

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Desa Pasungkan

Nama Desa	: Pasungkan
Kecamatan	: Daha Utara
Kabupaten	: Hulu Sungai Selatan
Provinsi	: Kalimantan Selatan
Luas Wilayah	: 268,00 Ha
Batas Wilayah	
Utara	: Teluk Labak Kec. Daha Utara
Selatan	: Teluk Haur Kec. Daha Selatan
Timur	: Murung Raya Kec. Daha Selatan
Barat	: Pandak Daun Kec. Daha Barat

2. Visi dan Misi Desa Pasungkan

a. Visi Desa Pasungkan

“Mewujudkan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Kearah Mandiri yang Bernuansa Islami”.

Kondisi yang diharapkan enam tahun ke depan sebagaimana visi tersebut di atas akan terlihat dari berbagai indikator yang diharapkan semakin baik yakni:

- 1) Pada aspek sumberdaya manusia, ditunjukkan dengan meningkatnya tingkat pendidikan dan derajat kesehatan masyarakat, meningkatnya

- kecerdasan, semakin produktif, meningkatnya kadar keimanan dan ketaqwaan dalam kehidupan keagamaan, ditunjang dengan meningkatnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi sehingga mampu lebih berperan sebagai subjek dan objek dalam pembangunan, memiliki jati diri yang kuat dan mandiri dan mampu bersaing serta memiliki kapabilitas dalam persaingan.
- 2) Pada aspek ekonomi, ditunjukkan melalui meningkatnya struktur ekonomi yang lebih kuat, lebih mampu untuk bersaing dalam perekonomian, meningkatnya optimalisasi ketermanfaatan potensi ekonomi lokal dan semakin berkembangnya dunia usaha yang menuju pada efisiensi ekonomi dan terarah pada kemampuan bersaing secara komparatif dan kompetitif.
 - 3) Dalam aspek infrastruktur kewilayahan, ditunjukkan oleh semakin meningkatnya ketersediaan sarana dan prasarana publik yang lebih dapat menunjang kegiatan perekonomian, kegiatan sosial dan kegiatan kemasyarakatan lainnya.
 - 4) Pada bidang pemerintahan, ditunjukkan dengan semakin meningkatnya pelaksanaan kegiatan pemerintahan yang baik sebagai perwujudan dari *good governance*.
 - 5) Dalam aspek lingkungan hidup, ditunjukkan oleh keberadaan lingkungan yang stabil dan lestari, baik sumberdaya hayati dan sumberdaya alam berupa hamparan danau dan rawa yang dikelola

dengan sangat memperhatikan berbagai kaidah kelestarian dan ramah lingkungan serta kearifan budaya lokal.

b. Misi Desa Pasungkan

Guna mewujudkan visi di atas, maka ditetapkan misi yang merupakan rumusan umum mengenai upaya-upaya yang akan dilaksanakan untuk mewujudkan visi. Adapun misi pembangunan yang harus dilaksanakan dalam RPJMD Tahun 2016-2021 adalah sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan tata pemerintahan yang baik (*good governance*).
- 2) Mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan sesuai potensi desa.
- 3) Mewujudkan masyarakat yang berdaya saing di era globalisasi dengan tetap mempertahankan nilai-nilai religius Islam dan kultur budaya desa.
- 4) Mewujudkan pemerataan dan meningkatkan pelayanan kesehatan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
- 5) Membangun infrastruktur desa yang terintegrasi dengan sector pendidikan, kesehatan dan ekonomi kerakyatan.
- 6) Melaksanakan pembangunan secara arif dengan memperhatikan kaidah kelestarian terhadap lingkungan dan sumberdaya alam.
- 7) Mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan.

3. Sumber Daya Manusia Desa Pasungkan

a. Jumlah Penduduk

- 1) Laki-laki 691 orang
- 2) Perempuan 715 orang
- 3) Total penduduk 1406
- 4) Kepala keluarga 405

b. Pendidikan

- 1) Usia 3-6 tahun yang belum masuk TK adalah 17 orang laki-laki dan 23 orang perempuan
- 2) Usia 3-6 tahun yang masuk TK adalah 35 orang laki-laki dan 46 orang perempuan
- 3) Usia 18-56 tahun yang pernah SD, tetapi tidak tamat adalah 2 orang laki-laki dan 3 orang perempuan
- 4) Tamat SD/Sederajat adalah 252 orang laki-laki dan 176 orang perempuan
- 5) Tamat SMP/Sederajat adalah 8 orang laki-laki dan 114 orang perempuan
- 6) Tamat D-1/Sederajat adalah 2 orang laki-laki
- 7) Tamat D-2/Sederajat adalah 2 orang laki-laki dan 2 orang perempuan
- 8) Tamat D-3/Sederajat adalah 1 orang laki-laki dan 3 orang perempuan
- 9) Tamat S-1/Sederajat adalah 12 orang laki-laki dan 27 orang perempuan

4. Mata Pencaharian Masyarakat Desa Pasungkan

- a. Buruh tani berjumlah 12 orang laki-laki dan 9 orang perempuan
- b. Pegawai Negeri Sipil berjumlah 7 orang laki-laki dan 8 orang perempuan
- c. Pedagang barang kelontong berjumlah 2 orang laki-laki
- d. Peternak berjumlah 5 orang laki-laki
- e. Nelayan berjumlah 2 orang laki-laki
- f. Montir berjumlah 2 orang laki-laki
- g. Perawat swasta berjumlah 3 orang perempuan
- h. Bidan swasta berjumlah 3 orang perempuan
- i. Pengusaha kecil, menengah dan besar berjumlah 5 orang laki-laki dan 10 orang perempuan
- j. Guru swasta berjumlah 8 orang laki-laki dan 12 orang perempuan
- k. Pedagang keliling berjumlah 37 orang laki-laki dan 2 orang perempuan
- l. Tukang kayu berjumlah 2 orang laki-laki
- m. Pembantu rumah tangga berjumlah 1 orang perempuan
- n. Wiraswasta berjumlah 156 orang laki-laki dan 18 orang perempuan
- o. Tidak mempunyai pekerjaan tetap berjumlah 15 orang laki-laki
- p. Belum bekerja berjumlah 155 orang laki-laki dan 169 orang perempuan
- q. Pelajar berjumlah 156 orang laki-laki dan 141 orang perempuan
- r. Ibu rumah tangga berjumlah 303 orang perempuan
- s. Perangkat desa berjumlah 4 orang laki-laki dan 2 orang perempuan
- t. Buruh harian lepas berjumlah 76 orang laki-laki

- u. Sopir berjumlah 5 orang laki-laki
- v. Jasa penyewaan peralatan pesta berjumlah 1 orang laki-laki
- w. Tukang jahit berjumlah 1 orang perempuan
- x. Tukang rias berjumlah 1 orang perempuan
- y. Juru masak berjumlah 5 orang perempuan
- z. Pemuka agama berjumlah 4 orang laki-laki

B. Penyajian Data

Penelitian ini menyajikan data tentang jual beli *online* dengan *dropshipping* bagi para remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan dan kendala dalam melakukan jual beli *online* dengan *dropshipping* bagi para remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

1. Nama : Saiful Fahmi
- Pendidikan Terakhir : SMAN 1 Daha Utara
- Umur : 27 Tahun
- Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 001/003 No. 36

Saiful Fahmi memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “saya melakukan jual beli *online* ini sudah lama sekitar 2 sampai 3 tahun ini. Saya biasanya mem-*posting* barang jualan saya melalui status *whats apps*, *instragram*, dan *facebook*. Gambar yang saya *posting* itu juga men-*screenshot* gambar-gambar yang ada di shopee dan di internet. Saya membeli barang-barang yang saya jual melalui shopee dan agen-agen penjualan yang ada di pasar Nagara dan juga di Kandangan.

Saya juga pernah membeli barang ke Amuntai dan juga ke Barabai dan itu tergantung pesanan dari para pelanggan saya. Adapun kendala yang dihadapi selama berjualan melalui *online* ini ialah saya sering menemukan permasalahan, khususnya komplek dari pelanggan saya, karena barang yang datang tidak sesuai dengan apa yang dipesannya. Saya sebenarnya sudah berusaha memberikan yang terbaik dengan cara memilih agen atau tempat saya membeli barang, namun tidak sedikit barang yang dipesan tidak sesuai seperti apa yang ada di gambar/foto. Saya biasanya menyarankan kepada pelanggan saya agar di setiap membuka kotak/barang yang dipesan harus divideokan dan hal tersebut mengantisipasi agar apabila tidak sesuai, maka bisa dikembalikan kepada si penjual asalnya. Namun barang sudah dibuka atau dibongkar terlebih dahulu dan sudah dilihat barangnya, baru pelanggan komplek ke saya, karena barangnya tidak sesuai dan hal itu otomatis tidak bisa diproses atau dikembalikan kepada si penjual asalnya.” (Wawancara, 2 Januari 2023)

2. Nama : Muhammad Maulana

Pendidikan Terakhir : MAN 3 HSS

Umur : 25 Tahun

Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 001/001 No. 12

Muhammad Maulana memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “profesi sebagai pedagang melalui *online* ini sudah selama saya tekuni sekitar 6 tahunan. Hal ini dikarenakan mudah dilakukan dan tidak perlu banyak modal, tidak perlu punya toko, dan

kondisi cuaca bagaimanapun tidak menjadi kendala. Saya bisa mempromosikannya kapan saja yang saya inginkan. Saya mempromosikan barang jualan saya melalui *whats apps* dan *face book*. Saya mempostingnya dengan cara meng-upload atau memasang gambar-gambar jualan saya. Jualan saya itu banyak sekali dan semua pesanan pelanggan saya selalu diterima atau dicarikan oleh saya. Sekarang serba mudah, saya bisa mencarinya melalui shopee ataupun agen-agen yang sudah saya kenal sejak lama. Saya berjualan seperti ini tidak banyak membutuhkan modal. Uangnya sudah ditransfer oleh pelanggan dan setelah itu dipesankan barangnya dan dikirim sesuai dengan alamatnya. Adapun kendala yang dihadapi itu terdapat pada barang yang datang, misalnya tidak sesuai dengan apa yang dipesan. Itu saja yang sering saya jumpai dan biasanya saya arahkan terlebih dahulu agar sebelum membuka pesanan harus divideokan sampai dengan terlihatnya barang tersebut sesuai atau tidaknya. Kenyataannya sering lalai atau kelupaan untuk memvideokan hal tersebut oleh para pelanggan saya. Jika barang sudah terbuka tanpa ada bukti pembukaan, maka barang tersebut tidak bisa dikembalikan dan saya juga tidak bisa membantu akan hal itu.” (Wawancara, 2 Januari 2023)

3. Nama : Rahmah
Pendidikan Terakhir : MAN 3 HSS
Umur : 23 Tahun
Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 001/002 No. 18

Rahmah memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “saya berjualan seperti ini (jual beli *online*) sekitar 2 tahunan. Saya banyak memposting jualan saya di *whats apps* dan *face book*. Dari kedua media sosial tersebut, barang yang saya jual lebih banyak melalui status *whats apps*, karena respon dari pelanggan saya cepat. Barang yang saya jual atau yang saya posting berupa pakaian perempuan remaja dan juga dewasa. Saya tidak menjual barang selain pakaian tersebut. Saya mendapat gambar-gambar dari yang saya *posting* ini melalui teman saya yang ada di Banjarmasin dan kalau tidak ada di tempatnya, baru saya mencarinya di shopee atau di sekitaran pasar nagara. Adapun kendala yang dihadapi ialah kesalahan atau ketidak sesuaian barang dari apa yang dipesan dengan apa yang datang. Itu masalah dan itu saya jadikan kendala, karena sulit sekali mengembalikan barang tersebut kepada penjual asalnya dan hal tersebut bila terjadi, saya dan juga pelanggan saya tidak bisa berbuat apa-apa.”
(Wawancara, 5 Januari 2023)

4. Nama : Siti Jaliha

Pendidikan Terakhir : MAN 3 HSS

Umur : 25 Tahun

Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 002/003 No. 38

Siti Jaliha memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “saya sudah cukup lama berjualan melalui media sosial ini, yaitu sekitar 3 tahunan. Hal ini berawal dari coba-coba saja dan ternyata banyak yang mesan dan akhirnya ditekuni oleh saya. Kerjanya mudah

sekali dan tidak perlu banyak modal, hanya mencari gambar-gambar yang ingin dijual melalui media sosial dan selanjutnya saya *screenshot* dan hasil *screenshot* tersebut, saya *posting* di status *whats apps* saya. Adapun kendala yang dihadapi ialah barang yang data tidak bisa diprediksikan kesesuaiannya, karena saya membeli barang melalui *online* juga dan karena sama-sama *online*, maka barang yang sebenarnya itu tidak tahu. Hal itu lah yang menjadi kendala dalam bisnis jual beli *online* ini. Akibatnya barang yang datang terkadang tidak sesuai dengan apa yang dipesan dan barang tersebut bisa dikembalikan sebenarnya, namun prosesnya rumit sekali dan bahkan menambah uang lagi, khususnya uang untuk biaya pengiriman. Semua itu saya serahkan kepada si pembeli, jika mereka tidak mau, maka mereka harus merelakan barang yang ada tersebut.” (Wawancara, 5 Januari 2023)

5. Nama : Syahril
Pendidikan Terakhir : SMAN 1 Daha Utara
Umur : 27 Tahun
Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 004/003 No. 43

Syahril memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “berjualan melalui *online* ini sudah cukup lumayan lama, yakni sekitar satu tahun setengah. Caranya ialah dengan memposting barang berupa foto atau video barang tersebut melalui status *whats sapps*. Saya tidak menggunakan aplikasi lainnya dalam berjualan, seperti *facebook* atau *instagram* atau aplikasi-aplikasi lainnya, karena saya sudah terbiasa dan

sudah merasa nyaman dengan *whats apps* ini. Aplikasi *whats apps* sangat mudah dan juga sangat praktis bagi saya. Kalau masalah pelanggan yang melihat status saya sudah sangat banyak, karena saya selalu menyimpan nomor pelanggan saya selama satu tahun setengah ini dan karena tersimpannya nomor mereka serta juga mereka menyimpan nomor saya, otomatis setiap status saya selalu ada atau terlihat di *smart phone/handphone* (HP) mereka. Barang yang saya jual bermacam-macam, yakni dari pakaian sampai dengan perabutan rumah tangga dan bahkan kalau pelanggan saya meminta untuk dicarikan barang yang diinginkan oleh mereka, maka saya juga siap mencarikannya. Berkenaan dengan barang yang ada, saya biasanya mencari di Pasar Nagara dan bisa juga di Kandangan dan bisa juga di Amuntai dan bisa juga di Barabai. Saya jarang sekali mencari barang melalui *shoppe* atau aplikasi jual beli lainnya, karena saya khawatir tidak sesuai dengan apa yang diharapkan, kecuali saya mendapat kesulitan dalam mencari barangnya, baru saya mencari barang tersebut ke *shopee* atau aplikasi lainnya dan itu sebagai jalan terakhir bagi saya. Barang yang dipesan bisa saya antar langsung ke pembeli dan bisa juga dikirim ke alamat pembelinya dan itu semua tergantung jarak yang dilalui atau saya bisa juga meminta biaya tambahan untuk pengantaran. Itu yang saya lakukan dalam berjualan melalui *online* seperti ini. Kendalanya bermacam-macam, seperti barang yang saya antar ke pelanggan tidak mau diterima oleh pelanggan dengan alasan tidak sesuai, padahal foto barang yang saya *posting* sudah sesuai dengan barang

yang saya bawakan. Selain itu juga, pembelinya tidak aktif lagi nomornya ketika saya mengantarkan barang yang dipesannya. Adapun untuk pembayaran bisa langsung ditransfer atau bisa juga ketika barangnya datang.” (Wawancara, 4 Januari 2023)

6. Nama : Amelia Putri
Pendidikan Terakhir : SMAN 1 Daha Utara
Umur : 25 Tahun
Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 002/003 No. 32

Amelia Putri memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “saya berjualan melalui *online* ini sudah lama sekitar 5 tahunan. Hal ini dikarenakan mudah dilakukan dan tidak perlu banyak modal, tidak perlu punya toko, dan kondisi cuaca bagaimanapun tidak menjadi kendala. Saya bisa mempromosikannya kapan saja yang saya inginkan. Saya mempromosikan barang jualan saya melalui *whats apps* dan *face book*. Saya mempostingnya dengan cara meng-upload atau memasang gambar-gambar jualan saya. Jualan saya itu banyak sekali dan semua pesanan pelanggan saya selalu diterima atau dicarikan oleh saya. Sekarang serba mudah, saya bisa mencarinya melalui shopee ataupun agen-agen yang sudah saya kenal sejak lama. Saya berjualan seperti ini tidak banyak membutuhkan modal. Uangnya sudah ditransfer oleh pelanggan dan setelah itu dipesankan barangnya dan dikirim sesuai dengan alamatnya. Adapun kendala yang dihadapi itu biasanya kesalahan atau

ketidak sesuaian barang dari apa yang dipesan dengan apa yang datang.”

(Wawancara, 6 Januari 2023)

7. Nama : Norsyifa
Pendidikan Terakhir : SMKN 1 Daha Selatan
Umur : 23 Tahun
Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 002/003 No. 26

Norsyifa memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “jual beli *online* ini sekitar 2 tahunan. Saya banyak memposting jualan saya di *whats apps* dan *face book*. Dari kedua media sosial tersebut, barang yang saya jual lebih banyak melalui status *whats apps*, karena respon dari pelanggan saya cepat. Barang yang saya jual atau yang saya posting berupa pakaian perempuan remaja dan juga dewasa. Saya tidak menjual barang selain pakaian tersebut. Saya mendapat gambar-gambar dari yang saya *posting* ini melalui teman saya yang ada di Banjarmasin dan kalau tidak ada di tempatnya, baru saya mencarinya di shopee atau di sekitaran pasar nagara. Adapun kendala yang dihadapi ialah barang yang datang tidak sesuai dengan apa yang dipesan. Saya sebenarnya sudah berusaha memberikan yang terbaik dengan cara memilih agen atau tempat saya membeli barang, namun tidak sedikit barang yang dipesan tidak sesuai seperti apa yang ada di gambar/foto.” (Wawancara, 6 Januari 2023)

8. Nama : Syamsul Arifin
Pendidikan Terakhir : SMAN 1 Daha Utara
Umur : 24 Tahun
Alamat : Desa Pasungkan RT/RW 002/002 No. 21

Syamsul Arifin memaparkan berkenaan dengan jual belinya melalui *online*, yaitu “saya sudah lama berjualan *online* ini, yaitu sekitar 4 tahunan. Hal ini berawal dari coba-coba saja dan ternyata banyak yang mesan dan akhirnya ditekuni oleh saya. Kerjanya mudah sekali dan tidak perlu banyak modal, hanya mencari gambar-gambar yang ingin dijual melalui media sosial dan selanjutnya saya *screenshot* dan hasil *screenshot* tersebut, saya *posting* di status *whats apps* saya. Kendala yang dihadapi ialah tidak sesuai dengan apa yang dipesan. Itu saja yang sering saya jumpai dan biasanya saya arahkan terlebih dahulu agar sebelum membuka pesanan harus *videokan* sampai dengan terlihatnya barang tersebut sesuai atau tidaknya.” (Wawancara, 7 Januari 2023)

Hasil wawancara di atas mengenai jual beli *online* dengan *dropshipping* bagi para remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan juga dapat dilihat dari observasi selama di lapangan yang menunjukkan bahwa para pedagang yang menjual barangnya melalui media sosial seperti *whats apps* dan *face book* serta *instagram*. Para pedagang mem-*posting* barang jualannya dengan cara men-*screenshot* gambar-gambar yang didapat dari media sosial dan setelahnya di-*upload* atau di-*posting* di media sosial milik si pedagang. Proses jual beli dilakukan dengan cara membayar terlebih dahulu

dari si pembeli kepada si pedagang dan setelahnya barang dipesan dan dikirimkan ke alamat pelanggan atau barang tersebut diantarkan langsung oleh penjual ke rumah pelanggannya dan barang yang diantarkan langsung tersebut biasanya dekat dengan si penjual, karena kalau jauh hanya dikirimkan melalui JNT ataupun JNE. Adapun kendalanya ialah para pedagang yang menjual barangnya melalui media sosial seperti *whats apps* dan *face book* serta *instagram* kesulitan di dalam mengembalikan barang yang salah atau barang tersebut tidak sesuai dengan apa yang dipesan kepada penjual asalnya. Para pelanggan/pembeli sering merelakan/mengikhlaskan barang yang datang dengan apa adanya, karena mereka (pembeli/pelanggan) tidak mau ribet dan tidak mau menambah biaya lagi berupa uang pengiriman, karena barang yang tidak sesuai harus dikirim kembali beserta dengan bukti video ketika membuka barang.

Hasil wawancara dan observasi di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli *online* dengan *dropshiping* telah dilakukan oleh beberapa remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Beberapa orang remaja (pedagang) yang menjual barangnya melalui media sosial seperti *whats apps* dan *face book* serta *instagram* mem-*posting* barang jualannya dengan cara men-*screenshot* gambar-gambar yang didapat dari media sosial dan setelahnya di-*upload* atau di-*posting* di media sosial milik si remaja (pedagang). Proses jual beli dilakukan dengan cara membayar terlebih dahulu dari si pembeli kepada si remaja (pedagang) dan setelahnya barang dipesan dan dikirimkan ke alamat pelanggan. Adapun kendala dalam melakukan jual

beli *online* dengan *dropshipping* oleh beberapa remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan ialah sulitnya di dalam mengembalikan barang yang salah atau barang tersebut tidak sesuai dengan apa yang dipesan kepada penjual asalnya. Para pelanggan/pembeli sering merelakan/mengikhhlaskan barang yang datang dengan apa adanya, karena mereka (pembeli/pelanggan) tidak mau ribet dan tidak mau menambah biaya lagi berupa uang pengiriman.

C. Analisis Data

Hasil analisis data tentang jual beli *online* dengan *dropshipping* bagi para remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan dan kendala dalam melakukan jual beli *online* dengan *dropshipping* bagi para remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan tergambar pada uraian berikut:

1. Jual Beli *Online* dengan *Dropshipping* Bagi Para Remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Jual beli *online* dengan *dropshipping* bagi para remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan menunjukkan bahwa beberapa orang remaja (pedagang) telah menjual barangnya melalui media sosial seperti *whats apps* dan *face book* serta *instagram*. Beberapa orang remaja (pedagang) mem-*posting* barang jualannya dengan cara men-*screenshot* gambar-gambar yang didapat dari media sosial dan setelahnya di-*upload* atau di-*posting* di media sosial milik si remaja (pedagang). Proses jual beli

dilakukan dengan cara membayar terlebih dahulu dari si pembeli kepada si remaja (pedagang) dan setelahnya barang dipesan dan dikirimkan ke alamat pelanggan atau barang tersebut diantarkan langsung oleh si remaja (pedagang) ke rumah pelanggannya dan barang yang diantarkan langsung tersebut biasanya dekat dengan si remaja (pedagang), karena kalau jauh hanya dikirimkan melalui JNT ataupun JNE.

Hasil penyajian data di atas sejalan dengan beberapa teori yang menjelaskan berkenaan dengan proses jual beli *online*, yaitu kegiatan jual beli *online* saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Namun seperti yang kita ketahui bahwa dalam sistem jual beli *online* produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Oleh sebab itu sebagai pembeli sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual (Departemen Pendidikan Nasional, 2014, hlm. 589). Menurut Rahmat Syafe'i, secara bahasa jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain (Rahmat Syafe'i, 2016, hlm. 73).

Kata *Online* terdiri dari dua kata, yaitu *on* (Inggris) yang berarti hidup atau di dalam, dan *Line* (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran

atau jaringan. Secara bahasa *online* bisa diartikan “di dalam jaringan” atau dalam koneksi. *Online* adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan *online*, kita dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam website maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkiriman *email*. *Online* bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.

Dari pengertian-pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa jual beli *online* adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara online menerapkan sistem jual beli di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan handphone, komputer, tablet, dan lain-lain.

Bisnis *online* tidak terlepas dari transaksi seperti jual beli via internet. Internet bukan merupakan sesuatu yang asing lagi bagi orang pada masa sekarang, sekalipun demikian banyak orang yang tidak atau belum memahami apa dan bagaimana sebenarnya yang dimaksud dengan internet. Internet merupakan jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer atau media elektronik lainnya di seluruh dunia,

sehingga memudahkan interaksi antar pengguna internet (Andi, 2010, hlm. 3).

Adanya fasilitas internet, maka setiap orang memiliki kesempatan untuk melakukan jual beli *online*. Menurut Suherman (dalam Tira Nur Vitria, 2017, hlm. 55), jual beli *online* yaitu sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik (internet) baik berupa barang maupun berupa jasa.

Transaksi di dunia maya umumnya menggunakan melalui toko *online*, *blog* pribadi, media sosial (*Facebook*, *Twitter*, *Instagram*), lewat aplikasi *messenger smartphone* (*Whatsapp*), dan media lainnya. Dalam transaksi di dunia maya, antara para pihak yang bertransaksi tidak bertemu langsung, akan tetapi dapat berkomunikasi langsung, baik secara audio maupun audio visual (Imam Mustafa, 2012, hlm. 161).

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli via internet adalah jual beli yang terjadi di media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri jenis barang sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya.

Adapun jual beli dengan cara *dropshipping* ialah penjualan produk yang memungkinkan *dropshiper* menjual barang kepada pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier*/toko (tanpa harus menyetok barang) dan

menjual kepelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper* (Ahmad Syafi'i, 2013, hlm. 2).

Serguein Nettesine dan Nils Rudi menyatakan bahwa *dropshipping* adalah *a practice where the wholesaler stocks and owns the inventory and ships products directly to customers at retailers'request* (Serguein Netessine dan Nils Rudi, 2006, hlm. 12). Pernyataan tersebut ialah sebuah praktek di mana seorang pedagang grosir (*supplier*) menyediakan dan memiliki persediaan barang dan mengirim barang secara langsung kepada pembeli atas permintaan pengecer (*dropshipper*).

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa *dropshipping* adalah suatu skema jual beli yang melibatkan tiga pihak utama yaitu *dropshipper*, *supplier*, dan pembeli. Proses jual beli dengan *dropshipping* ialah pertama-tama memesan barang dan membayarkan sejumlah uang kepada penjual. Lalu penjual memberikan informasi bahwa pemesanan pada *dropshipper*, penjualpun membayarkan uang pada *dropshipper* atas harga yang sudah dikurangi laba dari penjual dengan mencantumkan alamat penjual.

- a. Penjual mempromosikan produk di situs, *blog* pribadi, toko *online*, lewat *smartphone* (*Line*, *BBM*, *WhatsApp*, *Instagram*) dan lain-lain.
- b. Pembeli tertarik dengan produk yang dipromosikan, maka mereka harus mengirimkan sejumlah uang kepada penjual.
- c. Selanjutnya setelah uang diterima maka saatnya penjual menginformasikan kepada pihak *dropshipper* atau *grosir* untuk

dikirimkan langsung produk ke pembeli dan atas nama penjual atau toko penjual dan mengirim uang ke *supplier* yang sudah diambil labanya.

- d. Pastikan perusahaan *dropshipper* mengirimkan produk pesanan ke alamat pembeli, dan nama toko anda (penjual). Jadi pembeli tidak pernah tau bahwa yang dibeli adalah barang milik *dropshipper*.

2. Kendala dalam Melakukan Jual Beli *Online* dengan *Dropshipping* Bagi Para Remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Kendala dalam melakukan jual beli *online* dengan *dropshipping* oleh beberapa remaja di Desa Pasungkan Kabupaten Hulu Sungai Selatan ialah sulitnya di dalam mengembalikan barang yang salah atau barang tersebut tidak sesuai dengan apa yang dipesan kepada penjual asalnya. Para pelanggan/pembeli sering merelakan/mengikhlaskan barang yang datang dengan apa adanya, karena mereka (pembeli/pelanggan) tidak mau ribet dan tidak mau menambah biaya lagi berupa uang pengiriman.

Hasil penyajian data di atas juga tergambar dari beberapa teori yang menjelaskan berkenaan dengan kendala atau kekurangan dalam jual beli *online*, yaitu

a. Produk tidak Dapat Dicoba

Dalam jual beli via internet produk yang ditawarkan adalah bermacam-macam dan beragam, dan semua produk tersebut tidak dapat dicoba, bila pembeli mencari pakaian, terutama pakaian atau yang lain, maka pembeli tidak dapat mencoba. Sesungguhnya pengecer *online*

menyediakan ukuran. Namun tidak dapat mengetahui tingkat kehalusan dan sebagainya.

b. Standar dari Barang tidak Sesuai

Salah satu kerugian yang didapat dalam jual beli *online* adalah barang tidak sama dengan aslinya, kesamaan dari barang foto/ gambar yang kita lihat dimonitor tidak bisa 100% persis sama.

c. Pengiriman Mahal

Jual beli via internet yang terjadi di media elektronik yang berjauhan tentunya produk yang dibeli tidak selalu langsung kita dapat mengambil. Pemilik toko masih memerlukan jasa pengiriman. Baik itu JNE, JNT, Pos Indonesia dan lain sebagainya.

d. Resiko Penipuan

Bahayannya uang akan diteruskan ke penjual meskipun produk tidak dikirim dan tidak pernah dikirim selamanya. (Andi Sunarto, 2009, hlm. 29-30)

Adapun kendala atau kekurangan dalam jual beli *online* dengan cara *dropshipping* antara lain:

- a. Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.
- b. Adanya resiko kalah bersaing dengan *reseller*.
- c. Kesulitan memantau stok barang.
- d. Kesulitan menjawab komplain dari konsumen. (Catur Hadi Purnomo, 2012, hlm. 6)

Ciri khas dari bisnis *dropshipping* terletak pada pengiriman barang ke alamat kosumen. Jika toko *online* pada umumnya bertanggung jawab atas pengiriman barang ke alamat konsumen, maka dalam sistem *dropshipping*, produsen/*supplier* yang melakukan hal tersebut. Itu artinya penjual tidak mengurus pengiriman dari pengepakan hingga masuk ke jasa ekspedisi. (Jubilee, 2011, hlm. 159)