

LAMPIRAN

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan Pedoman Transliterasi arab latin Skripsi ini Sesuai dengan SKB Menteri Agama

RI, Menteri Pendidikan dan Menteri Kebudayaan RI

No. 158/1987 dan No. 0543b/U/1987

Tertanggal 22 Januari 1988

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	-
ت	Tā'	T	-
ث	Śā'	Ś	S (dengan titik diatas)
ج	Jīm	J	-
ح	Hā'	ḥ	h (dengan titik dibawah)
خ	Khā'	Kh	-
د	Dāl	D	-
ذ	Żāl	Ż	z (dengan titik diatas)
ر	Rā'	R	-
ز	Zā'	Z	-
س	Sīn	S	-
ش	Syīn	Sy	-
ص	Şād	.s	s (dengan titik dibawah)

ض	Dād	.d	d (dengan titik dibawah)
ط	Tā'	.t	t (dengan titik dibawah)
ظ	Zā'	.z	z (dengan titik dibawah)
ع	'Ayn	'	Koma terbalik keatas
غ	Gaīn	G	-
ف	Fā'	F	-
ق	Qāf	Q	-
ك	Kāf	K	-
ل	Lām	L	-
م	Mīm	M	-
ن	Nūn	N	-
و	Wāwu	W	-
ه	Hā'	H	-
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Yā'	Y	-

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعدّ دة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدّ دة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. Ta' Marbūtah diakhir kata

1. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dihendaki lafal aslinya).

2. Bila *ta' marbutah* diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>karāmah al-auliyā'</i>
----------------	---------	---------------------------

3. Bila *ta' marbutah* hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zākat al-ḥiṭr</i>
------------	---------	----------------------

D. Vokal pendek

_____	<i>Fathah</i>	A
_____	<i>Kasrah</i>	I
_____	<i>.dammah</i>	U

E. Vokal Panjang

1.	<i>Fathah + Alif</i> جاهلية	Ditulis Ditulis	Ā <i>jāhiliyyah</i>
2.	<i>Fathah + ya' mati</i> تنسي	Ditulis Ditulis	Ī Tansā
3.	<i>Kasrah+ Ya' mati</i> كريم	Ditulis Ditulis	Ū Karim
4.	<i>ḍammah + wawu mati</i> فروض	Ditulis Ditulis	Ū Furūd

F. Vokal Lengkap

1.	<i>Faḥḥah + ya' mati</i> بينكم	Ditulis Ditulis	<i>Ai</i> <i>bainakum</i>
2.	<i>Fathah + wawu mati</i> قول	Ditulis Ditulis	<i>Au</i> <i>Qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif+ Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *L (el)*-nya

السماء	Ditulis	<i>as-samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-syams</i>

3. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl al-sunnah</i>

HASIL TURNITIN

Skripsi - Zulfikar Aqmal

ORIGINALITY REPORT

6%	6%	1%	3%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Universitas Islam Indonesia Student Paper	2%
2	id.123dok.com Internet Source	1%
3	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%
4	thidweb.com Internet Source	1%
5	shohih-hadits.blogspot.com Internet Source	1%
6	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

TRANSKIP WAWANCARA IRPTPIA

Hasil wawancara dengan saudara Muhammad Adam Haikal, S.E.I (Bagian Penanggung jawab toko Peralatan Ibu dan anak pada Kuns Media Group) pada hari Rabu, 13 Februari 2019 pukul 10.30

1. Bagaimana skema *dropship* yang anda lakukan pada *market place shopee*?

Pertama saya memilih suplier di tokopedia dulu mas, setelah dapat suplier yang bagus baru saya *grab* produk yang mereka jual mulai dari gambar sampai dengan deskripsi setiap poduk. Setelah itu setiap produk dari toko mereka saya upload lagi di toko saya yang ada di Shopee dengan harga saya naikkan 15-30%. Nanti kalau ada pembeli yang masuk ke toko saya dan sudah mengirimkan bayaran kepada pihak Shopee baru saya pesankan kepada suplier tadi. Setelah suplier mendapat notifikasi dari Tokopedia kalau saya sudah membayar maka suplier mengirimkan barang kepada pelanggan saya dengan mencamtumkan saya sebagai pengirim. Nanti setelah barang sampai kepada pelanggan saya dan pelanggan sudah mengkonfirmasi kepada pihak Shopee maka pihak Shopee akan mengirim uang tadi kepada saya dan begitupun pihak Tokopedia kepada suplier tadi.

2. Barang apa yang anda jual dalam bisnis *dropship* ini?

Kalau jenis barang yang saya jual di toko ini khusus untuk barang kategori ibu dan anak, misalnya seperti peralatan dapur sampai dengan peralatan kebutuhan bayi.

3. Apakah harga yang tertera pada toko anda adalah jumlah yang sesuai dengan harga yang akan dibayarkan oleh pembeli?

Ya seperti pada toko online umumnya mas, kalau misalnya harga kami yang tertera disitu belum termasuk biaya pengiriman, tapi biasanya Shopee kasih promo gratis biaya pengiriman dengan syarat minimal pembelanjaan tertentu, jadi kalau pembeli saya mencukupi minimal pembelanjaan ya biaya yang akan dia bayarkan sesuai dengan harga yang tertera dan biaya pengiriman akan ditanggung sama pihak Shopee.

4. Apakah pelanggan yang melakukan transaksi di toko anda mengetahui kalau anda adalah pihak *dropship* yang belum memiliki barang seutuhnya?

Ya sepengetahuan saya mereka tidak tau mas karena belum pernah ada juga pelanggan yang menanyakan hal itu dan saya sebagai penjual juga tidak menginformasikan juga kepada pelanggan kalau sebenarnya kami adalah pihak *dropship*

5. Bagaimana cara anda memilih supplier untuk menjual kembali barang yang mereka miliki?

Saya pilihnya yang paling *trusted* (terpercaya) mas, karena saya ngambil dari *market place* lain jadi ya saya lihat dulu *rating* dari toko supliernya. Kalau misalnya sudah *rating* toko itu sudah mencapai *diamond* (minimal 9000 transaksi) ya toko itu yang bakal saya jadikan suplier di toko saya.

6. Sampai saat ini, apakah suplier yang anda pilih mampu memenuhi setiap permintaan anda?

Pernah suatu ketika ada pesanan dan saya tanyakan ternyata barang yang tersedia dari pihak suplier sedang kosong, jadi terpaksa pesanan dari pelanggan saya batalkan karena barang tidak ada

7. Bagaimana cara anda mengatasi ketidak tersediaan barang pada suplier pada saat permintaan datang kepada anda?

Awalnya saya coba usahalan dulu mas cari-cari barang yang sama dari toko lain tapi sebagian besar kendala saya ada di harga yang lebih tinggi dari harga yang sudah saya cantumkan di toko saya. Jadi mau tidak mau pesanan dari pelanggan saya batalkan karena kalau tetap saya belikan dari toko lain toko saya bisa rugi. Tapi kalau saya menemukan toko yang menjual jenis dan tipe barang yang sama persis dengan apa yang pelanggan saya jual dan ternyata harganya lebih murah, walaupun keuntungan saya tidak mencapai 15-30% maka tetap saya belikan asalkan mereka bisa tetap mendapatkan produk yang mereka mau dari toko saya.

8. Apakah anda membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak suplier sebelum menjual kembali barang yang mereka pasarkan di toko yang mereka miliki?

Tidak mas, karena kami sendiri juga tidak tahu apakah mereka benar-benar suplier atau juga mereka pihak *dropship* yang masih harus memesan barang lagi kepada pihak suplier lain. Soalnya pertimbangan kami memilih toko untuk menjualkan lagi barangnya ya cuma melalui tingkat *rating* penjualan di toko mereka saja.

9. Apakah barang yang anda pasarkan selalu sesuai dengan produk yang di tawarkan oleh suplier?

Pernah mas ada kesalah pada warna produk yang dikirm dari suplier kepada pelanggan kami.

10. Bagaimana cara anda mengatasi kesalahan dari ketidak sesuaian produk?

Biasanya kalau ada kesalahan seperti tadi kami meminta pelanggan untuk melakukan *return* produk kepada kami kemudian kami akan mengembalikan lagi produk tadi kepada pihak suplier dan meminta pihak suplier untuk mengirim ulang barang yang sesuai kepada pelanggan kami.

11. Apakah pernah ada keterlambatan dari perjanjian serah terima barang ?

Alhamdulillah selama ini untuk keterlambatan tibanya barang kepada pelanggan kami belum pernah ada.

TRANSKIP WAWANCARA IRPTPP

Hasil wawancara dengan saudara Zulkifli Iqbal, S.Pd (Bagian Penanggung jawab system dan took pakaian pria pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Rabu, 13 Februari 2019 pukul 09.00

1. Bagaimana skema *dropship* yang anda lakukan pada *market place shopee*?

Awalnya saya nyari suplier dulu, setelah dapat suplier yang punya harga kira-kira lebih murah dari yang biasanya baru saya jual lagi di toko saya. Saya salin gambar dan semua deskripsi produk yang ada di toko suplier tadi, suplier yang kita ambil dari tokopedia.com dan kita jual di shopee. Kita ambil keuntungan dari harga jual yang kita naikin biasanya sih antara 15-30% dari harga suplier. Setelah kita melakukan pemesanan kepada pihak suplier maka di kolom pemesanan kita centang (kirim sebagai dropship) otomatis nanti dari pihak suplier akan mengirim barang ke alamat pelanggan kita dan mencantumkan toko kita sebagai identitas pengirim (jadi, seolah-olah barang yang sampai kepada konsumen adalah barang yang dikirim langsung oleh toko kita).

Langkahnya, konsumen melakukan pemesanan kepada toko kita (yang ada di shopee.id) kemudian setelah konsumen melakukan pembayaran dan diterima oleh pihak shopee.id kemudian kita melakukan pemesanan kepada pihak suplier setelah kita melakukan pembayaran kepada tokopedia.com maka pihak suplier akan mengirimkan barang kepada konsumen kita dengan data pengirim yang tercantum adalah toko kita. Setelah konsumen mengkonfirmasi kepada pihak shopee.id

bahwa ia telah menerima barang, maka uang yang tadi diterima oleh pihak shopee.id akan dikirim ke rekening kita dan setelah kita mengkonfirmasi pada pihak tokopedia bahwa barang sudah diterima oleh konsumen, baru pihak tokopedia.com akan meneruskan biaya yang kita kirimkan tadi kepada pihak supplier.

2. Barang apa yang anda jual dalam bisnis *dropship* ini?

Kita jualnya macam-macam dan setiap kategori barang kita letakkan pada satu toko yang khusus menjual kategori barang tersebut. Total sekarang kita ada 6 toko online di shopee dan semuanya dropship. Kategori tiap toko kita tu ada:

(Kuns Fashion for Men untuk pakaian pria, Kuns hijab untuk pakaian wanita, Kuns otomotif untuk peralatan otomotif, Kuns Peralatan Ibu dan Anak, Kuns Book khusus berjualan buku-buku, Kuns Elektronik khusus untuk berjualan peralatan elektronik)

3. Apakah harga yang tertera pada toko anda adalah jumlah yang sesuai dengan harga yang akan dibayarkan oleh pembeli?

Harga yang tertera pada toko kami adalah harga barang yang kami jual dan belum termasuk harga biaya dari pengiriman, karena harga pengiriman akan selalu berbeda tergantung lokasi pengiriman yang dituju, total harga yang akan dibayarkan oleh pembeli kepada kami bisa diketahui setelah pelanggan masuk kedalam menu “keranjang belanja” dan sudah menentukan dimana lokasi barang akan dikirim.

4. Apakah pelanggan yang melakukan transaksi di toko anda mengetahui kalau anda adalah pihak *dropship* yang belum memiliki barang seutuhnya?

Sebagian besar mereka tidak tau mas karena kalau mereka tau pastinya mereka akan lebih memilih mencari suplier langsung karena harga dari pihak suplier bisa jauh lebih murah dibandingkan harga dari toko saya.

5. Bagaimana cara anda memilih suplier untuk menjual kembali barang yang mereka miliki?

Kita memilih suplier yang sudah *trusted* (terpercaya), biasanya kita lihat dari rating yang sudah disediakan dari pihak market place, tiap toko kan ada rating yang menunjukkan kinerja berdasarkan review pelanggan yang pernah bertransaksi di toko tersebut. Jadi kalau saya lihat toko itu sudah melakukan penjualan diatas 9.000kali penjualan dan rating sampai 90% keatas biasanya jenis toko seperti itu yang kita pilih sebagai suplier tempat toko kita mengambil barang untuk dijual lagi.

6. Sampai saat ini, apakah suplier yang anda pilih mampu memenuhi setiap permintaan anda?

Sejauh ini sih cukup, cuman memang ada juga suplier yang ketika saya mau pesan ternyata persediaan yang mereka miliki sedang tidak tersedia

7. Bagaimana cara anda mengatasi ketidak tersediaan barang pada suplier pada saat permintaan datang kepada anda?

Ya biasanya kita coba sebisa mungkin untuk cari barang yang pelanggan kami inginkan di suplier lain karena kita ingin mempertahankan rating di toko yang kita

miliki. Dan kalau ternyata tidak menemukan produk yang pelanggan inginkan di suplier lain maka pembelian yang pelanggan beli kita batalkan. Itu sudah resiko kita sebagai dropship karena tidak punya barang secara langsung jadi barang yang ditampilkan di toko tidak selalu bisa dipastikan ketersediaannya.

8. Apakah anda membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak suplier sebelum menjual kembali barang yang mereka pasarkan di toko yang mereka miliki?

Sejauh ini kita cukup melihat rating toko yang tinggi kemudian langsung menjualkan kembali barang mereka tanpa sepengetahuan mereka sebelumnya, jadi tidak ada perjanjian khusus kepada pihak suplier. Pihak supiler hanya akan tau kalau kita adalah dropship apabila ada pesanan dari kita dengan mencentang kolom “kirim sebagai dropship” tadi.

9. Apakah barang yang anda pasarkan selalu sesuai dengan produk yang di tawarkan oleh suplier?

Alhamdulillah sejauh ini produk yang sampai pada pelanggan kami sudah sesuai dengan produk yang dikirim oleh suplier

10. Kendala atau kesalahan seperti apa yang biasanya anda temukan selama menjalani bisnis dropship anda?

Beberapa kendala atau kesalahan yang saya alami antara lain

- Kemungkinan kesalahan jenis barang yang dikirim oleh suplier kepada kepada konsumen yang biasanya ini disebabkan oleh kelalaian dari pihak suplier

karena banyaknya jumlah pesanan yang masuk sehingga kurangnya fokus para pekerja dalam proses pengepakan barang.

- Kemungkinan keterlambatan barang sampai di tangan konsumen, hal ini biasanya disebabkan oleh kelalaian dari pihak kurir yang dimana terdapat kesalahan atau kesulitan untuk menemukan lokasi tujuan barang yang akan dikirim.

11. Apabila kemungkinan dari kesalahan diatas terjadi, tindakan seperti apa yang akan anda lakukan?

Saya akan bertanggung jawab apabila terdapat kesalahan pada jenis barang yang diterima oleh konsumen untuk mengembalikan barang kepada kami dan kami akan menghubungi pihak suplier untuk mengganti barang agar sesuai dengan jenis yang diinginkan oleh konsumen.

Apabila keterlambatan dalam pengiriman barang terjadi kami juga akan menghubungi pihak suplier untuk segera menyelesaikan permasalahan pada pihak kurir atau dengan kata lain meminta pertanggung jawaban pihak kurir perihal kejelasan barang yang sudah dikirim.

TRANSKIP WAWANCARA IRPTPW

Hasil wawancara dengan saudara Rayendra Yurisdika (Bagian Penanggung jawab toko Pakaian Wanita pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Rabu, 13 Februari 2019 pukul 09.00

1. Bagaimana skema *dropship* yang anda lakukan pada *market place shopee*?

Awalnya saya cari suplier dulu mas, biasanya sih saya cari suplier di Tokopedia.com, kalau sudah dapat suplier yang kira-kira punya rating penjualan bagus dan barang-barang yang dijual juga sesuai sama keinginan saya khususnya yang menjual pakaian wanita baru saya *download* data yang mereka punya. Nah setelah saya *download* saya *upload* lagi ditoko saya menggunakan data yang tadi saya *download*. Jadi kalau ada pesanan saya tinggal pesan lagi sama suplier tadi mas dengan cara saya mencamtumkan kolom “ *kirim sebagai dropship*” di halaman pemesanan nanti otomatis pihak suplier kirim data toko saya sebagai pengirim barang ke pembeli. Kalau pembayaran saya serahkan kepada pihak *market place* suplier setelah ada konfirmasi dari pihak Shopee bahwa ada pesanan yang masuk dan sudah melakukan pembayaran kepada pihak Shopee. Saya baru terima uang dari pihak Shopee kalau pembeli sudah konfirmasi barang sudah sampai dan begitu juga pembayaran yang diterima sama pihak suplier

2. Barang apa yang anda jual dalam bisnis *dropship* ini?

Kalau toko yang saya pegang ini khusus jual peralatan pakaian wanita saja mas ya misalnya seperti jilbab, gamis, sepatu wanita, jam tangan wanita dan lain-lain.

3. Apakah harga yang tertera pada toko anda adalah jumlah yang sesuai dengan harga yang akan dibayarkan oleh pembeli?

Untuk harga yang tertera di toko ini belum total harga yang harus dibayarkan pembeli mas karena belum termasuk biaya pengiriman, kalau misalnya pembeli sudah melakukan pemesanan dan mengisi identitas diri termasuk alamat baru total harga yang harus dibayarkan keluar karena setiap daerah memiliki biaya jasa pengiriman yang berbeda.

4. Apakah pelanggan yang melakukan transaksi di toko anda mengetahui kalau anda adalah pihak *dropship* yang belum memiliki barang seutuhnya?

Ya belum mas, karena biasanya mereka kalau melihat barang sekiranya cocok dengan mereka yang langsung melakukan pemesanan dan kita juga tidak mencantumkan pada deskripsi toko kalau kita ini *dropship* (bukan pemilik barang langsung).

5. Bagaimana cara anda memilih supplier untuk menjual kembali barang yang mereka miliki?

Awalnya saya lihat dulu dari tingkat penjualan toko supplier yang menjual harga murah, kalau mereka memiliki tingkat penjualan yang tinggi dan *rating* yang baik yah paling tidak sudah pernah melakukan transaksi samapi 8000-9000

penjualan. Saya juga memperhatikan dulu beberapa *review* dari pelanggan yang pernah transaksi di toko itu ya seperti respon dari penjual, ketepatan barang tiba di tujuan.

6. Sampai saat ini, apakah suplier yang anda pilih mampu memenuhi setiap permintaan anda?

Kalau kejadian suplier kehabisan barang itu pernah mas, jadi ketika saya mau order barang kondisinya persediaan barang suplier sedang kosong

7. Bagaimana cara anda mengatasi ketidak tersediaan barang pada suplier pada saat permintaan datang kepada anda?

Kalau barang di suplier habis biasanya saya coba carikan di toko lain yang kira-kira jual barang yang sama dengan apa yang diminta pelanggan dan harganya lebih murah dibanding dengan barang yang saya jual. Tapi kalau ternyata masih tetap tidak saya temukan terpaksa pesanan dari pelanggan tadi dibatalkan.

8. Apakah anda membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak suplier sebelum menjual kembali barang yang mereka pasarkan di toko yang mereka miliki?

Selama ini kita dari teman-teman kuns media memang tidak ada yang membuat perjanjian khusus sebelum menjual kembali produk yang kita ambil gambar dan deskripsinya dari toko lain atau suplier

9. Apakah barang yang anda pasarkan selalu sesuai dengan produk yang di tawarkan oleh suplier?

Kalau kesalah produk pernah mas, jadi pihak suplier salah mengirim ketentuan produk yang dipesan pelanggan

10. Bagaimana cara anda mengatasi kesalah seperti diatas?

Apabila ada kesalaha produk biasanya saya langsung meminta pelanngan untuk mengembalikan produk ke alamat kami dan segera meminta pihak suplier untuk mengirimkan ulang produk sesuai dengan pesanan pelanggan, nanti produk yang dikemablikan oleh pelanggan saya kembalikan lagi kepada pihak suplier tempat saya memesan barang

TRANSKIP WAWANCARA IRPTPO

Hasil wawancara dengan saudara Muhammad Fanani Wilda, S.T (Bagian Penanggung jawab toko otomotif pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Kamis, 14 Februari 2019 pukul 11.00

1. Bagaimana skema *dropship* yang anda lakukan pada *market place shopee*?

Pertama-tama saya riset produk dulu mas kira-kira produk otomotif apa yang cocok buat pasar saat ini, kalau sudah ketemu saya cari toko atau suplier yang punya *rating* bagus, kalau saya sudah dapat suplier yang sesuai dengan kebutuhan toko saya maka barang yang dijual di toko suplier itu saya ambil semua mulai dari gambar, spesifikasi sampai deskripsi produk yang mereka jual. Biasanya saya pilih sulplier dari Tokopedia.com dan saya jual lagi produknya di Shopee. Sebelum saya jual harga sudah saya *mark up* 15-30% dari harga yang tertera di toko suplier. Jadi kalau ada pesanan ya saya tinggal pesan lagi ke suplier mas, nanti suplier yang akan mengirim barang ke pembeli saya, saya tinggal cantumin aja “kirim sebagai” dropship di kolom pemesanan jadi nanti suplier akan mencamtumkan toko saya sebagai data pengirim barang. Kalau toko saya dapat pemberitahuan dari Shopee kalau ada pesanan dan pembeli sudah melakukan pembayaran ke pihak Shopee baru saya pesankan ke suplier dengan cara saya harus bayar dulu ke Tokopedia, kalau suplier sudah mengirim barang dan pembeli saya sudah konfirmasi ke Shopee bahwa barang sudah diterima barulah Shopee meneruskan pembayaran tadi ke saya dan saya

akan mengkonfirmasi juga ke pihak Tokopedia kalau barang sudah diterima, setelah itu baru pihak suplier menerima pembayaran dari pihak Tokopedia.

2. Barang apa yang anda jual dalam bisnis *dropship* ini?

Karen kita disini dibagi ke beberapa kategori toko jadi saya menjual barang kategori otomotif mas, ya macam-macam mulai dari peralatan *sparepart* motor, mobil, sepeda, variasi kendaraan dan lain-lain

3. Apakah harga yang tertera pada toko anda adalah jumlah yang sesuai dengan harga yang akan dibayarkan oleh pembeli?

Ya seperti pada umumnya toko online mas, harga yang tertera belum termasuk ongkir, kecuali misalnya pihak Shopee lagi ngadain promo gratis ongkir (ongkos kirim) jadi yang dibayarkan pembeli hanya harga yang tertera dan biaya jasa pengiriman ditanggung dari pihak Shopee

4. Apakah pelanggan yang melakukan transaksi di toko anda mengetahui kalau anda adalah pihak *dropship* yang belum memiliki barang seutuhnya?

Sepertiya mereka tidak tau mas, soalnya saya juga tidak mencamtumkan keterangan di toko kalau toko ini adalah toko *dropship*

5. Bagaimana cara anda memilih suplier untuk menjual kembali barang yang mereka miliki?

Jadi saya lihat-lihat dulu supliernya punya *rating* yang baik atau tidak, berapa jumlah transaksi yang mereka sudah lakukan, bagaimana review pelanggan yang sudah pernah belanja di toko mereka, bagaimana kecepatan pihak toko

untuk merespon setiap pelanggan yang ingin membeli. Jadi kalau kriteria-kriteria itu sudah terpenuhi dengan baik baru saya pilih toko itu sebagai supplier dan saya jual lagi produk yang mereka punya.

6. Sampai saat ini, apakah supplier yang anda pilih mampu memenuhi setiap permintaan anda?

Masih ada sih mas, terkadang masih ada *item* tertentu yang pihak supplier kehabisan ketika saya melakukan pesanan

7. Bagaimana cara anda mengatasi ketidak tersediaan barang pada supplier pada saat permintaan datang kepada anda?

Biasanya saya langsung segera carikan ke toko online atau supplier lain di beberapa *market place* lain. Kalau memang saya tidak temukan ya terpaksa pesanan yang dari pelanggan saya batalkan supaya uang pelanggan bisa kembali atau digunakan untuk memesan *item* lainnya.

8. Apakah anda membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak supplier sebelum menjual kembali barang yang mereka pasarkan di toko yang mereka miliki?

Kalau perjanjian khusus sih tidak ada, biasanya saya langsung ambil aja mas karena menurut saya secara tidak langsung kita sebagai pihak *dropship* juga sudah membantu penjualan pihak supplier.

9. Apakah barang yang anda pasarkan selalu sesuai dengan produk yang di tawarkan oleh supplier?

Pernah ada kesalahan yang terjadi tapi setelah saya cari tau penyebabnya bukan karena ada kesengajaan dari pihak suplier tapi karena memang fakto *human eror* mas. Itu terjadi karean besarnya jumlah pesanan pada pihak suplier dan kesalahan itu terjadi.

10. Bagaimana cara anda mengatasi kesalah seperti diatas?

Kalau ini terjadi di toko saya biasanya saya segera meminta kesepakatan sama pembeli saya, kalau dia mau bersabar sedikit menunggu lagi maka pihak suplier akan segera mengirim barang yang sesuai dengan kesepakatan spesifikasi barang diawal, tapi kalau pembeli saya merasa keberatan dan menginginkan uang kembali ya saya akan bertanggung jawab mengembalikan uang pelanggan walaupun kerugian ditanggung saya dan menurut saya ini sudah menjadi resiko sebagai *dropshipper*.

TRANSKIP WAWANCARA IRPTPE

Hasil wawancara dengan saudara Ahmad Saifudin, S.E.I (Bagian Penanggung jawab toko elektronik pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Kamis, 14 Februari 2019 pukul 13.00

1. Bagaimana skema *dropship* yang anda lakukan pada *market place shopee*?

Pertama sekali yang yang lakuin diawal itu saya cari-cari toko yang menjual produk yang pas buat toko saya, biasanya saya lihat dari harga yang murah, penjualan tokonya tinggi, respon kepada setiap pelanggan yang datang cepat, *review* yang masuk di kolom komentar produk juga bagus. Nah kalau saya sudah dapat toko yang menjual peralatan elektronik seperti tadi baru maka toko itu yang saya jadikan suplier, biasanya sih dua sampai tiga toko dengan kriteria tadi yang saya jadikan suplier mas jadi saya ada antisipasi kalau misalnya sewaktu-waktu ada kehabisan produk dari satu toko saya bisa carikan di toko lain karena biasanya produk yang mereka jual kurang lebih sama. Saya pilih *market place* tokopedia.com untuk tempat saya memilih suplier mas soalnya berdasarkan pengalaman teman-teman yang sudah lama bermain di *dropship*, tokopedia sebagian besar isi penjualnya adalah pihak suplier. Kalau saya sudah dapat toko yang pas tadi saya ambil tu semua data yang mereka punya biasanya sih data yang mereka punya berupa gambar dan deskripsi produk, jadi saya unduh dulu kemudian harga setiap produk saya *mark up* mulai dari 15% sampai dengan 30% kalau sudah semua bari saya unggah lagi di toko saya yang ada di Shopee.

Kalau sudah semua data pembeli yang pesan di toko saya baru saya pesankan ke pihak supplier yang tadi sudah saya tentukan sebelumnya. Ketika pihak supplier menerima notifikasi adanya pembelian dari saya yang sudah memesan “*irim sebagai dropshipper*” pada halaman pemesanan yang ia terima maka supplier akan mengirim barang ke pelanggan saya dengan mencantumkan data toko saya sebagai pengirim barang agar pelanggan tau bahwa saya adalah pengirim barang. Jadi saya menerima pembayaran dari pihak Shopee kalau pembeli sudah menerima barang dan mengkonfirmasi ke pihak Shopee kalau barang sudah sampai. Supplier juga begitu, jadi supplier hanya bisa menerima pembayaran dari pihak Tokopedia kalau saya sudah mengkonfirmasi bahwa barang sudah sampai di pelanggan.

2. Barang apa yang anda jual dalam bisnis *dropship* ini?

Banyak macamnya mas, ya seperti lampu, terminal listrik, kipas angin, setrika dan lain-lain.

3. Apakah harga yang tertera pada toko anda adalah jumlah yang sesuai dengan harga yang akan dibayarkan oleh pembeli?

Kan belum termasuk jasa kirim mas, biasa toko online memang begitu semua. Jadi harga yang dipasang ya hanya harga barang dan belum termasuk biaya jasa pengiriman.

4. Apakah pelanggan yang melakukan transaksi di toko anda mengetahui kalau anda adalah pihak *dropship* yang belum memiliki barang seutuhnya?

Sepengatahuan saya mereka tidak tahu karena saya sendiri tidak mencantumkan keterangan apa-apa tentang toko saya ini *dropshipper* atau bukan. Jadi yang terlihat oleh pelanggan toko saya hanya seperti toko online lainnya yang berjualan di *market place* Shopee

5. Sampai saat ini, apakah suplier yang anda pilih mampu memenuhi setiap permintaan anda?

Iya pernah tapi sangat jarang sekali, barang yang pernah tidak tersedia di suplier tempat saya memesan barang itu biasanya memang barang yang jarang di tersedia dalam jumlah banyak oleh pihak suplier karena minimnya permintaan dari pasar

6. Bagaimana cara anda mengatasi ketidak tersediaan barang pada suplier pada saat permintaan datang kepada anda?

kalau misalnya terjadi ketidak tersediaan barang biasanya saya carikan dulu pada suplier lain dan kalau memang masih tidak ada barang dengan spesifikasi yang diinginkan oleh pembeli saya coba berikan tawaran opsi lain kepada pembeli. kalau pembeli menolak opsi yang saya coba tawarkan ya dengan terpaksa proses transaksi saya batalkan atau pembeli batalkan

7. Apakah anda membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak suplier sebelum menjual kembali barang yang mereka pasarkan di toko yang mereka miliki?

Selama ini saya langsung ambil aja produk yang di jual suplier tadi dari toko mereka, karena menurut saya dengan saya menjual produk mereka secara tidak

langsung hal ini juga membantub mereka untu memasarkan barang yang mereka jual. Ya biasanya suplier tau kalau saya adalah *dropship* setelah saya melakukan pesanan.

8. Apakah barang yang anda pasarkan selalu sesuai dengan produk yang di tawarkan oleh suplier?

Ya ngk selalu sih mas, kadang pernah juga pihak suplier salah kirim produk. Bukan disengaja cuma biasanya ini gara-gara penuhnya pesanan yang datang

9. Bagaimana cara anda mengatasi kesalahan seperti diatas?

Biasanya kalau ada kesalahan pengiriman barang kayak tadi hal pertama yang saya lakukan adalah mengkonfirmasi kepada pihak suplier untuk segera mengkroscek lagi secara mendasar untuk hal pengiriman karena hal ini secara tidak langsung dapat mengurangi *rating* saya dan *rating* suplier itu sendiri. Oleh karena itu saya akan segera meminta pembeli untuk mengembalikan produk dan segera ditukan dengan produk yang sesuai dengan spesifikasi dan kriteria yang pembeli tadi inginkan.

TRANSKIP WAWANCARA IRPTB

Hasil wawancara dengan saudara Adli Ahdiyati, B.A (Bagian Penanggung jawab toko buku pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Kamis, 14 Februari 2019 pukul 15.00

1. Bagaimana skema *dropship* yang anda lakukan pada *market place shopee*?

Karena disini saya penanggung jawab toko buku jadi ya awalnya saya cari suplier yang menjual toko buku dulu mas, nah kalau saya sudah temukan suplier yang kira-kira cocok baru saya jadikan suplier tadi tempat saya memesan barang, biasanya saya pilih suplier atau toko online yang sudah *trusted* di Tokopedia. Yah paling tidak ada review pelanggan yang ada di kolom komentar toko mereka bagus, rating penjualan juga tinggi, rating membalas respon dari pembeli cepat sama paling tidak sudah pernah menjual 8000 atau 10.000 produk. Kalau ada toko yang seperti itu di Tokopedia, harganya murah dan menjual berbagai macam buku baru saya ambil pilih jadi suplier. Kalau saya sudah dapat toko yang bakal saya jadikan suplier nanti produk yang ada di toko mereka saya *grab* semua dan saya *upload* lagi di toko saya. Kalau ada pembeli yang pesan produk di toko saya dan saya dapat konfirmasi dari Shopee maka saya pesankan produk tadi ke suplier tempat saya mengambil produk. Nanti suplier saya dapat konfirmasi dari Tokopedia kalau ada pesanan dari saya. Setelah itu suplier mengemas barang dan mengirimkannya ke alamat pelanggan saya dengan catatan mencantumkan alamat saya sebagai pengiri karena saya sudah mencantumkan “*irim sebagai*

dropship”. Biasanya suplier sudah mengerti kalau kita dropship dengan mencentang kolom tadi. Kalau pembayaran, pembeli membayar pesanan ke Shopee nanti setelah pembeli mengkonfirmasi kalau barang sudah tiba baru biaya yang dikirm ke Shopee diteruskan ke saya oleh pihak Shopee, skema yang berlaku ke suplier juga sama mas, kalau saya sudah konfirmasi ke Tokopedia bahwa barang sudah sampai baru Tokopedia meneruskan pembayaran saya ke pihak suplier.

2. Barang apa yang anda jual dalam bisnis *dropship* ini?

Hanya buku mas, kalau jenisnya macam-macam cuma di toko saya ini lebih banyak dan dominan ke buku-buku bacaan seperti novel dan buku motivasi.

3. Apakah harga yang tertera pada toko anda adalah jumlah yang sesuai dengan harga yang akan dibayarkan oleh pembeli?

Kalau masalah harga yang tertera disini belum termasuk ongkos kirim, ya seperti pada umumnya toko online lain mas

4. Apakah pelanggan yang melakukan transaksi di toko anda mengetahui kalau anda adalah pihak *dropship* yang belum memiliki barang seutuhnya?

Biasanya pelanggan yang belanja di toko ini tidak tahu kalau toko saya termasuk dropship karena di toko ini saya juga tidak mencantumkan kalau termasuk pihak dropship

5. Sampai saat ini, apakah suplier yang anda pilih mampu memenuhi setiap permintaan anda?

Kalau barang sih pernah *sold out* mas dari pihak suplier.

6. Bagaimana cara anda mengatasi ketidak tersediaan barang pada suplier pada saat permintaan datang kepada anda?

Biasanya kalau saya menemukan hal seperti itu saya segera mencari produk di toko online lain supaya pelanggan saya tetap mendapatkan produk yang diinginkan, tapi kalau misalnya saya sudah mengusahakan ditoko lain dan tetap tidak menemukan produk yang diinginkan oleh pelanggan ya pesanan pelanggan biasanya saya *cancel* atau batalkan, kalau pesanan pelanggan dibatalkan uang yang dikirim pelanggan akan tetap diterima kembali jadi tidak ada yang rugi disini.

7. Apakah anda membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak suplier sebelum menjual kembali barang yang mereka pasarkan di toko yang mereka miliki?

Selama ini, setau saya pelanggan yang membeli barang di toko ini tidak mengetahui kalau toko ini adalah *dropship* yang belum memiliki barang secara penuh, dan saya juga sebagai pengelola toko tidak memberikan keterangan pada toko bahwasannya toko ini adalah pihak *dropshipper*.

8. Apakah barang yang anda pasarkan selalu sesuai dengan produk yang di tawarkan oleh suplier?

Pernah mas ada kejadian barang yang sampai pada pembeli tidak sesuai dengan spesifikasi seperti yang diinginkan pembeli, biasanya itu karena kelalaian pihak suplier. Jadi saking banyaknya pesanan yang masuk kepada pihak suplier terkadang hal ini yang menyebabkan kesalahan dalam proses pengemasan barang

9. Bagaimana cara anda mengatasi kesalahan seperti diatas?

Biasanya saya langsung minta pembeli saya untuk mengembalikan produk ke alamat pengirim yaitu alamat toko saya, nanti setelah pembeli setuju saya segera meminta kepada pihak suplier untuk mengirim ulang barang yang sesuai dengan permintaan pembeli. jika barang yang salah tadi telah sampai ke alamat saya barang itu saya kembalikan lagi kepada pihak suplier tempat saya memesan barang.



FATWA DSN NO.05/DSN-MUI/IV/2000



مجلس الشريعة الإسلامية
الاندونيسي

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Masjid Istiqlal Kamar 12 Taman Wijaya Kusuma, Jakarta Pusat 10710

Telp.(021) 3450932 Fax. (021) 3440889

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
NO: 05/DSN-MUI/IV/2000

Tentang

JUAL BELI SALAM

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syari'ah Nasional setelah

- Menimbang : a. bahwa jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu, disebut dengan *salam*, kini telah melibatkan pihak perbankan;
- b. bahwa agar cara tersebut dilakukan sesuai dengan ajaran Islam, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang *salam* untuk dijadikan pedoman oleh lembaga keuangan syari'ah.

Mengingat : 1. Firman Allah QS. al-Baqarah [2]: 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

"Hai orang yang beriman! Jika kamu bermu'amalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buatlah secara tertulis..."

2. Firman Allah QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...."

3. Hadis Nabi saw.:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: **إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ**, (رواه البيهقي وابن ماجه

وصححه ابن حبان)

"Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, 'Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.'" (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, serta dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

4. Hadis riwayat Bukhari dari Ibn 'Abbas, Nabi bersabda:

مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزَنٍ مَّعْلُومٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّعْلُومٍ.

"Barang siapa melakukan salam (salam), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas, untuk jangka waktu yang diketahui" (HR. Bukhari, Sahih al-Bukhari [Beirut: Dar al-Fikr, 1955], jilid 2, h. 36).

5. Hadis Nabi riwayat jama'ah:

مَطْلُ الْعَيْ ظُلْمٌ...

"Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman..."

6. Hadis Nabi riwayat Nasa'i, Abu Dawud, Ibu Majah, dan Ahmad:

لِي الْوَاحِدِ يُحِلُّ عَرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ.

"Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya."

7. Hadis Nabi riwayat Tirmizi:

الصُّلْحُ حَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا
وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

"Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram" (Tirmizi dari 'Amr bin 'Auf).

8. Ijma. Menurut Ibnul Munzir, ulama sepakat (ijma') atas kebolehan jual beli dengan cara *salam*. Di samping itu, cara tersebut juga diperlukan oleh masyarakat (Wahbah, 4/598).

9. Kaidah fiqh:

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدْلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Memperhatikan : Pendapat peserta Rapat Pleno Dewan Syariah Nasional pada hari Selasa, tanggal 29 Dzulhijjah 1420 H./4 April 2000.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : FATWA TENTANG JUAL BELI SALAM

Pertama : Ketentuan tentang Pembayaran:

-
1. Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
 2. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati.
 3. Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.
- Kedua* : Ketentuan tentang Barang:
1. Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai hutang.
 2. Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
 3. Penyerahannya dilakukan kemudian.
 4. Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
 5. Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
 6. Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- Ketiga* : Ketentuan tentang *Salam Paralel* (السلم الموازي):
Dibolehkan melakukan *salam paralel* dengan syarat, akad kedua terpisah dari, dan tidak berkaitan dengan akad pertama.
- Keempat* : Penyerahan Barang Sebelum atau pada Waktunya:
1. Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
 2. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
 3. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga (diskon).
 4. Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.
 5. Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia memiliki dua pilihan:
 - a. membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya,
 - b. menunggu sampai barang tersedia.
- Kelima* : Pembatalan Kontrak:
Pada dasarnya pembatalan *salam* boleh dilakukan, selama tidak merugikan kedua belah pihak.
- Keenam* : Perselisihan:
Jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka persoalannya diselesaikan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal : 29 Dzulhijjah 1420 H.
4 April 2000 M

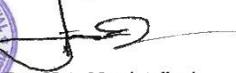
**DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,


Prof. KH. Ali Yafie

Sekretaris,




Drs. H.A. Nazri Adlani

DOKUMENTASI



Wawancara dengan saudara Zulkifli Iqbal, S.Pd (Bagian Penanggung jawab system dan toko pakaian pria pada Kuns Media Group) dan dan Rayendra Yurisdika (Bagian Penanggung jawab toko Pakaian Wanita pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Rabu, 13 Februari 2019 pukul 09.00



Wawancara dengan saudara Adli Ahdiyat, B.A (Bagian Penanggung jawab toko buku pada Kuns Media Group) pada tanggal hari Kamis, 14 Februari 2019 pukul 15.00

CV PENULIS



A. Biodata

Nama : Zulfikar Aqmal
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tempat, tanggal lahir : Balikpapan, 21 Februari 1997
Status : Belum Menikah
Agama : Islam
Alamat : Dusun Murante, Desa Murante, Kecamatan Suli,
Luwu, Sulawesi Selatan
Nomor Telepon : 082137437107
Email : aqmalzulfikar@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. TK (2000-2002) : TKIT Anak Shole, Mataram, NTB
2. SD (2002-2008) : SDN 13 Ampenan, Mataram, NTB
3. SMP (2008-2011) : Pondok Modern Darussalam Gontor, Ponorogo
4. SMA (2012-2015) : SMA Muhammadiyah 4 Yogyakarta
5. S1 (2015-2019) : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta,
Fakultas Agama Islam, Prodi Ekonomi Syariah

C. Pengalaman Organisasi

1. Anggota One Vision Yogyakarta 2014-2015

D. Pengalaman Kerja

1. Sales Marketing PT. Singa Langit Jaya (2014-2015)

2. Sales Marketing PT. Winsmart Business Consulting (2015-2017)
3. Freelance PT. Fountain Liner Indonesia (2017-2018)
4. Executive Marketing CV. Jalur Lintas Selatan Group (2018-sekarang)
5. Editor Syed Ahmed Shah Trust UK Registered Charity (2018-sekarang)

E. Kemampuan

1. Microsoft office (all version)
2. Adobe primier (all version)
3. Corel draw (all version)

Demikian Curriculum Vitae ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.