

ANALISIS JUAL BELI ONLINE DENGAN SISTEM DROPSHIPPING DI TOKO ALHUSNA HERBAL PEMALANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Lailatul Risma

Ekonomi Syaria'ah, lailatulrisma515@gmail.com , IAIN PEKALONGAN

ABSTRACK

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan Dropshipper menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh Dropshipper atau kesepakatan harga bersama antara supplier dengan Dropshipper. Dalam sistem dropshipping ini proses pemasarannya dapat dilakukan dengan cara online maupun offline, tetapi sebagian orang lebih memilih dengan cara online lebih efektif. Mereka tidak harus memiliki barang yang akan di jual. Cukup dengan menggunakan beberapa media yang dimiliki oleh penjual untuk memasarkan produk secara online, yaitu melalui lewat marketplace maupun media sosial seperti Instagram, WhatsApp dan Facebook. Ada ulama yang menyatakan setuju dan tidak setuju jual beli dengan sistem dropshipping. Pendekatan penelitian yang penyusun gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Jual beli Dropshipping ini merupakan transaksi yang dibolehkan dalam perspektif ekonomi Islam, adapun akad yang digunakan yaitu akad kerja sama atau Syirkah dan akad simсарah. Ada dua kali akad dalam jual beli online dropshipping. Pertama akad antara pembeli dengan penjual (dropshipper) yang mana penjual menjualkan barang milik supplier, yaitu terjadi akad salam. Kedua akad antara penjual (dropshipper) dengan supplier yang mana penjual (dropshipper) bertindak mewakili supplier dan penyerahan barang dari penjual kepada pembeli melalui kurir, yaitu terjadi akad wakalah Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam sistem dropshipping, dropshipper tidak memiliki produk sendiri, melainkan hanya menjual produk orang lain. Jual beli online dengan sistem dropship jika ditinjau dalam ekonomi islam status kepemilikan barang dalam jual beli ini menggunakan akad wakalah dan akad salam.

Keywords: Jual Beli Online, Dropshipping, Perspektif Ekonomi Islam

1. PENDAHULUAN

Pada zaman sekarang jual beli yang dilaksanakan oleh masyarakat sekarang semakin berkembang dari 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. Dengan adanya internet masyarakat Indonesia selain untuk mencari informasi dan berkomunikasi, internet dimanfaatkan untuk kegiatan ekonomi.

Zaman era globalisasi sekarang ini, tingkat kemajuan di bidang teknologi telah memberikan kemudahan bagi manusia salah satunya dalam bidang perniagaan. Internet telah memberikan berbagai fasilitas bagi penggunanya, salah diantaranya adalah fasilitas sebagai tempat jual beli (Palevy et al., 2020) [1].

Tidak dapat dipungkiri, teknologi internet merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien yang dapat di akses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Perkembangan teknologi mempunyai efek yang besar kepada pelanggan atau bisnis, dengan memberikan kenyamanan pada konsumen dalam melakukan transaksi melalui dunia maya atau yang lebih di kenal dengan e-commerce atau online shop karena dapat memperluas jangkauan pasar dan lebih mudah mendapatkan barang sesuai dengan keinginan. Hanya dari

rumah, calon konsumen dapat mengakses informasinya, melihat produk melalui layar computer, serta memesan dan membayar dengan berbagai pilihan yang tersedia [2].

Bagi pembisnis online yang menjadi salah satu kendala utama adalah menyediakan barang atau jasa yang harus di jual, menyetok barang membutuhkan modal, yang kadang menjadi masalah besar bagi pembisnis dengan modal kecil. Penyediaan stok juga membuat keuntungan pembisnis online lebih kecil, karena mereka harus membayar ongkos kirim dari supplier.

Oleh karena itu, sebagai alternatif bisnis berbasis internet (online) jual beli yang dilakukan menggunakan sistem dropshipping. Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan Dropshipper menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier/toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh Dropshipper atau kesepakatan harga bersama antara supplier dengan Dropshipper [1].

Dropshipping merupakan pilihan dari semua bisnis yang memberikan banyak keuntungan dan fungsi, alasan mereka mengapa orang memilih bisnis bentuk ini dari bisnis format lain karena salah satu peluang bisnis yang bisa dilakukan pengusaha baru adalah dropshipping (Muhammad Arifin Badri: 2012, 29). Pasalnya, bisnis ini bisa kita lakukan tanpa modal banyak. Maka dari itu bisnis online dengan sistem dropshipping banyak diminati oleh banyak orang.

Dalam sistem dropshipping ini proses pemasarannya dapat dilakukan dengan cara online maupun offline, tetapi sebagian orang lebih memilih dengan cara online lebih efektif. Mereka tidak harus memiliki barang yang akan di jual. Cukup dengan menggunakan beberapa media yang dimiliki oleh penjual untuk memasarkan produk secara online, yaitu melalui lewat marketplace maupun media sosial seperti Instagram, WhatsApp dan Facebook. Jika ada pesanan yang masuk, mereka tinggal menghubungi supplier atau grosir. Setelah itu supplier atau grosir akan mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim adalah penjual.

Jika dilihat secara sekilas, tentu menjadi hal yang lumayan sulit dimengerti bagi mereka yang baru mengenal istilah tersebut. Akan tetapi, pada praktiknya adalah hal yang mudah untuk dilakukan. Lebih mudahnya, Dropshipping adalah menjual barang milik supplier atas seizin supplier kepada pembeli dengan bermodalkan komputer maupun smartphone dan koneksi internet.

Dengan menjelaskan bahwa itu tidak diperkenankan menjual apa yang tidak dimiliki dan tidak mampu menjamin pengiriman tersebut kepada pelanggan, kecuali jika membelinya, memindahkannya ke tempat sehingga memilikinya dan kemudian menjualnya, karena Diriwayatkan oleh Hakim bin Hizam radhiallahu'anh, ia berkata: "Wahai Rasulullah, seseorang datang kepadaku untuk membeli suatu barang, kebetulan barang tersebut sedang tidak kumiliki, apakah boleh aku menjualnya kemudian aku membeli barang yang diinginkannya dari pasar? Maka Nabi shalallahu'alaihi wa sallam menjawab, "Jangan engkau jual barang yang belum engkau miliki!" (HR. Abu Daud. Hadis ini dishahihkan oleh Al-Albani) [3].

Seiring dengan kemajuan teknologi, Toko Alhusna Herbal Pernalang selain memiliki offline store Toko Alhusna Herbal Pernalang juga melakukan jual beli online. Dengan jual beli online cakupan yang dijangkau lebih luas dan strategis. Adanya jual beli online tersebut banyak pembeli yang berminat ikut menjual barang dari toko tersebut. Sehingga Toko Alhusna Herbal Pernalang melakukan jual beli online dengan sistem dropshipping.

Melakukan jual beli tentu tidak bisa dilakukan dengan asal-asalan, apalagi jual beli online dengan model online tentu ada aturan yang mengikatnya. Jika jual beli dikaitkan dengan agama, karena dalam melakukan jual beli terdapat dua pihak salah satunya tidak boleh merasa dirugikan, jika ada yang merasa dirugikan maka gagal dalam transaksi jual beli tersebut.

Jual beli model ini masih menjadi pro dan kontra di kalangan para ulama, akan hukum boleh dan tidaknya model jual beli dropshipping. Ada ulama yang menyatakan setuju dan

tidak setuju jual beli dengan sistem dropshipping. Sebagian mengatakan haram dengan berbagai dalil dan alasan dan sebagian mengatakan halal dengan berbagai syarat. Dalam semua jenis transaksi termasuk transaksi jual beli, para fuqoha telah menjelaskan rukun daripada akad transaksi, yaitu terdiri atas (1) al-‘aqidain, yakni para pihak yang terlibat langsung; (2) mahal al-aqad, yaitu obyek akad atau sesuatu yang hendak dijadikan obyek transaksi; dan (3) shighat al-aqad, yaitu pernyataan kalimat akad yang lazimnya dilaksanakan melalui pernyataan ijab dan qabul [2]

Jual beli online dengan sistem online sudah sangat populer dikalangan masyarakat. Dengan perkembangannya teknologi sistem dropshipping menjadi peluang bisnis di era perkembangan teknologi ini. Jual beli model ini merupakan usaha yang menjajikan dan menguntungkan kepada pelaku pembisnis.

Menurut Arifin, prinsip syari'at dalam perniagaan yaitu: kejujuran, jangan menjual barang yang tidak anda miliki, hindari riba dan berbagai celahnya. Sistem dropshipping, pada praktiknya, bisa melanggar ketiga atau salah satu prinsip tersebut sehingga keluar dari aturan syari'at alias haram [2]. Menurut Khulwah (2013, hlm. 3-4) kepemilikan barang dalam jual beli menjadi hal yang mutlak harus terpenuhi, karena barang yang diperjual belikan harus termasuk dalam barang yang dimiliki secara penuh oleh penjual. Jika dalam transaksi jual beli barang tidak dimiliki secara penuh maka barang tersebut tidak dapat dijual. Tetapi bagaimana dengan jual beli dropshipping yang memberikan kemudahan menjual dengan tidak memiliki barang, yaitu dengan hanya memiliki gambar produknya barang yang dijual [4].

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

Berdasarkan permasalahan diatas, jual beli online dengan sistem dropshipping menjadi menarik untuk dikaji, mengingat kepemilikan barang yang akan dijual oleh penjual dan mempertimbangkan kemashlahatan dan kemudharatan akan transaksi ini. Maka penulis tertarik untuk mengkaji tentang “Analisis Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping di Toko Alhusna Herbal Pematang Perspektif Ekonomi Islam”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Secara Umum Jual Beli Online

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antar penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Menurut Alimin (2004:76) mendefinisikan jual beli online sebagai satu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik

2.2. Secara Umum Sistem Dropshipping

Menurut Hadi, R. (2019) yang berjudul Analisis Praktek Jual Beli Dropshipping dalam Perspektif Ekonomi Islam Latar Belakang Masalah At- Tawassuth, dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan Dropshipper menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier/toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh Dropshipper atau kesepakatan harga bersama antara supplier dengan Dropshipper. Dropshipping. Menurut Muhammad Arifin Badri: 2012, dropshipping merupakan pilihan dari semua bisnis yang memberikan banyak keuntungan dan fungsi, alasan mereka mengapa orang memilih bisnis bentuk ini

dari bisnis format lain karena salah satu peluang bisnis yang bisa dilakukan pengusaha baru adalah dropshipping.

2.3. Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping dalam Perspektif Ekonomi Islam

Menurut Hafifi (2022), jual beli online dengan sistem dropship jika ditinjau dalam ekonomi islam sudah sesuai dengan konsep ekonomi islam. Status kepemilikan barang dalam jual beli ini menggunakan akad wakalah dan masuk kedalam jual beli salam. Menurut Hadi, R. (2019) yang berjudul Analisis Praktek Jual Beli Dropshipping dalam Perspektif Ekonomi Islam Latar Belakang Masalah At-Tawassuth, Jual beli Dropshipping ini merupakan transaksi yang dibolehkan dalam perspektif ekonomi Islam, adapun akad yang digunakan yaitu akad kerja sama

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (field research). Peneliti menggunakan metode lapangan karena lebih realistis dan khusus yang terjadi dilapangan terutama kepada subjek penelitian. Pendekatan penelitian yang penyusun gunakan dalam penelitian ini dalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan studi kasus. Pendekatan dengan metode dengan studi kasus bertujuan agar penelitiagar bisa terfokus pada satu kasus ataun permasalahan yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini dilakukan pada sebuah situs atau web sehingga settingan tempat atau lokasi tidak dijelaskan akurat karena narasumber berasal dari berbagai daerah yang berbeda-beda. Sehingga setting yang digunakan dalam penelitian ini adalah setting suasana ilmamiah yang sama yang aktivitas dropshipping yang ada di website yang mana yang mengenai data dropshipper yang akan menjadi calon narasumber akan diperoleh dari grup WhatsApp.

Dalam penelitian kualitatif memiliki perbedaan tersendiri dalam penentuan sampel dibandingkan penelitian kuantitatif yang dapat ditentukan sebelum peneelitian dilaksanakan maka pada penelitian yang sifatnya kualitatif sampel yang diperoleh ketika penelitian sedang berlangsung namun dengan melihat beberapa pertimbangan untuk menjadikan pihak tertentu sebagai informan. Pihak yang menjadi informan adalah para dropshipper dari Toko Alhusna Herbal Pemalang. Jenis dan sumber data yang akan dipakai dalam penyusunan penelitian ini yaitu, data Primer merupakan data yang diperlukan untuk kepentingan penelitian yang diperoleh dari sumber asli secara langsung. Data primer dalam penelitian ini didapat dari proses wawancara dengan para dropshipper yang bertransaksi di Toko Alhusna Herbal Pemalang. Kedua, data Sekunder merupakan data yang diperlukan untuk kepentingan penelitian yang didapat dari jurnal, buku-buku referensi, internet. Data sekunder diharap dapat membantu melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara, selain untuk melengkapi data sekunder juga bisa menjadi penguat maupun pembanding. Dokumentasi oleh pihak dropshipper berupa screenshot status member juga dapat menjadi sumber informasi yang dapat dianalisis untuk memperkuat tingkat kepercayaan hasil penelitian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

A. Profil Singkat Toko AlHusna Herbal Pematang

Alhusna Herbal Pematang merupakan toko herbal yang memiliki offline store dan online store. Toko Alhusna Herbal Pematang mempromosikan produknya melalui akun media sosial maupun market place berupa facebook, whatsapp, Instagram dan shopee. Akun instagram online store Toko Alhusna Herbal Pematang yaitu @alhusnaherbalpematang. Selain akun Instagram, toko tersebut mempunyai beberapa akun media sosial. Seperti facebook yaitu @nisaul khusna yang merupakan akun dari owner toko alhusna herbal pematang sendiri. Pemilik dari toko herbal merupakan wanita muda yang bernama Nisaul Khusna yang berdomisili di Pematang. Lokasi toko ini berada di tengah-tengah kota yaitu di jalan Ahmad Yani No. 64, Pematang.

Awalnya usaha ini menjual produknya hanya di offline store saja dengan transaksinya hanya di toko secara langsung. Namun dengan perkembangannya zaman dan teknologi pemilik toko alhusna herbal pematang memiliki ide untuk melakukan jual beli online yang bermedia online yaitu media sosial dan market place. Berawal dari maraknya jual beli secara online yang memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi tanpa harus berkunjung secara langsung kepada pemilik barang seperti transaksi jual beli biasanya. Bahkan pemilik online shop pun melakukan pembelian melalui media sosial. Dengan jual beli online banyak customers yang berminat ingin menjual produk dari toko alhusna herbal pematang. Oleh karena itu, dari pihak toko tersebut melakukan jual beli online dengan sistem dropshipping agar mempermudah customers.

B. Daftar Produk Toko Alhusna Herbal Pematang

Berikut adalah beberapa daftar produk yang dipromosikan pada toko alhusna herbal pematang, yaitu:

No.	Nama Produk	Harga
1	Madu Hutan Apis Dorsata 500ml MADU AL ABSOR	Rp. 160.000
2	Madu Hutan Liar Apis Dorsata/madu hutan/ madu liar 325ml	Rp. 110.000
3	Habbasyifa Oil 90 kapsul	Rp. 49.000
4	Madu Assalamah 4 in 1	Rp. 40.000
5	Madu Qusthul Hindi	Rp. 55.000
6	Madu Liar Al Absor	Rp. 150.000
7	Madu Zestmag Madu Lambung	Rp. 145.000

Tabel 4.1 Daftar Produk Toko Alhusna Herbal Pematang

4.2 Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping

Dalam sistem dropshipping, kita hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak penjual atau supplier yang sebenarnya. Pihak supplier inilah yang menyediakan, menyimpan, dan kemudian mengirimkannya langsung kepada konsumen [5].

Adapun jual beli online dengan sistem dropshipping di toko tersebut yaitu bisa melalui market place, seperti shopee dengan jenis barang yang di perjual belikan yaitu madu, obat herbal, kurma dll. Selain melalui market place toko alhusna herbal juga menggunakan media sosial. Barang dipromosikan di media sosial berupa aplikasi whatsapp, facebook, dan Instagram. Cara promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan membuat grub khusus untuk transaksi pada aplikasi whatsapp, atau dengan memposting barang secara langsung diberbagai media sosial tersebut.

Sistem jual beli dropshipping yang diterapkan oleh dropshipper Nisaul Khusna hampir sama dengan sistem dropshipping yang dilakukan oleh dropshipper lainnya. Ketika konsumen atau pembeli melakukan transaksi, cukup dengan mengisi format pemesanan dan melakukan pembayaran kemudian mengkonfirmasi kepada pihak dropshipper. Setelah itu, dropshipper akan meminta kepada supplier untuk segera memproses barang pesanan. Selanjutnya, barang diproses maka supplier akan mengirimkan nomor resi pengiriman kepada dropshipper kemudian diteruskan kepada konsumen atau pembeli.

Dalam pelaksanaan sistem Dropshipping pada penjualan online dikenal sistem dropshipping. Sistem dropshipping mempunyai fungsi menjualkan barang atau produk milik supplier. Jadi dalam sistem dropshipping, dropshipper tidak memiliki produk sendiri, melainkan hanya menjual produk orang lain. Toko Alhusna Herbal Pematang kurang lebih sudah 2 tahun melakukan jual beli online dengan system dropshipping. Dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran jual beli online system dropshipping. Sistem yang dilakukan menjalankan bisnis jual beli dropshipping ini, yaitu membuat akun whatsapp, facebook, instagram. Tata cara pelaksanaan pemesanan barang sampai pengiriman yang dilakukan oleh customers sesuai dengan sistem pelaksanaan yang diterapkan oleh dropshipper online shop. Barang yang dikirim sesuai barang dipesan oleh customers.

Jual beli sistem dropshipping oleh Toko Alhusna Herbal Pematang sebagai dropshipper yaitu, pembeli terlebih dahulu membayar secara tunai bisa melalui transfer ke rekening dropshipper, selanjutnya dropshipper membayar ke supplier sesuai harga beli dropshipper disertai ongkos kirim barang ke alamat dropshipper atau konsumen, selisih antara harga supplier dan harga dropshipper adalah keuntungan dropshipper (penjual). Dropshipper berkewajiban menyerahkan data, yaitu berupa nama, alamat, dan nomor telepon kepada supplier. Bila semua prosedur tersebut dipenuhi, supplier kemudian mengirimkan barang ke pembeli atau dropshipper.

Dalam melakukan jual beli online dengan sistem dropshipping sangatlah mudah. Namun mudahnya dalam bertransaksi dropshipping menggunakan media sosial tersebut justru banyak menimbulkan risiko dibandingkan dengan jual beli secara langsung. Beberapa penyebabnya adalah tidak bertemu penjual dan pembeli secara langsung (satu majlis) tetapi pihak penjual dan pembeli hanya diwakilkan dengan media komputer atau alat komunikasi saja. Risiko dalam jual beli ini pasti ada apalagi dalam penjualan online, mulai dari barang cacat resiko komplain dari konsumen keterlambatan dalam pengiriman dan lain sebagainya, itu ini menjadi perhatian bagi setiap penjual pelayanan bagi konsumen adalah hal yang paling utama. Risiko-resiko tersebut akan menimbulkan kerugian bagi pihak dropshipper.

Transaksi dropshipping adalah salah satu metode jual beli yang dilakukan dengan cara online. Seorang dropshipper hanya cukup bermodalkan data internet dan akun media sosial atau toko online maka sudah bisa berjualan, memasarkan atau mempromosikan barang milik supplier di media, kemudian pesanan itu disampaikan kepada supplier yang kemudian supplier akan mengirim barang yang dipesan langsung kepada pemesan tetapi dengan nama dropshipper [6].

4.3 Analisis Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping di Toko Alhusna Herbal Pematang Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Secara umum, Islam membolehkan transaksi dalam muamalah selama tidak bertentangan dengan prinsip muamalah, sistem dropshipping diperbolehkan dengan menggunakan akad yang dikenal dalam Islam, yaitu akad salam, simsrak dan wakalah, namun sebelumnya, syarat dan rukun dalam akad harus dipenuhi terlebih dahulu. Jual beli secara online memiliki kesamaan dengan jual beli pesanan yang disebut dengan salam [5].

Dalam jual beli, tidak ada hukum yang melarang untuk menjual barang orang lain. Oleh karena itu Islam tidak melarang untuk menjual barang orang lain, akan tetapi harus atas izin dari pemilik barang tersebut. Praktik jual beli merupakan kegiatan ekonomi yang dianjurkan langsung oleh Rasulullah Saw. Tentunya dalam hal ini, jual beli yang sesuai syariat dan tidak melanggar hukum Islam [7].

Sebagai seorang muslim aktifitas jual beli adalah aktifitas muamalah yang diatur oleh Al-Qur'an dan Sunnah. Karena telah diatur maka sebagai seorang muslim dalam aktifitas jual Ibnu Katsir menjelaskan tentang ayat 29 dari surat Annisa bahwasanya Allah SWT melarang hamba-hambanya yang beriman memakan harta sebagian mereka terhadap sebagian lainnya dengan bathil yaitu dengan berbagai macam usaha yang tidak syar'i seperti riba, judi dan berbagai hal serupa yang penuh tipu daya, sekalipun pada akhirnya cara-cara tersebut berdasarkan keumuman hukum syar'i tetapi diketahui oleh Allah dengan jelas bahwa pelakunya hendak melakukan tipu muslihat terhadap riba. Sehingga Ibnu Jari berkata: "diriwayatkan dari Ibnu Abbas tentang seseorang yang membeli baju dari orang lain dengan mengatakan jika anda senang, anda dapat mengembalnya, dan jika tidak, anda dapat mengembalikannya dan tambahkan satu dirham." Itulah yang difirmankan oleh Allah SWT [8].

Dari ayat-ayat Al Qur'an dan hadist-hadist yang dikemukakan di atas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal dan mulia. Apabila pelakunya jujur, maka kedudukannya di akhirat nanti setara dengan para nabi, syuhada, dan shiddiqin. Kejujuran dalam bertransaksi dalam ekonomi Islam merupakan elemen prinsip yang sangat penting. Dimana seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan cara menjelaskan kecacatan suatu barang dagangan yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli [8].

Jual beli Dropshipping ini merupakan transaksi yang dibolehkan dalam perspektif ekonomi Islam, adapun akad yang digunakan yaitu akad kerja sama atau Syirkah dan akad simsrak. Jual beli Dropshipping dengan menggunakan akad Syirkah ini tergolong kepada akad Syirkah wujud, yaitu kontrak bisnis antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestise baik, di mana mereka dipercaya untuk mengembangkan suatu bisnis tanpa adanya modal. Misalnya, mereka dipercaya untuk membawa barang dagangan tanpa pembayaran cash. Artinya mereka dipercaya untuk membeli barang-barang itu secara cicilan dan selanjutnya memperdagangkan barang tersebut untuk mendapatkan keuntungan. Mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan supplier kepada masing-masing mereka. Oleh karena bisnis ini tidak membutuhkan modal, maka kontrak ini biasa disebut sebagai Syirkah piutang [8].

Ada dua kali akad dalam jual beli online dropshipping. Pertama akad antara pembeli dengan penjual (dropshipper) yang mana penjual menjualkan barang milik supplier, yaitu terjadi akad salam. Kedua akad antara penjual (dropshipper) dengan supplier yang mana penjual (dropshipper) bertindak mewakili supplier dan penyerahan barang dari penjual kepada pembeli melalui kurir, yaitu terjadi akad wakalah [9]. Dalam penelitian ini di toko alhusna herbal pemalang sudah melaksanakan akad jual beli online dropshipping dengan benar sesuai dengan ketentuan.

Akad salam adalah jenis jual beli yang diperbolehkan dalam agama Islam. Dalam transaksi jual salam akan sah apabila memenuhi semua rukun dan syarat yang ada. Dalam akad salam, penjual bertindak sebagai dropshipper yaitu tangan kedua dimana tangan pertama adalah supplier, namun didalam sistem jual beli ini tidak terdapat akad salam antara supplier dengan dropshipper. Akad salam hanya terjadi ketika transaksi dilakukan oleh dropshipper dengan customer, dimana konsumen/pembeli melakukan pembayaran kepada dropshipper terlebih dahulu

atas barang yang ingin dibeli sesuai dengan kesepakatan. Kemudian dropshipper memesan barang yang diinginkan konsumen tersebut kepada supplier sesuai dengan kriteria konsumen tersebut [10].

Syarat-syarat yang harus di penuhi dalam modal bai' as-salam adalah sebagai berikut: pertama modal harus diketahui, yakni barang yang akan disuplai harus diketahui jenis, kualitas, dan jumlahnya. Hukum awal mengenai pembayaran adalah bahwa ia harus dalam bentuk uang tunai. Kedua, penerimaan pembayaran salam, kebanyakan ulama mengharuskan pembayaran salam dilakukan ditempat kontrak. Hal tersebut dimaksudkan agar pembayaran yang diberikan oleh al-muslim (pembeli) tidak dijadikan sebagai utang penjual [11].

Berbeda dengan akad salam yang orientasinya merupakan akad jual beli untuk mencari profit. Akad wakalah merupakan akad yang bersifat tabaru yang orientasinya tidak mencari profit, melainkan tolong menolong dengan mengharapkan balasan dari Allah SWT. Namun dalam pengembangannya, akad wakalah ini bisa juga tidak hanya sekedar bersifat tabarru namun dapat juga mengambil fee di dalamnya. Akad ini disebut wakalah bil ujroh [10].

Menjadi catatan penting dalam mekanisme dropshipping adalah, seperti yang dijelaskan dalam syarah hadist, bahwa menjual barang dengan menjelaskan sifat-sifat barang tersebut diperbolehkan, hanya saja dalam menjual suatu barang harus berdasarkan izin oleh pemilik barang dalam hadist Rasulullah SAW yang menyatakan "jangan menjual barang yang bukan milikmu" menunjukkan keharaman menjual yang bukan milik seseorang dan yang bukan menjadi haknya. Mekanisme dropshipping memberikan kemungkinan menjual sesuatu milik orang lain tanpa izin, sehingga menawarkan sesuatu yang pada dasarnya barang tersebut bukan hak seorang dropship, hal-hal seperti ini yang perlu dihindari dalam mekanisme dropship, maka perlu adanya akad kerjasama yang jelas, seperti adanya akad wakalah antara dropship dan supplier, sehingga adanya kesepakatan antara keduanya, yang memberikan hak kepada dropship untuk menawarkan barang-barang supplier kepada konsumen [12].

Jual beli dengan sistem dropshipping ini mendapat banyak respon di kalangan masyarakat, baik yang setuju maupun yang tidak setuju. Masyarakat mempunyai alasan tersendiri tentang kebolehan dan ketidak bolehan sistem jual beli dropshipping ini. Jual beli dengan cara seperti itu dimungkinkan mengandung unsur gharar (tidak pasti), disebabkan karena barang yang dijadikan objek jual beli bukan milik penuh penjual, sehingga pada saat akad berlangsung penjualpun belum dapat memastikan apakah barang tersebut dapat dikirimkan kepada pembeli atau tidak. Selain itu, karena barang tersebut dijual dalam bentuk gambar, maka terdapat pula ketidakpastian karakter ataupun kualitas produk yang belum tentu sama dengan gambar atau foto yang dipajang di toko online tersebut Adapun masyarakat yang memberikan respon positif terhadap sistem dropshipping ini, khususnya untuk para pembisnis online pemula. Karena dropship tidak pernah menyetok barang melainkan hanya mempromosikan melalui toko online miliknya dengan memasang foto serta mencantumkan kriteria barang dan harga [13].

Dalam pandangan ekonomi Islam jual beli Dropshipping ini merupakan suatu transaksi untuk mewujudkan kesejahteraan manusia yang sesuai dengan Maqashid Syariah yaitu terciptanya kemaslahatan dan terhindar dari kemudharatan. Maqashid Syariah dapat memberikan pola pemikiran yang rasional dan dapat merespon kemajuan dalam berbisnis yang terus berkembang [1].

Jual beli online dengan sistem dropship jika ditinjau dalam ekonomi islam sudah sesuai dengan konsep ekonomi islam. Status kepemilikan barang dalam jual beli ini menggunakan akad wakalah dan masuk kedalam jual beli salam. Dengan demikian jual beli online dengan sistem dropshipper ini sah dalam transaksi dan hal kepemilikan barang, pemilik barang memberikan kuasa kepada dropshipper untuk menjual barangnya dengan akad wakalah. Dalam transaksi jual beli dropship masuk kedalam jual beli salam dengan ketentuan barang yang dipesan sesuai dengan penjelasan penjual dan harus sesuai dengan gambarnya. Sehingga dilihat dari skema dan proses jual beli dengan sistem dropship ini merupakan jual beli yang diperbolehkan dalam Islam [1].

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan bahwa dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan Dropshipper menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier/toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh Dropshipper atau kesepakatan harga bersama antara supplier dengan Dropshipper. Dalam pandangan ekonomi Islam jual beli Dropshipping ini merupakan suatu transaksi untuk mewujudkan kesejahteraan manusia yang sesuai dengan Maqashid Syariah yaitu terciptanya kemaslahatan dan terhindar dari kemudharatan. Maqashid Syariah dapat memberikan pola pemikiran yang rasional dan dapat merespon kemajuan dalam berbisnis yang terus berkembang.

Jual beli online dengan sistem dropship jika ditinjau dalam ekonomi islam sudah sesuai dengan konsep ekonomi islam. Status kepemilikan barang dalam jual beli ini menggunakan akad wakalah dan masuk kedalam jual beli salam. Dengan demikian jual beli online dengan sistem dropshipper ini sah dalam transaksi dan hal kepemilikan barang, pemilik barang memberikan kuasa kepada dropshipper untuk menjual barangnya dengan akad wakalah. Dalam transaksi jual beli dropship masuk kedalam jual beli salam dengan ketentuan barang yang dipesan sesuai dengan penjelasan penjual dan harus sesuai dengan gambarnya. Sehingga dilihat dari skema dan proses jual beli dengan sistem dropship ini merupakan jual beli yang diperbolehkan dalam Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Hadi, "ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM LATAR BELAKANG MASALAH," *AT-TAWASSUTH J. Ekon. Islam*, vol. 4, no. 2, p. 231, 2019.
- [2] L. Nubahai, "KONSEP JUAL BELI MODEL DROPSHIPPING PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM."
- [3] A. Triyawan and S. E. Nugroho, "Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam."
- [4] E. Pitriani and D. D. Purnama, "DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF KONSEP JUAL BELI ISLAM," *J. Ekon. dan Perbank. Syariah*, vol. 3, no. 2, 2015.
- [5] M. J. TANJUNG, "Praktik Sistem Dropshipping Pada Jual Beli Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Dropshipper Tokopedia Dan Shopee Mahasiswa Uii)," 2021.
- [6] M. R. Palevy, "SISTEM TRANSAKSI DAN PERTANGGUNGAN RISIKO DALAM JUAL BELI DROPSHIPPING MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM."
- [7] M. J. Arifin, "Keabsahan Akad Transaksi Jual Beli dengan Sistem Dropshipping dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Lisyabab J. Stud. Islam dan Sos.*, vol. 1, no. 2, 2020.
- [8] R. Hediya *et al.*, "TRANSAKSI JUAL BELI ONLINE PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM."
- [9] R. Indra Tektona, "JUAL BELI ONLINE DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF MAQASHID SYARI'AH."
- [10] S. Tinggi and A. Islam Binamadani, "JUAL BELI DROPSHIP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM Aif Hafifi," 2022.
- [11] I. Sahil, "DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM." "4258-Article Text-12648-2-10-20210630."
- [12] D. Iswidharmanjaya *et al.*, "حَبْلٌ مَوْءِيَّ أَوْعَ," pp. 1–16, 2000.