

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang sifatnya *syamil* (menyeluruh) meliputi berbagai aspek kehidupan manusia. Agama Islam menjadikan syari'at sebagai koridor-koridor perjalanan hidup hambanya di muka bumi ini. Islam telah berkembang sejak 1443 tahun yang lalu, tersebar ke berbagai penjuru dunia hingga saat ini. Dalam perjalanannya Agama Islam dengan sifatnya yang *syamil* dituntut untuk selalu “kompromi” dengan segala macam perkembangan manusia yang ada saat ini¹.

Cakupan Agama Islam dalam aspek kehidupan manusia sangatlah variatif, dari suatu yang sifatnya mikro hingga suatu hal yang sifatnya makro. Salah satu cakupan yang bersifat makro ialah ekonomi². Dalam praktiknya ekonomi tidak akan terlepas dengan yang namanya jual beli. Di Indonesia ekonomi dalam islam dikenal dengan istilah Eonomi Islam atau Ekonomi Syari'ah. Ekonomi dalam islam memiliki *basic future* yang menjadi landasan setiap kebijakan ekonomi. Kebijakan yang akan mengatur bagaimana nikmat Allah, yang menurut para penganut Teori Kapitalisme sangatlah terbatas, hal ini di distribusikan kepada manusia yang kebutuhannya tidak terbatas³.

Ekonomi islam dibangun di atas dasar agama islam, oleh karena itu Ekonomi Islam merupakan suatu yang tidak dapat dipisahkan dengan Agama Islam, dalam arti bahwa Ekonomi Islam merupakan suatu yang integral dengan Agama Islam. Ekonomi Islam akan mengikuti pola gerakan Agama Islam dalam berbagai aspeknya. Sedangkan islam merupakan sebuah sistem kehidupan (*way of life*), dimana islam telah menyediakan

¹ Muhammad Syarif Chaundry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 121.

² Harahap, Sofyan S, *Ekonomi Bisnis dan Manajemen Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), 91.

³ Harahap, Sofyan S, *Etika Bisnis dalam perspektif islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 9.

berbagai macam aturan yang lengkap bagi manusia, salah satunya ialah perihal Ekonomi⁴.

Seiring perkembangan dan perjalanan sejarah kehidupan manusia, aspek ekonomi turut mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Contoh perkembangan kehidupan manusia ialah dalam hal pemenuhan kebutuhan hidup yang semakin menjadi jadi dan tidak dapat dipenuhi sendiri sehingga menyebabkan mereka melakukan kegiatan tukar menukar atau jual beli dengan berbagai bentuk atau media yang ada. Alam yang tadinya banyak menyediakan komoditas kebutuhan hidup manusia, kini sudah tidak dapat diandalkan kembali, akhirnya muncullah aneka ragam transaksi mulai dari barter hingga transaksi yang paling modern ialah jual beli online⁵.

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 berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ^٤
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ^٥ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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

⁴ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas kerjasama dengan Bank Indonesia, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), 13.

⁵ Ahmad Mughaidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), 4.

terasa dampaknya oleh sebagian besar masyarakat dari yang sederhana menjadi serba cepat⁶.

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.

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 Indonesia⁷.

Tingginya pertumbuhan pengguna internet berimbas pada nilai jual beli dengan sistem online, pemanfaatan teknologi internet terhadap jual beli online saat ini sangat digandrungi oleh para pelaku usaha baik kelas UKM maupun industri besar⁸. Menurut data yang disampaikan oleh Kementrian Informasi dan Komunikasi Republik Indonesia (MENKOMINFO RI), nilai transaksi jual beli online di Indonesia pada tahun 2016

⁶ Shabur Miftah Maulana, *Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online*, (ttp.: tp., 2015), 1.

⁷ Nadia Ulfa, "Risiko Jual Beli di Internet dan Perlindungan Konsumen Menurut Hukum Islam dan Hukum Konvensional Pada Toko Online Hijabenska". *Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, Jakarta. Skripsi, Fakultas Syari'ah dan Hukum, 2019, 1.

⁸ Retno Diyah Pekerti, Elinda Herwiyanti, "Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Syari'ah Madzhab Asy-Syafi'I" *Eonomi Bisnis dan Akuntansi (JEBA)*, Jurnal, 2018, 20.

mencapai angka 4.89 Milyar dolar AS atau meningkat sekitar 37 persen dibanding tahun sebelumnya yang hanya mencapai nilai transaksi sebesar 3,56 Milyar dolar AS⁹.

Data tersebut adalah bukti nyata bahwa transaksi jual beli secara online sangat menggiurkan para pelaku usaha, mengapa tidak, yang mulanya praktik jual beli mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung, saat ini dengan pesatnya perkembangan teknologi tidak lagi membutuhkan adanya pertemuan secara langsung antara penjual dan pembeli, melainkan hanya secara visual produk yang ditampilkan dan spesifikasi produknya dijelaskan kepada pembeli. Hal inilah yang menyebabkan para konsumen sangat menggandrungi pembelian secara online, waktu bahkan tenaga para konsumen tidak habis hanya untuk memilih suatu barang yang akan di belinya.

Aktivitas 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*, *shopping mall*, dan jenis-jenis website *crowdsourcing* dan *crowdfunding*¹⁰. 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.

Manajemen resiko atau strategi dalam menghadapi kemungkinan resiko yang akan terjadi sangatlah diperlukan didalam transaksi jual beli online ini. Karena masih banyak juga reseller yang masih mengalami kerugian¹¹. Setiap bisnis pasti ada untung dan ruginya, dari yang kecil hingga yang besar yang berdampak pada bisnis ini. Tidak hanya resiko kerugian ada juga resiko persaingan bisnis yang ketat, adanya penipuan, dan

⁹ Rosian Anwar, *Pengaruh Kepercayaan dan Risiko Pada Minat Beli Belanja Online, Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*, Jurnal, (ttp.: tp, Juni 2016), 155.

¹⁰ Mahir Pradana, *Klasifikasi Bisnis E-Commerce di Indonesia*, (ttp.: tp., 2015), 171.

¹¹ Enseng, Muh. Ridwansyah, dan Akmir, *Transaksi Jual Beli Online dan Manajemen Resiko Persepektif Ekonomi Syariah Di Kaloka Jual Beli (KJB)*, Jurnal Syariah Hukum Islam vol. 2.2, (2019)

kurangnya stok bahan. Jika resiko ini tidak dapat dikendalikan bisa saja berakibatkan kebangkrutan.

Saat ini salah satu model bisnis *internet marketing online* mengenal dua istilah, *dropshipping* dan *reseller*. Sistem *dropshipping* merupakan upaya penjualan produk tanpa harus memiliki produk itu sendiri, atau bisa dikatakan *seller* nya sama sekali tidak menyetok produk tersebut, ia hanya mempromosikan barang/produk tersebut kepada para calon konsumen. Dalam istilah lain bisa dikatakan pengorbanan sekecil-kecilnya untuk memperoleh hasil semaksimal mungkin¹². Selanjutnya ialah sistem jual beli online *supplier*. Sistem ini ialah seorang penjual yang menjual barang milik penjual lain dalam arti bahwa produk yang dijual oleh *supplier* bukan produk sendiri. Sistem *supplier* ini nantinya yang akan menjadi fokus kajian peneliti dalam skripsi ini.

Sebagaimana disebutkan di atas bahwa jual beli online saat ini tidak hanya digandrungi oleh pelaku usaha kecil menengah melainkan juga pelaku usaha industri besar seperti halnya dalam industri produk kecantikan yakni MS GLOW. MS GLOW merupakan salah satu produk industri kecantikan yang saat ini sedang “naik daun”. Produk ini menduduki peringkat pertama diantara berbagai macam produk kecantikan lainnya. Sebagaimana data yang disampaikan oleh salah satu media online compass.co, pada periode 1-18 Februari 2021 Produk MS GLOW berada pada peringkat pertama dengan total penjualan senilai 38,5 Miliar rupiah¹³. Angka ini sangat fantastis hanya dalam periode beberapa hari dapat meraup total penjualan hingga puluhan miliar rupiah.

Produk kecantikan MS GLOW yang sedang “naik daun” ini sangat digandrungi kaum muda, terlebih produk ini tidak hanya menyediakan produk khusus wanita melainkan juga produk khusus pria. Dari sekian banyak pengguna produk MS GLOW

¹² Feri Sulianta, *Terbosan Berjualan Online Ala Dropshipping*, (Depok: Andi Publisher, 2014), 4.

¹³ www.compas.co.id di akses tanggal 29 maret 2022

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.

Temuan fakta lapangan oleh peneliti ialah terdapat beberapa muda/mudi di Kecamatan Sokobanah yang sudah menjadi penjual produk MS GLOW dengan menerapkan sistem jual beli online dengan menerapkan sistem penjual *reseller*. Sistem jual beli dengan metode *reseller* pastilah memiliki sebuah keunggulan dan juga sebuah kelemahan. Namun terlepas dari berbagai risiko (kekurangan) yang timbul, praktik penjualan dengan metode *reseller* ini semakin marak dilakukan oleh muda/mudi di Kecamatan Sokobanah.

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.

Dari pemaparan diatas, hal inilah yang menjadi ketertarikan peneliti untuk melakukan penelitian pada *reseller* MS GLOW di Kecamatan Sokobanah. Hal menarik yang akan dibahas pada penelitian ini ialah 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. Maka dari paparan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian secara ilmiah dengan judul “ANALISIS RISIKO JUAL BELI ONLINE SISTEM RESELLER DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS RESELLER MS GLOW SOKOBANAH)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti akan memberikan batasan-batasan dalam penelitian ini agar apa yang akan dibahas kedepannya lebih sistematis, terarah dan mudah untuk difahami, maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut ini:

1. Bagaimana risiko jual beli online dengan sistem *reseller* pada produk MS Glow di Sokobanah?
2. Bagaimana manajemen risiko yang diterapkan oleh penjual dengan sistem *reseller* pada produk MS Glow di Sokobanah?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, sebagaimana fokus penelitian yang sudah disampaikan di atas. Maka tujuan penelitian ini difokuskan pada dua point besar, yakni mendeskripsikan, dan menganalisis, maka dari itu tujuandari penelitian ini ialah :

- a. Untuk mengetahui risiko dari jual beli online dengan sistem *reseller* pada produk MS Glow di Sokobanah
- b. Untuk mengetahui manajemen risiko yang diterapkan oleh penjual dengan sistem *reseller* pada produk MS Glow di Sokobanah

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan atau manfaat yang dapat diambil di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut ini:

a. Bagi *Reseller* MS Glow

Sebagai salah satu rujukan untuk mengetahui dan menyusun manajemen risiko dalam melaksanakan kegiatan transaksi jual beli online dengan metode *supplier*.

b. Bagi Mahasiswa

Untuk menambah wawasan dan khazanah keilmuan dan pengetahuan mengenai risiko penerapan jual beli dengan system *reseller* dalam tinjauan syariah Islam.

D. Kajian Pustaka

Semua penelitian bersifat ilmiah, oleh karena itu peneliti harus berbekal teori¹⁴. Pada sub bab pembahasan ini akan disampaikan mengenai penelitian-penelitian yang sudah dilakukan lebih dahulu dan cukup relevan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Penting disampaikan agar tidak terjadi pengulangan penelitian yang sama. Sebagai berikut:

1. Nurul Fitriah. “*Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Keuangan Koperasi di Kabupaten Pati*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 67

Negeri Semarang. 2017. Adapun hasil penelitian ini ialah, bahwa penerapan manajemen risiko likuiditas dan penerapan manajemen risiko operasional secara simultan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan koperasi di Kabupaten Pati sebesar 90,%. Penerapan manajemen risiko secara parsial berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan koperasi di Kabupaten Pati sebesar 58,06%¹⁵.

Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, salah satunya ialah terdapat pada objek penelitiannya. Pada penelitian ini objek penelitiannya pada suatu instansi, beredahnya dengan penelitian penulis, yang lebih bersifat individual. Selain objek, metodologi penelitian yang digunakan. Dalam penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kuantitatif, sedangkan pada penelitian penulis menggunakan metodologi penelitian kualitatif.

2. Ikhlās Trisna Dikaputera. *“Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Kasus Industri Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)”*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2017. Hasil penelitian ini salah satunya ialah : pada model 3 dihasilkan nilai PC1 dan PC2 yang merupakan hasil dari *principal component analysis* (PCA) dari variabel manajemen risiko. Hasil regresi menunjukkan bahwa PC1 memiliki pengaruh yang negatif yang signifikan terhadap nilai perusahaan dengan koefisien sebesar 1,493576, sedangkan PC2 tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan¹⁶.

Adapun perbedaan penelitian ini ialah; objek daripada penelitian, dan metodologi penelitian yang digunakan. Dalam penelitian ini menggunakan metodologi

¹⁵ Nurul Fitriah. *Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Keuangan Koperasi di Kabupaten Pati*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang. 2017. 118

¹⁶ Ikhlās Trisna Dikaputera. *Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Kasus Industri Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2017. 121

penelitian kuantitatif, sedangkan dalam penelitian penulis menggunakan metodologi penelitian kualitatif.

3. Ainun Nafid. *“Strategi Manajemen Risiko Dalam Meminimalisir Human Error (Studi Pada PT. BPRS Aman Syari’ah Sekampung)”*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro. 2019. Hasil daripada penelitian ini ialah strategi manajemen risiko dalam meminimalisir human error diterapkan dengan cara memberikan prosedur yang tepat, bantuan pekerjaan yang jelas, memberikan pelatihan yang tepat, memberikan pengawasan yang tepat, saling menjaga komunikasi dengan baik¹⁷.

Adapun perbedaan daripada penelitian ini dengan penelitian penuli ialah objek penelitiannya, dimana pada penelitian ini difokuskan terhadap suatu lembaga/instansi/perusahaan, sedangkan penelitian penulis ialah berfokus pada individu atau perseorangan. Selain objek, analisis juga menjadi perbedaan, dimana pada penelitian ini tidak di analisa dengan sudut pandang islami, sedangkan penelitian penulis menggunakan *frame* analisa secara islami.

4. Wahyu Sri Rezeki Islami. *“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”*. Skripsi. Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru. 2019. Adapun hasil penelitian ini ialah terdapat beberapa risiko dalam usaha online di cinkariak store salah satunya ialah: risiko keterlambatan barang, risiko kecocokan barang, risiko persaingan sesama competitor. Adapun manajemen risiko yang diterapkan dalam usaha online di cinkariak store salah satunya ialah

¹⁷ Ainun Nafid. *“Strategi Manajemen Risiko Dalam Meminimalisir Human Error (Studi Pada PT. BPRS Aman Syari’ah Sekampung)”*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro. 2019. 62

melakukan pemantauan, pengawasan, mengidentifikasi risiko, dan adapun pandangan ekonomi islam terhadap transaksi ini ialah sah, terkecuali dalam satu risiko yakni adanya ketidak cocokan barang, hal ini diidentifikasi mengandung unsur *gharar*, dan hal tersebut dilarang dalam ekonomi islam¹⁸.

Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian oleh penulis ialah objek penelitian, dan sistem penjualan yang diteliti. Pada penelitian tersebut siste yang diteliti ialah *dropship by reseller*, sedangkan pada penlitian penulis sistem yang diteliti ialah murni sistem *reseller* tanpa melalui sistem *dropship*.

5. Sarah Nadia. “*Analisis Penerapan Manajemen Risiko Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. 2020. Adapun hasil penelitian ini menyebutkan ialah, terjadinya suatu risiko atau pembiyaan bermasalah karena dua Faktor. Faktor internal dan eksteral. Faktor internal salah satunya ialah kurang cermatnya *account officer (marketing)* dalam menganalisis 5c. Sedangkan faktor eksternal nya salah satunya ialah disebabkan dari nasabah sendiri.

Adapun manajemen risiko yang diterapkan salah satunya ialah dengan cara menerapkan analisa 5C, memeriksa kelengkapan dokumen, pengukuran risiko dengan cara mengkategorikan pembiyaan¹⁹. Adapun perbedaanya ialah terdapat pada objek penelitian serta pisau analisa yang dipakai dalam penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis.

¹⁸ Wahyu Sri Rezeki Islami. *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*. Skripsi. Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru. 2019. 84

¹⁹ Sarah Nadia. *Analisis Penerapan Manajemen Risiko Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. 2020. 84

E. Sistematika Pembahasan

Berikut ini merupakan sedikit uraian mengenai sistematika pembahasan yang akan disusun di dalam penelitian ini:

BAB I PENDAHULUAN	Pada bab ini terdapat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.
BAB II LANDASAN TEORI	Pada bab ini terdapat teori-teori tentang pengertian jual beli, <i>reseller</i> , manajemen risiko, prinsip Islam dalam menjalankan jual beli dengan sistem <i>reseller</i> .
BAB III METODE PENELITIAN	Pada bab ini terdapat jenis penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data.
BAB IV HASIL PENELITIAN	Pada bab ini terdapat hasil dari proses analisis risiko jual beli online sistem reseller dalam perspektif ekonomi Islam pada produk MS Glow di Sokobanah, Sampang, Madura.
BAB V PENUTUP	Pada bab ini terdapat kesimpulan dan saran.