

KONSEP JUAL BELI MODEL *DROPSHIPPING* PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM

Labib Nubahai
Universitas Indonesia (UI)
labibmz88@gmail.com

Abstrak

Salahsatu sistem jual beli online yang populer dikalangan masyarakat saat ini adalah sistem jual beli dengan menggunakan konsep *dropshipping*. Jual beli model *dropshipping* ini melibatkan tiga elemen, yaitu *suplier*, *dropshipper* dan konsumen, dimana *dropshipper* biasanya meakukan penjualan barang yang didapat dari *suplier* dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan tidak perlu menyetok untuk menjual barang kepada konsumen. Studi ini membahas mengenai konsep jual beli model *dropshipping* prespektif fiqh. Metodologi yang digunakan dalam studi ini adalah *library method*. Hasil dari studi ini menunjukkan bahwa transaksi jual beli model *dropshipping* ini telah memenuhi rukun akad dalam syariah. Sedangkan dari sisi kepemilikan atas objek barang dalam praktik jual beli *dropshipping* memiliki dua pendapat, pendapat pertama diperbolehkan, dengan syarat penjual telah mendapatkan izin dari supplier dan dapat mengadakan barang yang akan diperjual belikan, karena pada prinsipnya penjual dalam transaksi sistem *dropshipping* ini adalah wakil bagi pemiliknya. Pendapat kedua dilarang, karena barang belum sepenuhnya milik penjual dan barang masih ditangan pemiliknya.

Kata Kunci: *Dropshipping; Dropshipper; Jual Beli Online*

A. Pendahuluan

Jual beli yang terjadi dikalangan masyarakat sekarang semakin berkembang dibandingkan dengan zaman dahulu karena terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya. Salah satu faktornya adalah perkembangan teknologi yang dapat membantu manusia dalam melakukan interaksi, komunikasi, bahkan untuk berniaga dengan berbagai orang dari berbagai penjuru dunia dengan mudah dan cepat.¹

Perkembangan teknologi internet yang saat ini berkembang dengan pesat mempengaruhi hampir seluruh aspek kehidupan manusia. Teknologi informasi dibarengi dengan perkembangan internet saling mendukung satu dengan yang lain sehingga melahirkan konsep teknologi informasi berbasis internet yang perkembangannya semakin luas dan semakin banyak diterapkan dalam bisnis perusahaan di berbagai bidang demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.²

Tidak dapat dipungkiri, teknologi internet merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien yang dapat di akses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Perkembangan teknologi mempunyai efek yang besar kepada pelanggan atau bisnis, dengan memberikan kenyamanan pada konsumen dalam melakukan transaksi melalui dunia maya atau yang lebih di kenal dengan *e-commerce* atau online shop karena dapat memperluas jangkauan pasar dan lebih mudah mendapatkan barang sesuai dengan keinginan. Hanya dari rumah, calon konsumen dapat mengakses informasinya, melihat produk melalui layar computer, serta memesan dan membayar dengan berbagai pilihan yang tersedia.³

Berdasarkan data dari lembaga riset ICD memprediksi bahwa pasar *e-commerce* di Indonesia akan tumbuh 42% dari tahun 2012 hingga 2015. Angka ini lebih tinggi kalau dibandingkan dengan Negara lain seperti Malaysia (14%), Thailand (22%), dan Filipina (28%).⁴

¹ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syari'ah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 198.

² Mahmudi, *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada Toko Oncell* (Bandar Lampung: Stimik Tektorat, 2013), 3.

³ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media, 2005), 201.

⁴ <http://startupbisnis.com>, diakses 9 Maret 2019.

Bagi pembisnis online yang menjadi salah satu kendala utama adalah menyediakan barang atau jasa yang harus di jual, menyetok barang membutuhkan modal, yang kadang menjadi masalah besar bagi pembisnis dengan modal kecil. Penyediaan stok juga membuat keuntungan pembisnis online lebih kecil, karena mereka harus membayar ongkos kirim dari *supplier*⁵ ke rumah mereka, sebelum dikirim lagi kepada pembeli. Saat ini, muncul salah satu model bisnis berbasis internet (online) yang di kenal dengan istilah dropshipping.

Dropshipping adalah suatu usaha dengan menjual produk tanpa harus memiliki produk apapun.⁶ Dengan kata lain, Dropshipping adalah penjualan produk dimana penjual menjual produknya kepada pelanggan, dalam hal ini penjual menjual barang ke pelanggan bermodalkan gambar dari pemilik (*supplier*) tanpa harus menyetok barang dan menjual ke pelanggan dengan harga yang sudah di naikkan (*mark up*).

Dalam sistem *dropshipping* ini proses pemasaran dapat dilakukan secara online maupun offline, tetapi bagi sebagian orang, dengan cara online lebih efektif. Mereka tidak harus memiliki barang. Cukup menggunakan beberapa sarana atau media yang dimiliki oleh penjual untuk memasarkan produk secara online, yaitu melalui forum, toko online, blog pribadi, media sosial (*facebook, twitter, instagram*), lewat aplikasi messenger smartphone (*bbm, whatsapp, line*) dan media lainnya. Jika ada pesanan masuk, mereka tinggal menghubungi *supplier* atau grosir. Setelah itu *supplier* atau grosir akan mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim adalah penjual.

Sistem jual beli model dropship mengalami peningkatan seiring dengan bertumbuhnya pengguna internet dan smartphone di negeri ini dan memberikan peluang usaha untuk dijadikan sebagai bisnis sampingan tanpa mengganggu aktifitas lainnya. Sistem jual beli *dropshipping* ini mendorong para peminat bisnis untuk melakukannya sebagai pekerjaan sampingan karena dalam memulai bisnis dengan sistem dropshipping ini tidak memerlukan modal awal atau modal kecil untuk melakukan pembelian barang.

⁵*Supplier* merupakan distributor atau badan yang bertugas mendistribusikan barang dagangan atau dikenal dengan penyalur.

⁶ Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), 5.

Dengan demikian dapat meminimalkan jumlah modal, dan dapat meminimalisir resiko kerugian, dan menghemat waktu, Barang yang dibeli konsumen dikirim langsung oleh supplier sehingga tidak perlu menyiapkan gudang penyimpanan barang, sehingga menjadi salah satu alternatif pekerjaan sampingan yang mudah dan efektif.

Jual beli sistem dropshipping dalam bisnis online merupakan sebuah bisnis menjanjikan dalam mendatangkan jutaan rupiah ke rekening pelaku bisnis, akan tetapi jual beli ini, nama baik menjadi taruhan, karena konsumen bisa melakukan over complain atas produk barang yang dijual tidak bersifat ready stock. Mengingat barang yang dijual tidak secara langsung penjual kirim sendiri, maka bisa saja saat konsumen atau pembeli melakukan complain karena ada cacat atau kerusakan barang yang diterima pembeli, anda sebagai penjual akan mengalami kesulitan tersendiri dan nama baik sebagai penjual menjadi jelek dengan complain tersebut.

Jual beli model ini masih menjadi pro dan kontra di kalangan para ulama, akan hukum boleh dan tidaknya model jual beli dropshipping. Ada ulama yang menyatakan setuju dan tidak setuju jual beli dengan sistem dropshipping. Sebagian mengatakan haram dengan berbagai dalil dan alasan dan sebagian mengatakan halal dengan berbagai syarat. Dalam semua jenis transaksi termasuk transaksi jual beli, para fuqoha' telah menjelaskan rukun daripada akad transaksi, yaitu terdiri atas (1) *al-'aqidain*, yakni para pihak yang terlibat langsung; (2) *mahal al-aqad*, yaitu obyek akad atau sesuatu yang hendak dijadikan obyek transaksi; dan (3) *shighat al-aqad*, yaitu pernyataan kalimat akad yang lazimnya dilaksanakan melalui pernyataan ijab dan qabul.⁷

Pada dasarnya jual beli model dropshipping ini menguntungkan banyak pelakunya, meskipun dari segi hukumnya masih dipertanyakan keabsahannya, terlebih lagi jika dalam proses jual beli model dropshipping ini, produk yang dijual tidak sesuai dengan gambar yang ditawarkan yang mengakibatkan konsumen kecewa.

⁷ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, jilid IV & V (Jakarta: Gema Insani, 2011), 27.

Sistem jual beli model dropshipping ini sudah sangat populer dikalangan masyarakat dan menjadi salah satu peluang bisnis di era perkembangan teknologi ini. Jika diamati lebih mendalam, model transaksi dropshipping ini hampir menyerupai dengan salah satu sistem jual beli pesanan atau yang dikenal dengan *salam*.

Menurut Arifin,⁸ prinsip syari'at dalam perniagaan yaitu: kejujuran, jangan menjual barang yang tidak anda miliki, hindari riba dan berbagai celahnya. Sistem dropshipping, pada praktiknya, bisa melanggar ketiga atau salah satu prinsip tersebut sehingga keluar dari aturan syari'at alias haram.

Kepemilikan barang dalam jual beli menjadi hal yang mutlak harus terpenuhi, karena barang yang diperjual belikan harus termasuk dalam barang yang dimiliki secara penuh oleh penjual. Jika dalam transaksi jual beli barang tidak dimiliki secara penuh maka barang tersebut tidak dapat dijual. Tetapi bagaimana dengan jual beli dropshipping yang memberikan kemudahan menjual dengan tidak memiliki barang, yaitu dengan hanya memiliki gambar produknya barang yang dijual.

Berdasarkan permasalahan diatas, jual beli sistem dropshipping menjadi menarik untuk dikaji, mengingat kepemilikan barang yang akan dijual oleh penjual dan mempertimbangkan kemashlahatan dan kemudharatan akan transaksi ini. Maka penulis tertarik untuk mengkaji tentang “Konsep Jual Beli Model *Dropshipping* Perspektif Ekonomi Islam”.

⁸ Muhammad Arifin Badri, *Jual Beli Sistem Dropshipping*, No. 156 Ed. 9 Th ke-14 (Majalah Furqon: 2015), 6.

B. Pengertian Jual Beli

Dalam istilah bahasa arab, jual beli disebut dengan kata *al-bai'* yang berarti menjual, menukar dan mengganti sesuatu dengan sesuatu yang lain.⁹ Secara terminology jual beli adalah saling tukar menukar harta melalui cara yang telah di tentukan. Cara yang di maksud adalah dengan melalui Ijab dan Qabul. Dengan kata lain jual beli adalah saling menukar harta dengan yang lainnya dalam bentuk pemindahan kepemilikan.

Menurut syar'i jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, atau pemindahan kepemilikan dengan kompensasi menurut konteks yang disyariatkan. Jual beli disyariatkan oleh Allah untuk hambanya sebagai kelapangan dan kemudahan.¹⁰

Menurut Sabiq,¹¹ Jual beli adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lain yang didasari dengan keridhaan antara keduanya. Atau memindahkan hak milik dengan hak lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi. Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa jual beli merupakan pertukaran antara harta yang dimiliki dengan harta lain dengan menggunakan cara-cara yang dibolehkan dan didasari dengan kerelaan antara kedua belah pihak.

⁹ M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 113.

¹⁰ Yusuf As-Sabatin, *Bisnis Islami dan Kritik atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis* (Bogor: Al-Azhar Press, 2009), 107.

¹¹ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 4* (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2004), 120.

C. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan al-Qur'an, sunnah, dan Ijma' ulama. Dilihat dari aspek hukum jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara', adapun dasar hukum dari Al-Qur'an antara lain:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."¹²

وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۖ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَعَلَّوْا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ
بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيَعْلَمُ اللَّهُ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya : "Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu."¹³

Sedangkan, dasar hukum dari sunnah antara lain: "Dari Hakim bin Hizam dari Nabi saw. beliau bersabda: "Orang yang bertransaksi jual beli berhak memilih (*khiyar*) selama keduanya belum berpisah "(HR. al-Bukhari).

Dari kandungan ayat-ayat Allah dan sabda Rasul diatas, para ulama fiqih berpendapat bahwa hukum asal jual beli adalah mubah (boleh). Akan tetapi, pada situasi-situasi tertentu, menurut imam Asy-Syaitibi, hukumnya berubah menjadi wajib. Imam Asy-Syaitibi memberikan contoh melalui praktik ihtikar (penimbunan barang yang menyebabkan persediaan barang hilang dari pasar dan harga menjadi naik). Apabila terjadi praktek seperti yang dijelaskan diatas, maka pemerintah boleh memaksa para pedagang menjual barang-barang sesuai dengan harga pasar sebelum terjadi pelonjakan harga barang tersebut. Para pedagang diharuskan memenuhi ketentuan yang telah di tetapkan pemerintah dalam menentukan harga pasaran.¹⁴

¹² QS.al-Baqarah [2]: 275

¹³ QS.al-Baqarah [2]: 282

¹⁴ M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 117.

D. Rukun Dan Syarat Jual Beli

Dalam jual beli terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi, agar jual beli tersebut dikatakan sah oleh syara'.¹⁵ Menurut jumhur ulama, terdapat empat rukun jual beli, yaitu:¹⁶

1. Penjual, ia harus memiliki barang yang akan dijual atau mendapatkan izin untuk menjualkan suatu barang, penjual juga harus sehat akal nya.
2. Pembeli, sehat akal nya, bukan orang atau anak kecil yang tidak memiliki kemampuan untuk membeli.
3. Barang yang dijual, yang dijual harus barang yang di perpolehkan, bersih, dapat diserahkan ke pembeli, dan bisa diketahui pembeli.
4. Pernyataan kata ,yaitu ijab (penyerahan) dan Qabul (penerimaan) dengan perkataan.

Disamping terpenuhi rukun-rukunnya, jual-beli dapat dikatakan sah apabila syarat-syaratnya juga,yaitu:¹⁷

1. Syarat bagi pelaku akad

Ulama sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat :

- a. Berakal. Yang dimaksud yaitu dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya. Sedangkan orang gila atau bodoh dan anak kecil tidak sah jual belinya.
- b. Atas kehendak sendiri. Niat untuk ridha bagi setiap pihak untuk melepaskan hak miliknya dan memperoleh ganti hak milik orang lain. Maksudnya adalah bahwa dalam transaksi jual beli, salah satu pihak tidak ada paksaan oleh pihak lainnya dan atas dasar kesadaran masing-masing pihak.¹⁸

¹⁵ Abdurrahman dkk, *Fiqih Muamalah* (Jakarta; Prenada Media Group, 2010), 70.

¹⁶ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu, jilid IV & V* (Jakarta: Gema Insani, 2011), 29.

¹⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Amza, 2010), 187-188.

¹⁸ R. Abdul Djamil, *Hukum Islam: Asas-Asas Hukum Islam* (Bandung: Mandar Maju, 1992), 141-142.

2. Syarat barang yang menjadi objek akad

Yang dimaksud dengan obyek jual beli adalah benda yang menjadi sebab terjadinya jual beli. Syarat-syarat barang akad antara lain.¹⁹

a. Suci (halal dan tayyib)

Tidaklah sah menjual barang najis atau haram seperti darah, bangkai dan daging babi. Karena benda-benda tersebut menurut syariat tidak dapat digunakan.

b. Bermanfaat

Barang yang tidak bermanfaat tidak sah untuk diperjual belikan. Oleh sebab itu, bangkai, khamar dan darah, tidak sah menjadi objek jual beli, karena dalam pandangan syara' benda-benda seperti itu tidak bermanfaat.²⁰

c. Milik orang yang melakukan akad

Tidak sah menjual barang yang belum menjadi hak milik. dan tidak sah menjual barang yang tidak ada atau diluar kemampuan penjual untuk menyerahkannya.²¹

d. Mengetahui kriteria barang

Keberadaan barang diketahui oleh penjual dan pembeli, baik mengenai bentuk, takaran, sifat dan kualitas barang. Apabila dalam suatu transaksi keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka jual beli tersebut mengandung unsur penipuan (gharar).

3. Syarat akad (Ijab dan Qabul)

Tiga hal yang menjadi syarat dalam ijab dan qabul:²²

a. Legalitas pelaku transaksi

b. Pernyataan qabul sesuai dengan kandungan pernyataan ijab

c. Transaksi dilakukan di satu tempat.

Para ulama fiqih sepakat bahwa faktor utama dari jual beli adalah keridhaan kedua belah pihak. Apabila ijab qabul telah diucapkan dalam akad, maka pemilikan barang atau uang telah berpindah tangan dari pemilik semula.

¹⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 4* (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2004), 123.

²⁰ Yusuf As-Sabatini, *Bisnis Islami dan Kritik atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis* (Bogor: Al-Azhar Press, 2009), 132.

²¹ Adiwarmanto Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2012), 92.

²² Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu, jilid IV & V* (Jakarta: Gema Insani, 2011), 37-41.

E. Dropshipping

Dropshipping adalah metode berjualan, bisa dilakukan oleh badan usaha atau perorangan dengan tidak melakukan penyetokan barang dari kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang sesungguhnya atau supplier.²³ Menurut Iswidharmanjaya,²⁴ Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun. Ada tiga pihak yang terlibat dalam transaksi di atas, Dropsipper, Penjual, dan Pembeli.

Menurut Feri Sulianta,²⁵ transaksi dropshipping adalah salah satu metode jual beli yang dilakukan dengan cara online, dimana badan usaha atau perseorangan tidak memiliki barang dan melakukan penyetokan barang, melainkan menjalin kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya.

Sistem dropship memungkinkan anda berjualan tanpa harus repot menyediakan stok barang dan melakukan pengiriman. Posisi anda sebenarnya sebagai marketing yang bertugas mencari pembeli, kemudian distributor melakukan pengiriman ke pembeli atas nama anda (penjual) dengan melakukan transfer terlebih dahulu sesuai dengan harga yang telah disepakati.²⁶

²³ Feli Sulianta, *Langkah Jitu Jualan Online* (Bandung: PT. Publika Edu Media, 2015), 2.

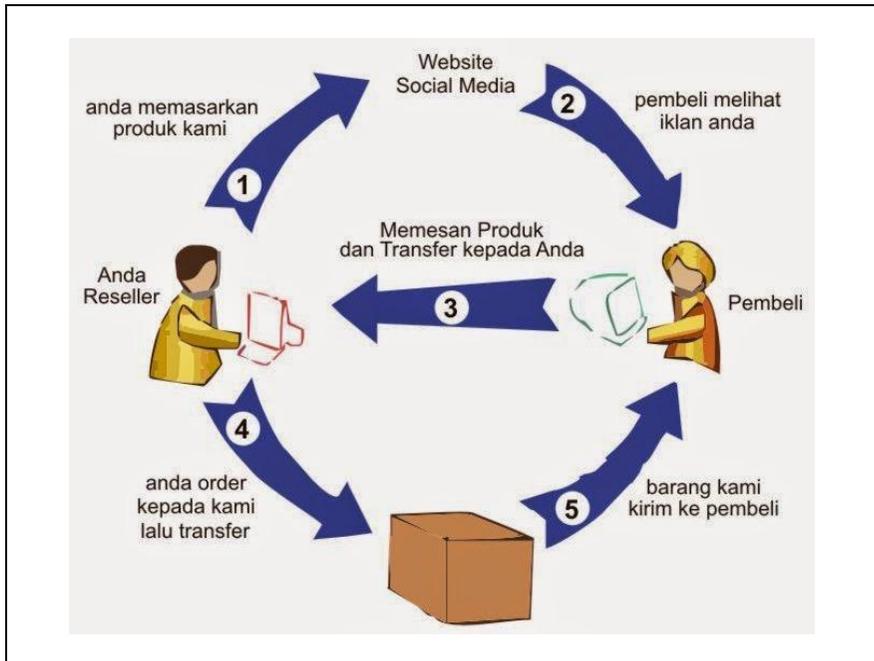
²⁴ Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), 5.

²⁵ Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), 4.

²⁶ Deny Setiawan, *Buat Toko Online Sendiri Dengan Opencart* (Yogyakarta: Andi Offset, 2014), 96.

F. Mekanisme Transaksi Dropshipping

Berikut adalah mekanisme transaksi jual beli dengan menggunakan sistem dropshipping menurut beranda agency.²⁷



Penjelasan:

1. Penjual mempromosikan produk di website, toko online, social media dan lain-lain
2. Calon Pembeli kemudian melihat postingan atau iklan dari penjual
3. Calon Pembeli kemudian tertarik dan memesan produk yang diinginkan. Maka mereka harus mengirimkan sejumlah uang ke rekening penjual.
4. Setelah uang diterima, maka penjual mengirim uang ke supplier yang sudah diambil labanya dan menginformasikan kepada pihak supplier untuk mengirimkan produk langsung ke pembeli atas nama penjual atau toko penjual.
5. Supplier mengirimkan produk kepada pembeli dengan mencantumkan nama toko penjual. Jadi pembeli tidak pernah tahu bahwa barang yang dibeli adalah milik supplier.

²⁷ Beranda Agency, *Dropshipping: Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), 37.

G. Kelebihan Dan Kekurangan Dropshipping

1. Kelebihan Dropshipping²⁸

Kelebihan jual beli model dropshipping sangat banyak sekali jika dibandingkan dengan model bisnis-bisnis lainnya, diantaranya:

- a. Tidak perlu membeli produk terlebih dahulu, sehingga tidak membutuhkan modal yang besar. Jika sudah ada pembeli yang membayar, penjual tinggal meneruskan uang pembayaran tersebut kepada supplier setelah di potong keuntungan (laba) nya.
- b. Tidak perlu menyediakan tempat untuk gudang barang.
- c. Transaksi bias dilakukan kapan saja dan di mana saja.
- d. Tidak menyita banyak waktu, kerana produksi, packing, dan pengiriman barang dilakukan oleh pihak supplier.
- e. Tidak perlu memikirkan pembuatan promosi produk, karena pihak suplier sudah menyediakan katalog untuk digunakan sebagai sarana promosi.
- f. Biaya operasional yang sangat kecil dikarenakan tidak perlu membayar karyawan, mengeluarkan biaya pengemasan atau lainnya. Yang diperlukan hanya akses internet.
- g. Bisa dilakukan dirumah.
- h. Tidak perlu repot mengemas dan mengirimkan barang ke pembeli. Hal tersebut dikarenakan supplier yang melakukannya.
- i. Potensi penghasilan yang cukup besar karena umunya persentase keuntungan kita yang menentukan sendiri.
- j. Tidak memerlukan persiapan yang rumit untuk memulainya tidak memerlukan persiapan yang rumit.

2. Kekurangan Jual Beli Dropshipping

Adapun kekurangan dari sistem dropshipping antara lain:

- a. Margin laba yang diperoleh tidak terlalu besar.
- b. Kesulitan memantau stok barang.
- c. Resiko kalah bersaing dengan reseller.
- d. Kesulitan dalam menjawab komplain dari konsumen.

²⁸ Catur Hadi Purnomo, *Jual Beli Online Tanpa Repot dengan Dropshipping* (Jakarta: PT Elek media komputindu, 2012), 4.

H. Praktik Dropshipping Dalam Jual Beli

Secara umum apapun bentuk jual beli dalam hukum Islam adalah mubah (boleh) yang di dasarkan pada kaidah fiqh, yang artinya: Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh,kecuali ada dalil yang melarang.²⁹ Islam memperbolehkan penganutnya untuk melakukan berbagai bentuk muamalah dengan tujuan kemaslahatan bersama, tetapi kebolehan tersebut bisa saja berubah menjadi sesuatu yang dilarang apabila terdapat alasan-alasan tertentu.

Dalam Islam, jual beli merupakan bentuk usaha yang diperbolehkan, dan telah diatur dalam Al-Qur'an dan al-Sunnah. Beberapa alasan yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi terlarang salah satunya adalah apabila dalam jual beli tersebut mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak. Kesepakatan dan kerelaan sangat ditekankan dalam setiap transaksi jual beli.³⁰

Sebagai akad, jual beli memiliki rukun dan syarat yang wajib dipenuhi sehingga bisa dikatakan sah menurut syara'. Apabila salah satu dari rukun jual beli tidak terpenuhi maka dapat dikategorikan sebagai jual beli yang tidak sah. Berkaitan dengan jual beli model dropshipping, penulis akan menganalisis dari segi hukum Islam berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli, yaitu:

1. Pelaku Akad

Akid adalah pihak yang melakukan transaksi, dalam konteks jual beli mereka adalah penjual dan pembeli. Ulama fiqh memberikan persyaratan yang harus dipenuhi oleh akid, yaitu ia harus memiliki ahliyah, wilayah dan iradah.³¹ Sedangkan, Jual beli model dropshipping ini seringkali di kerjakan secara online, yaitu tidak di ketahui secara jelas antara pembeli atau penjualnya karena tidak bertatap muka secara langsung. Sedangkan untuk pembayarannya dengan cara mentransfer uang direkening bank atas nama took online (penjual) yang ditujukan. Jadi bias di katakan penjual maupun pembeli menjadi nasabah suatu bank. Dan persyaratan menjadi nasabah suatu bank harus memiliki KTP. Pembuatan KTP dapat dilakukan ketika seseorang sudah berumur 17 tahun, artinya sudah dewasa.

²⁹ R. Abdul Djamil, *Hukum Islam: Asas-Asas Hukum Islam*. (Bandung: Mandar Maju, 1992), 10.

³⁰ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004), 86.

³¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Amza, 2010), 116.

Dalam hal jual beli model dropshipping, mereka melakukan akad jual beli berdasarkan kehendak sendiri dan tidak ada paksaan dari orang lain. Penjual dengan kesadarannya melakukan berbagai promosi melalui social media yang dikerjakan terus menerus dan tanpa paksaan dari orang lain. Dan pembeli membeli barang yang di tambahkan ke etalase online berdasarkan dengan apa yang dibutuhkan dan bermanfaat bagi dirinya atas keinginan sendiri tanpa paksaan dari orang lain.

Dari penjelasan diatas diketahui bahwa praktek jual beli yang menggunakan sistem dropshipping pada online shop dari segi syarat aqidnya telah sesuai dengan aturan jual beli yang datur dalam syariat Islam.

2. Barang yang dijual

Barang yang dijual adalah barang yang diperbolehkan, suci, memberikan manfaat menurut syara', tidak terbatas oleh waktu, bias di serah terimakan dengan cepat atau tidak, milik sendiri, diketahui pembeli walaupun hanya dengan kriterianya. Objek dalam bisnis online di haruskan memenuhi kriteria yang disyaratkan, yaitu berupa jasa atau komoditi yang halal, mempunyai nilai dan manfaat, memiliki kejelasan baik bentuk, fungsi maupun keadaannya, serta dapat diserahkan terimakan pada waktu, tempat yang telah disepakati.³²

Menurut Nur Baits dan Arifin,³³ dan Afifuddin (Majalah asy-syariah) dilarang menjual barang yang tidak dia miliki dan sesuatu yang tidak menjadi kepunyaannya, sebagaimana sabda Rasulullah yang artinya: “Dari Hakim bin Hizam, “Beliau berkata kepada Rasulullah, ‘Wahai Rasulullah, ada orang yang mendatangiku. Orang tersebut ingin mengadakan transaksi jual beli, denganku, barang yang belum aku miliki. Bolehkah aku membelikan barang tertentu yang dia inginkan di pasar setelah bertransaksi dengan orang tersebut?’ Kemudian, Nabi bersabda, ‘Janganlah kau menjual barang yang belum kau miliki.’” (HR. Abu Daud, No. 3505).

³² Arif Purkon, *Bisnis Online Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2014), 31-32.

³³ <https://pengusahamuslim.com>, diakses 10 Maret 2019.

Dari hadist diatas menunjukkan adanya larangan tegas bahwa seseorang tidak boleh menjual sesuatu kecuali telah dimiliki, baik dijual cash ataupun tempo. Dropshipping termasuk sistem jual beli yang bias jadi ternasuk dalam larangan hadis di atas, karena penjual sama sekali tidak mempunyai barang. Namun, dalam kondisi bersamaan, penjual menjual barang milik supplier. Artinya, penjual menjual barang yang tidak kepunyaannya.

Tetapi jika pemilik barang menghendaki barangnya di jualkan, maka tentu saja hukumnya menjadi halal dan penjual berhak untuk mendapatkan fee atas jasa menjualkan. Dropshipping diperbolehkan asal tidak termasuk bai' muashalah dan bai' ma'dum. Adapun skim dropship yang diperbolehkan bisa dikategorikan dalam beberapa skim transaksi: Pertama, Penjual hanya sebagai marketing, dan dia mendapat fee. Kedua, Penjual menentukan harga sendiri, lalu setelah mendapatkan pesanan barang, penjual membeli barang dari supplier. Ketiga, Pembeli mengirimkan uang tunai kepada penjual sebesar harga barang yang akan dipesan dan membayar ongkos kirim.

Berdasarkan paparan diatas, Penulis berkesimpulan bahwa terdapat dua pendapat terkait praktik jual beli dropshipping. Dari sisi kepemilikan barang, diperbolehkan jika penjual bisa menghadirkan barang yang dijual, dan penjual mendapatkan izin dari suplier. Dropshipping dilarang karena barang tersebut belum menjadi kepunyaan penjual sepenuhnya dan masih di tangan supplier.

Dalam jual beli model dropshipping, barang akan sampai ke alamat pembeli dalam 2/3 hari dan paling lambat 7 hari menyesuaikan dengan penggunaan jasa yang telah dipilih. Dalam salah satu syarat barang yang akan di jual adalah mampu menyerahkan. Pembeli dapat mengetahui jarak waktu pengirimannya melalui informasi sesuai jasa pengiriman yang di pilih.

Tempat penyerahan adalah sesuatu yang telah disepakati sebelumnya. Ketika tempat penyerahan barang berubah dari tempat yang telah disepakati tanpa adanya kesepakatan terlebih dahulu, maka salah satu atau kedua belah pihak berhak untuk membatalkan akad. Tetapi ketika keduanya tidak menyebutkan tempat, maka akad tetap sah menurut mayoritas ulama.

Dalam praktek dropshipping tempat penyerahan barang yaitu barang diantarkan ke rumah konsumen melalui jasa pengiriman seperti Jasa Pengiriman PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE), PT. Citra Van Titipan Kilat (TIKI), PT. Pos Indonesia dan lain-lain. Meskipun dalam transaksi ini tempat penyerahannya tidak disebutkan, tetapi transaksi ini tetap sah.

Hal terpenting dalam jual beli adalah adanya keridhaan dari kedua belah pihak. Keridhaan tersebut dapat dilihat dari ijab qabul yang dilangsungkan. Pernyataan ijab qabul bias dengan lisan, tulisan, berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab qobul.³⁴ Dalam masalah ini, akan dalam sistem dropshipping adalah dengan cara melalui tulisan.

I. Hal-Hal Yang Dilarang Dalam Proses Dropshipping

Sistem jual beli dropshipping tidak diperbolehkan apabila dalam hal ini mengandung unsur penipuan dan barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang di dapatkan. Dalam transaksi jual beli model dropshipping hal yang harus dihindari yaitu penipuan, ketidakjelasan barang dan harga dan melepas complain konsumen. Sistem dropshipping pada praktiknya bisa melanggar prinsip tersebut yang dapat menyebabkan keluar dari aturan syariat.

Kejujuran merupakan kunci utama keberhasilan dan kelanggengan suatu bisnis. Promosi yang tidak jujur merupakan salah satu bentuk kebohongan yang akan merugikan pebisnis dan produknya.³⁵ Hal yang menjadikan kekhawatiran antara penjual dan pembeli dalam system jual beli dropshipping adalah jika pembeli melakukan pembelian atau pemesanan, tidak melakukan pembayaran atau tidak melunasi sisa pembayarannya.

Pembisnis online harus menampakkan spesifikasi dan bentuk barang yang di jual secara utuh. Oleh sebab itu dalam situs jual beli, penjualan online berbasis media sosial, penjual harus menampilkan fisik dari produk tersebut dari berbagai macam sisi. Bahkan jika perlu penjual dapat menampilkan video dari produk yang akan dijual tersebut, terutama tentang cara menggunakan produk tersebut, sehingga calon pembeli dapat menilai kualitas dari barang yang ditawarkan tersebut.

³⁴ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2014), 78.

³⁵ Arif Purkon, *Bisnis Online Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2014), 15.

Tujuan dari penjual menampilkan gambar dari berbagai macam sisi adalah untuk meminimalkan timbulnya permasalahan akibat perbedaan kualitas antara promosi yang ditampilkan dengan realitas barang yang dijual.³⁶

Dalam syari'at perniagaan, Islam mengajarkan kita agar senantiasa membangun perniagaan di atas kejelasan. Kejelasan dalam harga, barang, dan akad. Sebagaimana Islam juga mensyari'atkan agar kita menjauhkan akad perniagaan yang kita jalin dari segala hal yang bersifat untung-untungan, atau yang disebut dalam bahasa arab dengan gharar, dikarenakan unsur gharar atau ketidakjelasan status, sangat rentan untuk menimbulkan persengketaan dan permusuhan. Kejelasan adalah salah satu hal yang terpenting dalam jual beli melalui internet, kejelasan ini harus ditunjukkan oleh kedua belah pihak.

Dalam praktik dropshipping, objek barang kadang tidak sesuai dengan hasil pemotretan. Barang kadang terlihat lebih bagus dengan barang aslinya. Misalnya terjadi penyimpangan warna karena pengambilan gambar yang tidak tepat. Jika terjadi seperti ini sebagai penjual sebaiknya dapat menjelaskan kepada pembeli dengan pernyataan bahwa barang yang diperdagangkan 85% - 90% mirip dengan aslinya karena faktor teknis.³⁷

Kejelasan barang yang diperjual belikan paling tidak memenuhi empat hal, antara lain:

1. *Lawfulness*, produk-produk yang di sediakan dalam jual beli dropshipping yaitu barang yang halal untuk dipergunakan oleh manusia.
2. *Existence*, Online shop yang serius akan memberikan pelayanan yang baik, mulai dari tampilan produk yang dipromosikan dengan menampilkan ciri- ciri produk dengan rinci, mencantumkan alamat penjual yang jelas dan kontak yang dapat dihubungi.
3. *Delivery*, online shop selama ini pengirimannya ada yang tidak sesuai dengan waktu yang dijanjikan. Jadi harus diperhitungkan.
4. *Price Determination*, dalam promosi penjual telah menampilkan semua gambar beserta deskripsiproduknya.

³⁶ Arif Purkon, *Bisnis Online Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2014), 20.

³⁷ Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), 72.

Dalam dropshipping, penjual dapat menentukan harga sesuai yang diinginkan, terlepas dari harga yang telah disepakati oleh penjual dan supplier. Harga atas barang biasanya di cantumkan langsung pada rincian gambar barang. Hal ini sangat penting agar jual beli model dropshipping ini agar tidak terjadi kekeliruan pada saat pembayaran.

Dalam pembayaran, pembeli dapat mengetahui berapa biaya yang harus dibayar dan jangka waktu pengirimannya, hal tersebut dapat di lihat melalui informasi biaya pengiriman, adapun besar kecilnya tergantung banyaknya suatu pesanan barang atau produk dan lokasi tujuan pengiriman. Biaya pengiriman ditanggung pada pembeli. Penambahan biaya pengiriman diperbolehkan dalam Islam, karena termasuk dalam unsur jual beli adalah adanya kerelaan baik dari pembeli maupun penjual. Unsur kejelasan harus ada dalam jual beli sebagaimana hukum Islam yang disebutkan dalam hadits yang artinya: “Bersumber dari Abu Hurairah, beliau berkata : Rasulullah SAW melarang jual- beli kerikil (bai’ul hashat) dan jual-beli yang sifatnya tidak jelas bai’ul gharar”.

J. Menanggapi Komplain Pembeli

Pada kenyataannya jual beli yang terjadi antara penjual dan pembeli tidak sepenuhnya berjalan dengan lancar, terjadi kesalahpahaman sehingga menimbulkan bentuk protes atau komplain oleh pihak yang merasa dirugikan. Komplain terjadi bila konsumen tidak puas akan pelayanan atas barang yang dijualbelikan atau kesalahan yang telah dilakukan baik dari pihak supplier ataupun penjual itu sendiri maupun pihak lain yang terkait didalamnya yang mengakibatkan konsumen merasa dirugikan.

Memberikan kepuasan dan menjaga tingkat kepuasan pelanggan adalah nomor satu dalam bisnis, termasuk dalam bisnis jual beli online model dropshipping ini. Banyak pelaku usaha rela memberikan fasilitas dan pelayanan maksimal untuk bisa menciptakan kepuasan bagi setiap konsumennya. Komplain paling banyak dilakukan oleh pembeli pada penjual.

Beberapa hal yang mengakibatkan komplain dari pembeli antara lain: Pertama, Barang yang dikirim terlambat dating. Kedua, Barang yang diterima tidak sama dengan yang ada di dalam promosi. Ketiga, Terdapat kecacatan pada barang. Keempat, Pelayanan yang kurang memuaskan. Kelima, Tidak adanya penyelesaian dari pihak penjual.

Dalam transaksi dropshipping, apabila pihak pembeli mempunyai keluhan terhadap barang yang dibeli akibat kelalaian atau kesalahan pihak penjual, seharusnya penjual menyediakan pelayanan yang memungkinkan pembeli dapat menghubungi penjual dengan cara membuka web diskusi. Sebagai penjual maka harus peduli dengan masalah yang dihadapi oleh konsumen.

Dalam transaksi online shop, hak-hak konsumen sangat riskan sekali untuk dilanggar, mengingat konsumen tidak mendapatkan hak-haknya secara penuh dalam transaksi sistem dropshipping. Hak-hak tersebut antara lain :

1. Hak atas keamanan, kenyamanan dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dikarenakan para konsumen tidak langsung mengidentifikasi, melihat dan menyentuh barang yang akan dipesan.
2. Hak atas informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi suatu barang dikarenakan pelaku usaha dan konsumen tidak bertemu secara langsung.
3. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan jasa yang digunakan dikarenakan penjual dan pembeli tidak berkomunikasi secara langsung sehingga komunikasi dilakukan melalui media e-mail ataupun telfon sehingga sangat sulit konsumen dalam menyampaikan keluhan.

Menurut penulis, hak konsumen untuk mendapatkan informasi yang jelas mengenai identitas perusahaan milik pelaku usaha dalam transaksi sangat diperlukan, seperti alamat jelas dan nama pemilik toko online. Hal tersebut hampir belum bias dilaksanakan dalam transaksi jual beli sistem dropshipping, karena pada website pembeli sering kali tidak dicantumkan alamat lengkap perusahaan, biasanya yang ditampilkan pada website hanya nomor telfon dan alamat e-mail. Menurut penulis, akan sangat merugikan untuk konsumen jika dalam bertransaksi terjadi permasalahan. Sehingga konsumen akan kesulitan melakukan komplain pada penjual.

Penjual harus menanggapi secepat dan sebaik mungkin komplain dari konsumen. Jangan sampai konsumen menunggu lama untuk mendapatkan jawaban dari penjual. Perlakukanlah konsumen tersebut layaknya konsumen sendiri. Meskipun hanya menjualkan produk orang lain.³⁸

³⁸Agustina Wulandari, *Kaya Raya Menjadi Raja Bisnis Online* (Yogyakarta: Flashbooks, 2014), 224.

K. Penutup

Setelah dikaji dari sisi rukun dan syarat jual beli, transaksi jual beli model dropshipping ini telah memenuhi rukun akad dalam syariah. Sedangkan dari sisi kepemilikan atas objek barang dalam praktik jual beli dropshipping memiliki dua pendapat, yaitu:

1. Diperbolehkan, meskipun penjual tidak mempunyai stok barang yang akan dijualnya, dengan syarat penjual telah mendapatkan izin dari supplier dan dapat mengadakan barang yang akan diperjual belikan, karena pada prinsipnya penjual dalam transaksi sistem dropshipping ini adalah wakil bagi pemiliknya.
2. Dilarang, karena barang belum sepenuhnya milik penjual dan barang masih ditangan pemiliknya (supplier).

Adapun hal-hal yang harus dihindari dalam proses jual beli model dropshipping terutama bagi penjual yaitu: Pertama, Kecurangan (penipuan) yang dapat mengurangi kepercayaan calon konsumen untuk melakukan transaksi secara online terlebih model dropshipping. Kedua, Ketidakjelasan barang dan harga, dalam sistem dropshipping kejelasan barang dan harga menjadi sesuatu yang penting bagi konsumen untuk menghindari penjual online yang memiliki niat jahat dan kejelasan atas barang dan harga akan memberikan kenyamanan dalam melakukan transaksi.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman dkk. *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010.
- Agency, Beranda. *Dropshipping: Cara Mudah Bisnis Online*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013.
- Asnawi, Haris Faulidi. *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam*, Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004.
- As-Sabatin, Yusuf. *Bisnis Islami dan Kritik atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis*, Bogor: Al-Azhar Press, 2009.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqih Islam Wa Adillatuhu, jilid IV & V*, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Badri, Muhammad Arifin. *Jual Beli Sistem Dropshipping*, Majalah Furqon. No. 156 Ed. 9 Th ke-14, 2015.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media, 2005.
- Djamil, R.Abdul. *Hukum Islam: Asas-Asas Hukum Islam*, Bandung: Mandar Maju, 1992.
- Hasan, M.Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Iswidharmanjaya, Derry. *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.
- Jusmalianan. *Bisnis Berbasis Syari'ah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Karim, Adiwarmarman Azwar. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2012.
- Mahmudi. *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada Toko Oncell*, Bandar Lampung: Stimik Tektorat, 2013.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Amza, 2010.
- Purkon, Arif. *Bisnis Online Syariah*, Jakarta: Gramedia, 2014.
- Purnomo, Catur Hadi. *Jual Beli Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*, Jakarta: PT Elek media komputindu, 2012.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqih Sunnah Jilid 4*, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2004.
- Setiawan, Deny. *Buat Toko Online Sendiri Dengan Opencart*, Yogyakarta: Andi Offset, 2014.
- Sulianta, Feli. *Langkah Jitu Jualan Online*, Bandung: PT. Publika Edu Media, 2015.

- Sulianta, Feri. *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014.
- Wulandari, Agustina. *Kaya Raya Menjadi Raja Bisnis Online*, Yogyakarta: Flashbooks, 2014.