

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori dan Konsep tentang *Dropshipping*

1. *Dropshipping*

Dunia bisnis kini banyak memungkinkan terjadi hal yang berada di luar persepsi bisnis pada umumnya, karena dunia bisnis itu bagaikan seni yang mempunyai karakter kuat dengan apapun bisa terjadi demi meraih kepuasan yang maksimal dengan keuntungan yang tak terbatas. Kini bisnis bisa terjadi di dunia yang nyata tanpa perangkat apapun seperti biasa kebanyakan orang lakukan, dan juga bisnis yang menggunakan perangkat lain seperti *software* dan *hardware* yang identik dengan dunia maya. Berbicara dunia maya kita tidak akan lepas dari internet, di mana internet telah membuat dunia menjadi tanpa batas dengan kemampuannya menjangkau seluruh pelosok dunia yang terhubung melalui sebuah jaringan *online*, sehingga membuat para penggunanya terhubung satu sama lain. Internet mempunyai pengertian sebagai suatu jaringan kerja komunikasi yang bersifat global yang tercipta dari saling terkoneksi perangkat-perangkat komputer dengan jaringan sinyal yang saling terhubung.

Aktivitas bisnis dengan teknologi internet disebut *electronic commerce (e-commerce)*, yaitu sebagai rangkaian kegiatan usaha perdagangan yang sebagian atau seluruhnya menggunakan internet. Dengan demikian, hal ini menjadi lahan bisnis para pelaku

Dropshipping mungkin menjadi sebuah istilah asing dan janggal bagi mereka yang jarang beraktivitas dan belum kenal internet. Namun bagi mereka yang setiap saat bergelumang dalam dunia bisnis di area internet istilah ini pasti sudah tidak asing lagi di telinga mereka. *Dropshipping* sebagai model jual beli yang paling mudah dalam dunia *online*. Pasalnya, metode bisnis ini bisa dilakoni nyaris tanpa modal sehingga wajar saja jika model metode ini paling banyak digandrungi dan diminati para pecinta bisnis online.

a. Strategi *Dropship*

Berbicara tentang bisnis, dalam penjualan sebuah produk pasti dalam pemikiran kita langsung menuju modal besar dan harus mempersiapkan risiko kerugian yang harus ditanggung pembisnis itu sendiri. Banyak segelintiran orang yang takut akan memulai sebuah bisnis, sebetulnya dalam bisnis kerugian itu sangat wajar sekali. Akan tetapi, di era sekarang ini kita dikenalkan dengan bisnis dropship yang sekarang menjadi trend dipembisnis pemula.

Dropship adalah cara atau teknik manajemen rantai pasokan yang dimana badan usaha atau reseller tidak memiliki stock barang. Biasanya persediaan barang di dropship itu yang didapat dari jalinan kerjasama dengan perusahaan perusahaan yang memiliki barang jadi. Jadi, penjual hanya bermodalkan sample barang yang akan dijual di *e-commerce* dari *supplier* dan kemudian kalau sudah terjual kepada konsumen maka penjual membeli barang dari *supplier* dan meminta

tolong kepada *supplier* untuk mengirimkan barangnya dengan atas nama penjual. Dalam kegiatan *dropship* melibatkan :

1. Pembeli
2. Penjual
3. Pemilik Barang

b. *Strategy Supply Management*

Dalam strategi logistik ini diperlukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan yang diinginkan. Strategi ini pula yang akan membuat perusahaan lebih unggul dalam bersaing dengan perusahaan - perusahaan lainnya. Dalam suatu perusahaan harus memutuskan strategi rantai pasokan dalam memperoleh barang dan jasa.

Adapun strategi tersebut antara lain:

1) Banyak Pemasok

Dalam strategi ini, pemasok menitikberatkan pada permintaan dan spesifikasi permintaan penawaran, dengan pesanan yang umumnya akan jatuh ke pihak yang memberikan penawaran rendah.

2) Sedikit Pemasok

Strategi ini menjelaskan bahwa daripada mencari atribut jangka pendek, seperti biaya rendah, pembeli lebih ingin menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok yang setia. Penggunaan pemasok yang hanya sedikit dapat menciptakan nilai dengan

memungkinkan pemasok memiliki skala ekonomi dan kurva belajar yang menghasilkan biaya transaksi dan biaya produksi yang lebih rendah.

3) Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal mengembangkan suatu kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa yang sebelumnya dibeli atau membeli perusahaan pemasok atau distributor. Integrasi vertikal dapat mengambil bentuk integrasi maju atau mundur. Integrasi mundur menyarankan perusahaan untuk membeli pemasoknya. Integrasi maju menyarankan produsen komponen untuk membuat produk jadi.

4) Jaringan Keiretsu

Keiretsu merupakan sebuah istilah bahasa Jepang untuk menggambarkan para anggota menjadi bagian dari sebuah perusahaan. Anggota keiretsu dipastikan memiliki hubungan jangka panjang dan karenanya diharapkan dapat berperan sebagai mitra yang memberikan keahlian teknis dan kestabilan mutu produksi.

5) Perusahaan Virtual

Perusahaan yang mengandalkan beragam hubungan pemasok untuk menyediakan jasa atas permintaan yang diinginkan. Juga dikenal sebagai korporasi beron gga atau perusahaan jaringan. Di dalam penyediaan bahan baku (*raw*

materials) yang merupakan salah satu faktor dari input proses konversi, baik untuk usaha manufaktur atau jasa/pelayanan, akan menjadi penentu dalam pemenuhan pesanan permintaan pasar.

6) Pemasok (*Supplier*)

Setiap perusahaan, baik usaha jasa atau pelayanan maupun manufaktur, dapat menentukan jumlah pemasok yang dibutuhkan yang dapat memasok bahan baku maupun komponen pendukung dalam proses konversi. Keputusan untuk menggunakan beberapa pemasok atau sedikit pemasok, tergantung dari analisis kebutuhan dan biaya untuk pengadaan bahan baku atau komponen yang dibutuhkan. Keputusan-keputusan untuk menentukan jumlah pemasok akan dibahas dengan melihat keuntungan dan kerugian akibat penetapan keputusan tentang jumlah pemasok yang dipergunakan.

Adapun strategi SCM antara lain:

- 1) Postponement, strategi untuk menunda modifikasi atau penyesuaian terhadap produk selama mungkin. Dengan bantuan rancangan dan bantuan pemasok, atau perusahaan manufaktur dapat mempertahankan karakteristik generik dari produknya dengan teknologi dan karakteristik proses, karakteristik produk, dan karakteristik pasar.
- 2) *Dropship*, strategi ini sering digunakan di sisi *distributor*.
- 3) Pembentukan lini kredit bagi pemasok

- 4) Penurunan *float bank* ketika uangnya sedang dalam transit
- 5) Pengkoordinasian produksi

Kunci dalam menjalankan strategi SCM yang efektif adalah dengan cara menyeimbangkan arus produksi dengan permintaan konsumen yang selalu berubah-ubah. Dalam strategi SCM yang telah dijalankan dapat dilihat dalam kinerjanya melalui *cash flow* (laporan keuangan), *savings* (tabungan), dan *return on investment* (laba atau investasi).

Dalam strategi *dropship*, selain melakukan dengan cara online dapat juga dilakukan dengan cara manual. Biasanya industri marmer melayani para konsumen yang rata-rata mendatangi langsung ke penjualnya sekaligus mengecek barang dan melakukan transaksi tunai secara langsung.

2. Dropship dalam Perspektif Islam

Dropshipping dalam tinjauan *syari'ah*, dalam bukunya *Al-Jami' Fi Ushul Ar-Riba*, Rafiq Yunus Al-Masriy menerangkan, yang dimaksud *dropshipping* adalah menentukan harga barang sendiri, namun setelah mendapat pesanan barang, *dropshipper* langsung membeli barang dari *supplier*.¹

Ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan yang berupaya memandang, meninjau, meneliti, dan akhirnya menyelesaikan segala

¹ <http://blitza679.com/942/dropshipping-dalam-tinjauan-syariah.html>, di akses pada 08 November 2014

permasalahan ekonomi secara apa yang telah disyari'atkan oleh Allah SWT.²

Dalam menjalankan akad jual beli terdapat rukun dan syarat yang harus terpenuhi agar akad jual beli tersebut menjadi halal hukumnya. Apabila diantara rukun dan syarat ada yang tidak terpenuhi maka akad jual beli tersebut haram atau tidak sah. Begitu pun dengan jual beli online, jika tidak dilihat syarat dan rukunnya ditakutkan akan menjadi haram hukumnya.

Untuk melihat akad apa yang cocok untuk sistem *dropshipping* ini, maka penulis meninjau pada *akad salam, akad wakalah, dan akad samsarah*. Pada umumnya, *akad salam* adalah menjual barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran modal terlebih dahulu.³

Dengan kata lain salam adalah pemesanan barang yang spesifikasinya disebutkan di awal transaksi dan pada kemudian barang dikirimkan kepada pembeli atau konsumen. Berbeda hal dengan *akad salam, akad wakalah* pada dasarnya adalah pemberian kewenangan atau kuasa kepada pihak lain tentang apa yang harus dilakukannya dan ia (penerima kuasa) secara syar'i menjadi pengganti pemberi kuasa selama batas waktu yang ditentukan. Dalam hal ini pihak kedua atau yang menerima kuasa hanya melaksanakan apa yang telah disepakati

² Abdul Mannan. *Hukum Ekonomi Syari'ah: dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Kencana, 2012), hal.6

³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalat*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), hal. 143

dengan pihak yang memberi kuasa. Sedangkan *akad samsarah* adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁴

Dropshipping dalam perspektif islam, jual beli dengan sistem *dropship* bisa dipandang dalam beberapa akad;

Pertama, bisa dengan cara *samsarah* atau makelar, yaitu seseorang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli kemudian mendapatkan *fee* atau upah dari jasanya tersebut. Antara perantara dan produsen mengadakan kesepakatan, dan pihak perantara mendapatkan *fee* karena jasanya menjual barang produsen dengan besaran sesuai kesepakatan.

Kedua, Akad antara *dropshiper* dan *produsen* yang pertama bisa dengan akad wakalah. wakalah atau biasa disebut dengan perwakilan adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakil*) kepada pihak lain (wakil).

Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah Selain itu *dropshipper* dengan produsen bisa juga menggunakan *akad salam* atau memesan terlebih dahulu (*pre order*), yaitu akad pemesanan suatu barang dengan kriteria yang sudah disepakati dengan pembayaran tunai pada saat akad berlangsung kemudian baru barang dikirim setelah terjadi kesepakatan

⁴ *Ibid...*, hal. 289

dan pembayaran.

Berdasarkan dua cara akad di atas, maka jual beli *dropship* ini tidak melanggar ketentuan syariah. Meski kita sebagai penjual belum punya barangnya, dan modal kita cuma “*spek*” saja, tetapi syariat Islam membolehkan akad seperti ini. Akadnya bisa saja sebagai *samsarah*, atau *broker*. Mungkin yang agak mendekati adalah *reseller*. Berarti kita tidak membeli barang atau jasa, kita hanya membantu menjualkan barang atau jasa orang lain. Lalu kita mendapat *fee* dari tiap penjualan.

Atau akadnya bisa juga pakai *akad salam*. Pembeli membayar dulu kepada kita atas suatu barang atau jasa yang belum kita serahkan, bahkan belum kita miliki. Lalu uang pembayarannya itu baru kita belikan barang yang dimaksud, dan kita jualkan kepada si pembeli, dimana kita mendapatkan selisih harganya.

Jadi, beberapa pemuka agama memberikan jawaban secara jelas bahwa jual beli *dropship* diperbolehkan dalam Islam dengan catatan harus memenuhi syariat Islam. Solusinya adalah melalui *akad samsarah*, *wakalah* dan *salam*. Dengan demikian hukum jual beli sistem *dropship* adalah diperbolehkan, selama tidak ada unsur yang diharamkan.

Etika bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah yang selanjutnya tentu melanjutkan tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan

dengan tuntutan perusahaan. Mempelajari kualitas moral kebijaksanaan organisasi, konsep umum dan standart untuk perilaku moral dalam bisnis, berperilaku penuh tanggung jawab dan bermoral. Artinya etika bisnis Islami merupakan suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis suatu perusahaan.⁵

Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk benar, salah dan halal haram dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan syariah.

B. Kajian Peneliti Terdahulu

Dalam penelitian terdahulu terdapat penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari *pengimplemestasian Strategi Dropship Dalam Supply Chain Management*.

1. Penelitian Ferdian.⁶

Masalah yang dibahas dalam penelitian tersebut adalah proses jual beli dengan model periklanan website tokobagus.com dimana mempunyai risiko yang begitu tinggi, yaitu banyaknya penjual yang menampilkan produk yang tidak sesuai dengan memberikan pesan dan kesan yang berlebihan dan tidak jarang mengabaikan norma-norma dan nilai-nilai etika, sebagai akibatnya iklan tersebut sering menimbulkan citra bisnis

⁵ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 35

⁶ Rahmat Anwar Ferdian, “ *Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli dengan Model Periklanan Website Tokobagus.com* ” (Skripsi. Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013), Selanjutnya ditulis Ferdian, Tinjauan

yang negatif bahkan menipu (*gharar*).

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Ferdian*

Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Ferdian* sama sama membahas tentang jual beli *online*.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada jual beli dengan model periklanan *website tokobagus.com* ada dalam risiko tinggi maka *khiyar* menjadi jaminan yang mutlak ketika pelaksanaan transaksinya.

2. Penelitian *Dzikrullah*.⁷

Masalah yang dibahas dalam penelitian tersebut adalah pendekatan yang digunakan dengan menggunakan akad akad dan prinsip prinsip muamalah dalam Islam apakah mekanisme kerja sistem *dropshipping* sudah sesuai dalam Islam, sehingga dapat dijadikan rujukan bagi para pelaku bisnis sebagai pedoman agar tidak keluar dari koridor syariah yang menyebabkan batalnya suatu transaksi bisnis.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Dzikrullah*.

Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Dzikrullah* sama sama membahas tentang jual beli dropship.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada pendekatan yang digunakan adalah dengan menggunakan akad akad dan prinsip prinsip

⁷ *Dzikrulloh, S. E. I., M.SEI, "Jual Beli Dropshipping dalam Bisnis Online". Selanjutnya ditulis Dzikrullah, Tinjauan*

muamalah dalam Islam. Adapun perbedaannya dari penambahan data yang diperlukan dalam penelitian yaitu primer dan sekunder.

3. Penelitian Rudiana.⁸

Masalah yang dibahas dalam penelitian mengetahui konsep transaksi *dropshipping* sejalan atau tidak dengan konsep *bai' as-salam*.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Rudiana*. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Rudiana* sama- sama membahas transaksi *dropship*.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada konsep *bai' as-salam*, karena terdapat perbedaan rukun dan syarat antara keduanya, *dropshipping* tidak memiliki wilayah (kekuasaan) terhadap barang. Sehingga dapat dikatakan tidak sejalan dengan konsep *bai' as-salam*

4. Penelitian Kalbuadi.⁹

Masalah yang dibahas dalam penelitian ialah gambaran mengenai sistem *dropshipping* dalam jual beli online dan mengetahui kesesuaian sistem *dropshipping* ini dengan akad jual beli dalam Islam.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Kalbuadi*. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Kalbuadi* sama- sama membahas sistem *dropshipping* dalam jual beli *online*. skema jual beli online dengan sistem *dropshipping* ini

⁸ Rudiana, "*Transaksi Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*". (Skripsi. Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2015). Selanjutnya ditulis Rudiana, Tinjauan

⁹ Putra Kalbuadi, "*Jual Beli Online Dengan menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)*". (Skripsi. Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015). Selanjutnya ditulis Kalbuadi, Tinjauan

memiliki kesamaan dengan *akad bai' as-salam & akad wakalah*, dimana skema *dropshipping* juga terdapat muslim (pembeli), muslim ilaih.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada tentang jual beli *onlinenya* itu sendiri dengan menggunakan media *internet* atau *e-commerce* namun bukan hanya tentang suatu situs yang menyediakan jasa untuk melakukan bisnis online dengan sistem *dropshipping* saja, namun lebih menyorot kepada sistem *dropshipping* itu sendiri dan pandangan hukum Islam terhadapnya.

5. Penelitian Khulwah.¹⁰

Masalah yang dibahas ialah sistem jual beli dropship yang telah dipraktekkan didalam masyarakat dan menjelaskan tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme sistem jual beli *dropship*.

Hasil penelitiannya, Tranksaksi jual beli *dropship* merupakan tranksaksi yang dibolehkan, apabila barang yang diperjual belikan. Tranksaksi jual beli yang selama ini beredar dimasyarakat merupakan jual beli yang diperbolehkan karena tidak melanggar ketentuan-ketentuan yang sudah berlaku dalam hukum Islam, baik dalam segi syarat-syarat jual beli, akad, kepemilikan, terhindar dari *gharar*, mengandung kemanfaatan dan lain-lain, transaksi jual beli *dropship* ini pada dasarnya adalah *mubah*.

6. Penelitian Na'afi.¹¹

¹⁰ Putra Kalbuadi, "*Jual Beli Online Dengan menggunak Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum KASKUS)*". (Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015), selanjutnya ditulis Kalbuadi, Tinjauan

¹¹ Septiana Na'afi, "*Transaksi Jual Beli Melalui E-Commerce Perspektif Hukum Islam*". (Skripsi Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan Muamalat UIN Sunan Kalijaga, 2011). Selanjutnya ditulis Septiana, Tinjauan

Masalah yang dibahas adalah jual beli *online* yang dilakukan oleh PT. Aseli Dagadu Djokdja yang dari mulai dibangunnya adalah toko kaos khas jogja, dan untuk mengembangkan usahanya PT ini menggunakan transaksi *E-Commerce*.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Na'afi*. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan Masalah yang dibahas ialah sistem jual beli *dropship* yang telah dipraktekkan didalam masyarakat dan menjelaskan tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme sistem jual beli *dropship*.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Khulwah*. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Khulwah* sama- sama membahas hukum Islam terhadap mekanisme sistem jual beli *dropship*.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada hukum transaksi jual beli, penulis tidak menjabarkan tentang transaksi jual beli secara detail yang sudah berlaku dalam hukum Islam, penelitian *Na'afi* jual beli online melalui transaksi *E-Commerce*.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada ketidak adanya kehati-hatian terhadap transaksi ini di negara berkembang ini. Jadi diharapkan para penggiat startup lebih matang dalam persiapan membangun bisnis kedepannya. Dengan demikian, Indonesia memiliki peluang besar untuk terus meningkatkan pertumbuhan *e-commerce* dan persaingannya dengan negara lain. Begitu telah siap untuk menjalankan

bisnis *e-commerce*, terlebih dahulu siapkan perusahaan Anda dengan legalitas yang sesuai. Anda dapat memilih untuk melakukan pendirian PT atau CV untuk menunjang kebutuhan bisnis kedepannya.

7. Penelitian *Nasihah*.¹²

Masalah yang dibahas adalah jual beli online melalui media internet atau dikenal dengan sebutan *e-commerce*, sesuai dengan tata cara yang berlaku.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Nasihah*. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Nasihah* jual beli online melalui transaksi *E-Commerce*.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada sistemnya, penulis tidak hanya menjabarkan tentang apa itu jual beli *online*, namun lebih menjurus kepada sebuah sistem jual beli *online* dengan metode *dropshipping*.

8. Penelitian *Devi*.¹³

Masalah yang dibahas adalah jual beli *gold* pada *game online* dengan menggunakan mata uang rupiah yang ditukarkan dengan mata uang *game* tersebut. Kemudian dilihat dari sisi Islam yang menekankan kepada pandangan hukum Islam itu sendiri terhadap jual beli *gold* pada

¹² Nasihah Nurul, "*Transaksi Jual Beli Melalui Media Internet (E-Commerce) (Studi Komparatif Empat Mahzab)*". (Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2009). Selanjutnya ditulis Nasihah, Tinjauan

¹³ Devi Yasinta, "*Analisa Hukum Islam Tentang Jual Beli Gold Pada Game Online Jenis World Of Warcraft (WOW)*". (Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010). Selanjutnya ditulis Devi, Tinjauan

game tersebut.

Perbedaan dan Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan *Devi*. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian *Devi* jual beli dalam pandangan hukum islam.

Sedangkan perbedaan antara keduanya terletak pada jenis benda apa yang diperjual belikan, yang penulis kaji benda yang dijual merupakan benda yang wujudnya nyata (bisa disentuh,dirasakan,dll) sedangkan yang dianalisis oleh penulis sebelumnya adalah berupa benda maya yang berwujud mata uang dalam dunia *virtual/game*.

C. Kerangka Konseptual

Dropshipping melibatkan tiga pelaku transaksi yaitu konsumen atau pelanggan, toko *online* atau *dropship*, dan pemilik barang atau *dropshipper*. Kemudian adapun alur transaksi dan contohnya sebagai berikut:

1. Konsumen membeli barang dari *dropship* dengan melihat dan memilih barang di foto-foto yang bervariasi di media toko *online* tersebut. Namun *dropship* tidak perlu menyetok barang karena telah menjalin kerja sama dengan suatu perusahaan rekanan baik penyedia dan atau pemilik barang yang sesungguhnya.
2. Kemudian *dropship* membeli barang yang diinginkan atau dipesan oleh konsumen tersebut ke perusahaan rekanan (*dropshipper*) baik penyedia dan atau pemilik barang yang sesungguhnya. Dengan membayar melalui transfer via *rekening bank* maupun langsung sesuai harga jual dari

dropshipper dan juga biaya pengiriman barang kepada konsumen, dengan menyertakan identitas pemesan (nama, alamat, nomor telepon). Kemudian menjualnya dengan selisih harga sebagai keuntungan dari harga jual tersebut yang ditentukan oleh sendiri yaitu toko *online* atas sepengetahuan *dropshipper*.

3. Selanjutnya, perusahaan rekanan (*dropshipper*) baik sebagai penyedia dan atau pemilik barang yang sesungguhnya akan mengirim barang yang dipesan oleh konsumen yang membeli barang dari toko *online* (*dropship*). Namun beratasnamakan toko *online* (*dropship*).

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian ini adalah ada implementasi strategi *dropship busniess* marmar dalam *supply chain* Gemmy Mulya Onix.