

## **Sistem Bisnis Dropship dalam Perspektif Hukum Agama Islam**

**Muhammad Anugrah**

[2010312310106@mhs.ulm.ac.id](mailto:2010312310106@mhs.ulm.ac.id)

**Regi Pangestu**

[2010312310091@mhs.ulm.ac.id](mailto:2010312310091@mhs.ulm.ac.id)

**Satrio Agung Wisesa**

[2010312310092@mhs.ulm.ac.id](mailto:2010312310092@mhs.ulm.ac.id)

**Zarzani Zaidan**

[2010312310078@mhs.ulm.ac.id](mailto:2010312310078@mhs.ulm.ac.id)

**Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin, Indonesia**

### **ABSTRAK:**

Islam membolehkan transaksi jual beli karena merupakan kebutuhan penting dalam masyarakat. Namun, dalam pelaksanaannya, peraturan yang kuat harus dijaga untuk memastikan transaksi yang adil. Transaksi jual beli tidak dapat dianggap sempurna tanpa pemilikan barang oleh pihak yang terlibat dalam perjanjian. Kemajuan teknologi informasi yang pesat telah memicu perkembangan bisnis yang tidak mensyaratkan penjual untuk memiliki barang fisik, yang dikenal sebagai dropshipping. Pendekatan studi literatur pustaka dan metode deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli dropshipping memenuhi prinsip-prinsip jual beli Islam dalam hal akad, namun ada dua pandangan terkait kepemilikan barang, yang satu membolehkannya dengan syarat penjual mendapatkan izin dari pemilik barang, sementara yang lain melarangnya jika barang belum berpindah ke tangan penjual. Selain itu, dalam proses dropshipping, penipuan dan kecurangan dilarang, dan penjual harus memberikan informasi yang jelas tentang barang dan harga kepada konsumen serta menangani keluhan konsumen dengan baik.

Kata Kunci: Bisnis, Dropship, Islam

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan praktik jual beli saat ini mengalami perubahan signifikan dibandingkan dengan zaman dahulu, dengan pengaruh utama berasal dari pesatnya perkembangan teknologi internet. Internet telah menjadi media yang sangat berpengaruh dalam interaksi, komunikasi, dan perdagangan, memungkinkan manusia untuk berinteraksi dengan cepat dan murah, bahkan berbisnis dengan individu dari berbagai belahan dunia.

Kemajuan pesat teknologi internet saat ini berdampak pada hampir semua aspek kehidupan manusia. Teknologi informasi, terutama yang terkait dengan internet, mendukung dan melengkapi satu sama lain, menciptakan konsep Teknologi Informasi berbasis internet yang semakin luas dan diterapkan di berbagai bidang bisnis untuk mencapai tujuan perusahaan.

Teknologi internet terbukti menjadi media yang efektif dan efisien dalam menyebarkan informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan di mana saja. Hal ini telah menggeser bisnis konvensional dengan munculnya bisnis online atau e-commerce yang memberikan kenyamanan kepada konsumen dalam bertransaksi secara online.

Dalam bisnis online, salah satu tantangan utama adalah menyediakan stok barang. Ini mengharuskan modal yang signifikan dan biaya pengiriman dari supplier ke penjual, sebelum akhirnya sampai kepada pembeli. Untuk mengatasi ini, muncul model bisnis dropshipping, yang memungkinkan penjual menjual produk tanpa harus memiliki stok barang. Dalam model ini, penjual bekerja sama dengan supplier atau grosir yang akan mengirimkan barang langsung kepada pembeli atas nama penjual.

Sistem dropshipping ini telah mengalami pertumbuhan signifikan, terutama dengan pertumbuhan pengguna internet dan smartphone. Ini memberikan peluang usaha yang menarik bagi individu untuk menjalankannya sebagai bisnis sampingan tanpa mengganggu aktivitas lainnya. Sistem ini tidak memerlukan modal awal yang besar karena penjual tidak harus membeli stok barang. Namun, ada tantangan terkait dengan reputasi penjual, terutama jika konsumen mengalami masalah dengan produk yang tidak tersedia secara langsung.

Terkait dengan perspektif agama Islam, model bisnis dropshipping masih menjadi perdebatan di kalangan ulama. Beberapa setuju dengan praktik ini, sementara yang lain merasa skeptis. Beberapa ulama berpendapat bahwa model ini sesuai dengan syariah Islam asalkan aturan tertentu dipatuhi, sementara yang lain berpendapat bahwa sistem ini bisa melanggar prinsip-prinsip syariah. Ini termasuk pertanyaan tentang kepemilikan barang dalam transaksi jual beli, yang menjadi perhatian khusus dalam konteks dropshipping.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini akan mengkaji rukun dan syarat dropshipping sesuai dengan perspektif hukum agama Islam, dengan judul "Sistem Bisnis Dropship dalam Perspektif Hukum Agama Islam."

## **KERANGKA TEORI**

### **Jual Beli**

Dalam bahasa Arab, transaksi jual beli disebut dengan istilah "al-bai'", yang mengacu pada tindakan menjual, menukar, atau mengganti sesuatu dengan sesuatu yang lain (Hasan, 2003, hlm. 113). Secara terminologi, ulama dari mazhab Hanafiyah menjelaskan bahwa jual beli adalah saling menukar harta dengan cara tertentu, yang terjadi melalui proses ijab dan qabul, dan harta yang diperdagangkan harus memiliki manfaat bagi manusia. Sementara itu, menurut ulama dari mazhab Malikiyah, Syafi'i, dan Hanabilah, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, melibatkan pemindahan kepemilikan dan hak milik (Haroen, 2000, hlm. 111-112).

Dari perspektif syariah, jual beli merujuk pada pertukaran harta dengan harta, dengan tujuan pemindahan kepemilikan dan kompensasi sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam hukum agama. Allah telah memperbolehkan jual beli kepada hamba-Nya sebagai sarana kelapangan dan kemudahan (As-Sabatin, 2009, hlm. 107). Imam Nawawi dalam kitab Majmu'

menjelaskan bahwa jual beli adalah tukar-menukar barang dengan barang, yang bertujuan untuk memberikan kepemilikan. Ibnu Qudamah dalam kitab Al-Mugni mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran barang yang bertujuan untuk memberikan kepemilikan dan hak milik (Az-Zuhaili, 2011, hlm. 25). Sabiq (2004, hlm. 120) menyatakan bahwa jual beli adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lainnya berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak atau pemindahan hak milik dengan hak lainnya, yang didasarkan pada persetujuan dan pertimbangan materi.

## **Dasar Hukum**

Jual beli adalah bentuk akad yang diizinkan dalam Islam berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah, dan kesepakatan ulama. Dari segi hukum, jual beli diperbolehkan (mubah) kecuali dalam situasi-situasi tertentu yang dilarang oleh syariah. Dasar hukum Al-Qur'an yang mendukung jual beli adalah sebagai berikut:

1. Ayat Al-Qur'an menyatakan, "Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (QS. Al-Baqarah [2]: 275).
2. Ayat lain menyebutkan, "Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi memudahkan yang bermuamalah (dan jangan juga yang bermuamalah memudahkan para saksi dan penulis). Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada diri kamu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu." (QS. Al-Baqarah [2]: 282).

Selain dasar hukum dari Al-Qur'an, ada juga dasar hukum dari Sunnah yang mendukung praktik jual beli dalam Islam, seperti yang disebutkan dalam hadis berikut:

1. Nabi Muhammad saw. pernah bersabda, "Usaha seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang sah adalah mabru." (Diriwayatkan oleh Al-Bazzar dan disahihkan oleh Al-Hakim).
2. Dalam hadis lain, Nabi Muhammad saw. menyatakan, "Orang yang bertransaksi jual beli berhak memilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah." (HR. Al-Bukhari).

## **Hukum Jual Beli**

Menurut penafsiran dari ayat-ayat Allah dan ucapan Rasul yang telah disebutkan sebelumnya, ulama fiqh menyatakan bahwa hukum dasar jual beli adalah mubah, yang berarti diperbolehkan. Namun, dalam situasi tertentu, menurut Imam Asy-Syaitibi, seorang ahli fiqh Maliki yang hidup pada tahun 790 H, hukum ini dapat berubah menjadi wajib. Imam Asy-Syaitibi memberikan contoh dalam kasus praktik ihtikar, yaitu penimbunan barang sehingga persediaan barang berkurang di pasaran dan harga barang naik tajam. Apabila terjadi situasi semacam ini, pemerintah memiliki hak untuk memaksa para pedagang untuk menjual barang-barang mereka dengan harga yang sesuai dengan tingkat pasar sebelum terjadinya kenaikan harga tersebut. Para pedagang diwajibkan untuk mematuhi ketentuan yang diberlakukan oleh pemerintah dalam menentukan harga pasaran (Hasan, 2003, hlm. 117).

## **Rukun Jual Beli**

Transaksi jual beli adalah sebuah tindakan hukum yang berdampak pada peralihan hak kepemilikan atas suatu barang dari penjual kepada pembeli. Oleh karena itu, dalam transaksi ini, ada sejumlah persyaratan dan elemen yang harus dipenuhi agar transaksi tersebut sah. Menurut mayoritas ulama, ada empat unsur yang merupakan rukun jual beli, yang dijelaskan oleh Az-Zuhaili (2011, hlm. 29):

1. Penjual, Penjual harus memiliki barang yang akan dijual atau mendapatkan izin untuk menjualnya. Selain itu, penjual harus dalam kondisi sehat secara mental.
2. Pembeli, Pembeli harus memenuhi syarat untuk melakukan transaksi, yaitu tidak mengalami gangguan mental atau bukan anak kecil yang tidak memiliki izin untuk bertransaksi.
3. Barang yang Dijual, Barang yang dijual harus memenuhi beberapa kriteria, yaitu legal untuk dijual, dalam kondisi baik, dapat diserahkan kepada pembeli, dan dapat diidentifikasi oleh pembeli, bahkan jika hanya dengan ciri-ciri tertentu.
4. Pernyataan Kata, Transaksi jual beli memerlukan adanya pernyataan ijab (penyerahan) dan qabul (penerimaan), baik melalui kata-kata maupun perbuatan. Sebagai contoh, pembeli dapat mengucapkan, "Saya ingin membeli barang ini dari Anda," atau transaksi bisa terjadi dengan penjual memberikan barang yang dimaksud kepada pembeli setelah pembeli menyatakan, "Saya ingin membeli pakaian ini dari Anda."

Dengan memenuhi semua unsur ini, sebuah transaksi jual beli dianggap sah dalam hukum Islam.

## **Dropship**

Dropshipping adalah metode perdagangan yang dapat dilakukan oleh individu atau entitas bisnis (termasuk pengecer) tanpa perlu menyimpan stok barang. Ini dicapai melalui kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang fisik (supplier). Menurut Sulianti (2013, hlm. 2), dalam dropshipping, barang tidak disimpan oleh pengecer, tetapi dikirimkan langsung oleh supplier kepada pembeli akhir.

Menurut Iswidharmanjaya (2012, hlm. 5), dropshipping merupakan usaha penjualan produk tanpa harus memiliki stok barang. Dalam transaksi ini, terlibat tiga pihak, yaitu Dropsipper (pemilik barang), Penjual, dan Pembeli. Perlu dicatat bahwa istilah "dropshipper" perlu diperjelas. Lebih tepatnya, dropshipper adalah individu atau entitas yang memiliki barang, seperti produsen, toko, atau agen, sedangkan yang menawarkan barang kepada konsumen adalah penjual.

Sistem dropship memungkinkan penjual untuk berjualan tanpa harus khawatir tentang penyimpanan stok barang dan pengiriman. Peran penjual dalam sistem ini adalah sebagai pemasar yang mencari pembeli. Pengiriman barang dilakukan oleh distributor atas nama penjual, dengan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sesuai dengan harga yang telah disepakati (Setiawan, 2014, hlm. 96)

Proses jual beli dengan sistem dropshipping dimulai dengan langkah pertama, yaitu ketika pembeli melakukan pemesanan barang dan melakukan pembayaran kepada penjual. Kemudian, penjual memberikan pemberitahuan kepada dropshipper bahwa ada pesanan yang perlu dipenuhi. Penjual juga melakukan pembayaran kepada dropshipper dengan jumlah yang telah dikurangi laba yang akan diperoleh oleh penjual dari transaksi ini. Selanjutnya, tugas

dropshipper adalah mengirimkan produk yang dipesan oleh pembeli, dengan mencantumkan alamat penjual sebagai pengirim (Iswidharmanjaya, 2012, hlm. 7).

Jika dibandingkan dengan bisnis-bisnis lainnya, bisnis dropshipping memiliki sejumlah keuntungan yang signifikan, di antaranya:

1. Tidak perlu mengeluarkan modal besar untuk membeli produk terlebih dahulu. Penjual hanya perlu membayar produsen atau grosir (supplier) setelah ada pembeli yang membayar, dengan mengambil bagian keuntungan mereka.
2. Tidak perlu menyediakan tempat penyimpanan atau gudang untuk barang-barang.
3. Tidak perlu khawatir tentang penumpukan stok barang yang tidak laku atau rusak karena penyimpanan yang lama.
4. Tidak perlu repot dalam proses pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen, karena hal tersebut menjadi tanggung jawab supplier.
5. Biaya operasional rendah, karena tidak diperlukan pembayaran gaji karyawan, biaya kemasan, transportasi, dan sebagainya. Biaya yang diperlukan hanyalah biaya pulsa atau biaya akses internet.
6. Tidak perlu menghabiskan waktu dan usaha untuk membuat promosi produk, karena pihak penyedia dropshipping telah menyediakan katalog atau foto produk untuk digunakan dalam promosi.
7. Semua urusan terkait produksi, pengemasan, dan pengiriman barang dilakukan oleh produsen atau grosir, sehingga bisnis ini tidak memakan banyak waktu.
8. Tidak perlu menyewa toko fisik, karena bisnis ini dapat dijalankan dari rumah.
9. Transaksi dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja, karena sebagian besar produsen atau grosir memiliki toko online yang buka 24 jam.
10. Potensi penghasilan besar, karena penjual dapat menentukan sendiri persentase keuntungan.
11. Memulai bisnis ini tidak memerlukan persiapan yang rumit seperti membuka toko fisik sendiri.

Meskipun memiliki banyak keuntungan, sistem dropshipping juga memiliki beberapa kekurangan, antara lain:

1. Margin laba cenderung tidak terlalu besar.
2. Resiko persaingan yang tinggi dengan reseller lain.
3. Kesulitan dalam memantau stok barang.
4. Tantangan dalam menangani keluhan atau komplain dari konsumen.

Ciri khas bisnis dropshipping terletak pada pengiriman barang langsung ke alamat konsumen oleh produsen atau supplier. Dalam bisnis online biasa, toko bertanggung jawab atas pengiriman barang, tetapi dalam dropshipping, tanggung jawab tersebut ada pada pihak produsen atau supplier. Ini berarti penjual tidak perlu mengurus proses pengiriman, mulai dari pengemasan hingga pengiriman ke jasa ekspedisi (Enterprise, 2015, hlm. 159).

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan ini digunakan untuk memahami dan menjelaskan informasi terkait dengan praktik bisnis dropshipping yang sedang berkembang. Penelitian ini mengadopsi kerangka teoritis sebagai dasar bagi penelitian deskriptif kualitatif ini. Untuk mengumpulkan data, penelitian ini melakukan tinjauan literatur dari berbagai sumber, termasuk buku, majalah, surat kabar, dan jenis literatur lainnya yang berkaitan dengan dropshipping. Selain itu, penelitian ini juga mengambil data dari ensiklopedia, penelitian ilmiah, buku referensi, karya sastra, esai ilmiah, dan karya ilmiah lainnya, baik dalam bentuk cetak maupun digital, yang terkait dengan praktik bisnis dropshipping. Fokus utama penelitian ini adalah pada teks atau karya yang menggambarkan dan menjelaskan praktik bisnis dropshipping yang sedang berkembang, terutama dalam konteks Indonesia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum, dalam perspektif hukum Islam, segala bentuk muamalah (transaksi) pada dasarnya dianggap mubah (boleh dilakukan) berdasarkan pada kaidah fiqh yang menyatakan, "Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarang." Islam memperbolehkan umatnya untuk terlibat dalam berbagai bentuk muamalah, dengan tujuan kemaslahatan bersama, namun kebolehan ini dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang jika terdapat alasan yang mendukungnya.

Hal ini juga berlaku dalam konteks jual beli, salah satu bentuk muamalah. Prinsipnya, jual beli adalah bentuk usaha yang dibolehkan dalam Islam dan telah diatur dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Namun, ada beberapa alasan yang dapat membuat jual beli menjadi terlarang, salah satunya adalah jika jual beli tersebut mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak yang berakad. Kesepakatan dan kerelaan dari kedua belah pihak sangat ditekankan dalam setiap transaksi jual beli. Namun, hanya dengan kesepakatan dan kerelaan yang bermula dari suka sama suka tidak menjamin suatu transaksi dapat dinyatakan sah dalam Islam.

Sebagai sebuah akad, jual beli memiliki rukun dan syarat yang harus dipenuhi agar dianggap sah menurut syariah. Jika salah satu dari rukun tersebut tidak terpenuhi, maka jual beli tersebut dapat dikategorikan sebagai jual beli yang tidak sah.

Aqid merujuk kepada pihak-pihak yang terlibat dalam sebuah transaksi, seperti dalam konteks jual beli, aqid terdiri dari penjual dan pembeli. Ulama fiqh telah menetapkan persyaratan atau kriteria yang harus dipenuhi oleh aqid, yaitu kemampuan (ahliyah), kedudukan (wilayah), dan niat (iradah) (Muslich, 2010, hlm. 116). Namun, dalam jual beli model dropshipping, prosesnya seringkali dilakukan secara daring (online), sehingga tidak selalu jelas identitas antara pembeli dan penjual. Dalam situasi ini, mungkin saja penjual dan pembeli adalah anak-anak, karena akad transaksi berlangsung tanpa pertemuan langsung.

Pembayaran dalam jual beli sistem dropshipping dilakukan dengan mentransfer uang ke rekening bank yang atas namanya terdaftar sebagai pemilik toko online (olshop). Ini berarti baik penjual maupun pembeli secara tidak langsung menjadi nasabah bank. Untuk menjadi nasabah bank, seseorang harus memiliki kartu tanda penduduk (KTP), yang biasanya dapat diperoleh setelah mencapai usia 17 tahun dan dianggap sebagai dewasa.

Dalam konteks jual beli sistem dropshipping, semua pihak yang terlibat dalam akad melakukan transaksi ini atas kemauan mereka sendiri, tanpa adanya paksaan dari pihak lain. Baik penjual maupun pembeli dianggap sudah baligh (dewasa menurut hukum Islam) dan memahami hukum-hukum yang berlaku. Penjual, dengan inisiatifnya sendiri, melakukan berbagai promosi produk melalui berbagai media sosial tanpa adanya tekanan dari pihak lain. Dalam hal ini, Sulianta (2014, hlm. 100) menyarankan agar dalam menginformasikan barang-barang yang ditambahkan ke etalase online dan barang tertentu yang dibeli karena manfaatnya besar bagi calon pembeli, tidak ada masalah jika menandai mereka pada foto produk. Hal ini dapat dilakukan dengan bijaksana dengan menyertakan pernyataan "silakan un-tag jika keberatan dengan informasi produk ini." Pembeli yang memutuskan untuk melakukan pembelian terhadap barang tersebut melakukannya atas kemauan sendiri. Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli yang menggunakan sistem dropshipping dalam jual beli online, jika dilihat dari segi syarat aqidnya, sesuai dengan ketentuan jual beli yang berlaku dalam syariat Islam.

Barang yang diperdagangkan harus memenuhi beberapa kriteria yang sesuai dengan hukum Islam, yaitu harus halal, suci, bermanfaat menurut ajaran agama, tidak dibatasi oleh waktu tertentu, dapat diserahkan dengan cepat atau lambat, dimiliki secara sah, dan harus dapat diidentifikasi oleh pembeli, bahkan jika hanya dengan ciri-ciri tertentu. Dalam konteks bisnis online, produk yang dijual harus memenuhi persyaratan tersebut, termasuk dalam bentuk jasa atau komoditi yang halal, memiliki nilai dan manfaat, memiliki kejelasan dalam hal bentuk, fungsi, dan kondisinya, serta dapat diserahkan sesuai dengan waktu, tempat, dan media yang telah disepakati (Purkon, 2014, hlm. 31-32).

Ibnu Qayyim menyatakan bahwa menjual sesuatu yang bukan miliknya termasuk dalam jenis jual beli gharar, yang kadang-kadang dapat berdampak negatif. Hal ini juga dapat menciptakan unsur perjudian dan taruhan (Muhammad Dawabah, 2005, hlm. 107). Dalam jual beli sistem dropshipping, penjual tidak benar-benar memiliki barang fisik yang dijual, karena barang masih berada di tangan pemasok (supplier). Namun, penjual dapat menjual barang tersebut karena telah mendapat izin atau hak untuk melakukannya.

Menurut Nur Baits dan Arifin ([www.PengusahaMuslim.com](http://www.PengusahaMuslim.com), 2013), dan Afifuddin (Majalah asy-syariah, 2015), ada larangan dalam menjual barang yang belum dimiliki atau yang belum menjadi miliknya. Ini sesuai dengan hadis Rasulullah yang menyatakan bahwa seseorang tidak boleh menjual sesuatu kecuali jika barang tersebut sudah dimilikinya sebelum akad, baik dalam pembayaran tunai maupun tempo. Dropshipping termasuk dalam larangan hadis ini karena penjual tidak benar-benar memiliki barang yang disuplai oleh pemasok (supplier), tetapi kemudian barang tersebut dijual kepada pembeli. Ini berarti penjual menjual barang yang bukan miliknya.

Namun, jika pemilik barang meminta agar barangnya dijual, maka ini adalah sah dalam Islam. Penjual berhak mendapatkan bayaran atas jasa penjualan. Dropshipping dapat dianggap sah asalkan tidak melanggar prinsip-prinsip tertentu, seperti bai' muashalah dan bai' ma'dum yang dilarang. Skema dropship yang diizinkan dapat dikelompokkan dalam beberapa tipe transaksi, termasuk penjual hanya sebagai pemasar yang mendapatkan bayaran, penjual menentukan harga sendiri tetapi membeli barang dari pemasok setelah mendapatkan pesanan,

dan pembeli mengirim uang tunai kepada penjual sebelum barang dipesan dan membayar ongkos pengiriman (Kurniawan, 2012).

Berdasarkan pandangan para ulama, dapat disimpulkan bahwa ada dua pendapat tentang kepemilikan barang dalam praktik jual beli dropshipping. Pertama, jika penjual mampu memperoleh barang atau mendapatkan izin dari pemilik barang, maka praktik ini diperbolehkan. Kedua, dropshipping dilarang karena penjual sebenarnya tidak memiliki barang yang dijual, tetapi barang tersebut dimiliki oleh pemasok (supplier). Dalam hal ini, penjual dianggap hanya sebagai perantara yang tidak memiliki hak penuh atas barang tersebut.

Dalam konteks toko online, terutama dalam model dropshipping, barang biasanya akan diterima oleh pembeli dalam jangka waktu 2 hingga 3 hari, dengan batas waktu maksimum 7 hari (1 minggu), tergantung pada jasa pengiriman yang digunakan di alamat pembeli. Meskipun tempat penyerahan barang tidak selalu disebutkan dalam transaksi, tetapi dalam prakteknya, akad ini tetap sah.

Unsur yang paling penting dalam jual beli adalah adanya kesepakatan sukarela dari kedua belah pihak yang terlibat (aqid). Kesepakatan ini dapat dilihat melalui tindakan ijab dan qabul. Pernyataan ijab dan qabul ini dapat disampaikan secara lisan, tertulis melalui surat-menyurat, atau dengan syarat yang mengindikasikan adanya persetujuan yang jelas. Dalam konteks dropshipping, akad yang dilakukan sesuai dengan cara kedua, yaitu dengan cara tertulis.

Perkembangan internet telah membuka peluang untuk mengembangkan sistem transaksi bisnis elektronik dengan cara yang lebih modern dan inovatif. Dalam esensinya, perdagangan online menggunakan internet sebagai alat, media, dan sarana yang bersifat fleksibel dan dinamis dalam kerangka syariah. Rasulullah mempercayakan aspek muamalah kepada umat Islam untuk dikelola dan dimanfaatkan demi kekesejahteraan bersama (Huda, 2010, hlm. 75). Hadis Rasulullah mengungkapkan prinsip bahwa apa yang dianggap baik oleh umat Islam juga dianggap baik oleh Allah, dan sebaliknya.

Sistem jual beli dropshipping dapat dianggap melanggar prinsip-prinsip syariah jika terjadi penipuan dalam transaksi atau jika pesanan pembeli tidak sesuai dengan barang yang diterimanya, dan jika penjual tidak bertanggung jawab atas klaim konsumen. Dalam sub bab ini, kami akan menguraikan beberapa hal yang dilarang dalam praktik dropshipping menurut ajaran Islam, termasuk penipuan, ketidakjelasan mengenai barang dan harga, serta penolakan klaim konsumen. Sistem dropshipping dalam prakteknya dapat melanggar prinsip-prinsip ini dan oleh karena itu dapat dianggap bertentangan dengan syariat.

Kejujuran adalah kunci keberhasilan dan kelangsungan bisnis, termasuk dalam hal promosi dan iklan. Promosi dan iklan yang mengandung kebohongan merupakan bentuk ketidakjujuran yang dapat merugikan pelaku bisnis dan produknya (Purkon, 2015, hlm. 15). Kejujuran sangat penting dalam semua transaksi bisnis, termasuk dalam model dropshipping, karena membangun dan menjaga kepercayaan antara kedua belah pihak, terutama konsumen. Kejadian yang dikhawatirkan oleh penjual dan pembeli dalam model dropshipping adalah ketika pembeli tidak melakukan pembayaran atau tidak membayar sisa pembayarannya.

Penjualan online harus secara jelas menampilkan penampilan dan spesifikasi lengkap dari barang yang dijual. Oleh karena itu, dalam situs jual beli online, penampilan produk harus dipresentasikan dengan rinci dan gamblang, mencantumkan alamat penjual yang jelas dan

kontak yang dapat dihubungi, menyediakan kotak saran dan klaim konsumen, serta memberikan testimonial dari konsumen sebelumnya. Dalam konteks dropshipping, kejelasan tentang barang yang dijual, termasuk jenis, kualitas, dan kadar, sangat penting bagi pembeli. Namun, dalam praktik dropshipping, gambar barang yang ditampilkan kadang tidak sesuai dengan barang yang diterima. Beberapa perubahan warna atau karakteristik barang mungkin terjadi karena faktor teknis. Dalam kasus seperti ini, penjual sebaiknya memberikan penjelasan kepada pembeli bahwa barang yang diterimanya sekitar 85%-90% mirip dengan gambar yang ditampilkan karena faktor teknis (Sulianta, 2014, hlm. 72).

Menurut Haryosanne (2013, hlm. 65), dalam transaksi jual beli, terutama dalam bisnis online, ada beberapa hal yang perlu jelas dalam barang yang akan dijual. Kejelasan ini minimal harus mencakup empat aspek, yaitu:

1. Legalitas: Produk yang dijual harus halal dan sah digunakan oleh manusia.
2. Kehadiran: Toko online yang serius akan memberikan pelayanan yang baik, mencantumkan informasi produk dengan rinci, menampilkan alamat penjual yang jelas dan kontak yang dapat dihubungi, serta menyediakan kotak saran dan klaim konsumen.
3. Pengiriman: Pengiriman barang seringkali tidak tepat waktu dalam bisnis online. Oleh karena itu, penjual harus memberikan informasi yang jelas mengenai waktu pengiriman kepada pembeli.
4. Penentuan Harga: Harga harus jelas dan sesuai dengan yang telah disepakati, dan harus terlihat dalam gambaran produk yang ditampilkan.

Dalam praktik dropshipping, penjual memiliki kewenangan untuk menentukan harga sesuai keinginannya, terlepas dari harga yang telah disepakati dengan pemasok atau produsen. Harga biasanya ditampilkan secara langsung dalam rincian gambar produk. Penambahan biaya pengiriman juga harus jelas dan terlihat dalam informasi biaya pengiriman sehingga pembeli dapat mengetahui total biaya yang harus dibayar dan estimasi waktu pengirimannya.

Dalam semua transaksi bisnis, kesepakatan yang jelas dan kejujuran adalah prinsip-prinsip utama dalam Islam. Rasulullah melarang jual-beli yang mengandung unsur ketidakjelasan atau gharar. Oleh karena itu, kejelasan dalam harga, barang, dan akad sangat penting dalam transaksi bisnis online, termasuk dalam model dropshipping (Haryosanne, 2013, hlm. 61)

## **KESIMPULAN**

Setelah mempertimbangkan rukun dan syarat-syarat jual beli dalam Islam, transaksi model dropshipping dapat disimpulkan telah memenuhi rukun akad dalam hukum syariah. Namun, ketika menyangkut kepemilikan atas objek barang dalam praktik jual beli dropshipping, terdapat dua pendapat yang berbeda:

1. Dilarang, karena barang yang akan dijual belum sepenuhnya dimiliki oleh penjual, mengingat barang tersebut masih berada dalam kepemilikan pemiliknya (supplier).
2. Diperbolehkan, dengan syarat penjual memperoleh izin dari pemilik barang dan mampu menghadirkan atau mengakses barang yang akan dijual, karena dalam transaksi model dropshipping, penjual prinsipnya bertindak sebagai wakil bagi pemiliknya.

Dalam proses dropshipping, terdapat beberapa hal yang sebaiknya dihindari, terutama oleh penjual:

1. Praktik kecurangan atau penipuan, yang dapat merusak kepercayaan calon konsumen atau pelanggan, terutama dalam konteks transaksi online, seperti model dropshipping.
2. Ketidakjelasan terkait barang dan harga. Dalam sistem dropshipping, kejelasan mengenai barang yang dijual dan harganya sangat penting bagi konsumen, karena ini membantu menghindari penjual online yang mungkin memiliki niat tidak baik. Kejelasan mengenai barang dan harga juga memberikan rasa nyaman dalam bertransaksi.

Dengan mempertimbangkan hal-hal yang telah diuraikan di atas, ada kebutuhan untuk melakukan analisis yang lebih mendalam dengan menambahkan beberapa variabel tambahan, dan melakukan penelitian langsung dengan melibatkan pelaku dan konsumen yang terlibat dalam transaksi dropshipping.

## DAFTAR PUSTKA

- Al-Qur'an Tajwid dan terjemahannya. (2007). Departemen Agama RI. Yayasan Penyelenggaraan Penerjemahan/ Penafsir Al-Qur'an (Revisi Terjemah Oleh Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur'an Departemen Republik Indonesia). Bogor: PT Sygma Examedia Arkanleema.
- Afifuddin, Muhammad. (2015). Jual Beli Dropship. Majalah Asy-syariah edisi-103.
- Al-Arif, M. Nur Rianto. (2013). Penjualan On-Line Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Skripsi tidak dipublikasikan, Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah.
- Al-Mushlih, Abdullah & Ash-Shawl, Shalah. (2004). Fikih Ekonomi Keuangan Islam. Jakarta : Darul Haq.
- As-Sabatin, Yusuf. (2009). Bisnis Islami dan Kritik atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis. Bogor: Al-Azhar Press.
- Asyaraf, Muhammad Dawabah. (2005). Menjadi Pengusaha Muslim. Jakarta; Pustaka Al-kautsar.
- Asnawi, Haris Faulidi. (2004). Transaksi Bisnis E-commerce perspektif Islam. Yogyakarta: Magistra Insania press.
- Ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad, dkk. (2009). Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab. Yogyakarta : Maktabah al Hani.
- Az-Zuhaili, Wahbah. (2011). Fiqih Islam Wa Adillatuhu, jilid IV & V. Jakarta : Gema Insani.
- Az-Zuhaili, Wahbah. (1989). Fiqih Al-Islam wa Adillatuh, Jilid IV. Beirut : Dar al-Fikr.
- Badri, Muhammad Arifin. (2015). Jual beli sistem dropshipping. Majalah Furqon. No. 156 Ed. 9 Th ke-14.
- Basyir, Achmad Azhar. (2009). Asas-Asas Hukum Muamalat. Yogyakarta : FAkultas Hukum UII.

- Djamil, R.Abdul. (1992). Hukum Islam : Asas-asas Hukum Islam. Bandung: Mandar Maju.
- Djuwaini, Dimyauddin. (2008).. Pengantar Fiqih Muamalah. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Enterprise, Jubilee. (2015). Toko Online Dropshipping dengan wordpress. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Hasan, M.Ali. (2003). Berbagai Macam Transaksi dalam Islam. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Haroen, Nasrun. (2000). Fiqih Muamalah. Jakarta : Gaya Media Pratama.
- Haryosanne, Widya Ismadewi. (2013). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Kasus Di Toko Online Syafa Onshop Website : [Www.Facebook.Com/Groups/Syafa.Onshop/](http://Www.Facebook.Com/Groups/Syafa.Onshop/)). Semarang : Skripsi Fakultas Syari'ah Dan Ekonomi Islam, IAIN Walisongo.
- Helianthusonfri, Jeffriy. (2013). Sukses Bisnis Toko Online. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Huda, Mochammad Choirul. (2010). Transaksi Jual Beli Dengan Sistem Online. Surabaya: Skripsi Fakultas syariah, IAIN Sunan Ampel. <http://digilib.uinsby.ac.id/>
- Ibnu, Mas'ud & Abidin, Zainal. (2007). Fikih Mazhab Syafi'I . Bandung : Pustaka Setia.
- Iswidharmanjaya, Derry. (2012). Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Khulwah, Juhrotul. (2013). Tinjauan hukum Islam terhadap jual beli dropship. Skripsi tidak dipublikasikan, Yogyakarta : Fakultas Syariah, UIN sunan kalijaga.
- Karim, Adiwarmann Azwar. 2012. Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam. Jakarta : PT Raja Grafindo.
- Kurniawan, Dudi. (2012). Dropshipping Dalam Tinjauan Syari'ah.
- Lubis, Suhrawardi K. (2000). Hukum Ekonomi Islam, Jakarta: Sinar Grafika.
- Musa, Muhammad Yusuf. (1976). Al-Amwal Wa Nazhariyah Al-'Aqd. Mesir : Dar al-Fikr Al-'arabi.
- Muslich, Ahmad wardi. (2010). Fiqih Muamalah. Jakarta : Amza.
- Mansooro, Muhammad Tahir. (2009). Kaidah-kaidah fiqh Keuangan dan Transaksi Bisnis. Bogor : Ulil Albab Institute..
- Mahmudi. (2013). Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada Toko Oncell. Bandar Lampung : Stimik Tektorat .
- Malikah, Zumrotul. 2012. Konsep Harga Lelang Dalam Perspektif Islam. Skripsi dipublikasikan, Semarang : Fakultas Syari'ah. IAIN Walisongo.
- Purkon, Arif. (2014). Bisnis online syariah. Jakarta : Gramedia

- Purnomo, Catur Hadi. (2012). *Jual Beli Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*. Jakarta : PT Elek media komputindu.
- Sabiq, Sayyid. (2004). *Fiqih Sunnah Jilid 4*. Jakarta : Pena Pundi Aksara.
- Setiawan, Deny. (2014). *Buat Toko Online Sendiri dengan Opencart*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Serfiani, C.Y., Purnomo, D.P & Hariyani, I. (2013). *Bisnis Online dan Transaksi Elektronik*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sudarsono. (1992). *Pokok-pokok Hukum Islam*. Jakarta: Rineka Cipta,
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : ALFABETA
- Sulianta, Feli. (2014). *Terobosan Penjualan Online Ala Dropshipping ++*. Yogyakarta : ANDI
- Sulianta, Feli. (2015). *Langkah Jitu Jualan Online*. Bandung: PT. Publika Edu Media.
- Sunarto, Andi. (2009). *Seluk Beluk E-Commerce*. Yogyakarta : Gara Ilmu.
- Tarmizi, Erwandi. (2012). *Bisnis Online dalam Tinjauan Syariah*. *Majalah Pengusaha Muslim*, Edisi 01, No. 23.
- Komputer, Wahana. (2013). *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*. Elex Media Komputindo.
- Wijaya, Anis. (2004). *Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Air di Perusahaan Air Minum Kota Semarang*. Semarang.
- Wulandari, Agustina. (2014). *Kaya Raya Menjadi Raja Bisnis Online*. Yogyakarta: Flashbooks.