

SISTEM DROPSHIP DALAM BISNIS ON LINE DAN SOLUSINYA DALAM HUKUM ISLAM

Habib Masyhudi
Institut Keislaman Abdullah Faqih Gresik
E-mail: habibmasuhudi@gmail.com

Abstract: Online business creates smart buyers because buyers can freely compare the price of a product or service without moving from one place to another. Dropshipping is the sale of products that allow dropshippers to sell goods to customers with photos from suppliers or stores (without having to provide goods) and sell at prices determined by the dropshipper or a joint price agreement between the supplier and the dropshipper. When a new transaction model emerged in society, some fiqh experts linked this activity to just one contract, namely 'aqd al-buyu (sale and purchase contract). In fact, a transaction should be linked to several other contracts that have the same form. There are differences in buying and selling in general with the dropship system, generally in buying and selling there is a meeting between the seller and the buyer, so in buying and selling with the dropship system the meeting is not held. Judging from the transactions made, buying and selling with the dropship system allows using the *samsarah*, *salam*, *wakalah bil ujah* and *murabahah* contracts. And for the validity of dropship with this approach, in practice it must meet the requirements set and not contradict Islamic law.

Kata kunci: Dropship, Hukum Islam

Pendahuluan

Dinamika sosial dan ekonomi terus mengalami perkembangan sesuai tuntutan zaman dengan perwujudannya yang semakin kompleks. Kompleksitas kebutuhan manusia yang semakin tidak dapat dipenuhi sendiri, *realitas* yang demikian mengharuskan seseorang untuk melakukan transaksi ekonomis atau bermuamalah. Suatu fakta yang tidak terbantahkan bahwa setiap orang tidak ada yang mampu melepaskan diri dari kegiatan bermuamalah atau

melakukan transaksi ekonomis. Bentuk muamalah dari cara *konvensional* seperti barter sampai pada pola transaksi modern akhirnya menjadi keniscayaan.¹

Revolusi Industri 4.0 menjadi penanda mulai dan menggeliatnya perdagangan elektronik. Perdagangan elektronik tidak lagi mengharuskan penjual dan pembeli untuk bertatap muka dalam bertransaksi. Mereka berkomunikasi dan bertransaksi melalui media internet. Jual beli atau perdagangan yang menggunakan media internet tersebut lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*.² Istilah *e-commerce* kini sudah tidak asing lagi dalam dunia bisnis di negara-negara berkembang maupun maju termasuk Indonesia.³

Seiring berjalannya waktu, *e-commerce* mengalami perkembangan dalam hal model transaksi jual belinya. Salah satu model transaksi jual beli *e-commerce* adalah *dropship*. Model transaksi *dropship* merupakan bagian dari jenis jual beli *online*, yang mana pelaku bisnis *dropship* memasarkan produk orang lain melalui fasilitas *online* di internet dan hanya berupa foto yang diambil dari *supplier*. Hal ini memungkinkan adanya unsur ketidakpastian atau ketidakjelasan (*spekulasi*) dalam akad tersebut, seperti ketidakpastian barang yang akan dikirim apakah sesuai dengan yang difoto atau tidak, terjadinya manipulasi dari pihak penjual untuk memperoleh keuntungan dengan mengambil uang yang dikirim pembeli dan kemudian penjual tidak mengirimkan barang yang telah dipesan dan dibayar oleh pembeli tersebut. Kasus yang sering terjadi di lapangan adalah sering adanya ketidaksesuaian antara barang yang ditawarkan melalui foto dengan barang yang diterima.

Kajian hukum Islam terkait jual beli dengan sistem *dropship* perlu dilakukan guna mengetahui kepastian akad yang dilakukan,

¹ Nikmatul Masruroh, *Mikro Ekonomi Islam: Sebuah Formulasi Perilaku Ekonomi Muslim*, (Jember: IAIN jember Press, 2015), 85.

² *Electronic commerce (e-commerce)* adalah proses pembelian, penjualan atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan komputer. *e-commerce* merupakan bagian dari *e-business*, di mana cakupan *e-business* lebih luas, tidak hanya mencakup perniagaan tetapi juga mencakup pengkolaborasian mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan, dan lain-lain.

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

sebab jika transaksi tidak jelas maka akad jual beli terjebak pada *tadlis*⁴ atau *taghrir*.⁵ Suatu keputusan bermuamalah atau membeli barang yang mengandung resiko tanpa mengetahui dengan persis dampak resiko tersebut. Pada pengertian lain, memasuki kancah resiko tanpa memikirkan konsekuensinya, yang tidak pasti dan berpotensi merugikan salah satu pihak.⁶

Konsep Jual Beli *Dropship*

Jual beli online bersistem *dropship* adalah salah satu jual beli yang mengfungsikan media soial sebagai lapak untuk berbisnis yang tidak membutuhkan tempat untuk berjualan dan tidak memerlukan modal banyak. *Dropship* sendiri adalah suatu sistem jual beli dimana penjual menjual produk yang tidak dimiliki dan tidak memiliki persediaan. Penjual hanya bermodalkan *sampel* (contoh) dari barang milik *supplier*, biasanya berupa foto yang kemudian dipasarkan kepada konsumen melalui media sosial atau yang sering dinamakan toko *online*. Jika terjual maka penjual membeli barang kepada *supplier* dengan meminta tolong kepada *supplier* untuk mengirimkan barang kepada pembeli atas nama penjual.⁷

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyediakan barang) dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper* atau kesepakatan harga bersama antara *supplier* dengan *dropshipper*.⁸ *Dropship* merupakan teknik manajemen yang memotong rantai transaksi, yang mana produsen bisa menjual barangnya secara langsung kepada konsumen tanpa proses yang panjang. *Dropship* adalah sistem jual beli yang mana *dropshipper* menjual barang milik *supplier* atas seizinnya

⁴ *Tadlis* adalah perbuatan penipuan yang dilakukan oleh pedagang atau produsen. *Tadlis* tersebut bisa meliputi *tadlis* kuantitas, *tadlis* kualitas, *tadlis* harga dan *tadlis* waktu penyerahan

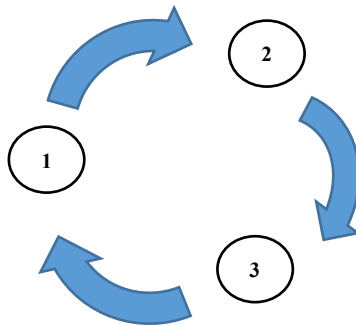
⁵ *Taghrir* adalah melakukan sesuatu secara membabi buta tanpa pengetahuan yang mencukupi atau mengambil resiko sendiri

⁶ Afzalurrahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid 3 (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), 161.

⁷ Muhammad Abdul Wahab, *Halal Haram Dropshipping*, (Jakarta: Perpustakaan Nasional, 2018), 7.

⁸ Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT Elex Media computindo, 2013), 2.

kepada pembeli dengan bermodalkan foto dan koneksi internet. Dalam sistem *dropship* ada tiga pelaku yang terkait didalamnya yakni pemilik barang (*supplier*), *dropshipper*, dan pembeli. Rangkaian penjualan yang menggunakan sistem *dropship* adalah saat pembeli sudah membayar barang yang dipesan kepada *dropshipper*, lalu *dropshipper* membayar kepada *supplier* sekalian rincian barang yang dibeli oleh pembeli. Kemudian pemilik barang mengirim barang yang dipesan tersebut kepada pembeli sesuai dengan rincian yang dikirim oleh *dropshipper*. Keuntungan yang didapat *dropshipper* berasal dari selisih antara harga grosir ke harga eceran (satuan barang). Untuk lebih jelas tentang alur aktivitas bisnis dengan cara *dropship* bisa dilihat di ilustrasi dibawah ini.



1. Seorang *dropshipper* telah terlebih dahulu memilih *supplier/distributor* dan memasarkan produknya.
2. Ketika ada pembelian dari konsumen, *dropshipper* kemudian menghubungi *supplier/distributor dropshipper*. Setelah pembeli mentransfer uang kepada *dropshipper* selanjutnya *dropshipper* mentransfer uang tersebut ke *distributor*.
3. *Supplier/distributor dropshipper* langsung mengirimkan barang tersebut kepada pelanggan *dropshipper*, dengan mencantumkan nama *dropshipper* sebagai nama pengirim. Jadi barang yang sampai di konsumen *dropshipper* tertulis atas nama *dropshipper* sebagai nama pengirim barang.

Aktivitas seperti ilustrasi di atas biasa dikenal dengan *dropship*. Transaksi dengan model ini mampu memicu menjamurnya perilaku *dropshipping* karena aktivitas ini relatif mudah dan bisa dilakukan oleh siapa saja yang ingin berjualan di kancan bisnis *online* tanpa mempersiapkan modal terlebih dahulu. Aktivitas ini, disatu sisi,

menguntungkan banyak orang akan tetapi, disisi lain, masih dipertanyakan keabsahannya secara *shar'ah*. Terlebih jika *dropshipping* dalam menjual produk lewat gambar itu tidak mengetahui secara detail produk yang akan dijual olehnya, sehingga konsumen seringkali dirugikan karena produk *riil* tidak sesuai dengan gambar dan bahkan lebih buruk dari gambar.

Mekanisme Jual Beli *Dropship*

Sebelum seseorang memutuskan untuk melakukan jual beli dengan sistem *dropship*, maka seorang penjual harus melakukan langkah-langkah berikut, agar jual beli yang dilakukan tidak merugikan. Langkah-langkah tersebut antara lain:

1. Memastikan *supplier* berkualitas. Seorang *dropshipper* harus memastikan bahwa *supplier* yang dipilih harus berkualitas. Berkualitas ini memiliki arti bahwa *supplier* adalah orang jujur dalam hal transaksi, tepat waktu, melakukan pelayanan dengan baik. Cara mengetahui kualitas *supplier* bisa melihat dari testimoni para pelanggan, jika testimoniya bagus, maka *dropshipper* bisa melanjutkan transaksi, namun jika tidak bagus, sebaiknya memilih *supplier* yang lain. Pelayanan dan kejujuran menjadi hal penting yang harus diutamakan. Pelayanan meliputi cara menjawab pertanyaan, saat memberikan deskripsi barang, cara pengemasan dan cara pengiriman. Kejujuran juga menjadi hal penting dalam transaksi, sebab jika *supplier* menyembunyikan cacat suatu barang maka pelanggan atau *dropshipper* tidak akan mempercayainya.
2. Riset pasar. Seorang calon *dropshipper* harus melakukan riset pasar, sebagai studi pendahuluan dalam memulai sebuah bisnis. Seorang calon *dropshipper* harus mengetahui dan mengenali kebutuhan konsumen atau masyarakat. Sehingga, barang yang diperjualbelikan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Riset pasar bisa dilakukan dengan berbagai metode. Metode ini ada yang murah atau gratis, namun ada juga yang berbayar.
3. Menentukan *platform* jualan. Jika pada jual beli *off line*, tempat menjadi salah satu hal yang menentukan laku tidaknya sebuah barang. Maka pada jual beli *on line*, yang menjadi tempat atau lapak yaitu *platform* jual beli. Melalui *platform* ini penjual bisa

- berkomunikasi dengan konsumennya. Iklan produk juga menjadi penentu di dalam jual beli ini.
4. Menyusun rencana *marketing*. Pemasaran atau marketing menjadi salah satu alat untuk kensukseskan terjualnya barang oleh *dropship*. Model komunikasi pemasaran menjadi penting peranannya dalam koridor jual beli online. Bentuk pemasaran juga menjadi penting dalam melakukan promosi pada produk-produk yang dijual.
 5. Analisis dan evaluasi. Ini merupakan langkah terakhir, setelah semua langkah dilakukan. Maka harus melakukan analisis pada model *dropship* yang akan diterapkan. Melihat sistem *dropship* yang lain bisa membantu melancarkan usaha jual beli *dropship*. Selalu melakukan evaluasi terhadap barang-barang yang dijual maupun dibeli.

Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli *Dropship*

Dalam setiap transaksi pasti mempunyai kelebihan dan kekurangan. Apalagi dalam jual beli online yang tidak ada pertemuan antara penjual dan pembeli, pasti ada sisi-sisi yang menguntungkan dan sisi-sisi yang merugikan, baik bagi *dropshipper*/ penjual maupun pembeli.

No	Kelebihan	Kekurangan
1	Modal cukup seadanya dalam memulai usaha	<i>Dropshipper</i> tidak bisa mengetahui secara langsung stok produk apa saja yang <i>ready</i> . Tidak punya kendali penuh terhadap stok. <i>dropshipper</i> tidak mengetahui jenis bahan produk tersebut seperti apa, kondisi sebenarnya seperti apa, apakah cacat atau tidak. Tidak jarang pula calon pembeli yang ingin difotokan langsung dulu produknya.
2	Tidak perlu memikirkan produksi (barang yang diperjualbelikan)	Apabila <i>supplier</i> melakukan kesalahan, reputasi <i>dropship</i> yang akan hancur. Kesalahan <i>supplier</i> yang sering terjadi adalah

		kesalahan ukuran, salah jenis barang, salah alamat dan kesalahan-kesalahan lainnya
3	Tidak perlu repot mengurus packing dan sistem pengiriman barang	Penjual atau <i>dropshipper</i> tidak memiliki kontrol barang. Hal ini menyebabkan munculnya ketergantungan <i>dropshipper</i> kepada supplier. Konsistensi keberadaan barang tidak bisa diatur sendiri, sebab tergantung dari persediaan barang yang ada di <i>supplier</i>
4	Hanya bertugas mencari pelanggan dan menghubungi supplier	Sistem pengiriman kompleks. Jika barang yang dijual oleh <i>dropshipper</i> terdiri dari berbagai macam jenis barang, maka dia membutuhkan banyak supplier. Dalam hal ini dia akan disibukkan atau mengalami kesulitan dalam pengiriman yang berasal dari berbagai supplier. Selain itu, jika ada barang yang mengalami kegagalan pengiriman, maka <i>dropshipper</i> akan mengalami kesulitan dalam hal pengurusan, karena menggunakan jasa pengiriman yang berbeda-beda tergantung dari <i>supplier</i> nya.
5	Tidak ada kerugian karena barang tidak laku	Laba yang diperoleh cenderung sedikit. Sebenarnya bisnis dengan system <i>dropshipper</i> menawarkan keuntungan yang tinggi, akan tetapi karena persaingan yang ketat dengan <i>dropshipper</i> yang lain, maka laba yang diambil cenderung lebih sedikit, sebab jika harga tidak mampu bersaing, barang

		menjadi tidak laku dan tidak ada pelanggan yang membeli.
6	Bisa memilih supplier yang diinginkan, bisa memilih lebih dari satu <i>supplier</i> . Bisa berhenti berlangganan jika <i>supplier</i> tidak cocok	Pembatalan pesanan ketika barang sudah diproduksi
7	Lebih fleksibel, bisa berjualan dari mana saja dan kapanpun	Jaringan trouble (akses terputus)
8	Bisa gabung dan berhenti sebagai <i>dropshipper</i> sesuai keinginan	Pengembalian harga yang tidak sesuai dengan keinginan
9	Pembayaran bisa dicek kapan saja	Penipuan. Barang sudah dikirim, uang tidak ditransfer.
10	Sistem komunikasi pemasaran yang lebih sederhana, lebih hemat dan memiliki pangsa pasar yang luas, karena hanya mengandalkan jaringan internet	Foto-foto produk diduplikasi penjual Lain

Selain kelebihan dan kekurangan dari sisi penjual, terdapat pula kelebihan dan kekurangan jual beli *dropship* dari sisi konsumen, yaitu:

No	Kelebihan	Kekurangan
1	Lebih <i>fleksibel</i> dalam berbelanja	Barang tidak sesuai dengan deskripsi atau foto
2	Ada berbagai macam variasi	Kualitas dan harga tidak sebanding
3	Barang bisa diantar kerumah	Keterlambatan pengiriman barang tidak sesuai kesepakatan
4	Pembayaran lebih mudah	Penipuan. Uang sudah ditransfer, barang belum dikirim
5	Dapat membandingkan produk dan harga dengan toko online	Tidak dapat melihat dan mencoba secara langsung barang yang dipesan

	lainnya	
6	Banyak pilihan toko <i>online</i> yang menyediakan berbagai macam barang yang dibutuhkan	Dikenakan biaya kirim/transportasi

Pendekatan Fikih Dalam Bisnis *Dropship*

Jual beli dengan sistem *dropship* berbeda dengan jual beli biasa. Jika jual beli pada umumnya ada pertemuan antara penjual dan pembeli, maka pada jual beli *dropship* pertemuan itu tidak dilakukan. Oleh karena itu, diperlukan akad yang spesifik dalam jual beli sistem *dropship*. Selain itu untuk mengetahui hukum fikih mengenai metode transaksi *dropship*, maka perlu didefinisikan akad dan beberapa pendekatan yang memungkinkan terjadi dalam transaksi *dropship*, diantara akad dan pendekatan memungkinkan diantaranya :

1. Akad *Samsarah*

Dalam bahasa arab lafadz *samsarah* adalah diambil dari fiil -تَوَسَّطَ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالشَّارِي yang diartikan yaitu bertindak sebagai makelar antara penjual dan pembeli, dan isim fail atau pelakunya adalah السَّمَسَارُ yang jamaknya adalah سَمَاسِير, سَمَاسِير, سَمَاسِيرَة.⁹

Samsarah secara *etimologi* yaitu perantaraan perdagangan atau perantaraan antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.¹⁰ Lebih lanjut *samsarah* adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi berupa upah (*uj'roh*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Sedangkan *samsarah* secara *terminologi* adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.¹¹

Menurut Sayyid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna

⁹ Ahmad Warson Munawir, *Kamus Al-Munawir Arab-Indonesia*, (Surabaya : Pustaka progresif, 1997), 659.

¹⁰ Masyfuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, (Jakarta : CV Haji Masagung, 1993), 122.

¹¹ Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Fiqh Muamalah)*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004), 289.

melancarkan transaksi jual-beli. Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa maupun berbentuk barang.¹²

Menurut Hamzah Yakub *simsar* adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain *simsar* adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.¹³

Sedangkan dalam ensiklopedi hukum Islam dijelaskan bahwa *simsar* adalah akar kata dari *samsara* yang artinya membantu atau memelihara, yaitu perbuatan mengantarai dua pihak yang berakad, yakni antara produsen (penjual) dan konsumen (pembeli) atas dasar komisi.¹⁴

Jadi pengertian diatas dapat disederhanakan, *samsarah* adalah perantara antara biro jasa (makelar) dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual-beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama. Sedangkan *simsar* adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah baik untuk keperluan untuk menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga layak dipakai untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai patnernya sehingga *simsar* tersebut mendapatkan komisi dari orang yang menjadi patnernya.

Menurut Ibnu Abbas, *samsarah* dibenarkan seperti kata beliau :

بِعْ هَذَا الثَّوبَ فَمَا زَادَ عَلَى كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَكَ

“jualah pakaian ini sekiranya lebih dari sekian, maka untuk anda”

Kata Ibnu Sirrin :

بِعْهُ بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ

“juallah (barang) itu dengan harga sekian, kalau ada untungnya maka untuk anda, atau untuk kita berdua, dan hal ini dibolehkan”

Didalam hadits disebutkan :

الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ (رواه البخاري)

“orang-orang Islam itu menurut perjanjian-perjanjiannya”

¹² Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* 12, (Bandung : PT al-Ma'arif, 1996),15.

¹³ Hamzah Yakub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup dalam Berekonomian*, (Bandung : CV Diponegoro, 1992), 269.

¹⁴ D. Sirojuddin Ar, *Ensiklopedi Hukum Islam*, , (Jakarta: PT. Ichtiar Baru van hoeve, 2003),1623.

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

- a. *Retailer* atau *dropshipper* berlaku sebagai *simsar* (makelar) yang ia menjadi penengah antara penjual dan pembeli.
- b. Harga jual sesuai kesepakatan antara penjual dan *simsar*. *Simsar* tidak boleh mengubah harga di luar kesepakatan.
- c. Komisi dari penjual haruslah komisi yang *fixed*, bukan berupa persentase dari harga barang.

Jika transaksi *dropship* memenuhi syarat ini maka hukumnya boleh.

2. Akad Salam

Secara *etimologis* *salam* atau *salaf* berarti pesanan. Secara *terminologis* para ulama mendefinisikannya dengan: “menjual suatu barang yang menyerahkan ditunda, atau menjual suatu (barang) yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal, sedangkan barangnya diserahkan kemudian hari”.¹⁵

Untuk hal ini para *fuqaha* (ahli hukum Islam) menamainya dengan *al-mahawi*”ij yang artinya “barang mendesak”, sebab dalam jual beli ini barang yang menjadi objek perjanjian jual beli tidak ada di tempat, sementara itu kedua belah pihak telah sepakat untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu.¹⁶ Jual beli *salam* hukumnya sah jika dilakukan sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak di awal persetujuan atau kesepakatan.

Dengan penjelasan ini, maka bisa kita lihat bahwa *dropship* bisa dimasukkan sebagai akad *salam*. *Retailer* atau *dropshipper* sebagai *musallim*, barangnya sebagai *musallam fibi*, dan dalam *dropship retailer* menyebutkan sifat-sifat dari barang. Namun syarat-syarat agar *dropship* bisa dianggap sebagai akad *salam* adalah sebagai berikut:

- a. Disebutkan sifat-sifat barang secara rinci beserta jenis dan ukurannya
- b. Pembayaran harus kontan di muka
- c. Harus disebutkan tempo batas akhir penyerahan barang
- d. Barang bukan berupa aset pasif

¹⁵ Abd. Hadi, *Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), 100.

¹⁶ Fithriana Syarqawie, *Fikih Muamalah*, (Banjarmasin: IAIN Antasari Press, 2015), 11

Jika syarat-syarat ini dipenuhi maka *dropship* hukumnya boleh karena termasuk akad *salam*.

3. Akad *Wakalah bil Ujah*

Wakalah secara *etimologis* adalah *taw'kil*, yaitu menyerahkan/mewakulkan dan menjaga. Makna *wakalah* secara *terminologis* adalah mewakulkan yang dilakukan oleh orang yang memiliki hak *tasarruf* kepada orang yang juga memiliki hak *tasarruf* tentang sesuatu yang boleh diwakulkan.¹⁷ Diantara dalil bolehnya wakalah dalam jual beli, firman Allah Ta'ala dalam surat al Kahfi ayat 19 :

فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ

“Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini...”

Dan juga dalam hadits Jabir *radhiallahu'anh*, ia berkata:

أردت الخروج إلى الخيبر. فقال النبي صلى الله عليه وسلم: إذا أتيت وكيلي فخذ منه خمسة عشر وسقا

“Aku berniat untuk pergi ke Khaibar, maka Nabi Shallallahu'alaihi Wasallam bersabda: jika engkau bertemu dengan wakilku, maka ambil darinya 15 wasaq...”

Juga dalam hadits Urwah bin Al Ja'd *radhiallahu'anh*, ia berkata:

عرض للنبي صلى الله عليه وسلم جلب, فأعطاني دينارا فقال: يا عروة, أئت الجلب فاشتر لنا شاة

¹⁷ al-Tayyar, Abd Allah b. Muhammad., al-Mutlaq, Abd Allah b. Muhammad., Ibrahim, Muhammad b. *Ensiklopedi Fikih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, terj. Miftahul Khairi. (Yogyakarta: Maktabah al-Hanif, 2004), 251,

“Ditawarkan kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam beberapa barang. Lalu Beliau memberiku satu dinar dan bersabda: Wahai Urwah, datangilah barang-barang itu dan belilah seekor kambing untuk kita.”

Dan ulama ijma akan bolehnya *wakalah* dalam jual beli. Dan dibolehkan adanya *ujrah* dari *wakalah* sesuai dengan kesepakatan kedua pihak. Sehingga, transaksi *dropship* bisa disebut sebagai *wakalah* jika memenuhi syarat-syarat berikut:

- a. *Reseller* atau *dropshipper* adalah orang yang mewakili penjual, telah diizinkan oleh penjual untuk menjualkan barangnya secara resmi
- b. *Reseller* atau *dropshipper* tidak menentukan harga dan kebijakan terkait barang kecuali atas izin penjual
- c. *Reseller* atau *dropshipper* bersedia mengganti rugi jika ada kerugian akibat kelalaiannya

Jika kita perhatikan, model kerjasama seperti ini sering disebut dengan agen resmi atau *distributor* resmi. Jika *dropshipper* sebagai *agen* atau *distributor* resmi maka hukumnya boleh karena memenuhi syarat-syarat di atas.

4. Akad *Murabahah*

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab, dari kata *ar-ribhu* yang berarti keuntungan. Sedangkan menurut terminologis, *Murabahah* adalah Jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan.¹⁸

Menurut ‘Abd ar-Rahman al-Jaziri mendefinisikan *Murabahah* adalah menjual barang dengan harga pokok beserta keuntungan dengan syarat-syarat tertentu. Sedangkan Wahbah az-Zuhaili mendefinisikannya adalah jual beli dengan harga pertama (pokok) beserta tambahan keuntungan.¹⁹

Jadi singkatnya, *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok ditambah keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Tentang adanya “keuntungan

¹⁸Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqhu al-Islam Wa Adillatuhu*, terj. Tim Counterpart Bank Muamalat, “*Fiqh Muamalah Perbankan Syari’ah*”, (Jakarta : PT. Bank Muamalah Perbankan Syari’ah”, 1999), 134

¹⁹Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqhu al-Islam Wa Adillatuhu*, terj. Tim Counterpart Bank Muamalat, 136

yang disepakati”, penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.²⁰ Diantara dalil bolehnya murabahah dalam jual beli, firman Allah Ta’ala dalam surat an- Nisa ayat 29 yaitu “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Murabahah pada hakikatnya adalah jual beli *amanah* (berdasarkan kepercayaan) dan transparan, karena pihak pembeli mempercayai perkataan pihak penjual tentang harga perolehan (pokok) suatu barang yang menjadi obyek jual beli tanpa ada bukti dan sumpah, sehingga harus terhindar dari khianat dan prasangka buruk. Dengan demikian, transaksi *dropship* bisa dianggap *murabahah* jika terpenuhi syarat-syarat berikut:

- Reseller* atau *dropshipper* dan pembeli sama-sama tahu harga awal barang
- Reseller* atau *dropshipper* dan pembeli sama-sama tahu besar keuntungan yang diambil *dropshipper*
- Harus ada serah -terima barang dulu antara pemilik barang dengan *dropshipper*

Yang model jual beli seperti ini sering disebut *al murabahah lil amir bisy syira'*. Dan jika syarat-syarat ini terpenuhi maka menjadi transaksi *dropship* yang dibolehkan.

Catatan Akhir

Islam kaya akan ajaran-ajarannya yang bermuara pada kemaslahatan manusia. Dalam hal muamalah juga terdapat kaidah :

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Dropshipper adalah profesi yang sangat bermanfaat bagi semua masyarakat terutama bagi para konsumen, produsen dan *dropshipper* itu sendiri. Sebagian masyarakat yang sibuk yang tidak bisa mencari sendiri barang yang mereka butuhkan, maka mereka memerlukan jasa *dropshipper* sebagai perantaranya untuk mencarikan barang yang mereka

²⁰ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 13

butuhkan. Sebaliknya, ada masyarakat yang memiliki barang namun mereka tidak tahu cara untuk memasarkan atau mempromosikan barang tersebut, maka mereka membutuhkan jasa *dropsipper* untuk memasarkan dan menjualkan barang dagangannya. Dalam fikih muamalah *dropship* bisa dimasukkan beberapa pendekatan akad yang sesuai dengannya, diantaranya adalah akad *samsarah*, *salam*, *wakalah bil ujarah*, dan *murabahah*.

Daftar Pustaka

- Abd Allah, al-Tayyar, b. Muhammad., al-Mutlaq, Abd Allah b. Muhammad, Ibrahim, Muhammad b. *Ensiklopedi Fikih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, terj. Miftahul Khairi. Yogyakarta: Maktabah al-Hanif, 2004.
- Afzalurrahman. *Doktrin Ekonomi Islam*. Jilid 3 Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf. 1995.
- Departemen Pendidikan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 1991.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media, 2005.
- Hadi, Abd. *Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam*. Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam. (Fiqh Muamalah)*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Karim, Adiwarmanto Azhar. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: Rajawali Pers, 2018.
- Masrurroh, Nikmatul. *Mikro Ekonomi Islam: Sebuah Formulasi Perilaku Ekonomi Muslim*. Jember: IAIN jember Press, 2015.
- Munawir, Ahmad Warson, *Kamus Al-Munawir Arab-Indonesia*. Surabaya : Pustaka progresif, 1997.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah 12*, Bandung : PT al-Ma'arif, 1996.
- Sirojuddin Ar, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: PT. Ichtiar Baru van hoeve, 2003.
- Syafi'i, Ahmad. *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: PT Elex Media computindo, 2013.

- Syarqawie, Fithriana. *Fikih Muamalah*. Banjarmasin: IAIN Antasari Press, 2015.
- Wahab, Muhammad Abdul. *Halal Haram Dropshipping*. Jakarta: Perpustakaan Nasional, 2018.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Yakub, Hamzah. *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup dalam perekonomian*. Bandung: CV Diponegoro, 1992.
- Zuhaili, Wahbah. *Al-Fiqhu al-Islam Wa Adillatuhu*, terj. Tim Counterpart Bank Muamalat, “*Fiqh Muamalah Perbankan Syari’ah*”. Jakarta : PT. Bank Muamalah Perbankan Syari’ah”, 1999.
- Zuhdi, Masyfuk. *Masailul Fiqhiyah*. Jakarta: CV Haji Masagung, 1993.