



Analisis *Dropship* Jual Beli Online Profitable dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah

Sutono ¹, Rizaldy Ardiansyah ²

^{1,2} Institut Al Azhar Menganti Gresik Jawa Timur

rektoristaz@gmail.com

Abstract: *Dropshipping is essentially a buying and selling process between a seller and a buyer using the internet. Dropshipping is a product sale that allows dropshippers to sell goods to customers using photos from suppliers or stores and then sell them to customers at a price determined by the dropshipper. The questions to be answered through this research are: a) How does the buying and selling process work using a dropship system? b) How does the buying and selling process work using a dropship system from a sharia economic perspective. The method used in this research includes descriptive research with a qualitative approach. The data used are primary and secondary data obtained from verses of the Qur'an and the Hadith, books and journals, articles, and mass media, both print and electronic, related to the focus of the problem being studied in this research. The data analysis technique used in this research is the Miles and Huberman analysis model, using data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of the study indicate that the Samsarah contract is a solution to dropship transactions. The original law is permissible or permissible if carried out in accordance with Islamic provisions.*

Keywords: *Buying and Selling, Dropship, profitable, Sharia Economics*

Abstrack: *Dropship* pada dasarnya merupakan jual beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet, *dropship* adalah penjualan produk yang memungkinkan *dropshiper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshiper*. Permasalahan yang ingin dicari jawabannya melalui penelitian ini adalah:a) Bagaimana proses jual beli dengan menggunakan sistem *dropship*? b) Bagaimana jual beli dengan menggunakan sistem *dropship* dalam perspektif ekonomi syari'ah. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, data yang digunakan adalah primer dan sekunder yang diperoleh melalui dari ayat-ayat al-Qur'an serta Al- Hadits, Buku dan Journal serta artikel maupun media massa baik cetak maupun elektronik yang berkaitan dengan fokus masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis Miles dan Huberman dengan menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Akad *samsarah* adalah solusi dari transaksi *dropship* hukum asalnya adalah boleh atau mubah bila dilakukan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Islam.

Kata Kunci: *Jual Beli, Dropship, profitable, Ekonomi Syari'ah*

1. LATAR BELAKANG

Jual beli merupakan aktivitas ekonomi yang sangat mendasar dalam kehidupan manusia dan menjadi salah satu bentuk muamalah yang dianjurkan dalam ajaran Islam. Islam memandang kegiatan perdagangan sebagai sarana yang halal dan mulia dalam memperoleh rezeki, selama dilakukan sesuai dengan ketentuan syariat. Rasulullah SAW bahkan menegaskan bahwa sebagian besar pintu rezeki terbuka melalui aktivitas perdagangan, yang menunjukkan betapa pentingnya sektor ini dalam kehidupan sosial dan ekonomi umat Islam (Ali, 2008). Kebolehan jual beli ditegaskan secara eksplisit dalam Al-Qur'an, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 275 yang menyatakan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Kementerian Agama RI, 2017).

Dalam Islam, aktivitas ekonomi diatur dalam ruang lingkup muamalah, yaitu seperangkat aturan yang mengatur hubungan antar manusia dalam bidang sosial dan ekonomi, termasuk transaksi jual beli dan pertukaran harta. Dari konsep muamalah ini kemudian berkembang fiqh muamalah, yaitu ketentuan hukum Islam yang bersifat praktis dan digali dari dalil-dalil terperinci untuk mengatur hubungan keperdataan antar individu dalam aktivitas ekonomi (Syafei, 2001; Suhendi, 2002). Hakikat jual beli dalam fiqh muamalah adalah akad tukar-menukar barang atau harta yang memiliki nilai, dilakukan secara suka rela antara dua pihak, serta memenuhi rukun dan syarat yang telah ditetapkan oleh syariat Islam (Wardi, 2010).

Seiring dengan perkembangan zaman, bentuk dan mekanisme jual beli mengalami perubahan yang sangat signifikan, terutama dengan hadirnya teknologi informasi dan komunikasi. Perkembangan internet telah melahirkan bentuk transaksi baru yang dikenal sebagai jual beli online atau e-commerce, yaitu transaksi barang dan jasa yang dilakukan melalui media elektronik, khususnya internet (Purkon, 2014). Di Indonesia, praktik jual beli online berkembang pesat melalui berbagai platform marketplace seperti Tokopedia, Shopee, Lazada, dan Blibli, yang memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi tanpa batasan ruang dan waktu (Nugraha, 2020).

Data Bank Indonesia menunjukkan bahwa nilai transaksi e-commerce di Indonesia mengalami peningkatan yang sangat signifikan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat konsumsi masyarakat, kemudahan akses internet, serta berkembangnya sistem pembayaran digital turut mendorong pesatnya pertumbuhan perdagangan online, yang menjadikan e-commerce sebagai salah satu penggerak utama ekonomi digital nasional (Nugraha, 2020). Kondisi ini menunjukkan bahwa transaksi ekonomi berbasis teknologi telah menjadi bagian tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat modern.

Salah satu bentuk jual beli online yang berkembang pesat di Indonesia adalah sistem dropship. Dropship merupakan model bisnis di mana penjual (dropshipper) menjual produk kepada konsumen tanpa harus memiliki atau menyimpan stok barang. Dalam sistem ini, dropshipper hanya memasarkan produk milik supplier, dan setelah terjadi transaksi, supplier yang akan mengirimkan barang langsung kepada konsumen atas nama dropshipper (Agency, 2013). Praktik ini dinilai menarik karena tidak membutuhkan modal besar, fleksibel, dan dapat dilakukan kapan saja serta di mana saja, sehingga banyak dijadikan sebagai pekerjaan sampingan oleh masyarakat.

Namun demikian, sistem jual beli dropship menimbulkan perdebatan dalam perspektif hukum Islam. Hal ini disebabkan adanya persoalan kepemilikan barang yang dijual, karena dalam fiqh muamalah salah satu syarat sah jual beli adalah bahwa barang yang diperjualbelikan

harus dimiliki atau berada dalam penguasaan penjual (ma‘qūd ‘alayh) secara sah (Syafei, 2001; Wardi, 2010). Dalam praktik dropship, penjual menjual barang yang secara fisik belum dimilikinya, sehingga menimbulkan keraguan terhadap keabsahan akad yang dilakukan.

Sebagian ulama memandang bahwa praktik dropship memiliki kemiripan dengan akad samsarah (perantara atau makelar), sehingga dapat dibolehkan apabila dilakukan dengan akad yang jelas, transparansi informasi, serta adanya izin dari pemilik barang. Namun, apabila tidak memenuhi syarat-syarat tersebut, maka akad jual beli dropship berpotensi menjadi akad fasid atau batal karena tidak terpenuhinya unsur kepemilikan dan kejelasan objek transaksi (Nur Fitria, 2017; Fadhli, 2016).

Perbedaan pandangan inilah yang menjadikan praktik jual beli dropship menarik untuk dikaji lebih lanjut dari perspektif fiqh muamalah. Kajian ini menjadi penting untuk memastikan bahwa aktivitas ekonomi berbasis digital tetap berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam serta terhindar dari unsur gharar, penipuan, dan ketidakadilan. Dengan demikian, diperlukan analisis mendalam mengenai keabsahan transaksi jual beli dropship ditinjau dari rukun dan syarat jual beli dalam Islam, khususnya terkait kepemilikan barang, kejelasan akad, serta dampak kemaslahatan dan kemudaratan yang ditimbulkan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara komprehensif praktik jual beli dengan sistem dropship dalam perspektif hukum Islam, guna memberikan pemahaman yang lebih jelas bagi masyarakat muslim dalam menjalankan aktivitas ekonomi digital yang sesuai dengan prinsip syariah.

2. KAJIAN TEORI

Penelitian yang dilakukan Desi Fatmawati, dengan tema “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online (Studi Kasus Ariana Shop)”. kesimpulan bahwa dalam praktik *dropship* online di Ariana Shop ini, penjual atau *dropshipper* tidak memiliki atau menyediakan barang yang akan dijual, ia hanya bermodalkan foto yang diposting di toko onlinenya. Ditinjau dari hukum Islam dari segi kepemilikan barang yang dijual di Ariana Shop ini adalah hukumnya sah, dikarenakan barang yang diperjualbelikan adalah hasil kerja sama antara penjual atau *dropshipper* dengan supplier selaku pemilik barang asli. Dan untuk akad yang digunakan dalam transaksi jual beli ini merupakan akad *salam* dan itu diperbolehkan.

Penelitian yang di lakukan oleh Robi’ah, Naf’ā. dengan tema “Sistem Jual Beli *Dropship* Bermitra Hijab Arrafi Perspektif Ulama Salatiga”. dapat disimpulkan bahwa Sistem *dropship* yang dilakukan Hijab Arrafi menggunakan model bagi hasil dan model jaminan, dimana model bagi hasil yaitu bagi hasil yang berbentuk persentase komisi tidak lebih dari

50%, model ini untuk mitra member dan *reseller*. Model selanjutnya yaitu dengan model bagi hasil dan jaminan, model ini dilakukan oleh mitra agen dan sub agen, mereka mendapatkan keuntungan bagi hasil bentuk persentase dan memberikan uang jaminan untuk *deposit*. Para ulama kota Salatiga memperbolehkan sistem jual beli *dropship* Hijab Arrafi tetapi dalam akadnya mereka berbeda pendapat, ada yang berpendapat dengan akad *simsaroh* yaitu *dropshipper* sebagai *simsar* atau makelar. Adapun yang berpendapat lain bahwasannya sistem *dropship* di Hijab Arrafi menggunakan akad *wakalah* yaitu *dropshipper* sebagai wakil dari *supplier*. Tetapi mereka bersepakat dalam prinsip-prinsip *muamalah* yaitu saling ridha, tidak ada unsur riba, tidak ada unsur tipuan, tidak ada unsur gharar dan jahalah, komoditas bukan yang diharamkan dan pihak yang berakad tidak ada yang dirugikan. Agar semua prinsip tersebut bisa terpenuhi maka *simsar* atau makelar dan wakil harus memberlakukan *khiyar* kepada pembeli, atau memberikan garansi apabila barang yang diterima tidak sesuai dengan deskripsi yang ada, karena posisi *dropshipper* tidak sedang memiliki atau membawa barang yeng dideskripsikan.

Sedangkan dalam penelitian ini penulis Jual beli dengan menggunakan sistem *dropship* dalam perspektif ekonomi syari'ah yaitu Transaksi pembelian dan penjualan *dropship* pada dasarnya *mubah*. Menurut penulis, kerangka kerja *dropship* menggunakan pendekatan akad *samsarah*, di mana *supplier* tetap sebagai tangan pertama, sedangkan *dropshipper* bertindak sebagai jasa promosi penjualan yang akan mendapatkan kompensasi dari *supplier* sesuai dengan persyaratan yang telah disetujui. Fenomena jual beli *dropship* yang semakin umum di berbagai tingkat masyarakat, menjadikan sistem jual beli ini sangat diperlukan karena sangat membantu berjalannya proses transaksi. Sistem jual beli ini mempengaruhi keuntungan keluarga muslim dalam *muamalah* untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Keuntungan ini dapat tercermin dalam pandangan kebaikan. serta saling membantu di antara *dropshipper* dan pembeli.

Penulis bisa menyimpulkan bahwa fenomena tindakan sistem jual beli *dropship* adalah jual beli yang diperbolehkan, jika barang yang dipertukarkan diklaim atau telah mendapat izin untuk diperjualbelikan dan juga menggunakan aturan syarat jual beli dalam islam salah satunya dengan menggunakan pendekatan akad *samsarah*, adapun dasar transaksi tersebut dapat ditinjau dari aspek adanya kebaikan yang besar didalamnya.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian pustaka (*library research*). Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang pada dasarnya bergantung pada informasi dari

perpustakaan. Pemeriksaan ini diarahkan dengan mengumpulkan data bahan dan catatan (buku) dari perpustakaan dan kemudian diselidiki melalui spekulasi yang diperoleh dari perpustakaan, karena eksplorasi inilah yang menjadi alasan penelitian yang mencoba mengungkap hubungan antara jual beli *Dropship* menurut sudut pandang dari hukum ekonomi syari'ah.

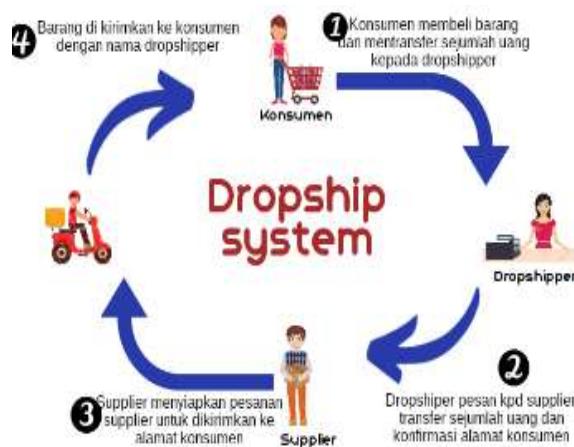
Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif memiliki tujuan menggali atau juga membangun satu proporsi atau juga menjelaskan makna dibalik suatu realita. Peneliti berpijak dari suatu realita atau peristiwa yang sedang berlangsung di lapangan. Penelitian metode kualitatif bisa diartikan sebagai penelitian yang dapat memberikan hasil data-data deskriptif, mengenai kata-kata lisan ataupun tulisan, dan tingkah laku yang bisa diamati dari orang-orang yang diteliti. Penelitian kualitatif juga merupakan penelitian yang dapat menghasilkan deskripsi berupa kata-kata atau lisan dari fenomena yang diteliti atau dari orang-orang yang berkompeten dibidangnya.

Dalam penelitian ini, teknik analisis data kualitatif mengikuti konsep ini Miles dan Huberman menyarankan kegiatan analisis data Kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlanjut hingga Lengkap, jadi datanya jenuh. Dalam hal ini peneliti menggunakan teknik Melakukan analisis data berupa reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses jual beli *dropship* digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1. Skema Proses *Dropship*



Sumber: <https://www.maxoke.com/2019/07/bisnis-dropship.html>

Penjelasan gambaran di atas sebagai berikut:

- a. Sebagai seorang *dropshipper*, maka wajib untuk mempromosikan barang dagangannya tersebut.

- b. Jika pembeli tertarik dan ingin memesan barang tersebut, maka *dropshipper* akan menjual barang tersebut dengan menggunakan harga dari *supplier* ditambah dengan ongkos kirim dan keuntungan yang akan diambil oleh *dropshipper*.
- c. Pembeli akan melakukan transfer sejumlah uang kepada *dropshipper* sesuai dengan harga yang telah ditentukan.
- d. *Dropshipper* akan memesan barang kepada *supplier* sesuai dengan pesanan pembeli atau konsumen dan mentransfer harga yang telah disepakati.
- e. Barang akan dikirim dari *supplier* ke pembeli menggunakan nama *dropshipper*. *supplier* tidak membuat barang sesuai keinginan pembeli, tetapi *supplier* menyiapkan barang sesuai stok yang sudah disiapkan untuk langsung dijual. Pekerjaan *dropshipper* dapat diartikan sebagai wakil *supplier* yang mempunyai tugas untuk mengiklankan barang dagangan *supplier*.

Transaksi *dropship* menurut Penulis yaitu teknik bisnis di mana seorang menawarkan barang milik orang lain atau produsen tanpa perlu terlebih dahulu membeli dari mereka, dan kemudian barang tersebut akan dikirim langsung ke konsumen.

Dropship berasal dari bahasa Inggris artinya adalah “mengirimkan barang titipan” Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, dengan teknik ini sebagai penjual, tidak perlu untuk terlebih dahulu membeli suatu produk dan menyimpannya, karena nantinya pesanan yang didapat dari konsumen hanya harus disampaikan kepada produsen, dan kemudian mereka akan melakukan pengiriman kepada konsumen. Sistem *dropship* ini biasanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki keterbatasan dalam hal modal, dan tidak memerlukan modal apapun dalam menjalankannya, karena mereka hanya perlu menerima pembayaran dari konsumen, kemudian membayar produsen dan menyimpan kelebihannya sebagai keuntungan.

Dalam jual beli menggunakan sistem *dropshipping* bentuk pertanggung jawaban yang dapat diberikan ketika terjadi ketidaksesuaian barang dengan yang sudah dijelaskan dalam foto adalah dengan cara memberikan penggantian barang dengan syarat barang yang akan ditukarkan dengan syarat itu memang rusak alami dari *supplier*, maka akan diganti dengan barang yang sesuai atau senilai dan penggantian tidak dapat diuangkan, apabila rusak dalam perjalanan maka itu yang menjadi resiko pembeli. Namun, tidak selalu *dropshipper* menerima *complain* jika terjadi ketidakpastian. bahwa barang yang sudah dibeli dan diterima tidak mendapatkan penggantian. Hal tersebut tentu saja menjelaskan bahwa prinsip tanggungjawab dalam jual beli menggunakan sistem *dropshipping*.

Faktanya, transaksi antara pembeli dan penjual tidak sepenuhnya lancar, dan terdapat kesalahpahaman yang akan menyebabkan pihak yang dirugikan mengajukan protes atau pengaduan sebagian besar keluhan tersebut dibuat oleh pembeli kepada penjual beberapa hal yang menyebabkan keluhan pembeli antara lain yaitu keterlambatan pengiriman, barang yang diterima berbeda dengan barang dalam promosi, produk rusak, pelayanan kurang memuaskan, penjual tidak memiliki penyelesaian.

Hal-hal yang dilarang dalam proses dropship

Sistem jual beli *dropship* tidak diperbolehkan apabila dalam hal ini mengandung unsur penipuan dan barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang didapatkan. Dalam transaksi jual beli model *dropship* hal yang harus dihindari yaitu penipuan, ketidakjelasan barang dan harga dan melepas *complain* konsumen. Sistem *dropship* 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 adalah salah satu jenis kebohongan yang akan merugikan pebisnis dan barang-barang mereka. Yang menimbulkan kekhawatiran di antara penjual dan pembeli dalam sistem *dropship* adalah jika konsumen melakukan pembelian atau permintaan, tidak melakukan pembayaran atau tidak melunasi sisa pembayarannya.

Harus Diperhatikan masalah yang dihadapi konsumen. Dalam transaksi toko online, mengingat konsumen belum sepenuhnya memperoleh haknya dalam bertransaksi dengan sistem *dropship*, maka risiko pelanggaran hak konsumen sangat tinggi.

Hak-hak ini meliputi: Hak atas keamanan, kenyamanan, dan kesejahteraan dalam produk yang dikonsumsi karena pembeli tidak dapat secara langsung membedakan, menyentuh, dan melihat barang dagangan yang akan dipesan, Hak atas data yang jelas, benar, dan sah sehubungan dengan keadaan produk karena pelaku usaha dan pembeli tidak bertemu langsung.

Pandangan Ekonomi Syari'ah Terhadap Transaksi Dropship

Dampak dari peningkatan bisnis *online* yang luar biasa ini, akan sangat mudah untuk menemukan penjual *online* dadakan yang mencoba untuk mencoba meskipun mereka hanya menjual melalui gambar. Dengan sistem *dropship* mereka melayani pelanggan mereka meskipun pedagang tidak pernah tahu sifat barang dagangan selain bentuk gambar, begitu banyak *dropship* dengan alasan bahwa ada beberapa tingkat kesepakatan yang menjual produk hanya dengan gambar.

Banyak ahli *fiqh* yang ketika mendapat pertanyaan dari masyarakat umum tentang hukum *dropship*, mereka menjawab bahwa *dropship* itu haram. Hal ini dengan alasan bahwa dalam akad ini *dropshipper* menjual produk yang tidak mereka miliki. Jawaban ini merupakan respon yang tepat yang sering dikomunikasikan oleh para ahli *fiqh* di Indonesia.

Tinjauan syariat Islam tentang jual beli bursa *online* dengan sistem *dropship* ini telah ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Hadits tentang kebolehan dan hal-hal yang diharamkan dalam jual beli tersebut, "*Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*", dan semua jenis bursa jual beli yang mengandung komponen *garar*.

Akad *samsarah* adalah perantara antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dagangan dengan pembeli untuk membantu proses jual beli dengan imbalan sebagai upah dan komisi. Hukum asalnya dapat diterima atau dibolehkan jika dilakukan sesuai dengan pengaturan yang ditetapkan oleh Islam. Jelas bahwa akad *samsarah* adalah perantara antara pedagang dan pembeli. Kewajiban produsen adalah untuk membayar upah para pekerja atau *simsar* dimana mereka bekerja untuk pihak produsen tersebut sebaik mungkin. Jika akad yang digunakan dalam menjalankan sistem outsourcing adalah akad *samsarah*, maka sebelum menjalankan sistem *dropship*, terlebih dahulu ada kesepakatan kerjasama dengan produsen, harga produk tidak ditetapkan oleh diri sendiri, namun ditentukan oleh produsen. Untuk usaha yang terkoordinasi ini, seseorang mendapat posisi untuk ikut mengiklankan produknya. Adapun dalil yang terkait dengan pensyariatan *samsarah* Hal ini sesuai dengan Firman Allah Q.S. al-Maidah ayat 2:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحِلُّوا شَعَابِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرُ الْحَرَامُ وَلَا الْهَدْيُ وَلَا الْفَلَابِدُ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ
الْحَرَامِ بَيْتُكُوْنَ فَضْلًا مِّنْ رَبِّهِمْ وَرَضْوَانًا وَإِذَا حَلَّتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ أَنْ صَدُّوكُمْ
عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعَدُّوا وَتَعَاوِنُوا عَلَى الْبَرِّ وَالْتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوِنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدُوانِ وَإِنَّ اللَّهَ عَلَى النَّاسِ بِالْعِقَابِ

Dalam hadits di atas (Q.S al maidah:2)¹. Rasulullah tidak mengingkari pekerjaan yang dilakukan oleh *simsar* namun Rasulullah memberi nasehat dan memberi mereka nama yang lebih tinggi. Selain itu tidak ada ulama yang membatasi tindakan *samsarah*. Karena ini adalah hal yang *mubâh* (boleh), kesepakatan ulama menyatakan bahwa *samsarah* diperbolehkan. Perbedaan antara *wakâlah* dan *samsarah* adalah bahwa akad *wakâlah* adalah akad yang mengizinkan *wakil* untuk melakukan *tasarruf* atau tukar-menukar sesuai dengan petunjuk *muwakkilnya*, meskipun *simsar* tidak melakukan jual beli, *simsar* hanya

¹ Al-Qur'an, 5 (Al-Maidah):2.

berjalan sebagai perantara antara penjual dan pembeli. *Simsar* juga menunjukkan kepada orang suatu barang atau jasa dan harganya. Sangat mungkin seseorang menggunakan tenaga *simsar* untuk membantunya melakukan transaksi.

4. Jual beli *online* menggunakan sistem *dropship* dalam etika bisnis ekonomi syari'ah

Jual beli merupakan kesepakatan sukarela antara dua pihak untuk pertukaran barang atau barang berupa barang, kedua belah pihak menerima barang dan pihak lainnya menerima barang sesuai dengan kesepakatan yang disepakati. Jual beli dengan sistem *dropshipping* langsung didasarkan pada kesepakatan antara *dropshipper* dan pembeli, dimana barang yang akan diperdagangkan dipesan terlebih dahulu ke *dropshipper* sesuai spesifikasi yang ditentukan pada gambar atau foto yang disediakan, pembayarannya dilakukan sebelum barang diterima oleh pembeli. Jual beli menggunakan sistem *dropshipping* ini termasuk jual beli yang disebutkan sifat-sifat barang yang diperjualbelikan.

Dalam bisnis *online*, kegiatan *dropship* yang sudah menjadi *trend* saat ini memang bisa dijalankan dengan sistem *wakâlah* atau *samsarah*, tentunya ada beberapa hal yang harus diperhatikan, beberapa di antaranya dapat digambarkan di bawah ini.

- a. Seorang *reseller* sebelum melakukan *dropship*, ia harus mengumumkan kesepakatan kepada *up-linenya* (penyedia, *supplier* atau distributornya), minta izin untuk mempertahankan bisnis dengan akad *wakâlah* atau *samsarah*. Saat memilih akad *wakalah*, harus disepakati dari awal bahwa *reseller* yang menjual produk *up-line* adalah *wakil*.
- b. Seorang *reseller* yang melakukan *dropship* harus menyampaikan kepada konsumen bahwa dia adalah perwakilan *Supplier* untuk menangani penjualan produk *suppliernya*.
- c. Keuntungan yang didapat oleh *dropshippers* harus dibicarakan dengan *supplier* mereka. Jika mengacu pada akad *samsarah*, maka keuntungannya harus berupa upah yang telah ditetapkan dan diketahui sejak awal, atau imbalannya dapat berupa tarif yang pasti, misalnya *ujrat al-mithlî*. Seorang *simsar* tidak dibayar kecuali jika dia telah menyelesaikan fungsinya dengan mengagumkan. Misalnya, harga pokok produk adalah Rp. 100.000, maka pada saat itu sangat mungkin disepakati sebelumnya bahwa keuntungan 10-20% dari keuntungan bisnis adalah upah yang akan dibayarkan, itupun saat barang terjual. Jadi, ketika *dropshipper* memikirkan cara menjual barang, misalnya dengan keuntungan 20% (Rp. 120.000), telah disepakati di depan dan di tengah bahwa 20% adalah kompensasi yang merupakan hak *simsar* atau *dropshipper*. Tarif ini

merupakan upah yang akan dibayarkan oleh *supplier* atau *sâhib al-sil'ah* (pemilik barang dagangan) kepada *dropshipper*.

d. Saat akan melakukan akad *samsarah*, ingatlah untuk memeriksa dan memilih penyedia yang benar-benar memiliki barang dengan kualitas yang bagus sehingga pelaksanaan akad *wakâlah* dan *samsarah* dapat membawa hasil. Ketika pembeli senang dengan pertukaran yang dilakukan, hadiah akan selalu mengikuti kesepakatan ini, dan selain itu, hadiah (*al-ja'l*), biaya, kompensasi, dll akan selalu mengikuti pelaku *dropship* (*wakîl* dan *simsâr*) sehubungan dengan fakta bahwa pembeli akan membeli berbagai barang. Pembeli yang merasakan puas dan untung dari produk yang mereka beli akan memberi rekomendasi kepada orang lain

Ditinjau melalui akad *samsarah*, bahwa akad *samsarah* memperbolehkan seorang *simsar* untuk melakukan transaksi sesuai dengan keinginan namun sesuai dengan intruksi dari pemilik barang. Penggunaan akad *samsarah* adalah *dropshipper* disini sebagai *simsar* mendapatkan keuntungan atau upah jika berhasil melaksanakan pekerjaan dengan baik. Keuntungan yang akan dipoleh *dropshipper* adalah selisih harga jual barang dari *dropshipper* ke pembeli dengan harga beli *dropshipper* ke *supplier*. Pihak *supplier* hanya menjelaskan harga barang yang dijual ke *supplier* dan spesifikasi barang, jika *dropshipper* menjualkan lagi kepada pihak yang lain (pembeli akhir) maka harga yang ditetapkan *dropshipper* ke pembeli tersebut adalah hak *dropshipper*.

Dalam hal perjanjian yang digunakan dalam metode *dropship* adalah akad *samsarah*, sebelum menjalankan metode *dropship*, Calon *dropshipper* harus menyelesaikan kesepakatan dengan *supplier*, biaya dapat ditentukan sendiri, namun biaya suatu produk ditentukan baik oleh *supplier* maupun *dropshipper*. *Dropshipper* di sini bertindak sebagai pihak promosi hanya melakukan promosi dan mempunyai hak mendapatkan upah jika ada barang yang laku. Sehingga dapat disimpulkan bahwa praktik transaksi *dropshipping* yang selama ini terjadi belum memenuhi unsur-unsur dari pelaksanaan akad *samsarah* karena *dropshipper* hanya memasarkan saja tanpa ada akad kerjasama yang berakibat tanggungjawab terhadap barang adalah tanggung jawab pihak *supplier*.

Akad *samsarah* ini dibolehkan dalam syariat. Al Bukhari mengatakan dalam Shahih Bukhari:

بَابُ أَجْرِ السَّمْسَرَةِ . وَلَمْ يَرَ أَبْنُ سِيرِينَ وَعَطَاءَ وَإِبْرَاهِيمَ وَالْحَسَنَ بِأَجْرِ السَّمْسَارِ
لَا بَأْسَ أَنْ يَقُولُ : بَعْنَهَا التَّوْبَةُ فَمَا زَادَ عَلَى فَهُوَ لَكَ . وَقَالَ أَبْنُ سِيرِينَ : إِذَا قَالَبْعُدُ
بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ ، أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ . وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ

عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ

Bab akad *samsarah*. Diizinkan oleh Ibnu Sirin, Atha', Ibrahim, dan Al Hasan. Ibnu Abbas berkata: Boleh saja ada orang yang berkata: jual baju ini, kelebihannya sekian-sekian, maka dipersilahkan engkau untuk mengambilnya. Ibnu Sirin berkata: Jika seseorang berkata: jual barang ini dengan harga ini, keuntungan akan menjadi milik engkau, atau antara engkau dan aku bagiannya sekian, maka pada saat ini tidak apa-apa. Nabi Shallallahu 'alaihi Wasallam bersabda: Muslim berkewajiban untuk menyesuaikan diri dengan syarat-syarat yang telah disepakati.

Para ulama *ijma* tentang kebolehan *samsarah* dengan komisi tetap. Misalnya ada yang bilang, "jual rumah ini, bonusnya 50 juta rupiah". Karena ini adalah komisi yang *ma'lum* (dikenal). Namun, mereka melakukan kesalahan dalam hal *samsarah* dengan komisi berupa nisbah (prosentase). *Jumhur* Ulama tidak memperbolehkan hal ini dengan alasan termasuk *gharar*. Imam Malik berkata:

أَمَّا الرَّجُلُ يُعْطِيُ السَّلْعَةَ فَيَقُولُ لَهُ: «بِعْهَا وَلَكَ كَذَا وَكَذَا فِي كُلِّ دِينَارٍ» لِشَيْءٍ يَصْلُحُ؛ لَأَنَّهُ كُلُّمَا نَقَصَ دِينَارٌ مِّنْ ثَمَنِ السَّلْعَةِ
نَقَصَ مِنْ حَقِّهِ الَّذِي سَمِّيَ لَهُ؛ فَهَذَا غَرْرٌ لَا

Adapun seseorang yang memberikan barang lalu mengatakan: silakan jualkan barang ini lalu dari setiap 1 dinar, keuntunganmu sekian persen. Maka ini tidak diperbolehkan. Karena setiap kali harga barang turun maka turun juga komisinya. Maka ini *gharar*, ia (makelar) tidak mengetahui berapa yang akan didapatkannya" (Al Muwatha, 2/685).

Maka transaksi dropship bisa disebut *samsarah* jika memenuhi kriteria berikut:

- a. *dropshipper* bertindak sebagai *simsar* (makelar) yang bertindak sebagai perantara antara pedagang dan pembeli.
- b. Biaya penjualan sesuai kesepakatan antara pedagang dan makelar. Makelar tidak dapat mengubah biaya di luar kesepakatan.
- c. Komisi dari pedagang harus berupa komisi tetap, bukan berupa persentase dari harga barang.

Jika pertukaran *dropship* memenuhi syarat ini, hukumnya diperbolehkan.

Dropshipper di sini bertindak sebagai makelar dan hanya menjalankan *marketing* dan berhak mendapat *fee* (keuntungan) untuk setiap barang yang dijual. Penentuan upah dapat ditentukan baik tergantung pada jam kerja sama atau berdasarkan jumlah produk yang telah terjual. Transaksi dalam *fiqh muamalah* semacam ini dikenal dengan *ju'alah* yang mempunyai arti suatu perjanjian yang mengandung jaminan upah jika ia dapat menyelesaikan pekerjaannya.

Rasulullah Saw milarang jual beli barang dagangan yang tidak dimiliki. Dalam sebuah riwayat, ada seorang sahabat bernama Hakim bin Hazam ra, yang berkata kepada Rasulullah Saw: "Ya Rasulullah. Seseorang datang kepadaku. Dia perlu membeli sesuatu dariku, sedangkan barang yang dia cari tidak kumiliki. Kemudian, pada saat itu saya pergi ke pasar dan mendapatkannya." Rasulullah Saw bersabda:

لَا تَبْغُ مَا لَا يُسَا عِنْدَكَ

Artinya: "*Jangan menjual sesuatu yang tidak ada padamu*". (HR Tirmidzi no 1232)

Hadits di atas menunjukkan bahwa ada larangan yang tegas bahwa seseorang tidak boleh menjual sesuatu kecuali jika telah dimiliki sebelum akad, terlepas dari apakah itu dijual dengan *cash* atau dalam tempo. Masalah ini tidak boleh diremehkan. Seorang penjual yang ingin menawarkan sesuatu kepada seseorang, ia harus memastikan keberadaan produk di tempatnya atau di tokonya, pusat distribusi atau di mana barang dagangannya disimpan. Kemudian, pada saat itu jika seseorang ingin membelinya, dia dapat menjualnya dengan *cash* atau tempo. Hadits tersebut menunjukkan bahwa tidak halal menjual suatu barang yang belum dibeli, kecuali setelah barang itu diperoleh sepenuhnya oleh pembeli dan dalam keadaan jadi miliknya secara sempurna. Selain itu, pendapat jumhur ulama sesungguhnya tidak diperbolehkan penjualan barang oleh pembelinya sebelum dipegang tangan secara mutlak, karena bisa saja terjadi penipuan atau kekeliruan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah penulis mengkaji dan mempelajari permasalahan tentang "Analisis Jual Beli Dengan Menggunakan Sistem *Dropship* Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah" dapat disimpulkan sebagai berikut: Proses jual beli dengan menggunakan sistem *Dropship*, khususnya Sebagai *dropshipper* wajib mempromosikan produk tersebut, jika pembeli tertarik dan ingin membeli barangnya, *dropshipper* akan menjual barang tersebut dengan menggunakan biaya dari Produsen atau *Supplier* plus biaya pengiriman dan keuntungan yang akan diambil oleh *dropshipper*, pembeli akan mentransfer sejumlah uang ke *dropshipper* sesuai dengan nilai yang ditentukan sebelumnya, *dropshipper* akan memesan barang kepada *supplier* sesuai dengan pesanan pembeli atau konsumen dan mentransfer harga yang telah disetujui, barang dagangan akan dikirim ke pembeli menggunakan nama *dropshipper*. *Supplier* tidak membuat produk sesuai keinginan pembeli, namun *Supplier* menyiapkan barang sesuai stok yang sudah disiapkan untuk langsung dikirimkan, bagian dari *dropshipper* dapat diartikan sebagai perwakilan yang mendukung untuk mempromosikan barang *supplier*. Jual beli dengan

menggunakan sistem *dropship* dalam perspektif ekonomi syari'ah yaitu Transaksi pembelian dan penjualan *dropship* pada dasarnya *mubah*. Menurut penulis, kerangka kerja *dropship* menggunakan pendekatan akad *samsarah*, di mana *supplier* tetap sebagai tangan pertama, sedangkan *dropshipper* bertindak sebagai jasa promosi penjualan yang akan mendapatkan kompensasi dari *supplier* sesuai dengan persyaratan yang telah disetujui. Fenomena jual beli *dropship* yang semakin umum di berbagai tingkat masyarakat, menjadikan sistem jual beli ini sangat diperlukan karena sangat membantu berjalannya proses transaksi. Sistem jual beli ini mempengaruhi keuntungan keluarga muslim dalam *muamalah* untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Keuntungan ini dapat tercermin dalam pandangan kebaikan. serta saling membantu di antara *dropshipper* dan pembeli. Penulis bisa menyimpulkan bahwa fenomena tindakan sistem jual beli *dropship* adalah jual beli yang diperbolehkan, jika barang yang dipertukarkan diklaim atau telah mendapat izin untuk diperjualbelikan dan juga menggunakan aturan syarat jual beli dalam islam salah satunya dengan menggunakan pendekatan akad *samsarah*, adapun dasar transaksi tersebut dapat ditinjau dari aspek adanya kebaikan yang besar didalamnya.

DAFTAR REFERENSI

- Agency, B. (2013). *Dropshipping: Cara mudah bisnis online*. Elex Media Komputindo.
- Ali, Z. (2008). *Hukum ekonomi syariah*. Sinar Grafika.
- Asyur, I. A. A. (1995). *Fiqih Islam praktis* (Edisi terjemahan). Darul Fikr.
- Bungin, B. (2004). *Metode penelitian kualitatif*. Raja Grafindo Persada.
- Fadhli, A. (2016). Tinjauan hukum Islam terhadap penerapan jurnal pemikiran hukum Islam. *Mazahib: Jurnal Pemikiran Hukum Islam*, 15(1), 1–19. <https://journal.iain-samarinda.ac.id/index.php/mazahib/article/view/589>
- Fauzia. (n.d.). *Transcendental trust*.
- Imam al-Tirmidzi. (n.d.). *Jāmi‘ al-Ṣaḥīḥ (Sunan al-Tirmidzi)* (Jil. 2, Hadis No. 1250, Kitab Buyu'). Maktabah Dahlan.
- Nugraha, D. (2020). Toko online di Indonesia, sejarah dan pengaruhnya. *Paper.id*. <https://www.paper.id/blog/headline/toko-online-di-indonesia/>
- Nur Fitria, T. (2017). Bisnis jual beli online dalam hukum Islam dan hukum negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(1). <http://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/99>
- Purkon, A. (2014). *Bisnis online syariah*. Gramedia.

- Rachmat, S. (2001). *Fiqh muamalah*. Pustaka Setia.
- Suhendi, H. (2002). *Fiqh muamalah: Membahas ekonomi Islam*. Raja Grafindo Persada.
- Suyanto, B. (n.d.). *Metode penelitian sosial*. Kencana Prenada Media Group.
- Wardi Muslich, A. (2010). *Fiqh muamalat*. Amzah.