

DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF SOSIOLOGIS, FILOSOFIS DAN YURIDIS

Rudy Habibie

Rudy Habibie, E-mail: maximillian_al_habibie@yahoo.co.id, Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Sultan Adam, Indonesia

ABSTRACT

The purpose of this research is: To find out dropshipping in Indonesia from various sociological, philosophical and juridical perspectives. This study uses normative legal research by examining primary legal materials, secondary legal materials, and tertiary legal materials related to research problems. In this context, what is examined is the mechanism and various dropshipping models and their various models. First, the sociological aspect. Second, the philosophical aspect. Third, the juridical aspect. Furthermore, various current regulations or legal provisions and sharia provisions in Indonesia are also reviewed. Thus, it will provide an overview of dropshipping in Indonesia.

The results of this study can be concluded: Dropshipping is carried out by buying and selling transactions by ordering products/services online where the seller (dropshipper). Dropshippers do not store goods or take care of shipping goods to consumers, so they do not have to buy goods or stock items in advance. After the consumer pays in full the amount of money for the desired item, the dropshipper then pays the price to the actual owner of the item (supplier) who then the supplier will send the item directly to the consumer labeled dropship (online shop). In order for dropship buying and selling to be valid, several contracts are used, namely the Salam contract, the Samsarah contract, and the Wakalah contract. In the Juridical Study to date, there are no regulations that directly regulate dropship buying and selling. However, the validity of this transaction can be seen from several agreement provisions contained in the Civil Code/BW and Law Number 8 of 1999 concerning Consumer Protection and Law Number 11 of 2008 concerning Information and Electronic Transactions. Dropship buying and selling is inseparable from the basic buying and selling concept listed in Article 1457 of the Civil Code which explains that buying and selling is an agreement, by which one party binds himself to surrender an object, and the other party to pay the price that has been promised.

Keywords: Dropshipping, Sociological, Philosophical, Juridical.

ABSTRAK

Tujuan Penelitian ini adalah : Untuk mengetahui *dropshipping* di Indonesia dalam berbagai perspektif sosiologis, filosofis dan yuridis. Penelitian ini menggunakan penelitian hukum normatif dengan meneliti bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier terkait dengan permasalahan penelitian. Dalam konteks ini yang diteliti adalah mekanisme dan macam-macam model *dropshipping* dan berbagai macam modelnya. Pertama, aspek sosiologis. Kedua, aspek filosofis. Ketiga, aspek yuridis. Selanjutnya, juga ditinjau berbagai regulasi atau ketentuan hukum berlaku saat ini dan ketentuan syariah di Indonesia. Sehingga, akan memberikan gambaran tentang *dropshipping* di Indonesia.

Hasil penelitian ini bisa disimpulkan: *Dropshipping* dilakukan dengan transaksi jual beli dengan memesan produk/jasa secara *online* dimana penjual (*dropshipper*). *Dropshipper* tidak menyimpan barang ataupun mengurus pengiriman barang ke konsumen, sehingga tidak harus membeli barang dahulu atau stok barang. Setelah konsumen membayar lunas sejumlah uang atas barang yang diinginkan, *dropshipper* kemudian membayar harga kepada pemilik barang sesungguhnya (*supplier*) yang selanjutnya *supplier* akan mengirimkan barang langsung kepada konsumen dengan berlabelkan *dropship* (toko *online*). Agar jual beli dropship menjadi sah, maka ada beberapa akad yang digunakan yakni akad *salam*, akad *Samsarah*, dan akad *Wakalah*. Dalam Kajian Yuridis hingga saat ini, belum ada peraturan yang mengatur secara langsung mengenai jual beli *dropship*. Namun, keabsahan transaksi ini bisa dilihat dari beberapa ketentuan perjanjian yang terdapat dalam KUHPerdata/BW dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen serta Undang – Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE). Jual beli dropship tidak terlepas dari konsep jual beli secara mendasar yang tercantum dalam Pasal 1457 KUH Perdata yang menjelaskan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

Kata Kunci : Dropshipping, Sosiologis, Filosofis, Yuridis.

PENDAHULUAN

Zaman modern saat ini mengalami banyak perubahan dalam hal jual beli, seperti menggunakan media internet,¹ sehingga dalam proses bertransaksi atau melakukan jual beli kian mudah dan cepat.² Bagaimana menjual, dalam hal mempromosikan, dan bersaing harga bisa dengan komunikasi jarak jauh (online) dengan waktu kapan saja di mana saja dan dengan siapa pun. Tidak perlu mempertemukan pihak yang ingin melakukan transaksi secara langsung, inilah yang disebut dengan transaksi mudah dan cepat dengan perkembangan zaman dan teknologi.³

Perkembangan teknologi di bidang perdagangan, menyebabkan munculnya perdagangan elektronik. Yang mana pihak-pihak yang bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak lagi bertemu fisik secara langsung, namun bisa hanya lewat media internet saja.⁴ Jual beli atau perdagangan dengan media internet yang disebut *electronic commerce* (*e-commerce*)⁵ kini sudah biasa terdengar dalam dunia bisnis di negara-negara maju dan berkembang termasuk di Indonesia.⁶ Seiring pesatnya perkembangan *e-commerce* pun menjadi lebih besar dan luas dalam hal model transaksi jual beli, salah satunya yaitu model transaksi jual beli *dropshipping*. Model transaksi *dropshipping* menjadi bagian dari jenis bisnis online afiliasi, yakni pelaku bisnis *dropship* atau disebut juga dengan *dropshipper* mempromosikan produk orang lain melalui fasilitas online di internet secara gratis. Baik berupa barang maupun jasa, dimana produk-produk tersebut bukan merupakan produk olahan orang lain bukan ciptaan sendiri.

Dropshipping kini semakin banyak diperbincangkan para pembisnis online di karenakan model bisnis ini bisa dimulai dengan modal minim dan bahkan tanpa modal sekalipun. Karena seseorang *dropshipper* bisa menjual produk tanpa harus menyetok dan menyediakan tempat (gudang) penyetokan barang melainkan cukup dengan mempromosikan dengan mempostingnya melalui internet toko online tersebut bisa dengan kriteria barang serta label harga. Barang tersebut didapat dari jalinan kerja sama para pihak dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sebenarnya, yang disebut *dropshipper*.⁷ Seorang *dropship* atau pihak yang memiliki toko

¹ Pada tahun 2017 jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 143,26 juta pengguna, menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) jumlah di atas merupakan jumlah yang cukup banyak mengingat pada tahun 2015 pengguna internet di Indonesia hanya mencapai 110,2 juta pengguna. Hal ini merupakan bukti kemajuan teknologi yang sangat signifikan dan mampu menarik minat masyarakat Indonesia untuk melakukan transaksi berbasis teknologi

² Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syari'ah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 198

³ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syari'ah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 199

⁴ Internet (*international network*) adalah sebuah jaringan computer yang sangat besar terdiri dari jaringan-jaringan kecil yang saling terhubung yang menjangkau seluruh dunia. Di Indonesia jaringan internet mulai dikembangkan pada tahun 1983 di Universitas Indonesia, yakni UINet oleh Joseph F. P. Luhukay yang ketika itu baru saja menamatkan program Doktor Filosofi Ilmu komputer di Amerika Serikat. Budi Sutedjo Dharma Oetomo, *Perspektif e-business Tinjauan Teknis, Manajerial dan strategis*. (Yogyakarta : 2001), h. 10

⁵ *Electronic Commerce* adalah satu set dinamis teknologi, aplikasi, dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik. Lihat Onno W. Purbo dan Aang Wahyudi, *Mengenal E-commerce* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2000), h. 2, Anastasia Diana, *Mengenal E-commerce*, Andi, Yogyakarta a. 2001. hlm. 3

⁶ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta : Prenada Media, 2005), h. 201

⁷ Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), h. 2

online tidak pernah menyimpan, dan mengetahui seperti apa barang akan dikirim ke pembeli mereka dikarenakan barang akan dikirim dari Dropshipper yang mengatas namakan dropship (toko online). Lalu konsumen yang membeli dari dropship (toko online) dan tidak perlu tahu keberadaan dan mengetahui identitas supplier tersebut sebenarnya.⁸ Konsep transaksi dropshipping dilakukan dengan transaksi jual beli dengan memesan produk/jasa secara online dimana penjual (dropshipper). Dropshipper tidak menyimpan barang ataupun mengurus pengiriman barang ke konsumen, sehingga tidak harus membeli barang dahulu atau stok barang. Setelah konsumen membayar lunas sejumlah uang atas barang yang diinginkan, dropshipper kemudian membayar harga kepada pemilik barang sesungguhnya (supplier) yang selanjutnya supplier akan mengirimkan barang langsung kepada konsumen dengan berlabelkan dropship (toko online).⁹

METODE PENELITIAN

1. Penelitian ini menggunakan penelitian hukum normatif dengan meneliti bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier terkait dengan permasalahan penelitian.
2. Sifat penelitian bersifat preskriptif analisis dimaksudkan memberikan argumentasi atas hasil penelitian yang dilakukan, berguna memberikan penjelasan, petunjuk, dan fakta hukum.
3. Tipe penelitian ini *reform oriented*, yaitu penelitian yang secara intensif mengevaluasi pemenuhan ketentuan yang sedang berlaku dan merekomendasikan perubahan atas peraturan mana pun yang dibutuhkan.¹⁰ Dalam hal ini dikaji dasar hukum dan kedudukan hukum ekonomi syariah dalam tata hukum di Indonesia dalam perspektif sosiologis, yuridis dan politis.

⁸ Supplier adalah distributor atau badan yang bertugas mendistribusikan barang dagangan dengan kata lain penyalur. Menurut Philip Kotler, distributor berfungsi mengambil alih hak untuk membantu mengalihkan hak atas barang berpindah dari produsen ke konsumen. Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 87

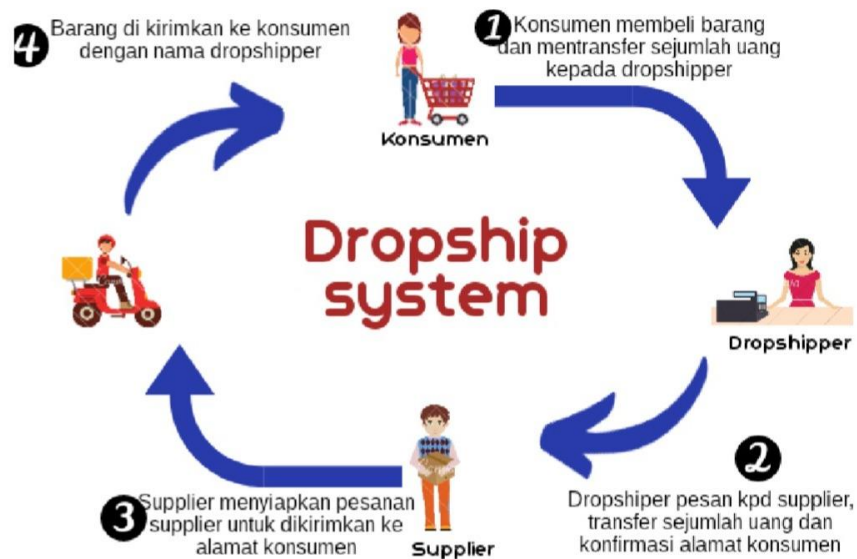
⁹ Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 3

¹⁰ Peter Mahmud Marzuki. *Penelitian Hukum*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta. 2009. hlm.32.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme dan Macam-macam Model *Dropshipping*

Berikut adalah mekanisme transaksi jual beli dengan menggunakan sistem dropshipping menurut beranda agency:¹¹



Berikut beberapa tahapan dalam transaksi dropshipping :

Pertama, Dropshipper mengiklankan produk milik supplier melalui jejaring media sosial, bisa juga toko online milik dropshipper. Produk yang diiklankan diberikan keterangan sehingga konsumen dapat mengetahui spesifikasi produk tersebut.

Kedua, Pembeli dapat melihat iklan penjualan dari dropshipper dari media sosial.

Ketiga, konsumen yang tertarik untuk membeli dapat melakukan order atau pesan ke dropshipper. Setelah konsumen memesan barang pihak dropshipper menanyakan ketersediaan barang kepada pihak supplier, kemudian jika barang yang dipesan tersedia dan sudah ada kesepakatan antara dropshipper dengan konsumen, konsumen mentransfer sejumlah uang yang sudah disepakati kepada dropshipper.

Keempat, setelah menerima pembayaran sejumlah uang dari konsumen, dropshipper meneruskan pesanan barang tersebut ke pihak supplier dan kemudian mentransfer sejumlah harga produk yang di pesan oleh konsumen akan ditambahkan dengan harga pengiriman barang. Kelima, supplier akan menerima pesanan dan pembayaran dari dropshipper maka supplier akan memproses dengan melakukan Packing barang dan mengirim barang yang dipesan ke alamat konsumen yang tertera dengan melalui jasa pengiriman.

Di dalam paket pengiriman barang tersebut ditulis keterangan pengirim yaitu pihak dropshipper dan penerima adalah pihak konsumen.

¹¹ Beranda Agency, *Dropshipping: Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), 37

Jual beli dropshipping umumnya di bagi menjadi tiga kategori, yaitu sebagai berikut:

- a. Dropship Bisnis Kecil, sistem ini dijalankan oleh pengecer kecil atau retailer yang menjual produk dalam jumlah satuan atau kecil. Retailer menjual barang kepada konsumen and pengguna. Contoh dropship ini adalah para reseller online yang mengambil barang melalui distributor maupun media sosial untuk dijual kepada konsumen.
- b. Dropship Lelang Online (Online Auctions), yaitu online ini dilakukan dengan cara pemilik barang mempromosikan barang yang di jualnya ke situs lelang yang ada di internet (seperti Ebay). Lalu situs lelang tersebut akan melakukan proses lelang dan akan menjualnya kepada penawar tertinggi. Keuntungan yang diperoleh dropshipper yaitu selisih dari harga penawaran tertinggi dikurang harga grosir dari pemilik produk.
- c. Dropship dengan Kustomisasi Produk dimana pada sistem ini memberikan peluang kepada pembeli untuk melakukan pemesanan produk sesuai yang ia inginkan. Setelah pesanan disampaikan kepada penjual (dropshipper), maka dropshipper akan meneruskan pesanan produk tersebut kepada produsen barang. Setelah barang jadi sesuai dengan pesanan, kemudian barang akan dikirim ke alamat konsumen dengan mencantumkan nama dropshipper tadi sebagai pengirim.

Macam-macam model dropshipping adalah sebagai berikut :¹²

1. Model Bagi Hasil

Model ini mudah ditemukan di internet, model ini yang umum digunakan pada system dropshipping. Pada model dropshipping model bagi hasil ini biasanya persentase komisi tidak lebih dari 50% dari harga penjualan dan juga ada batasan untuk produk tertentu saja.

2. Model Jaminan

Model jaminan ini menggunakan uang sebagai jaminan untuk menjadi dropshipping. Tujuannya ialah agar pelaku bisnis ataupun pengelola tidak mau dirugikan oleh dropshipping yang berperilaku curang karena akhir-akhir ini marak penipuan-penipuan jualbeli online.

3. Model Web Replika

Model ini mempunyai ciri khas tersendiri, web replica merupakan website yang pengelola berikan pada dropshipping sebagai media promosi secara online, selanjutnya dropshipper akan mendapat keuntungan jika terjadi kegiatan transaksi pada web replica mereka.

4. Model web alone

Web alone mempunyai nilai tambah tersendiri dibanding dengan model-model dropshipping lainnya, karena model ini dropshipper bisa melakukan kebebasan dalam

¹² Ahmad Syafii, *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller, Bisnis yang Sederhana, Dinamis, dan Atraktif.* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013) h. 7

produk. Disamping itu dropshipper dapat melakukan penjualan sendiri dengan web alone yang dimiliki.

5. Model beli jual

Model jual ini cukup menarik, karena fasilitas yang di dapatkan dari model ini mengedepankan pelayanan dropshipper, dimana dropshipper cukup melakukan pembelian yang telah ditentukan oleh pengelola kemudian dropshipper akan menjadi member dengan fasilitas yang menarik, disamping itu juga bisa bermain harga, dropshipper juga mendapatkan diskon.¹³

B. Kelebihan dan Kekurangan

Jual beli sistem *dropshipping* memiliki kelebihan dan kekurangan yang didapatkan, berikut beberapa kelebihan dan kekurangan jika menerapkan sistem ini, khususnya bagi *dropshipper* :¹³

Kelebihan dari bisnis *dropshipping*

1. Modal yang diperlukan sedikit.¹⁴

Dengan sistem *dropshipping*, tidak perlu modal awal untuk melakukan pembelian barang kepada *supplier*, dengan demikian dapat meminimalkan jumlah modal.

2. Sangat mudah untuk memulai bisnis *dropshipping*.¹⁵

Karena anda tidak perlu melakukan pemantauan stok maupun produksi barang secara terus menerus, sehingga tidak banyak menyita waktu.

3. Lokasi yang Fleksibel.¹⁶

Barang yang dibeli konsumen dikirim langsung oleh *supplier* sehingga tak perlu menyiapkan gudang penyimpanan barang.

4. Meminimalisir Resiko Kerugian.

Dalam sistem *dropshipping*, barang hanya akan dijual jika ada pesanan dari konsumen, sehingga dapat mengurangi resiko kerugian baik akibat stok barang yang mnumpuk akibat belum laku terjual maupun akibat adanya konsumen yang melakukan pembatalan transaksi (*hit and run*).

Kekurangan dari Bisnis *dropshipping*

¹³ Ahmad Syafii, *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller, Bisnis yang Sederhana, Dinamis, dan Atraktif*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), h. 8

¹⁴ Ahmad Syafii, *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller, Bisnis yang Sederhana, Dinamis, dan Atraktif*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), h. 5-6

¹⁵ Andrew Youderian and Mark Hayes, *The Ultimate Guide to Dropshipping*. (Lulu Publishing Services, 2013), h. 2

¹⁶ Catur Hadi Purnomo, *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*. (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), h. 4

1. Rendahnya margin yang diterima.¹⁷

Meskipun mendapat harga khusus dari *supplier*, namun sebagai *dropshipper* diberi potongan yang biasanya tidak terlalu besar karena barang yang dipesan kepada *supplier* jumlahnya tidak terlalu banyak. Dengan demikian tidak bisa mengoptimalkan laba yang diperoleh

2. Masalah dalam hal Invertasis.¹⁸

3. Kompleksitas dalam Pengiriman Barang

Karena barang yang dijual dropshipper tidak ready stock, oleh karena itu harus bolak-balik mengejar *supplier* untuk memastikan ready stok barang dan mungkin hal ini akan memberikan kesulitan tersendiri.

4. Kesulitan menjawab Komplain dari konsumen

Dikarenakan barang yang dijual tidak secara langsung di kirim sendiri oleh *dropshipper*, maka bisa saja saat pembeli melakukan komplain (ketika ada terjadi kerusakan barang atau cacat yang diterima pembeli) *dropshipper* akan mengalami kesulitan tersendiri. Disini tentu dropshipper tidak bisa lepas dari tanggung jawab kepada pembeli karena mereka menganggap si *dropshipper* ini adalah penjual langsung.

C. Dropshipping dalam Kajian Sosiologis

Pada zaman Rosullulah SAW memang sudah lekat akan perdagangan sekaligus juga menjadi sarana dakwahnya. Awalnya masyarakat jazirah Arab yang menekuni jual beli yang non syariat atau yang masih terdapat maysir,¹⁹ gharar,²⁰ riba,²¹ dll. Namun setelah kedatangan Islam yang dibawa Rosullulah SAW maka perdagangan di Timur tengah berubah total yang awalnya hanya memberikan keuntungan salah satu pihak saja sekarang mampu memberikan kesejahteraan rakyat kecil.

Perkembangan Jual beli melaju sangat pesat dan sangat beragam dari dengan sistem barter

¹⁷ David Howart, *Dropshipping for Profit*. (Amazon Digital Services, Inc, 2012), h. 10

¹⁸ Alexander Sinclair, *The Drop Shipping Guide, How to Start Your Drop Shipping Business without the Learning Curve*, (Quite Right, 2012), h. 8

¹⁹ Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), h. 16

²⁰ Maisir adalah transaksi yang digantungkan pada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. Identik dengan kata maisir adalah qimar. Menurut Muhammad Ayub, baik maisir maupun qimar dimaksudkan sebagai permainan untung-untungan (game of chance). Dengan kata lain, yang dimaksudkan dengan maisir adalah perjudian. Muhammad Azzam Abdul Aziz.. *Fiqh Muamalat System Transaksi dalam Islam*. (Jakarta: AMZAH, 2010), h. 217

²¹ Gharar merupakan larangan utama kedua dalam transaksi muamalah setelah riba. Penjelasan pasal 2 ayat (3) peraturan Bank Indonesia no.10/16/PBI/2008 tentang perubahan atas peraturan Bank Indonesia no.9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syari'ah dalam kegiatan penghimpunan Dana dalam penyaluran Dana serta pelayanan Jasa Bank Syari'ah memberikan pengertian mengenai Gharar sebagai transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syari'ah. Gharar mengacu pada ketidakpastian yang disebabkan karena ketidakjelasan berkaitan dengan objek perjanjian atau harga objek yang diperjanjikan dalam akad

pada masa dahulu hingga sekarang masyarakat tidak perlu susah payah lagi datang langsung bertatap muka anatar penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan jual beli. Masyarakat muslim modern cenderung melakukan kegiatan ekonomi dengan cara yang efektif dan efisien namun hal tersebut jika dilihat dari sudut pandang agama Islam terkadang dalam melakukan kegiatan jual beli masyarakat muslim modern tidak menyadari bahwa mereka apakah mereka sudah memenuhi atau belum syariat Islam. Karena masyarakat justru mengabaikan dasar dasar hukum syariah dalam melakukan kegiatan ekonomi, kebanyakan dari mereka hanya mementingkan keuntungan semata.

Era modern seperti sekarang ini banyak membawa perubahan dalam bidang ekonomi khususnya hal jual beli, media internet menjadi tempat untuk melakukan transaksi sehingga proses jual beli lebih cepat. Saat ini banyak sekali model kegiatan jual beli salah satunya dengan menjadi *reseller* atau *Dropshipping*. *Dropshipping* ada dua cara dengan cara menjadi *reseller* yang berhubungan dengan *supplier* melalui cara suatu persetujuan serta terdapat *Dropshipping* yang tidak memiliki persetujuan dengan pihak *supplier* secara langsung seperti yang banyak terdapat dalam online shop. *Dropshipping* online shop yaitu penjualan produk secara *online* yang memungkinkan *Dropshipper* menjual produk ke pelanggan dengan hanya melakukan foto produk dari *supplier* atau toko dan menjual ke konsumen dengan harga yang ditentukan oleh *Dropshipper*. Setelah konsumen membayar sejumlah uang ke *Dropshipper*, kemudian *Dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *Dropshipper* sekaligus memberikan data konsumen kepada *supplier*, dengan adanya data tersebut, maka *supplier* akan mengirimkan barang kepada konsumen, dengan mengatasnamakan *Dropshipper*. *Dropshipper* merupakan agen yang menjual kembali produk ke konsumen tanpa harus memiliki produk *suppliernya* tersebut. Secara tidak langsung *Dropshipper* dapat dikatakan sebagai seorang salesman yang menjual barang milik perusahaannya kepada *end user* tanpa harus memiliki produknya.

Di Indonesia bisnis online muncul pertama kali pada tahun 1990an oleh sebuah toko buku online bernama Sanur.²² Sanur adalah toko buku pertama di Indonesia yang memulai penjualan buku melalui internet. Dengannya bisnis online di Indonesia semakin berkembang dengan adanya berbagai situs jual beli online seperti *tokopedia.com*, *berniaga*, *shoppe.id*, *bukalapak.com*, *lazada*, *olx.co.id*, maupun perseorangan yang memanfaatkan media jejaring social.²³ Hal ini terjadi bukan tanpa alasan melainkan pesatnya pengguna internet di Indonesia dan juga banyaknya tingkat permintaan yang terjadi di pasar.²⁴ Dengan ini entrepreneur Indonesia memiliki persaingan dalam bisnis online dengan sistem *dropshipping*.

²² Secara etimologi riba berarti Az-Ziyada hartinya tambahan. Sedangkan menurut terminologi adalah kelebihan/tambahan pembayaran tanpa ada ganti/imbalance yang disyaratkan bagi salah seorang dari dua orang yang membuat akad (transaksi). Diantara akad jual beli yang dilarang keras antara lain adalah Riba. Riba secara bahasa berarti penambahan, pertumbuhan, kenaikan, dan ketinggian. Sedangkan menurut syara', riba berarti akad untuk satu ganti khusus tanpa diketahui perbandingannya dalam penilaian syariat ketika berakad atau bersama dengan mengakhirkan kedua ganti atau salah satunya. Sutan Remy jahdeini,, *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2014)h. 171

²³ Cita Yustisia, , et al. *Buku Pintar Bisnis Online dan Transaksi Elektronik* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 27

²⁴ Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013). h. 3

D. *Dropshipping* dalam Kajian Filosofis

Dropshipper harus tahu ketika mereka yang terlibat dalam perdagangan terlepas dari apakah itu sifatnya tradisional atau *e-commerce* butuh adanya pedoman. Islam mengajarkan bahwa tujuan pertama seorang Muslim yang melakukan bisnis adalah semata-mata untuk mencari ridha Allah dan mereka yang berbisnis harus memiliki tujuan yang lebih baik dan tinggi.²⁵ Tujuan yang lebih tinggi tersebut adalah, dengan meningkatkan persediaan/stok, memperbanyak jenis produk di dalamnya dan berusaha untuk menemukan hal baru dalam meningkatkan pelayanan serta margin keuntungan. *Dropshipper* yang baik adalah *dropshipper* mengikuti aturan dalam Islam, mengikuti aturan dalam ekonomi Islam.

Prinsip *dropshipping* dalam Islam; menghindari unsur/ perihal yang dilarang dalam kontrak. Ada tiga aspek dari unsur dilarang dalam kontrak *dropshipping* yang tidak dibenarkan dalam Islam, yaitu;²⁶ *Riba, Gharar, dan maysir*.

Kejujuran merupakan kunci utama keberhasilan dan kelanggengan suatu bisnis.²⁷ Promosi yang tidak jujur merupakan salah satu bentuk kebohongan yang akan merugikan pebisnis dan produknya²⁸

Kejujuran merupakan nilai etika yang mendasar dalam Islam. Allah SWT berbicara benar serta memerintahkan seluruh muslim untuk berbuat jujur disemua urusan dan perkataan.

²⁵ Ibid

²⁶ Dalam pandangan Islam, tujuan memperoleh laba, suatu kegiatan bisnis diposisikan sebagai kerangka terstruktur di dalam sistem sosial dan system ekonomi secara benar. Oleh karena itu ada lima tahap yang perlu dipertimbangkan, yaitu : *Tahap pertama*, bahwa bisnis dilakukan tidak hanya sekadarmencari untung sendirian, tetapi bisnis juga mencari dan menginginkan tercapainya tujuan lain yang secara teori dibutuhkan dalam rangka kelangsungan dan eksistensi bisnis secara berkelanjutan atau untuk waktu yang panjang. *Tahap kedua*, memfokus pada tujuan keuntungan optimal. Pada tahap ini, orientasi tujuan keuntungan optimal adalah tujuan jangka panjang dan dilakukan dengan cara penggunaan sumber daya ekonomi yang benar dan logis setelah memenuhi kebutuhan dan keinginan pihak-pihak stakeholder. *Tahap ketiga*, sebagai pendukung tercapainya keuntungan optimal, yaitu untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat yang sebenarnya. Tahap ini penting, karena majunya bisnis ditentukan oleh masyarakat, khususnya masyarakat konsumen. *Tahap keempat* adalah tahap yang berorientasi pada tujuan untuk menjawab persoalan-persoalan umat manusia pada umumnya, yaitu mencapai tujuan kesejahteraan hidup secara ekonomi dan sosial. *Tahap kelima*, adalah bahwa mendirikan bisnis sebagai lahan beribadah muamalah mencari Ridha Allah, yang sesuai dengan amanah yang diemban manusia dilahirkan di muka bumi oleh Allah sang Maha Pencipta seluruh alam, yaitu manusia dipercaya oleh Allah untuk mengelola alam dengan benar dan baik bagi kemaslahatan umat manusia. Kemaslahatan umat manusia dapat berupa: hidup bersama, berdampingan secara harmonis, dan sama-sama menikmati rizki dan karunia yang disediakan oleh Allah di bumi. Muhammad, *Pengantar Bisnis Syariah*, (Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2019), h. 40-41, Norazlina, Zainul, , et al. "E-Commerce From AnIslamic Perspective", *Electronic Commerce Research And Applications*. (Vol. 3, 2004)

²⁷ Abdul Awwal Sarker,. "Islamic eusiness Contracts, Agency Problem And The Theory Of TheIslamic Firm", *International Journal of Islamic Financial Services*, (Vol. 1 No.2, 1999)

²⁸ Muhammad Arifin Badri, *Jual Beli Sistem Dropshipping*, No. 156 Ed. 9 Th ke-14 (Majalah Furqon: 2015), h. 6

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar”

Islam melarang dengan tegas mengenai kebohongan serta penipuan dalam hal apa pun. Nilai kebenaran ini berpengaruh kepada pihak-pihak untuk tidak berdusta dalam melakukan perjanjian, menipu serta melakukan pemalsuan. Pada saat asas ini dijalankan, maka akan merusak pada legalitas akad yang dibuat. Di mana pihak yang merasa dirugikan karena pada saat perjanjian dilakukan pihak lainnya tidak mendasarkan pada asas ini, dapat menghentikan proses perjanjian tersebut.²⁹

E. Dropshipping dalam Kajian Yuridis

Hukum ekonomi syari'ah berisikan seperangkat aturan atau norma-norma yang berlaku dalam kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh seseorang, kelompok, badan usaha yang berbadan hukum maupun tidak untuk memenuhi kebutuhan masyarakat berdasarkan prinsip Islam.³⁰

Secara umum segala bentuk jual beli dalam hukum Islam hukumnya adalah mubah (boleh) yang di dasarkan pada kaidah fiqh:

*Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada suatu dalil yang melarang”.*³¹

Islam memperbolehkan umatnya dalam melakukan berbagai jenis muamalah dengan harapan tercapainya kemaslahatan bersama, namun kebolehan tersebut dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang jika terdapat sebab-sebab tertentu. Dalam Islam, jual beli telah diatur dalam Al-Qur'an dan al-Sunnah. Beberapa alasan yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi dilarang salah satunya adalah apabila dalam jual beli tersebut salah satu pihak kerugian. Kesepakatan serta kerelaan sangat ditekankan dalam setiap transaksi jual beli.³²

Keridhaan dalam melakukan transaksi adalah merupakan prinsip. Oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak.

“Hukum asal berakad adalah keridhaan, kedua belah pihak yang berakad, hasilnya yaitu berlaku sah nya yang diakadkan”

Jual beli memiliki rukun dan syarat yang wajib yang harus dipenuhi sehingga bisa dikatakan sah menurut syara. Apabila ada salah satu dari rukun jual beli tidak terlaksana maka jual beli tidak sah. Berkaitan dengan jual beli model dropshipping, pemakalah akan menganalisis dari segi hukum Islam berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli,

²⁹ Arif Purkon, *Bisnis Online Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2014), h. 15

³⁰ Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2012), h. 23-24

³¹ PPHIMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah*, (Kencana Prenada Media Group: Jakarta, 2009), h. 3

³² R. Abdul Djamil, *Hukum Islam: Asas-Asas Hukum Islam*, (Bandung: Mandar Maju, 1992), h.10

yaitu:

1. Pelaku Akad

Akid adalah pihak yang mengadakan transaksi, dalam konteks jual beli mereka sebagai penjual dan pembeli. Para ulama fiqih memberikan persyaratan yang harus dipenuhi oleh *akid*, yaitu ia harus memiliki *ahliyah*,³³ *wilayah*,³⁴ dan *iradah*.³⁵ Sedangkan, Jual beli model *dropshipping* ini seringkali di kerjakan secara *online*, yaitu tidak di ketahui secara jelas antara pembeli atau penjualnya karena tidak bertatap muka secara langsung. Sedangkan untuk pembayarannya dengan cara mentransfer uang direkening bank atas nama *took online* (penjual) yang ditujukan. Dalam hal jual beli model *dropshipping*, mereka melakukan akad jual beli berdasarkan kemauan sendiri, tanpa ada paksaan dari orang lain. Perilaku kesadaran penjual dengan beberapa promosi melalui jaringan sosial dilakukan terus menerus, tanpa paksaan dari orang lain. Dan pembeli, membeli barang, yang ditambahkan ke toko online ini didasarkan pada apa yang dibutuhkan dan bermanfaat untuk diri mereka sendiri tanpa paksaan dari orang lain

Barang yang dijual

Barang yang dijual adalah barang yang diperbolehkan, suci, memberikan manfaat menurut syara', tidak terbatas oleh waktu, biasa di serah terimakan dengan cepat atau tidak, milik sendiri, diketahui pembeli walaupun hanya dengan kriterianya. Objek dalam bisnis online di haruskan memenuhi kriteria yang disyaratkan, yaitu berupa jasa atau komoditi yang halal,³⁶ mempunyai nilai dan manfaat, memiliki kejelasan baik bentuk, fungsi maupun keadaannya, serta dapat diserah terimakan pada waktu, tempat yang telah disepakati.³⁷

Menurut Nur Baits dan Arifin,³⁸ dan Afifuddin, dilarang menjual barang yang tidak dia miliki dan sesuatu yang tidak menjadi kepunyaannya, sebagaimana sabda Rasulullah SAW.,

yang artinya: "*Dari Hakim bin Hizam, "Beliau berkata kepada Rasulullah, ,,Wahai Rasulullah, ada orang yang mendatangkiku. Orang tersebut ingin mengadakan transaksi jual beli, denganku, barang yang belum aku miliki. Bolehkah aku membelikan barang tertentu yang dia inginkan di pasar setelah bertransaksi dengan orang tersebut?" Kemudian, Nabi bersabda, "Janganlah kau menjual barang yang*

³³ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004), h. 86

³⁴ *Ahliyah* di sini bermakna, keduanya memiliki kecakapan dan kepatutan untuk melakukan transaksi. Biasanya mereka akan memiliki *ahliyah* jika telah baligh dan berakal. Wahbah Zuhaili, *Al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*, (Damaskus.Daar al Fikr, 1989) jilid I, IV, V, cetakan III, h. 117, 139

³⁵ *Wilayah* bisa diartikan sebagai hak atau kewenangan seseorang yang mendapat legalitas *syar'* untuk melakukan transaksi atas suatu obyek tertentu. Artinya, orang tersebut memang merupakan pemilik asli, wali atau wakil atas suatu obyek transaksi, sehingga ia memiliki hak dan otoritas untuk men- transaksikan-nya. Wahbah Zuhaili, *Al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*, (Damaskus.Daar al Fikr, 1989) jilidI, IV, V, cetakan III, h. 117, 139

³⁶ *Iradah* merupakan kehendak dalam berakad, yaitu pernyataan kehendak masing-masing. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amza, 2010), h. 116

³⁷ Arif Purkon, *Bisnis Online Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2014), h. 31-32

³⁸ <https://pengusahamuslim.com>, diakses 2 Oktober 2020.

belum kau miliki.” (HR. Abu Daud, No. 3505).

Dari hadist tersebut menunjukkan larangan tegas bahwa seseorang tidak bisa menjual apa-apa kecuali telah dimiliki, baik dijual cash maupun tempo. *Dropshipping* termasuk sistem jual beli yang bias jadi ternasuk dalam larangan hadis di atas, karena penjual sama sekali tidak mempunyai barang. Namun, dalam kondisi bersamaan, penjual menjual barang milik *supplier*. Artinya, penjual menjual barang yang tidak kepunyaannya. Tetapi jika pemilik barang menghendaki barangnya di jualkan, maka tentu saja hukumnya menjadi halal dan penjual berhak untuk menerima *fee* atas jasa menjualkan.

Dropshipping diperbolehkan asal tidak termasuk *bai'' ma''dum*.³⁹ Adapun skim dropship yang diperbolehkan bisa dikategorikan dalam beberapa skim transaksi: *Pertama*, Penjual hanya sebagai marketing, dan dia mendapat *fee*. *Kedua*, Penjual menentukan harga sendiri, lalu setelah mendapatkan pesanan barang, penjual membeli barang dari *supplier*. *Ketiga*, Pembeli mengirim uang tunai kepada penjual sebesar harga barang yang akan dipesan dan membayar ongkos kirim. Berdasarkan paparan diatas, Penulis berkesimpulan bahwa terdapat dua pendapat terkait praktik jual beli dropshipping. Dari sisi kepemilikan barang, diperbolehkan jika penjual bisa menghadirkan barang yang dijual, dan penjual mendapatkan izin dari suplier. *Dropshipping* dilarang karena barang tersebut belum menjadi kepunyaan penjual sepenuhnya dan masih di tangan *supplier*.

Dalam jual beli model *dropshipping*, barang akan sampai ke alamat pembeli dalam 2/3 hari dan paling lambat 7 hari menyesuaikan dengan penggunaan jasa yang telah dipilih. Dalam salah satu syarat barang yang akan dijual adalah mampu menyerahkan. Pembeli bisa mengetahui jarak waktu pengirimannya melalui informasi sesuai jasa pengiriman yang di pilih.

Meskipun dalam transaksi ini tempat penyerahannya tidak disebutkan, tetapi transaksi ini tetap sah. Ada perihal terpenting dalam jual beli yaitu harus adanya keridhaan dari pihak yang bertransaksi. Keridhaan tersebut di siratkan dengan ijab qabul yang dilangsungkan. Pernyataan ijab qabul biasa dengan menggunakan lisan, tulisan, berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam melakukan ijab qobul.⁴⁰

2. Penentuan Harga

Perihal penentuan harga dalam sistem *dropshipping*, penjual bisa leluasa menentukan harga sesuai yang di inginkan, terlepas dari harga yang telah disepakati oleh penjual dan *supplier* atau penyedia barang. Harga atas barang biasanya dicantumkan langsung pada rincian gambar barang. Adanya ketentuan harga yang telah disepakati dengan uang dibayar dimuka terlebih dahulu sebelum menerima barang, tetap menggunakan keuntungan dari selisih harga aslinya. Dengan kejelasan atas harga jual beli model *dropshipping* ini agar tidak terjadi kekeliruan pada saat

³⁹ Bai ma'dum artinya melakukan penjualan atas barang yang belum dimiliki (short selling), ini adalah transaksi yang tidak dibenarkan dalam Islam. Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Islam* (Depok : Herya Media, 2015), h. 145

⁴⁰ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2014), h. 78

pembayaran.⁴¹ Sebagai imbalannya, pembeli dapat menentukan berapa yang harus dibayar dan istilah pengiriman dapat dilihat dalam biaya pengiriman informasi, sedangkan ukuran tergantung pada jumlah pesanan barang atau produk dan lokasi tujuan pengiriman. Biaya pengiriman akan menambahkan jumlah pembayaran tergantung banyaknya order dan jarak atau lokasi tujuan. Biaya pengiriman ditanggungkan pada pembeli. biaya pengiriman tambahan diperbolehkan menurut hukum Islam, karena termasuk dalam elemen jual beli, kesediaan kedua belah pihak, pembeli dan penjual.⁴²

3. Akad dalam jual beli *Dropshipping*

Berdasarkan mekanisme jual beli *dropshipping*, ada beberapa akad yang sesuai dengan transaksi dropshipping dalam fiqh muamalah, adalah jual beli *salam*, *samsarah* serta *al-wakalah*

a. Akad Jual Beli Salam Terhadap Praktik Jual Beli *Dropshipping*

salam merupakan salahsatu bentuk jual beli atas suatu barang dengan jumlah dan kualitas tertentu dimana pembayaran dilakukan di muka, sedangkan penyerahan barang dilakukan dikemudian hari pada waktu yang telah disepakati.⁴³

Akad *salam* disebut juga akad *salaf* adalah jual beli yang didasari dari deskripsi barang, belum berupa yang nyata, dengan pembayaran di awal. Disebutkan dalam Fiqhus Sunnah (3/171):

السلم: بيع شئ موصوف في الذمة بثمن معجل

“Akad *salam* adalah jual beli suatu barang yang disebutkan sifat-sifatnya dengan penyerahan barang tertunda, namun pembayaran kontan di awal”.

Akad *salam* dibolehkan dalam syariat dengan dalil dari Al Qur'an dan AsSunnah.⁴⁴ Dalil dari Al Qur'an, Allah Ta'ala berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ عَلَيْهِ.....



⁴¹ Elpina Pitriani, “Dropshipping dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam”, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Vol. 3, No. 2 (2015), h. 99-100.

⁴² Ibid

⁴³ Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah: Diskursus Metodologis Konsep Interaksi Sosial Ekonomi*, (Kediri: Lirboyo Press, 2013), h. 86

⁴⁴ Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI mengenai jual beli salam No 05/DSN-MUI/IV/2000

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang telah ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.....” (QS. Al-Baqarah: 282).

Ibnu Abbas radhiallahu’anhun mengatakan:

“Aku bersaksi bahwa akad salam yang penyerahannya dilakukan dalam tempo tertentu telah dihalalkan dan diizinkan oleh Allah dalam Al Qur’an (kemudian beliau membaca ayat di atas)” (HR. Al Hakim, Al Baihaqi, dishahihkan Al Albani dalam Al Irwa [1369]).

Dalil dari As Sunnah, dari Ibnu Abbas radhiallahu’anhun, beliau berkata:

“Ketika Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam tiba di Madinah, penduduk Madinah ketika itu sudah biasa memesan buah kurma dalam waktu dua atau tiga tahun. Maka Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda: “Barangsiapa memesan sesuatu, maka hendaknya ia memesan dalam takaran yang jelas, timbangan yang jelas, dan tempo yang jelas” (Mutafaqun ‘alaihi).

Adapun rukun jual beli salam, yaitu:

- 1) *Shighah* atau bahasa transaksi dalam akad *salam* meliputi ijab dan qabul yang menunjukkan makna pembelian dengan sistem salam (pesan) dan persetujuan.
- 2) *Aqidain* dalam akad *salam* meliputi *muslim* dan *muslam alaih*. *Muslim* adalah pihak yang berperan sebagai pemesan (pembeli). Sedangkan *muslam alaih* adalah pihak yang bertanggung jawab atas pengadaan barang pesanan (*muslam fih*) atau penjual.
- 3) *Ra’s al-mal* adalah harga (*thaman*) dari *muslamfih* yang harus dibayar di muka oleh pihak *muslim*.
- 4) *Muslam fil-hadal* adalah barang pesanan yang menjadi tanggungan (dzimmah) pihak *muslam ilaih*.⁴⁵

Dalam mekanisme jual beli *dropshipping* jika dilihat dari perspektif konsumen atau pembelinya dengan dropshipper maka akan tampak adanya unsur akad jual beli *salam*. yaitu:

- a) Adanya *shighat* (ijab dan qabul).
- b) Adanya orang yang berakad. Yaitu *dropshipper* sebagai penjual (*muslam alaih*) dan pembeli (*muslim*) sebagai pemesan barang.

⁴⁵ Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah: Diskursus Metodologis Konsep Interaksi Sosial Ekonomi*, (Kediri: Lirboy Press, 2013), h. 89

- c) Adanya harga yang di bayar tunai di muka (*ra's al-mal*).
- d) Adanya objek barang (*muslam fih*) yang di pesan.

b. Akad Samsarah Terhadap Praktik Sistem Jual Beli Dropshipping

Dalam bahasa Arab makelar disebut *samsarah*, yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁴⁶

Akad *samsarah* ini dibolehkan dalam syariat. Al Bukhari mengatakan dalam Shahih Bukhari:

“Bab akad samsarah. Dibolehkan oleh Ibnu Sirin, Atha’, Ibrahim, dan Al Hasan. Ibnu Abbas mengatakan: tidak mengapa seorang berkata: jualkanlah baju ini, kelebihanannya sekian-sekian silakan engkau ambil. Ibnu Sirin mengatakan: jika seseorang berkata: jualkanlah barang ini dengan harga sekian, keuntungannya sekian menjadi milikmu, atau antara engkau dan aku bagiannya sekian, maka ini tidak mengapa. Nabi Shallallahu’alaihi Wasallam bersabda: kaum Muslimin wajib menepati syarat-syarat yang mereka sepakati”

Pekerjaan makelar hukumnya mubah atau diperbolehkan apabila telah memenuhi ketentuan hukum Islam.⁴⁷ Sahnya pekerjaan makelar harus memenuhi beberapa syarat, antara lain sebagai berikut:

- 1) Persetujuan kedua belah pihak. Setiap pihak harus sepakat mengenai isi materi akad, tidak adanya unsur paksaan, intimidasi ataupun penipuan.
- 2) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Objek akad harus dapat ditentukan dan dapat dilaksanakan oleh para pihak, bukan hal yang tidak nyata.
- 3) Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Objek akad harus berupa sesuatu yang halal, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan undang-undang.

Dalam mekanisme jual beli *dropshipping* jika dilihat dari perspektif *supplier* dengan *dropshipper* maka akan tampak adanya unsur *samsarah*. Yaitu:

- a) Adanya kesepakatan antara *supplier* dengan *dropshipper*, bahwa *dropshipper* akan memasarkan dan menjualkan produk dari *supplier* tersebut. *Dropshipper* memperoleh izin dari *supplier* untuk memasarkan dan menjualkan produknya atas nama *dropshipper* sendiri.
- b) Adanya *simsar* (makelar) yaitu *dropshipper* sebagai perantara antara *supplier*

⁴⁶ Masyfuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, (Jakarta: CV Haji Masagung, 1993), h. 122.

⁴⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI mengenai Keperantaraan (wasathah) dalam Bisnis Properti No 93/DSN-MUI/IV/2014

dengan konsumen.

- c) Adanya objek barang yang jelas untuk ditransaksikan.

c. Akad *al-Wakalah* Terhadap Praktik Jual Beli *Dropshipping*.

Akad *al-wakalah* ialah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu.⁴⁸

Diantara dalil bolehnya *wakalah* dalam jual beli, firman Allah Ta'ala:

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ ۚ قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ
بَعْضَ يَوْمٍ ۚ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ ۖ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ
فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١٩﴾

“dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?).” mereka menjawab: “Kita berada (disini) sehari atau setengah hari”. berkata (yang lain lagi): “Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun”. (QS. Al Kahfi: 19)

Juga dalam hadits Jabir radhiallahu'anhu, ia berkata:

“Aku berniat untuk pergi ke Khaibar, maka Nabi Shallallahu'alaihi Wasallam bersabda: jika engkau bertemu dengan wakilku, maka ambil darinya 15 wasaq...” (HR. Abu Daud no. 3632, Ad Daruquthni, 4/155).

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

“Ditawarkan kepada Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam beberapa barang. Lalu Beliau memberiku satu dinar dan bersabda: Wahai Urwah, datangilah barang- barang itu dan belilah seekor kambing untuk kita.” (HR. Bukhari no. 3642).

Otoritas wakil terhadap urusan yang dilimpahkan bersifat amanah. Ini berarti

⁴⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 233

wakil tidak harus bertanggung jawab (*daman*) kecuali ada motif ceroboh. Sebab, keberadaan wakil adalah tangan kedua atau asisten (*na'ib*) dari muwakkil dalam urusan yang diwakilkan, sehingga sifat otoritasnya sama dengan muwakkil itu sendiri sebagai tangan pertama, yakni tidak wajib *daman* ketika terjadi kerusakan sesuatu yang berada di bawah otoritasnya.⁴⁹

Akad *al-wakalah* merupakan akad *tabarru'* yang orientasinya bukanlah mencari keuntungan, akan tetapi tolong menolong untuk mengharapkan ridho dari Allah SWT, namun saat ini, akad *al-wakalah* tidak hanya bersifat *tabarru'*, tetapi juga bisa mengambil upah di dalamnya. Sehingga akad ini disebut dengan *al-wakalah bil ujroh*.⁵⁰ Akad *al-wakalah* adalah salah satu akad yang diperbolehkan dalam Islam.⁵¹

Adapun rukun dan syarat *al-wakalah* menurut jumhur (mayoritas) ulama yaitu:

1. *Al-Muwakkil* (Pemberi Kuasa), adalah pemilik yang dapat bertindak dari sesuatu yang diwakilkan. Apabila ia bukan sebagai pemilik yang dapat bertindak, perwakilannya tidaklah sah. Misalnya orang gila dan anak kecil yang belum bisa membedakan.⁵²
2. *Al-Wakil* (yang diberi kuasa) haruslah orang berakal serta mampu melakukan transaksi-transaksi yang dikuasakannya, tidak akan merugikan yang memberi kuasa, dan baligh. Menurut Imam Syafi'i dan golongan madzhab Maliki dan Hanbali tidak sah memberi kuasa mengenai muamalah yang penting kepada anak-anak.⁵³
3. *Al-Muwakkal Fih Al-Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan ialah:
 - a. Menerima penggantian, maksudnya boleh diwakilkan pada orang lain untuk mengerjakannya, maka tidaklah sah mewakilkan sesuatu yang tak boleh diwakilkan seperti mengerjakan shalat, puasa, dan membaca ayat al-Qur'an.
 - b. Dimiliki oleh yang berwakil ketika ia berwakil itu, maka tak boleh mewakilkan sesuatu yang akan dibeli.
 - c. Diketahui dengan jelas dan rinci, maka batal mewakilkan sesuatu yang masih samar, seperti seseorang berkata; "*Aku jadikan engkau sebagai wakilku untuk mengawinkan salah seorang anakku*".⁵⁴
4. *As-Shighah*, yaitu ijab dan qabul. Ijab adalah dianggap sah dengan semua lafal

⁴⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 215. Fatwa DSN-MUI No.52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Wakalah Bil Ujrah

⁵⁰ Wakalah bil ujrah yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian ujrah (fee). Dalam kontrak peserta menyetujui kontribusinya dijadikan *tabarru'* dan digunakan untuk membantu peserta lain yang tertimpa musibah dalam bentuk hibah. Tercantum pula persetujuan kontribusi yang dimasukkan dapat diinvestasikan dan dikelola sesuai dengan prinsip syariah. Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 276

⁵¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI mengenai Wakalah No 10/DSN-MUI/IV/2000

⁵² abiq, *Fiqh Sunnah*, 60

⁵³ Dewan Redaksi Ensiklopedi Islam, *Ensiklopedi Islam*, 170-171.

⁵⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 235

yang menunjukkan pemberian izin. Sedangkan Qabul dianggap sah dengan semua lafal atau perbuatan yang menunjukkan penerimaan, seperti dengan melaksanakan perintah orang yang mewakilkan.⁵⁵

Dari rukun dan syarat al-wakalah di atas dapat di ketahui bahwa praktik jual beli dropshipping ini sesuai dengan akad al-wakalah, yakni:

- a) Adanya orang yang mewakilkan (*muwakkil*), dalam jual beli *dropshipping* ini yang bertindak sebagai *muwakkil* yaitu *supplier*. *Supplier* adalah pihak yang menyediakan barang untuk dijual kembali oleh *dropshipper*. Dan *supplier* adalah pemilik penuh atas barang yang ditransaksikan tersebut.
- b) Adanya orang yang mewakili (*wakil*), dalam jual beli *dropshipping* ini yang bertindak sebagai wakil yaitu *dropshipper*. *Dropshipper* mewakilkan *supplier* untuk memasarkan dan menjual barangnya melalui media *online*.
- c) Adanya *al-Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), yaitu objek yang diperjualbelikan dalam jual beli *dropshipping*. Objek *dropshipping* haruslah memenuhi syarat yaitu; barang tersebut boleh diwakilkan pada orang lain untuk mengerjakannya, barang dimiliki secara penuh oleh *muwakkil* dan barang dapat diketahui jelas oleh kedua belah pihak.
- d) Adanya *as-Shighah*, yaitu ijab dan qabul. Dalam jual beli *dropshipping* ini, kesepakatan terjalin antara *supplier* sebagai penyedia barang dan *dropshipper* sebagai wakil yang memasarkan dan menjualkan barang. Upah atau keuntungan yang didapat *dropshipper* berasal dari perjanjian nilai harga jual antara *supplier* dengan *dropshipper* atau keuntungan tersebut juga bisa diperoleh dari selisih antara harga jual *supplier* kepada *dropshipper* dengan harga jual *dropshipper* kepada konsumen. Dari analisa rukun dan syarat *al-wakalah* di atas terhadap praktik jual beli *dropshipping* secara umum yang terjadi di masyarakat, maka dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli *dropshipping* telah sesuai dengan rukun dan syarat *al-wakalah*. *Dropship* merupakan sebuah aktivitas dimana seseorang berjualan hanya bermodalkan sebuah gambar atau video tanpa memiliki barang yang akan dijual.⁵⁶. Adapun prosedur-prosedur jual beli *dropshipping* yaitu:
 - 1) *Dropshipper* mengiklankan produk dari *supplier* ke berbagai media sosial atau toko online yang telah dibuat. Gambar-gambar dan keterangan yang berkaitan dengan produk yang diiklankan didapat dari pihak *supplier*.
 - 2) Pembeli (konsumen) lalu melihat iklan penjualan barang dari *dropshipper* di berbagai media sosial.
 - 3) Konsumen yang tertarik untuk membeli kemudian menghubungi *dropshipper* dan melakukan order (pesan). Setelah melakukan pemesanan barang pihak

⁵⁵ Ath-Thayyar, Ensiklopedi Fiqh Muamalah, 253.

⁵⁶ Fauzia, "Akad Wakalah dan Samsarah", 326

dropshipper menanyakan ketersediaan barang yang dipesan konsumen kepada *supplier*. Setelah pihak konsumen dan *dropshipper* sepakat melakukan transaksi kemudian konsumen mentransfer sejumlah uang yang telah disepakati kepada *dropshipper*⁵⁷

- 4) Setelah menerima pembayaran dari pihak konsumen, *dropshipper* kemudian meneruskan pesanan barang ke pihak *supplier* dan mentransfer sejumlah harga barang yang telah dipesan konsumen ditambah dengan harga pengiriman barang.
- 5) Setelah *supplier* menerima pembayaran dan pesanan barang dari pihak *dropshipper*, maka pihak *supplier* kemudian memproses pesanan tersebut dengan melakukan packing dan mengirimkan barang tersebut ke alamat konsumen dengan menggunakan jasa pengiriman. Di dalam paket pengiriman barang tersebut ditulis keterangan pengirim adalah pihak *dropshipper* dan penerima adalah pihak konsumen.

Dari prosedur-prosedur *dropshipping* diatas, maka tampak bahwa sistem jual beli *dropshipping* tersebut sesuai dengan akad *al-wakalah*, yaitu:

- a) Adanya kesepakatan kerja sama antara *supplier* (*muwakkil*) dan *dropshipper* (*wakil*), sebelum *dropshipper* mengiklankan produk *supplier* ke berbagai media sosial. *Dropshipper* mendapatkan izin dari *supplier* untuk menjualkan produknya tersebut. Hal tersebut sesuai dengan konsep *al-wakalah* bahwa *wakil* hanya dapat bertindak atas izin dari *muwakkil*.
- b) Dalam jual beli *dropshipping* ini *dropshipper* bertindak atas namanya sendiri dengan mencantumkan nama *dropshipper* sebagai nama pengirimannya, meskipun sebenarnya *dropshipper* adalah wakil dari *supplier* untuk menjualkan barangnya. Karena dalam konsep *al-wakalah* juga terdapat hak (*huquq*) yaitu *wakil* dapat menisbatkan pada dirinya sendiri dalam hal jual beli, *ijarah* dll. Selain itu, jika dilihat dari sudut *al-wakalah*-nya secara normatif praktik sistem jual beli *dropshipping* juga dapat dibenarkan karena praktik tersebut sesuai dengan hukum *al-wakalah al-mutlaqah*. *Al-wakalah al-Mutlaqah* dalam jual beli adalah akad *wakalah* yang tidak dispesifikasikan dengan ketentuan-ketentuan khusus, baik dalam masalah harga, tempat, waktu, penjual, atau pembelinya.

Akad *al-wakalah al-Mutlaqah* dalam penjualan barang, hukumnya sah dengan ketentuan:

- a) Jika tidak ada penawaran yang lebih tinggi dari harga standar (*thaman mithli*), maka penjualan dilakukan dengan harga standar, dan tidak sah jika penjualan di bawah harga standar tersebut, apabila sampai mengalami kerugian yang ekstrem (*ghabnin fahish*). Apabila ada penawaran harga yang lebih tinggi dari harga

⁵⁷ Bima Prabowo dkk, "Tanggung Jawab Dropshipper", 6-7. 121 Ibid.

standar, maka harus dijual dengan harga penawaran tinggi tersebut, dan tidaklah sah apabila penjualan dengan harga di bawahnya, jika sampai mengalami kerugian yang ekstrem. Kerugian yang ekstrem adalah penurunan harga secara umum (*'urf*) tidak dapat ditolerir dalam dunia bisnis. Dengan kata lain, kerugian yang di luar taksiran pebisnis.

- b) Penjualan dilakukan dengan sistem cash (*hallan*). Sebab, konsekuensi akad yang dimutlakkan adalah bersifat cash bukan kredit berdasarkan kebiasaan umum yang berlaku dalam jual beli.
- c) Penjualan barang dilakukan dengan mata uang lokal. Sebab, mata uang lokal merupakan kebiasaan umum dalam jual beli yang menjadi rujukan ketika akan dimutlakkan.⁵⁸ Selama ini, secara umum praktik jual beli *dropshipping* telah dilakukan dengan:
 - 1) penjualan barang *dropshipper* kepada konsumen lebih tinggi dari harga awal dari *supplier*,
 - 2) penjualan dalam sistem ini dilakukan dengan pembayaran dimuka dengan sistem cash atau tunai.
 - 3) karena sistem ini banyak dilakukan oleh masyarakat kalangan menengah kebawah dengan modal yang pas-pasan maka sistem jual beli *dropshipping* ini banyak dilakukan hanya dalam lingkup wilayah lokal saja, jadi pembayarannya juga dilakukan dengan mata uang lokal.

Lahirnya akad jual beli apabila adanya kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu. Dalam hal ini akad jual beli dropship dapat terjadi apabila adanya kesepakatan dalam suatu perjanjian antara pihak pertama yaitu supplier dengan pihak kedua yaitu dropshipper. Hingga saat ini, belum ada peraturan yang mengatur secara langsung mengenai jual beli dropship. Namun, keabsahan transaksi ini bisa dilihat dari beberapa ketentuan perjanjian yang terdapat dalam KUHPerdata/BW dan Undang- Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Jual beli dropship tidak terlepas dari konsep jual beli secara mendasar yang tercantum dalam Pasal 1457 KUH Perdata yang menjelaskan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.⁵⁹

Jual beli dropship tidak jauh berbeda dengan proses jual beli konvensional. Perbedaan yang mencolok antara transaksi jual beli konvensional dengan jual beli dropship adalah pada jual beli konvensional pembeli dan penjual bertemu dan bertatap muka secara langsung dan pada jual beli secara dropship penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung melainkan dilakukan secara online.

⁵⁸ Tim Laskar Pelangi, Metodologi Fiqih Muamalah, 211-212.

⁵⁹ Bima Prabowo, Ery Agus Priyono dan Dewi Hendrawati Tanggung Jawab ., h. 3

Selain itu dalam jual beli biasa, umumnya penjual dan pembeli melakukan jual beli secara langsung tanpa perantara. Kalau pun menggunakan perantara, maka jual beli itu menggunakan bantuan makelar. Sementara itu, dalam jual beli dropship penjual mengambil barang dari supplier untuk kemudian dikirim ke pembeli. Adanya kesamaan antara jual beli konvensional dengan jual beli dropship ini membuat konsep perjanjian dalam KUHPerdata dapat juga diterapkan dalam jual beli dropship. Meskipun demikian, perlu juga merujuk ketentuan transaksi elektronik sebagai mana yang diatur dalam Undang – Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE).

Ketentuan yang ada dalam undang-undang ini dapat digunakan sebagai penunjuk keabsahan jual beli online. Pasal 1 ayat (2) Undang–Undang ITE menyebutkan bahwa Transaksi Elektronik adalah perbuatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan Komputer, jaringan Komputer, dan/atau media elektronik lainnya.

Perjanjian jual beli yang terdapat dalam jual beli konvensional dan jual beli biasa juga memiliki makna yang sama. Hal ini sebagaimana di atur dalam Pasal 1313 KUH Perdata yang berbunyi: “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.

Seperti halnya perjanjian pada umumnya, perjanjian jual beli dropship dapat tercapai jika syarat – syarat sahnya suatu perjanjian sudah terpenuhi. Syarat sahnya suatu perjanjian tersebut adalah yang tercantum dalam Pasal 1320 KUH Perdata, yaitu: sepakat mereka yang mengikat sendiri, kecakapan untuk membuat suatu perjanjian, Suatu hal tertentu dan sebab yang halal.

Jika keempat syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata dipenuhi dalam perjanjian jual beli dropship maka telah terjadi perjanjian diantara mereka yang menimbulkan hubungan hukum yang berakibat timbulnya hak dan kewajiban bagi masing- masing pihak

Keberadaan suatu kontrak atau perjanjian jual beli termasuk juga jual beli dropship juga tidak terlepas dari asas-asas yang mengikatnya, untuk mencapai kata sepakat dalam perjanjian, para pihak terkait harus sama-sama memiliki i'tikad baik dan memberikan kebebasan untuk menentukan hal-hal apa saja yang harus dicantumkan dalam perjanjian tanpa adanya paksaan, sebab perjanjian ini akan berlaku sebagai suatu undang-undang bagi para pihak yang sepakat membuatnya.

Asas *Pacta Sunt Servanda* adalah salah satu asas yang ada dalam perjanjian. Asas *Pacta Sunt Servanda* (asas janji itu mengikat) adalah bahwa dalam suatu perjanjian yang paling penting adalah isinya yakni keterikatan para pihak dalam perjanjian adalah keterikatan kepada isi perjanjian yang ditentukan oleh para pihak sendiri atau dianggap ditentukan oleh para pihak sendiri, maka orang sebenarnya terikat kepada janjinya sendiri, janji yang diberikan kepada pihak lain dalam perjanjian. Jadi orang terikat bukan karena ia menghendaki tetapi karena ia memberikan janjinya.⁶⁰

⁶⁰ J. Satrio, *Hukum Perikatan*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), h. 369

Pasal 1313 Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUH Perdata) menyatakan bahwa perjanjian adalah: suatu perbuatan dengan mana 1 (satu) orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap 1 (satu) orang lain atau lebih.⁶¹ Pada hakekatnya, perjanjian adalah hubungan hukum antar dua belah atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum.⁶² Dua pihak itu maka akibat hukumnya si pelanggardapat dikenakan akibat hukum atau sanksi.

Akad dapat dikatakan sah apabila akad tersebut memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Akad jual beli dapat dilaksanakan jika sudah terjadinya kesepakatan antara penjual dengan pembeli. Apabila penjual, pembeli dan *dropshipper* sama-sama sudah menyepakati jual beli, maka akan terjadi pelaksanaan akad. Setelah terjadi pemesanan dalam jual beli dropship, selanjutnya maka pembeli akan diminta mentransfer sejumlah uang senilai harga barang dan biaya pengiriman barang kepada *dropshipper* dan *dropshipper* akan mentransfernya ke penjual. Jika telah mentransfer sejumlah uang tersebut, maka penjual akan mengirim barang ke alamat pembeli dengan menggunakan nama *dropshipper* sebagai pengirim. Sebagaimana telah peneliti sebutkan sebelumnya, bahwa dalam perjanjian jual beli dropship menimbulkan hubungan hukum para pihak diantaranya adalah *dropshipper* dengan konsumen. Akibat dari hubungan hukum *dropshipper* dengan konsumen tersebut timbullah adanya hak dan kewajiban antar pihak yang bersangkutan.

Kewajiban pihak penjual dan pihak pembeli diatur dalam pasal 1473 –1518 KUH Perdata, yaitu:

a. Kewajiban Penjual

Kewajiban penjual adalah sekaligus merupakan hak pembeli karena perjanjian jual beli ini merupakan perjanjian timbal balik. Ada 2 kewajiban bagi penjual yang tercantum dalam pasal 1474 KUH Perdata) yaitu: menyerahkan hak milik atas barang yang diperjual belikan dan menanggung kenikmatan tentram atas barang tersebut dan menanggung terhadap cacat – cacat yang tersembunyi.

b. Kewajiban Pembeli

Kewajiban utama pembeli adalah membayar harga pembelian pada waktu dan tempat sebagaimana ditetapkan menurut perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1513 KUH Perdata. Jika pada waktu pembuatan persetujuan tidak ditetapkan maka si pembeli harus membayar ditempat dan pada waktu dimana penyerahan dilakukan (Pasal 1514 KUH Perdata). Undang – Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang selanjutnya disebut sebagai UUPK menjamin perlindungan bagi pihak konsumen yang biasanya berada di posisi tawar yang rendah.

⁶¹ R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: PradnyaParamita, 2009), Pasal 1313

⁶² Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum*, (Yogyakarta: Liberty, 1990), h. 97

hak – hak konsumen diatur dalam pasal 4 UUPK. Hak – hak konsumen dalam jual beli dropship ini jika dikaitkan dengan pasal 4 UUPK cukup banyak, seperti pada Pasal 4 UUPK huruf b dimana konsumen yang dalam hal ini adalah pembeli berhak untuk memilih barang dan mendapatkan barang sesuai dengan harga dan jamina yang di janjika pihak penjual. Pasal 4 huruf c UUPK menjelaskan bahwa konsumen juga berhak untuk mendapatkan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai barang yang akan diperjual belikan terlebih dalam transaksi jual beli dengan sistem dropship konsumen tidak melihat barang yang dijual secara langsung sehingga informasi tersebut sangat berarti bagi pembeli.

Pasal 4 huruf h UUPK menjelaskan bahwa konsumen mempunyai hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya. Pembeli juga mendapatkan hak untuk didengar keluhan dan pendapatnya mengenai barang yang telah dibelinya (Pasal 4 huruf d UUPK).

Pasal 19 ayat (1) Undang – Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan konsumen mengatakan bahwa “Pelaku usaha bertanggung jawab memberikan ganti kerugian konsumen akibat mengonsumsi barang dan/atau jasa yang dihasilkan atau diperdagangkan”

Melihat substansi Pasal 19 ayat (1) tersebut dapat diketahui bahwa tanggung jawab dropshiper sebagai pelaku usaha meliputi: tanggung jawab ganti kerugian atas kerusakan, pencemaran, dan kerugian konsumen. Berdasarkan hal ini, maka adanya produk barang dan/atau jasa yang cacat bukan merupakan satu-satunya dasar pertanggungjawaban pelaku usaha. Tanggung jawab pelaku usaha meliputi segala kerugian yang dialami konsumen sebagaimana yang di atur dalam Pasal 7 huruf f UUPK menyebutkan bahwa pelaku usaha berkewajiban untuk memberi kompensasi, ganti rugi, dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan konsumen tidak sesuai dengan perjanjian.

Pihak konsumen berhak untuk mendapatkan produk yang sesuai dengan perjanjian dan sesuai dengan apa yang diiklankan oleh pihak dropshiper karena konsumen telah melakukan kewajibannya yaitu membayarkan sejumlah uang untuk membeli barang tersebut. hal tersebut sesuai dengan apa yang telah diatur oleh UUPK pada Pasal 4 huruf b, yang menyebutkan bahwa konsumen mempunyai “hak untuk memilih dan mendapatkan barang dan/atau jasa sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.

Baik pihak konsumen dan pihak dropshiper, keduanya harus sama-sama menyeimbangkan hak dan kewajiban masing-masing. Dropshipper harus memberikan hak pembeli sebagai konsumen sebagai mana yang ada dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan baru kemudian dropshipper akan mendapatkan haknya. Begitu pula sebaliknya. Pembeli harus menjalankan kewajibannya dan mendapatkan apa yang menjadi hak-haknya.

Perlindungan Hukum

Besarnya minat para pengguna internet di Indonesia untuk memilih transaksi online sebagai solusi yang mudah untuk memenuhi kebutuhannya yakni ketidak sesuaian produk yang pasarkan secara online dengan produk yang akan diterima oleh pembeli. Tercatat dalam situs cekrekening.di pada tahun 2018 jumlah laporan penipuan online yang masuk sebesar 16.678 laporan dan sekitar 14.000 diantaranya adalah tindak penipuan transaksi jual-beli online sedangkan sisanya berupa penipuan investasi, prostitusi online, undian palsu, pemerasan dan lain-lain.

Perlindungan hukum merupakan suatu upaya untuk melindungi kepentingan seseorang serta bertujuan untuk memberikan perlindungan kepada masyarakat.⁶³ Perlindungan hukum terhadap konsumen dalam jual beli melalui media elektronik dengan menggunakan sistem dropship dapat dilakukan secara preventif dan represif.⁶⁴ Perlindungan hukum secara preventif dalam jual beli dengan menggunakan sistem dropship ini berfungsi untuk mencegah agar konsumen tidak dirugikan. Perlindungan secara preventif yang dapat diberikan pelaku usaha dalam melindungi konsumen yaitu dengan melaksanakan kewajiban sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen (UUPK) khususnya yang tercantum pada Pasal 7 yang mengatur kewajiban pelaku usaha dan Pasal 8 yang mengatur tentang perbuatan yang dilarang bagi pelaku usaha. Berdasarkan peraturan tersebut, jika pelaku usaha memenuhi kewajiban sebagaimana yang tercantum pada Pasal 7 UUPK khususnya pada huruf a yaitu pelaku usaha harus beritikad baik dalam melakukan usahanya, maka dapat mencegah terjadinya wanprestasi pada suatu perjanjian. Yang dimaksud dengan Itikad baik dalam suatu perjanjian, bahwa suatu perjanjian hendaklah dilakukan dengan niat yang baik, jujur dan bersih sehingga, dalam pelaksanaannya nanti tercermin kepastian hukum dan rasa adil bagi para pihak yang terikat dalam perjanjian tersebut. Apabila pelaku usaha menghindari larangan sesuai yang tercantum pada Pasal 8 UUPK, serta melaksanakan kegiatan dengan berdasarkan ketentuan transaksi elektronik sebagaimana yang diatur dalam UU ITE maka hak-hak konsumen akan terpenuhi dan dapat mencegah terjadinya pelanggaran terhadap hak-hak konsumen.⁶⁵

Adapun, perlindungan hukum secara represif dalam hal penyelesaian sengketa dibagi menjadi dua yaitu melalui jalur litigasi,⁶⁶ dan non litigasi.⁶⁷

⁶³ S.Rahardjo,. *Permasalahan Hukum di Indonesia*.(Alumni, 1983)

⁶⁴ P.M.Hadjon, *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat Indonesia*. Percetakan M2 Print (2007).

⁶⁵ Setyawati, D. A., Ali, D., & Rasyid, M. N. *Perlindungan Bagi Hak Konsumen dan Tanggung Jawab Pelaku Usaha dalam Perjanjian Transaksi Elektronik*. Syiah Kuala Law Journal, (2017). 1(3), 33–51

⁶⁶ Penyelesaian Sengketa Melalui Jalur Litigasi, bahwa setiap orang yang merupakan konsumen dari internet yang mengalami kerugian dapat mengajukan gugatan melalui lembaga pengadilan sesuai dengan Pasal 38 UU ITE menjelaskan bahwa para pihak dapat menggugat apabila dalam penyelenggaraan transaksi elektronik merugikan pihak lain. Para pihak yang mengalami kerugian dapat menuntut pelaku usaha dengan Pasal 1244 KUHPer serta Pasal 28 ayat (1) UU ITE diancam pidana sebagaimana diatur dalam Pasal 45 A ayat (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2016 Tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik. N. Wahyuni,. *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Melalui Penyelesaian Sengketa Akibat Janji Iklan Perumahan*. Jurnal Transparansi Hukum, (2018) 1(1), 19–36

KESIMPULAN

Konsep transaksi *dropshipping* dilakukan dengan transaksi jual beli dengan memesan produk/jasa secara *online* dimana penjual (*dropshipper*). *Dropshipper* tidak menyimpan barang ataupun mengurus pengiriman barang ke konsumen, sehingga tidak harus membeli barang dahulu atau stok barang. Setelah konsumen membayar lunas sejumlah uang atas barang yang diinginkan, *dropshipper* kemudian membayar harga kepada pemilik barang sesungguhnya (*supplier*) yang selanjutnya *supplier* akan mengirimkan barang langsung kepada konsumen dengan berlabelkan *dropship* (toko *online*).

Agar jual beli dropship menjadi sah, maka ada beberapa akad yang digunakan yakni akad *salam*, akad *Samsarah*, dan akad *Wakalah*. Dalam Kajian Yuridis hingga saat ini, belum ada peraturan yang mengatur secara langsung mengenai jual beli *dropship*. Namun, keabsahan transaksi ini bisa dilihat dari beberapa ketentuan perjanjian yang terdapat dalam KUHPerdata/BW dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen serta Undang – Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE). Jual beli dropship tidak terlepas dari konsep jual beli secara mendasar yang tercantum dalam Pasal 1457 KUH Perdata yang menjelaskan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

⁶⁷ Sedangkan, penyelesaian sengketa Melalui Jalur Non Litigasi yakni Penyelesaian dari permasalahan konsumen menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen, dapat dipecahkan melalui jalan peradilan maupun non-peradilan. Penyelesaian sengketa konsumen di luar pengadilan menurut Pasal 47 UUPK diselenggarakan untuk mencapai kesepakatan mengenai bentuk dan besarnya ganti rugi dan/atau mengenai tindakan tertentu untuk menjamin agar kerugian yang dialami konsumen tidak akan terjadi kembali atau tidak akan terulang kembali. Penyelesaian dengan cara non- peradilan bisa dilakukan melalui Alternatif Resolusi Masalah (ARM) di LPKSM, BPSK, Direktorat Perlindungan Konsumen atau lokasi- lokasi lain baik untuk kedua belah pihak yang telah disetujui. N. Wahyuni,. *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Melalui Penyelesaian Sengketa Akibat Janji Iklan Perumahan*. Jurnal Transparansi Hukum, (2018) 1(1), 19–36

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Awwal Sarker,. “Islamic eusiness Contracts, Agency Problem And The Theory Of The Islamic Firm”, International Journal of Islamic Financial Services, (Vol. 1 No.2, 1999)
- Abdul Aziz, Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro, Yogyakarta: Graha Ilmu,2008
- Ahmad Syafii, Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller, Bisnis yang Sederhana, Dinamis, dan Atraktif. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013.
- Ahmad Wardi Muslich, Fiqih Muamalah (Jakarta: Amza, 2010)Alexander Sinclair, The Drop Shipping Guide, How to Start Your Drop Shipping Business without the Learning Curve, Quite Right, 2012. Andrew Youderian and Mark Beranda Agency, Dropshipping: Cara Mudah Bisnis Online (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Islam* (Depok : Herya Media, 2015)
- Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009)
- Arif Purkon, Bisnis Online Syariah. Jakarta: Gramedia, 2014.
- Budi Sutedjo Dharma Oetomo, Perspektif e-business Tinjauan Teknis, Manajerial dan strategis. Yogyakarta : 2001
- Catur Hadi Purnomo, Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013.
- Cita Yustisia, , et al. Buku Pintar Bisnis Online dan Transaksi Elektronik Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013.
- David Howart, Dropshipping for Profit. (Amazon Digital Services,Inc, 2012.
- Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2012)
- Feri Sulianta, Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014.
- Gemala Dewi, Hukum Perikatan Islam di Indonesia .Jakarta : Prenada Media, 2005
- Hayes, The Ultimate Guide to Dropshipping. Lulu Publishing Services, 2013.
- Haris Faulidi Asnawi, Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam,Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004.
- Haris Faulidi Asnawi, Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam,Yogyakarta:

Magistra Insania Press, 2014.

- Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013)
<https://pengusahamuslim.com>, diakses 2 Oktober 2020.
- Hukum Ekonomi Syari'ah, Kencana Prenada Media Group: Jakarta, 2009.
- Jusmaliani, *Bisnis berbasis syariah*. Penerbit: Bumi Aksara.2008.
- J. Satrio, Hukum Perikatan, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek)
- Muhammad, *Pengantar Bisnis Syariah*, (Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2019)
- Muhammad Arifin Badri, Jual Beli Sistem Dropshipping, No. 156 Ed. 9 Th ke-14
Majalah Furqon: 2015
- Masyfuk Zuhdi, Masailul Fiqhiyah, Jakarta: CV Haji Masagung, 1993.
- M.Hadjon,P. (2007). Perlindungan Hukum Bagi Rakyat Indonesia. Percetakan M2Print
- Norazlina, Zainul, et al. "*E-Commerce From An Islamic Perspective*", *Electronic Commerce Research And Applications*. (Vol. 3, 2004)
- Onno W. Purbo dan Aang Wahyudi, Mengenal E-commerce (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2000), h. 2, Anastasia Diana, Mengenal E-commerce, Andi, Yogyakarta a. 2001
- Oni Sahroni, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta : Republika Penerbit, 2019)
- PPHIMM, Kompilasi Wahyuni, N. (2018). Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Melalui Penyelesaian Sengketa Akibat Janji Iklan Perumahan. Jurnal Transparansi Hukum, 1(1).
- R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Jakarta: Pradnya Paramita, 2009.
- R. Abdul Djamil, Hukum Islam: Asas-Asas Hukum Islam, (Bandung: Mandar Maju, 1992
- Rahardjo, S. (1983). Permasalahan Hukum di Indonesia. Alumni Sudikno
- Mertokusumo, Mengenal Hukum, (Yogyakarta: Liberty, 1990.
- Sutan Remy jahdeini,, *Perbankan SyariahProduk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana Prenamedia Group,2014)
- Setyawati, D. A., Ali, D., & Rasyid, M. N. (2017). Perlindungan Bagi Hak Konsumen dan Tanggung Jawab Pelaku Usaha dalam Perjanjian Transaksi Elektronik. Syiah Kuala Law Journal, 1(3)

Tim Laskar Pelangi, Metodologi Fiqih Muamalah: Diskursus Metodologis Konsep Interaksi Sosial Ekonomi, Kediri: Lirboyo Press, 2013.

Wahana Komputer, Membangun Usaha Bisnis Dropshipping, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013.

Wahbah Zuhaili, *Al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*, (Damaskus: Daar al Fikr, 1989) jilid I, IV, V, cetakan III,

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.

Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2016 Tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.