TRANSAKSI JUAL BELI *DROPSHIPPING* DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH

Muflihatul Bariroh
IAIN Tulungagung
Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Tulungagung
Email: barirohmuhtarom@gmail.com

ABSTRACT

One of transaction trading online systems that are currently being popular among the community is the trading with the dropshipping system. This system involves three parties namely supplier, dropshipper and consumers .The dropshipper does not require to possess the items being sold , but only provide sales for marketing goods through the website and social media .The system of such trading in practice causes several problems in Islamic law because the dropshippers sell goods which is not in their possession .This study aims to explain dropshipping trading system and review its practices from the perspective of Islamic law or Fiqh. This study employs a library research method. The results indicate that the practice of dropshipping trading online is not against Islamic law although the dropshippers do not possess the goods offered to the consumers. Such trading system is allowed to use wakalah agreement, hail and samsarah. It should be noted that the dropshippers must also be honest and present true information regarding the condition and the specification of the goods being traded.

Kata kunci: *Dropshipping, Dropshipper, Salam, Samsarah, Wakalah*

Pendahuluan

Kemajuan tekhnologi merupakan salah satu dari bentuk dari imbas perkembangan di era globalisasi. Melalui percepatan kemajuan teknologi

komputer dan komunikasi, menjadikan peradaban dunia tanpa batas. Kemajuan teknologi telah membawa sebuah paradigma baru terutama dalam dunia bisnis. Salah satu adanya kemajuan teknnologi ditandai dengan semakin mudahnya dalam akses media internet yang menjadikan kegiatan bisnis tidak dibatasi ruang dan waktu karena dapat dilakukan setiap saat. Dengan kemajuan informasi dan teknologi ini pula yang mendorong berbagai sektor bisnis atau perdagangan untuk beralih dari yang pada awalnya menggunakan dengan sistem manual berganti dengan sistem komputerisasi, baik dalam produksi hingga distribusi. Terutama dalam hal penjualan, para pebisnis sudah menggunakan internet sebagai alat untuk memasarkan produknya, dari sinilah muncul istilah bisnis online.

Kegiatan bisnis melalui media internet juga telah menggeser sistem bertransaksi jual beli masyarakat yang pada mulanya dengan cara *offline* ke sistem jual beli *online.* Pergeseran tersebut artinya sistem transaksi *offline* merupakan adanya perjumpaan langsung antara penjual dan pembeli dimana pihak pembeli dapat memilih secara langsung barang yang akan dibeli. Sistem *offline* telah banyak tergantikan dengan sistem *online* dimana antara penjual dan pembeli tidak diharuskan untuk bertatap muka. Jual beli atau perdagangan menggunakan media internet juga disebut dengan *electronic commerce* (*e-commerce*).

Terdapat berbagai fasilitas kemudahan yang disajikan oleh media internet, antara lain kemudahan yang diberikan dalam berbelanja yaitu efisiensi waktu, tanpa harus bertatap muka pelanggan bisa membeli kebutuhan yang diinginkan tanpa menghabiskan waktu dan tenaga. Karena kemudahan inilah membuat jual beli sistem *online* semakin diminati. Dengan memanfaatkan peluang ini tentunya akan semakin memperluas pangsa pasar dalam memasarkan psuatu produk penjualan. Kemajuan dalam bidang internet juga dibarengi dengan kemajuan inovasi dalam bisnis jual beli. Salah satu dari jenis jual beli *online/e-commerce* tersebut yakni dengan sistem *dropship* melalui dunia media sosial (medsos). Dewasa ini selain dipakai untuk bersosialisasi media sosial juga digunakan oleh sebagian pengguna

untuk memulai bisnis *online shop* yang menjual barang-barang dengan harga dan kualitas bersaing.

Seiring dengan kemajuan teknologi khususnya internet semakin banyak pula pengguna internet yang menjadikan jual beli dengan sistim *dropship* pada masa ini menjadi pilihan berbisnis yang semakin populer dan diminati. Dengan adanya sistim *dropshiping* seseorang yang menjalankan bisnis ini atau disebut *dropshipper* bisa membuat toko online tanpa perlu modal banyak banyak, karena *dropshipper* tidak perlu memiliki barang terlebih dahulu juga tidak perlu mengurus pengiriman barang kepada konsumen karena *dropshipper* baru akan memesan barang tersebut kepada *supplier* ketika mendapatkan pesanan. *Dropshipping* bisa menjadi salah satu alternatif bagi yang ingin berwiraswasta tetapi masih belum memiliki modal,skill, atau pun keberanian untuk mengambil banyak risiko.

Penjualan *online* dengan sistem *dropshipping* ternyata mengundang beberapa perdebatan para ulama terkait keabsahan transaksi tersebut. Perdebatan tersebut terkait dengan adanya akad penjualan oleh pihak *dropshipper* yang tidak memiliki produk barang, padahal di dalam salah satu syarat sahnya akad dalam jual beli adalah terpenuhinya syarat-syarat bagi para pihak yang bertransaksi. Salah satu syarat bagi orang yang berakad adalah memenuhi syarat *ahliyah* dan syarat *wilayah*. Dalam semua jenis transaksi, termasuk dalam transaksi jual beli menurut jumhur fuqaha' rukun akad terdiri atas (1) *al-'aqidain*, yakni para pihak yang terlibat langsung; (2) *mahal al-'aqd*, yaitu obyek akad atau sesuatu yang hendak dijadikan obyek transaksi; dan (3) *shighat al-'aqd,* yakni pernyataan kalimat akad yang lazimnya dilaksanakan melalui pernyataan *ijab* pernyataan *qabul.*

Mengenai *'aqidain* atau para pihak yang berkepentingan dalam transaksi. *ijab* dan *qabul* merupakan esensi akad yang tidak akan terpenuhi kecuali dengan adanya para pihak yang melakukan akad/'*aqidain*. Dalam hal ini seorang *'aqid* harus memnuhi prinsip kecakapan (*ahliyah*) melakukan akad untuk dirinya sendiri atau karena mendapatkan kewenangan (*wilayah*) melakukan akad menggantikan orang lain berdasarkan perwakilan (*wakalah*).

Ahliyah bermakna bahwa keduanya memiliki kecakapan dan kepatutan untuk melakukan transaksi yang ditandai dengan *baligh* dan berakal.[1] Untuk dapat dikatakan sebagai seseorang yang memiliki kecakapan bertindak seseorang harus sudah memenuhi syarat *ahliyah* seperti *mumayyiz,* yakni mereka yang dapat membedakan antara dua hal yang berbeda seperti baik dan buruk, serta mereka yang mencapai usia *baligh* dan berakal sehat.

Sedangkan *wilayah*/kewenangan adalah kekuasaan hukum yang mana pemiliknya dapat bertasharruf dan melakukan akad serta menunaikan segala akibat hukum yang ditimbulkannya.[2] *wilayah* bisa diartikan sebagai hak atau kewenangan seseorang yang mendapat legalitas syar'i untuk melakukan transaksi atas suatu objek tertentu. Artinya, orang tersebut merupakan pemilik asli, wali, atau wakil atas suatu objek transaksi, sehingga ia memiliki hak dan otoritas untuk mentransaksikan objek tersebut.[3] *Wilayah*/kewenangan untuk bertindak hukum dibedakan menjadi dua yaitu kewenangan atas diri sendiri dan kewenangan bertindak hukum untuk orang lain seperti wilayah orang tua terhadap anaknya yang masih kecil dan wilayah kewenangan berdasarkan *wakalah*/perwakilan

Pada dasarnya bisnis dropshipping menguntungkan banyak orang, namun demikian masih dipertanyakan keabsahannya dalam hukum Islam. 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 yang ditawarkan. Jika ditinjau secara sekilas nampak bahwa dari sistem transaksi *dropshipping* tentunya sistem ini juga tidak memenuhi dua syarat tersebut secara sempurna, yakni tidak sempurna dalam syarat wilayah dimana pihak *dropshipper* bukanlah pemilik barang yang hendak dijual. Selain itu juga terdapat salah satu hadis yang menyatakan tentang larangan menjual obyek yang tidak dimiliki.

---

[1] Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 56.

[2] Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2002), h. 83.

[3] Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah,* h. 56.

Padahal sistem penjualan dengan sistem *dropshipping* saat ini sudah sangat populer di kalangan masyarakat dan menjadi salah satu peluang bisnis. Namun demikian, jika diamati secara mendalam sistem transaksi ini hampir menyerupai dengan salah satu sistem jual beli pesanan dalam Islam yakni *salam*. Antara sistem *dropshipping* dan jual beli pesanan sistem *salam* memiliki persamaan bahwa konsumen harus membayar lunas di awal transaksi. Sehingga penelitian ini penting untuk dikaji untuk memberikan solusi agar akad yang digunakan dalam transaksi *dropshipping* tidak melanggar ketentuan syariah. Berangkat dari fenomena di atas, maka penulis hendak mengkaji transaksi jual beli sistem *dropshipping* dalam perspektif fiqih muamalah.

Penelitian ini bertujuan mengkaji pada pokok permasalahan sistem kerja transaksi jual beli sistem *dropshipping* dalam perspektif fiqih muamalah. Hasil penelitian ini secara teoretis diharapkan Manfaat teoritis dari hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman tentang sistem usaha *dropshipping* yang sesuai dengan syari'ah serta dapat menjadi salah satu solusi dalam menjawab kegelisahan pelaku usaha *dropshipping*. Secara praktik diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pemilik usaha *dropshipping* sehingga penelitian ini dapat ikut serta mengembangkan dan mewujudkan dinamisasi usaha jual beli model *dropshipping* dalam konteks syari'ah.

Konsep Jual Beli Sistem *Dropshipping*

Dropshipping kini menjadi model bisnis yang diminati pebisnis *online* baru dengan modal kecil bahkan tanpa ada modal. *Dropshipping* adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apa pun.[4] *Dropshipping* dapat diartikan juga suatu sistem transaksi jual beli dimana pihak *dropshipper* menentukan harga barang sendiri, namun setelah mendapat pesanan barang, *dropshipper* langsung membeli barang dari supplier.

Secara umum, model kerjasama antara *dropshipper* dengan supplier

[4] Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online,* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), h. 5.

ada 2 macam, yaitu: 1) *Supplier* memberikan harga ke *dropshipper,* kemudian *dropshipper* dapat menjual barang kepada konsumen dengan harga yang ditetapkannya sendiri, dengan memasukkan keuntungan *dropshipper.* 2) Harga sejak awal sudah ditetapkan oleh *supplier,* termasuk besaran *fee* untuk *dropshipper* bagi setiap barang yang terjual. Pada jenis pertama, *suplier* memberikan kebebasan kepada *dropshipper* untuk memasarkan suatu produk dengan penetapan harga sesuai keinginan dropshipper, biasanya tidak ada biaya pendaftaran serta tidak ada batas minimal pembelian. Jenis inilah yang paling mudah serta banyak digemari oleh pelaku bisnis *dropshipping.* Sedangkan pada jenis kedua, umumnya ada biaya pendaftaran anggota dan terdapat batas minimal penjualan.

Dalam sistem ini, dropshipper hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak penjual atau *supplier* yang sebenarnya. *Dropshipper* tidak pernah menyetok dan menyediakan tempat penyetokan barang melainkan hanya mempromosikan melalui toko online dengan memasang foto serta kriteria barang dan harga. Barang didapat dari jalinan kerja sama dengan pihak lain yang memiliki barang yang sesungguhnya.[5] *Dropshipper* hanya menyediakan sarana melalui *website* maupun media sosial seperti Facebook, Instagram atau yang lainnya untuk pemasaran produk barang atau jasa yang akan ditawarkan dengan cara mengupload gambar atau foto produk yang dijual dengan menyebutkan beberapa ketentuan dan beberapa. spesifikasi barang yang ditawarkan seperti harga, ukuran, bahan, timbangan dan sebagainya.

Keuntungan penjual sebagai *dropshipper* diperoleh dari selisih harga dari *supplier* kepada dropshipper dengan harga *dropshipper* kepada pembeli. Dalam sistem ini, konsumen terlebih dahulu membayar secara tunai atau transfer ke rekening *dropshipper*. Selanjutnya *dropshipper* membayar ke *supplier* sesuai harga beli dropshipper disertai ongkos kirim barang ke alamat konsumen. *Dropshipper* berkewajiban menyerahkan data konsumen, yakni berupa nama, alamat, dan nomor telepon kepada *supplier*. Bila semua

[5] Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ala Dropshipping* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), h. 2.

prosedur terebut dipenuhi, *supplier* kemudian mengirimkan barang ke konsumen.

Bisnis transaksi jual beli dengan sistem *dropshipping* memiliki beberapa keuntungan bagi *dropshipper* dibandingkan dengan sistem lainnya, yaitu:[6]1) Dropshipper mendapat untung atau *fee* (upah) atas jasanya memasarkan barang milik *supplier*. 2) Tidak membutuhkan modal besar untuk menjalankan sistem ini. 3) *dropshipper* tidak perlu menyediakan kantor dan gudang barang. 4) *Dropshipper* dapat menjalankan sistem ini. meskipun tanpa berbekal pendidikan tinggi, asalkan cakap berselancar di dunia maya 5) *Dropshipper* terbebas dari beban pengemasan dan distribusi produk. 6) *Dropshipper* dapat menjalankan usaha ini kapan pun dan di mana pun berada karena sistem ini tidak mengenal batas waktu atau ruang. Selain itu, sistem ini mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru dengan pangsa pasar yang sangat luas dan berbagai kemudahan di dalamnya menjadikan bisnis ini menjadi salah satu peluang usaha yang sangat menggiurkan.

Sebenarnya bisnis *online* dengan skala kecil yang menggunakan sistem dropship sangat potensial untuk membuka peluang kerja baru. Terlebih bukan hal yang rahasia apabila pelaku bisnis *online* banyak didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga karena waktunya yang sangat fleksibel dan modalnya yang relatif kecil. Ini merupakan potensi yang baik untuk menciptakan lapangan kerja baru yang cenderung mengasyikkan. Penjualan melalui *e-commerce* bisa mendongkrak omzet mereka karena tidak memerlukan jam untuk berjualan, transaksi bisa dilakukan 24 jam nonstop sehingga pelanggan lebih leluasa memilih berbagai macam produk dan mengomparasikan harganya dari banyak vendor.

Berdasar hasil pengumpulan data dan observasi dalam penelitian yang dilakukan oleh Fauzia dan telah dipresentasikan di Marketing Festival STIE Perbanas Surabaya, didapati adanya trend baru, yaitu munculnya wirausahawan perempuan dari kalangan ibu rumah tangga. Para ibu rumah tangga tersebut yang awalnya hanya konsumtif karena hanya berperan

[6] Muhammad Arifin Badri, "Jual Beli sistem *Dripshipping*", dalam *Majalah Al-Furqon*, No. 156 Ed. 9 Th ke-14_1436H/2015M.

membelanjakan pendapatan dari para suami, saat ini bergeser menjadi sosok yang produktif karena mulai berbondong-bondong untuk berwirausaha. Di saat suami dan anak-anak mereka berangkat bekerja, pekerjaan rumah sudah terselesaikan dengan baik, mereka pun memiliki kebebasan waktu untuk bisa berselancar di internet. Awalnya mereka menjadi pelanggan *e-commerce* dengan menjadi konsumen di berbagai macam produk, mayoritas woman fashion. Akan tetapi lambat laun mereka pun menjadi pelaku *e-commerce* dengan cara *dropship* dan kemudian berkembang dengan mengumpulkan stok barang di rumah masing-masing.[7]

Beberapa penelitian menyebutkan bahwa bahwa *e-commerce* juga menekan biaya operasional dan bahkan bisa menekan modal karena penjual retail yang baru belajar berjualan tidak harus mengumpulkan stok banyak barang. Mereka hanya mendapatkan gambar-gambar barang dari supplier ataupun agennya. Sistem ini dinamakan dengan dropship. Jadi, ini merupakan peluang untuk pembelajaran bisnis bagi mereka yang ingin menjadi wirausahawan tetapi masih diliputi keraguan khususnya yang berkaitan dengan permodalan. Bagi konsumen*, e-commerce* juga menekan biaya-biaya yang harus dikeluarkan ketika mereka berbelanja dengan sistem yang konvensional. Konsumen bisa melakukan transaksi setiap saat, dan setiap waktu. Mereka bisa mengakses informasi dengan baik sehingga langsung bisa mengomparasikan harga barang. Ini berimplikasi pada adanya peluang bagi konsumen untuk bisa mendapatkan barang yang bagus dengan harga yang murah, namun tentu memerlukan keahlian untuk menjadi konsumen yang cerdas, sebab jika konsumen tidak berhati-hati memilih dan memilah, maka bisa jadi mereka akan mendapatkan barang yang tidak berkualitas dengan harga yang tinggi.

Dari beberapa keterangan di atas, jika pelaku *dropshiping* menjual barang berdasarkan gambar yang belum menjadi miliknya dikarenakan masih ada di tangan supplier, maka berdasarkan akad jual beli hal ini adalah dilarang. Alasannya adalah tidak sesuai beberapa rukun dan syarat jual beli di atas.

[7] Ika Yunia Fauzia, "Akad Wakalah dan Samsarah sebagai Solusi atas Klaim Keharaman Dropship dalam Jual Beli Online", *Islamica*, Volume 9, Nomor 2, Maret 2015.

Namun harus dilihat kembali bahwa khazanah fiqh Islam sangat kaya akan akad-akad yang sesuai dengan aktivitas *dropshipping*. Ada bebrapa alternatif akad yang bisa digunakan untuk *dropshipper* yakni bisa menggunakan akad *salam*, *wakalah* ataupun *samsarah.*

Kajian *Salam, Wakalah* dan *Samsarah* dalam Transaksi *Dropshipping* Perspektif Fiqih Muamalah

Secara terminologis, *salam* adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran modal terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari.[8] Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), salam adalah jasa pembiayaan yang berkaitan dengan jual beli yang pembiayaannya dilakukan bersamaan dengan pemesanan barang.[9] Secara lebih rinci salam didefenisikan dengan bentuk jual beli dengan pembayaran dimuka dan penyerahan barang di kemudian hari dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.[10]

Pengertian di atas memberikan penjelaskan bahwa yang dimaksud jual beli salam adalah transaksi jual beli yang pembayarannya dilaksanakanm ketika akad berlangsung dan penyerahan barang dilaksanakan di akhir sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam dunia bisnis modern,bentuk jual beli salam dikenal dengan pembelian dengan cara pesan (indent).

Jual beli salam ini hukumnya dibolehkan, selama ada kejelasan ukuran, timbangan, dan waktunya yang ditentukan. Dasar hukum jual beli ini telah sesuai dengan tuntutan syariat berdasarkan hadis nabi yang artinya: "*Rasulullah SAW datang ke Madinah, dan pada saat itu orang banyak sedang mengadakan salam pada tamar untuk jangka waktu dua dan tiga tahun. Maka*

---

[8] M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalat*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), h. 143.

[9] *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Pasal 20 ayat (34).

[10] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h. 90.

Rasulullah SAW bersabda: "Barangsiapa menghutangkan, hendaklah ia menghutangkan dalam harga yang diketahui dan timbangan yang diketahui, hingga masa yang diketahui." Dalam hadis lain disebutkan"*Ibnu Abbas r.a., berkata: Aku bersaksi bahwa as-salaf yang dijamin untuk waktu tertentu benar-benar dihalalkan Allah di dalam kitabullah dan diizinkan." Kemudian ia membaca ayat Allah: "Hai orangorang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaknya kamu menuliskannya dengan benar."* [11]

Rukun dalam *salam* yaitu: 1)'*aqid* yakni para pihak yang melakukan akad. Dalam perjanjian salam, pihak penjual disebut dengan *muslam ilaih* (orang yang diserahi) dan pihak pembeli disebut *muslam* atau pihak yang menyerahkan. 2) objek Jual beli *salam,* yaitu harga dan barang yang dipesan. Barang yang dijadikan sebagai objek jual beli disebut dengan *muslam fih*. Barang yang dipesan harus jelas ciri-cirinya dan waktu penyerahannya. Harga dalam jual beli salam harus jelas serta diserahkan waktu akad. 3) *shighat* berupa *ijab* dan *qabul*. *Ijab* berarti pernyataan melakukan ikatan dan *qabul* memiliki arti pernyataan penerimaan ikatan. *Shighat* disyaratkan harus sesuai dengan kehendak syari'at yang berpengaruh pada objek perikatan, artinya bahwa tidak diperbolehkannya suatu perikatan yang dilakukan oleh kedua pihak atau lebih tidak sejalan dengan kehendak syara'.

Adapun syarat-syarat sahnya jual beli *salam* adalah sebagai berikut: 1). Pihak-pihak yang berakad disyaratkan dewasa, berakal, dan baligh. 2). Barang yang dijadikan obyek akad disyaratkan jelas jenis, ciri-ciri, dan ukurannya. 3). Modal atau uang disyaratkan harus jelas dan terukur serta dibayarkan seluruhnya ketika berlangsungnya akad. Menurut kebanyakan fuqaha, pembayaran tersebut harus dilakukan di tempat akad supaya tidak menjadi piutang penjual. Untuk menghindari praktik riba melalui mekanisme Salam.pembayarannya tidak bisa dalam bentuk pembebasan utang penjual. 4). *Ijab* dan *qabul* harus diungkapkan dengan jelas, sejalan, dan tidak terpisah oleh hal-hal yang dapat memalingkan keduanya dari maksud akad.[12]

[11] Abi Dawud, *Sunan Abi Dawud*, Juz II, h. 482. Hadis no. 3463.

[12] Rahmat Syafe'i*, Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), h. 33.

KHES pasal 103 ayat 1-3 menyebutkan syarat *salam* sebagai berikut: (1) Jual beli *salam* dapat dilakukan dengan syarat kuantitas dan kualitas barang yang sudah jelas. (2) Kuantitas barang dapat diukur dengan takaran, timbangan, dan meteran. (3) Spesifikasi barang yang dipesan harus diketahui secara sempurna oleh para pihak.

Dalam hal ini, apabila akad *salam* dipilih sebagai alternatif dan solusi dalam menjalankan bisnis *dropshipping,* maka *dropshipper* berkewajiban menyertakan berbagai kriteria dan spesifikasi yang terdapat pada gambar barang yang ditawarkan kepada calon konsumen. Setalah adanya kesepakatan kedua belah pihak, maka konsumen mengirimkan uang tunai kepada *dropshipper* seharga barang yang hendak dibeli ditambah ongkos kirim, kemudian *dropshipper* mencarikan barang pesanan pembeli kepada pihak *suplier* yang sebelumnya *dropshipper* telah menjalin kerjasama dan meminta izin kepada *suplier* untuk menjadi mitra sebagai *dropshipper,* sehingga setelah *dropshipper* membeli barang sesuai pesanan, selanjutnya barang pesanan akan dikirim oleh *supplier* langsung kepada konsumen atas nama *dropshipper.*

Sistem semacam ini disebut akad *salam* atau jual beli sistem pesanan. Pengunaan akad *salam* diperbolehkan dalam sistem transaksi bisnis *dropshipping* selama memenuhi syarat akad *salam* sebagaimana yang telah penulis uraikan pada bagian sebelumnya seperti persyaratan kewajiban *dropshipper* untuk menjelaskan spesifikasi barang yang ditawarkan secara jujur baik dari segi kualitas dan kuantitas serta kewajiban pihak konsumen untuk membayar tunai atau lunas pada awal akad. Dalam akad *salam*, *dropshipper* mendapatkan keuntungan berasal dari selisih harga jual barang yang dibeli dari *suplier* dimana keuntungan tersebut tidak terikat dengan *suplier,* artinya keuntungan tersebut dapat ditentukan sendiri oleh pihak *dropshipper*:

Terkait wakalah, secara bahasa kata wakalah wakalah bermakna menyerahkan dan mempercayakan.[13] Wakalah atau wikalah juga berarti

[13] Ahamd Warson Munawir, *al-Munawwir: Kamus Arab-Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Progresif, 1997), h. 1579.

tafwidh (penyerahan, pendelegasian dan pemberian mandat).[14] Sedangkan secara terminologi wakalah berarti menyerahkan suatu pekerjaan yang dapat digantikan kepada orang lain agar dikelola dan dijaga pada masa hidupnya. Dalam definisi ini wakalah memiliki pengertian sebuah transaksi dimana seseorang menunjuk orang lain untuk menggantikan dalam mengerjakan pekerjaannya atau suatu transaksi pelimpahan kekuasaan atau wewenang oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal tertentu yang dapat diwakilkan dengan suatu akad tertentu pula.

Pensyariatan *wakalah* tidak lain disebabkan karena manusia akan membutuhkannya. Tidak semua manusia mempunyai kemampuan untuk menekuni segera urusannya sendiri, sehingga tetap membutuhan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukan sebagai wakil darinya. Dasar *wakalah* tersebut berdasarkan salah satu ayat al-Qur'an dalam surat Yusuf ayat 55 yang artinya "*Berkata Yusuf: "Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir); sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, lagi berpengetahuan."* Ayat tersebut menunjukkan bahwa Nabi Yusuf menyatakan siap untuk menjadi wakil dan pengemban amanah menjaga urusan ekonomi negeri Mesir.

Dalam pelaksanaannya, akad *wakalah* diperbolehkan jika memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan. Rukun dan syarat *wakalah* ada empat, yaitu*:*1) *muwakkil* (orang yang mewakilkan), syarat bagi *muwakkil* dia harus berstatus sebagai pemilikik sah benda maupun urusan dan menguasainya serta dapat bertindak terhadap harta tersebut. 2) *wakil* (orang yang mewakili), syarat orang yang mewakili adalah bahwa yang mewakilkan adalah orang yang berakal. 3) *muwakkal fīh* (objek yang diwakilkan) syaratnya adalah pekerjaan tersebut dapat diwakilkan atau digantikan, pekerjaan diketahui secara jelas dan pekerjaan tersebut dimiliki oleh *muwakkil* sewaktu akad. 4*) shighat* (ijab dan qabul) harus berupa lafad yang menunjukan arti mewakilkan yang diiringi kerelaan dari *muwakkil.* [15]

Apabila akad *wakalah* yang digunakan sebagai solusi dalam transkasi

[14] Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat,* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 187.
[15] *Ibid.*, h. 189.

dropshipping, maka menurut penulis sebenarnya akad *wakalah* adalah akad yang paling sederhana dan paling mudah, karena posisi *dropshipper* hanya sebagai *wakil* dari *suplier* selaku *muwakkil* sekaligus pemilik barang untuk turut serta menjualkan barang milik *suplier*. Hal demikian posisi *dropshipper* lazimnya sebagai seorang pramuniaga yang sedang bekerja untuk menjualkan komoditas yang dimiliki oleh *suplier*, hanya saja sistem penjualannya tidak di toko *offline*, namun dalam bentuk lapak *online* dengan sistem *dropshipping.*

Atas konsekuensi penggunaan akad *wakalah* ini pihak *dropshipper* tidak diperkenankan mengambil keuntungan dari hasil penjualan melebihi ketentuan yang sudah diamanatkan oleh *suplier*. Karena sejatinya pihak dropshipper adalah *wakil* yang harus menjalankan semua yang telah ditentukan oleh *muwakkil/suplier*. *Dropshipper* akan menerima keuntungan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak ketika di awal perjanjian saat *dropshipper* menawarkan diri sebagai *wakil* sekaligus meminta izin akan bertindak sebagai *dropshipper*. Namun demikian, tidak menutup kemungkinan jika dropshipper mendapat keuntungan lebih dari hasil penjualan jika memang muwakkil/suplier menyatakan dengan akad *wakalah muthlaqoh*[16] sehingga *dropshipper* tidak terikat ketentuan harga tertentu dari suplier.

Samsarah secara bahasa adalah yaitu perantara di antara penjual dan pembeli untuk menyempurnakan jual beli. Secara istilah *samsarah* adalah perantara perdagangan baik sebagai orang yang menjualkan barang maupun mencarikan pembeli, atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.[17] *Samsarah* adalah suatu bantuan yang dilakukan oleh seseorang untuk saudaranya dengan suatu upah tertentu untuk pekerjaan yang telah dilakukan. Dalam *samsarah* seseorang bertugas sebagai perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan, baik atas nama sendiri maupun atas nama perusahaan pemilik barang. Perbedaan antara

---

[16] *Wakalah muthlaqah* adalah perwakilan yang tidak terikat syarat tertentu. Sebaliknya yaitu akad *wakalah muqayyadah* meuprupakan akad perwakilan yang terikat oleh syarat-syarat yang ditentukan dan disepakati bersama antara *wakil dan muwakil.* Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indoensia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 185.

[17] M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 289.

wakalah dengan *samsarah* adalah bahwa akad *wakalah* merupakan akad yang memperbolehkan *wakil* untuk melakukan *tasarruf* ataupun transaksi sesukanya sesuai dengan instruksi dari *muwakkil-nya*, sedangkan seorang *simsar*[18] tidak menjual dan membeli, *simsar* hanya menjadi perantara di antara penjual dan pembeli.

Secara umum, semua syarat yang berlaku pada *'aqid*/para pihak yang bertransaksi dalam fiqih berlaku pula untuk akad *samsarah.* Namun demikian terdapat syarat-syarat khusus di dalam *samsarah,* yaitu: a) mengetahui pekerjaan yang diminta, b) cakap dalam melaksanakan pekerjaan, c) bekerja atas seizin yang memberikan wewenang, jika tanpa izin maka tidak berlaku pekerjaannya, d) syarat-syarat mengenai objek transaksi dan kompensasi, para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal dan kompensasi yang telah ditentukan. Terkait dengan pengupahan untuk *simsar* harus diperhatikan bahwa pengupahan telah disepakati dan diketahui dari awal. Konsekuensi dari penggunaan *samsarah* adalah *dropshipper* yang dalam hal ini berposisi seorang *simsar* tidak akan mendapatkan keuntungan atau upah kecuali jika telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik. Ketika pekerjaan yang dilakukannya tidak berhasil, maka *dropshipper* juga tidak akan mendapatkan keuntungan apapun.

Jadi, *samsarah* adalah penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli untuk melancarkan sebuah transaksi dengan kompensasi baik berupa imbalan upah (*ujroh*), bonus atau komisi (*ji'alah*). Pekerjaan *samsarah* dalam fiqih Islam termasuk akad *ijarah,* yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan. *Ijarah* baik dalam bentuk sewa menyewa maupun dalam bentuk upah mengupah itu merupakan mu'amalah yang telah disyari'atkan dalam Islam. Hukum asalnya adalah boleh atau mubah bila dilakukan sesuai dengan ketentuan yang di tetapkan Islam. Jelaslah bahwa *samsarah* itu merupakan suatu perantara perdagangan

[18] Simsar adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga dipakai untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai patrnernya sehingga pihak simsar mendapat komisi dari orang yang menjadi parnernya.

antara penjual dan pembeli. Pihak s*amsarah* berhak mendapat upah (gaji) dan berkewajiban bekerja semaksimal mungkin sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam pemenuhan hak baik dari pihak samsarah sendiri maupun dari pihak perusahaan. Kewajiban pihak perusahaan adalah membayar upah para pekerja/*simsar* dimana mereka telah bekerja untuk perusahaan dengan semaksimal mungkin.

Apabila akad yang dipakai dalam menjalankan sistem d*ropshipping* adalah akad *samsarah,* maka sebelum menjalankan sistem *dropshipping,* terlebih dahulu seseorang menjalin kesepakatan kerjasama dengan *supplier* harga barang tidak ditetapkan sendiri, tetapi ditetapkan oleh *supplier*. Atas kerjasama ini seseorang mendapatkan wewenang untuk turut memasarkan barang dagangannya. *Dropshipper* di sini bertindak sebagai makelar dan hanya menjalankan *marketing* dan berhak mendapat *fee* (upah) dari setiap barang yang terjual. Penentuan *fee* bisa saja dihitung baik berdasarkan waktu kerjasama atau berdasarkan jumlah barang yang telah dijual. Transaksi semacam ini dalam fikih muamalah disebut dengan transaksi *ju'alah* yang artinya suatu janji upah apabila dia mampu menyelesaikan pekerjaannya.

Penutup

Dari pemaparan yang diuraikan penulis di atas, bisa ditegaskan bahwa aktivitas *dropshipping* yang telah menjadi tradisi saat ini tidak dilarang dalam Islam dan bisa dijalankan dengan menggunakan pilihan beberapa akad seperti *salam, wakalah* ataupun *samsarah*. Penggunaan ketiga akad tersebut dalam *dropshiphing* memiliki persyaratan dan konsekuensi yang berbeda terutama dari segi sumber perolehan keuntungan. Pembolehan sistem ini berdasarkan salah satu kaidah umum dalam fiqih muamalah yang menyebutkan bahwa "*hukum asal dalam semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya*". Kaidah ini menjelaskan bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya adalah diperbolehkan kecuali yang telah tegas terdapat sesuatu yang berindikasi pada yang diharamkan seperti mengakibatkan kemudaratan, tipuan, judi dan riba. Transaksi yang

diperbolehka seperti halnya jual-beli, sewa menyewa, gadai, kerjasama, perwakilan dan lain-lain termasuk transaksi baru seperti jual beli sistem *dropshipping*.

Akad apa pun yang akan dipilih dalam penggunaan sistem *dropshipping*, diharuskan terlebih dahulu bagi pihak *dropshipper* untuk menjalin kerjasama dengan *suplier* yang dalam hal ini kerjasama tersebut dapat merepresentasikan suatu izin dari pihak *suplier* untuk *dropshipper* turut serta dalam menjualkan komoditasnya, karena hal tersebut sangat terkait dengan terpenuhinya syarat bagi *'aqid*/para pihak yang bertransaksi dalam keabsahan masing-masing akad. Dengan demikian, agar jual beli sistem transaksi *dropshipping* dinilai sah dalam Islam, maka *dropshipper* tetap tidak diperkenankan mengupload gambar suatu produk untuk dijual tanpa seizin dari pihak *suplier* terlebih dahulu. *Dropshipper* harus memiliki izin terlebih dahulu dari *suplier* dan menjalin kerjasama untuk penentuan akad kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Anwar, Syamsul, *Hukum Perjanjian Syariah Studi Tentang Teori dan Akad dalam Fikih Muamalat,* Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.

Badri, Muhammad Arifin, "Jual Beli sistem Dropshipping", *Majalah Al-Furqon*, No. 156 Ed. 9 Th ke-14_1436H/2015M.

Dawud, Abi ,*Sunan Abi Dawud*, Juz II, h. 482. Hadis no. 3463.

Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah,* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.

Fauzia, Ika Yunia, "Akad Wakalah dan Samsarah sebagai Solusi atas Klaim Keharaman Dropship dalam Jual Beli Online," *Islamica*, Volume 9, Nomor 2, Maret 2015,

Ghazaly, Abdul Rahman dkk, *Fiqh Muamalat,* Jakarta:Kencana, 2010.

Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

Iswidharmanjaya, Derry, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online,* Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 20 ayat (34).

Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indoensia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.

Mas'adi, Ghufron A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.

Munawir, Ahamd Warson, *al-Munawwir: Kamus Arab-Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Progresif, 1997.

Sulianta, Feri, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014.

Syafe'i, Rahmat, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2004.

Haryosan, Widya Ismadewi, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Kasus di Toko Online Syafa OnShop Website www.facebook.com/groups/Syafa.Onshop/)", *Skripsi* IAIN Walisongo, 2013.