

---

## ANALISIS MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI ONLINE SISTEM RESELLER DALAM DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM

Fadli Sinaga\*

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia

Email: padlisinaga25@gmail.com

---

### Article Info

#### Article history:

Received: December 22,  
2023

Accepted: November 23,  
2023

Published: March 27,  
2024

Page: 44-51

---

#### Keyword:

efisien,  
manajemen\_resiko,  
transaksi

---

#### \*Corresponding Author

Fadli Sinaga

---

### Abstract

*Today, technology significantly impacts the buying and selling process, which once required face-to-face interactions between buyers and sellers. Now, thanks to technological advancements, transactions are easier and more efficient through online shopping. The rapid development of the buying and selling system has made reseller and dropshipper models increasingly popular. This study focuses on the reseller model, specifically reselling Ms Glow beauty products. However, this business model comes with inherent risks that require effective risk management. The research uses a case study approach, document analysis, and a Systematic Literature Review. The findings highlight that reselling Ms. Glow products exposes individuals to risks such as market uncertainty, intense competition, and counterfeit goods. To mitigate these risks, a risk management process is applied, starting with risk identification and progressing to risk response planning, which includes avoidance strategies based on historical methods and risk management indicators.*

Saat ini, teknologi memiliki dampak yang signifikan terhadap proses jual beli, yang dulunya memerlukan interaksi tatap muka antara pembeli dan penjual. Sekarang, berkat kemajuan teknologi, transaksi menjadi lebih mudah dan efisien melalui belanja online. Perkembangan sistem jual beli yang pesat telah membuat model reseller dan dropshipper semakin populer. Penelitian ini berfokus pada model reseller, khususnya dalam menjual produk kecantikan Ms. Glow. Namun, model bisnis ini memiliki risiko yang melekat yang memerlukan manajemen risiko yang efektif. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus, analisis dokumen, dan tinjauan pustaka sistematis. Temuan penelitian menyoroti bahwa menjual produk Ms. Glow membuka individu pada risiko seperti ketidakpastian pasar, persaingan yang ketat, dan barang palsu. Untuk mengurangi risiko ini, diterapkan proses manajemen risiko, dimulai dengan identifikasi risiko dan dilanjutkan dengan perencanaan respons risiko, yang mencakup strategi penghindaran berdasarkan metode historis dan indikator manajemen risiko.

---

*Copyright* © 2024 The authors. JTMSI is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

## Pendahuluan

Dalam hukum Islam, jual beli sangat dianjurkan sebagai sarana transaksi ekonomi, dan jual beli adalah “antonim” dari riba. Anjuran syariat Islam mengenai praktik jual beli terdapat dalam Q.S An-Nisa, Ayat 29. Ini berarti: Suatu bentuk perdagangan berbasis kesamaan di antara Anda. Jangan bunuh diri, Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.” Pada kenyataannya jual beli yang terjadi di masyarakat sekarang ini sangat jauh dibandingkan dengan masyarakat yang dulu karena banyak faktor yang mempengaruhi dan dampak yang paling besar. Adalah perkembangan teknologi. Dunia teknologi informasi menjadi semakin canggih dan cepat dipengaruhi oleh kebanyakan orang, dari yang sederhana hingga yang serba cepat<sup>[1]</sup>. Salah satu contoh besar perkembangan teknologi informasi saat ini adalah Internet. Internet memungkinkan setiap orang untuk berkomunikasi secara global dan bertukar informasi dengan sangat cepat, baik secara nasional maupun internasional. Dalam perkembangannya, internet kini tidak hanya berfungsi sebagai media komunikasi jarak jauh, tetapi lebih dari sekedar komunikasi, dan internet kini digunakan untuk keperluan jual beli. Penjualan.

Produk kecantikan MS GLOW, yang saat ini sedang menikmati lonjakan popularitas, memiliki popularitas tinggi, terutama di kalangan anak muda, karena menawarkan produk tidak hanya untuk wanita tetapi juga untuk pria. Salah satu dari sekian banyak pengguna produk MS GLOW ini adalah kalangan anak muda dan remaja. Jika anda cenderung melakukan jual beli menggunakan sistem online yang menawarkan berbagai kemudahan dan efisiensi waktu, tentu ini menjadi peluang besar untuk memulai bisnis baru. Menurut asosiasi penyelenggara jasa internet di indonesia (APJII). Transaksi jual beli yang dilakukan dalam waktu ini telah didukung oleh kemajuan teknologi yg semakin pesat. Internet adalah keliru satu hal model kemajuan teknologi yg bisa dipakai menjadi media transaksi jual beli. Jual beli online atau E-commerce adalah transaksi jual beli yg dilakukan memakai internet. Jual beli online atau E-commerce ini dipercaya praktis, cepat, dan juga mudah. Selain itu jua bisa meminimalisir pengeluaran & memaksimalkan pada meraih keuntungan. Transaksi secara online memakai kontrak jual beli yang dianggap kontrak elektronika. Kontrak elektronika ini merupakan perjanjian para pihak yg dibentuk melalui sistem elektronika. Dengan demikian suatu transaksi online wajib memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana dipengaruhi pada Pasal 1320 Burgerlijk Wetboek, yaitu adanya kesepakatan ke 2 belah pihak, kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum, adanya objek, & adanya kausa yg halal<sup>[3]</sup>.

Aktivitas jual beli online ini biasa disebut dengan e-commerce atau perdagangan elektronik. Di Indonesia, sistem penjualan e-commerce sangat beragam. Daftar / Baris, Pasar Online, Mall, dan Situs Crowdsourcing dan Crowdfunding Jenis Lainnya (Pradhana, 2015). Sistem jual beli online ini tidak mengenal ruang dan waktu karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja dalam artian bisnis jual beli online seperti bisnis yang tidak ada habisnya. Selain itu, meskipun penjual dan pembeli tidak perlu bertemu di satu tempat (tatap muka), tentu ada risiko bagi penjual. Beberapa perkara timbul berdasarkan penjualan menggunakan sistem reseller misalnya, sepertihalnya sesudah uang sudah di transfer pada member (agen) guna membeli barang secara online sang supplier dikarenakan terdapat pesanan berdasarkan konsumen, barang tiba diwaktu yang sangat usang ditimbulkan sang overload dalam ekspedisi sebagai akibatnya menyebabkan complain sang pembeli, atau barang ternyata nir sinkron menggunakan spesifikasi yg sudah dipaparkan & dan akhirnya menyebabkan kerugian satu pihak. Tidak hanya itu saja risiko yg dihadapi sang reseller, masih ada juga risiko keterlambatan pada pembayaran, waktu produk telah dipesan sang pembeli pada reseller maka pembeli wajib membayar lunas atau boleh membayar uang muka terlebih dahulu, waktu barang telah tiba baru dilakukan pelunasan, namun sangat karena terjadi keterlambatan pelunasan pembayaran

sang pembeli pada reseller hal ini mengakibatkan adanya keterlambatan atau bahkan kerugian pada kapital yg seharusnya bisa diputar pulang sebagai terlambat atau bahkan nir mampu diputar pulang. Manajemen risiko atau strategi untuk menghadapi risiko yang mungkin timbul sangat penting dalam transaksi jual beli online ini. Hal ini dikarenakan masih banyak reseller yang masih merugi<sup>[2]</sup>. Setiap bisnis membutuhkan kekuatan dan kelemahan yang mempengaruhi bisnis itu, dari kecil hingga besar. Selain risiko kerugian, ada juga risiko persaingan komersial yang ketat, penipuan, dan kekurangan persediaan. Kegagalan untuk risiko ini dapat menyebabkan kebangkrutan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui tentang analisis risiko untuk memprediksi beberapa risiko yang mungkin atau mungkin timbul dari transaksi perdagangan dengan sistem pemasok. Ekonomi.

## **Jual Beli**

Jual beli, menurut etimologi bahasa, sering kali disebut dengan istilah al-bai' yang berarti menjual, melakukan penggantian, atau penukaran barang dengan barang lain. Kata al-bai' dalam Bahasa Arab digunakan untuk mengartikan lawannya, yaitu asy-syira yang berarti beli. Oleh karena itu, istilah al-bai' memiliki arti jual, namun juga mencakup arti beli. Dalam kehidupan sehari-hari, istilah al-bai' ini digunakan untuk menggambarkan aktivitas jual beli<sup>[3]</sup>.

## **Sistem Jual Beli Reseller**

Reseller adalah individu atau perusahaan yang menjual barang milik pihak lain, bukan barang yang diproduksinya sendiri. Dalam hal ini, seorang reseller bertindak sebagai perantara yang memasarkan produk dari penjual atau produsen lain ke konsumen akhir. Dengan kata lain, reseller tidak terlibat langsung dalam proses produksi barang yang dijual, tetapi berperan dalam distribusi dan pemasaran produk tersebut. Model bisnis reseller ini sering kali digunakan sebagai salah satu strategi dalam manajemen bisnis, terutama dalam konteks penjualan tidak langsung. Penjualan tidak langsung sendiri merujuk pada cara distribusi produk dari produsen atau pabrik kepada konsumen akhir melalui perantara, seperti agen, pengecer, atau reseller itu sendiri. Dalam hal ini, peran reseller sangat penting karena mereka membantu memperluas jangkauan pasar tanpa perlu memproduksi barang<sup>[9]</sup>.

Model bisnis reseller ini memiliki banyak keuntungan, baik bagi produsen, reseller, maupun konsumen. Bagi produsen, menggunakan reseller sebagai perantara memungkinkan mereka untuk menghemat biaya distribusi dan pemasaran yang sering kali sangat tinggi jika dilakukan secara langsung. Produsen tidak perlu membuka cabang atau toko di berbagai lokasi karena reseller sudah bertindak sebagai perantara yang memasarkan produk tersebut ke berbagai wilayah. Selain itu, reseller juga memiliki pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan pasar lokal, yang memudahkan dalam menjual produk secara lebih efektif.

Sementara itu, bagi reseller itu sendiri, menjalankan bisnis reseller dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan. Reseller tidak perlu memproduksi barang atau mengeluarkan investasi besar untuk mengembangkan produk. Mereka cukup membeli barang dari produsen atau supplier dan menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi untuk memperoleh keuntungan. Hal ini membuat model bisnis reseller menjadi pilihan yang menarik bagi banyak orang yang ingin memulai usaha tanpa harus menanggung risiko besar yang biasanya terkait dengan produksi barang. Reseller juga memiliki fleksibilitas dalam memilih produk yang akan dijual, yang memungkinkan mereka untuk menyesuaikan penawaran produk dengan kebutuhan pasar yang mereka layani.

Namun, meskipun bisnis reseller tampak menguntungkan, ada beberapa tantangan yang harus dihadapi. Salah satu tantangan utama adalah persaingan yang ketat antara reseller yang menjual produk serupa. Reseller sering kali harus bersaing untuk mendapatkan perhatian konsumen, terutama jika produk yang dijual memiliki banyak pilihan atau sudah tersedia di banyak tempat. Oleh karena itu, penting bagi reseller untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif agar dapat menonjol di pasar yang ramai ini. Selain itu, harga yang ditetapkan oleh reseller juga harus kompetitif agar produk tetap menarik bagi konsumen.

Di sisi lain, konsumen juga diuntungkan dengan adanya reseller. Karena reseller seringkali menawarkan berbagai pilihan produk dengan harga yang bervariasi, konsumen memiliki lebih banyak opsi untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka. Reseller juga sering kali memberikan layanan yang lebih personal, seperti saran mengenai produk, pengantaran barang, atau layanan purna jual yang lebih baik, dibandingkan dengan toko-toko besar yang mungkin tidak memberikan perhatian khusus pada setiap konsumen.

Secara keseluruhan, sistem reseller merupakan bagian penting dalam strategi penjualan tidak langsung yang memungkinkan distribusi produk lebih luas dan efisien. Dengan memanfaatkan peran reseller, produsen dapat menjangkau pasar yang lebih besar tanpa harus mengelola saluran distribusi secara langsung, sementara reseller mendapatkan peluang usaha yang relatif rendah risiko. Meskipun terdapat tantangan dalam persaingan dan strategi pemasaran, model bisnis ini tetap menjadi pilihan populer dalam dunia perdagangan dan pemasaran. Sebagai sebuah strategi, reseller membantu menciptakan ekosistem pasar yang dinamis dan memberikan manfaat baik bagi produsen, reseller, maupun konsumen.

### **Risiko Dalam Ekonomi Islam**

Secara umum, Islam memandang risiko sebagai suatu bentuk penderitaan yang tidak diinginkan pada dirinya sendiri. Namun, penderitaan tersebut hanya dianggap dapat diterima jika manfaat yang diperoleh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, risiko hanya diinginkan jika dapat mendorong usaha produktif dan kegiatan yang memberikan nilai tambah. Islam menekankan pentingnya pengelolaan risiko secara bijaksana untuk memastikan bahwa setiap risiko yang diambil mendatangkan hasil yang lebih besar, baik dari segi material maupun manfaat sosial. Oleh karena itu, dalam Islam, risiko tidak hanya dilihat sebagai hal yang merugikan, melainkan sebagai kesempatan untuk meraih keuntungan yang lebih besar selama dikelola dengan cara yang tepat dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah<sup>[6]</sup>.

### **Syari'ah Dalam Reseller**

Dalam perdagangan Muammara yang menggunakan sistem reseller, terdapat beberapa prinsip Syariah Islam yang perlu diterapkan sesuai dengan Peraturan Pelaksanaan Muamara Elektronik<sup>[5]-[6]</sup>. Prinsip-prinsip ini mencakup larangan terhadap praktik yang dapat menimbulkan ketidakjelasan atau gharar dalam transaksi, seperti penjualan barang yang belum jelas statusnya atau yang tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Selain itu, transaksi yang dilakukan juga harus menghindari unsur riba, di mana keuntungan yang diperoleh harus didasarkan pada transaksi yang sah dan sesuai dengan syariat Islam<sup>[7]</sup>. Kejujuran dan transparansi dalam proses jual beli sangat penting, di mana reseller diharapkan memberikan informasi yang jelas mengenai produk yang dijual serta harga yang wajar. Oleh karena itu, penerapan prinsip Syariah dalam sistem reseller bertujuan untuk memastikan bahwa perdagangan Muammara berjalan dengan

cara yang adil, transparan, dan sesuai dengan tuntunan Islam, sekaligus menghindari praktik yang merugikan semua pihak<sup>[8]</sup>.

**Metode Penelitian**



Gambar 1. Flowchart penelitian  
 Sumber: Data Pribadi

**Hasil dan Pembahasan**

**1. Risiko Beli Sebuah Produk MS Glow Dengan Sistem Reseller**

Dalam pembahasan ini, terdapat empat jenis risiko yang dihadapi oleh reseller MS Glow yang diidentifikasi dari penjelasan informan penelitian. Risiko Pasar muncul sebagai akibat dari persaingan antar perusahaan, di mana penurunan jumlah reseller MS Glow dalam beberapa bulan terakhir menunjukkan adanya peningkatan jumlah pesaing yang juga menjual produk yang sama. Hal ini memperburuk tingkat persaingan yang harus dihadapi para reseller MS Glow. Risiko Dinamis disebabkan oleh perkembangan sosial, ekonomi, dan teknologi yang cepat. Dalam bidang ekonomi, banyak reseller yang mulai mendaftar sebagai distributor resmi produk MS Glow meskipun memiliki modal terbatas, salah satunya dengan membeli paket 12 produk MS Glow seharga Rp 3.000.000. Adanya dinamika ini menyebabkan semakin banyak orang, terutama kaum muda, mencoba peruntungan dalam bisnis reselling produk MS Glow. Selain itu, kemajuan teknologi, terutama penggunaan smartpone, memudahkan transaksi jual beli, yang berkontribusi pada peningkatan persaingan di pasar. Risiko Spekulatif merupakan jenis risiko yang mencakup kemungkinan keuntungan dan kerugian. Dalam bisnis, risiko ini sudah pasti ada, seperti yang diungkapkan oleh seorang informan yang menjual produk MS Glow yang tidak laku dengan harga diskon, bahkan ada produk yang terpaksa dijual setengah harga karena sudah mendekati masa kedaluwarsa. Risiko Murni merupakan kebalikan dari risiko spekulatif, di mana hanya ada satu kemungkinan yaitu kerugian. Risiko ini sering kali timbul akibat kejadian yang tidak dapat dikendalikan, seperti bencana alam. Salah satu informan menceritakan pengalaman buruk ketika paket produk MS Glow yang dijualnya dicuri oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, sebuah kejadian yang sepenuhnya di luar kendali mereka. Dengan demikian, keempat jenis risiko ini mencerminkan berbagai tantangan yang harus dihadapi oleh para reseller MS Glow dalam menjalankan bisnis mereka.

**2. Risiko Beli Sebuah Produk MS Glow Dengan Sistem Reseller**

Manajemen risiko merupakan upaya yang sistematis untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengendalikan risiko dalam setiap aktivitas bisnis atau perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. Konsep ini sangat relevan untuk semua jenis bisnis, baik besar maupun kecil, termasuk dalam bisnis reseller produk MS Glow. Dalam konteks ini, manajemen risiko menjadi hal yang sangat penting karena reseller MS Glow menghadapi berbagai tantangan dan potensi risiko yang dapat memengaruhi kelangsungan bisnis mereka. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana manajemen risiko diterapkan dalam bisnis reselling MS Glow. Peneliti berusaha menjelaskan teori manajemen risiko yang relevan, dengan merujuk pada proses, indikator, dan langkah-langkah pengelolaan risiko yang harus diterapkan oleh para reseller. Dalam subbab ini, peneliti juga menyajikan hasil wawancara dengan informan yang menggambarkan bagaimana mereka mengendalikan risiko yang muncul dalam menjalankan bisnis reseller MS Glow. Mereka menerapkan berbagai strategi untuk mengidentifikasi risiko sejak dini, menganalisis dampaknya, dan merancang langkah-langkah mitigasi yang tepat untuk meminimalkan kerugian. Beberapa indikator yang digunakan dalam manajemen risiko ini mencakup pemantauan pasar, evaluasi terhadap pesaing, dan pengelolaan stok produk yang cermat. Langkah-langkah yang diambil untuk mengelola risiko ini melibatkan perencanaan yang matang, serta penggunaan teknologi dan data untuk memprediksi tren pasar dan mencegah potensi risiko yang bisa merugikan. Secara keseluruhan, penerapan manajemen risiko yang baik di bisnis reseller MS Glow dapat membantu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha, serta meminimalkan dampak negatif dari berbagai risiko yang ada.

### **3. Tinjauan Ekonomi Syari'ah Terhadap Risiko dan Manajemen Risiko Pada Reseller Produk MS Glow**

Melihat pengungkapan temuan peneliti yang dipaparkan pada subbab sebelumnya terkait objek, mekanisme penjualan oleh penjual, "tidak ada yang mengganggu aturan yang ditetapkan dalam ekonomi syariah". Dibeli dan dijual, sangat jelas bahwa produk MS Glow dilisensikan oleh pihak berwenang dan produk MS Glow juga bersertifikat halal. Salah satu pelapor penelitian Seperti disebutkan, prevalensi produk MS Glow palsu menimbulkan risiko di atas, tetapi vendor- turn-research whistleblower peneliti telah membuktikan bahwa produk yang mereka jual dan beli tidak palsu Saya di sini. Penjual harus terlebih dahulu mendaftar ke Distributor/Dealer Resmi MS Glow seperti yang dijelaskan di atas.

Dari perspektif manajemen risiko Islam, perbedaan mendasar antara teori manajemen tradisional dan manajemen risiko Islam adalah bahwa, seperti yang disebutkan sebelumnya, risiko tradisional menggunakan suku bunga sebagai dasar perhitungan, sedangkan manajemen risiko perusahaan Aktor yang terlibat dalam implementasi tentu menjadi semua. Jenis program dan cara setiap kegiatan atau proses dilakukan. Di sisi lain, manajemen risiko syariah mengutamakan sifat spiritual kehalalan dengan tidak menggunakan metode apapun, terutama yang melanggar ketentuan syariah. Dari pernyataan-pernyataan mengenai manajemen risiko penjual di atas, kami belum menemukan hal-hal yang melanggar aturan Syariah, seperti penipuan dengan menjual produk palsu, karena kami adalah penjual produk Ms Glow yang terpercaya dan resmi. Tidak satu pun dari unsur-unsur ini ditemukan oleh peneliti mana pun selama mereka bekerja sebagai distributor resmi produk Ms. Glow. Penjual menghadapi beberapa risiko dalam berbisnis sebagai reseller produk MS Glow antara lain: Dikembalikan oleh Penjual ke Agen/Dealer.

Pengendalian risiko yang kami terapkan untuk mengatasi tekanan risiko ini meliputi: Mereka memberi tahu calon konsumen bahwa produk yang mereka jual adalah MS Glow resmi dan asli karena mereka adalah penjual resmi yang terdaftar di distributor/dealer mereka. Di sisi lain, karena risiko kerugian karena barang yang tidak terjual, penjual akan memperhatikan kinerja penjualan sebelumnya, melihat barang mana yang laris manis, dan hanya memperbanyak barang tersebut pada pengisian berikutnya. Analisis manajemen risiko yang mereka lakukan konsisten dengan teori yang ada, meski belum sepenuhnya diterapkan.

#### **4. Prosedur dan Tata Cara mengurangi Resiko Penipuan dalam jual Beli Online**

Pembelian dan penjualan merupakan bagian dari serangkaian kontrak bernama, yang artinya memiliki nama dan aturan khusus yang ditetapkan dalam kontraknya. Dalam hal ini, hukum telah memberikan kontrak ini nama tersendiri dan menetapkan peraturan khusus yang mengatur pelaksanaannya. Pengaturan mengenai perjanjian bernama ini dapat ditemukan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP) dan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD). Pasal 1457 BW mengatur tentang persetujuan jual beli yang membebaskan dua kewajiban utama, yaitu kewajiban penjual untuk menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli, dan kewajiban pembeli untuk membayar harga barang yang dibelinya kepada penjual. Menurut Salim H.S., kontrak penjualan adalah suatu kesepakatan antara penjual dan pembeli, di mana dalam akad tersebut penjual berkewajiban menyerahkan barang yang dijual dan berhak menerima harga barang tersebut, sedangkan pembeli berkewajiban membayar harga barang dan berhak menerima barang yang dibelinya. Oleh karena itu, kontrak jual beli dalam hukum Indonesia mengatur hak dan kewajiban masing-masing pihak secara jelas, dengan tujuan untuk memastikan transaksi berjalan dengan adil dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

#### **Kesimpulan**

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa penjual yang menjalankan bisnis sebagai reseller produk MS Glow menghadapi berbagai risiko, di antaranya adalah maraknya produk palsu yang beredar di pasar, tingginya persaingan antar reseller, serta risiko kerugian akibat produk yang tidak terjual. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah bahwa produk yang tidak laku tidak dapat dikembalikan kepada agen atau dealer. Untuk mengatasi risiko-risiko tersebut, para penjual menerapkan beberapa strategi pengendalian risiko, seperti memastikan konsumen bahwa produk yang mereka jual adalah MS Glow resmi dan asli, dengan menunjukkan status mereka sebagai reseller resmi yang terdaftar di distributor atau dealer. Selain itu, untuk mengurangi risiko kerugian akibat produk yang tidak terjual, penjual memonitor kinerja penjualan sebelumnya, mengidentifikasi produk-produk yang laku dengan baik, dan fokus pada pengisian stok produk yang terbukti populer. Analisis manajemen risiko yang diterapkan oleh para penjual sejauh ini sejalan dengan teori yang ada, meskipun belum sepenuhnya diimplementasikan secara optimal.

#### **Daftar Pustaka**

- [1] Ahmad. (2014). *Metode-Metode Dalam Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- [2] Enseng, M. R. (2019). *Transaksi Jual Beli Online dan Manajemen Resiko Perspektif Ekonomi Syariah di Kaloka Jual Beli (KJB)*. *Jurnal Syariah Hukum Islam*, Vo. 2.2.
- [3] Harun. (2007). *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.

- [4] Maulana, S. M. (2015). Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online. *Jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 29 No. 1 (2015): Desember
- [5] Muchtar, E. H. (2017.). Muamalah Terlarang: Maysir dan Gharar. *Jurnal Asy Syukriyyah* Vol. 18.No. 1 DOI: <https://doi.org/10.36769/asy.v18i1.73>
- [6] Nur Kusniyah, N. S. (2012). Manajemen Risiko Berbasis Spiritual Islam. *Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan* Vol. 16 No.2, 184-208.
- [7] Ramadhani, M. (2022, Mei 18). Reseller produk MS Glow di Kecamatan Sokobanah. Rosady,
- [8] Umar, H. (2005). *Metode Penelitian Untuk Tesis dan Bisnis*. Jakarta: Grafindo Persada.
- [9] Jatmiko, K., Hidayati, N., & Nurfransiska, F. (2022). Prosedur Penanggulangan Resiko Penipuan Dalam Jual Beli Online Bagi Pembeli . *Jurnal Lawnesia (Jurnal Hukum Negara Indonesia)*, 1(1),29-32. Retrieved from Estjayandono Dwi Kristianto. "Etika Bisnis Jual Beli Online dalam Perspektif Islam." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Volume 3, Nomor 1, (2019). Hal:68.