual Islam. *Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol. 16 No.2*, 184-208.
- Pradana, M. (2015). Klasifikasi Bisnis E-Commerce di Indonesia. 171.
- Ramadhani, M. (2022, Mei 18). Reseller produk MS Glow di Kecamatan Sokobanah. Rosady, R. (2004). Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi. Jakarta: Raja Grafindo Persada .
- Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D. Bandung: Alfabeta. Syafie, a. (2013). Bisnis Dropshipping dan Reseller. Jakarta: PT Alex Kumputindo.
- Ulfa, N. (2019). Risiko Jual Beli di Internet dan Perlindungan Konsumen Menurut Hukum Islam dan Hukum Konvensional Pada Toko Online Hijabenka. *Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum, 1*.
- Umar, H. (2005). Metode Penelitian Untuk Tesis dan Bisnis. Jakarta: Grafindo Persada.