

ANALISIS TRANSAKSI JUAL BELI PADA MARKETPLACE SHOPEE DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Siti Komara dan Daimah

Institut Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon

Email : arrarhamiz99@gmail.com dan marwadaimah@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui, relevansi antara aturan pada aplikasi market place shopee dan aturan jual beli salam, dan untuk bagaimana relevansi antara pelaksanaan jual beli online pada aplikasi market place shopee dengan pelaksanaan jual beli salam. Jual beli salam ialah jual beli yang dilakukan dengan cara pesanan artinya pengiriman barangnya ditunda pada waktu tertentu atau yang telah disetujui bersama antara kedua belah pihak yang berakad dan sistem bayarnya dilakukan sebelum barang dikirim atau pada saat berakad, sama seperti pada transaksi jual beli online yang berlangsung di aplikasi marketplace shopee karena transaksi yang berlangsung tidak bertemu langsung antara produsen dan konsumen melainkan menggunakan media internet. Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Sumber data yang digunakan yakni: sumber data sekunder yang didapat dari konsumen yaitu berupa testimoni dan penjual yang memakai aplikasi market place shopee serta sumber lainnya yang relevan. Teknik pemerolehan data dengan cara: wawancara serta studi kepustakaan. Dari hasil penelitian, diperoleh beberapa kesimpulan yaitu: 1) pada hubungan antara aturan jual beli online yang terdapat pada aplikasi market place shopee memiliki kemiripan dengan aturan yang terdapat pada norma jual beli salam, kemudian 2) kaitan pelaksanaan pada aplikasi market place shopee memiliki kemiripan juga dengan pelaksanaan pada jual salam. ditinjau dari Fatwa DSN MUI No. 5/DSN-MUI/IV /2000 tentang jual beli salam maka praktik jual beli melalui online pada aplikasi market place shopee mempunyai kesesuaian dengan jual beli dalam islam selama unsur-unsur ke-syariahan seperti hak konsumen dan lainnya dalam praktik jual beli.

Kata kunci : *Shopee, Marketplace, Droshipping, Akad*

Pendahuluan

Informasi menjadi sebuah kebutuhan yang pokok, agar dapat terus memperbaharui biasanya mencari dan mendapatkannya melalui media cetak, elektronik dan internet (Pramadita, 2017). Salah satu yang dapat dimanfaatkan dari internet ialah untuk berbisnis atau yang dikenal sebagai bisnis online. Bisnis online adalah setiap aktivitas yang berkaitan dengan kegiatan berbisnis (jual beli) yang memanfaatkan media internet untuk menggapai tujuannya. Dengan internet, berbagai aktivitas dapat

dilakukan secara lebih mudah, coba bandingkan dengan 20 tahun yang lalu. Berkat kemajuan IT dan Teknologi, di Indonesia tidak sedikit anak-anak muda yang menjadi pebisnis dalam bidang dunia digital. Seperti dikutip dari okezone.com “Akhir-akhir ini bisnis online kian menyebar di Tanah Air, hal ini tidak lepas dari kuantitas pemakai internet yang terus meningkat.” Menurut Managing Director lakubgt.com, Kuntowiyoga, sekarang ini jumlah pemakai internet dikuasai oleh kawula muda Sekira 40 persen pemakainya berumur 18-23 tahun dan 35 persen lainnya berumur kisaran 25-35 tahun. Tidak mengherankan jika semakin banyak intensifan bisnis online dari golongan mahasiswa.

Alternatif yang digunakan dalam internet salah satunya yakni internet marketing yang akhir-akhir ini sedang booming adalah jual beli online dengan memakai sistem dropship. Sistem ini mampu menjawab masalah-masalah yang ditakuti dalam berbisnis seperti terbatasnya waktu, tempat ataupun modal. Dropshipping ialah penjualan produk yang mengizinkan dropshipper menjual barang kepada pelanggan hanya bermodalkan gambar dari supplier/took (tanpa harus menyetok barang) dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh dropshipper atau persetujuan harga bersama antara supplier dengan dropshipper. Alur transaksi jual beli dengan sistem dropship secara umum digambarkan pada diagram berikut:



Grafik 1
Pola dropshipping secara umum

Dalam Islam sendiri jual beli termasuk dalam bidang muamalah. Pengertian muamalah dalam pengertian luas adalah ketentuan Allah untuk mengatur manusia dalam relasinya dengan urusan duniawi dan definisi pengertian muamalah pemahaman sempit adalah norma-norma Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia.

dalam asosiasinya dengan cara mendapatkan serta mengembangkan harta benda (Suhendi, 2010). Jual beli sangat dianjurkan dalam Islam, seperti dalam firman Allah Q.S An-Nisa : 29

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan jalan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu (Departemen Agama, 2006).”*

Menurut Jumhur Ulama salah satu yang menjadi rukun dan syarat sah nya jual beli adalah ijab serta qabul, yang mana ada ketentuan yang berimplikasi dengan ijab serta qabul ini. yakni ijab dan qabul ini dilaksanakan dalam satu lembaga (tempat) atau dengan sebutan lain dalam melaksanakan jual beli dikerjakan secara bertemu antara dua pihak yaitu penjual dan pembeli maka terbentuklah ijab dan qabul dalam jual beli ini disatu tempat.

Jual beli online selama itu tidak bertentangan dengan syariat Islam misalnya tidak menjual barang yang haram dan tidak mendatangkan rugi kepada salah satu pihak maka dalam hal ini diperbolehkan. Namun dilihat dari sisi akadnya, konsep jual beli online, menimbulkan faal baru dalam hukum Islam. Konsep jual beli online yang tidak mengharuskan para pelakunya berada dalam satu lembaga (tempat) untuk saling bertatap muka langsung dalam melaksanakan jual beli bisa memunculkan perdebatan, dimana akan mempengaruhi hukum jual beli online dengan sistem dropshipping dalam persepsi hukum Islam.

Metode Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu penelitian yang di tujukan untuk mendapatkan data-data terkait status fenomena yang ada, yakni kondisi gejala berdasarkan apa adanya ketika penelitian di lakukan (Arikunto, 2010). Menurut Boedi Abdullah “Penelitian kualitatif adalah ragam penelitian yang invensi-invensinya tidak didapatkan melalui langkah statistik atau corak hitungan lainnya” (Boedi Abdullah, 2010).

Menurut Sugiyono penelitian kualitatif merupakan langkah-langkah penelitian yang dipakai untuk meneliti pada keadaan obyek yang alamiah dimana peneliti

bertindak sebagai instrument kunci, teknik pengambilan data dikerjakan dengan cara triangulasi, analisis data bersifat deduktif dan perolehan penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2013).

Hasil dan Pembahasan

1. Sekilas Tentang Shopee

Shopee adalah forum diskusi & jual beli terbesar di Indonesia. Shopee adalah tempat bagi siapapun untuk mendapatkan setiap hal yang mereka butuhkan. Jutaan orang menggunakan Shopee untuk melacak informasi, ilmu, berkumpul bersama komunitas baru, sehingga jual beli ragam barang dan jasa apapun dengan harga terbaik.

Shopee dialokasi menjadi dua macam lembaga yaitu forum & forumjual beli (FJB). Forum merupakan tempat untuk membahas segala hal. FJB adalah tempat untuk bernegosiasi jual beli segala ragam produk. Forum diskusi Shopee kerap memberikan bahan yang tidak dapat di temukan di portal-portal berita lain. FJB Shopee juga terbukti menjadi tempat terlengkap untuk menemukan berbagai jenis produk & jasa.

Di Shopee juga tercipta jargon & sebutan-sebutan khas yang pada akhirnya menjadi budaya pemakai internet di Indonesia. Diantaranya adalah juragan, Pertamax, Rekber, COD, dan istilah-istilah lainnya. Shopee dibangun 6 November 1999 oleh tiga kawula muda warga negara Indonesia yang sedang meneruskan pendidikan di Seattle, Amerika Serikat. Mulanya Andrew Darwis, Ronald, dan Budi membangun Shopee untuk menyelesaikan tugas studi mereka. Shopee sendiri memiliki tujuan untuk menyembuhkan perasaan rindu mahasiswa Indonesia di luar negeri akan Indonesia melalui deklarasi Indonesia yang di terjemahkan.

Di tahun 2006 Shopee terpaksa berubah domain dari .com menjadi.us karena penyebaran virus Brontok yang menyerang situs-situs besar Indonesia termasuk Shopee. Sejak itulah alamat situs Shopee berubah menjadi Shopee.us, yang sekaligus mengartikan bahwa Shopee atau kita.

Pada tahun 2008, Andrew darwis dengan ken dean Dean lawadinata sepakat untuk mengurus Shopee secara professional. Situs Shopee, personel&infrastruktur yang terkait akhirnya dibawa ke Indonesia pada tahun sekarang.

Di Indonesia, kantor Shopee pertama berlokasi di daerah mangrove besar, yang di bantu dengan 2 orang profesional. Dibawah naungan PT. Darta Media Indonesia, hal pertama yang dikerjakan Shopee adalah melaksanakan rebranding. Patuh terhadap UU ITE (Undang-undang informasi dan transaksi elektronik) yang berfungsi dan mendorong perilaku berinternet sehat, Shopee memutuskan untuk tidak membuka dua forum Kontroversial yakni BB17 (Buka-bukaan 17 tahun) serta fight club. Langkah tersebut dihargai oleh pemakai internet Indonesia, hal tersebut dicirikan dengan meningkatnya member Shopee sampai 300% dengan kuantitas member sebanyak 1,2 juta.

Pada tahun 2009 untuk menyeimbangkan kebutuhan terhadap hal ini, sehingga kantor Shopee beralih ke area melawai. Disini tenaga profesional Shopee bertambah mencapai lebih dari 60 orang. Sejak tahun 2009, Shopee menjadi pemain penting di ranah online Indonesia. Shopee Menerima banyak penghargaan “*The Best Innovation in Marketing*” dengan “*The Best Market Driving Company*” oleh marketing magazine, serta “*The Greatest Brand of the Decade*” (2009-2010) oleh mark plus inc. Shopee dengan berbesar hati berada diranking 1 kelompok situs komunitas, serta merupakan situs local nomor 1 di Indonesia, menurut Alexa.

Tahun 2011 Shopee memulai kolaborasinya dengan global Digital prima, sebuah perusahaan Indonesia yang berfokus untuk mengembangkan industri digital dan konten local Indonesia. Kolaborasi ini memajukan perkembangan Shopee yang lebih agam lagi, dilihat dari segi infrastruktur, tenaga profesional serta jejaring bisnisnya dalam upaya menjadi situs nomor 1 di Indonesia dan pemain global online didunia. Mengimbangi ekspansi, Shopee pun mengalihkan kantor utamanya ke tower palma dan menjulukinya *Shopee Playground*.

Tanggal 26 mei 2012 menjadi saksi perjalanan Shopee dimana Shopee kembali menggunakan alamat situs resmi Shopee.com dan Shopee.co.id, ini dilakukan untuk kembali memperkuat citra Shopee sebagai situs yang bervisi global namun tetap memiliki identitas Indonesia. Agar senantiasa relevan dengan mode dunia digital, pada mei 2014 Shopee kembali meluncurkan versi baru yang dinamakan *Shopee Evolution*. Pada versi ini Shopee muncul lebih segar, berkelas serta clean. membuat pengetahuan yang lebih bersifat intuisi, fitur pencarian yang

lebih berbobot di forum serta forum jual beli (FJB). Ini dilaksanakan untuk menaikkan member Shopee yang sudah memperoleh lebih dari 6,5 juta member.

2. Sub-Forum Jual Beli Dalam Shopee

Forum tempat para pemakai Shopee bisa menjual dan/atau membeli suatu barang/jasa yang diinginkan. Forum ini adalah salah satu forum utama Shopee, bisa ditinjau dari jumlahnya sub-forum yang terdapat di forum ini. Barang/jasa yang di jual di forum ini bermacam-macam, mulai dari kaos oblong seharga Rp50.000,- (*lima puluh rubi rupiah*) hingga dengan hak kepemilikan tanah seharga Rp260.000.000.000,- (*dua ratus enam puluh miliar rupiah*).

Forum Jual Beli atau FJB memiliki sub-forum seperti Antik, *Baby & Kids stuff*, Buku, CD& DVD, Computer, *Fase & Body care*, *Flora & fauna*, *Furniture*, *Hardware & Tools*, *Musical Instrument*, Peralatan kantor, Perhiasan & jam tangan, *Services*, *Ticket Event*, *Toys & Hobbies*, Video Games, *Review*, Bola, *Art & Design*, *Bisnis Industry & supplier*, *Camera & Aksesoris*, *Collectibles*, *Elektronik*, *Fashion & mode*, *Food, drink & medicine*, *Handphone & PDA*, Kerajinan tangan, Otomotif, Peralatan rumah tangga, *Property*, *Sports equipment*, *Tour & travel*, *Web hosting & servies*, *Readme*, *Others* dan *Feedback* dan testimonial.

3. Tata Cara Menjadi Member dalam Forum Shopee

Untuk menjadi seorang member di dalam forum ini , diperlukan beberapa langkah yang harus dilakukan. Langkah langkah tersebut adalah:

- 1)Masuk ke dalam situs Shopee yaitu www.shopee.co.id
- 2)Setelah masuk ke dalam *website* maka akan disuguhkan tampilan seperti berikut:
- 3)Klik sign in kemudian pilih *sign up now*.
- 4)Kemudian akan di minta untuk mengisi data adata form seperti berikut:
 - Pada nomor 1 masukan username Shopee yang kalian inginkan . boleh nama asli ataupun dengan nama unik lainnya.(ex:bacaacab; siapasaya; apanih; lalala123 ; dsb).
 - Pada nomor 2 isikan gabungan *password* kalian dan ulangi di kolom sebelahnya. Semakin banyak huruf/angka/symbol yang kalian gunakan semakin baik.
 - Pada nomor 3 masukan alamat email kalian dua kali di kotak yang bersebalahan.

- Pada nomor 4 tulis ulang ketikan kode CAPTCHA pada kotak yang telah ada.
- Jika *username* yang kalian masukan invalid padahal kalian telah melaksanakan pengisian dengan benar, bisa jadi *username* yang kalian masukan sudah ada yang menggunakan, cari kembali atau buat nama yang lainnya.
- Pastikan nama *username* digunakan untuk tidak sembarangan karena username yang di daftarkan tidak akan bisa di re-name. terlebih jika username itu sudah didaftarkan sebagai prime ID”.
- Jika username tidak hanya 1 kata maka pakailah tanda sambung menggunakan “titik” seperti contoh di atas.
- Pastikan email yang digunakan adalah email yang benar untuk memperlancar proses eksekusi nantinya:
 1. Masukan gender
 2. Masukan nama asli
 3. Masukan nomer *handphone*
 4. Masukan tanggal, bulan dan tahun lahir
 5. Masukan lokasi tempat tinggal
 6. Centang kedua-duanya atau kosongkan keduanya juga tidak apa apa
 7. Lalu klik SUBMIT.

4. *Dropship* dalam Shopee

Shopee adalah salah satu ruang belanja online (*e-commerce*) terbesar di Indonesia, dimana terdapat puluhan bahkan ratusan atau bahkan ribuan transaksi perharinya yang dihasilkan dari pedagang maupun pembeli yang bertemu dalam forum tersebut. Dengan melihat kenyataan tersebut. Dengan melihat kenyataan tersebut, maka tidak bisa dihindari bahwa wabah bisnis online yang sedang trend saat ini dapat di jadikan sebagai alternative untuk melakukan usaha perdagangan yang tidak memerlukan sebagai alternative untuk melakukan usha perdagangan yang tidak memakai tempat tertentu secara lebih spesifik.

Didalam sub-forum jual beli yang terdapat dalam forum Shopee, terdapat banyak penjual dan pembeli yang menjual atau mengiinkan suatu barang. Cara

yang dapat dilakukan adalah dengan membuat sebuah thread didalam FJB Shopee dengan tata cara sebagai berikut, sebagai contoh:

1. Pertama, silahkan anda kunjungi www.shopee.co.id silahkan anda sign in menggunakan nama pengguna serta kata kunci yang sudah dibuat ketika melakukan pendaftaran.
2. Sesudah login. Klik pada menu tombol want to sell yang ada pada pojok kanan atas website.
3. Pilih kategori dan sub kategori berdasarkan dengan barang yang hendak di jual. sebagai contoh pada tulisan ini ialah menjual *speker*. Jadi pilih kategori elektronik dan sub kategori home theater, sound. jika telah klik *Next step*.
4. Setelah itu akan tampil formulir isian yang mesti dipenuhi sebagai syarat atau keterangan dalam kita menjual dan memasarkan barang kita, jika sudah merasa yakin dengan penjelasan barang bisa klik tombol submit tetapi jika belum bisa meninjau tampilan iklan kita dengan mentap tombol *preview*.
5. Dan seperti inilah salah satu penampakan lapak jualbeli yang telah masuk ke dalam database FJB Shopee.

Dapat dikatakan bahwa Shopee merupakan perantara bagi supplier yang ingin mencari dropshipper dan para user Shopee lainnya yang ingin menjadi seorang *dropshipper*.

Sama halnya seperti menjual barang diatas, para *supplier* pun mengiklankan barang dagangannya dengan cara menjelaskan secara rinci tentang barang yang akan dijual, kemudian membuka kesempatan bagi orang lain untuk menjual kembali barang dagangannya dengan membuka sistem *re-seller* ataupun sistem *dropshipping*. Sedangkan para user Shopee lainnya yang ingin menjadi seorang *dropshipper* dapat menghubungi para *supplier* yang membuka kesempatan untuk “memanjangkan tangan” barang dagangannya tersebut.

5. Dropship

A. Sekilas tentang Dropshipping

Berbisnis online memiliki kemungkinan timbulnya transaksi antara penjual dan pembeli, walau tidak harus bertatap muka secara langsung. Yang di perlukan pembeli ketika bertransaksi online ialah informasi produk dan adanya ketetapan bahwa pesanannya akan didapatkan sesuai dengan permintaan.

Pembeli tidak memerlukan informasi perihal siapa penjual dan dari mana produk yang dipesannya berasal.

Kedaaan keanoniman penjual online ini lalu berkembang mejadi sebuah mode bisnis yang diketahui dengan sebutan *dropshipping*. *Dropshipping* serupa dengan metode penjualan grosiran. Uniknya pengecer tidak harus menyimpan atau mempunyai produk secara fisik. Pengecer merangkai kerja sama bisnis bersama perorangan atau grosiran (*whole saler supplier*), yang merupakan supplier dari produk yang dijual oleh si pengecer. Semua permintaan barang yang diperoleh dari pembeli dilanjutkan kepada perusahaan grosir. Pihak perusahaan grosir inilah yang kemudian mendistribusikan orderan kepada pembeli.

Hal menarik dari mode *dropshipping* ini yakni ketidaktahuan sosok pembeli bahwa ia sedang berjual beli online dengan pengecer yang sebenarnya tidak mengurus produk secara fisik. Jual beli semacam ini hanya mungkin berlaku di bisnis online.

Seorang *dropshipper* alias pelaku bisnis *dropshipping* hanyalah membagikan informasi barang kepada khalayak ramai. ketika *dropshipper* memperoleh pembeli dia akan melanjutkan pesanan kepada *wholesaler/supplier*. *Dropshipper* hanya menawarkan produk kepada pembeli tanpa harus menyediakan barang sedikitpun.

Menjadi seorang *dropshipper* bukan berarti kita bisa langsung membayangkan keuntungan yang berlimpah di depan mata kita, karena menjadi seorang *dropshipper* tidak mudah seperti yang di bayangkan atau di ceritakan. Kita tidak akan tahu bila kita tidak mengawalinya sendiri.

Menjalani bisnis itu yang terpenting adalah ulet, tekun dan tidak mudah menyerah. Kesuksesan itu didapat setelah kerja keras. Alhamdulillah sampai saat ini saya sudah bias memenuhi kebutuhan kebutuhan kecil saya seperti biaya bensin untuk kendaraan saya atau pun untuk membeli pulsa dari usaha *dropshipping* ini.

B. Skema *Dropshipping*

Dalam FJB (Forum Jual Beli) Shopee terdapat banyak supplier yang menyediakan *system dropshipping*. Diantara banyaknya *supplier* tersebut maka harus diperhatikan *supplier* manakah yang bisa diberlakukan sebagai objek untuk mengawali bisnis *dropshipping* ini dalam Shopee, sebuah akun bisa di nilai sebagai akun yang “baik” dan akun yang “buruk”. Akun yang mempunyai reputasi baik bisa dilihat dengan ciri kotak berwarna hijau dibawah akun tersebut, biasa disebut dengan bar. Sedangkan akun yang buruk memiliki ciri kotak berwarna merah di akun tersebut. Warna hijau dan merah ini merupakan reputasi yang diserahkan oleh member lain kepada sebuah akun untuk menandakan akun tersebut baik atau tidaknya.

Keterangan:

1. Sebagai seorang *dropshipper*, maka wajib bagi kita untuk memasarkan barang dagangan dengan cara dari mulut ke mulut atau membuat took online sendiri.
2. Jika pembeli telah melihat barang yang kita jual, maka pembeli akan meng-order barang tersebut kemudian membeli barang tersebut sesuai dengan harga jual dari *dropshipper* (harga jual telah disepakati antara *dropshipper* dengan *supplier*).
3. Kemudian anda sebagai *dropshipper* memesan kepada *supplier* berdasarkan dengan apa yang diinginkan oleh pembeli tersebut.
4. Barang akan disuplai oleh pemasok kepada pembeli atas nama anda menjadi *dropshipper*.

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

Menjadi seorang *dropshipper* tentu harus memenuhi syarat dan ketentuan yang diusulkan oleh *supplier*. sebagai contoh jika ingin menjadi dropshipper dari *supplier* sepatu *converse* yang ada di Shopee “*ShopeePay*.” *ShopeePay*” mengajukan beberapa ketentuan dan syarat sebagai berikut:

1. Memiliki koneksi internet
2. Pembelian pertama minimal 3 pcs dengan harga normal, selanjutnya bisa order satuan dan memperoleh harga khusus.
3. Harga bisa sama atau bisa juga dinaikan dengan ketentuan harga jual tidak merusak harga pasar. Harga belum termasuk ongkir.
4. Pengiriman harga dari bandung

Cara bergabung menjadi *dropshipper* “*ShopeePay*”:

Caranya cukup gampang dan tidak memerlukan modal: anda cukup mengirim pesan ke 089656489587 dengan format berikut :

Nama :
Alamat :
No Telp :
Email :
Nama toko anda :

*setelah mengirim sms tersebut nomor handphone anda akan langsung tersimpan kedalam database kami.

*kami akan segera mengirimkan katalog foto2 produk yang kami jual ke ssemail anda agar anda dapat langsung mengawali promosi.

Jika ada yang ingin membeli,langkah selanjutnya secepatnya transmisikan form pemesanan ke 089656489587 atau melalui via pm dan email.format pemesanannya sebagai berikut:

Nama pengiriman :
No tlp pengirim :
Nama pengirim :
Alamat & no tlp penerima :
Kode barang :
Ukuran :
Warna :
Jumlah :

Bagaimana dengan cara pembayarannya?

1. Pembayaran dengan tranfer ke atm BCA atau BNI

2. Boleh DP minimal 70% Setelah tranfer harap konfirmasi hanya via sms, cantumkan tanggal, jumlah uang yang di tranfer, dan bank tujuan.

Bagaimana pengiriman barangnya?

1. Barang dikirim langsung ke alamat customer anda (si pemesan).
2. Nama pengirim adalah nama anda sebagai *dropshipper*.

C. Kekurangan Jual Beli Online Dengan Sistem *Dropshipping*

Kehadiran sistem *dropshipping* dalam dunia jual beli online memang membawa “angina segar” bagi para pembisnis online yang hendak menekuni dunia ini namun tanpa memiliki modal yang cukup. Dengan segala kelebihan dan potensi yang dimilikinya, sistem *dropshipping* ini masih memiliki beberapa kekurangannya, yaitu:

- a) 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 *dropshipper* yang menjadi taruhan dan juga dapat menjadi kerugian finansial bagi si *dropshipper* itu sendiri.
- b) Dalam sistem ini pembeli tidak bisa melakukan sistem COD (*Cash on delivery*) dalam pembayarannya, yaitu bertemu penjual dan pembeli secara langsung . karena penjual tidak memegang barang dagangannya yang memang barang tersebut ada dipihak *supplier*.
- c) Layaknya jual beli online, dalam sistem ini rentan terhadap tindak penipuan. Jual beli online tidak dapat melihat langsung siapa penjual atau pembelinya, dan terkadang barang yang ditampilkan berupa foto oleh seorang *dropshipper* tidak sepenuhnya sesuai dengan kenyataan barang yang diterima oleh costumers. Hal ini memang murni kesalahan dari *supplier*, namun secara tidak langsung *dropshipper* yang akan di cari oleh costumernya untuk penggantian barang yang tidak selaras tersebut.

Jual beli online pasti tidak terhindar dari aksi penipuan, tidak berjumpanya penjual dan pembeli secara langsung menimbulkan sela untuk tindak penipuan atau *wanprestasi* untuk terjadi pada setiap transaksinya. Dalam FJB (Forum Jual Beli) Shopee, untuk menjauhi tindak penipuan tersebut, dapat memakai jasa pihak

ketiga yang biasa disebut REKBER (rekening Bersama). Pihak ketiga ini merupakan perantara antara penjual pembeli dimana dana dari pembeli akan masuk kedalam rekening rekber terlebih dahulu, tidak langsung masuk ke dalam rekening si penjual. Lalu pihak rekber akan mengafirmasi kepada pihak penjual bahwa dana dari pihak pembeli telah masuk kedalam rekening sipenjual. Kemudian pihak rekber akan mengafirmasi kepada pihak penjual untuk mempercepat pengiriman produk yang dibeli oleh pembeli, lalu, ketika produk sampai di tangan pihak pembeli, maka pihak pembeli akan memberitahu pihak rekber bahwa produk telah diterima oleh pihak pembeli dalam kondisi baik, Lalu barulah pihak rekber akan mencairkan dana dari pihak pembeli kepada penjual. Dengan menggunakan jasa rekber ini maka transaksi bisa dipastikan aman sehingga tidak terjadi kerugian pada pihak manapun.

Komprasi antara akad salam juga akad wakalah melalui sistem *dropshipping* ini memiliki kemiripan. Baik itu alur dan pihak pihak yang berperan. Bila dalam akad salam biasanya yang menjadi objek jual beli adalah berbentuk bahan-bahan hasil bumi seperti dari pertanian, maka dalam *dropshipping* ini mencakup hal yang lebih luas dalam objek jual belinya, seperti barang hasil pabrik yang berupa sepatu.

Sesuai dengan dasar dan ketentuan sah salam yang berlaku, sistem *dropshipping* ini pun bisa dinilai sah. Rukun salam lengkap dengan transaksinya. Syarat sahnya pun telah di penuhi oleh sistem *dropshipping*. Sesuai kaidah usul fikih. Bahwa hokum awal dalam seluruh jenis muamalah ialah bisa dijalankan kecuali terdapat hukum yang mengharamkannya. Diluar barang yang diperjualbelikan, sistem *dropshipping* ini adalah boleh.

Sedangkan dalam akad wakalah, sistem *dropshipping* ini memiliki kemiripan dalam menemukan posisis dimana *dropshipper* yang merupakan perwakilan barang dari *supplier* yang mewakilkan barang.

Dengan mengetahui beberapa kelemahan dari sistem *dropshipping* maka sebelum mengawali 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 menambahkan prinsip Syariah didalamnya sudah tentu hal ini akan membuat para pelaku bisnis online yang beragama Islam menjadi tidak meragukan hokum

halam dan haramnya lagi, sehingga dimasa mendatang sistem ini akan dapat menggalakan para wirausahaan-wirausahaan muda untuk dapat menjalankan usahanya tanpa harus terbentur modal berupa uang.

D. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online Sistem *Dropshipping*

Dalam melakukan transaksi jual beli, tentunya harus di perhatikan 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.

Untuk melihat akad apakah yang digunakan dalam sistem *dropshipping* ini, penulis mengacu lebih jauh kepada akad salam dan akad wakalah. pada prinsipnya konsep salam di peruntukan bagi transaksi jual beli barang belum diproduksi, dengan kata lain, salam adalah pemesan barang yang spesifikasinya sudah disepakati dan harganya dibayar secara tunai di depan (*advance payment*) sementara penyerahan barang yang dipesan dilakukan kemudian.

Sedangkan wakalah, pada prinsipnya adalah pelimpahan kesanggupan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam situasi yang diwakilkan (pihak kedua) hanya menjalankan sesuatu sebatas otoritas atau wewenang yang diserahkan pihak pertama, namun jika wewenang itu telah dijalankan sesuai yang diperintahkan, maka semua akibat dan kewajiban atas dilakukan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

E. Simulasi transaksi *Dropshipping*

Untuk mempermudah dalam memahami konsep akad salam dan wakalah dalam transaksi online sistem *dropshipping*. Berikut penulis berikan gambaran simulasi transaksi *dropshipping* ini pada pasar online FJB Shopee dengan sistem *dropshipping*.

Ruchdi ingin mencari *supplier* sepatu dengan *brand converse* yang setelah itu ia jual kembali, sehingga ia melakukan pencarian di Shopee untuk mendapatkan *supplier* dengan harga jual yang paling murah dan juga bisa di percaya. Akhirnya ia

mendapatkan lapak dari “*ShopeePay*” yang menjual sepatu dengan *brand converse* tersebut dengan membuka sistem *dropshipping*.

Selanjutnya Ruchdi menghubungi “*ShopeePay*” untuk meminta *price list* dari produk yang dijualnya sekaligus persyaratan menjadi *dropshipper*. Jika sudah memenuhi syarat-syarat menjadi *dropshipper*, maka “*ShopeePay*” memberi daftar harga lengkap tentang produk dagangannya berikut gambar-gambaranya. Terjadilah konsesus “*ShopeePay*” sebagai supplier dengan Ruchdi sebagai *dropshipper* tentang ketetapan harga jual.

Setelah itu Ruchdi mulai memasarkan produknya di Shopee dengan melampirkan foto yang di berikan “*ShopeePay*” dan menjualnya dengan harga yang telah ditentukan sebelumnya untuk mempertahankan persaingan harga pasar. Pada langkah berikutnya lagi, ada *customer* yang menghubungi Ruchdi untuk membeli sepatu *converse* tersebut, setelah *deal* dengan *customer* kemudian customer mentranfer sejumlah uang kepada Ruchdi, lalu Ruchdi menghubungi “*Soschi K-Shop*” selaku pemasok untuk menyalurkan barang tersebut ke alamat pembeli yang memesan kepada Ruchdi. Dikirimlah barang pesanan tersebut oleh “*ShopeePay*” kepada pelanggannya Ruchdi dengan menggunakan nama Ruchdi sebagai pengirim barang tersebut.

Dari simulasi diatas, penulis mencoba menggambarkan alur *dropshipping* dengan memasukan pihak-pihak yang terlibat, Setelah itu membandingkannya dengan skema akad salam serta akad wakalah untuk menemukan kesamaan dan perbedaannya. Selanjutnya mempelajari syarat serta rukun akad salam dan wakalah benarkah terdapat dalam alur *dropshipping*. Maka dari itu akan diketahui apakah akad salam serta wakalah nya sah atau tidak.

F. Penerapan Akad Salam Dalam Jual Beli Online Sistem *Dropshipping*

Akad salam adalah jenis transaksi yang diperbolehkan dalam islam. transaksi salam akan sah jika sesuai peraturannya.

Dalam akad salam, “*Dropshipper* bertindak sebagai penjual (tangan kedua) dimana penjual kesatu yakni pemasok. Tetapi tidak ada akad salam antara *dropshipper* dan konsumen, yang mana konsumen melaksanakan pembayaran diawal kepada *dropshipper* atas produk yang akan dibeli lalu *dropshipper*

mengorderkan barang yang diinginkan oleh konsumen tersebut kepada *supplier* sesuai berdasarkan kriteria pesanan si konsumen.

Implementasi akad salah yang telah diselaraskan dengan simulasi transaksi *dropshipping* adalah sebagai berikut:

a. Muslim (pembeli)

Pembeli, dalam akad salam harus pandai hukum dan menepati kesepakatan atas transaksi yang sudah disetujui.

b. Muslim ilaih (penjual)

Penjual adalah pihak yang menyediakan barang. Penjual disyaratkan harus paham hukum dan tidak dibolehkan ingkar janji.

c. Barang yang diserahkan (muslam fihi).

Hasil produksi ialah objek barang yang kelak diberikan oleh penjual sesuai spesifikasi yang telah ditentukan dalam akad. Hasil produksi tidak termasuk dalam kategori barang yang dilarang (barang najis, haram, samar/tidak jelas/syubhat) atau barang yang bisa memunculkan kemudharatan.

d. Harga

Harga disetujui ketika pertama akad antara pembeli dan penjual, serta proses bayarnya dilaksanakan ketika pertama kali perjanjian. harga produk mesti ditulis dengan jelas dalam kontrak, serta dilarang berubah selagi masa akad.

Mengenai transaksi online sistem *dropshipping*, berdasarkan dengan simulasi yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa adanya akad salam dalam sistem tersebut. Yakni:

- a. Orang yang melakukan akad. Yaitu Ruchdi sebagai penjual, “*ShopeePay*” sebagai pemasok dan putra sebagai pelanggan Ruchdi.
- b. Objek barang. Terdapat objek produk yang jelas misal, sepatu dan *brand converse*.
- c. *Shigat (ijab dan qobul)*. Kesepakatan yang terjalin baik antara *customer* dengan Ruchdi ataupun Ruchdi dengan “*ShopeePay*” merupakan *shigat*.

Selain daripada itu syarat yang disyariatkan dalam memakai sistem *dropshipping* puntelah sesuai dengan fikih yaitu:

- a. Syarat orang yang berakad
Sesuai ketentuan syarat akad salam dimana para pelaku akad mesti berakal dan *baligh*. Entah itu *ruchdi*, “*ShopeePay*” ataupun putra ialah pihak yang sudah memenuhi syarat.
- b. Syarat yang berhubungan dengan barang
Barang yang diperjualbelikan merupakan barang *real* wujudnya, kondisinya sempurna, dan barang dalam keadaan *ready stock*.
- c. Syarat tentang waktu beserta tempat penyerahan barang dan pembayaran waktu penyerahan barang biasanya menghabiskan waktu sekitar 2 sampai 3 hari setelah barang dipesan. Serta tempat penyerahan barang bisa ditentukan oleh si *customer*.

Para pihak yang melakukan akad sudah memenuhi syarat dengan memakai nilai rupiah sebagai alat pembayaran dan juga putra telat melunasi semua transaksi kepada *ruchdi* pada akad yang pertama.

Apabila ada wanprestasi seperti:

- a. *Supplier* tidak mengirim barang pada tanggal yang sudah ditentukan oleh *ruchdi* (*dropshipper*) dan putra (*customer*), maka *ruchdi* mesti memenuhi kewajiban mengirim barang ke putra pada tanggal tersebut.
- b. Jika *supplier* mengirim barang yang tidak pas dengan spesifikasi atau rusak maka *ruchdi* tetap wajib mengirim barang kepada putra sesuai spesifikasi yang sudah di sepakati Bersama.

G. Implementasi akad wakalah dalam jual beli online sistem dropshipping

Berbeda dengan akad salam yang orientasinya adalah akad jual beli untuk mendapatkan laba. Akad wakalah merupakan akad yang bersifat tabbaru“, yang orientasinya tidak mencari laba, melainkan saling membantu dengan mengharapkan balasan dari allah SWT. Namun dalam pengembangannya, akad wakalah ini bias juga tidak hanya sekedar bersifat tabarru“, namun bisa juga mengambil *fee* di dalamnya. Akad ini disebut wakalah bil ujroh. Transaksi wakalah akan sah apabila sesuai rukun dan syaratnya. Penerapannya dalam simulasi transaksi *dropshipping* adalah berikut:

- a. Orang yang mewakilkan (*muwakkil*) syarat bagi orang yang mewakilkan yaitu dia berstatus sebagai pemilik urusan/benda dan menguasainya juga bisa bertindak terhadap harta tersebut dengan dirinya sendiri. Apabila muwakkil itu bukan pemiliknya atau bukan seseorang yang ahli maka batal.
- b. Wakil (orang yang mewakili) syarat bagi orang yang mewakili adalah orang yang berakal. Jika ia idiot, gila belum dewasa maka tidak sah. Seseorang yang telah menyandang status sebagai wakil tidak diperbolehkan berwakil kepada orang lain melainkan atas izin dari *muwakkil* kesatu atau sebab terpaksa seperti pekerjaan yang diwakilkan terlampau banyak sehingga ia tidak mampu mengerjakannya sendirian maka boleh berwakil kepada orang lain.
- c. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan) syaratnya:
 - 1) Mendapatkan penggantian, artinya boleh diwakilkan kepada orang lain untuk mengerjakan, maka tidaklah sah untuk mengerjakannya solat, puasa dan membaca ayat al quran, karena hal ini tidak bias di wakilkan.
 - 2) Pekerjaan itu dimiliki oleh muwakkil sewaktu akad wakalah. Oleh karena itu tidak sah berwakil menjual sesuatu yang dimilikinya.
 - 3) Diketahui dengan jelas, maka batal mewakilkan sesuatu yang masih samar, seperti seorang berkata “aku jadikan engkau sebagai wakilku untuk menikahkan salah seorang anak”
- d. *Shigat*, yaitu lafaz mewakilkan, yaitu lafaz mewakilkan, *shigat* dikatakan dari yang berwakil sebagai simbol keridhaan-Nya untuk mewakilkan, dan wakil menerimanya.

Adapun dalam jual beli online *system dropshipping* berdasarkan simulasi yang sudah dipaparkan sebelumnya, selain terdapat akad di dalamnya, maka kesimpulannya adanya salah satu akad lain, yaitu akad *wakalah*, yakni:

- a. Adanya pihak yang mewakilkan (*muwakkil*) yaitu “*Soshi K-shop*” sebagai supplier dan ada pihak yang mewakili (wakil) yaitu ruchdi sebagai *dropshipper*.
- b. Bagi muwakkil, ia merupakan asli pemilik benda/barang bukan orang lain sehingga jika terjadi “cacat” pada benda/barang maka si *muwakkil* dapat bertanggung jawab. disini “*ShopeePay*” sebagai pemilik barang asli yang dapat bertanggung jawab.

Sementara itu, yang di syariatkan pun dalam menggunakan sistem *dropshipping* telah sesuai fikih, yaitu:

- a. Syarat penggantian, sesuai dengan ketentuan syarat untuk sesuatu yang diwakilkan dalam akad wakalah dimana boleh untuk mewakili sesuatu. Disini Ruchdi sebagai seorang dropshipper bertindak sebagai penjual, mewakili “ShopeePay” untuk menjual barang dagangan milik “ShopeePay”.
- b. Syarat mewakili, Ruchdi mewakili “ShopeePay” dalam menjual barang dagangannya pada saat dia sudah menyatakan berwakil. Disini produk dipunyai oleh Ruchdi untuk diwakilkan, sehingga “ShopeePay” tidak menjual produk tersebut kepada pihak lain karena telah “dimiliki” Ruchdi yang kelak akan dijual.
- c. Syarat diketahui orang jelas. Disini diketahui dengan jelas bahwa barang yang di perjual belikan adalah sepatu dengan brand *converse*.
- d. *Sighat*. Kesepakatan yang terjalin dengan baik antara “ShopeePay” selaku *supplier* dan Ruchdi selaku *dropshipper* merupakan *sighat*.

Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan bab-bab sebelumnya dan merujuk hasil penelitian yang sudah dilakukan, penulis mendapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Skema jual beli dengan sistem *dropshipping* mempunyai persamaan dengan akad *Ba’i As-Salam*. Dalam skema *dropshipping* terdapat *Muslim* (Pembeli), *Muslim Alaih* (Penjual), *Muslim Fiihi* (Objek Barang) dan *Sighat (Ijab & Qabul)*. *Fee* yang didapatkan *Dropshipper* berasal dari hasil perjanjian nilai harga jual antara *Dropshipper* dan *Supplier*.
2. Sistem *dropshipping* juga memiliki kesamaan dengan akad *Wakkalah*. Dimana dalam sistem *dropshipping* terdapat *supplier* yang mewakili suatu benda/barang kepada *dropshipper* yang dapat dikatakan dari agen *Supplier* tersebut.
3. Sistem *dropshipping* dalam jual beli online memenuhi rukun dan syarat sah jual beli yang berlaku dalam hukum *fiqh*. Dengan demikian transaksi jual beli dengan sistem *dropshipping* diperbolehkan dalam hukum Islam.

BIBIOGRAFI

- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Boedi Abdullah, B. (2010). *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*. Pustaka Setia.
- Departemen Agama, R. I. (2006). *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahnya*. Bandung: PT. Syaamil Cipta Media.
- Pramadita, I. (2017). EMBEDDED GRAPHIC ONLINE SERVICE. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 2(1), 14–20.
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Suhendi, H. H. (2010). *Fiqh muamalah: membahas ekonomi Islam kedudukan harta, hak milik, jual beli, bunga bank dan riba, musyarakah, ijarah, mudayanah, koperasi, asuransi, etika bisnis dan lain-lain*. PT RajaGrafindo Persada.