

## Dropship Ditinjau Dari Fikih Muamalah

Luluk Latifah<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup> Pascasarjana Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Muhammadiyah Surabaya

\* [luluklatifah@um-surabaya.ac.id](mailto:luluklatifah@um-surabaya.ac.id)

### ABSTRAK

Hakikat dari *mu'âmalât* adalah satu kaidah, yaitu: *al-asl fî al-mu'âmalâh al-ibâhah illâ an yadull dalîl 'alâ tahîîmihâ* (segala sesuatu dalam aktivitas *mu'âmalah* adalah boleh kecuali ada dalil yang melarang) Konsep transaksi dropshipping dalam dunia adalah transaksi jual beli pesanan secara online namun penjual (dropship) tidak pernah menyimpan barang dan mengurus pengiriman barang ke konsumen, melainkan pemilik barang (supplier/produsen) yang melakukannya tetapi mengatasnamakan toko online (dropship). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa transaksi on line dropship dari sisi Fikih Muamalah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik analisa mendalam bersumber dari berbagai literatur yang ada. Hasil penelitian adalah Bila dilihat dari sisi kepemilikan atas objek barang dalam praktik jual beli dropshipping memiliki dua pendapat, yaitu: (1) Dilarang, bahwa barang belum sepenuhnya milik penjual dikarenakan barangnya masih ditangan pemiliknya (supplier). (2) Diperbolehkan, meskipun penjual tidak memiliki stok barang yang akan dijual, dengan catatan penjual mendapatkan izin dari pemilik barang dan dapat mengadakan atau menghadirkan barang yang akan diperjualbelikan, karena penjual dalam transaksi model dropshipping prinsipnya adalah wakil bagi pemiliknya. Hal-hal yang dilarang dalam proses dropshipping yang harus dihindari terutama bagi penjual yaitu: (1) Kecurangan atau penipuan yang dapat mengurangi kepercayaan calon konsumen atau pelanggan untuk melakukan pembelian secara online terutama model dropshipping. (2) Ketidakjelasan dalam barang dan harga, dalam sistem dropshipping kejelasan barang dan harga menjadi hal yang terpenting bagi konsumen untuk menghindari penjual online yang memiliki niat jahat dan kejelasan atas barang dan harga akan memberikan kenyamanan dalam melakukan transaksi. Sebagai solusi dalam ketenangan melakukan jual beli dengan sistem dropship ini dan tidak melanggar syarat dan rukunnya jual beli maka bisa memakai dengan akad wakalah dan samsarah. Dimana dalam akad ini memposisikan para pelaku dropship menjadi seorang wakil ataupun Samsar

**Kata kunci:** Dropship, Fikih Muamalah; Jual beli.

## PENDAHULUAN

Pada era sekarang ini masyarakat sudah tidak asing lagi dengan melaksanakan berbagai macam kegiatan jual beli, kegiatan jual beli yang dilaksanakan masyarakat ini semakin berkembang bila dibandingkan dengan jual beli yang dilaksanakan pada zaman dahulu, dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhinya. Salah satunya adalah perkembangan teknologi internet yang sangat mempengaruhi fungsi teknologi sesuai manfaat yang dibutuhkan oleh pengguna internet. Internet merupakan salah satu media yang dapat membantu manusia melakukan interaksi, berkomunikasi bahkan media untuk berniaga dengan berbagai orang dari berbagai dunia dengan cepat dan murah.

Pada saat ini Perkembangan teknologi internet sangat pesat dan mempengaruhi hampir seluruh aspek kehidupan manusia. Menurut data dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) jumlah pengguna internet dari tahun ke tahun terus meningkat secara cepat seperti di uraikan pada tabel dibawah ini.

Tabel. 1. Jumlah Pengguna Internet di Indonesia

| <i>Tahun</i> | <i>Jumlah Pengguna (dalam juta)</i> |
|--------------|-------------------------------------|
| 2013         | 82                                  |
| 2014         | 107                                 |
| 2015         | 112                                 |
| 2016         | 132,7                               |

Dari tabel 1 diatas, terlihat bahwa pada tahun 2013 jumlah pengguna internet sebesar 82 juta orang pengguna atau 30% dari total penduduk Indonesia waktu itu dan meningkat pada tahun 2014 menjadi 107 juta orang pengguna, pada tahun 2015 meningkat lagi menjadi 112 juta orang pengguna dan terus meningkat lagi pada tahun 2016 menjadi 132,7 juta orang pengguna atau sekitar 51,5% dari total jumlah penduduk Indonesia sebesar 256,2 juta. Pengguna internet terbanyak ada **di pulau Jawa** dengan total pengguna 86.339.350 user atau sekitar 65% dari total penggunaan Internet. Jumlah pengguna Internet di Indonesia tahun 2016 adalah 132,7 juta user atau sekitar 51,5% dari total jumlah penduduk Indonesia sebesar 256,2 juta <sup>1</sup> Tentu data / fakta ini menggembirakan, terutama bagi para pengusaha atau pemilik toko online.

---

<sup>1</sup><http://apjii.or.id> diunduh 15 April 2017

Di bawah ini diuraikan jumlah pengguna internet berdasarkan usia dan pekerjaan serta konten yang paling sering dikunjungi.<sup>2</sup>

Grafik 1. Data Pengguna Internet berdasarkan Usia



Pada Grafik 1 diatas pada pengguna internet berdasarkan usia, terlihat bahwa pengguna internet sudah mulai pada usia 10 tahun dengan pengelompokan bahwa usia antara 10 – 24 tahun sebesar 18,4% atau sekitar 24,4 juta orang pengguna, kemudian pada kelompok usia 25 – 34 sebesar 24,4% atau sebesar 32,3 juta orang pengguna, terbanyak adalah usia 35-44 tahun sebesar 29,2% atau sekitar 38,7 juta orang pengguna pada kelompok usia 45 – 54 tahun sebesar 18% atau 23,8 juta orang pengguna. Sedangkan pengguna paling sedikit adalah usia 55 tahun ke atas hanya sebesar 10% atau sebesar 13,2 juta orang pengguna.

Grafik 2. Data Pengguna Internet berdasarkan Pekerjaan<sup>3</sup>



<sup>2</sup> <http://kominfo.go.id> diunduh 15 April 2017

<sup>3</sup> <http://kominfo.go.id> diunduh 15 April 2017

Pada Grafik 1 diatas pada pengguna internet berdasarkan usia, terlihat bahwa pengguna internet sudah mulai pada usia 10 tahun dengan pengelompokan bahwa usia antara 10 – 24 tahun sebesar 18,4% atau sekitar 24,4 juta orang pengguna, kemudian pada kelompok usia 25 – 34 sebesar 24,4% atau sebesar 32,3 juta orang pengguna, terbanyak adalah usia 35-44 **tahun** sebesar 29,2% atau sekitar 38,7 juta orang pengguna pada kelompok usia 45 – 54 tahun sebesar 18% atau 23,8 juta orang pengguna. Sedangkan pengguna paling sedikit adalah usia 55 **tahun ke atas** hanya sebesar 10% atau sebesar 13,2 juta orang pengguna.

Grafik 3. Data Perilaku Pengguna Internet Berdasarkan Konten yang Dikunjungi



Teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Hal ini telah menggeser dunia bisnis *offline* dengan perkembangan teknologi internet yang mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis, dengan memberikan kenyamanan pada konsumen dalam transaksi yang dibangun melalui dunia maya yang disebut *online shop* atau *e-commerce*, karena lebih mudah mendapatkan barang diinginkan dan dapat memperluas jangkauan target pasar.

Jual beli secara *online* merupakan peluang baru dalam pemasaran dikarenakan banyaknya kemudahan-kemudahan yang bisa dijumpai seorang penjual dalam memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya. Dalam bisnis *online* seorang penjual dan pembeli tidak harus bertemu di suatu tempat untuk bertransaksi, dan dalam

hitungan detik transaksi bisa langsung terjadi. Bisnis *online* memunculkan pembeli yang cerdas dikarenakan pembeli bisa dengan leluasa membanding-bandingkan harga sebuah produk atau jasa tanpa berpindah dari suatu tempat ke tempat yang lainnya, sehingga seorang pembeli tidak lagi memikirkan waktu yang terbuang untuk berbelanja ke sebuah pusat perbelanjaan, jalanan yang macet, tempat parkir mobil yang penuh dan lain sebagainya. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia.

Dalam bisnis *online* yang menjadi salah satu kendala utama bagi pebisnis *online* adalah menyediakan barang yang harus dijual. Stok barang jelas membutuhkan modal, yang kadang menjadi masalah besar bagi pebisnis dengan modal kecil. Penyediaan stok barang juga membuat keuntungan pedagang *online* menjadi lebih kecil, karena mereka harus membayar biaya kirim dari *supplier* ke rumah mereka, sebelum dikirim lagi kepada pembeli. Pada saat ini muncul salah satu model bisnis *online* internet marketing dengan istilah *dropshipping*.

## **KAJIAN TEORI**

### **Pengertian Dropship**

Pengertian Dropship dari beberapa pemerhati di dunia ekonomi dan para ahli diantaranya adalah :

- 1) Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun.<sup>4</sup>
- 2) Sedangkan menurut Feri sulianta *dropship* (toko *online*) tidak pernah menyetok dan menyediakan tempat penyetokan barang melainkan hanya mempromosikan melalui toko *online* dengan memasang foto dan kriteria barang dan harga. Barang didapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya, yang disebut *dropshipper*.<sup>5</sup>
- 3) Menurut Dr. Muhammad Arifin Badri : “Betapa tidak, dengan sistem *dropshipping*, Anda dapat menjual berbagai produk tanpa modal. Yang dibutuhkan hanyalah foto-foto produk yang berasal dari *supplier*/toko. Anda

---

<sup>4</sup> Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012, hal 5

<sup>5</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping*. Yogyakarta: Andi, 2014, hal. 2.

dapat menjalankannya walau tanpa membeli barang terlebih dahulu. Dan ajaibnya, *dropshipper* dapat menjualnya ke konsumen dengan harga yang dia tentukan sendiri.”<sup>6</sup>

- 4) *Dropship* merupakan sebuah aktivitas di mana seseorang berjualan hanya bermodalkan sebuah gambar tanpa memiliki barang yang akan dijual.<sup>7</sup>
- 5) *Dropship* merupakan sistem jualan secara online dan proses penjualan produknya para pelaku bisnis tidak harus memiliki modal yang besar dan penjual juga tidak perlu repot mengurus barang pengiriman hingga ke tangan konsumen atau pembeli. Dengan begitu, bisnis toko online dengan sistem dropship tidak membutuhkan modal besar dan tidak perlu menyetok barang untuk dijual, melainkan hanya menyediakan sarana untuk pemasaran melalui sosial media seperti facebook, twitter, ebay dan lain sebagainya.<sup>8</sup>

Dari beberapa pengertian dan pendapat tentang dropship diatas dapat disimpulkan bahwa dropship adalah suatu transaksi penjualan dan pembelian dengan menggunakan media online, dimana antara penjual dan pembeli tidak saling bertemu secara offline dan barang yang diperjual belikan berupa contoh-contoh berupa foto atau gambar dengan memasang kriteria dan harganya yang ditayangkan di media on line, dan penjual tidak pernah mempunyai stok barang yang diperjualbelikan tersebut.

Sistem jual beli dropshipping ini mendorong para peminat usaha untuk melakukannya sebagai pekerjaan sampingan karena dalam memulai bisnis dengan sistem dropshipping ini tidak memerlukan modal awal atau hanya membutuhkan modal kecil untuk melakukan pembelian barang, dengan demikian dapat meminimalkan jumlah modal, dapat meminimalisir resiko kerugian, dan menghemat waktu, Barang yang dibeli konsumen dikirim langsung oleh suplair atau penyedia barang sehingga tak perlu menyiapkan gudang penyimpanan barang, alasan inilah bagi banyak kalangan usaha terutama para ibu rumah tangga yang secara statistik menurut data APJII di atas merupakan pengguna jasa internet terbesar dengan kunjungan

---

<sup>6</sup> Muhammad Arifin Badri, *Jual Beli sistem dropshipping*. Majalah Al-Furqon, No.156 ed. 9 th ke-14 , 1436H/2015M.

<sup>7</sup> Ika Yunia Fauzia, *Akad Wakalah dan Samsarah sebagai Solusi Wak Klaim Keharaman Dropship dalam jual beli on Line*. Jurnal Islamica volume 9 nomer 2 Maret 2015

<sup>8</sup> <https://infopeluangusaha.org> arti sistem dropship dan reseller di Bisnis on line shop, diunduh 15-04-2017.

konten toko online tertinggi menjadi salah satu alternatif pekerjaan sampingan yang mudah dan efektif.

Pada sistem dropshipping ini proses pemasaran bisa dilakukan secara online maupun offline, tetapi biasanya cara online lebih efektif bagi sebagian besar orang. 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, wechat*), dan media lainnya, lalu jika ada pesanan, mereka tinggal menghubungi pihak supplier atau grosir. Setelah itu pihak supplier atau grosir yang mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim yaitu penjual.

Sistem jual beli dropship pada toko online mengalami peningkatan dengan dipicu oleh jumlah pengguna internet dan handpone pintar, mengingat pengguna internet dinegeri ini terus meningkat dan memberikan peluang usaha untuk menjadikan sebagai bisnis sampingan tanpa mengganggu aktifitas lainnya.

Tabel 2. Perkembangan Jual Beli Dropshipping<sup>9</sup>

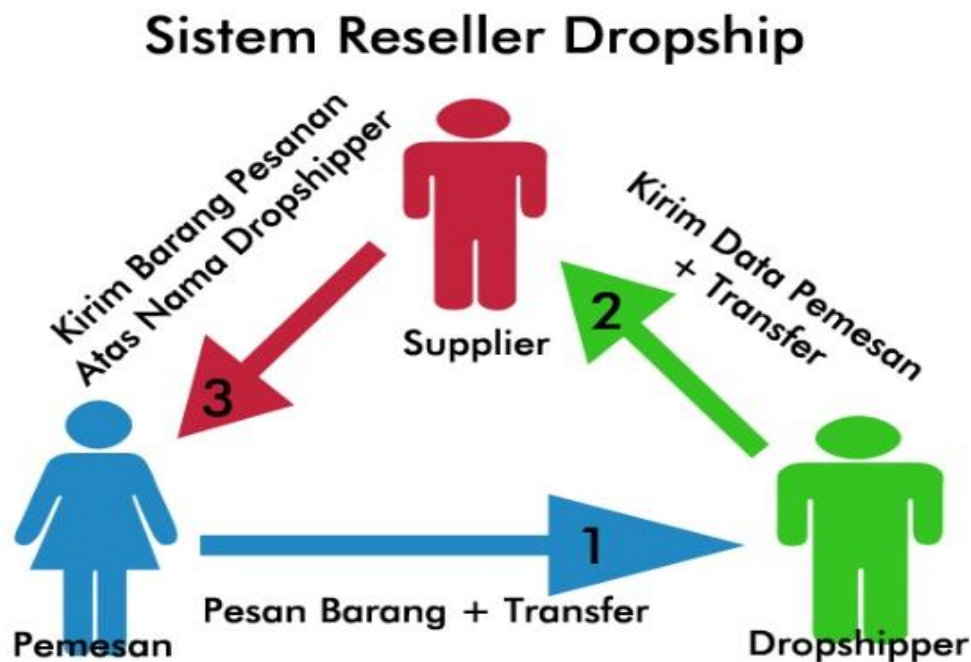
| <i>Tahun</i> | <i>Jual Beli Dropshipping</i> |
|--------------|-------------------------------|
| 2011         | 22                            |
| 2012         | 138                           |
| 2013         | 304                           |
| 2014         | 471                           |
| 2015 / juni  | 611                           |

Dari tabel diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa jual beli yang menerapkan sistem dropshipping terus meningkat dan ini menjadi sebuah peluang usaha, bahkan pada tahun 2014 sudah mencapai 471 toko yang menggunakan sistem dropshipping dan diperkirakan akan lebih meningkat pada tahun 2017, dengan melihat angka perkembangan hingga pada bulan juni 2015 mencapai 611 toko per tanggal 3 juni 2015.

<sup>9</sup> <http://www.indonetwork.co.id>,

## Teknik Operasional Dropship

Skema 1. Sistem Dropship



Dari skema 1. model sistem dropship diatas dapat dijelaskan :

- 1) Pembeli atau pemesan tertarik dengan produk yang dipromosikan oleh penjual dalam hal ini Dropshipper yang sebelumnya mempromosikan produk di situs, blog pribadi, toko online, lewat smartphone (line, BBM, WhatsApp, Instagram dan lain-lain). Pemesan kemudian memesan produk yang diinginkan. Maka pemesan harus mengirimkan sejumlah uang ke rekening dropshipper.
- 2) Selanjutnya setelah uang diterima oleh dropshipper, penjual/dropshipper menginformasikan data-data pemesan kepada pihak supplier/produsen atau grosir untuk dikirimkan produk langsung ke pembeli/pemesan, atas nama penjual (dropshipper), kemudian dropshipper mengirim uang ke supplier (produsen) yang sudah diambil labanya.
- 3) Pastikan supplier mengirimkan produk pesanan pembeli ke alamat pembeli atau pemesan. Pada kemasan kiriman barang yang tercantum adalah alamat dan nama Dropshipper. Jadi pembeli tidak pernah tahu bahwa barang yang dibeli adalah bukan milik dropshipper.
- 4) Bila dibandingkan dengan penjualan di toko on line dan sistem penjualan dropship, ada perbedaannya pada pengiriman barang ke alamat konsumen. Jika toko online

pada umumnya bertanggung jawab atas pengiriman barang ke alamat konsumen, maka dalam sistem dropshipping, produsen/supplier yang melakukan hal tersebut, jadi penjual dalam hal ini dropshipper tidak mengurus pengiriman dari pengepakan hingga masuk ke jasa ekspedisi.

Ilustrasi penjualan sistem dropship: Misalnya Joni adalah seorang dropshipper, membeli produk delula spaghetti dari Ratna sebagai supplier/produsen dengan harga 450.000 rupiah/box. Kemudian Joni akan menjual produk tersebut dengan harga yang telah Joni tentukan melalui media sosial milik pribadinya yaitu sebesar 550.000 rupiah/box dengan ongkir ditanggung oleh pembeli. Misalnya Cece sebagai pembeli tertarik dengan delula spaghetti yang dipromosikan Joni di facebook, Cece kemudian menghubungi Joni dan sepakat dengan harga yang telah ditentukan yaitu 550.000 rupiah/box ditambah ongkir 100.000 rupiah ditanggung Cece. Setelah Joni mendapatkan pembayaran sebesar 650.000 dari Cece beserta alamat lengkap rumah Cece. Maka Joni kemudian meneruskan pembayaran kepada Ratna sebagai supplier sebesar 450.000 rupiah untuk harga spaghetti delula per box sambil menyertakan alamat lengkap Cece. Kemudian Ratna mengirim delula spaghetti ke alamat lengkap Cece dengan alamat pengirim adalah Joni. Jadi antara Cece dan Ratna tidak saling kontak dan tidak saling mengetahui. Dari penjualan itu Joni selaku dropshipper akan mendapatkan keuntungan sebesar 100.000 rupiah tanpa Joni harus membeli produk langsung ke Ratna lebih dulu. Karena Ratna akan langsung mengirimkan barang kepada Cece sebagai konsumen.

Penjualan dengan menggunakan sistem dropship memiliki beberapa kelebihan dan kelemahan, kelebihanannya di antaranya adalah :<sup>10</sup>

- 1) Mampu menciptakan lapangan kerja baru, khususnya bagi ibu-ibu rumah tangga yang selama ini banyak membuang-buang waktu mereka untuk kegiatan yang tidak produktif.
- 2) Menciptakan banyak supplier dan agen-agen penjualan baru, sehingga dengan adanya beberapa reseller, usaha mereka akan dapat bertahan dengan baik dan pada akhirnya bisa berkembang dengan kompetitif.
- 3) Memanjakan konsumen karena saluran distribusi yang tidak terlalu panjang, sehingga konsumen bisa mendapatkan barang-barang yang diinginkannya tidak

---

<sup>10</sup> Ika Yunia Fauzia, *Jurnal Islamica*, Vol 9, No. 2 Maret 2015.

melalui gerai-gerai khusus bahkan seringkali dengan harga yang lebih murah dari harga pasar.

Disamping kelebihan-kelebihan diatas, penjualan sistem dropship juga mempunyai kekurangan, diantaranya adalah :

- 1) Kualifikasi barang yang tidak sama antara akad dan saat serah terima, dikarenakan transaksi secara jarak jauh. Dalam beberapa kasus ditemukan bahwa antara spesifikasi gambar dengan produk riil yang sampai ke tempat konsumen tidak sama. Ketidaksesuaian produk dengan gambar bisa jadi dikarenakan kualitas barang yang tidak sama dengan gambar, kualitas warna yang tidak sesuai dengan gambar dan manfaat suatu produk yang tidak sama dengan apa yang diinginkan oleh konsumen ketika akan melakukan suatu pembelian.
- 2) P a d a usaha bidang konveksi, Suplier membuat produk yang serupa dengan gambar dari suatu produk tertentu. Jadi, ketika ada gambar dari suatu produk dengan kualitas yang tinggi dan best seller, supplier akan memplagiasi model yang ada dengan menggunakan bahan yang lebih murah dan akhirnya bisa menjual produk jadinya dengan harga yang sangat murah. Dikarenakan transaksi hanya menggunakan gambar, maka ketika terjadi transaksi, banyak konsumen dirugikan karena bayangan mereka, barang yang dibeli berkualitas sangat bagus sesuai dengan foto yang ditampilkan, akan tetapi setelah transaksi berlaku, barang yang datang ke alamat masing-masing konsumen adalah barang tiruannya saja dengan kualitas yang sungguh sangat buruk.

### **Jual Beli dan Tinjauan Fikih Muamalah**

Kegiatan jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah, dan *Ijma'* ulama. Dan semua jenis muamalah awalnya adalah diperbolehkan, kecuali ada hukum yang melarangnya. Dilihat dari aspek hukum jual beli hukumnya mubah atau diperbolehkan kecuali jual beli yang dilarang oleh syara', adapun dasar hukum dari Al-Qur'an tentang jual beli antara lain:<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Elpina Pitriani dan Deni Purnama, *Jurnal ekonomi dan perbankan syariah*, Vol. 3 No. 2, Oktober 2015 : 87 -104 ISSN cet 2355 - 1755

QS. Al-Baqarah (2) : ayat 275,

Yang Artinya adalah : *“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”(QS.Al-baqarah [2]: 275)*

QS.Al-baqarah [2]: ayat 282,

Yang artinya adalah : *“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 bertakwala kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”*

Sedangkan, dasar hukum dari sunnah antara lain :

HR. al-Bukhari, yang diriwayatkan oleh Al-Bazzar dan dishahihkan oleh Al-Hakim. *Sabda Nabi* : *“usaha seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabru.”*

Dari Hakim bin Hizam dari Nabi saw. *beliau bersabda:”Orang yang bertransaksi jual beli berhak khiyar (memilih) selama keduanya belum berpisah“*

Dari kandungan ayat-ayat Allah dan sabda-sabda Rasul diatas, para ulama fiqih mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli adalah *mubah* (boleh).

Jual beli merupakan suatu perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli. Menurut jumhur ulama rukun jual beli mencakup empat, antara lain:<sup>12</sup>

- 1) Penjual, ia harus memiliki barang yang dijualnya atau mendapatkan izin untuk dijualnya, dan sehat akalnya.
- 2) Pembeli, disyaratkan diperbolehkan bertindak dalam arti ia bukan orang yang kurang waras, atau bukan anak kecil yang tidak mempunyai izin untuk membeli.
- 3) Barang yang dijual, barang yang dijual harus merupakan yang hal yang diperbolehkan dijual, bersih, bisa diserahkan kepada pembeli, dan bisa diketahui pembeli meskipun hanya dengan ciri-ciri.
- 4) Pernyataan kata ,yaitu *ijab* (penyerahan) dan *Qabul* (penerimaan) dengan

---

<sup>12</sup> Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, jilid IV & V. Jakarta : Gema Insani, 2011 hal.29

perkataan, misalnya pembeli berkata, “juallah barang ini kepadaku.” Atau *ijab* dan *Qabul* dengan perbuatan, dan pembeli berkata, “juallah pakaian ini kepadamu,” kemudian penjual memberikan pakaian yang dimaksud kepada pembeli.

Transaksi jual-beli baru dinyatakan sah apabila terpenuhi syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli, yaitu :<sup>13</sup>

Syarat pelaku akad

Para Ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa orang yang melakukan aqad jual beli harus memenuhi syarat :

- a) Berakal yakni *mumayyiz*, agar dia tidak terkecoh, orang yang gila atau bodoh dan anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun yang dimaksud berakal, yaitu dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya, dan apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli yang diadakan tidak sah.
- b) Hendaknya pelaku transaksi tidak sendirian, dengan demikian akad yang dilakukan satu orang yang mewakili dua pihak hukumnya tidak sah, kecuali jika wakil itu adalah ayah.
- c) Atas kehendak sendiri.. Niat penuh kerelaan yang ada bagi setiap pihak untuk melepaskan hak miliknya dan memperoleh ganti hak milik orang lain harus diciptakan dalam kondisi suka sama suka. Maksudnya adalah bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli tersebut salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan terhadap pihak lainnya, sehingga apabila terjadi transaksi jual beli bukan atas kehendak sendiri tetapi dengan adanya paksaan, maka transaksi jual beli tersebut tidak sah.

Syarat barang yang menjadi objek akad

- a) Yang dimaksud dengan obyek jual beli di sini adalah benda yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli. Syarat-syarat barang akad adalah sebagai berikut a) Suci (Halal dan Baik). Tidak sah menjual najis atau barang haram seperti darah, bangkai dan daging babi. Karena benda-benda tersebut menurut syariat tidak dapat digunakan. Ini didasarkan atas hadits Rasulullah “*Sesungguhnya Allah mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi, dan*

---

<sup>13</sup> Rozalinda. *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2016 hal. 65 - 70

*patung-patung*”. Mengambil manfaat dari lemak bangkai, bukan untuk diperjualbelikan hukumnya boleh. Contoh memberi minyak pada kulit, dijadikan bahan bakar penerangan. Ibnu Qayyim berpendapat atas hadits tersebut bahwa semua perbuatan tersebut adalah haram, dan menjualbelikannya, sekalipun pembeli menggunakannya untuk kepentingan yang sama. Mayoritas ulama berpendapat bahwa semua jenis barang najis berlaku ketentuan haram. Hanafi dan Zhahiri mengecualikan barang yang mempunyai manfaat dan halal untuk diperjualbelikan.

- b) Bermanfaat. Maksudnya adalah 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 bagi muslim. Pemanfaatannya itu bisa dilakukan dalam bentuk minum, makan, bermain, menjual, membeli dan lain-lainnya.
- c) Milik orang yang melakukan akad. Maksudnya adalah bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli atas suatu barang adalah pemilik sah dari barang tersebut atau orang yang telah mendapat izin dari pemilik sah barang. Tidak sah menjual barang yang belum menjadi hak milik. dan tidak sah menjual barang yang tidak ada atau diluar kemampuan penjual untuk menyerahkannya.
- b) Mampu diserahkan oleh pelaku akad. Boleh diserahkan saat akad berlangsung, atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung. Sesuatu yang tidak dapat diserahkan secara konkrit maka tidak sah hukumnya, seperti ikan dalam air, burung yang terbang.
- c) Mengetahui status barang (kualitas, kuantitas, jenis dan lain-lain) Maksud keberadaan barang diketahui oleh penjual dan pembeli, yaitu mengenai bentuk, takaran, sifat dan kualitas barang. Apabila dalam suatu transaksi keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka perjanjian jual beli tersebut tidak sah karena perjanjian tersebut mengandung unsur penipuan (*gharar*).

#### Syarat akad (*Ijab dan Qabul*)

Syarat akad yang sangat penting adalah bahwa *qabul* harus sesuai dengan *ijab*, dalam arti pembeli menerima apa yang diijabkan (dinyatakan) oleh penjual. Tiga

hal yang menjadi syarat dalam *ijab* dan *qabul* :

- a) Legalitas pelaku transaksi
- b) Hendaknya pernyataan *qabul* sesuai dengan kandungan pernyataan *ijab*
- c) Transaksi dilakukan satu tempat. Para ulama *fiqih* sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Apabila *ijab qabul* telah diucapkan dalam akad jual beli, maka pemilikan barang atau uang telah berpindah tangan dari pemilik semula.

Adapun klasifikasi jual beli secara umum adalah jual beli yang benar (*sahîh*), jual beli yang batil (*bâtil*) dan jual beli yang rusak (*fâsid*). Jual beli *sahîh* dimaknai dengan jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukun akad. Adanya penjual, pembeli, kesepakatan pembelian, barang, harga dan bertujuan untuk kemaslahatan. Adapun jual beli yang tidak benar (*ghayr sahîh*) adalah yang tidak terpenuhi syarat dan rukun akadnya. Jual beli tidak benar terbagi menjadi jual beli yang batil (*al-bay' al-bâtil*) dan jual beli yang rusak (*al-bay' al-fâsid*). Adapun yang termasuk dalam jual beli yang batil menurut Imam Hanafî, di antaranya adalah<sup>14</sup> :

- a) jual beli yang tidak ada barangnya,
- b) jual beli sesuatu yang tidak mungkin diadakan,
- c) jual beli *gharar*, yaitu jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan yang terjadi pada salah satu dari penjual ataupun pembeli,
- d) jual beli sesuatu yang najis dan menajiskan.

Jual beli yang dikategorikan dalam jual beli yang rusak menurut Imam Abû H̥anîfah adalah :

- a) jual beli sesuatu yang tidak diketahui (*bay' al-majhûl*), yaitu ketidaktahuan dalam hal barang, harga, waktu penyerahan dan syarat-syarat dokumentasi barang (*wasâ'il al-tawthîq*),
- b) jual beli dengan syarat, misalnya seorang penjual berkata: “aku menjual rumah ini kepadamu, dengan syarat engkau tidak boleh menjual rumah ini kepada orang lain”,
- c) jual beli sesuatu yang belum dilihat, diperbolehkan jika ada gambar, akan tetapi Imam Abû H̥anîfah mensyaratkan adanya *khiyâr* (penentuan

---

<sup>14</sup> Ika Yunia Fauzia, *Jurnal Islamica*, Vol 9, No. 2 Maret 2015.

pembelian atau pengikut mazhab Mâlikîyah dan Hanâbilah memperbolehkannya, yaitu *gharar yasîr* yang berhubungan dengan sesuatu yang sangat primer. Contoh *gharar yasîr* menurut mazhab Mâlikîyah adalah jual beli kacang yang masih ada kulitnya. Jika jual beli harus dilakukan dengan membuka kulitnya, maka akan menyusahkan pihak penjual dan pembeli. Seperti jual beli minuman memabukkan, babi, bangkai dan darah karena barang - barang tersebut bukan termasuk kategori harta benda (*mâl*) dalam Islam dan ini dilarang. Pembatalan ketika barang telah ada. Imam Mâlik menyatakan bahwa ketika ciri-ciri barang yang dipesan ada pada barang tersebut, maka jual beli harus berlangsung. Akan tetapi jika barang yang ada tidak sesuai dengan gambar barang atau ciri-cirinya pada saat akad, maka pembeli mempunyai pilihan untuk melanjutkan jual beli atau membatalkannya,

d) jual beli *aynah*, yaitu menurut bahasa berarti meminjam atau berhutang.

e) Jual beli yang rusak dan batil menurut mazhab Mâlikî adalah mencakup lima aspek, yaitu:

- 1) yang berkaitan dengan dua belah pihak yang melakukan akad (*âqidayn*),
- 2) yang berkaitan dengan harga,
- 3) yang berkaitan dengan *gharar*,
- 4) yang berkaitan dengan pembahasan tentang ribâ, dan
- 5) yang berkaitan dengan jual beli yang dilarang,

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Dropship Ditinjau Dari Ilmu Fikih Muamalah**

Maraknya pemakaian internet telah membuka peluang pengembangan sistem transaksi bisnis elektronik dalam bentuk yang lebih inovatif dan kreatif. Pada dasarnya jual beli *online* menggunakan internet sebagai alat, media, sarana, yang mana dalam kaidah syariat bersifat *fleksibel* dan dinamis. Hal ini termasuk persoalan teknis keduniawian, yang Rasulullah pasrahkan sepenuhnya selama dalam bidang muamalah kepada umat Islam untuk menguasai dan memanfaatkannya demi kemakmuran bersama.<sup>15</sup> Dalam hadis Rasulullah, disebutkan sebagai berikut Dari Abdullah bin mas'ud, beliau Rasulullah SAW berkata: “*Apa yang dipandang baik menurut orang*

---

<sup>15</sup> Elpina Pitriani dan Deni Purnama, *Jurnal ekonomi dan perbankan syariah*, Vol. 3 No. 2, Oktober 2015 : 87 -104 ISSN cet 2355 - 1755

*islam baik menurut Allah, dan apa yang dipandang jelek menurut orang islam maka jelek menurut Allah”.*

Sistem jual beli *dropshipping* dilarang apabila dalam sistem jual beli ini terjadi penipuan dan dalam transaksi pemesanan barang yang dipesan oleh pembeli tidak sesuai dengan barang yang telah diterima oleh pembeli dan penjual melepas klaim atas konsumen. Dalam transaksi jual beli model *dropshipping* yang harus dihindari yaitu penipuan, ketidakjelasan barang dan harga dan melepas klaim konsumen. Sistem *dropshipping* pada praktiknya bisa melanggar prinsip tersebut, sehingga keluar dari aturan syariat. Kejujuran merupakan kunci utama keberhasilan dan kelanggengan suatu bisnis termasuk dalam promosi dan iklan. Promosi dan iklan yang mengandung kebohongan merupakan salah satu bentuk ketidakjujuran yang akan merugikan pebisnis dan produknya. Pada semua transaksi perniagaan, kejujuran sangat penting salah satu dalam perniagaan jual beli *dropshipping*, hal ini untuk menumbuhkan dan menjaga kepercayaan antara kedua belah pihak terutama para konsumen. Hal yang menjadi kekhawatiran penjual dan pembeli dalam model *dropshipping*, jika pembeli melakukan pembelian atau pemesanan, tidak melakukan pembayaran atau tidak melunasi sisa pembayarannya. Penjualan *online* harus menampilkan secara utuh penampilan dan spesifikasi dari barang yang dijual. Oleh sebab itu dalam situs jual beli, penampilan dari suatu produk yang dijual dapat dilihat dari berbagai sisi. 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

Ketidakjelasan dalam barang yang dijual, baik jenisnya, kualitasnya, atau kadarnya dalam pandangan seorang pembeli, jual beli dalam sistem *dropshipping* dapat dilihat dari karakteristik gambar barang yang diperlihatkan di berbagai media pendukung dan untuk ukuran gambar produk sangat diperlukan bagi para konsumen.

Ketika pelaku *dropship* dikenali sebagai seorang penjual, maka sudah jelas sistem ini mempunyai banyak kekurangan yang bisa menyebabkan keharaman. Ada

beberapa syarat dalam jual beli yang tidak dipenuhi oleh sistem dropship ini, syarat tersebut antara lain:<sup>16</sup>

1) Barang yang dijual harus dimiliki terlebih dahulu agar tidak masuk ke area jual beli sesuatu yang tidak ada, ataupun jual beli sesuatu yang tidak bisa diserahkan agar tidak masuk dalam kategori *gharar*<sup>17</sup>

2) Jual beli harus diketahui klasifikasi barangnya dengan baik. Dalam sebuah hadis disebutkan yang maknanya adalah: Dari ‘Amr b. Shu‘ayb, dari ayahnya, dari kakeknya, bahwa Nabi bersabda: “*Tidak dihalalkan penjualan yang bukan milik kalian dan tidak pula dihalalkan keuntungan yang tidak terjamin.*” Dalam hadis yang lain juga disebutkan yang maknanya adalah: “*Dari Ibn ‘Abbâs mengatakan, Rasulullah membeli barang-barang dari kafilah yang datang ke Madinah, lalu mendapat keuntungan (dari menjualnya) beberapa awqiyah. Beliau membagi-bagikan keuntungan itu untuk janda-janda ‘Abd al-Muttalib. Kemudian Beliau bersabda: Aku tidak membeli barang, kecuali Aku mengetahui harganya.*

3) Dalam dropship barang yang akan dijual tidak ada dan kadang tidak diketahui dengan jelas oleh kedua pihak yang bertransaksi saat transaksi terjadi, sedangkan ini adalah merupakan syarat sahnya jual beli.

Dari beberapa keterangan di atas, jika pelaku *dropshipping* menjual barang berdasarkan gambar yang belum menjadi miliknya (karena masih ada di tangan *suppliernya*) berdasarkan akad jual beli, maka hal ini adalah dilarang. Alasannya adalah tidak sesuai beberapa rukun dan syarat jual beli di atas. Namun harus dilihat kembali bahwa khazanah fiqh Islam sangat kaya akan akad-akad yang sesuai dengan aktivitas *dropship* ini<sup>18</sup>. Jadi *dropship* yang berlaku selama ini tidak hanya bisa dibatasi dengan akad jual beli. Ada solusi menarik untuk memposisikan para pelaku *dropship* menjadi seorang *wakîl* ataupun *Simsar*.

---

<sup>16</sup> Ika Yunia Fauzia, *Jurnal Islamica*, Vol 9, No. 2 Maret 2015.

<sup>17</sup> *Gharar* adalah adanya ketidakjelasan barang yang akan dijual dan adanya skeptis dalam mendapatkan salah satu barang pengganti dalam jual beli.

<sup>18</sup> Ika Yunia Fauzia, *Jurnal Islamica*, Vol 9, No. 2 Maret 2015.

## Akad Wakâlah dan Samsarah sebagai Solusi

Definisi *wakâlah* secara etimologis adalah *tawkîl*, yaitu menyerahkan/ mewakilkan dan menjaga. Makna *wakâlah* secara terminologis adalah mewakilkan yang dilakukan oleh orang yang memiliki hak *tasq rruf* kepada orang yang juga memiliki hak *tasq rruf* tentang sesuatu yang boleh diwakilkan. Dasar dari Firman Allah SWT dalam Al-Qur'ân Surat Al-Kahf (18) ayat : 19<sup>19</sup> yang artinya adalah : “*Maka suruhlah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, lalu hendaklah dia membawa makanan itu untukmu*”.

Ayat lainnya dalam surah al-Nisâ' [4]: 35 juga menjadi dasar disyariatkannya *wakâlah* yang artinya: “*Dan jika kamu khawatirkan ada persengketaan antara keduanya, maka kirimlah seorang hakam (wakîl) dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan*”. Di dalam Q.S. Yûsuf [12]: 93 juga disebutkan tentang *wakâlah* yang artinya: “*Pergilah kamu dengan membawa baju gamisku ini*”.

Dasar dari Hadis adalah Rasulullah pernah mewakilkan kepada ‘Urwah b. Abî al-Jad al-Bariqî<sup>20</sup> dan Hakim Hazm untuk membeli domba. Di dalam kitab *al-Mughnî* dinyatakan bahwa ulama telah sepakat memperbolehkan *wakâlah* atas dasar *ijmâ’*. Menurut Qiyâs bahwa kebutuhan manusia menuntut adanya *wakâlah* karena tidak setiap hari manusia mampu menyelesaikan urusannya sendiri secara langsung, sehingga ia membutuhkan orang lain untuk menggantikannya sebagai *wakîl*.

Rukun dan syarat *wakâlah* ada empat, yaitu: *muwakkil* (orang yang mewakilkan), *wakîl* (orang yang mewakili), *muwakkal fih* (objek yang diwakilkan) dan *sîghat (ijâb dan qabûl)*. Menurut Imam Mâlik dan Shâfi'î, pemberian kuasa dari *muwakkil* boleh ketika orang itu tidak ada halangan. Kemudian syarat *wakîl* adalah tidak dilarang oleh *shara’* untuk melakukan tindakan (perbuatan) terhadap sesuatu yang dikuasakan kepadanya. Syarat perkara/objek yang dikuasakan (*al- tawkîl*) adalah perkara tersebut

---

<sup>19</sup> Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Shariah*. Jakarta: Prenada, 2014, 244-252

<sup>20</sup> Makna H}adîthnya adalah diriwayatkan dari ‘Urwah (Ibn Abî al-Ja’d al-Bârûqî) yang mengatakan bahwa Rasulullah memberinya satu dinar untuk membeli seekor hewan kurban atau seekor domba. Lalu ia membeli dua ekor domba dan menjual satu ekor dengan harga satu dinar. Ia datang menemui Beliau dengan membawa satu domba dan satu dinar. Beliau mendoakan untuk keberkahan jual belinya. Sekiranya ia membeli debu (perumpamaan), ia pasti akan beruntung. (H.R. Abû Dâwud) dalam Abû Dâwud al-Sijistânî, *Jurnal Islamica* Vol 9, No. 2 Maret 2015.

dapat digantikan oleh orang lain, seperti jual beli, pemindahan hutang kepada orang lain, pembatalan pembatalan, serikat dagang, pemberian kuasa, penukaran mata uang, pemberian gaji, akad bagi hasil (*al-musâqât*), perdamaian dan lain sebagainya. Sifat pemberian kuasa adalah akad yang menjadi wajib dengan adanya *ijâb* dan *qabûl*, seperti halnya akad-akad yang lain.

Rasulullah juga melakukan beberapa akad *tawkîl*. *Wakâlah* adalah akad yang *jâ'iz* yang dibolehkan bagi seorang *wakîl* untuk mengambil *fee* atau bayaran dari akad tersebut. Jikalau wakalah tidak dengan *fee*, maka disebut *wakîl*. Akan tetapi jikalau pemberian *fee* ataupun bonus maka dihukumi dengan hukum *al-ijârah*. Seorang *wakîl* bisa memperoleh bonusnya ketika telah selesai mengerjakan perkara yang diwakilinya. Ketika seorang *wakîl* mewakili untuk urusan penjualan atau pembelian, maka ia telah berhak mendapatkan bonus walaupun uang hasil penjualan belum dimiliki.<sup>21</sup>

Perwakilan dalam hal jual beli, menurut al-Zuhaili bisa terjadi secara mutlak (*mutlaq al-tasqîrruf*) dan bisa terjadi secara khusus (*muqayyad al-tasqîrruf*).<sup>22</sup> Ketika penjualan dilakukan secara khusus, maka harus disertai dengan beberapa aturan pengkhususan, dan jika klasifikasi kekhususan tersebut tidak ditaati oleh *wakîl*, maka akad *wakâlah* tidak sah. Misalnya *muwakkil* mensyaratkan penjualan kebun seharga 100 juta, dan *wakîl* menjualnya dengan harga 90 juta. *Wakâlah* tidak sah karena tidak sesuai dengan kesepakatan khusus yang menjurus kepada kerugian. Namun apabila *wakîl* menjual dengan harga 110 juta, maka akad sah karena walaupun harga 110 juta tidak sesuai dengan ketentuan khusus tadi (*muqayyad al-tasqîrruf*), akan tetapi hal tersebut diperbolehkan karena menjurus kepada keuntungan (*muwakkil*). Begitu pula akad *wakâlah* ini tidak sah, jika *muwakkil* mensyaratkan jual beli dilakukan secara *cash*, akan tetapi ternyata *wakîl* menjual dengan kredit, begitu juga sebaliknya.

Ketika akad *wakâlah* dilakukan secara umum maka menurut Imam Abû Hâñîfah *wakîl* bisa melakukan transaksi secara mutlak pula, dalam artian, *wakîl* bisa menjual dengan harga yang ia tentukan, secara *cash* atau kredit ketika sudah disepakati kemutlakan akad *wakâlah* sebelumnya, maka *urf* pun tidak bisa dijadikan sandaran.

<sup>21</sup> Ika Yunia Vauzia, JurnalIslamica. Vol 9, No. 2 Maret 2015.

<sup>22</sup> *ibid*

Kemutlakan tersebut tidak bisa dipahami secara *muqayyad* dengan batasan-batasan tertentu.<sup>23</sup>

Sedangkan bahasan tentang *samsarah*, beberapa ahli fiqh banyak membahas tentang *samsarah*, akan tetapi tidak banyak yang meletakkan bahasan ini dalam satu bahasan tersendiri. Bahasan tentang hal ini dimasukkan dalam kategori *bâb al-ijârah* (sewa menyewa) dan *bâb al-bay'* (jual beli). Adapun makna dari *samsarah* secara bahasa adalah *mufrad* dari *simsâr*, yaitu perantara<sup>24</sup> di antara penjual dan pembeli untuk menyempurnakan jual beli. *Simsâr* menunjukkan kepada pembeli dan penjual suatu produk/jasa. Makna *samsarah* secara terminologis, menurut Imam Abû Hânîfah, adalah suatu nama yang diperuntukkan bagi seseorang yang bekerja untuk orang lain dengan suatu upah yang berkaitan dengan penjualan dan pembelian. Menurut Imam Mâlik, makna *samsarah* adalah orang yang berputar-putar di dalam pasar dengan suatu produk yang mengakibatkan bertambah nilai produk tersebut. *Samsarah* adalah suatu bantuan yang dilakukan oleh seseorang untuk saudaranya dengan suatu upah tertentu untuk pekerjaan yang telah dilakukan.

Adapun dalil yang terkait dengan pensyariatan *samsarah* adalah seperti yang tertera dalam al-Qur'ân surah al-Mâidah [5]: 2 yang artinya:

... dan saling tolong menolonglah kalian dalam kebaikan, dan janganlah saling tolong menolong dalam dosa dan permusuhan.

Di dalam sebuah hadis disebutkan tentang *samsarah* yang artinya: “Dari Qays bin Abî Gharzah mengatakan: Kami biasa memperjualbelikan barang-barang, dan kami menamakan diri kami broker (*simsâr*) dan masyarakat juga menamakan kami broker. Lalu Rasulullah datang menemui kami, dan beliau menamakan kami dengan nama yang lebih baik dari yang kami berikan pada diri kami. Beliau bersabda: “Wahai para tukang jual (*tujjâr*), jual belimu diperkuat dengan sumpah dan kepalsuan, karena itu selingilah jual belimu dengan sedekah”.<sup>25</sup>

Dalam hadis di atas, Rasulullah tidak mengingkari pekerjaan yang dilakukan oleh *simsâr* tetapi Rasulullah menasehati dan memberikan nama kepada mereka dengan nama yang lebih baik. Para ulama juga tidak ada satupun yang melarang adanya praktik

---

<sup>23</sup> Ika Yunia Vauzia, JurnalIslamica. Vol 9, No. 2 Maret 2015.

<sup>24</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta, Kompas Gramedia. 2010 hal.763.

<sup>25</sup> Ika Yunia Vauzia, JurnalIslamica. Vol 9, No. 2 Maret 2015.

*samsarah*. Dikarenakan ini adalah perkara yang mubah (diperbolehkan), maka *ijmâ'* ulama menyatakan bahwa *samsarah* adalah boleh.<sup>26</sup> Perbedaan antara *wakâlah* dengan *samsarah* adalah bahwa akad *wakâlah* merupakan akad yang memperbolehkan *wakîl* untuk melakukan *tasqîrruf* ataupun transaksi sesukanya sesuai dengan instruksi dari *muwakkil*-nya, sedangkan seorang *simsâr* tidak menjual dan membeli, *simsâr* hanya menjadi perantara di antara penjual dan pembeli. *Simsâr* jugalah yang menunjukkan kepada konsumen suatu produk/jasa dan harganya. Bisa jadi seseorang menggunakan tenaga seorang *simsâr* untuk membantunya bertransaksi.

Beberapa syarat *samsarah* adalah:

- a) mengetahui pekerjaan yang diminta,
- b) cakap dalam melaksanakan pekerjaan,
- c) bekerja atas seizin yang memberikan wewenang, jika tanpa izin, maka tidak berlaku pekerjaannya, dan
- d) mempunyai *attitude* yang baik.

Terkait dengan pengupahan untuk *simsâr*, harus diperhatikan bahwa pengupahan telah disepakati dan diketahui dari awal, ataupun pengupahan bisa jadi persentase tertentu pun semisal *ujrat al-mithlî*. Seorang *simsâr* tidak mendapatkan upah kecuali jika telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik. Ketika pekerjaan yang dilakukannya tidak berhasil, maka dia tidak akan mendapatkan apa-apa.<sup>27</sup>

Dalam bisnis *online*, aktivitas *dropship* yang telah menjadi tradisi saat ini sebenarnya bisa dijalankan dengan sistem *wakâlah* ataupun *samsarah*, tetapi tentu harus ada beberapa hal yang harus dibenahi, di antaranya dapat digambarkan berikut.<sup>28</sup>

- 1) Seorang *reseller* sebelum melakukan *dropship*, ia harus menyatakan suatu akad kepada *upline*-nya (*supplier* atau agen atau distributornya), meminta izin untuk menjalankan usaha dengan sistem *wakâlah* atau *samsarah*. Ketika memilih akad *wakâlah*, maka harus disepakati dari awal bahwa *reseller* yang menjualkan barang-barang *upline*-nya merupakan *wakîl*.
- 2) Seorang *reseller* yang melakukan *dropship* ada baiknya menyampaikan kepada *customer* bahwa dia adalah perwakilan dari *upline*-nya untuk mewakili

---

<sup>26</sup> *ibid*

<sup>27</sup> Ika Yunia Vauzia, *JurnalIslamica*. Vol 9, No. 2 Maret 2015.

<sup>28</sup> Ika Yunia Vauzia, *JurnalIslamica*. Vol 9, No. 2 Maret 2015

menjualkan barang *upline*-nya.

- 3) Keuntungan yang diambil oleh pelaku *dropship* harus didiskusikan dengan *upline*-nya. Ketika mengacu kepada akad *samsarah*, maka keuntungan harus berupa pengupahan yang telah disepakati dan diketahui dari awal, ataupun pengupahan bisa jadi persentase tertentu. Seorang *simsâr* tidak mendapatkan upah kecuali jika telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik. Misalnya harga barang Rp. 100.000, maka bisa jadi disepakati terlebih dahulu bahwa keuntungan berupa 10-20% dari laba penjualan adalah upah yang akan dibayarkan, itupun ketika barang laku. Jadi, ketika pelaku *dropship* berhasil menjual barang tadi, misalnya, dengan laba 20% (Rp. 120.000), maka sudah disepakati di depan bahwa 20% tersebut adalah upah yang merupakan hak *simsâr/dropshipper*. Persentase tersebut adalah upah yang akan dibayar oleh *upline* (pemilik barang) kepada *dropshipper*.
- 4) Sistem pembayaran *fee* bagi aktivitas *dropship* ketika menggunakan akad *wakâlah*, menurut Wahbah al-Zuhaylî, bisa dengan *fee* (*ajr*) ataupun tidak dengan *fee*, karena Rasulullah juga melakukan beberapa akad *tawkîl*. *Wakâlah* adalah akad yang *jâ'iz* yang dibolehkan bagi seorang *wakîl* untuk mengambil *fee* atau bayaran dari akad tersebut. Jika *wakâlah* tidak dengan *fee*, maka disebut *wakîl*. Jika pemberian *fee* ataupun bonus, maka dihukumi dengan hukum *al-ijârah*. Seorang *wakîl* bisa memperoleh bonusnya ketika telah selesai mengerjakan perkara yang diwakilinya. Ketika seorang *wakîl* mewakili untuk urusan penjualan atau pembelian, maka ia telah berhak mendapatkan bonus walaupun uang hasil penjualan belum dimiliki.
- 5) Ketika akan melakukan akad *wakâlah* atau *samsarah*, maka jangan lupa untuk mempelajari dan memilih *supplier* yang memiliki produk dengan kualitas yang bagus sehingga dalam pelaksanaan akad *wakâlah* dan *samsarah* bisa berhasil. Ketika konsumen puas dengan transaksi yang dilakukan, maka keberkahan akan selalu mengikuti akad ini. Fee, upah, dan yang lain sebagainya akan selalu mengikuti pelaku *dropship* (*wakîl* dan *simsâr*) karena pembeli akan berkali-kali melakukan pembelian. Pembeli yang merasakan kepuasan dan manfaat dari barang yang telah dibelinya akan merekomendasikan perasaannya kepada orang lain.

## KESIMPULAN

Hakikat dari *mu'âmalât* adalah satu kaidah, yaitu: *al-asl fî al-mu'âmalâh al-ibâhah illâ an yadull dalîl 'alâ tah}îmihâ* (segala sesuatu dalam aktivitas *mu'âmalah* adalah boleh kecuali ada dalil yang melarang)

Konsep transaksi *dropshipping* dalam dunia adalah transaksi jual beli pesanan secara *online* namun penjual (*dropship*) tidak pernah menyimpan barang dan mengurus pengiriman barang ke konsumen, melainkan pemilik barang (*supplier/produsen*) yang melakukannya tetapi mengatasnamakan toko *online* (*dropship*).

Bila dilihat dari sisi kepemilikan atas objek barang dalam praktik jual beli *dropshipping* memiliki dua pendapat, yaitu:

- 1) Dilarang, bahwa barang belum sepenuhnya milik penjual dikarenakan barangnya masih ditangan pemiliknya (*supplier*).
- 2) Diperbolehkan, meskipun penjual tidak memiliki stok barang yang akan dijual, dengan catatan penjual mendapatkan izin dari pemilik barang dan dapat mengadakan atau menghadirkan barang yang akan diperjualbelikan, karena penjual dalam transaksi model *dropshipping* prinsipnya adalah wakil bagi pemiliknya.

Hal-hal yang dilarang dalam proses *dropshipping* yang harus dihindari terutama bagi penjual yaitu:

- 1) Kecurangan atau penipuan yang dapat mengurangi kepercayaan calon konsumen atau pelanggan untuk melakukan pembelian secara *online* terutama model *dropshipping*.
- 2) Ketidakjelasan dalam barang dan harga, dalam sistem *dropshipping* kejelasan barang dan harga menjadi hal yang terpenting bagi konsumen untuk menghindari penjual *online* yang memiliki niat jahat dan kejelasan atas barang dan harga akan memberikan kenyamanan dalam melakukan transaksi

Sebagai solusi dalam ketenangan melakukan jual beli dengan sistem *dropship* ini dan tidak melanggar syarat dan rukunnya jual beli maka bisa memakai dengan akad wakalah dan samsarah. Dimana dalam akad ini memposisikan para pelaku *dropship* menjadi seorang *wakîl* ataupun *Simsar*.

## REFERENSI

- Al-Qur'an Tajwid dan terjemahannya. 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. 2007
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid IV & V. Jakarta : Gema Insani, 2011
- Badri, Muhammad Arifin, *Jual Beli sistem dropshipping*. Majalah Al-Furqon, No.156 ed. 9 th ke-14 , 1436H/2015M.
- Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.
- Fauzia, Ika Yunia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Shariah*. Jakarta: Prenada, 2014
- Fauzia, Ika Yunia, *Akad Wakalah dan Samsarah sebagai Solusi Wak Klaim Keharaman Dropship dalam jual beli on Line*. Jurnal Islamica volume 9 nomer 2 Maret 2015
- Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping*. Yogyakarta: Andi, 2014
- Pitriani, Elpina dan Deni Purnama, *Jurnal ekonomi dan perbankan syariah*, Vol. 3 No. 2, Oktober 2015 : 87 -104 ISSN cet 2355 – 1755
- Rozalinda. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2016
- Sholihin, Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta, Kompas Gramedia. 2010
- <https://infopeluangusaha.org> arti sistem dropship dan reseller di Bisnis on line shop, diunduh 15-04-2017.
- <http://apjii.or.id> diunduh 15 April 2017
- <http://kominform.go.id> diunduh 15 April 2017
- <http://www.indonetwork.co.id>, diunduh 15 April 2017