

IMPLEMENTASI JUAL BELI MELALUI SISTEM DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH PADA TOKO ONLINE YOLLA SHOP KECAMATAN MEDAN POLONIA

Citra Nadila^{1*}, Nahar Abdul Ghani², Nurhaizan Sembiring³

^{1,2,3}Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Sumatera Utara

Email : citranadila6@gmail.com^{1*}, abdulghani@fai.uisu.ac.id², nurulhaizan1980@gmail.com³

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan implementasi, mekanisme transaksi, tinjauan fiqh muamalah terhadap jual beli melalui sistem dropshipping pada toko online Yolla Shop Kecamatan Medan Polonia. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa: 1). Pelaksanaan implementasi jual beli melalui system dropshipping dalam perspektif fiqh muamalah, dimana Jual beli online merupakan transaksi pertukaran barang yang dilakukan melalui media elektronik dengan menggunakan bantuan koneksi internet atau secara online. Yolla Shop mempromosikan barang dagangannya pada media sosial miliknya baik itu berupa Facebook, Tiktok maupun instagram miliknya. 2). Cara melakukan transaksi jual beli online secara dropshipping adalah dengan cara mengupload foto-foto menarik di media sosial seperti Facebook, Instagram, Tiktok dan kemudian menuliskan kalimat promosi dan mencantumkan nomor whatsapp supaya pelanggan tersebut mudah menghubungi apabila pelanggan berminat dan tertarik dengan barang yang ada dalam gambar tersebut. 3). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual beli online Secara dropshipping ini telah ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Hadist tentang kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi tersebut, "Allah menghalalkan jual beli dan menggramkan riba", dan segala bentuk transaksi jual beli yang mengandung unsur gharar (ketidakjelasan barang yang diperjual belikan).

Kata Kunci: Jual Beli, Dropshipping, Fiqh Muamalah.

ABSTRACT

This study aims to examine the implementation, transaction mechanism, and Islamic legal perspective (fiqh muamalah) on buying and selling through the dropshipping system at the Yolla Shop online store located in Medan Polonia District. The research method used in this study is a qualitative approach. Data collection techniques include observation, interviews, and documentation. The results of the study show that: 1) The implementation of buying and selling through the dropshipping system, from the perspective of fiqh muamalah, is considered an online trading transaction that involves the exchange of goods through electronic media using internet connectivity. Yolla Shop promotes its products via its social media accounts, including Facebook, TikTok, and Instagram. 2) The process of conducting online transactions using the dropshipping method is carried out by uploading attractive product photos on social media platforms such as Facebook, Instagram, and TikTok, accompanied by promotional captions and the inclusion of a

WhatsApp number, making it easier for interested customers to make inquiries. 3) From the perspective of Islamic law, online buying and selling transactions using the dropshipping method are permissible as long as they comply with the rules outlined in the Qur'an and Hadith, which emphasize the permissibility of trade and the prohibition of usury (riba). All forms of transactions that contain elements of gharar (uncertainty or ambiguity regarding the goods being sold) are not allowed.

Keywords: Buying and selling, Dropshipping, Fiqh Muamalah.

1. PENDAHULUAN

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar barang di antara kedua belah pihak yang telah disepakati. Sebagai pemenuhan kebutuhan sehari-hari masyarakat sering menggunakan transaksi jual beli. Maka sekarang ini dikenal banyaknya bisnis yang memanfaatkan internet sebagai medianya, yang dikenal dengan bisnis *online*. Di Indonesia mulai berkembang dengan adanya jual beli melalui sistem *dropshipping*. *Dropshipping* merupakan penjualan produk yang memungkinkan menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier*/toko tanpa harus menyetok barang, dan menjualnya dengan harga yang telah ditentukan oleh *dropshipper*. Jika penjual mendapat pesanan, maka penjual akan meneruskan pemesanannya ke *supplier* dan akan dikirimkan kepada konsumen atas nama *dropshipper*.

Penjual akan menyetok barang jika ada konsumen yang ingin melakukan sistem *COD* (*Cash On Delivery*). Sistem *COD* ini merupakan metode pembayaran yang dilakukan secara langsung di tempat pembeli setelah pesanan diterima. *Dropshipping* menjadi salah satu model bisnis yang cukup diminati para pebisnis *online*, karena dengan modal yang kecil sudah bisa memperoleh keuntungan. Sistem *dropshipping* yaitu suatu usaha dengan menjual produk tanpa harus memiliki produk apapun. Penjual menjualkan produknya kepada pelanggan bermodalkan gambar dari pemilik (*supplier*) tanpa harus menyetok barang dan menjualnya kepada pelanggan dengan harga yang sudah dinaikkan.

Dropshipping adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun. *Dropshipping* adalah penjualan produk yang memungkinkan penjual menjualkan produknya kepada pelanggan, penjual dalam hal ini menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan gambar dari pemilik (*supplier*) (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan. Jadi, penjual adalah pelaku aktif untuk mencari pelanggan, Sistem *dropshipping* ini proses pemasaran bisa dilakukan secara *online* maupun *offline*, tetapi biasanya cara *online* lebih efektif bagi sebagian besar orang. Salah satu pebisnis *online* yang menggunakan sistem *dropshipping* di kota Medan adalah Yolla Shop yang beralamat di Jalan Cinta Karya Kelurahan Sarirejo Kecamatan Medan Polonia. Yolla Shop membuka awal bisnisnya pada Juni 2019. Awal membuka bisnis Yolla Shop hanya menjual baju wanita dan memakai sistem *reseller*, yaitu dengan membeli barang dari *supplier* dengan harga yang lebih murah dari pasaran, kemudian menyetoknya menjualnya dengan harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Setelah beberapa bulan berjalan Yolla Shop yang awalnya memakai sistem *reseller* memutuskan pada

bulan November 2019 untuk berhenti berjualan dengan alasan keterbatasan modal, keterbatasan waktu dan keterbatasan gudang untuk menyetok barang. Awal Januari 2020 Yolla Shop kembali berjualan *online* dengan memakai metode baru dalam menjalankan bisnis *online* nya yaitu dengan menggunakan sistem *dropshipping*.

Jual beli dengan sistem *dropshipping* masih menjadi pro dan kontra dikalangan masyarakat. Mereka mempunyai alasan tersendiri tentang kebolehan dan ketidakbolehan sistem jual beli ini. Jual beli dengan sistem *dropshipping* diperbolehkan apabila dalam melakukan penjualan sesuai dengan syarat yang telah ditentukan Islam. Jual beli dengan cara seperti ini juga dimungkinkan mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian). Disebabkan karena barang yang dijadikan objek jual beli bukan milik penuh penjual, sehingga pada saat akad berlangsung penjual belum dapat memastikan apakah barang tersebut dapat dikirimkan kepada pembeli atau tidak.

Selain itu karena barang tersebut dijual dalam bentuk gambar, maka terdapat pula ketidakpastian karakter ataupun kualitas produk yang belum tentu sama dengan gambar atau foto yang dipajang ditoko *online* tersebut. Resiko lain yang dihadapi pembeli yaitu, setelah uang ditransfer barang yang dipesan tidak sampai ke alamat pembeli, barang yang dipesan datang namun diwaktu yang lama atau barang yang dipesan tidak sesuai dengan spesifikasi yang dipaparkan penjual pada akhirnya menimbulkan kerugian oleh satu pihak. Sedangkan resiko yang dihadapi penjual yaitu terjadinya pembeli yang telah memesan barang lalu menghilang sebelum menyelesaikan transaksi

Aktivitas Fiqh Muamalah tidak bisa terlepas dari Islam. Islam sebagai pedoman umat muslim untuk menjalankan kehidupan sehari-harinya, dalam Islam juga mengatur segala persoalan mengenai kehidupan manusia, termasuk juga mengenai transaksi keuangan. Menurut Ulama fiqh, mereka sepakat bahwa hukum asal dalam transaksi muamalah adalah diperbolehkan (*mubah*), kecuali ada sebuah nash yang melarangnya. Maka dari itu, manusia tidak boleh mengatakan bahwa sebuah transaksi atau akad dilarang sebelum/tidak terdapat nash yang melarang akad tersebut.

Menurut ajaran Islam rukun dan syarat jual beli harus terpenuhi yaitu, adanya penjual dan pembeli, adanya barang yang diperjual belikan serta akad jual beli. Kemudian, kedua belah pihak adalah orang yang berakal sehat, sudah baligh dan jual beli dengan landasan kerelaan atau yang dilakukan atas dasar suka sama suka. Hal tersebut merupakan ketentuan-ketentuan yang harus terpenuhi dalam transaksi jual beli. Cacatnya salah satu syarat atau rukun tersebut maka jual beli yang dilakukan tidak sah. Syariat Islam jual beli dianjurkan seperti firman Allah Swt:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٦﴾

Artinya “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang tidak benar. Kecuali dengan jalan perniagaan

yang tidak benar. Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka diantara kamu. Sungguh Allah maha penyayang kepadamu.” (Q.s An-nisa [4]: 29)

Ayat di atas menjelaskan bahwa Islam membenarkan adanya jual beli. Begitupun dalam prakteknya, jual beli manusia tidak boleh menzalimi sesama manusia dengan cara memakan harta secara bathil. Kecuali jual beli tersebut dilaksanakan dengan merelakan antara keduanya baik secara lahir maupun bathin. As-Syafi'i mengatakan semua jeni jual beli yang dilakukan secara suka sama suka dari kedua belah pihak hukumnya boleh, selain jual beli yang diharamkan Rasulullah.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini berlokasi Jl. Cinta Kaya Gang Sawah, Sarirejo Kecamatan Medan Polonia. Jenis pendekatan yang dilakukan oleh peneliti adalah metode penelitian kualitatif yang menghasilkan data deskripsi secara mendetail secara langsung yang menyangkut objek yang kita teliti. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang diambil dari peneliti mencakup data primer (secara langsung dari subjek yang diteliti) dan data sekunder (dari media perantara).

Teknik pengolahan data yang diteliti sementara mengatur dan mengklasifikasi dilakukan dengan menggolongkan, menyusun menurut aturan tertentu seperti, editing, klasifikasi, interpretasi, sistematisasi. Analisis data yang dilakukan oleh peneliti adalah data yang dikumpulkan dari berbagai sumber maupun data sekunder, yaitu berdasarkan hasil wawancara, dokumen resmi, file-file serta web terkait dengan masalah yang dibahas. Untuk menganalisa data digunakan kerangka berfikir yaitu, metode berfikir deduktif dan induktif.

3. HASIL PEMBAHASAN

1) Pelaksanaan Implementasi Jual Beli melalui Sistem *Dropshipping* dalam Perspektif Fiqh Muamalah pada Toko *Online Yolla Shop* Kecamatan Medan Polonia

Jual beli *online* merupakan transaksi pertukaran barang yang dilakukan melalui media elektronik dengan menggunakan bantuan koneksi internet atau secara *online*. Penjual mempromosikan barang dagangannya pada media sosial miliknya baik itu berupa whatsapp, facebook, Tiktok maupun instagram miliknya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada penjual maupun pembeli *online* dengan *dropshipping* yang dilakukan konsumen pada toko *online Yolla Shop* Kecamatan Medan Polonia sebagai berikut Wawancara kepada penjual *online Shop* yaitu *Yolla Shop* dengan menggunakan sistem *dropshipping* atau pesanan adalah sebagai berikut:

Latar belakang Jual Beli Online dengan *dropshipping Yolla Shop* yaitu Yolla Ardilla, mengatakan bahwa jual beli *online* dengan menggunakan sistem *Pre-Order* atau *dropshipping* dimulai sejak tahun 2019. Menurut *Yolla Shop* alasan memilih untuk melakukan jual beli dengan menggunakan sistem tersebut

dikarnakan tidak perlu untuk menunggu toko, tidak memerlukan modal yang cukup banyak untuk menyetok barang. Yolla Shop mempromosikan penjualan di WhatsApp, Tiktok, Instagram, Facebook dengan menjelaskan ukuran, warna, dan bahan tersebut.

Yolla Ardilla memaparkan bahwa dirinya menjual berbagai macam kebutuhan seperti, baju, tas, sepatu, jilbab, dan alat make up, secara *online* pada media sosial miliknnya dengan sistem pesanan, untuk menjual barang dagangnnya dengan memajangkan *Catalog* atau gambar pada media sosial berupa WhatsApp dan facebook, Tiktok serta Instagram dengan nama akun “Yolla Shop” miliknya dan memberikan spesifikasi terkait barang tersebut. . Yolla Shop mengakui bahwa dirinya telah mempunyai izin khusus atas barang ataupun gambar yang akan di jual kembali kepada pemilik barang yang sebenarnya.

Selanjutnya Yolla Shop memaparkan bahwa proses penjualan tersebut memberikan spesifikasi yang jelas terkait barang, alamat dan nomor telephone pada profil toko *online* miliknya dan jika ada konsumen yang berminat untuk membeli barang tersebut maka mereka akan mentransfer terlebih dahulu harga barang ditambah dengan ongkir pengiriman barang tersebut.

Berdasarkan wawancara diatas dengan konsumen Yolla Shop, menurut Fiqh Muamalah menyimpulkan bahwa semua jenis transaksi dalam jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan barang yang diperjualbelikan itu tidak boleh dilakukan karena akan merugikan salah satu pihak yang bertransaksi. Berkaitan dengan transaksi jual beli pada zaman sekarang yang sudah menggunakan media sosial untuk bertransaksi, ini juga dilarang oleh agama karena praktek jual beli *online* secara *dropshipping* ini jelas mengandung unsur-unsur ketidakjelasan (*gharar*) barang yang diperjualbelikan, karena pihak pembeli tidak dapat melihat langsung barang tersebut hanya melihat foto barangnya saja sedangkan barang yang ada difoto tersebut tidak ada dimiliki penjual, penjual hanya bermodalkan foto saja tanpa menyetok barang tersebut, disinilah letak ketidakjelasan dalam transaksi jual beli *online* secara *dropshipping*.

Hasil wawancara diatas penulis menyimpulkan bahwa kekurangan yang dirasakan adalah terkait *supplier* dalam memilih *supplier* kamu harus memilih secara selektif. Karena nantinya kamu pembeli akan mengira barang yang kamu jual berasal dari kamu. Memilih *supplier* yang terpercaya dan mempunyai reputasi yang baik adalah suatu keharusan dalam bisnis *dropshipper*. Nantinya jika kualitas barang yang buruk, konsumen akan komplain melalui kamu sendiri, bukan ke *dropshipper*. Belum lagi mengenai ketersediaan stok yang terbatas dari *supplier*, kamu harus memilih *supplier* yang aktif dalam memproduksi barang. Resiko dalam setiap kegiatan itu pasti ada apalagi dalam penjualan *online*, mulai dari barang cacat , tidak sesuai denagn gambar, resiko komplain dari konsumen keterlambatan dalam pengiriman dan lain sebagainya , itu ini menjadi perhatian bagi setiap penjual pelayanan bagi konsumen adalah hal paling utama untu mendapatkan kepercayaan dari konsumen, tanggung jawab sebagai penjual adalah memuaskan pelanggan denga semaksimal mungkin kalau dalam penjualan *online* yang sering

terjadi yaitu komplain barang cacat, barang tidak sesuai dengan pemesanan dan keterlambatan barang.

2) **Mekanisme Transaksi Jual Beli melalui Sistem *Dropshipping* dalam Perspektif Fiqh Muamalah pada Toko Online Yolla Shop Kecamatan Medan Polonia.**

Hubungan antara *Bai' Gharar* dengan transaksi jual beli online secara *dropshipping* Kata *Gharar* dalam Bahasa Arab berarti akibat, bencana, bahaya, resiko dan sebagainya. Di dalam kontrak bisnis berarti melakukan sesuatu secara membabi buta tanpa pengetahuan yang mencukupi, atau mengambil resiko sendiri dari sesuatu perbuatan yang mengandung resiko tanpa mengetahui dengan persis apa akibatnya, atau memasuki kancah resiko tanpa memikirkan konsekwensinya. Segala situasi tersebut selalu hadir unsur resiko.

Hadist tentang jual beli *Gharar* :

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ وَهْبٍ وَعُثْمَانُ ابْنُ أَبِي شَيْبَةَ قَالََا حَدَّثَنَا ابْنُ إِدْرِيسَ عَنْ عُثَيْدِ اللَّهِ عَنْ
أَبِي الزِّنَادِ عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ
الْعَرَرِ زَادَ عُثْمَانُ وَالْحَصَاةَ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Abu Bakr dan Utsman dua anak Abu Syaibah, mereka berkata; telah menceritakan kepada kami Ibnu Idris dari 'Ubaidullah dari Abu Az Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam melarang menjual secara *gharar* (transaksi jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan, penipuan, pertaruhan, dan hal-hal yang merugikan), sedang Utsman menambahkan dan *hashah* (transaksi jual beli yang dilakukan oleh dua orang tetapi barangnya belum jelas, kemudian untuk menentukannya salah satu dari mereka melempar *hashat* (kerikil), maka barang yang terkena kerikil itulah yang dijual). (H.R. Sunan Abu Dawud)"

Bai' al-Gharar adalah jual beli yang mengandung unsur resiko dan akan menjadi beban bagi salah satu pihak dan mendatangkan kerugian finansial. *Gharar* bermakna suatu yang wujudnya belum bisa dipastikan, diantara ada dan tiada, tidak diketahui kualitas dan kuantitas atau sesuatu yang tidak bisa diserahkan. Menurut Imam Nawawi, *gharar* merupakan unsur akad yang dilarang dalam Syari'at Islam. Menurut Imam al-Qarafi mengemukakan *Gharar* adalah suatu akad yang tidak diketahui dengan tegas, apakah efek akad terlaksana atau tidak seperti melakukan jual beli yang masih dalam air (tambak).

Dropshipping kini menjadi model bisnis yang diminati pebisnis online baru dengan modal kecil bahkan tanpa ada modal akan memperoleh keuntungan. *Dropshipping* adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apa pun. Cara melakukan jual beli online (*olshop*) ini dengan cara mengupload foto-foto menarik di media sosial kemudian menuliskan beberapa kata sebagai

kalimat promosi dan mencantumkan nomor *whatsapp* supaya pelanggan tersebut mudah menghubungi bila pelanggan tersebut berminat dengan barang yang ada di dalam foto-foto tersebut, dan barang-barang tersebut dipesan ke toko apabila pelanggan sudah mentransfer uangnya, kami tidak menyetok barang-barang yang kami perjual belikan di media sosial tersebut hanya bermodalkan foto saja.

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

Resiko yang terdapat di dalam transaksi ini tidaklah ditanggung oleh si *dropshipper* apabila barang tersebut terdapat kecacatan setelah sampai ketangan pembeli, misalnya baju tersebut tidak sesuai warnanya dengan yang diinginkan pembeli atau tidak sesuai ukuran, disini *dropshipper* tidak bertanggung jawab dengan hal tersebut, inilah yang menjadi kelemahan dalam transaksi seperti ini pihak konsumen selalu dirugikan apabila terjadi kecacatan terhadap barang, pihak pembeli tidak mempunyai hak memilih atau menukar barangnya apabila barang tersebut rusak.

Mekanisme/Hubungan antara (*Bai 'Gharar dan Dropshipping*) Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis selama ini dapat disimpulkan bahwa penulis melihat adanya unsur kesamaan antara kedua jenis transaksi ini yang mana dalam Islam disebut *Gharar* dan transaksi yang dilakukan dizaman sekarang ini disebut *Dropshipping*.

Didalam transaksi *dropshipping* barang yang diperjualbelikan tersebut bukanlah milik sendiri karena si *dropshipper* tidak menyetok barang yang akan diperjualbelikannya hanya saja bermodalkan foto yang dipasang dalam suatu media sosial untuk diperjualbelikan sedangkan barangnya tidak dimiliki oleh si *dropshipper*, hal ini jelas mengandung unsur ketidakpastian didalam transaksi.

3) Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Pelaksanaan Jual Beli melalui Sistem Dropshipping pada Toko Online Yolla Shop Kecamatan Medan Polonia.

Menurut Islam transaksi jual beli ini telah ditegaskan tentang kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi tersebut, Allah swt menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dan segala bentuk transaksi jual beli yang mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan barang yang diperjual belikan).

Konsep *Gharar* dapat dibagi menjadi dua kelompok, antara lain :

- a) Yang pertama adalah unsur resiko yang mengandung keraguan, probabilitas dan ketidakpastian secara dominan.
- b) Sedangkan kelompok kedua unsur meragukan yang dikaitkan dengan penipuan atau kejahatan oleh salah satu pihak terhadap pihak lain.

Kitab suci Al-Qur'an dengan tegas telah melarang semua transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dalam segala bentuk terhadap pihak lain, hal itu

mungkin dalam bentuk penipuan atau kejahatan, atau memperoleh keuntungan dengan tidak semestinya atau resiko yang menuju ketidakpastian di dalam suatu bisnis atau sejenisnya.

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا
الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ لَا تُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا وَإِذَا قُلْتُمْ
فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ذَٰلِكُمْ وَصَّيْنَاكُمْ بِهِ
لَعَلَّكُمْ تَتَذَكَّرُونَ ﴿١٥١﴾

Artinya: “Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu berlaku adil, kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah swt. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat”.

Hukum Islam melarang transaksi jual beli yang mengandung unsur-unsur *gharar* (penipuan). Harta yang menjadi objek transaksi telah dimiliki sebelumnya oleh kedua belah pihak. Tidak sah jual beli barang yang belum dimiliki tanpa seizin pemiliknya. Hal ini berdasarkan Hadits Nabi SAW Riwayat Abu Daud dan Tirmidzi, sebagai berikut: “janganlah engkau menjual barang yang bukan milik mu.

Ketahuiilah bahwa kita tidak boleh memperjual belikan suatu barang sebelum kita terima dengan sah, jika ia berbentuk suatu yang ditakar, atau ditimbang, atau dihitung, atau didepakan menurut kesepakatan para imam. Hikmah pelarangan jual beli tanpa menerima barang, Hikmahnya barang tersebut masih berada dalam tanggungan penjual yang apabila terdapat kerusakan maka sepenuhnya jadi tanggung jawab penjual. Apabila pembeli menjual dalam kondisi tersebut dan mendapatkan untung, maka keuntungan tersebut merupakan keuntungan barang yang tanpa cacat.

Berdasarkan hal tersebut, para pengumpul ontologi Hadist meriwayatkan dari Rasulullah SAW, yang melarang jual beli yang hanya menguntungkan tanpa kesediaan menanggung resiko. Seseorang pembeli yang menjual barang sebelum menerimanya, sama halnya dengan menyerahkan sejumlah uang kepada pihak lain dengan harapan akan mendapatkan lebih, hanya saja dalam konteks ini adalah dalam bentuk barang. Bentuk transaksi tersebut mirip dengan riba.

Hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwa penjual tidak bertanggung jawab terhadap barang yang dikirimkan kepada pembeli apabila terdapat kerusakan atau salah ukuran, artinya pihak pembeli sangat dirugikan apabila hal tersebut terjadi terhadap barang yang dibelinya. Semua jenis transaksi harus memberikan manfaat kepada pihak penjual dan pembeli. Oleh sebab itu keduanya harus memenuhi rukun dan syarat tertentu.

Namun menurut madzhab Asy-Syafi'i jual beli online tersebut diperbolehkan dengan syarat barang yang diperjualbelikan sesuai dengan ciri-ciri yang telah ditentukan atau telah diketahui jenis dan sifat barang yang akan dibelinya. Madzhab Asy-Syafi'i mengatakan, prinsip itikad baik dalam Islam menyatakan bahwa tertanggung wajib menginformasikan kepada penanggung mengenai suatu fakta dan hal pokok yang diketahuinya, serta hal-hal yang berkaitan dengan risiko terhadap pertanggungan yang dilakukan.

Rukun jual beli dalam Madzhab Asy-Syafi'i hanya mencakup 3 (tiga) hal yaitu pihak yang mengadakan akad, *shigat* (ijab qabul) dan barang yang menjadi objek akad. Maka dari itu, madzhab Asy-Syafi'i membolehkan jual beli tersebut dengan syarat barang telah disaksikan terlebih dahulu. Ataupun barang yang diperjual belikan sesuai dengan ciri-ciri yang telah ditentukan atau telah diketahui jenis dan sifat dan barang yang akan dibelinya.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Pelaksanaan implementasi jual beli melalui sistem *dropshipping* dalam perspektif Fiqh Muamalah, dimana Jual beli *online* merupakan transaksi pertukaran barang yang dilakukan melalui media elektronik dengan menggunakan bantuan koneksi internet atau secara *online*. Penjual mempromosikan barang dagangannya pada media sosial miliknya baik itu berupa whatapp, facebook, maupun instagram miliknya. *Dropshipping* adalah sebuah sistem jual beli dengan pesanan dimana penjual tidak perlu menyetok barang, namun penjual baru akan menghubungi pihak *suplier* jika terdapat konsumen yang ingin membeli barang tersebut, dengan ketentuan menjual barang milik *suplier* atas seizin *suplier*.
- 2) Cara melakukan transaksi jual beli *online* secara *dropshipping* adalah dengan cara mengupload foto-foto menarik di media sosial seperti facebook, whatsapp, instagram, tiktok dan lainnya kemudian menuliskan kalimat promosi dan mencantumkan nomor WhatsApp supaya pelanggan tersebut mudah menghubungi apabila pelanggan berminat dan tertarik dengan barang yang ada dalam gambar tersebut.
- 3) Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual beli *online* Secara *Dropshipping* ini telah ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Hadist tentang kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi tersebut, "Allah Swt menghalalkan jual beli dan mengramkan riba", dan segala bentuk transaksi jual beli yang mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan barang yang diperjual belikan).

Setelah melakukan penelitian, pembahasan dan merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan untuk dijadikan masukan dan bahan pertimbangan, antara lain:

- 1) Yolla Shop harus bisa memperhatikan produk yang akan di jual untuk dapat meningkatkan penjualan lebih tinggi dikarenakan dari hasil penelitian ini Yolla Shop sangat mendukung kualitas barang agar tidak mengecewakan konsumen.
- 2) Yolla Shop harus bisa menyesuaikan selera konsumen pada penjualan Yolla Shop yang dimana hal tersebut dapat meningkatkan hasil penjualan yang kemungkinan besar menjadi terkenal di kalangan penjualan *Online Shop* saat ini.
- 3) Yolla Shop hendaknya dapat memenuhi akad/perjanjian yang dibuat. Agar tidak melakukan tindakan yang sifatnya tidak menguntungkan diri sendiri tapi merugikan orang lain. Selain itu hendaknya *dropshipper* memberikan penjelasan yang detail untuk semua produk yang dijualkan sehingga pembeli dapat mengetahui produk tersebut dengan jelas.

5. REFERENSI

- Abdul Azis Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset,2010)
- Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Grafindo Persada,2014)
- Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Terjemahan Soeroyo Nastangin, (Jakarta: Dana Bhakti Wakaf,1995)
- Ahmad Syafi’I, *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo,2013)
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah,2015)
- Alfa Rizka Nur Lalea, *Manajemen Pemasaran Sistem Dropshipping Perspektif Ekonomi Islam*, Skripsi STAIN Purwokerto, 2015
- Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Bogor: Kencana,2010)
- A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana,2014)
- Azhari Akmal Tarigan, *Buku Panduan Penulisan Skripsi*, (Medan: 25 Februari, 2021)
- Cici, Konsumen Yolla Shop, Wawancara 30 Juni 2023
- Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: Sygma,2007)
- Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping cara mudah Bisnis Online*, (Jakarta, PT Alex Media Komputindo,2012)
- Eva Sativa Nilawati, *Kaya dan Gaya Via Facebook*, (Yogyakarta: Sygma 2010)
- Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Dengan Ala Dropshipping* (Jakarta, Penerbit Andi, 2014)
- Fiqi Khoiri’ah, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Dropshipping Dalam Jual Beli Online Dengan Menggunakan Konsep Ba’i As-salam* (Studi Kasus Mahasiswa IAI Bunga Bangsa Cirebon Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2018)
- Isnawati, *Jual Beli Online Sesuai Syariah* (Lentera Islam,2014)
- Jhon M. Echols, *Kamus Inggris Indonesia* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2015)
- Juhrotul Khulwah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual Beli Dropshipping*, Skripsi UIN Sunan Kalijaga, 2013
- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2011)

- Kaelen, M.S, *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Filsafat*. (Paradigma: Yogyakarta,2005)
- Maj”ma Al-Lughah Al- Arabiyah bi Al-Qahirah, *Al”jam Al-Wasith*, Jilid 2 (Kairo: Maktabah Al-Syuruq Al-Duliyah,2004)
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari’ah*, (Jakarta: Prenadamedia Group,2013)
- Mohammad Jauharul Arifin, *Keabsahan Akad Transaksi Jual Beli Dengan Sistem Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, 2015
- Moh Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, (Jakarta :Bumi Aksara, 2006)
- Muhammad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)
- Muhammad Arifin Badri, *Jual Beli Sistem Dropshipping*, (Jakarta: Majalah Furqon, 2015)
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008)
- Muhammad Yusuf dan Ahmad Yusuf, *1 Jam Membuat Toko Online Dengan JoomlaVirtuemart*, (Yogyakarta: Expert,2012)
- Nurul, Konsumen Yolla Shop, Wawancara 30 Juni 2023
- P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004)
- PT. Saint Technologies Indonesia, *Menuju Perdagangan Komoditi Online: Ftradings sebagai Software Pendukung Perdagangan Komoditi Online*, (Jakarta: Pustaka El-Syarif,2011)
- Putri, Konsumen Yolla Shop, Wawancara 30 Juni 2023