

Implementasi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Mukena Murah Jambi Perspektif Ekonomi Islam

Silky Ikrima

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Titin Agustin Nengsih

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Muthmainnah

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah,
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Korespondensi penulis: ikrimasilky01@gmail.com

Abstract. *Running its business Mukena Murah Jambi Shop has implemented good performance in sales, ease ordering and reasonable prices. However, is a phenomenon, namely sales Mukena Murah Jambi Shops have decreased. The purpose this research find out how Jambi Murah Mukena Shop implements online dropshipping buying and selling increase sales, knowing what the inhibiting factors do not increase sales, and reviewing the Islamic Economic Perspective is applied in dropshipping online buying and selling. Study uses field research with qualitative methods to check the validity the data using triangulation techniques. Results his research on the implementation online dropshipping buying and selling at Mukena Mukena Jambi shop did not fully increase sales because one of them, namely owner and dropshipper, admitted there were no discounts or price cuts offered to dropshippers so dropshippers less attractive. There are inhibiting factors such as competition between traders, lack inventory management, unable to divide employee tasks properly. An Islamic economic perspective, Mukena Murah Jambi Shop fulfilled the pillars and legal requirements fiqh law. The practice of buying and selling Mukena Murah Jambi online with the dropship system is not prohibited Islamic law, because the goods have received permission owner goods, including the sale and purchase contract greetings.*

Keywords: *Implementation, Dropshipping, Islamic Economic Perspective*

Abstrak. Dalam menjalankan usahanya Toko Mukena Murah Jambi sudah menerapkan kinerja baik dalam penjualan, kemudahan pemesanan dan harga wajar. Namun ada fenomena yaitu penjualan Toko Mukena Murah Jambi mengalami penurunan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Toko Mukena Murah Jambi mengimplementasikan jual beli online dropshipping untuk meningkatkan penjualan, mengetahui apa saja faktor penghambat yang tidak meningkatkan penjualan, dan tinjauan Perspektif Ekonomi Islam yang di terapkan dalam jual beli online dropshipping. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research) dengan metode kualitatif pengecekan keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitiannya implementasi jual beli dropshipping online di toko Mukena Murah Jambi tidak

Received Mei 30, 2023; Revised Juni 2, 2023; Juli 22, 2023

* Silky Ikrima, ikrimasilky01@gmail.com

sepenuhnya meningkatkan penjualan karena salah satunya yaitu owner dan dropshipper mengaku tidak ada diskon atau potongan harga yang ditawarkan kepada dropshippers sehingga kurang diminati dropshipper. Adanya faktor penghambat seperti persaingan antar pedagang, kurangnya manajemen persediaan, tidak bisa membagi tugas karyawan dengan baik. Dari perspektif ekonomi Islam, Toko Mukena Murah Jambi telah memenuhi rukun dan syarat sahnya hukum fikih. Praktek jual beli Mukena Murah Jambi secara online dengan sistem dropship tidak dilarang syariat Islam, karena barang sudah mendapat izin dari pemilik barang, termasuk akad jual beli salam.

Kata kunci: Implementasi, Dropshipping, Perspektif Ekonomi Islam

LATAR BELAKANG

Transaksi jual beli yang digunakan masyarakat sudah sangat berkembang dan terupdate dengan perkembangan teknologi. Perkembangan zaman membawa perkembangan akad dalam transaksi penjualan. Salah satu trend perkembangan teknologi informasi dan komunikasi adalah teknologi dunia maya yang disebut internet (jaringan internasional).

Di Provinsi Jambi sendiri, jumlah pengguna internet meningkat setiap tahun dari tahun 2019 hingga 2021, sebagaimana dicatat oleh Badan Pusat Statistik (BPS) yang menyatakan presentase rumah tangga pengguna internet di Jambi sebagai berikut :¹

Tabel 1.1

Persentase Rumah Tangga yang Pernah Mengakses Internet Menurut Klasifikasi daerah di Provinsi Jambi

Tahun	Perkotaan	Pedesaan	Perkotaan+Pedesaan
2019	84,26	64,51	70,81
2020	86,45	70,65	75,56
2021	89,81	76,74	80,91

*Sumber : Badan pusat statistik

Bisa dilihat dari tabel diatas pengguna internet rumah tangga di Provinsi Jambi meningkat dari tahun ketahun, ini menjadi bukti bahwa peluang bisnis *online* terbuka dan cukup menjanjikan jika kita dapat memanfaatkan internet dan melihat peluang bisnisnya.

¹<https://www.bps.go.id/indicator/2/398/1/persentase-rumah-tangga-yang-pernahmengakses-internet-dalam-3-bulan-terakhir-menurut-provinsi-dan-klasifikasi-daerah.html>.Diakses 30 oktober 2022

Salah satu toko offline yang menyediakan transaksi *dropshipping* di kota Jambi adalah Mukena Murah Jambi yang beralamat di gang siku pasar Jambi. Mukena Murah Jambi pada awalnya berjualan pada tahun 2016 dengan nama Zara Fauzi dan tahun 2020 berganti nama karena pemilik toko menikah dan menjalankan usahanya bersama istri.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Sinta Kurniati Az, pemilik toko mukena murah Jambi, penjualannya mengalami penurunan sejak kemarin akibat covid-19. Produk yang dijual adalah perlengkapan sholat seperti mukena dan sajadah, yang mana peluang bisnis jualan ini hanya bagi konsumen yang melakukan pembelian untuk tukar mukena baru, bulan Ramadhan, Hari Raya dan donasi. Penjualan meningkat sejak melakukan jual beli online, dengan cara memposting di media sosial seperti Facebook, WhatsApp dan Instagram.²

Hasil observasi awal terkait jual beli online dropshipping yang diterapkan Toko Mukena Murah Jambi adalah sebagai berikut : Owner Memposting Mukena ke media sosial (Facebook, Instagram dan WhatsApp) yaitu sebuah ajakan untuk mencari uang tanpa perlu mengeluarkan modal lagi. Kemudian jika ada yang tertarik akan dimasukkan ke grup WhatsApp yang mana nanti owner akan mengirim semua gambar mukena, spesifikasi barang dan harganya.

Adapun data penjualan pada Toko Mukena Murah Jambi sebagai berikut :

Tabel 1.2

Data Penjualan Toko Mukena Murah Jambi Tahun 2018-2022

Tahun	Penjualan	Persentase
2018	2.880	6%
2019	3.600	8%
2020	15.600	34%
2021	13.200	29%
2022	10.800	23%
Jumlah	46.080	100%

Sumber : Owner Toko Mukena Murah Jambi

² Sinta Kurniati AZ, " Wawancara Pemilik Toko Mukena Murah Jambi"Direct, 27 Oktober 2022

Berdasarkan data penjualan diatas dapat diketahui penjualan di Toko Mukena Murah Jambi tahun 2018 belum menerapkan jual beli online dropship tercatat 2.880 transaksi, tahun 2019 tercatat 3.600 transaksi, pada tahun 2020 semenjak menggunakan sistem transaksi jual beli online tercatat 15.600 transaksi, pada tahun 2021 tercatat 13.200 transaksi, dan pada tahun 2022 tercatat 10.800 transaksi.

Dari tabel diatas juga dapat dilihat bahwa penjualan pada Toko Mukena Murah Jambi dari tahun sebelum melakukan jual beli online terlihat menurun dibandingkan semenjak menggunakan jual beli online. Namun setelah 2 tahun menggunakannya terlihat terjadi penurunan penjualan. Diharapkan seiring bertambahnya jumlah pengguna internet dari tahun ke tahun, penjualan dengan sistem online akan tetap ada bahkan meningkat, namun berbeda dengan Toko Mukena Murah Jambi.

Dari berbagai informasi mengenai masalah diatas, penulis tertarik meneliti mengenai bagaimana implementasi jual beli online *dropshipping* yang dilakukan Toko Mukena Murah Jambi dalam meningkatkan penjualan. Apakah ada faktor penghambat dalam melakukan jual beli transaksi *dropship* sehingga penjualan menurun, atau karna Toko Mukena Murah Jambi belum menerapkan Jual beli Dropship sesuai syariah. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul

"Analisis Implementasi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam".

KAJIAN TEORITIS

1. Agency Theory (grand theory)

Teori keagenan menggambarkan hubungan keagenan yang timbul dari perjanjian kontraktual antara *agent* dan *principal* untuk melakukan tugas yang sesuai dengan kepentingan *principal*. Teori keagenan tersebut berkaitan dengan penelitian penulis. Dalam penelitian ini, pemilik toko berperan penting dalam masalah ini, jadi dalam teori ini, pemilik toko adalah pemasok barang yang dijual oleh dropshippers, dan oleh karena itu menjadi Principal (pemilik toko) dan agen (dropshipper). Oleh karena itu, (principal) pemilik toko memberikan izin dan wewenang kepada dropshipper untuk menjual barang dengan memposting foto atas nama agen (dropshipper).³

2. Implementasi

³Safrihana, et al. Overview on contracting theory and agency theory : determinants of voluntary public accounting firms switching on voluntary. *International Journal Of Organization Innovation-Grantbaalayah*, 2018. 3(10), 10-21

Implementasi menurut Nurdin Usman, diarahkan pada tindakan, kinerja atau tindakan atau mekanisme yang sistematis. Implementasi bukan hanya sekedar kegiatan, melainkan kegiatan yang ditujukan untuk mencapai tujuan kegiatan. Indikator implementasi yaitu kondisi lingkungan, hubungan antar organisasi atau lembaga, sumber daya dan karakter institusi implementor.⁴

3. Jual Beli Online

Menurut Alimin, jual beli *online* adalah seperangkat teknologi, aplikasi, dan proses bisnis dinamis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui perdagangan elektronik dan pertukaran barang, layanan, dan informasi secara elektronik. Akad yang digunakan dalam transaksi jual beli online yaitu akad salam, akad samsarah dan akad wakalah.

4. Dropshipping

Menurut Iswidharmanjaya, Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun. Dengan begitu bisnis ini tidak memerlukan modal dan penjual tidak perlu membeli barang terlebih dahulu untuk di jual.⁵

5. Penjualan

Menurut Philip Kotler, konsep penjualan adalah meyakini bahwa para konsumen dan perusahaan bisnis, tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk-produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu organisasi yang terkait harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Indikator penjualan adalah harga, promosi, kualitas, saluran distribusi dan produk.⁶

6. Dropship dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam kaidah fiqiyah, pokok dalam urusan muamalah itu diperbolehkan atau halal sampai ada dalil yang menunjukkan atas pengharamannya. Adapun beberapa prinsip yang perlu diperhatikan dalam akad jual beli adalah sebagai berikut:⁷

1. Saling Ridha, dilarang saling mendzalimi .

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

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu secara batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar kesepakatan bersama. Dan janganlah kamu membunuh diri. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa : 29)⁸

⁴ Nurdin Usman, "Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum" (Jakarta:Grasindo,2002),170

⁵ Andi triyawan,Suthorik Eri Nugroho, Sistem dropshipping Menurut Ekonomi Islam,jurnal ekonomi dan bisnis islam, Vol.5 No.2 Juli- Desember 2018 , hlm.230

⁶ Farida Yulianti,Lamsah, periyadi."Manajemen Pemasaran" (Yogyakarta : Deepublish,2019) hlm 5

⁷ Nur Fadillah,Zumhur Alamin. "Jual Beli Online Dengan Sistem Dropship Dalam Perspektif Islam", J-ESA(Jurnal Ekonomi Syariah) Volume 4, Nomor 2, Desember 202,hlm 120

⁸ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah An-Nisa ayat 29

2. Tidak ada unsur riba, riba dapat timbul dalam pinjaman (riba dayn) dan dapat pula timbul dalam perdagangan (riba bai'). Riba bai' terdiri dari dua jenis, yaitu riba karena pertukaran barang sejenis, tetapi jumlahnya tidak seimbang (riba fadl), dan riba karena pertukaran barang sejenis dan jumlahnya diletakkan karena melibatkan jangka waktu (riba nasiah). Allah SWT dalam Al-Qur'an melarang riba sesuai dengan firman-Nya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman.”. (QS. Al-Baqarah : 278) ⁹

3. Tidak Ada Unsur Penipuan, pembeli dan penjual dalam sistem dropshipping wajib menampilkan spesifikasi produk secara lengkap beserta informasi mengenai produk yang di jual. Produk sesuai pesanan dan citra produk yang dipasang sangat penting bagi konsumen.
4. Tidak ada gharar (spekulasi) unsur gharar yaitu jual beli yang mengandung ketidakpastian sehingga merugikan pihak lain, karena jumlah dan ukuran barang yang diperjualbelikan tidak dapat dipastikan.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*) dengan metode kualitatif. Penelitian yang akan peneliti laksanakan adalah untuk menggali data yang bersumber dari Toko Mukena Murah Jambi yang menggunakan sistem dropshipping.

2. Lokasi dan Objek Penelitian

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah Toko Mukena Murah Jambi yang beralamat di Pasar Los Gang Siku Jambi. Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitiannya adalah pemilik toko Mukena Murah Jambi, karyawan dan dropshipper.

3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Adapun sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang diperoleh dengan teknik wawancara secara langsung maupun tidak langsung via WhatsApp dan data sekunder yaitu studi pustaka dan data yang dikumpulkan dari data yang telah ada sebelumnya.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik, yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

5. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, untuk pengecekan keabsahan data peneliti menggunakan kriteria derajat kepercayaan (kredibilitas). Peneliti pada penelitian ini hanya menggunakan teknik triangulasi.

⁹ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia, Surah Al-Baqarah ayat 278

6 Metode Analisis Data

Metode Analisis Data mencakup tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem transaksi jual beli online dropshipping di Toko Mukena Murah Jambi

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di Toko Mukena Murah Jambi, diterapkan sistem transaksi dropship pada Toko Mukena Murah Jambi yaitu:

Mempromosikan di semua media sosial, Membuat grup WhatsApp, Mensharing produk yang akan dijual, Informasi tujuan pengiriman, Informasi biaya pengiriman dan jangka waktu pengiriman, Mengirim bukti transfer dan Menginformasikan status pemesanan/status order

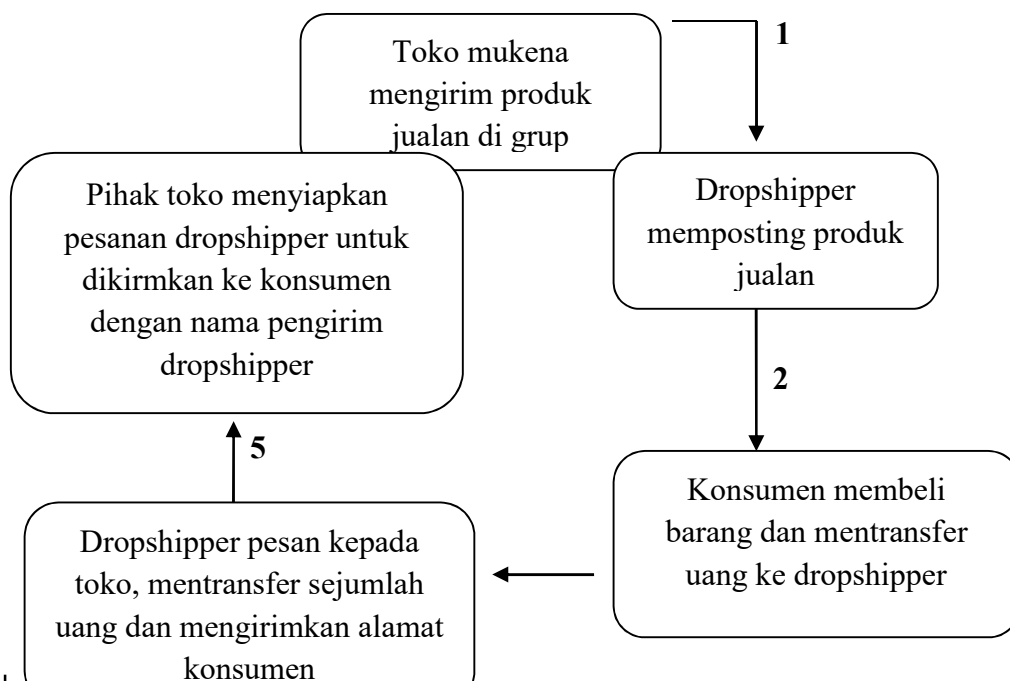
2. Kemudahan dan kesulitan yang di hadapi toko mukena murah Jambi dalam menerapkan transaksi dropshipping

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik Toko, kemudahan yang dirasakan yaitu, cakupan pasar atau saluran distribusi semakin meluas, karena Toko Mukena Murah Jambi memiliki dropshipper yang berasal dari berbagai daerah di provinsi Jambi, sehingga Toko Mukena Murah Jambi lebih banyak dikenal oleh masyarakat luar.

Dari hasil wawancara didapatkan kesulitan yang di alami toko mukena murah Jambi dalam jual beli online dropship adalah, tidak bisa mengatur waktu yang dibagi ketika ada pembeli offline dan online.

3. Implementasi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi

Berdasarkan observasi di lokasi penelitian, implementasi jual beli online dropship di toko mukena murah Jambi dapat digambarkan pada bagan di bawah ini



Dari Bagan di atas dapat kita lihat *dropshipper* toko *online* mukena murah Jambi, untuk melakukan transaksi penjualan cukup berkomunikasi dengan pemilik atau karyawan toko dalam melakukan transaksi penjualan tanpa harus datang langsung ke toko, sehingga pihak toko mengatur pengemasan dan proses pengiriman.

Dalam mendukung implementasi jual beli online di Toko Mukena Murah Jambi sehingga dapat membantu pemilik toko untuk beroperasi dengan baik, mereka memiliki 3 karyawan.

4. Faktor Pendukung dan Penghambat Jual Beli Online Dropshipping pada Toko Mukena Murah Jambi

Adapun faktor pendukung dan penghambat diantaranya:

a. Faktor pendukung

Perkembangan teknologi, meningkatnya penggunaan internet di dunia khususnya di Indonesia, tersedianya *e-commerce* dan media sosial, penjual yang profesional dan harga yang terjangkau.

b. Faktor penghambat :

- 1) Kendala dari pemilik toko/principal : persaingan dengan toko lain yang menurunkan harga pasar mukena, pengelolaan stok barang yang terkadang bermasalah dan *dropshipper* yang mulai berkurang.
- 2) Kendala dari karyawan : banyak orderan online yang keteteran karena kewalahan dengan pembeli offline
- 3) Kendala dari *dropshipper* : Tidak dapat menjamin kualitas atau menjamin barang siap dikirim,kesulitan memantau stok barang karena rebutan dengan *dropshipper* lain, tidak bisa COD jika ada pembeli dari *dropshipper* meminta, adanya keraguan atau ketakutan oleh para pengguna internet untuk bertransaksi online dan *dropshipper* tidak mendapatkan reward atau bonus.

5. Tinjauan Menurut Perspektif Ekonomi Islam Dalam Jual Beli *Online Dropshipping* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Mukena Murah Jambi

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, perkembangan perkembangan akad dalam dunia bisnis sangat bervariasi. Oleh karena itu, ketika ada persoalan baru, fikih harus mampu menjawab persoalan tersebut dari perspektif syariat. Salah satu permasalahan yang perlu mendapat solusi adalah mengenai jual beli dengan sistem *dropship*. Perlu diketahui bahwa asal mula dalam muamalah adalah *mubah*, kecuali ada dalil yang menentangnya.

Tinjauan Perspektif Ekonomi Islam terhadap sistem *dropshipping* yang dilakukan pada Toko Mukena Murah Jambi, telah memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fikih.

Namun jika ada kesepakatan antara *principal*/pemilik toko dengan *dropshipper*, dimana *principal/supplier*/pemilik toko memberikan izin kepada *dropshipper* untuk menjual produknya, maka hal tersebut diperbolehkan karena *dropshipper* dianggap perpanjangan tangan dari *principal*/pemilik toko dan *dropshipper* mewakili *supplier* yang menjual barang miliknya. Mengenai barang yang tidak dimiliki oleh *dropshipper*, jika dia menjual barang tersebut, maka termasuk dalam kategori bentuk jual beli dalam Islam yaitu jual beli salam. Dan untuk pengambilan keuntungan bisnis diperbolehkan selama tidak mengambil keuntungan yang berlebihan, hal tersebut adalah akad *wakalah bil ujah* yang memperbolehkan agen mengambil keuntungan/upah sebagai imbalannya.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi jual beli dropshipping online di toko Mukena Murah Jambi tidak sepenuhnya meningkatkan penjualan karena salah satunya yaitu owner dan dropshipper mengaku tidak ada diskon atau potongan harga yang ditawarkan kepada dropshippers sehingga kurang diminati untuk dropshipper baru atau dropshipper lama bisa keluar. Faktor pendukung adalah perkembangan teknologi, pertumbuhan penggunaan internet di dunia khususnya di Jambi dan faktor penghambat yaitu: persaingan antar pedagang, kurangnya manajemen persediaan, tidak bisa berbagi tugas karyawan yang melayani offline dan online sehingga kewalahan dan tidak memberikan reward kepada dropshipper. Dari perspektif ekonomi Islam, Toko Mukena Murah Jambi telah memenuhi rukun dan syarat sahnya hukum fikih. Praktek jual beli Mukena Murah Jambi secara online dengan sistem dropship tidak dilarang syariat Islam, karena barang sudah mendapat izin dari pemilik barang, termasuk akad jual beli salam.

SARAN

Bagi *supplier*/ pemilik toko,segera punya rencana untuk naik level dan terus berinovasi mengikuti kemajuan teknologi, cara lain adalah dengan mencoba aktif di media sosial tiktok, membuat banyak konten mukena yang bagus kemudian live tiktok untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan dan jangkauan lebih luas karena pengguna tiktok yang semakin banyak.

Bagi Dropshipper, jika keuntungan saat menjadi dropshipper sudah cukup, buatlah rencana untuk menjadi yang pertama/distributor/importir, pilihan lainnya adalah mencoba membuat produk sendiri (dengan menjadi produsen), dan segera membangun reputasi di marketplace.

Bagi Pembeli,khususnya penggemar belanja *online*, untuk menghindari penipuan, sebaiknya mencari tahu asal usul toko *online* yang dituju, mulai dari apakah toko memiliki reputasi yang baik hingga apakah penjual/*dropshipper* benar-benar memiliki kerjasama yang baik dengan *supplier* atau tidak sehingga dapat menutup kemungkinan adanya penipuan dan kerugian atau jika ada kesalahan dalam pengiriman barang atau barang cacat akan mempermudah pembeli untuk mengajukan komplain kepada *dropshipper*nya.

DAFTAR REFERENSI

Artikel Jurnal (satu, dua, atau lebih dari dua penulis)

Nur Fadillah,Zumhur Alamin. "Jual Beli Online Dengan Sistem Dropship Dalam Perspektif Islam", J-ESA(Jurnal Ekonomi Syariah) Volume 4, Nomor 2, Desember 202,hlm 120

Safrihana, et al. Overview on contracting theory and agency theory : determinants of voluntary public accounting firms switching on voluntary. *International Journal Of Organization Innovation-Grantbaalayah*, 2018. 3(10), 10-21

Andi triyawan,Suthorik Eri Nugroho, Sistem dropshipping Menurut Ekonomi Islam,jurnal ekonomi dan bisnis islam,Vol.5 No.2 Juli- Desember 2018

Buku Teks

Al-Qur'an dan Terjemahannya, Mushaf Al-Qur'an, (Pustaka Alajnah, 2019)

Nurdin Usman, "Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum" (Jakarta: Grasindo,2002)

Farida Yulianti,Lamsah,Periyadi. " Manajemen Pemasaran"

(Yogyakarta:Deepublish,2009)

Laporan Instansi/Lembaga/Organisasi/Perusahaan

<https://www.bps.go.id/indicator/2/398/1/persentase-rumah-tangga-yang-pernahmengakses-internet-dalam-3-bulan-terakhir-menurut-provinsi-dan-klasifikasi-daerah.html>