

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini, tingkat kemajuan teknologi tidak dapat dielakkan baik secara sadar maupun tidak; baik diperhatikan maupun bersikap apatis terhadapnya justru telah banyak memberikan kemudahan bagi manusia dalam berbagai bidang, salah satu kemudahan dengan adanya teknologi adalah dalam bidang perdagangan atau jual beli.

Teknologi merupakan sebuah perangkat atau instrument untuk membantu dan memudahkan aktivitas kita sehingga dapat mengurangi ketidakpastian yang disebabkan oleh hubungan sebab akibat yang melingkupi dalam mencapai suatu tujuan.¹

Tidak bisa dipungkiri bahwa zaman modern ini telah banyak membawa perubahan yang dinamis dalam aspek jual

¹ Agoeng Nugroho., *Teknologi Komunikasi.*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010). h, 2.

² Jusmaliani., *Bisnis Berbasis Syari'ah.*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008). h, 198.

beli seperti memanfaatkan media teknologi internet sehingga proses bertransaksi atau jual beli menjadi mudah, praktis, cepat dan tepat.² Salah satu manfaat media teknologi internet ini adalah melalui transaksi kegiatan bisnis online yang tidak dibatasi ruang dan waktu karena dapat dilakukan setiap saat kapanpun dan dimanapun.

Perkembangan teknologi dalam bidang perdagangan muncul dengan istilah perdagangan elektronik. Di mana para pihak antara penjual dengan pembeli tidak lagi bertatap muka secara langsung, melainkan hanya melalui media internet. Jual beli atau perdagangan menggunakan media internet semacam ini disebut dengan *electronic commerce (e-commerce)* kini sudah tidak asing lagi dalam dunia bisnis di negara-negara berkembang maupun negara maju seperti di Indonesia.²

Media teknologi internet dan tempat pemasaran dalam perdagangan jual beli maka muncul beragam model bisnis online dengan istilah jual beli sistem dropshipping.

² Gemala Dewi., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia.*, (Jakarta: Prenada Media, 2005). h, 201.

Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun.³ Dengan kata lain, model transaksi dropshipping merupakan bagian dari jenis bisnis online yang mana pelaku bisnis dropship memasarkan dan menawarkan beragam produk orang lain melalui fasilitas online di media internet. Baik berupa barang maupun jasa, produk-produk tersebut bukan merupakan kepemilikan sendiri.

Jual beli sistem dropshipping ini menjadi objek tersubur yang dilakukan para pembisnis online sekaligus menjadi model bisnis yang diminati pembisnis online baru dengan bermodalkan kecil bahkan tanpa adanya modal. Karena dropship (toko online) tidak pernah membuat stok dan menyediakan tempat penyetokan barang melainkan hanya mempromosikan dan menawarkan melalui toko online dengan memasang foto atau gambar spesifikasi, kriteria, kualitas dan harga barang. Barang didapat dari jalinan kerja sama dengan

³ Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online..* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012). h, 5.

perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya, yang disebut dropshipper.⁴

Transaksi perdagangan dalam Islam apa saja model dan media yang dipergunakan itu diperbolehkan dan diharamkan bahkan anjuran hukumnya mendekati hukum wajib selama tidak melebihi ketentuan yang ditetapkan oleh syara' dan aktivitas melebihi keuntungan jual beli dan bisnis transaksi perdagangan tersebut dikenal dengan istilah riba. Hal ini sebagaimana dalil naqli pada Q.S. al-Baqarah (2) ayat 275 dan Q.S. anNisa' (4) ayat 29 yang berbunyi sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

⁴ Feri Sulianta., *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping.*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014). h, 2.

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” Q.S. al-Baqarah: (2): 275.⁵

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” Q.S. An-Nisa’: (4): 29.⁶

⁵ Al-Qur’anul Karim dan Terjemahnya., (Jakarta: Lembaga Percetakan al-Qur’an Raja Fahd., 1971). h, 69.

⁶ Al-Qur’anul Karim dan Terjemahnya. h, 122.

Oleh karenanya Islam sejalan dan selaras dengan transaksi jual beli selama tidak melanggar dan keluar dari ketentuan syariat. Karena pada dasarnya prinsip jual beli dalam Islam adalah kerelaan dan keridhoan kedua belah pihak baik antara penjual maupun pembeli terhadap barang atau jasa yang ditukarkan. Islam juga tidak membatasi kegiatan jual beli hanya sebatas memenuhi kebutuhan pribadi semata, melainkan tujuan utamanya untuk mendapatkan keuntungan yang berkah dan bermanfaat agar hasil dari keuntungan jual beli tersebut dapat dikeluarkan sebagai kegiatan sedekah atau zakat untuk masyarakat yang membutuhkan.

Pada praktiknya transaksi online sistem dropshipping yaitu pihak perusahaan akan mengirimkan suatu produk kepada pelanggan (konsumen) langsung dan selisih antara harga penjual dan harga dropshipper merupakan keuntungan penjual yang memasarkan dan menawarkan suatu produk.

Bisnis online yang sedang marak di Indonesia ini meningkat secara pesat; baik yang dilakukan oleh pembisnis kecil, menengah, sampai pada ibu-ibu rumah tangga yang mulai berjualan melalui pemanfaatan media internet. Tempat penjualannya pun bervariasi seperti melalui website, facebook, whatsapp, blackberry, atau bahkan perangkat media sosial lainnya.

Pada sisi lain, semakin maraknya sistem transaksi e-commerce yang beredar di era modern ternyata tidak semuanya dapat diakses dan diterapkan oleh para wirausaha terlebih bagi usaha kecil dan menengah yang tidak sedikit belum dapat memanfaatkan fungsi media teknologi dalam memasarkan produk dan mempromosikan barang dagangannya kepada konsumen. Hal ini disebabkan karena terbatasnya akses teknologi informasi, aset yang terbilang kecil dan juga kurang begitu mengerti pada praktik dan seperti apa cara penggunaan media tersebut dalam transaksinya. Tentunya ini akan berimbas dan berdampak pada pendapatan dan pemasukan yang diterima pada

usahanya yang masih menerapkan model transaksi konvensional tanpa pemanfaatan media teknologi.

Berdasarkan pemaparan tersebut, maka penulis tertarik dan bermaksud untuk meneliti dan menelusuri problematika pada usaha kecil dan menengah dengan adanya pemanfaatan fungsi media dalam bertransaksi ecommerce dan dampaknya pada usaha kecil dan menengah dalam bentuk penyusunan karya ilmiah yang berjudul **DAMPAK TRANSAKSI ONLINE SISTEM DROPSHIPPING PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH** (Studi di Toko Sembako Gula-Gula Malimping), sehingga dapat mengkaji dampak apa saja yang dirasakan para pembisnis usaha mikro kecil dan menengah dengan minimnya akses media informasi dan pemanfaatan teknologi yang mana ini akan memungkinkan berkurangnya income penghasilan atau laba keuntungan usahanya tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan yang telah disebutkan di atas, maka dapatlah diketahui beberapa rumusan masalah dalam penulisan ini adalah sebagai berikut

- 1) Bagaimana praktik transaksi online sistem dropshipping ?
- 2) Bagaimana dampak usaha kecil dengan adanya pemanfaatan media transaksi online sistem dropshipping pada Toko Sembako Gula-Gula Malimping ?

C. Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan, maka tujuan penulisan adalah sebagai berikut

- 1) Untuk mengetahui praktik transaksi online sistem dropshipping.
- 2) Untuk mengetahui dampak apa saja yang terdapat pada usaha kecil dengan adanya pemanfaatan media transaksi online sistem dropshipping pada Toko Sembako Gula-Gula Malimping.

D. Manfaat Penulisan

1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk mengembangkan khazanah intelektual keilmuan pada umumnya, khususnya dalam bidang ekonomi Islam yang relevan secara proporsional dengan bidang ekonomi, hukum, pendidikan, sosial, politik dan religius keagamaan.
- b. Memperkuat teori tentang konsep-konsep hukum ekonomi Islam bahwa hukum ekonomi Islam sangat kompleks dan bervariasi dalam berbagai bentuk pemahaman tekstual maupun kontekstual.

2. Manfaat Praktis

- a. Penulisan ini diharapkan dapat membantu mahasiswa ekonomi Islam dalam mengimplementasikan kajian ekonomi Islam untuk menambah dan mengembangkan wawasan pengetahuan dalam bidang keilmuan.
- b. Sebagai kontribusi pemikiran bagi peningkatan kualitas keilmuan mahasiswa ekonomi Islam

khususnya dan mahasiswa berbagai jurusan lain pada umumnya.

E. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari kesamaan dalam penulisan skripsi ini, maka penulis merujuk pada beberapa sumber dalam skripsi yang telah dibuat sebelumnya dengan substansi isi dan bahasa redaksi judul yang berbeda, diantaranya sebagai berikut:

Pertama skripsi dengan judul *Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syariah* yang disusun oleh Rudiana pada tahun 2015. Hasil kesimpulan skripsinya menyebutkan bahwa transaksi dropshipping merupakan jual beli online dengan cara pesanan. Akan tetapi penjual tidak menyetok barang, sedangkan bai' as-salam merupakan jual beli pesanan yang dihalalkan oleh Islam. Kemudian dropshipping dapat dikatakan tidak sejalan dengan konsep bai' as-salam, karena tidak terpenuhinya syarat penjual bai' as-salam oleh dropship (toko online), yaitu dropship tidak pernah menampung barang sehingga tidak memiliki

kekuasaan terhadap barang untuk dijual dan bertindak tidak jujur atas label pengiriman barang yang seolah-olah dropship adalah pemilik dan pengirim barang yang sesungguhnya. Sehingga dropship telah melakukan penjualan barang yang tidak dimiliki yang tidak diperbolehkan dalam hukum ekonomi syari'ah.⁷ Perbedaan pada skripsi ini terletak pada keberlangsungan dan dampak yang dirasakan oleh para pembisnis usaha kecil dan menengah dengan adanya pemanfaatan media transaksi online sistem dropshipping.

Kedua skripsi dengan judul *Jual Beli Online Yang Aman dan Syar'i* yang disusun oleh Nurul Atira pada tahun 2017. Hasil skripsinya menjelaskan bahwa transaksi jual beli online yang aman dan syar'i pertama transaksi jual beli online melalui transfer Via ATM aman dilakukan jika resi bukti transfer di foto kemudian dikirim melalui whatsapp atau aplikasi lain kepada penjual, begitu juga bukti kirim yang ditujukan kepada pembeli. Kedua transaksi aman

⁷ Rudiana., *Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syariah*, (IAIN Syekh Nurjati Cirebon: Hukum Ekonomi Syariah, 2015)

dilakukan dengan menggunakan sistem Cash On Delivery, untuk meminimalisir resiko penipuan yang sering terjadi dalam jual beli online.

Ketiga jual beli online dapat dikatakan syari karena sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli sesuai dengan syarat yang terdapat dalam akad salam, memenuhi etika jual beli, serta asas-asas perjanjian dalam hukum Islam salah satunya adalah asas amanah, karena jual beli online dilakukan dengan modal kepercayaan dan atas dasar saling ridha.⁸ Perbedaan pada skripsi ini terletak pada keberlangsungan dan dampak yang dirasakan oleh para pembisnis usaha kecil dan menengah dengan adanya pemanfaatan media transaksi online sistem dropshipping.

F. Kerangka Teoritis

1. Transaksi Online Sistem Dropshipping

Jual beli sistem dropshipping merupakan salah satu metode jual beli secara online, di mana badan usaha

⁸ Nurul Atira., *Jual Beli Online Yang Aman dan Syar'i.*, (UIN Alaudin Makassar: Fakultas Syariah dan Hukum, 2017).

atau perorangan baik itu toko online atau pengecer (dropship) tidak melakukan penyetokkan barang dan barang didapat dari hubungan kerjasama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya atau yang disebut dropshipper. Dalam istilah terminologi, dropshipping adalah metode jual beli secara online, dropship adalah istilah bagi toko online dan dropshipper adalah perusahaan yang menawarkan barang dagangan untuk dijual yang akan mengirim barang langsung kepada konsumen setelah toko online membayar harga barang dan biaya pengiriman.⁹

2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.¹⁰ Pasal 1 dari UU tersebut menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang

⁹ Feri Sulianta., *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping.*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014). h, 25.

¹⁰ Tulus Tambunan., *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia.*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009). h, 16.

memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang tersebut.¹¹

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang.¹² Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan

¹¹ Undang-Undang. Republik Indonesia. Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pasal 1 (1).

¹² Undang-Undang. Republik Indonesia. Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pasal 1 (2).

jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undangundang.¹³

Pada prinsipnya perbedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun atau jumlah pekerja tetap.¹⁴

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha

¹³ Undang-Undang. Republik Indonesia. Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pasal 1 (3).

¹⁴ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012). h, 11.

tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dengan mengacu pemaparan di atas, maka karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro memberikan isyarat adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan dan akses informasi yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.¹⁵

G. Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian dalam pembahasan skripsi ini meliputi beberapa hal sebagai berikut:

1. Waktu dan Tempat

Penelitian yang dilakukan ini terhitung mulai dari tanggal 02 Februari s/d 13 April 2019 yang berkisar kurang lebih

¹⁵ Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana 2010). h, 33

sekitar 3 bulan. Adapun tempat obyek penelitian yang dilakukan ini berfokus pada Toko Sembako Gula-Gula Malimping yang terletak di Jl. Raya Pasar Malimping No. 3 Lebak-Banten dengan pemilik toko bernama Bapak H. Mukti. Selama penelitian di Toko sembako tersebut, penulis pertama kali mengamati proses penjualan sembako (seperti beras, tepung terigu dan minyak goreng) sampai kepada proses transaksi pembelian barang-barang sembako tersebut kepada agennya.

2. Jenis dan Pendekatan

Penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian dengan pendekatan kualitatif lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dengan menggunakan logika ilmiah.¹⁶ Adapun jenis penelitian yang dimaksud oleh penulis untuk menggambarkan dan mendeskripsikan dampak yang ada pada Usaha Kecil dan Menengah pada

¹⁶ Saifuddin Azwar,. *Metode Penelitian.*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011). h, 5.

Toko Sembako Gula-Gula Malimping dengan adanya transaksi online sistem dropshipping. Sehingga didapatkan suatu kesimpulan tentang transaksi jual beli di toko sembako tersebut.

3. Populasi dan Sampling

Populasi adalah seperangkat unit yang lengkap dan menyeluruh yang berkaitan dengan obyek yang sedang diteliti.¹⁷ Sedangkan sampling merupakan sub bagian yang diteliti dalam penelitian.¹⁸ Adapun populasi yang berkaitan dengan obyek penelitian ini adalah Usaha Kecil dan Menengah yang cukup banyak terdapat di berbagai daerah, maka tidak mungkin bagi penulis untuk dapat meneliti keseluruhan obyek tersebut. Untuk itu, sampling dalam penelitian ini berpusat pada Usaha Kecil Menengah di Toko Sembako Gula-Gula Malimping di Jl. Raya Pasar Malimping No. 3 Lebak-Banten.

¹⁷Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2006), h, 111

¹⁸Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, h, 111

4. Metode Penelitian

Mengenai metode penelitian ini penulis menggunakan metode studi kasus yaitu merupakan penyelidikan mendalam (in depth studi) mengenai suatu unit sosial sedemikian rupa sehingga menghasilkan gambaran yang terorganisasikan dengan baik dan lengkap mengenai unit sosial tersebut. Cakupan studi kasus dapat meliputi keseluruhan siklus kehidupan atau dapat pula hanya meliputi keseluruhan siklus kehidupan atau dapat pula hanya meliputi segmen-segmen tertentu saja. Dapat terpusat pada beberapa faktor yang spesifik dan dapat pula memperhatikan keseluruhan elemen atau peristiwa tertentu.¹⁹ Metode studi kasus dalam penelitian yang dimaksud di sini adalah untuk memberikan deskripsi tentang dampak Usaha Kecil dan Menengah di Toko Sembako Gula-Gula Malimping dengan adanya transaksi

¹⁹ Saifuddin Azwar,. *Metode Penelitian.*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011). h. 28.

¹⁹ Saifuddin Azwar,. *Metode Penelitian.*, h. 91.

online sistem dropshipping yang secara aktual sedang populer dalam bisnis penjualan.

5. Sumber Data

a) Data Primer

Data primer adalah data tangan pertama atau data pokok yang mana data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.²⁰ Adapun yang dimaksud data primer di sini adalah pembisnis usaha kecil dan menengah yang telah ditentukan untuk dimintai keterangan dan informasi terkait dengan usahanya. Dalam hal ini adalah Toko Sembako Gula-Gula Malimping yang terletak di Jl. Raya Pasar Malimping No. 3 Lebak-Banten dengan pemilik toko bernama Bapak H. Mukti. Lebih lanjut, penulis mengambil sampel bahan pokok yang akan diteliti dengan membatasi kepada penjualan beras,

²⁰ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, h, 125.

minyak goreng dan tepung terigu setiap pekan pada bulan februari 2019. Karena bahan pokok tersebut merupakan kebutuhan primer yang utama, selain itu juga agar penelitian yang dihasilkan ini menjadi fokus dan tidak melebar pada bahasan lain.

b) Data sekunder

Data sekunder adalah data tangan kedua atau data tambahan yang mana data yang diperoleh lewat pihak lain selain data pokok, data tambahan ini tidak langsung diperoleh oleh penulis dari subjek penulisannya melainkan data ini biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia.¹⁹ Adapun yang dimaksud data sekunder di sini adalah buku-buku, jurnal dan karya ilmiah yang berkaitan dengan Usaha Kecil dan Menengah serta transaksi online sistem dropshipping.

6. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a) Observasi

Kegiatan observasi ialah melakukan pencatatan secara sistematis tentang kejadian-kejadian, perilaku dan obyek-obyek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan.²¹ Dalam penelitian ini penulis mengamati proses penjualan barang secara langsung yang terdapat di Toko Sembako Gula-Gula Malimping yang terletak di Jl. Raya Pasar Malimping No. 3 Lebak-Banten.

b) Wawancara

Kegiatan wawancara ialah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan melalui instrumen tanya jawab verbal, sambil bertatap muka langsung antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Dengan kata lain wawancara adalah

²¹ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, h, 224.

pertemuan dua orang secara langsung yang bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab.²² Adapun wawancara yang dilakukan penulis di sini adalah yang berkaitan dengan omset penjualan barang setiap pekan yang ada di Toko Sembako Gula-Gula Malimping yang terletak di Jl. Raya Pasar Malimping No. 3 Lebak-Banten.

c) Dokumentasi

Kegiatan dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi dapat berbentuk seperti tulisan, gambar, catatan atau karya-karya monumental dari seseorang.²³ Adapun maksud dalam kegiatan dokumentasi pada penelitian ini berupa catatan pembelian barang melalui agen, foto wawancara bersama pemilik toko dan bentuk catatan penjualan barang yang berkaitan dengan penelitian.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Research and Development* (Bandung: Alfabeta, 2014), h, 231.

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Research and Development*, h, 240.

7. Teknik Analisis Data

Pada teknik analisis data ini penulis menggunakan dua macam metode, yaitu:

- a) Metode deduktif, yaitu metode yang digunakan untuk menyajikan bahan atau teori yang sifatnya umum untuk kemudian diuraikan dan diterapkan secara khusus, mendetail dan terperinci.
- b) Metode induktif, yaitu metode analisis yang berangkat dari faktafakta yang khusus lalu ditarik suatu kesimpulan yang bersifat umum dan general.

H. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari lima bab pembahasan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab ke- I Pendahuluan yang meliputi deskripsi latar belakang masalah, dimana hal tersebut merupakan landasan berpikir dalam penyusunan skripsi ini. Kemudian rumusan, tujuan, manfaat penulisan, tinjauan pustaka, kerangka teoritis,

metodologi penulisan dan sistematika penulisan.

Bab ke- II Gambaran umum usaha kecil dan menengah yang meliputi pembahasan tentang definisi usaha kecil dan menengah, klasifikasi usaha kecil dan menengah, peranan usaha kecil dan menengah, karakteristik usaha kecil dan menengah, kekuatan dan kelemahan usaha kecil dan menengah.

Bab ke- III Gambaran umum transaksi online sistem dropshipping yang meliputi definisi online, prinsip transaksi online, kelebihan dan kekurangan transaksi online, definisi sistem dropshipping dan prosedur transaksi sistem dropshipping.

Bab ke- IV Hasil dan pembahasan penelitian yang meliputi praktik transaksi online sistem dropshipping dan dampak usaha kecil dan

menengah dengan adanya pemanfaatan media transaksi online sistem dropshipping.

Bab ke- V Penutup yang meliputi kesimpulan dan saran.