



**JUAL BELI ONLINE DENGAN SISTEM DROPSHIPPING  
MENURUT FATWA DSN MUI**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Strata Satu (S1)  
Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

**Disusun Oleh:**

**Nama : NADA NURFITRIYYAH**

**NPM : 2015570003**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA  
1441 H/2019 M**

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nada Nurfitriyyah  
NPM : 2015570003  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Fakultas : Fakultas Agama Islam  
Judul Skripsi : Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping Menurut  
Fatwa DSN MUI

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 25 Muharam 1441 H  
25 September 2019 M  
Yang Menyatakan,



Nada Nurfitriyyah

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul **“Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping Menurut Fatwa DSN MUI”** yang disusun oleh **Nada Nurfitriyyah, Nomor Pokok Mahasiswa : 2015570003** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta. 28 Dzulhijah 1440 H  
27 Agustus 2019 M  
Pembimbing,



Nurhidayat S.Ag., M.M,

## LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI



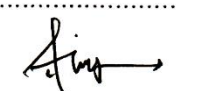
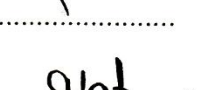

Skripsi yang berjudul : **Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping Menurut Fatwa DSN MUI** disusun oleh: **Nada Nurfitriyyah** Nomor Pokok Mahasiswa: **2015570003** telah diujikan pada hari/tanggal: Kamis, 19 September 2019 telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua	 .....	5/10 <sup>2019</sup> .....
<u>Drs. Tajudin, M.A.</u> Sekretaris	 .....	5/10 <sup>2019</sup> .....
<u>Nurhidayat S.Ag., M.M.</u> Pembimbing	 .....	5/10 <sup>2019</sup> .....
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Penguji I	 .....	5/10 <sup>2019</sup> .....
<u>Dina Febriani, SE, MM.</u> Penguji II	 .....	5/10 <sup>19</sup> .....

## **FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Program Studi Pendidikan Agama Islam

Skripsi 15 April 2019

Nada Nurfitriyyah

2015570003

Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping Menurut Fatwa DSN MUI

X + 57 Halaman + 3 Lampiran

### **ABSTRAK**

Penggunaan teknologi modern (seperti komputer atau telepon genggam) sebagai alat bantu guna memperlancar kegiatan usaha jual beli merupakan salah satu strategi pemasaran yang sangat menguntungkan. Di era digital sekarang ini terdapat banyak transaksi perdagangan melalui duni maya (online atau via internet), sehingga antara penjual dan pembeli tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Dahulu pada masa belum ditemukannya teknologi internet apabila seseorang bermaksud membeli suatu barang maka ia akan mendatangi tempat di mana barang itu dijual, pembeli dapat memeriksa secara langsung kondisi barang yang ia inginkan kemudian terjadi tawar menawar antara pembeli dan penjual, apabila tercapai kesepakatan antara penjual dan pembeli barulah terjadi serah terima uang dan barang.

Peneliti ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang berusaha untuk menggambarkan secara detail analisis data ini memiliki langkah-langkah dalam menggambarkan tentang bagaimana jual beli online dengan sistem dropshipping, kemudian manfaatnya sebagai salah satu peluang usaha, serta tinjauan hukum islam terhadap jual beli online dengan sistem dropshipping ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem dropshipping dalam jual beli online, memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fiqih. Melihat dari proses dropshipping, jual beli online ini adalah bentuk yang diperbolehkan dengan catatan seorang dropshipper mengambil keuntungan yang sewajarnya.

**Kata Kunci: Jual Beli Online, Dropshipping, Fatwa DSN**

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S.1) pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2019.

Berkat bantuan dari berbagai pihak, penulis dalam kesempatan ini ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak berikut:

1. Prof. Dr. Syaiful Bakhri, S.H., M.H., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S. Ag., M.H., Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Nurhidayat S. Ag., M.M., Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Jakarta serta Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.
4. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, yang telah memberikan pelayanan akademik dan pelayanan administrasi terbaik.

5. Kepada kedua orang tua tercinta, saudara-saudara, yang telah memberikan kasih sayang, dorongan moril dan dukungan materil, sehingga memperlancar keberhasilan studi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini dapat memberikan banyak manfaat. Aamiin

Jakarta, 25 Muharam 1441 H  
25 September 2019 M

**Nada Nurfitriyyah**

## DAFTAR ISI

Lembar Pernyataan (Orisinalitas).....	i
Lembar Persetujuan Bimbingan.....	ii
Lembar Pengesahan Panitia Ujian Skripsi.....	iii
Abstrak.....	iv
Kata Pengantar.....	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Lampiran.....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian.....	6
C. Perumusan Masalah.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian.....	8
1. Jual Beli dalam Perspektif Islam.....	8
a. Teori Akad Jual Beli.....	8
b. Dasar Hukum Akad Jual Beli.....	11
c. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	13
d. Fatwa MUI tentang Jual Beli Salam.....	16



2.	Prinsip-prinsip Jual Beli Online .....	16
a.	Pengertian Jual Beli Online .....	16
b.	Jenis Transaksi Jual Beli Online .....	18
c.	Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Online .....	21
3.	Dropshipping .....	27
a.	Pengertian Dropshipping .....	27
b.	Skema Dropshipping .....	29
c.	Konsep Jual Beli Sistem Dropshipping .....	31
d.	Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Online Sistem Dropshipping .....	36
B.	Hasil Penelitian yang Relevan .....	39
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN</b>		
A.	Tujuan Penelitian .....	42
B.	Metode dan Prosedur Penelitian .....	42
C.	Data dan Sumber Data .....	42
D.	Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data .....	43
E.	Analisis Data .....	44
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		
A.	Gambaran Umum tentang Latar Penelitian .....	45
1.	Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Online Sistem Dropshipping .....	45
2.	Implementasi Akad Salam dalam Jual Beli Online	

Sistem Dropshipping.....	45
3. Akad Salam.....	48
4. Kesesuaian Sistem Kerja Dropshipping dan Fatwa DSN.....	53
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan.....	56
B. Saran .....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Lembar Keterangan Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 Fatwa DSN MUI tentang Jual Beli Salam
- Lampiran 3 Daftar Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Manusia adalah makhluk sosial, yaitu makhluk yang berkehidupan dalam masyarakat. Sebagai makhluk sosial, dalam hidupnya manusia memerlukan adanya manusia-manusia lain yang bersama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam hidup bermasyarakat, manusia selalu berhubungan satu sama lain, disadari atau tidak, untuk mencukupkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya.<sup>1</sup>

Dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat sering menggunakan transaksi jual beli. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain yang menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.<sup>2</sup>

Untuk saat ini, jual beli yang diterapkan oleh masyarakat tidak seperti jual beli yang diterapkan oleh masyarakat zaman dahulu, karena banyaknya faktor yang mempengaruhinya. Salah satunya adalah perkembangan teknologi yang ada. Salah satu bentuk nyata kemajuan teknologi adalah dengan adanya internet. Internet merupakan jaringan besar yang saling berhubungan dari jaringan-jaringan komputer yang

---

<sup>1</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalat* (Hukum Perdata Islam) (Yogyakarta: UII Press, 2012), h. 11.

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 68.

menghubungkan orang-orang dan komputer-komputer di seluruh dunia, melalui telepon, satelit dan sistem-sistem komunikasi lain.<sup>3</sup>

Perkembangan internet memang sangatlah cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Internet membantu manusia sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdagangan dengan orang lain dari segala penjuru dunia dengan mudah, cepat dan murah. Dengan manfaat internet yang memudahkan berinteraksi dengan orang lain di penjuru dunia, maka sekarang ini dikenal banyaknya bisnis yang memanfaatkan internet sebagai medianya, yang dikenal sebagai bisnis online. Bisnis *online* adalah segala kegiatan yang menyangkut kegiatan berbisnis atau jual beli dengan media internet untuk mencapai tujuannya.

Salah satu kegunaan yang bisa dijadikan sebagai acuan untuk berbisnis *online* adalah fungsi internet sebagai media untuk jual beli. Di Indonesia mulai berkembang dengan adanya jual beli sistem *dropship*. Jual beli *dropship* ini menjadi salah satu alternatif yang dipilih oleh masyarakat untuk melakukan sistem jual beli online.

*Dropship* yang pelakunya sering disebut *dropshipper* adalah salah satu sistem jual beli *online* yang mana untuk menjalankan bisnis ini tidak memerlukan modal sepeser pun, karena dengan menjalankan sistem ini, *dropshipper* tidak menyediakan atau memiliki stok barang.<sup>4</sup> Pemilik toko *online* tersebut berlaku sebagai *Dropshipper*. *Dropshipper* hanya

---

<sup>3</sup> <http://budinugroho24.wordpress.com/about/pengertian-internet-atau-definisi-internet-2/>.

<sup>4</sup> <http://rumaysho.com/3035-sistem-dropshipping-dan-solusinya.html>.

memasang display items atau katalog lewat grup, setelah pembeli menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli melakukan transaksi kepada *dropshipper*. Setelah ada kesepakatan, dropshipper memesan dan membayar kepada *supplier* (produsen) serta memberikan data-data pelanggan. Setelah uang ditransfer, barang akan dikirim oleh *supplier* langsung ke alamat pembeli.<sup>5</sup>

Jual beli *dropship* ini sama dengan jual beli dengan akad salam, dimana akad salam adalah akad pesanan dengan pembayaran di depan dan barang diserahkan di kemudian hari. Adapun syarat-syarat salam di antaranya:<sup>6</sup>

1. Barang yang dipesan dapat dibatasi dengan sifat yang bisa membedakan pengertian barang yang dipesankan sekiranya dengan sifat tersebut dapat menghilangkan kebodohan (kekaburan) barang yang dipesan.
2. Jenis barang yang dipesan tidak bercampur dengan jenis lainnya, maka tidak sah memesan barang yang bercampur dengan yang dimaksud dari beberapa juznya yang tidak dapat diketahui secara tegas.
3. Barang yang dipesan itu tidak diproses dengan api untuk merobahkannya, yakni barangnya dimasukkan ke dalam api supaya masak atau juga untuk menggoreng. Jika memasukkannya ke dalam api tersebut bertujuan untuk membedakan, seperti madu dan mentega, maka sahlah barang yang dipesan itu.

---

<sup>5</sup> *ibid*

<sup>6</sup> Syamsuddin Abu Abdillah Muhammad bin Qosim asy-Syafi'i, *Fathul Qorib* terj. Imron Abu Umar (Kudus: Menara Kudus, 1983), h. 240-242.

4. Barang yang dipesan tidak berupa yang dapat dilihat oleh mata (ketika terjadi akad) akan tetapi harus berupa barang berstatus hutang.
5. Barang yang dipesan tidak ada ditempat yang sudah ditetapkan.

Jual beli dengan sistem *dropship* ini mendapat banyak respon dari masyarakat, baik yang setuju maupun yang tidak setuju. Mereka mempunyai alasan tersendiri tentang kebolehan dan ketidakbolehan sistem jual beli ini. Jual beli dengan sistem *dropship* diperbolehkan apabila *dropshipper* dalam melakukan jual beli ini sesuai dengan syarat jual beli yang telah ditentukan.

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

Menurut jumhur ulama salah satu yang menjadi rukun dan syarat sah nya jual beli adalah ijab dan qabul. Dengan kata lain dalam melakukan jual beli dilakukan dengan cara bertemunya dua orang yaitu penjual dan pembeli sehingga terciptalah ijab dan qabul dalam jual beli ini disatu tempat.

Syarat jual beli dalam islam sebenarnya sudah terpenuhi oleh jual beli *online*, dimana selama benda yang dijual tidak najis dan memberikan manfaat, maka benda-benda tersebut halal hukumnya atau boleh untuk

diperjual belikan. Namun dilihat dari sisi akadnya, konsep jual beli *online* ini menimbulkan fenomena baru dalam hukum islam. Konsep jual beli *online* yang tidak mengharuskan para pelakunya berada dalam satu tempat untuk bertemu langsung dalam melakukan jual beli ini menimbulkan perdebatan, dimana nantinya akan mempengaruhi hukum jual beli *online* dengan sistem dropshipping ini dalam sudut pandang hukum islam.

Menurut *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (KHES) Pasal 76, menegaskan syarat objek yang diperjualbelikan meliputi:

1. Barang yang dijualbelikan harus ada.
2. Barang yang dijualbelikan harus dapat diserahkan.
3. Barang yang dijualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu.
4. Barang yang dijualbelikan harus halal.
5. Barang yang dijualbelikan harus diketahui oleh pembeli.
6. Kekhususan barang yang dijualbelikan harus diketahui.
7. Penunjukkan dianggap memenuhi syarat kekhususan barang yang dijualbelikan jika barang itu ada di tempat jual beli.
8. Sifat barang yang dapat diketahui secara langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut.
9. Barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad.



Berdasarkan penjelasan dan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penyusunan skripsi dengan judul **“Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Menurut Fatwa DSN MUI.”**

## **B. Fokus dan Subfokus Penelitian**

Dari latar belakang di atas, saya memberikan fokus dan subfokus yang akan dijadikan bahan penelitian:

Jual beli online dengan sistem *dropshipping* menurut fatwa DSN NO:05/DSN-MUI/IV/2000 Tentang JUAL BELI SALAM.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang telah disampaikan, maka dapat dirumuskan pokok permasalahan yaitu :

Bagaimana jual beli online dalam sistem *dropshipping* menurut Fatwa DSN?

## **D. Kegunaan Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk peneliti sendiri diharapkan dapat memperluas pengetahuan mengenai jual beli online sistem *dropshipping*.
2. Agar masyarakat mampu memanfaatkan kegunaan internet dengan maksimal untuk hal yang lebih penting, dalam hal ini melakukan jual beli online dari pada sekedar untuk bersosialisasi secara maya.

## **E. Sistematika Penulisan**

Secara luas sistematika pembahasan dalam penyusunan skripsi ini akan dibagi menjadi lima bab, yaitu :

**Bab I:** Pendahuluan, terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Dan Sistematika Penulisan.

**Bab II :** Memuat berbagai hal yang merupakan tinjauan pustaka dari bab-bab berikutnya yang berisi deskriptif tentang jual beli dalam perspektif islam dan definisi *dropshipping*.

**Bab III :** Memuat uraian mengenai metode penelitian yang meliputi tujuan penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, dan analisis data.

**Bab IV:** Memuat uraian mengenai hasil penelitian yang berisi tentang analisis yang dihubungkan dengan fakta yang terjadi yaitu analisis dari segi pandangan hukum islam terhadap jual beli online sistem *dropshipping*.

**Bab V :** Memuat kesimpulan dari bab-bab sebelumnya serta saran-saran serta penutup.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian**

##### 1. Jual beli dalam perspektif islam

###### a. Teori Akad Jual Beli

Jual beli adalah suatu perjanjian dimana pihak yang satu mengikat dirinya untuk menyerahkan sesuatu benda dan pihak lain untuk membayar harga benda yang telah di perjanjikan (pasal 1457 KUHPerduta). Biasanya sebelum tercapai kesepakatan, didahului dengan tawar menawar yang berfungsi sebagai penentu sejak kapan terjadinya persetujuan tetap. Sejak terjadinya persetujuan tetap, maka perjanjian jual beli tersebut baru dinyatakan sah dan mengikat sehingga wajib dilaksanakan oleh penjual dan pembeli.<sup>7</sup>

Dalam melaksanakan bisnis, satu hal yang sangat penting adalah perjanjian. Akad sebagai salah satu cara untuk memperoleh harta dalam syari'at islam yang banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Akad merupakan cara yang diridhai Allah dan harus di tegakkan isinya. Al-Qur'an surat Al-Maidah ayat 1 menyebutkan : *“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”*. Kata “akad” berasal dari bahasa arab al-aqdū dalam bentuk jamak disebut al-uqūd yang berarti ikatan atau simpul tali.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Abdulkadir Muhammad, Hukum Perdata Indonesia, (PT. Citra Aditya Bakti), h. 137.

<sup>8</sup> Mardani, Fiqih Ekonomi Syariah (Jakarta: kencana, 2012), h. 71

Jual beli (bai') secara etimologi berarti menukar suatu dengan sesuatu yang lain, atau memberikan sesuatu sebagai imbalan sesuatu yang lain. Bai' merupakan salah satu kata yang mempunyai dua makna yang berlawanan, yaitu makna "membeli" (syirā') dan lawannya "menjual" (bai'). Syirā' merupakan sifat yang ditunjukkan bagi orang yang melakukan aktivitas pembelian. Lebih jelasnya, syirā' ialah mengalihkan hak milik dengan imbalan harga dengan cara tertentu. Bai' juga menunjukkan makna menerima hak milik, dua belah pihak yang melakukan jual-beli disebut penjual dan pembeli. Istilah bai' digunakan untuk setiap akad yang terdiri dari serah terima (ijab qabul). Inilah jual beli yang dimasud dalam pembahasan disini.

Secara terminologi, terdapat beberapa defenisi jual beli yang dikemukakan Ulama Fiqih, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing defenisi adalah sama. Ulama Hanafiyah mendefenisikannya dengan saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu , atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan dengan cara tertentu yang bermanfaat. Dalam defenisi yang dikemukakan ulama Hanafiyah ini terkandung pengertian bahwa cara yang khusus yang dimaksudkan ulama Hanafiyah adalah melalui ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan kabul (ungkapan menjual dari penjual), atau juga boleh dengan saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli.

Disamping itu, harta yang diperjual belikan harus bermanfaat bagi manusia, sehingga bangkai, minuman keras, dan darah, tidak termasuk sesuatu yang boleh diperjual belikan, karena benda-benda itu tidak bermanfaat bagi muslim. Apabila jenis-jenis barang seperti itu diperjual belikan, menurut ulama Hanafiyah jual belinya tidaklah sah.<sup>9</sup>

Berdasarkan defenisi di atas, maka pada intinya jual beli adalah tukar menukar barang. Hal ini telah dipraktikan oleh masyarakat primitif ketika uang belum digunakan sebagai alat tukar menukar barang, yaitu dengan sistem barter yang dalam terminology fiqih disebut dengan bai' al-muqayādāh. Meskipun jual beli dengan sistem barter telah ditinggalkan, diganti dengan sistem mata uang, tetapi terkadang esensi jual beli seperti itu masih berlaku, sekalipun untuk menentukan jumlah barang yang ditukar tetapi diperhitungkan dengan nilai mata uang tertentu, misalnya Indonesia membeli spare part kendaraan ke Jepang, maka barang yang diimpor itu dibayar.<sup>10</sup>

Jual beli Menurut mazhab Hanafiah yang dikutip dari buku Dimyauddin Djuwaini, Pengantar Fiqih Mu'amalah adalah pertukaran harta (maal) dengan harta dengan menggunakan cara tertentu. Pertukaran harta dengan harta disini, diartikan harta yang memiliki manfaat serta terdapat kecenderungan manusia untuk

---

<sup>9</sup> Ibid. H. 112

<sup>10</sup> Mardani, Fiqih Ekonomi Syariah (Jakarta: kencana, 2012), h. 101

menggunakannya, cara tertentu dimaksud adalah Sighat atau ungkapan ijab dan qabūl, menurut Imam Nawawi dalam kitab majmū‘, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk memiliki. Sedangkan menurut Ibnu Qudaimah menyatakan jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud memilikinya.

Berbagai penuturan bentuk defenisi para Ahli Fiqih yang bermacam-macam dapat disimpulkan bahwa jual beli menurut teminologi mereka adalah “tukar-menukar materi” yang terkadang ditambahkan di dalam defenisinya dengan pemindahan kepemilikan atau hak milik. Bentuk-bentuk jual beli yang telah dibahas ulama dalam fiqih Mu’amalah terbilang sangatlah banyak. Jumlahnya bisa mencapai belasan bahkan puluhan. Sungguhpun demikian, dari sekian banyak itu dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syari’ah, yaitu bai’ al-mudārabāh, bai’ as-salām, dan bai’ al-Istisnā’.

#### b. Dasar Hukum Akad Jual Beli

Dalam hal ini, hukum dan aturan jual beli dalam Islam menjadi hal yang sangat diprioritaskan. Hal tersebut dikarenakan jika akad jual belinya tidak sesuai dengan tata aturan yang ditetapkan oleh syariat, maka dapat dipastikan akad jual beli yang berlangsung tidak bisa dianggap sah. Jika demikian keadaannya,

maka akan terjadi kezaliman terhadap pihak lain yang saling malakukan transaksi, padahal Islam senantiasa mengatur umatnya agar hidup berdampingan, dan tidak aling merugikan. Oleh karena itu, dalam pelaksanaan jual beli Islam telah menetapkan tata aturan yang secara detail disebutkan dalam ilmu fikih muamalah.

Adapun dasar hukum yang menjelaskan tentang jual beli dapat dilihat dalam penjelasan ayat-ayat al-Qur'an sebagai berikut:

**Al-Qur'an Surah al-Baqarah 2:275**

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”*

Ayat di atas merupakan dalil naqli mengenai diperbolehkannya akad jual beli. Atas dasar ayat inilah, maka manusia dihalalkan oleh Allah melakukan praktik jual beli dan diharamkan melakukan praktik riba.

produk/ merk yang dipersepsikan oleh konsumen mempunyai nilai dan kualitas adalah produk yang memiliki kesesuaian dengan yang dibutuhkan atau diinginkan

**Al-Qur'an Surah an-Nisa' ayat 29:<sup>11</sup>**

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

---

<sup>11</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya.

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka-sama suka di antara kamu.”*

Ayat ini melarang manusia untuk melakukan perbuatan tercela dalam mendapatkan harta. Allah melarang manusia untuk tidak melakukan penipuan, kebohongan, perampasan, pencurian atau perbuatan lain secara batil untuk mendapatkan harta benda. Tetapi diperbolehkan mencari harta dengan cara jual beli yang baik yaitu didasari atas suka sama suka.

Berkaitan dengan jual beli, Rasulullah SAW pernah ditanya oleh salah satu sahabatnya mengenai pekerjaan yang baik, maka jawaban beliau ketika itu adalah jual beli. Peristiwa ini sebagaimana dijelaskan dalam hadis:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ  
الْكَسْبَ أَفْضَلُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

*“Dari Rifa’ah bin Rafi’ ra. Ia berkata, bahwasannya Rasulullah SAW pernah ditanya: Usaha apakah yang paling halal itu (ya Rasulullah ) ? Maka beliau menjawab, “Yaitu pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli itu baik.” (HR. Imam Bazzar. Imam Hakim menyatakan shahihnya hadits ini)*

### c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli adalah merupakan suatu akad, dan dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Akad ialah



ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dapat dikatakan sah apabila ijab dan qabul belum dilakukan, karna ijab qabul menunjukkan kerelaan (keridhaan) diantara kedua belah pihak. Mengenai rukun dan syarat jual beli para ulama berbeda pendapat, berikut ini adalah uraiannya.

Menurut Mazhab Hanafi, rukun jual beli hanya ijab dan qabul saja. Menurutnya yang menjadi rukun jual beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Namun, karena kerelaan berhubungan dengan hati, maka diperlukan indikator (qarinah) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Indikator tersebut bisa dalam bentuk perkataan (ijab dan qabul) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang, dan penerimaan uang). Dalam fiqih, hal ini terkenal dengan istilah "*bai ai-muathah*."<sup>12</sup>

Menurut jumhur ulama, rukun jual beli itu ada empat, yaitu sebagai berikut:

- a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- b. Sighat (lafaz ijab dan qabul)
- c. Ada barang yang dibeli
- d. Ada nilai tukar pengganti barang

Menurut Mazhab Hanafi, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang (1,2,3) di atas, termasuk syarat jual

---

<sup>12</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), cet-ke.2, h.118.

beli, bukan rukun.<sup>13</sup> Dalam bertransaksi itu, diperlukan rukun-rukun. Adapun rukun jual beli ada tiga, yaitu akad (ijab qabul), orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan *ma'qud alaih* (objek akad).<sup>14</sup>

Sedangkan mayoritas ulama, menetapkan bahwa syarat jual beli sesuai dengan rukun jual belinya, yakni<sup>15</sup>

- a. Syarat orang yang berakad
  - 1) Berakal dan *mumayyiz*; tidak sah jual beli yang dilakukan oleh orang gila, anak kecil, dan orang bodoh.
  - 2) Berjumlah dua orang atau lebih.
- b. Syarat *ma'qud 'alaih* (harga atas nilai tukar pengganti barang dan barang yang dibeli)
  - 1) Barang yang dijual diketahui dengan jelas.
  - 2) Barang yang dijual merupakan benda yang bernilai atau bermanfaat.
  - 3) Barang yang dijual merupakan hak milik penjual.
  - 4) Barang yang dijual dapat diserahterimakan.
- c. Syarat *Sighat* (lafaz *ijab* dan *qabul*)
  - 1) Kecakapan; kedua belah pihak haruslah orang yang cakap dalam melakukan transaksi.
  - 2) Adanya kesesuaian antara *ijab* dan *qabul*.

---

<sup>13</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), cet-ke.2, h.118.

<sup>14</sup> Sahrani, Sohari dan Abdullah, Ru'fah. *Fikih Muamalah, (PT.Ghalia Indonesia)* h.56

<sup>15</sup> Isnawati Rais dan Hasanudin, *fiqh Muamalat dan Aplikasinya Pada LKS*, (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Syarif Hidayatullah, 2011), h.69.

### 3) Dilakukan dalam satu tempat

Jual beli yang menjadi kebiasaan, misalnya jual beli sesuatu yang menjadi suatu kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan ijab dan qabul, ini adalah pendapat jumhur. Menurut fatwa Ulama Syafi'iyah, jual beli barang yang kecil pun harus ijab dan qabul tetapi menurut Imam Al-Namawi dan Ulama Muta'akhirin Syafi'iyah berpendirian bahwa boleh jual beli barang-barang yang kecil dengan tidak ijab dan qabul seperti membeli sebungkus rokok.<sup>16</sup>

#### d. Fatwa MUI Tentang Jual Beli Salam

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.05/DSN-MUI/IV/2000, tentang JUAL BELI SALAM.

## 2. Prinsip-prinsip Jual Beli Online

### a. Pengertian Jual Beli Online

Kegiatan jual beli online saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Namun, seperti yang kita ketahui bahwa dalam sistem jual beli *online* produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Untuk itu sebagai pembeli, maka sangat

---

<sup>16</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h.71.

penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.<sup>17</sup> Menurut Rahmat Syafe'i, secara bahasa jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>18</sup>

Kata *Online* terdiri dari dua kata, yaitu *On* (Inggris) yang berarti hidup atau didalam, dan *Line* (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan.<sup>19</sup> Secara bahasa *online* bisa diartikan “di dalam jaringan” atau dalam koneksi. *Online* adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan *online*, kita dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam *website* maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkiriman *email*. *Online* bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.

---

<sup>17</sup> Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa, Edisi IV (Cet. 1; Jakarta; PT Gramedia Pustaka, 2008). h. 589.

<sup>18</sup> Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, h. 73.

<sup>19</sup> “Sederet.com”, *Online Indonesia English Dictionary*, <http://mobile.sederet.com/> (5 Februari, 2015).

Dari pengertian-pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa jual beli *online* adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara *online* menerapkan sistem jual beli di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan *handphone*, komputer, tablet, dan lain-lain.

#### b. Jenis Transaksi Jual Beli Online

Konsumen jual beli *online* semakin dituntut untuk mengetahui lebih dalam mengenai proses, resiko serta keamanan dari sebuah transaksi *online*. Saat ini jenis transaksi *online* juga semakin beragam mulai dari jenis konvensional dimana pembeli dan penjual harus bertatap muka dalam melakukan proses transaksi hingga yang menggunakan proses transaksi otomatis tanpa harus bertatap muka. Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli *online* yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli *online*, yaitu:<sup>20</sup>

##### 1) Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antar bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh

---

<sup>20</sup> Maxmanroe, "3 Jenis Transaksi Jual Beli *Online* Terpopuler di Indonesia", *Blog Maxmanroe*. <https://www.maxmanroe.com/2014/01/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-diindonesia.html> (5 Januari 2015).

para pelaku usaha atau penjual *online*. Jenis transaksi ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bisa dengan cepat di cek oleh penerima dana atau penjual. Prosesnya adalah pertama-tama konsumen mengirim dana yang telah disepakati lalu setelah dana masuk, maka penjual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan.

Kekurangan transaksi antar bank adalah diperlukannya kepercayaan yang tinggi dari para pembeli sebelum memutuskan mengirim dana. Disini tidak jarang terjadi penipuan, setelah dana terkirim ternyata barang tak kunjung diterima.

## 2) *COD (Cash On Delivery)*

Pada sistem *COD* sebenarnya hampir dapat dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara *online*, karena penjual dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu, tawar-menawar, dan memeriksa kondisi barang baru kemudian membayar harga barang.

Keuntungan dari sistem ini adalah antara pelaku usaha dan konsumen lebih bisa leluasa dalam proses transaksi. Konsumen bisa melihat dengan detil barang yang akan dibeli.

Kekurangan dari sistem ini adalah keamanan baik pelaku usaha maupun konsumen karena boleh jadi pihak yang akan ditemui pelaku usaha atau konsumen adalah orang yang berniat jahat.

### 3) Kartu Kredit

Kartu kredit merupakan alat pembayaran yang semakin populer, selain memberikan kemudahan dana proses verifikasi, pembeli juga tidak perlu melakukan semua tahap transaksi. Akan tetapi karena tidak semua pembeli mempunyai kartu kredit sehingga cara pembayaran ini menjadi pilihan kedua. Bahkan pengguna dengan kartu kredit pun akan berusaha memastikan bahwa toko si pelaku usaha memiliki tingkat keamanan yang tinggi guna menghindari tindakan pencurian data oleh pihak-pihak tertentu.

### 4) Rekening Bersama

Jenis transaksi ini disebut juga dengan istilah *escrow*. Cara pembayaran ini mempunyai perbedaan dengan proses pembayaran melalui transfer bank. Jika dalam transfer bank pihak ketiganya adalah bank, sedangkan dengan sistem rekening bersama yang menjadi pihak ketiga adalah lembaga pembayaran yang telah dipercaya baik oleh pihak pelaku usaha maupun konsumen.

Prosesnya, yaitu pertama konsumen mentransfer dana ke pihak lembaga rekening bersama. Setelah dana dikonfirmasi masuk, lalu pihak rekening bersama meminta pelaku usaha mengirim barang yang sudah disepakati. Jika barang sudah sampai, baru dana tersebut diberikan pada si pelaku usaha.

Dengan sistem ini dana yang diberikan oleh pembeli bisa lebih terjamin keamanannya karena dananya hanya akan dilepas jika barang benar-benar sudah sampai ditangan konsumen. Jika terjadi masalah pun dana bisa ditarik oleh sang konsumen.

c. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Online

Dalam melakukan transaksi elektronik dalam hal ini jual beli *online*, ada kelebihan dan kekurangan yang didapatkan oleh pelaku usaha dan konsumen. Adapun kelebihan dan kekurangan bagi pelaku usaha dan konsumen dalam melakukan transaksi jual beli *online*, yaitu:

1) Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli *Online* Bagi Pelaku Usaha

Ada beberapa kelebihan jual beli *online* bagi pelaku usaha, yaitu:<sup>21</sup>

a) Dapat digunakan sebagai lahan untuk menciptakan pendapatan yang sulit atau tidak dapat diperoleh melalui cara konvensional, seperti memasarkan langsung produk atau jasa, menjual informasi, iklan, dan sebagainya;

Contohnya, pelaku usaha tidak lagi repot-repot memasarkan barang jualan secara langsung, tetapi cukup melakukan pemasaran barang jualan melalui media *online* ;

---

<sup>21</sup>Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), h. 20.



b) Jual beli dapat dilakukan tanpa terikat pada tempat dan waktu tertentu. Jual beli *online* merupakan bisnis yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun, selama tersedia fasilitas untuk mengakses internet;

Contoh: Seorang pengusaha melakukan perjalanan bisnis, kemudian pada saat itu juga ada konsumen yang ingin memesan barang sedangkan pengusaha tersebut tidak sedang di kantor, pengusaha tersebut menganjurkan agar melakukan transaksi via internet dan barang pesanan dapat diambil esoknya.

c) Modal awal yang diperlukan relatif kecil. Modal yang diperlukan adalah fasilitas akses internet dan kemampuan mengoperasikannya. Banyak penyedia jasa yang menawarkan media promosi, baik yang berbayar maupun yang gratis;

Contoh: Anto termasuk pengusaha pemula dengan modal pemasaran yang sedikit, namun pada saat bersamaan anto juga menerapkan pemasaran lewat internet sehingga tidak terlalu mengeluarkan modal.

d) Jual beli *online* dapat berjalan secara otomatis. Pelaku usaha hanya melakukan bisnis jual beli ini beberapa jam saja setiap harinya sesuai dengan kebutuhan. Selebihnya dapat digunakan untuk melakukan aktivitas yang lain;

Contoh: andi seorang pengusaha namun juga merupakan seorang guru disalah satu smp ternama di jakarta, namun itu tidak mengganggu usahanya karena andi menerapkan penjualan *online* sejak 2 tahun yang lalu.

- e) Akses pasar yang lebih luas. Dengan adanya akses pasar yang lebih luas, potensi untuk mendapatkan pelanggan baru yang banyak semakin besar;

Contoh: Penggunaan internet sekarang semakin luas, pasar internet merupakan salah satu pasar modern yang diterapkan sekarang.

- f) Pelanggan (konsumen) lebih mudah mendapatkan informasi yang diperlakukan dengan *online*. Komunikasi antara pelaku usaha dan konsumen akan menjadi lebih mudah, praktis, dan lebih hemat waktu serta biaya;

Contoh: Banyaknya *website* yang menyediakan layanan jual beli *online* memungkinkan untuk dapat mengakses dengan mudah spesifikasi barang yang ingin dibeli.

- g) Meningkatkan efisiensi waktu, terutama jarak dan waktu dalam memberikan layanan kepada konsumen selaku pembeli;

Contoh: Seorang pengusaha dan konsumen yang bertransaksi 2 negara yang berbeda.

h) Penghematan dalam berbagai biaya operasional. Beberapa komponen biaya seperti transportasi, komunikasi, sewa tempat, gaji karyawan dan yang lainnya akan lebih hemat. Dengan adanya penghematan biaya dalam berbagai komponen tersebut, secara otomatis akan meningkatkan keuntungan;

Contoh: dengan adanya fasilitas *online* untuk melakukan transaksi jual beli online sehingga seorang pengusaha dapat menghemat biaya operasional terutama yang berbeda tempat yang sangat jauh, dengan hanya biaya kirim saja yang menjadi tanggungan.

i) Pelayanan ke konsumen lebih baik. Melalui internet pelanggan bisa menyampaikan kebutuhan maupun keluhan secara langsung sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan pelayanannya.

Contoh: Jual beli *online* menyediakan fasilitas chat agar konsumen dan pengusaha dapat berkomunikasi secara langsung untuk menyampaikan kebutuhan-kebutuhannya.

Selain beberapa kelebihan tersebut, jual beli *online* atau bisnis *online* ini juga mempunyai kekurangan, yaitu:<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet*, h.20.

- a) Masih minimnya kepercayaan masyarakat pada bentuk transaksi *online*. Masih banyak masyarakat khususnya di Indonesia yang belum terlalu yakin untuk melakukan transaksi *online*, apalagi berkenaan dengan pembayaran. Biasanya mereka lebih suka transaksi secara langsung walaupun dengan orang sudah dikenal.

Contohnya, konsumen yang memilih datang langsung berbelanja ke toko dibandingkan dengan *online shopping* karena takut terjadinya penipuan;

- b) Masih minimnya pengetahuan tentang teknologi informasi, khususnya dalam pemanfaatan untuk bisnis sehingga menimbulkan banyak kekhawatiran.

Contohnya, banyak pedagang baju dipasar lebih memilih untuk menjual barangnya secara langsung ketimbang menjualnya secara *online* karena ketidaktahuannya dalam pengoperasian teknologi informasi;

- c) Adanya peluang penggunaan akses oleh pihak yang tidak berhak, khususnya yang bermaksud tidak baik, misalnya pembobolan data oleh para *hacker* yang tidak bertanggung jawab, pembobolan kartu kredit, dan rekening tabungan.

Contohnya, pelaku usaha yang memasarkan produknya melalui *social media facebook*, akan tetapi akun *facebooknya* telah di *hack* oleh *hacker* sehingga mengambil alih akun pelaku usaha

yang dapat berakibat kerugian bagi pelaku usaha dan konsumen;

- d) Adanya gangguan teknis, misalnya kesalahan dalam penggunaan perangkat komputer dan kesalahan dalam pengisian data. Hal ini bisa terjadi, khususnya bagi yang belum mahir (kurang berpengalaman) dalam menggunakan teknologi informasi.

Contohnya, pelaku usaha yang salah menuliskan alamat konsumen sehingga barang yang dibeli konsumen tidak sampai kepada konsumen karena pengiriman barang kepada alamat yang salah;

- e) Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan (server). Hal ini dapat terjadi ketika pesanan sedang ramai, tetapi internet tidak dapat diakses karena masalah teknis, sehingga kesempatan lewat begitu saja.

Contohnya, toko *online* yang sedang ramai dikunjungi oleh konsumen, akan tetapi pelaku usaha tidak dapat berkomunikasi dengan konsumen akibat terganggunya jaringan internet yang berakibat konsumen tidak jadi memesan barang atau produk pelaku usaha;

- f) Penyebaran reputasi didunia maya dapat dilakukan dengan cepat, baik reputasi baik, maupun buruk. Disatu sisi, hal ini bisa berdampak negatif, apalagi digunakan oleh pihak tertentu

yang tidak bertanggung jawab dan bermaksud merusak reputasi seseorang. Tetapi, hal ini dapat berdampak positif apabila yang disebar adalah reputasi baik.

Contohnya, toko *online* yang menjual barang jualannya tetapi konsumen tidak puas dengan barang yang dibelinya dari pelaku usaha karena adanya ketidaksesuaian antara gambar dengan aslinya yang membuat konsumen kecewa dan akhirnya mempengaruhi konsumen lain bahwa barang yang dijual oleh pelaku usaha tidak sesuai dengan yang ada digambar sehingga hal ini berakibat buruk pelaku usaha.

### 3. Dropshipping

#### a. Pengertian Dropshipping

Berbisnis *online* memungkinkan adanya transaksi antara penjual dan pembeli, meski tanpa bertatap muka secara langsung. Yang dibutuhkan pembeli saat bertransaksi *online* adalah informasi produk dan adanya kepastian bahwa pesannya akan diterima sesuai permintaan. Pembeli tidak butuh informasi mengenai siapa penjual dan dari mana produk yang dipesannya berasal.

Fenomena keanoniman penjual *online* ini kemudian berkembang menjadi sebuah tren bisnis yang dikenal dengan nama *dropshipping*. *Dropshipping* mirip dengan metode penjualan eceran. Uniknya, si pengecer tidak perlu menyimpan atau memiliki

produk secara fisik. Pengecer menjalin kerjasama bisnis dengan perorangan atau perusahaan grosir (*wholesaler/supplier*), yang merupakan pemasok dari produk yang dijual oleh si pengecer. Seluruh permintaan produk yang didapat dari pembeli diteruskan kepada perusahaan grosir. Pihak perusahaan grosir inilah yang nantinya akan mengirimkan pesanan kepada pembeli.

Hal menarik dari tren *dropshipping* ini adalah ketidaktahuan calon pembeli bahwa ia sedang bertransaksi *online* dengan pengecer yang sebenarnya tidak memegang produk secara fisik. Transaksi semacam ini hanya mungkin terjadi di bisnis dunia maya.

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

Menjadi seorang *dropshipper* bukan berarti kita bisa langsung membayangkan keuntungan yang berlimpah di depan mata kita, karena menjadi seorang *dropshipper* tidak semudah

seperti yang dibayangkan atau diceritakan. Kita tidak akan tahu jika kita tidak memulainya sendiri.

b. Skema Dropshipping

Diantara banyaknya *supplier* maka harus diteliti dan dicermati *supplier* manakah yang dapat dijadikan sebagai objek untuk memulai bisnis *dropshipping* ini.

Berikut cara melakukan jual beli online dengan sistem dropshipping:

- a. Sebagai seorang *dropshipper* maka wajib bagi pelaku untuk meminta izin kepada *supplier* untuk mencetak gambar produk yang ingin di jual di website mereka.
- b. Sebagai seorang *dropshipper* maka disarankan untuk memasarkan barang dagangan secara *online* melalui Instagram, *Whatsapp*, *Line*, *Facebook*, dan *Marketplace* seperti *Jakmall*, *Tokopedia*, *Bukalapak*, *Shopee*, dll.
- c. Jika pembeli telah melihat barang yang kita jual, maka pembeli akan memesan barang tersebut kemudian membeli barang tersebut sesuai dengan harga jual yang telah kita tetapkan sebagai *dropshipper* / yang telah disepakati antara *dropshipper* dengan *supplier*.
- d. Kemudian anda sebagai *dropshipper* memesan barang kepada *supplier* sesuai dengan apa yang diinginkan oleh *buyer* / pembeli tersebut.



e. Barang akan dikirimkan oleh *supplier* kepada pembeli atas nama anda sebagai *dropshipper*.

Sesuai dengan akad *salam*, *supplier* tidak menciptakan barang sesuai keinginan dari pembeli, namun *supplier* sudah menyiapkan barang tersebut secara *ready stock* untuk langsung diperjualbelikan. Peran *dropshipper* disini dapat dikatakan sebagai agen atau perwakilan dari *supplier* untuk memasarkan barang dagangan milik *supplier*.

Dalam transaksi jual beli melalui media seperti ini proses pengiriman barang dilakukan oleh si *dropshipper* adalah dengan cara menggunakan jasa pengiriman barang seperti JNE, Tiki, Locket, dan lainnya untuk mengirim barang yang dipesan oleh konsumen tersebut, intinya si *dropshipper* tidak bertemu langsung dengan pembeli dalam jual beli ini hanya terhubung melalui media sosial saja, tidak ada terjadinya *khayār* diantara kedua belah pihak disini.

Resiko yang terdapat di dalam transaksi ini tidaklah ditanggung oleh si *dropshipper* apabila barang tersebut terdapat kecacatan setelah sampai ketangan pembeli, misalnya baju tersebut tidak sesuai warnanya dengan yang diinginkan pembeli atau tidak sesuai ukuran, disini *dropshipper* tidak bertanggung jawab dengan hal tersebut, inilah yang menjadi kelemahan dalam transaksi seperti

ini pihak konsumen selalu dirugikan apabila terjadi kecacatan terhadap barang, pihak pembeli tidak mempunyai hak memilih atau menukar barangnya apabila barang tersebut rusak.

c. Konsep Jual Beli Sistem Dropshipping

*Dropshipping* kini menjad model bisnis yang diminati pebisnis *online* baru dengan modal kecil bahkan tanpa modal. *Dropshipping* adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun.<sup>23</sup>

Dropshipping dapat diartikan juga suatu sistem transaksi jual beli dimana pihak dropshiper menentukan harga sendiri, namun setelah mendapat pesanan barang, dropshipper langsung membelikan barang dari supplier.

Secara umum, model kerjasama antara dropshipper dengan supplier 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

---

<sup>23</sup> Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), h. 5.

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

Pada jenis pertama, *supplier* memberikan kebebasan kepada *dropshipper* untuk memasarkan suatu produk dengan penetapan harga sesuai keinginan *dropshipper*, biasanya tidak ada biaya pendaftaran serta tidak ada patas 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 sesungguhnya.<sup>24</sup> *Dropshipper* hanya menyediakan sarana melalui *website* atau media sosial seperti

---

<sup>24</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ala Dropshipping* . h.2

*Instagram, Facebook* 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, warna, 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 disertai ongkos kirim barang ke alamat konsumen. *Dropshipper* berkewajiban menyerahkan data konsumen, yakni berupa nama, alamat, dan nomer telpon kepada *supplier*. Bila semua prosedur tersebut dipenuhi, *supplier* kemudian mengirim barang ke konsumen.

Bisnis transaksi jual beli dengan sistem *dropshipping* memiliki beberapa keuntungan bagi *dropshipper* dibandingkan dengan sistem lainnya, yaitu:<sup>25</sup>

- 1) *Dropshipper* mendapat untung atau *fee* (upah) atas jasanya memasarkan barang milik *supplier*.

---

<sup>25</sup> Muhammad Arifin Badri, “*Jual Beli Sistem Dropshipping*”, dalam majalah Al-Furqon, No. 156 Ed.9 Th. Ke-14\_1436H/2015M

- 2) Tidak membutuhkan modal besar untuk menjalankan sistem ini.
- 3) *Dropshipper* tidak perlu menyediakan kantor atau gudang barang.
- 4) *Dropshipper* dapat menjalankan sistem ini meskipun tanpa bekal pendidikan tinggi, asalkan cakap berselancar di dunia maya
- 5) *Dropshipper* terbebas dari pengemasan dan distribusi produk
- 6) *Dropshipper* dapat menjalankan usaha ini kapanpun dan dimanapun berada , karna 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 didalamnya 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 diminati oleh ibu-ibu rumah tangga karena waktunya yang sangat fleksibel dan momodalnya yang relatif kecil. Ini merupakan potensi yang baik untuk menciptakan lapangan kerja baru yang cenderung mengasikkan. Penjualan melalui *e-commerce* bisa mendongkrak omset mereka karna tidak memerlukan jam untuk berjualan,

transaksi bisa dilakukan 24 jam non stop sehingga pelanggan lebih leluasa memilih berbagai macam produk dan mengomparasikan harganya dari banyak vendor.

Beberapa penelitian menyebutkan bahwa *e-commerce* juga menekan biaya operasional dan bahkan bisa menekan modal karena penjual retail yang baru belajar berjualan tidak harus mengumpulkan stock barang. Mereka hanya dapat 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-commers* 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 informasikan 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 *dropshipping* 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. Namun harus dilihat kembali bahwa khazanah fiqh islam sangat kaya akan akad-akad yang sesuai dengan aktivitas dropshipping. Ada beberapa alternatif akad yang bisa digunakan untuk dropshipper yakni bisa menggunakan akad salam.

d. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping

Saat ini berbisnis ada saja jalan dan caranya. Khusus bagi mereka yang memiliki modal kecil atau waktu yang terbatas biasanya lebih cocok menjalankan bisnis bersifat *dropship*, sebuah sistem penjualan sebuah produk secara *online* dimana si penjual tidak harus memiliki modal besar atau produk sendiri. Sistem *dropship* / *dropshipping* berbeda dengan sistem *Reseller* yang mengharuskan penjual untuk membeli produk kepada si *supplier*/pemilik barang untuk stok, lalu kemudian dijual ke konsumen dengan mengambil keuntungan dari selisih harga barang.

Berikut adalah kelebihan dan kekurangan bisnis dengan sistem *dropship*:

1. Tanpa modal besar, ini sangat cocok buat anda yang tidak memiliki modal besar. Cukup bermodal media sosial dan pulsa, tentunya untuk mempromosikan dan menjalin komunikasi dengan calon *buyer*.
2. Praktis, kita benar-benar *free*, karena hanya mempromosikan, lalu ketika ada pembeli kita tinggal menghubungi *supplier*, lalu ia akan mengirimkan produk tersebut ke alamat si pembeli. Menariknya, data pengirim adalah nama kita. Semua proses adalah tanggung jawab *supplier*.
3. Dapat dikerjakan di mana saja, cukup bermodal pulsa baik untuk telepon, sms, maupun berlangganan internet, kita bisa mengerjakannya di mana saja.
4. Tidak ada biaya operasional, tidak seperti bisnis biasa yang butuh biaya operasional, bisnis dengan sistem *dropship* tidak memerlukan biaya operasional yang besar.<sup>26</sup>

Dengan segala kelebihan dan potensi yang dimilikinya, sistem *dropshipping* ini masih memiliki beberapa kekurangan, yaitu:

1. Bagi *dropshipper*, dalam sistem *dropshipping* ini harus benar-benar mencari *supplier* yang bagus. Karena jika tidak, dapat terjadi masalah seperti, *supplier* tidak mengirimkan barang pesanan dari si *dropshipper*, yang akhirnya nama baik

---

<sup>26</sup> Sulianta Feri, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping ++*, (Yogyakarta: 2014),h.54



- dropshipper* yang menjadi taruhan dan juga dapat menjadi kerugian finansial bagi si *dropshipper* itu sendiri.
2. Dalam sistem ini pembeli tidak dapat melakukan *COD (Cash On Delivery)* dalam pembayarannya, yaitu bertemunya penjual dan pembeli secara langsung, karena penjual tidak memegang barang dagangannya yang memang barang tersebut ada di pihak *supplier*.
  3. Layaknya jual beli *online*, dalam sistem ini rentan terhadap tindak penipuan. Jual beli *online* tidak dapat melihat langsung siapa penjual ataupun pembelinya, dan terkadang barang yang ditampilkan berupa foto oleh *dropshipper* tidak sesuai dengan kenyataan barang yang diterima oleh *customer*. Hal ini memang murni kesalahan dari *supplier*, namun secara tidak langsung *dropshipper* yang akan dicari oleh *customernya* untuk penggantian barang yang tidak sesuai tersebut.

Sesuai dengan rukun dan syarat sah *salam* yang berlaku, sistem *dropshipping* ini pun bisa dinilai sah. Rukun *salam* lengkap dengan transaksinya, syarat sahnya pun telah dipenuhi oleh sistem *dropshipping*. Sesuai kaidah usul fikih, bahwa hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Diluar barang yang diperjualbelikan, sistem *dropshipping* ini adalah boleh.

Dengan memahami beberapa kelemahan dari sistem *dropshipping* maka sebelum memulai bisnis *online* dengan sistem *dropshipping* ini, tentu para pelaku bisnis akan dapat mencari solusi-solusi dari kelemahan tersebut sehingga bisa mengurangi nilai kelemahan dari sistem ini. Ditambah dengan memperhatikan dan menanamkan prinsip syariah di dalamnya sudah tentu hal ini akan membuat para pelaku bisnis *online* yang beragama Islam menjadi tidak meragukan lagi hukum halal dan haramnya, sehingga dimasa mendatang dengan sistem ini akan dapat menggalakkan para wirausahawan muda untuk dapat menjalankan usahanya tanpa harus terbentur modal berupa uang.

## **B. Hasil Penelitian Yang Relevan**

1. Penelitian Agus Salim, yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam dan Hukum Positif Terhadap Jual Beli Produk Pesanan di UD Continental Purwokerto”.

Dalam skripsi tersebut membahas tentang hukum jual beli produk pesanan menurut hukum islam dan hukum positif.

2. Penelitian Ari Adesta, yang berjudul “Tinjauan hukum islam terhadap praktik jual beli pesanan (Studi Kasus di UD Layar Jaya Desa Grujugan Kecamatan Kemranjen Kabupaten Banyumas)”.

Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa dalam proses penyerahan barang pesanan apabila tidak sesuai dengan kesepakatan maka ada ganti rugi yang diberikan oleh pihak UD Layar Jaya.

3. Penelitian Biuty Wulan Oktavia, yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Akad As-salam dengan sistem online di Pand’s Collection Pandaran”.

Hasil dari penelitiannya adalah bahwa akad salam online diperbolehkan selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya seperti riba, kezaliman, penipuan, kekurangan dan sejenisnya serta memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat di dalam jual beli. Akad salam dengan sistem online yang dilakukan Pand’s Collection belum memenuhi akad salam dalam syariat islam. Dalam hal ini termasuk dalam akad salam menggunakan akad tulisan.

4. Penelitian Benito Adityo, yang berjudul “Analisi Pengaruh Kepercayaan, Kemudahan dan Kualitas Informasi Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online di Situs KASKUS”.

Sksipsi ini membahas tentang bagaimana tata cara dalam belanja di dunia *e-commers*, faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat kepercayaan dalam berbelanja online, kemudahan apa saja yang di dapat dan juga berbagai macam informasi yang dicari guna pada

akhirnya menentukan keputusan alam berbelanja online. Terutama dalam situs KASKUS.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi dan mendeskripsikan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* menurut Fatwa DSN MUI.

#### **B. Metode dan Prosedur Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu penelitian yang dimaksud untuk mengumpulkan informasi mengenai status gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan.<sup>27</sup>

Penelitian metode kualitatif dapat diartikan sebagai penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tulisan<sup>28</sup> dari fenomena yang diteliti atau dari orang-orang yang berkompeten di bidangnya.

#### **C. Data dan Sumber Data**

Menurut Lofland, sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Suharsimi Arikunto, *Management Penelitian*, (Jakarta: PT.Asdi Mahasatya, 2005), h.234.

<sup>28</sup> Bagong Suyanto, *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group), h.166.

1. Data Premier merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti.<sup>30</sup>
2. Data Sekunder merupakan data yang diperoleh dalam bentuk data yang sudah jadi, data ini diperoleh dari dokumen-dokumen terkait misalnya artikel, buku, dan foto.

#### **D. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data**

1. Penelitian Pustaka (*library research*)

Teknik keputusan adalah “penelitian kepustakaan yang dilaksanakan dengan cara membaca, menelaah dan mencatat berbagai literatur atau bahan bacaan yang sesuai dengan pokok bahasan. Kemudian disaring dan dituangkan dalam kerangka pemikiran secara teoritis”.<sup>31</sup> Teknik ini dilakukan guna memperkuat fakta untuk membandingkan perbedaan dan persamaan antara teori dan praktek yang sedang penulis teliti terkait masalah harga dan promosi yang berpengaruh pada volume penjualan menurut perspektif ekonomi islam.

2. Mengakses Situs *Internet (Website)*

Metode ini dilakukan menelusuri website atau situs yang menyediakan berbagai data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian, yaitu situs yang dijadikan sebagai landasan dasar atau

---

<sup>29</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, cet.29, (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya. 2011), h.157.

<sup>30</sup> Husain Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h.42.

<sup>31</sup> Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research*, ALUMNI, Bandung, 1998, hlm.78

referensi untuk mempelajari berbagai teori dan praktek yang sedang penulis teliti.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu pengumpulan data diambil dari dokumentasi-dokumentasi yang penulis dapatkan dari hasil *library research*. Mendapatkan data yang diperlukan, mengumpulkan dan mempelajari.

## E. Analisis Data

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai analisa jual beli online dengan sistem "*dropshipping*". Maka dari hasil kajian kepustakaan akan dianalisis secara deskriptif, yaitu pengumpulan data untuk dianalisa sehingga menjadi sebuah kesimpulan.

Secara detail analisis data ini memiliki langkah-langkah dalam menggambarkan tentang bagaimana jual beli online dengan sistem dropshipping, kemudian manfaatnya sebagai salah satu peluang usaha, serta tinjauan hukum islam terhadap jual beli online dengan sistem *dropshipping* ini.

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam. Dengan pengamatan terus-menerus tersebut mengakibatkan variasi data yang digunakan belum ada polanya yang jelas.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Zainuddin Ali, Metode Penelitian Hukum, cet.2, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h.43.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Tentang Latar Penelitian**

##### **1. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual beli Online Sistem**

###### **Dropshipping**

Dalam melakukan transaksi jual beli, tentunya harus diperhatikan rukun maupun syaratnya, agar transaksi tersebut halal hukumnya. Begitupun dengan transaksi jual beli online, tanpa memperhatikan rukun dan syarat, maka ditakutkan transaksi jual beli online tersebut menjadi haram hukumnya.

Untuk melihat akad apakah yang digunakan dalam sistem dropshipping ini, penulis mengacu lebih jauh kepada akad salam. Pada prinsipnya konsep salam diperuntukkan bagi transaksi jual beli barang yang belum diproduksi. Salam adalah pemesanan barang yang spesifikasinya sudah disepakati dan harganya dibayar secara tunai dimuka, sementara penyerahan barang yang dipesan dilakukan kemudian.

##### **2. Implementasi Akad Salam Dalam Jual Beli Online Sistem**

###### **Dropshipping**

Akad salam merupakan salah satu jenis bentuk jual beli yang diperbolehkan dalam islam. Transaksi salam akan sah apabila memenuhi rukun dan syarat.



Dalam akad salam, *dropshipper* bertindak sebagai penjual dimana penjual pertama adalah *supplier*. Namun tidak terdapat akad salam antara *supplier* dan *dropshipper*. Akad salam terdapat ketika terjadi transaksi antara *dropshipper* dengan *customer* (konsumen), dimana konsumen melakukan pembayaran terlebih dahulu kepada *dropshipper* atas barang yang ingin dibeli, kemudian *dropshipper* memesan barang yang diinginkan oleh konsumen tersebut kepada *supplier* sesuai dengan kriteria pesanan si konsumen.

Implementasi akad *salam* yang telah disesuaikan dengan simulasi transaksi *dropshipping* adalah sebagai berikut:

a. *Muslim* (Pembeli)

Pembeli, dalam akad *salam* harus cakap hukum dan tidak ingkar janji atas transaksi yang telah disepakati.

b. *Muslim ilaih* (Penjual)

Penjual merupakan pihak yang menyediakan barang. Penjual disyaratkan harus cakap hukum dan tidak boleh ingkar janji.

c. Hasil produksi/barang yang diserahkan (*muslim fihi*)

Hasil produksi merupakan objek barang yang akan diserahkan oleh penjual sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. Hasil produksi tidak termasuk dalam kategori barang yang dilarang (barang najis, haram, samar/tidak jelas/syubhat) atau barang yang dapat menimbulkan kemudharatan.

d. Harga

Harga disepakati pada saat awal akad antara pembeli dan penjual, dan pembayarannya dilakukan pada saat awal kontrak. Harga barang harus ditulis jelas dalam kontrak, serta tidak boleh berubah selama masa akad.

Adapun dalam jual beli *online* sistem *dropshipping*, sesuai dengan simulasi yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat akad *salam* dalam sistem tersebut. Yaitu:

- a. Orang yang berakad.
- b. Objek barang.
- c. *Shigat* (Ijab dan *Qabul*).

Sementara itu syarat yang disyariatkan dalam menggunakan sistem *dropshipping* pun telah sesuai dengan fikih. Yaitu:

- a. Syarat orang yang berakad

Sesuai ketentuan syarat akad *salam* dimana para pelaku akad harus berakal dan baligh.

- b. Syarat yang terkait dengan barang

Barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang nyata wujudnya, kondisinya sempurna, dan barang dalam keadaan *ready stock*.

- c. Syarat tentang waktu dan tempat penyerahan barang dan pembayaran

Waktu penyerahan barang biasanya menghabiskan waktu sekitar 2 sampai 3 hari setelah barang dipesan. Dan tempat penyerahan barang bisa ditentukan oleh *customer*.

### 3. Akad Salam

#### a. Pengertian Akad Salam

Menurut Bahasa dari kata “*As-Salaf* yang artinya pendahuluan karena pemesan barang menyerahkan uang di muka. *Salam* adalah akad jual beli barang pemesanan (*muslam fih*) dengan pengiriman dikemudian hari oleh penjual (*muslam illaihi*) dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli (*al-muslam*) pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu.<sup>33</sup>

*As- Salam* Secara etimologi adalah memberikan, meninggalkan dan mendahulukan. Artinya mempercepat (penyerahan) modal atau mendahulukan, di namakan juga *Salaf* (Pendahuluan ) atau *istalafa* : *iqtaradha* yang artinya :”berutang”.

Sedangkan salam secara terminologi secara umum didefinisikan sebagai suatu upaya mempertukarkan suatu nilai (uang) sekarang dengan suatu barang tertentu yang masih berada dalam perlindungan pemiliknya dan akan diserahkan kemudian. Artinya, bahwa yang diberlakukan adalah prinsip bai” (jual beli) suatu barang

---

<sup>33</sup> M. Syafi’i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2011),h.108

tertentu antara pihak penjual dan pembeli sebesar harga pokok ditambah nilai keuntungan yang di sepakati, dimana waktu penyerahan barang dilakukan di kemudian hari sementara penyerahan uang dibayarkan dimuka (secara tunai).

Salam dan salaf mempunyai pengertian yang sama. Dalam kamus Al-Mu'jam Al-Wasith disebutkan "As Salaf" diartikan dengan jual beli salam. Pengertian salam menurut istilah dikemukakan oleh:

- 1) Kamaluddin bin Al-Hammam dari mazhab Hanafi sebagai berikut:  
 "Sesungguhnya pengertian salam menurut syara' adalah jual beli tempo dengan tunai"
- 2) Syafi'iyah dan Hanabilah memberikan definisi salam sebagai berikut: "Salam adalah suatu akad atas barang yang disebutkan sifatnya dalam perjanjian dengan penyerahan tempo dengan harga yang diserahkan di majelis akad"
- 3) Malikiyah memberikan definisi salam sebagai berikut: "Salam adalah jual beli dimana modal (harga) dibayar di muka, sedangkan barangnya diserahkan di belakang"

Dari beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama mazhab tersebut dapat diambil intisari, bahwa salam adalah salah satu bentuk jual beli dimana uang harga barang dibayarkan secara tunai, sedangkan barang yang dibeli belum ada, hanya sifat-sifat, jenis, dan ukuran sudah disebutkan pada waktu perjanjian dibuat.

#### b. Rukun Salam

Rukun salam menurut Hanafiah adalah ijab dan qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama, seperti halnya jual beli, rukun salam meliputi :

- 1) 'Aqid, yaitu pembeli atau al-muslim atau rabbusalam, dan penjual atau al-muslim ilaih
- 2) Ma'qud 'alaih, yaitu muslim fih (barang yang dipesan), dan harga atau modal salam (ra's al-mal as-salam)
- 3) Shighat yaitu ijab atau qabul

Ijab menurut Hanafiah, Malikiyah, dan Hanabillah menggunakan lafal salam, salaf, dan bai' seperti ucapan pemesan atau rabbusalam. Akan tetapi menurut Imam Zufar dan Syafi'iyah, salam tidak sah kecuali menggunakan lafal salam dan salaf. Untuk lafal bai' dikalangan syafi'iyah ada dua pendapat, sebagian mengatakan tidak sah karena salam bukan jual beli, tetapi sebagian lagi mengatakan boleh atau sah karena salam itu merupakan salah satu bagian dari jenis-jenis jual beli.

c. syarat-syarat sahnya jual beli *salam*

- 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.
- 4) *Ijab* dan *qabul* harus diungkapkan dengan jelas, sejalan, dan tidak terpisah oleh hal-hal yang dapat memalingkan keduanya dari maksud akad.<sup>34</sup>

KHES pasal 103 ayat 1-3 menyebutkan syarat *salam* sebagai berikut:

- 1) Jual beli *salam* dapat dilakukan dengan syarat kuantitas dan kualitas
- 2) barang yang sudah jelas.
- 3) Kuantitas barang dapat diukur dengan takaran, timbangan, dan meteran.
- 4) 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. Setelah adanya kesepakatan kedua belah pihak, maka konsumen mengirimkan uang tunai kepada *dropshipper* seharga barang yang hendak dibeli ditambah ongkos

---

<sup>34</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 33.

kiriman, kemudian *dropshipper* mencari barang pesanan pembeli kepada pihak *supplier* yang sebelumnya *dropshipper* telah menjalin kerjasama dan meminta izin kepada *supplier* 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. Penggunaan 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 *supplier* dimana keuntungan tersebut tidak terikat dengan *supplier*, artinya keuntungan tersebut dapat ditentukan sendiri oleh pihak *dropshipper*:

d. Keistimewaan Bai' Salam

- 1) Penjual (muslim ilaih) mendapatkan surplus uang (kelebihan).
- 2) Pembeli atau pemesan (muslim) mendapatkan barang murah karena pembayaran yang dilakukan dimuka.

3) Menggerakkan sector riil untuk ekonomi ummat.

e. Kekurangannya

Penjual (muslam ilaih) beranggung jawab penuh atas kerusakan barang yang dipesan sebelum diserahkan kepada pembeli atau pemesan (muslam). Salah satu pihak baik penjual atau pemesan akan mengalami kerugian ketika terjadi inflasi.

#### 4. Kesesuaian Sistem Kerja Dropshipping dan Fatwa MUI

Dalam melakukan transaksi jual beli, tentunya harus diperhatikan rukun maupun syaratnya, agar transaksi tersebut menjadi halal hukumnya. Begitupun dengan transaksi jual beli *online*, tanpa memperhatikan rukun dan syarat, maka ditakutkan transaksi jual beli *online* tersebut menjadi haram hukumnya.

Penulis mengutip dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.05/DSN-MUI/IV/2000, tentang JUAL BELI SALAM. Memutuskan:

a. Ketentuan Tentang Pembayaran

- 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
- 2) Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati.
- 3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.

b. Ketentuan Tentang Barang

- 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai hutang.



- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
  - 3) Penyerahannya dilakukan kemudian.
  - 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
  - 5) pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
  - 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- c. Ketentuan Tentang Salam Paralel
- Dibolehkan melakukan salam paralel dengan syarat, kedua akad harus terpisah, dan tidak berkaitan dengan akad pertama.
- d. Penyerahan Barang Sebelum Atau Pada Waktunya:
- 1) Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
  - 2) Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
  - 3) Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga (diskon).
  - 4) Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.

5) Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia memiliki dua pilihan:

- a) Membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya,
- b) Menunggu barang sampai tersedia.

e. Pembatalan Kontrak

Pada dasarnya pembatalan salam boleh dilakukan, selama tidak merugikan kedua belah pihak.

f. Perselisihan

Jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka persoalannya diselesaikan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Untuk melihat akad apakah yang digunakan dalam sistem *dropshipping* ini, penulis mengacu lebih jauh kepada akad *salam*. Pada prinsipnya konsep *salam* diperuntukkan bagi transaksi jual beli barang yang belum diproduksi. Dengan kata lain, *salam* adalah pemesanan barang yang spesifikasinya sudah disepakati dan harganya dibayar secara tunai di depan (*advance payment*), sementara penyerahan barang yang dipesan dilakukan kemudian.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Irma Devita Purnamasari & Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Akad Syariah*, cet.1,(Bandung: PT Mizan Pustaka, 2011), h.56.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah peneliti melakukan analisis dalam bab-bab sebelumnya maka peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Skema jual beli online dengan sistem dropshipping memiliki kesamaan dengan akad ba'i as-salam. Dalam skema dropshipping terdapat muslim (pembeli), muslim ilaih (penjual), muslim fiihi (objek barang) dan juga sighth (ijab dan qobul) di dalamnya. Fee yang didapat dari dropshipper berasal dari perjanjian nilai harga jual antara dropshipper dan supplier.
2. Sistem dropshipping dalam jual beli online, memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fiqih. Melihat dari proses dropshipping, jual beli online ini adalah bentuk yang diperbolehkan dengan catatan seorang dropshipper mengambil keuntungan yang sewajarnya.

#### **B. Saran**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi sipembaca untuk dapat memahami sistem *dropshipping* dalam jual beli *online*.

1. Dalam upaya mensosialisasikan jiwa berwirausaha, sistem *dropshipping* ini perlu diperkenalkan kepada masyarakat, terutama kepada anak-anak muda agar bisa terbentuk mental untuk menjadi seorang pebisnis *online*.
2. Bagi penjual/*dropshipper* harus melakukan kerjasama dan meminta izin dengan pihak *supplier* sebelum melakukan bisnis *online dropshipnya*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdulkadir Muhammad, Hukum Perdata Indonesia, (PT. Citra Aditya Bakti)
- Ahmad Azhar Basyir, Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam) (Yogyakarta: UII Press, 2012)
- Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014)
- Akad Syariah, cet.1, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2011)
- Bagong Suyanto, Metode Penelitian Sosial, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group)
- Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya.
- Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa, Edisi IV(Cet. 1; Jakarta; PT Gramedia Pustaka, 2008)
- Derry Iswidharmanjaya, Dropshippingg Cara Mudah Bisnis Online,(Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012)
- Feri Sulianta, Terobosan Berjualan Online ala Dropshipping .
- Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002)
- Husain Umar, Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004)
- Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016)
- Irma Devita Purnamasari & Suswinarno, Panduan Lengkap Hukum Praktif Populer
- Isnawati Rais dan Hasanudin, *fiqh Muamalat dan Aplikasinya Pada LKS*, (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Syarif Hidayatullah, 2011)
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research*, ALUMNI, Bandung, 1998
- Lexy J. Moleong, Metode Penelitian Kualitatif, cet.29, (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya. 2011)

*M. Ali Hasan, Berbagai macam Transaksi dalam Islam, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), cet-ke.2.*

Mardani, Fiqih Ekonomi Syariah (Jakarta: kencana, 2012)

Muhammad Arifin Badri, “Jual Beli Sistem Dropshipping”, dalam majalah Al-Furqon, No. 156 Ed.9 Th. Ke-14\_1436H/2015M

M. Syafi’i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2011)

Rahmat Syafe’i, fiqh Muamalah

Sahrani, Sohari dan Abdullah, Ru’fah. *Fikih Muamalah, (PT.Ghalia Indonesia)*

Suharsimi Arikunto, *Management Penelitian*, (Jakarta: PT.Asdi Mahasatya, 2005)

Sulianta Feri, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping ++*, (Yogyakarta: 2014)

Syamsuddin Abu Abdillah Muhammad bin Qosim asy-Syafi’i, *Fathul Qorib* terj. Imron Abu Umar (Kudus: Menara Kudus, 1983)

Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum, cet.2*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013)

<http://budinugroho24.wordpress.com/about/pengertian-internet-atau-definisi-internet-2/>.

<http://rumaysho.com/3035-sistem-dropshipping-dan-solusinya.html>

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

NAMA LENGKAP : NADA NURFITRIYYAH

NAMA PANGGILAN : NADA

TEMPAT TANGGAL LAHIR : JAKARTA, 27 DESEMBER 1997

ALAMAT : JL. PITARA GG. SWADAYA 2 RT005/019 NO 2, PANCORAN MAS, DEPOK

E-MAIL : [nadanurfitriyyah27@gmail.com](mailto:nadanurfitriyyah27@gmail.com)

## LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

2002-2003	TK AL-HASANAH
2003-2009	SDN PITARA 2
2009-2012	MTS AL-HIDAYAH
2012-2015	MA AL-HIDAYAH
2015-2019	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA  
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : NADA NURFITRIYYAH  
No. Pokok : 2015570003  
Judul Skripsi : *Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping menurut Tinjauan Hukum Islam*  
Pembimbing : Bapak Nurhidayat, S.Ag., M.M.  
Tgl. Berakhir : 9 April s.d. 9 Oktober 2019

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	20-4-2019	Bab 1-3	Cari buku tentang jual beli online dan fatwa DSN	
2	6-5-2019	Bab 1-3	Perhatikan kembali uraian dan buku pedoman penulisan	
3	20-5-2019	Bab 4	Bab 4 menjawab rumusan masalah	
4	11-7-2019	Bab 4	Tambah pembahasan	
5	26-7-2019	Bab 1-4	lengkapi Abstrak dan daftar isi	
6	24-8-2019	Bab 1-5	sec ditinjau	





**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**STATUS : BERAKREDITASI**

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>  
E-mail : [faiumj@gmail.com](mailto:faiumj@gmail.com). Kode Pos 15419

---

**SURAT KETERANGAN LULUS**

Nomor: /F.6-UMJ/X/2019

*Bismillahirrahmanirrahim*

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : NADA NURFITRIYYAH  
Nomor Pokok : 2015570003  
Tempat Tgl. Lahir : Jakarta, 27 Desember 1997  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Jenjang : Strata Satu (S1)  
Akreditasi : B (4795/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2017, Tanggal, 19 Desember 2017)  
Judul Skripsi :  
*Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping menurut Fatwa DSN MUI*

Telah mengikuti ujian skripsi (munaqasyah) pada hari: Kamis, 20 September 2019, dan dinyatakan **LULUS**. Adapun Ijazah S1 yang bersangkutan masih dalam proses penyelesaian dan Transkrip Nilai sebagaimana terlampir.

Demikian surat keterangan lulus ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 08 Shafar 1441 H  
07 Oktober 2019 M  
Dekan,

/Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.Hf