

REQUESTIONING AKAD MURABAHAH PADA PERBANKAN SYARI'AH: SEBUAH PERDEBATAN TEORITIS

Rinol Sumantri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang
E-mail: *rinolsumantri_uin@radenfatah.ac.id*

Abstrak

Jual beli merupakan salah satu kegiatan muamalah yang disebut dengan *al'bai* menurut bahasa berarti memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti. Kegiatan jual beli ini bermacam-macam dan yang menjadi kajian dalam penelitian ini tentang jual beli *online*, karena jual beli *online* adalah suatu proses jual beli yang dimudahkan dengan adanya kemajuan teknologi lewat dunia maya, dimana hal tersebut bisa dijangkau hanya melalui sebuah komputer dan telepon genggam. Dalam jual beli *online* terdapat berbagai macam jenis jual beli, salah satu diantaranya adalah dengan sistem *dropshipping* dimana seorang *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper* *Dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no ponsel) kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan. Namun, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama si *dropshipper*. Untuk menjawab permasalahan penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data sekunder adalah data yang diperoleh dari wawancara dengan pelaku bisnis *online*, buku-buku, literature, artikel, majalah, koran dan sebagainya yang berhubungan dengan pembahasan mekanisme transaksi jual beli dengan sistem *dropshipping* pada bisnis *online*. Berdasarkan pembahasan diperoleh hasil dari penelitian ini bahwa *dropshipping* tidak bertentangan dengan syariat Islam karena telah memenuhi rukun dan syarat jual beli serta telah sesuai dengan prinsip-prinsip syari'at perniagaan seperti menjaga kejujuran, tidak menjual barang milik orang lain dan menghindari riba.

Kata Kunci: Mekanisme, Dropshipping, Supplier

Abstrak

Sale was one of muamalah activities called al'bai by language meant the transfer of property rights to objects with the agreement to replace each other. Selling activities were various and were to be studied in this research about online sales, because online sale was a sale process that was facilitated by the advancement of technology through the virtual world, where it could be reached only through a computer and a mobile phone , In online sales there were various types of transactions, one of them was a dropshipping system where a dropshipper sold items to customers to capitalize on the supplier or store photos (without having to stock items) and sold to customers at a price set by the dropshipper.

After a customer transferred money to the account of dropshipper Dropshipper paid to the supplier in accordance with the dropshipper purchase price (plus postage to customers) as well as gave customer data (name, address, phone number) to the supplier. Items ordered will be delivered by the supplier to the customer. However, the sender's name listed was still the name of the dropshipper. To answer the problems of this study, the authors used a qualitative approach. Source of data used was secondary data was data obtained from interviews with online businesses, books, literature, articles, magazines, newspapers and so on related to the discussion of the mechanism of sale transactions with the system of dropshipping to online business. Based on the discussion of the results obtained from this study that dropshipping did not contradict with Islamic law because it had met the pillars and terms of sales as well as in accordance with the principles of shari'ah of commerce such as maintaining honesty, not to sell the property of others and avoid usury.

Keywords: Mechanism, Dropshipping, Supplier

Islam adalah Agama yang lengkap dan sempurna telah meletakkan kaidah-kaidah dasar dan pedoman dalam semua sisi kehidupan manusia, baik dalam ibadah maupun muamalah (hubungan antar makhluk). Setiap orang membutuhkan interaksi dengan orang lain untuk saling menutupi kebutuhan dan tolong-menolong di antara mereka. Karena itulah, kita sangat perlu mengetahui aturan Islam dalam seluruh sisi kehidupan kita sehari-hari, di antaranya tentang interaksi sosial dengan sesama manusia, khususnya berkenaan dengan perpindahan harta dari satu tangan ke tangan yang lain. Pada dasarnya manusia tidak dapat melanjutkan kehidupannya tanpa berhubungan dengan manusia yang lainnya (Hamzah, 1992: 13).

Ulama fiqh membagi ilmu fiqh kepada dua bagian besar yaitu fiqh ibadah dan fiqh muamalat. Fiqh ibadah yaitu hukum syariat yang mengatur hubungan antara individu dengan Rabb-Nya, menjelaskan apa yang menjadi kewajibannya kepada Allah berupa amal (perbuatan) seperti mendirikan shalat dan puasa atau meninggalkan yang haram seperti memakan bangkai dan daging babi. Sedangkan fiqh muamalat yaitu hukum yang mengatur hubungan antara satu individu dengan individu lain, atau antara individu dengan Negara Islam, atau hubungan antara Negara Islam dengan Negara-negara yang lain. (Abdul, 2010: 6).

Muamalah dibagi dua bagian, yaitu *Al-Muamalah al-Madiyah* yaitu muamalah yang mengkaji objeknya, sehingga sebagian ulama berpendapat bahwa *Al-Muamalah al-Madiyah* ialah muamalah bersifat kebendaan karena objek fiqh muamalah adalah benda yang halal, haram, dan syubhat untuk diperjualbelikan, benda-benda yang memudahkan dan mendatangkan kemaslahatan bagi manusia, serta segi-segi yang lainnya. Yang kedua adalah *Al-Muamalah al-Adabiyah*, yaitu muamalah yang ditinjau dari segi cara tukar menukar benda yang bersumber dari pancaindra manusia, yang unsur penegaknya adalah hak-hak dan kewajiban-kewajiban, misalnya jujur, hasud, dengki dan dendam. Dari penjelasan yang dimaksud tersebut *Muamalah al-Madiyah* ialah aturan yang ditinjau dari segi objeknya. Oleh karena itu, jual beli benda bagi muslim bukan hanya sekedar memperoleh untung yang sebesar-besarnya, tetapi secara vertical bertujuan untuk

memperoleh ridha Allah dan secara horizontal bertujuan untuk memperoleh untung sehingga benda-benda yang diperjualbelikan akan senantiasa dirujukkan (dikembalikan) kepada aturan-aturan Allah (Hendi, 2010: 4).

Jual beli (*al-bay'*) secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, dikatakan: "*Ba'a asy-syaia* jika ia telah mengeluarkannya dari hak miliknya, dan *ba'ahu* jika dia membelinya dan memasukkannya dalam hak miliknya (Abdul, 2010: 23).

Jual beli adalah memindahkan apa saja, baik antara barang dengan barang, barang dengan uang, atau uang dengan uang. Pengertian ini diambil dari firman Allah dalam QS. Al-Baqarah ayat 16:

اولئك الذين اشترى والضلالة بالهدى فما ربحت تجارتهم وما كانوا مهتدين

Tafsir ayat diatas adalah mereka benar-benar telah membenci petunjuk dan jalan lurus. Bahkan mereka lebih suka bergelimang dalam kesesatan yang dibeli dengan harga berapapun juga. Namun, pada kenyataannya perdagangan mereka ini tidaklah membawa keberuntungan sebab masalah fitrah yang dibawa sejak lahir hilang dan rusak oleh diri sendiri. Selain itu, naluri yang bisa menerima kebaikan dan kebenaran serta kesempurnaan yang telah hilang dari jiwa mereka. Kini mereka telah mengalami kebangkrutan akhlak dan moral. Pada dasarnya orang-orang yang berkelakuan demikian itu tidak mengetahui masalah "perdagangan". Sebab jika seorang mengalami kebangkrutan ia akan bisa bangkit kembali selama masih mempunyai modal, tetapi jika modal itu sendiri telah habis dari tangan lantaran kerugian yang diderita, mustahil ia akan bangkit kembali di dalam mencari keuntungan (Ahmad, 1987: 90).

Di dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang berlaku di Indonesia jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang dijanjikan. Jual beli dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, segera setelah orang-orang itu mencapai kesepakatan tentang barang tersebut beserta harganya, meskipun barang itu belum diserahkan dan harganya belum dibayar. Azaz ini dikenal dengan azaz konsensus atau azaz kesepakatan yang diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata.

Seiring dengan perkembangan zaman, praktek jual beli tidak hanya terbatas pada penjual dan pembeli yang berhadapan satu sama lain pada suatu pertemuan, seperti di pasar ataupun di warung-warung serta pertokoan, namun para penjual dan pembeli banyak juga yang memanfaatkan fasilitas teknologi seperti internet, untuk memudahkan transaksi jual beli tersebut, hal itu berkaitan dengan efisiensi waktu untuk orang-orang yang sibuk dan tidak sempat untuk *hunting* barang yang diinginkan ataupun jauhnya tempat untuk mendapatkan barang tersebut. Sehingga dengan adanya *online shop* yang ada di internet semakin memudahkan seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Internet adalah lahan maya yang sesungguhnya amat menjanjikan. Disini, setiap orang memiliki kesempatan untuk memanfaatkan peluang yang ada menjadi sesuatu yang menghasilkan, tanpa peduli dari mana ia berasal. Bagi mereka yang berkeinginan membuka usaha internet

adalah pasar global dengan banyak calon pembeli yang terlalu sayang untuk dilewatkan begitu saja. Model-model bisnis dengan cara *online* pun bermunculan, seperti *direct selling*, *afiliasi* dan sebagainya. Salah satu model bisnis menarik lain yang bisa dimanfaatkan adalah *dropshipping*. Ini adalah model bisnis dimana setiap orang bisa menjual produk yang bukan miliknya. Model bisnis ini sesungguhnya mirip dengan *reseller* atau *afiliasi*, namun yang unik dari *dropshipping* adalah barang akan langsung dikirim oleh pemilik produk (*dropshipper*) kepada si pembeli atas nama *reseller*. Dengan begitu, pembeli akan menganggap *reseller* tersebut adalah pemilik sebenarnya atau penjual resmi produk tersebut. Tugas *reseller* hanyalah mempromosikan produk milik *dropshipper* di blog, *online shop* pada akun *facebook* atau *twitter* serta memanfaatkan *blackberry messenger*. Jika terjadi transaksi, *dropshipper* akan langsung mengirim barang kepada pembeli atas nama *reseller*. Dalam bisnis ini *reseller* berhak menentukan sendiri harga produk yang dijual. Selisih antara harga beli di *dropshipper* dengan yang dijual akan menjadi keuntungan *reseller* (dotComunity, 201: 5).

Berbisnis di internet atau dunia maya adalah salah satu peluang yang bisa dimanfaatkan untuk menghasilkan uang terutama bagi para pengusaha kecil yang kesulitan mempromosikan produknya karena terbatasnya modal, juga bisa menjadi usaha sampingan bagi para pekerja, mahasiswa, ibu rumah tangga yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan dari internet. Bisnis tersebut ada banyak sekali seperti membuat toko *online*, memasang iklan, menjual *e-book* dan banyak lagi. Aktivitas ini dilakukan hampir tanpa batas jarak dan waktu. Waktu 24 jam sehari sepertinya masih kurang dan perputaran uang yang dihasilkan bisa melebihi transaksi fisik. Di dunia nyata setiap hari hampir sebagian besar orang menghabiskan waktu di tempat kerja, bangun pagi setiap hari, berangkat kerja, lalu pulang sudah larut malam, dengan penghasilan pas-pasan. Lalu jika ada peluang yang bisa menghasilkan uang yang bisa dilakukan di rumah atau sambil jalan-jalan, maka sayang sekali apabila waktu yang ada disia-siakan begitu saja atau merelakan hari-harinya menganggur tanpa pekerjaan.

Salah satu yang mendorong suburnya bisnis melalui internet adalah mudahnya modal yang diperlukan untuk memiliki sebuah *domain*. Saat ini seseorang bisa memiliki 'toko' di internet dengan sebuah *domain dotcom* yang berharga tidak lebih dari Rp. 100.000,- plus *hosting* dibawah Rp. 5000,- Bahkan ada banyak sekali blog dan *social network* gratis yang bisa diakses kapanpun, bandingkan jika mendirikan toko di pinggir jalan atau gerobak dorong sekalipun, tentu modal yang diperlukan lebih dari Rp. 500.000,-. Bisnis di internet bisa dilakukan tanpa harus memiliki kantor dan pegawai. Ini artinya biaya yang dikeluarkan juga tidak sebesar bisnis konvensional lain. Cukup dengan bermodalkan sebuah *laptop* atau *handphone* yang terhubung dengan internet, aktivitas bisnis sudah bisa dilakukan. Pada sistem *dropshipping* setelah menjalin hubungan dengan *dropshipper*, *reseller* kemudian memajang produk perusahaan tersebut ke *website*, *online shop*, atau *blog* pribadi. Misalnya memajang foto salah satu produk elektronik di *blog* atau *online shop* miliknya. Jika kemudian ada pengunjung *blog* yang tertarik dan kemudian memutuskan untuk membeli produk tersebut, mereka kemudian akan mentransferkan sejumlah uang ke bank sesuai dengan jumlah yang disepakati bersama, atau dengan alat pembayaran lainnya. Setelah menerima uang dari pembeli, *reseller* lalu memesan produk tersebut dan mengirim uang ke *dropshipper* atau pemilik barang. *Dropshipper* kemudian akan mengirim

produk tersebut langsung ke pembeli, dengan nama *reseller*. Pembeli tidak akan mengetahui bahwa barang yang ia beli berasal dari *dropshipper* (dotComunity, 201: 10).

Dari uraian tersebut maka sudah jelas bahwa barang yang dijual tidak ada ditempat berakad karena itu adalah milik orang lain (*dropshipper*). Dalam Kitab Nailul Authar Jilid 4 terdapat larangan menjual secara konkrit barang yang belum dimiliki. Dari Hakim bin Hizam, ia berkata: aku pernah bertanya kepada Rasulullah SAW. “*Ya Rasulullah (bagaimana) tentang seseorang yang datang kepadaku, lalu meminta kepadaku supaya aku menjual sesuatu yang aku tidak memilikinya secara konkrit?*” Ia menjawab: “*janganlah engkau menjual apa yang tidak engkau miliki*” (HR. Ahmad, Abu Dawud, At-Tirmidzi, An-Nasa’I dan Ibnu Majah). Penjelasan Syarikh berkata: Sabda Nabi Muhammad SAW “apa yang tidak engkau miliki” itu yakni apa yang tidak menjadi milikmu dan tidak ada pada kekuasaanmu. Melihat zhahirnya, larangan ini berlaku untuk hamba yang dirampas tidak dapat ditarik kembali, dan seperti menjual hamba lari yang tidak diketahui tempat tinggalnya dan seperti menjual burung yang terlepas dari sangkarnya yang tidak dapat diharapkan kembalinya, dan yang menunjukkan yang demikian itu adalah kata “inda” yang secara lughawi menurut Ar-Ridla, kata itu dipergunakan untuk sesuatu yang berada di tempat yang dekat dalam kekuasaan, meskipun ditempat yang jauh (Authar, 1665: IV) .

Mekanisme Transaksi *Dropshipping*

Perkembangan teknologi elektronika yang berlangsung sangat cepat akhir-akhir ini telah mempengaruhi hampir seluruh aspek kehidupan dan kegiatan di masyarakat. Jaringan komunikasi global telah menciptakan tantangan-tantangan sosial dan ekonomi. Penduduk dunia yang terpisah-pisah secara geografis kini semakin merasakan sebagai bagian dari masyarakat global yang menyatu.

Diantara media yang paling menonjol dalam transformasi elektronika yang tengah berlangsung adalah apa yang disebut dengan *Internet* (Hatta, 2001) . Suatu penemuan yang pada mulanya menjadi alat pertukaran data ilmiah dan akademis, kini telah berubah menjadi perlengkapan hidup sehari-hari dan dapat diakses dari berbagai belahan planet ini. *Internet* telah mengubah paradigma bisnis klasik (konvensional) dengan menumbuhkan model-model interaksi antara penjual dan pembeli di pasar elektronik.

Perkembangan Internet, yang juga disebut teknologi jaringan komputer global , pada akhirnya telah menciptakan suatu dunia baru yang dinamakan *cyberspace*, yang kemudian diterjemakan menjadi *dunia maya* atau *dunia mayantara* (Setyabudi, 2001: 8) . Menurut Jusuf Jacobus Setyabudi (Setyabudi, 2001: 8) , *cyberspace* adalah sebuah dunia komunikasi berbasis komputer, yang menawarkan suatu realitas baru, yaitu realitas virtual (*virtual reality*). Adapun menurut Onno W. Purbo (Purbo, 2001: 1) ,Internet diasosiasikan sebagai media tanpa batas . Dimensi ruang, waktu, birokrasi, kemapanan dan tembok strukturisasi yang selama ini ada di dunia nyata yang mudah ditembus oleh teknologi informasi. Demokratisasi, keterbukaan, kebebasan berbicara, kompetisi bebas, perdagangan bebas yang diimbangi oleh kemampuan intelektual dan profesionalisme yang tinggi yang menjadi ciri khas dunia informasi mdatang di era globalisasi. Sedangkan dalam pandangan Mahkamah Agung USA (Hatta, 2001),

Seiring dengan perkembangan internet yang mampu menembus batas ruang dan waktu, maka internet ini dijadikan media jual beli selain fungsinya dikenal sebagai media komunikasi. Salah satu transaksi bisnis yang biasa dilakukan melalui internet kontrak dagang via internet. Kontrak dagang via internet ini termasuk juga transaksi *Dropshipping*.

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper* *Dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no ponsel) kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan. Namun, yang menarik adalah nama pengirim yang tercantum tetaplh nama si *dropshipper* (Ahmad, 2013: 2).

Sebelum melakukan transaksi *dropshipping* ada beberapa persiapan yang harus dilakukan yaitu diantaranya membuat *email*, mendaftar *facebook*, *twitter*, *youtube*, *blog* dan sebagainya. Persiapan awal dilakukan adalah untuk membuat bisnis *online* dengan metode *dropshipping* ini bisa lancar tanpa kendala berarti.

Salah satu unsur penting bagi terciptanya suatu transaksi, kontrak (perjanjian) ialah adanya kesepakatan di antara para pihak yang mengadakan kontrak atau perjanjian. Menurut pengertian hukum perdata Indonesia, ada pengertian yang sangat fundamental antara pengertian perjanjian di satu pihak dengan perikatan di pihak lain. Dengan perkataan perjanjian atau lebih lazimnya disebut dengan kontrak, dimaksudkan perwujudan dari kesepakatan antara para pihak yang membuat kontrak atau perjanjian tersebut. Dengan demikian, suatu kontrak dapat berwujud tertulis ataupun tidak tertulis.

Mengacu pada Pasal 1320 KUHPerdata apabila kesepakatan dibuat secara tertulis maka kontrak atau perjanjian tertulis juga dengan kata lain kasat mata.. Sebaliknya, jika kesepakatan dibuat secara lisan maka kontrak atau perjanjiannya juga secara lisan, sekalipun tidak kasat mata, akan tetapi masih dapat dideteksi (umpamanya melalui saksi-saksi) dan oleh karenanya sudah banyak digunakan dalam praktek sehari-hari (Ninik, 2009: 67).

Suatu kesepakatan selalu diawali dengan adanya penawaran oleh salah satu pihak dan penerimaan oleh pihak lain. Kita masih dapat membayangkan adanya penawaran melalui media elektronik. Persoalan mulai timbul ketika mempersoalkan adanya penerimaan, yang pada gilirannya menciptakan kesepakatan. Sebab terciptanya suatu kontrak sebagaimana telah dikatakan mensyaratkan adanya penawaran dan penerimaan, yang pada gilirannya menimbulkan keterikatan (Ahmad, 2013: 90) .

Ketika proses penawaran dan penerimaan melalui media elektronik berjalan melalui dunia maya, yang bisa menimbulkan kesulitan dalam pembuktiannya, maka

negara-negara yang tergabung dalam masyarakat ekonomi Eropa, telah memberikan garis-garis petunjuk kepada para negara anggotanya, guna menjamin terlaksananya dengan tertib serta menghilangkan keraguan-raguan dalam proses terciptanya penawaran dan penerimaan tadi. Semula petunjuknya dikenal sebagai sistem 3 klik antara lain sebagai berikut (Ninik, 2009: 68) :

Setelah calon pembeli melihat dilayar komputernya, bahwa adanya penawaran dari calon penjual (klik pertama), maka si calon pembeli memberikan penerimaan terhadap penawaran tersebut (klik kedua). Disamping adanya proses (klik) penawaran dan penerimaan, masih diisyaratkan adanya peneguhan dan persetujuan dari calon penjual kepada calon pembeli perihal diterimanya penerimaan dari calon pembeli (klik ketiga). Dengan demikian, adanya penawaran dan penerimaan melalui media elektronik dapat dikukuhkan. Sistem 3 klik ini jauh lebih aman dari sistem 2 klik. Sebab dalam sistem 2 klik calon penjual dapat mengelak dengan menyatakan kepada calon pembeli, bahwa ia tidak pernah menerima “penerimaan” dari calon pembeli.

Tinjauan Hukum Islam terhadap Mekanisme Transaksi Jual Beli dengan Sistem Dropshipping pada Bisnis Online

Allah Swt. menurunkan syariat (hukum) Islam untuk mengatur kehidupan manusia, baik selaku pribadi maupun selaku anggota masyarakat. Islam mengajak pada keserasian hidup spiritual dan jasmani serta keseimbangan di antara keduanya, karenanya, manusia tak boleh mementingkan isi perut ketimbang akalunya (Sharief, 2007: 12).

Hukum Islam melarang perbuatan yang pada dasarnya merusak kehidupan manusia, sekalipun perbuatan itu disenangi oleh manusia atau sekalipun umpamanya itu perbuatan yang dilakukan hanya oleh seseorang tanpa merugikan orang lain begitupun halnya dalam jual beli. Hikmah disyariatkannya jual beli adalah ketika uang, harta dan barang perniagaan tersebar di tangan semua orang dan pada sisi lain orang lain sangat membutuhkannya sangat terikat dengan si pemilik barang, sedangkan dia tidak mungkin memberikannya tanpa adanya ganti, maka dengan jual beli, tercapailah hajat dan keinginan orang tersebut. Sekiranya jual beli tidak diperbolehkan, niscaya akan mendorong timbulnya tindak perampasan, perampokan, pencurian dan pertumpahan darah. Oleh sebab itu Allah menghalalkan jual beli demi mewujudkan kemaslahatan tersebut dan memadamkan gejala kejahatan yang timbul. Menurut kesepakatan ulama jual beli hukumnya halal (boleh) (Tuwajiri, 2009: 870) .

Seiring dengan kemajuan teknologi dan perkembangan zaman muncullah berbagai macam jual beli dan salah satu diantaranya adalah jual beli melalui dunia maya (bisnis *online*). Sesuai dengan judul penelitian ini maka disini akan dibahas mengenai jual beli *online* dengan sistem *dropshipping*. Hadirnya sistem *dropshipping* bak hembusan angin surga bagi banyak orang untuk dapat mewujudkan impian menjadi pengusaha sukses. Betapa tidak. Dengan sistem *dropshipping*, seseorang dapat menjual berbagai produk ke konsumen, tanpa butuh modal atau berbagai piranti keras lainnya. Yang dibutuhkan hanyalah foto-foto produk yang berasal dari *supplier*/ toko. Anda dapat

menjalankan usaha sistem ini walau tanpa membeli barang terlebih dahulu, dan ajaibnya, *dropshipper* dapat menjualnya ke konsumen dengan harga yang dia tentukan sendiri.

Menurut hasil penelitian ini bahwa *dropshipping* memenuhi rukun jual beli seperti adanya penjual dan pembeli (*aqid*), adanya akad atau transaksi (*sighat*) yang dalam hal ini akad dilakukan dalam berbentuk teks seperti *chatting* dan komentar pada foto barang yang ditawarkan, dan adanya barang yang diperjualbelikan (*ma'qud alaih*).

Berdasarkan syarat jual beli *dropshipping* yaitu antara penjual dan pembeli harus saling rela, adanya *ijab-qabul*, *aqid* adalah orang yang telah *baligh* yang bisa dibuktikan dengan identitas yang dilampirkan pada saat berakad, dan barang yang ditawarkan adalah barang yang suci, bermanfaat, milik sendiri, dapat diserahkan. Hal tersebut dapat dilihat dalam foto barang yang ditawarkan.

Namun jangan hanya sebatas memikirkan kemudahan atau besarnya keuntungan. Status halal dan haram setiap jenis usaha yang hendak dijalankan harusnya menempati urutan pertama dari semua pertimbangan. Sikap ini selaras dengan doa kepada Allah 'Azza wa Jalla. Dan untuk mengetahui status hukum halal-haram suatu perniagaan, kita harus melihat tingkat keselarasan sistemnya dengan prinsip-prinsip dasar perniagaan dalam syariat. Bila perniagaan selaras dengan prinsip syariat, halal untuk dijalankan. Namun bila terbukti menyeleweng dari salah satu prinsip atau bahkan lebih, sepantasnya kita mewaspadainya. Berikut beberapa prinsip syariat dalam perniagaan sistem *dropshipping* yang perlu dicermati.

Prinsip Pertama: Kejujuran

Berharap mendapat keuntungan dari perniagaan bukan berarti menghalalkan dusta. Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* dalam beberapa kesempatan menekankan pentingnya arti kejujuran dalam perniagaan, di antara melalui sabdanya, "*Kedua orang yang terlibat transaksi jual-beli, selama belum berpisah, memiliki hak pilih untuk membatalkan atau meneruskan akadnya. Bila keduanya berlaku jujur dan transparan, maka akad jual-beli mereka diberkahi. Namun bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya keberkahan penjualannya dihapuskan.*" (Muttafaqun 'alaih)

Prinsip Kedua: Jangan Menjual Barang yang tidak Anda Miliki

Islam sangat menekankan kehormatan harta kekayaan kepada para penganutnya. Karena itu Islam mengharamkan berbagai bentuk tindakan merampas atau pemanfaatan harta orang lain tanpa izin atau kerelaan darinya.

"*Tidak halal harta orang Muslim, kecuali atas dasar kerelaan jiwa darinya.*" (HR. Ahmad, dan lainnya). Begitu besar penekanan Islam tentang hal ini, sehingga Islam menutup segala celah yang dapat menjerumuskan umat Islam kepada praktik memakan harta saudaranya tanpa alasan yang dibenarkan.

Prinsip Ketiga: Hindari Riba dan Berbagai Celahnya

Sejarah umat manusia telah membuktikan bahwa praktik riba senantiasa mendatangkan kehancuran tatanan ekonomi masyarakat. Wajar bila Islam mengharamkan praktik riba dan berbagai praktik niaga yang dapat menjadi celah terjadinya praktik riba. Di antara celah riba yang telah ditutup dalam Islam adalah dalam hal menjual kembali barang yang telah Anda beli namun secara fisik belum sepenuhnya Anda terima dari penjual.

Sistem *dropshipping* pada praktiknya bisa melanggar ketiga prinsip tersebut, atau salah satunya, sehingga keluar dari aturan syariat alias haram. Seorang *dropshipper* bisa saja mengaku sebagai pemilik barang atau sebagai agen. Padahal kenyataannya tidak demikian. Karena dusta, konsumen menduga ia mendapatkan barang dengan harga murah dan terbebas dari praktik percaloan. Padahal kenyataannya tidak demikian. Andai ia menyadari sedang berhadapan dengan seorang agen atau pihak kedua, bisa saja ia mengurungkan pembeliannya.

Pelanggaran bisa juga berupa *dropshipper* menawarkan, lalu menjual barang yang belum ia terima. Ini walaupun ia telah membelinya dari *supplier*. Dengan demikian, *dropshipper* melanggar larangan Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* sebagaimana tersebut dalam di atas. Atau bisa jadi *dropshipper* menentukan keuntungan melebihi yang diizinkan *supplier*. Jelaslah, ulah *dropshipper* merugikan *supplier*, karena barang dagangan miliknya telat laku, atau bahkan kehilangan pasar.

Agar terhindar dari berbagai pelanggaran-pelanggaran tersebut, *dropshipper* dapat melakukan salah dari beberapa alternatif berikut ini:

Alternatif Pertama: Sebelum menjalankan sistem *dropshipping*, terlebih dahulu *dropshipper* menjalin kesepakatan kerjasama dengan *supplier*. Atas kerjasama ini *dropshipper* mendapatkan wewenang untuk turut memasarkan barang dagangannya. Atas partisipasinya *dropshipper* berhak mendapatkan *fee* alias upah yang nominalnya telah disepakati bersama. Penentuan *fee* bisa saja dihitung berdasarkan waktu kerjasama. Atau berdasarkan jumlah barang yang telah terjual. Bila alternatif ini yang Anda pilih, berarti *dropshipper* bersama *supplier* menjalin akad *ju'alah* (jual jasa). Ini salah satu model akad jual-beli jasa yang upahnya ditentukan sesuai hasil kerja, bukan waktu kerja.

Alternatif Kedua: *dropshipper* dapat mengadakan kesepakatan dengan calon konsumen. Atas jasa *dropshipper* untuk pengadaan barang, *dropshipper* mensyaratkan imbalan dalam nominal tertentu. Dengan demikian, *dropshipper* menjalankan model usaha jual-beli jasa, atau semacam biro jasa pengadaan barang.

Alternatif Ketiga: *dropshipper* dapat menggunakan skema akad salam. Dengan demikian, *dropshipper* berkewajiban menyebutkan berbagai kriteria barang kepada calon konsumen, baik dilengkapi dengan gambar barang atau tidak. Setelah ada calon konsumen yang berminat terhadap barang yang ditawarkan dengan harga yang disepakati, barulah *dropshipper* mengadakan barang. Skema salam barangkali yang paling mendekati

sistem *dropshipping*. Walau demikian, perlu dicatat adanya dua hal penting yang mungkin membedakan di antara keduanya.

1. Dalam skema akad salam, calon konsumen harus membayar tunai alias lunas pada awal akad.
2. Semua risiko selama pengiriman barang hingga barang tiba di tangan konsumen menjadi tanggung jawab *dropshipper*, dan bukan *supplier*.

Alternatif Keempat: *dropshipper* menggunakan skema akad *murabahah lil 'amiri bissyira'* (pemesanan tidak mengikat). Yaitu ketika ada calon konsumen yang tertarik dengan barang yang dipasarkan, segera *dropshipper* mengadakan barang tersebut sebelum ada kesepakatan harga dengan calon pembeli. Setelah mendapatkan barang yang diinginkan, segera *dropshipper* mengirimkannya ke calon pembeli. Setelah barang di tempat calon pembeli, barulah *dropshipper* mengadakan negosiasi penjualan dengannya. Calon pembeli memiliki wewenang penuh untuk membeli atau mengurungkan rencananya. (Muhammad Yasir, Lc. Hukum Jualan Sistem *Dropshipping* (<http://www.konsultasisyariah.com/hukum-jualan-sistem-dropshipping/>)).

Kesimpulan

Dari uraian yang penulis paparkan mengenai masalah di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper* *Dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no ponsel) kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan. Namun, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama si *dropshipper*.

Tinjauan Hukum Islam terhadap mekanisme transaksi bisnis *online* dengan system *dropshipping* adalah boleh apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli dan sesuai dengan prinsip-prinsip syari'at perniagaan seperti menjaga kejujuran, tidak menjual barang milik orang lain dan menghindari riba.

Daftar Pustaka

- Aziz, Abdul 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- dotCommunity. 2011, *Sukses Berbisnis Online Dropshipping*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- <http://www.wikiapbn.org/artikel/Mekanisme>
- <http://www.kbbi.web.id/diakses>
- <http://yanditilly.com/2013/05/30/perbedaan-dropshipping-dan-reseller/>
- <http://netpreneur.co.id/pilih-sistem-pembayaran-di-situs-jual-beli-online-yang-menjaminkeamanan-bertransaksi/#.UhKvaVODEwo>
- <http://mandalegowo.blogspot.com/2013/01/keuntungan-kerugian-bisnis-online.html>
- Kitab Undang-undang Hukum Perdata
- Kitab Undang-undang Hukum Dagang
- Qaraishi, Baqir Sharief. 2007. *Keringat Buruh (Hak Dan Peran Pekerja Dalam Islam)*. Diterjemahkan oleh Ali Yahya Jakarta: Al-Huda
- Riwayadi, Susilo. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Surabaya: Sinar Terang.
- Sabiq, al-Sayyid 1991. *Fiqh Sunnah*. Jakarta: Kalam Mulia.
- Subekti, R. 1992. *Hukum Perjanjian* Cet. 14, Jakarta: PT. Intermasa
- Suhendi, Hendi 2010. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Syafii, Ahmad 2013, *Bisnis Dropshipping & Reseller*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Ya'qub, Hamzah. 1992. *Kode Etik Dagang Menurut Islam*. Bandung: Diponegoro.

