

**TESIS**

**SISTEM JUAL BELI *DROPSHIPPING* DI *MARKETPLACE*  
*SHOPEE* PERSPEKTIF *HYBRID CONTRACT* DAN  
*MAŞLAHAH MURSALAH***



DEVIYANA KHOIROTUL ISWIYAH

NIM. 21.40.6.1.013

Tesis Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam

Mendapatkan Gelar Magister Hukum (M.H)

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**PASCASARJANA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN MAS SAID**

**SURAKARTA**

**2023**

# **SISTEM JUAL BELI *DROPSHIPPING* DI *MARKETPLACE SHOPEE* PERSPEKTIF *HYBRID CONTRACT* DAN *MAŞLAĦAH MURSALAH***

**Deviyana Khoirotul Iswiyah**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Implementasi Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee*, (2) Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract*, (3) Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Maşlahah Mursalah*.

Penelitian dilakukan pada tahun 2022-2023. Jenis penelitian dalam kajian ini adalah penelitian lapangan dan untuk mencapai tujuan tersebut penulis menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Pengumpulan data diperoleh melalui kegiatan observasi, wawancara dan studi dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada para *dropshipper*, *supplier* dan para *customer* di *marketplace Shopee*. Data dianalisis menggunakan analisis *Milles and Huberman* yakni dengan cara Reduksi Data, Penyajian Data, dan Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Praktik jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* dapat dilakukan melalui beberapa alur dan hal pertama yang harus dilakukan adalah membuat akun. Praktik ini dari segi tanggung jawab dan proses lainnya sudah memenuhi syarat dan rukun jual beli, sehingga sistem *dropshipping* diperbolehkan. (2) Terdapat beberapa akad dalam sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* yaitu akad *Muđarabah*, *Samsarah*, *Salam* serta *Wakalah bi al-ujrah*. *Muđarabah* terjadi antara *supplier/dropshipper* dengan *Shopee*. *Samsarah* terjadi antara *dropshipper* dengan *supplier*. *Salam* terjadi antara *customer* dengan *dropshipper*. *Wakalah bi al-ujrah* terjadi antara *dropshipper* dengan pihak jasa pengiriman. (3) Penerapan konsep *Maşlahah Mursalah* dalam sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* sudah memenuhi 6 syarat *Maşlahah Mursalah* yaitu: (a) *Maşlahah* yang tidak disebutkan oleh syara', namun tidak ada dalil yang membenarkan atau menolaknya. (b) *Maşlahah* sebagai pertimbangan penetapan hukum termasuk logis. (c) *Maşlahah* sebagai pertimbangan penetapan hukum adalah *Maşlahah dharuriyyah* dan *hajiyyah*. (d) *Maşlahah* dapat menghilangkan kesulitan yang tidak dikehendaki oleh syara'. (e) *Maşlahah Mursalah* didasarkan pada akal dan *nash*. (f) *Maşlahah Mursalah* dipakai dalam hal muamalah.

Kata Kunci: *Dropshipping*, *Marketplace Shopee*, *Hybrid Contract*, *Maşlahah Mursalah*.

**DROPSHIPPING TRADING SYSTEM IN THE SHOPEE MARKETPLACE  
HYBRID CONTRACT AND MAŞLAĤAH MURSALAH PERSPECTIVE**  
*Deviyana Khoirotul Iswiyah*

**ABSTRACT**

This study aims to determine (1) Implementation of the *Dropshipping* Trading System on the *Shopee Marketplace*, (2) *Dropshipping* Trading System on the *Shopee Marketplace* Hybrid Contract perspective, (3) *Dropshipping* Trading System on the *Shopee Marketplace* *Maşlahah Mursalah* perspective.

The research was offered in 2022-2023. The type of research in this study is field research and to achieve this goal the writer uses a descriptive qualitative approach. Data collection was obtained through observation, interviews and documentation studies. Interviews were conducted with *dropshippers*, *suppliers* and *customers* on the *Shopee marketplace*. Data were analyzed using Milles and Huberman analysis, namely by Data Reduction, Data Presentation, and Drawing Conclusions or Verification.

The results shows that: (1) The practice of trading by *dropshipping* system on the *Shopee marketplace* can be offered through several channels and the first thing to do is creating an account. In terms of responsibility and other processes, the practice meets the requirements and pillars of buying and selling, so the *dropshipping* system is allowed. (2) There are several contracts in the *dropshipping* system on the *Shopee marketplace*, namely *Muđarabah*, *Samsarah*, *Salam*, and *Wakalah bi al-ujrah*. *Muđarabah* occurs between the *supplier/dropshipper* and *Shopee*. *Samsarah* occurs between the *dropshipper* and the *supplier*. *Salam* occurs between the *customer* and the *dropshipper*. *Wakalah bi al-ujrah* occurs between the *dropshipper* and the delivery service. (3) The application of *Maşlahah Mursalah* concept in the *dropshipping* trading system on the *Shopee marketplace* fulfills 6 of *Maşlahah Mursalah* requirements, namely: (a) *Maşlahah* that is not mentioned by *syara'* and there is no argument that justifies or rejects it. (b) *Maşlahah* as a consideration for determining the law is logical. (c) *Maşlahah* as a consideration for determining the law is *Maşlahah dharuriyyah* and *hajiyah*. (d) *Maşlahah* can eliminate difficulties those are not be required by *syara'*. (e) *Maşlahah Mursalah* is based on reason and *nash*. (f) *Maşlahah Mursalah* is used in *muamalah* matters.

Keywords: *Dropshipping*, *Marketplace* *Shopee*, *Hybrid* *Contract*, *Maşlahah Mursalah*.

## نظام البيع و الشراء من الدروب شيبينج في المحلات التجارية الإلكترونية شوبي و النظر من العقود المعاملة المركبة و المصلحة المرسله

### ديفينا خيرة الأسوية

#### خلاصة

تهدف هذه الدراسة لمعرفة (1) تنفيذ النظام من الدروب شيبينج في المحلات التجارية الإلكترونية شوبي ، (2) و نظام البيع والشراء من الدروب شيبينج فيها من نظر عقود المعاملة المركبة (3) و نظام البيع والشراء من الدروب شيبينج فيها من جهة المصلحة المرسله.

و اطرّد البحث علي الدراسة في السنة 2022-2023 . وقد كان البحث في هذه الدراسة بحثا ميدانيا. و استخدمه الباحث بالمنهج النوعي الوصفي. و قد تم جمع البيانات من الملاحظات والمقابلات ودراسة التوثيق. و تكون المقابلة بين دروبشبير و عملاء فيها. وتحلل الباحث البيانات بالتحليل ميلز وهوبرمان، بتقليل المعلومات وعرض البيانات و رسم الخاتمة أو التحقق.

والحاصل يظهر بأن: (1) ممارسة الدروب شيبينج في المحلات التجارية الإلكترونية شوبي تحصل من الطرّيق منها إنشاء حساب. و لما كانت الممارسة من حيث المسؤوليات والعمليات الأخرى ، فقد استوفت شروط وأحكام البيع والشراء ، بحيث يصحّ النظام.(2) و فيها عدة عقود وهي المضاربة، و السمسارة ، والسلم ، والوكالة بالأجرة. و وردت المضاربة بين المورد او درواشبير و عالم التجارة. والسمسرة بين المورد و دروبشبير، و وقع السلم بين العاقدين(دروبشبير و عميل)، وتكون الوكالة بين المورد و خدمة التوصيل. واستوفيت أيضا ستة شروط المصلحة المرسله فيها وهي (أ) أن تكون المصلحة غير مذكورة بالشرع وعدم الدليل الذي يصدقها او يدفعها،(ب) و كونها لا اعتبار ثبوت الحكم المنطقي(ت) و كونها لا اعتبار ثبوت الحكم الضروري و الحجي،(ث) وأن تكون مزيلة الصعوبة التي كانت غير مرغوبة في الشرع،(ج) وهي قائمة علي العقل و النقل،(ح) و أن تكون المصلحة المرسله معتدلاً في المعاملة.

الكلمات الدالة : إسقاط السحن (الدروبشبيغ)، عالم التجارة شوبي، عقد هجين، المصلحة المرسله





LEMBAR PENGESAHAN TESIS

SISTEM JUAL BELI DROPSHIPPING DI MARKETPLACE SHOPEE  
PERSPEKTIF HYBRID CONTRACT DAN MAŞLAHAH MURSALAH  
Oleh

DEVIYANA KHOIROTUL ISWIYAH  
NIM. 21.40.6.1.013

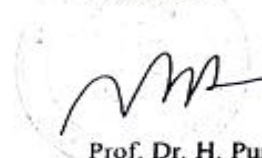
Telah dipertahankan di depan majelis dewan Penguji Tesis Pascasarjana  
Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta

Pada Hari Jum'at Tanggal 19 Bulan Mei Tahun 2023 dan dinyatakan telah  
memenuhi syarat guna memperoleh gelar Magister Hukum (M.H.)

NO.	NAMA	TANDA TANGAN	TANGGAL
1	Dr. Fairuz Sabiq, M. S. I. NIP. 19821108 200801 1 005 Ketua Sidang/Pembimbing		Rabu. 31 Mei 2023
2	Dr. Muh Nashirudin, S.Ag., M.A., M.Ag NIP. 19771202 200312 1 003 Sekretaris Sidang		Rabu. 31 Mei 2023
3	Dr. Rial Fu'adi, S.Ag., M.Ag. NIP. 19720903 200003 1 001 Penguji 1		Rabu. 31 Mei 2023
4	Dr. Layyin Mahfiana, S.H., M.Hum. NIP. 19750805 200003 2 001 Penguji 2		Rabu. 31 Mei 2023

Surakarta, 19 Mei 2023

Direktur,



Prof. Dr. H. Purwanto, M.Pd.  
NIP. 19700926 200003 1 001

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Deviyana Khoirotul Iswiyah  
NIM : 21.40.6.1.013  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : SISTEM JUAL BELI *DROPSHIPPING* DI *MARKETPLACE SHOPEE* PRESPEKTIF *HYBRID CONTRACT* DAN *MASLAHAH MURSALAH*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tesis yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Magister dari Pascasarjana UIN Raden Mas Said Surakarta seluruhnya merupakan hasil karya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Tesis yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruhnya atau sebagian Tesis ini bukan karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam gbagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Surakarta, 15 Maret 2023

Yang Menyatakan



Deviyana Khoirotul Iswiyah

NIM 21.40.6.1.013

## MOTTO

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

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu” (Q.S An-Nisaa: 29)*

## **PERSEMBAHAN**

Dalam perjuangan mengarungi samudera Ilahi yang tanpa batas, dengan keringat, air mata dan do'a kupersembahkan karya tulis Tesis ini kepada Bapak dan Ibuku tercinta yang selalu membimbing, mengarahkan dan memberiku bekal hidup serta yang tetap setia berada di ruang dan waktu kehidupanku. Ridhamu adalah semangatku.



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

الحمد لله الذي رفع الدرجات لمن انخفض لحلا له وافتح البركات لمن انتصب لسكر افضاله والصلاة والسلام على النبي محمد صلى الله عليه وسلم وعلى اله و أصحابه أجمعين أما بعد

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberi nikmat berupa Iman, Islam, kemudahan dalam melewati segala kesulitan, dan memberi kelancaran sehingga Tesis dengan judul “Sistem Jual Beli *Dropshipping* Di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract* Dan *Maşlahah Mursalah*” ini dapat penulis selesaikan. Shalawat dan Salam semoga tetap terlimpahkan selalu kepada Nabi Agung Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat, dan para pengikutnya.

Proses pengerjaan Tesis ini tentunya tidak dapat penulis selesaikan secara mandiri, melainkan penuh dengan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudofir, S.Ag., M.Pd., selaku Rektor UIN Raden Mas Said Surakarta,
2. Bapak Prof. Dr. Purwanto, M.Pd., selaku Direktur Pascasarjana UIN Raden Mas Said Surakarta,
3. Bapak Dr. Fairuz Sabiq, M. S. I., selaku Kepala Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Raden Mas Said Surakarta,

4. Bapak Dr. Fairuz Sabiq, M. S. I., selaku Dosen Pembimbing Akademik sekaligus selaku Dosen Pembimbing Tesis yang telah memberikan motivasi kepada penulis serta meluangkan banyak waktu dan kesabaran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan Tesis ini,
5. Segenap Dosen Pascasarjana Hukum Ekonomi Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan dan pengalaman yang tak ternilai harganya. Semoga ilmu yang telah diberikan menjadi jariyyah yang membawa kemaslahatan bagi umat,
6. Segenap staff Akademik Pascasarjana Hukum Ekonomi Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah memberi pelayanan yang baik selama perkuliahan penulis,
7. Bapak Musafak dan Ibu Khomsatun, kedua orang tua penulis yang telah mendo'akan penulis tiada henti, serta mendukung baik secara finansial, moral maupun spiritual, sehingga penulis dapat menyelesaikan program magister dengan karya ilmiah (tesis) ini,
8. Saudara-saudari penulis, Ahmad Dani Fadlan, Ahmad Aufa Ni'am, Nazhifa Auliya AzZahra, dan Zada Azimatul Atqiya yang telah memberikan semangat dan menyelipkan doa untuk kesuksesan penulis,
9. Segenap Kyai dan Asatidz/Asatidzah PP. Al-Amnaniyah dan Pesantren Mahasiswa Munawwir Sjadzali yang selalu mendo'akan keberkahan ilmu kepada para santri-santrinya,

10. Mas Fuad Anwar, S.Pd., sahabat dan Insyaa Allah akan menjadi teman hidup penulis, yang selalu menemani dan mendukung dalam setiap proses penyelesaian Tesis ini,
11. Teman-teman seperjuangan Pascasarjana Hukum Ekonomi Syariah Angkatan 2021, yang telah bersama belajar, berproses dan mendukung penulis selama menempuh pendidikan di UIN Raden Mas Said Surakarta ini,
12. Sahabat-sahabat yang telah mendo'akan dan memberi semangat kepada penulis dalam mengerjakan tesis ini serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan Tesis ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, untuk itu penyusun mengharap kritik dan saran yang membangun untuk tercapainya kesempurnaan tesis ini. Akhir kata, penyusun berharap semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

*WasSalamu'alaikum Wr. Wb.*

Surakarta, 19 Mei 2023

Penulis,



Deviyana Khoirotul Iswiyah

NIM: 21.40.6.1.013

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah mengalihaksarakan suatu tulisan ke dalam aksara latin. Misalnya, dari aksara Arab ke aksara Latin. Berikut ini adalah Surat keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158 tahun 1987- Nomor: 0543 b/u/1997 tentang Transliterasi Arab-Latin yang penulis gunakan dalam penulisan Tesis ini.

### A. Konsonan

Arab	Nama	Latin	Keterangan	Rumus
ا	Alif	-	-	-
ب	Ba'	B	Be	-
ت	Ta'	T	Te	-
ث	Ša'	š	es (dengan titik di atas)	1e6o & 1e61
ج	Jim	J	Je	-
ح	Ĥa'	ĥ	ha (dengan titik di bawah)	1e24 & 1e25
خ	Kha	Kh	Ka dan ha	-
د	Dal	D	De	-
ذ	Žal	ž	zet (dengan titik di atas)	017b & 017c
ر	Ra'	R	Er	-
ز	Zai	Z	Zet	-
س	Sin	S	Es	-

س	Syin	Sy	Es dan ye	-
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)	1e62 & 1e63
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)	1e0c & 1e0d
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)	1e6c & 1e6d
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)	1e92 & 1e93
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik (di atas)	-
غ	Gain	G	Ge	-
ف	Fa	F	Ef	-
ق	Qaf	Q	Ki	-
ك	Kaf	K	Ka	-
ل	Lam	L	El	-
م	Mim	M	Em	-
ن	Nun	N	En	-
و	Wau	W	We	-
هـ	Ha’	H	Ha	-
ء	Hamzah	‘	Apostrof	-
ي	Ya’	Y	Ye	-

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK INDONESIA.....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK INGGRIS .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK ARAB .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN TESIS .....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TESIS .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	10
C. Pembatasan Masalah .....	11
D. Perumusan Masalah Penelitian .....	11
E. Tujuan Penelitian .....	12
F. Manfaat Penelitian .....	12
<b>BAB II KERANGKA TOERITIS .....</b>	<b>14</b>
A. Kajian Teori .....	14
1. Jual Beli .....	14
2. <i>Dropshipping</i> .....	30

3. <i>Hybrid Contract</i> .....	41
4. <i>Maşlahah Mursalah</i> .....	65
B. Kajian Penelitian Yang Relevan .....	78
C. Kerangka Berpikir .....	89
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>91</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	91
B. Setting Penelitian .....	92
C. Subjek dan Informan Penelitian .....	92
D. Teknik Pengumpulan Data .....	94
E. Pemeriksaan Keabsahan Data .....	97
F. Teknik Analisis Data .....	98
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>100</b>
A. Deskripsi Data .....	100
1. Profil <i>Marketplace Shopee</i> .....	100
2. Logo <i>Shopee</i> .....	102
3. Sistem Pembayaran <i>Shopee</i> .....	103
4. Sistem Pengiriman Barang .....	104
5. Layanan <i>Shopee</i> .....	104
B. Deskripsi Setting Penelitian .....	108
C. Deskripsi Hasil Penelitian .....	109
1. Implementasi Sistem Jual Beli <i>Dropshipping</i> di <i>Marketplace Shopee</i> .....	109
D. Interpretasi Data .....	125
1. Sistem Jual Beli <i>Dropshipping</i> di <i>Marketplace Shopee</i> Perspektif <i>Hybrid Contract</i> .....	125
2. Sistem Jual Beli <i>Dropshipping</i> di <i>Marketplace Shopee</i> Perspektif <i>Maşlahah Mursalah</i> .....	142
E. Keterbatasan Penelitian .....	149
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>150</b>
A. Kesimpulan .....	150
B. Implikasi.....	152

C.    Saran – Saran.....	153
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>155</b>
<b>LAMPIRAN- LAMPIRAN .....</b>	<b>163</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>189</b>



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Mekanisme Transaksi <i>Dropshipping</i> .....	35
Gambar 2. 2 Kerangka Berfikir .....	89
Gambar 4. 1 Jumlah Unduhan <i>Shopee</i> di <i>Goegle Play Store</i> .....	102
Gambar 4. 2 Logo <i>Shopee</i> .....	102
Gambar 4. 3 Sistem Pembayaran <i>Shopee</i> .....	103
Gambar 4. 4 Sistem Pengiriman Barang .....	104
Gambar 4. 5 Layanan Flash Sale <i>Shopee</i> .....	105
Gambar 4. 6 <i>Lucky Price Shopee</i> .....	105
Gambar 4. 7 <i>Shopee Tanam</i> .....	106
Gambar 4. 8 <i>Shopee Candy</i> .....	106
Gambar 4. 9 <i>Shopee Buble</i> .....	107
Gambar 4. 10 <i>Shopee Pets</i> .....	108
Gambar 4. 11 Tampilan <i>Check Out</i> Barang di <i>Shopee</i> .....	124
Gambar 4. 12 Tampilan <i>Check Out</i> Barang di <i>Shopee</i> .....	125
Gambar 4. 13 Skema Transaksi <i>Dropshipping</i> .....	128

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1 Pedoman Wawancara <i>Dropshipper</i> .....</b>	<b>163</b>
<b>Lampiran 2 Pedoman Wawancara <i>Customer</i> .....</b>	<b>164</b>
<b>Lampiran 3 Pedoman Wawancara <i>Supplier</i> .....</b>	<b>165</b>
<b>Lampiran 4 Transkrip Wawancara <i>Dropshipper</i> .....</b>	<b>166</b>
<b>Lampiran 5 Transkrip Wawancara <i>Customer</i> .....</b>	<b>175</b>
<b>Lampiran 6 Transkrip Wawancara <i>Supplier</i> .....</b>	<b>181</b>
<b>Lampiran 7 Dokumen-dokumen .....</b>	<b>187</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Jual beli merupakan transaksi yang umum dilakukan oleh masyarakat, baik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun untuk tujuan investasi. Bentuk transaksinya pun beragam, mulai dari bentuk transaksi tradisional hingga modern melalui lembaga keuangan. (Sudiarti, 2018: 74) Jual beli adalah suatu perjanjian untuk menukarkan benda atau barang yang mempunyai nilai, yang dilakukan secara sukarela antara kedua belah pihak dimana salah satu pihak menjual benda tersebut dan pihak lain menerimanya sesuai dengan kesepakatan dan ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati bersama. (Suhendi, 2002: 68)

Kegiatan berdagang (jual beli) merupakan salah satu aktifitas yang dianjurkan dalam ajaran Islam. Rasulullah SAW juga telah memberi contoh bagaimana cara berdagang yang di ridhoi Allah SWT. Didalam Al-Qur'an Allah telah menegaskan dalam salah satu firmanNya bahwa "*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*". Dalam masalah ekonomi, Al-Quran tidak menjelaskan sistem ekonomi mana yang harus digunakan, apakah sistem sosialisme, komunisme atau kapitalisme. Al-Quran hanya menjelaskan ketentuan-ketentuan yang harus dipatuhi umat Islam dalam mengatur kehidupan ekonomi. (Lubaba et al, 2021: 188)

Di era perkembangan industri 4.0, hampir semua pekerjaan dan aktivitas manusia bergantung pada teknologi. Begitu juga dalam hal jual beli yang kini juga tidak terlepas dari teknologi. Perkembangan teknologi memberikan dampak yang sangat besar bagi pembeli atau yang menjalankan bisnis jual beli yaitu dengan memudahkan pembeli dalam melakukan transaksi melalui internet yang lebih dikenal dengan *E-Commerce* atau toko *online*. Dengan teknologi, dapat memperluas jangkauan pasar bagi penjual dan bagi pembeli akan mempermudah dalam mendapatkan barang sesuai keinginannya. Hanya dari rumah, calon pembeli dapat mengakses informasi, melihat spesifikasi produk melalui layar komputer atau handphone, serta melakukan pemesanan dan pembayaran dengan berbagai pilihan yang tersedia. (Lubaba et al, 2021: 188)

Menurut *website & social media performance*, serta hasil survey penggunaan platform oleh responden, *Shopee* menjadi *E-Commerce* nomor satu yang paling sering digunakan, kemudian di ikuti Tokopedia, Lazada, Bukalapak, dan Blibli yang kesemuanya termasuk dalam kategori 5 *E-Commerce* terbesar di Indonesia. (Salsabila Putri and Zakaria, 2020: 12). *Shopee* adalah aplikasi *mobile marketplace* pertama untuk konsumen satu sama lain (C2C) yang aman, menyenangkan, mudah dan praktis dalam jual beli. Pertumbuhan *E-Commerce* yang terus meningkat di Indonesia membuat *Shopee* ikut meramaikan industri ini. (Widyanita, 2018: 10)

*Shopee* adalah salah satu akses perdagangan yang merupakan platform belanja *online* yang berfokus pada platform *mobile*. Sehingga masyarakat akan lebih mudah untuk mencari, berbelanja, dan berjualan langsung melalui ponselnya. *Shopee* bisa menjadi sarana bagi para pebisnis pemula, dimana melalui akses *platform Shopee* ini terdapat berbagai toko yang menawarkan sistem penjualan *dropshipping*.

*Dropshipping* menjadi trend dikalangan pebisnis *online* serta menjadi sistem bisnis yang sangat diminati pebisnis *online* pemula dengan modal kecil bahkan dengan tanpa modal. *Dropshipping* adalah penjualan produk yang memungkinkan para *dropshipper* untuk menjual barang kepada pelanggan dengan hanya menggunakan foto dari *supplier/pemasok* tanpa harus mempunyai stok barang, kemudian memasarkannya dengan harga yang telah ditentukan oleh *dropshipper* atau kesepakatan harga bersama antara *supplier* dan *dropshipper*.(Syafii, 2013: 2)

Setelah pembeli/*customer* mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, selanjutnya *dropshipper* akan membayar kepada *supplier* sesuai harga pembelian (ditambah biaya kirim ke alamat *customer*) serta memberikan data pembeli/*customer* (nama, alamat, nomor telepon) kepada *supplier*. Kemudian barang pesanan tersebut akan dikirim oleh *supplier* kepada pembeli/*customer*. Namun yang menarik disini adalah nama pengirim yang tertera adalah nama si *dropshipper*. (Syafii, 2013: 2)

Sistem jual beli *dropshipping* penjual dapat menentukan keuntungannya terlebih dahulu sebelum memiliki barangnya. Secara

singkat praktik *dropshipping* di sini bisa diartikan sebagai pemasaran atau penjualan barang melalui internet kepada pembeli/*customer* dengan penjelasan rinci tentang barang tersebut. *Dropshipper* dapat mempromosikan barang terlebih dahulu sebelum adanya pembeli kemudian ia hanya menunggu adanya pembeli. Apabila sudah ada pembeli dan melakukan transfer uang, barulah *dropshipper* membeli barang tersebut ke pihak *supplier* kemudian barang dikirim kepada *customer*.

Menurut Jumhur Ulama, salah satu rukun dan syarat sah jual beli adalah ijab dan qabul, dimana terkait dengan ijab dan qabul ini ada syaratnya yaitu ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis yang artinya para pihak harus saling bertemu. Dari beberapa syarat jual beli, ada point yang dilanggar dari sistem jual beli *dropshipping*, yaitu terkait kepemilikan barang jualan atau produk yang dijual oleh *dropshipper*. Diriwayatkan oleh Hakim bin Hizam R.A, ia berkata:

قلت يا رسول الله إنني أشتري بيوعا فما يحل لي منها وما يجرم؟ فقال يا ابن

أخي إذا اشتريت بيعا فلا تبعه حتى تقبضه

*Artinya: “Aku bertanya: Wahai Rasulullah, sesungguhnya aku sedang membeli barang-barang yang tengah dijual, maka adakah halal bagiku mengambil keuntungan darinya, atau apakah haram? Rasulullah SAW menjawab: Wahai anak saudaraku! Ketika kamu membeli suatu*

*barang yang tengah dijualbelikan, maka jangan kamu jual lahi sehingga kamu menerimanya/memilikinya.” HR. Abu Dawud. (al-Ghumary: 235)*

Dalam sistem jual beli *dropshipping*, *dropshipper* hanya memposting katalog atau detail barang di situs atau media sosial yang ia miliki sebagai tempat pemasaran, tetapi ia tidak memiliki barang atau produk yang dia tawarkan. Produk tetap milik produsen atau *supplier*, *dropshipper* hanya memasarkan di *websitenya* dengan menambahkan harga dari *supplier* terhadap harga yang dia pasang. Bisa diibaratkan pelaku *dropshipping* ini hampir sama dengan broker/makelar.

Jika ditinjau lebih lanjut menurut fiqh muamalah, ada poin yang dilanggar dalam sistem jual beli *dropshipping* yaitu dalam hal kepemilikan barang atau produk yang dijual oleh *dropshipper*. Dimana ada ketentuan bahwa barang yang diperjual belikan adalah “barang harus dimiliki”. Kepemilikan dalam jual beli merupakan hal mutlak yang harus dimiliki, karena barang yang akan diperjual belikan harus menjadi milik penjual secara utuh, jika tidak maka barang tersebut tidak dapat dijual. Lalu bagaimana dengan sistem *dropshipping* yang memudahkan untuk berjualan meskipun tidak memiliki barangnya tetapi hanya memiliki gambar barang dan deskripsinya saja?.

Pada dasarnya sistem jual beli *dropshipping* tidak hanya ada di *marketplace Shopee*. *Marketplace* lain seperti Tokopedia, Lazada, Bukalapak, Blibli, semua telah menerapkan sistem jual beli *dropshipping*.

Akan tetapi ada beberapa perbedaan didalamnya diantaranya dalam hal kemudahan akses bagi pengguna, trafik penjualan, jenis produk unggulan, strategi promosi, hingga fitur layanan yang diberikan.

Ketertarikan penulis terhadap *marketplace Shopee* didasarkan pada beberapa alasan diantaranya, Pertama, *Shopee* merupakan situs belanja *online* pendatang baru jika dibandingkan dengan situs belanja *online* lainnya. Namun, dalam waktu singkat *Shopee* mampu menarik banyak pengguna, bahkan tidak kalah dengan pesaing *E-Commerce*. Kedua, *Shopee* hadir dalam bentuk aplikasi *mobile* yang memudahkan pengguna dalam melakukan aktivitas belanja *online* tanpa harus membuka *website* melalui perangkat komputer.

Ketiga, *Shopee* memberikan kemudahan bagi penjual untuk berjualan dengan mudah dan memberikan kemudahan akses bagi pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Hal ini menjadikan *Shopee* sebagai *marketplace* yang mudah dalam hal pengoperasian maupun dalam hal penjualan produk. Keempat, *Shopee* cukup gencar dalam mempromosikan layanannya di Indonesia, khususnya layanan pengiriman gratis (*free ongkir*), sehingga banyak menarik minat konsumen.

Dikutip dari Fauziyah dalam (Fauziyah, 2020: 45), *Shopee* hadir dan terintegrasi dengan dukungan logistik yang memiliki metode pembayaran yang aman dan nyaman. Sehingga memudahkan belanja *online*, baik bagi penjual maupun pembeli. Saat ini *Shopee* memiliki mitra



bisnis dengan lebih dari 70 penyedia jasa kurir terbaik di seluruh tanah air dan menyediakan berbagai dukungan logistik untuk seluruh penggunanya. *Shopee* juga meningkatkan kerjasamanya dengan berbagai layanan logistik lokal dan penyedia jasa transportasi *online* ternama dari berbagai negara.

Selain itu, banyak upaya yang dilakukan *Shopee* untuk memperpendek jarak dengan perusahaan *E-Commerce* lain yang sudah lama bermain di Indonesia. Mulai dari kampanye *mobile shopping* 10.10, penguatan komunitas penjual, dan strategi lainnya. Dengan program kampanye dan promosi yang dilakukan, *Shopee* berhasil masuk dalam kategori 5 besar *E-Commerce* dengan jumlah pengunjung terbanyak. (Fauziah, 2020: 46)

Strategi *Shopee* antara lain menerapkan teknik pemasaran dengan mengikuti tren dan memperkuat *branding*. *Shopee* menggunakan hal-hal yang sedang viral atau trending untuk materi konten pemasarannya sehingga memudahkan masyarakat atau pengguna untuk mengingat brand “*Shopee*”. *Shopee* memberikan promosi yang efektif dan tepat sasaran untuk mengikat calon pembeli. *Shopee* menggunakan slogan kampanye “Jaminan Harga Termurah, 2x Uang Kembali”. Penetapan harga dengan percaya diri inilah yang membuat *Shopee* menarik, sehingga mampu bersaing dengan lima toko *online* terlengkap dan terlaris lainnya. (Fauziah, 2020: 45-53)

Dalam sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee*, para *dropshipper* harus jeli dalam menentukan *supplier* agar tidak terjadi hal-

hal yang tidak diinginkan. Tidak jarang muncul permasalahan dari proses sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee*, diantaranya yang pertama adalah dari segi kualitas barang yang dijual, hal ini dikarenakan pembeli tidak melihat secara langsung barang yang akan dibeli. Penjual hanya melihat *display* gambar dari barang yang dijual. Kedua, potensi penipuan sangat tinggi, dimana ketika pembeli sudah melakukan pembayaran, barang belum diantarkan kepada pembeli. Ketiga, adanya potensi wanprestasi dari pembeli dimana penjual telah mengirimkan barang kepada pembeli namun belum dilakukan pembayaran oleh pembeli.

Dalam transaksi jual beli *online*, objek tidak nyata, hanya berupa gambar dengan spesifikasi tertentu, penjual dan pembeli tidak dapat memproses akad atau ijab qabul secara langsung. Dalam hal barang yang dijual, pembeli tidak dapat memastikan apakah barang yang akan dibelinya ada atau tidak, dan tidak dapat mengecek langsung kondisi barang tersebut. Sebaliknya, penjual tidak pernah memantau apakah orang yang akan membeli barangnya adalah orang yang *mukallaf* (aqil balig, berakal, sehat, dewasa/mumayyiz dan cakap hukum), penjual sering mengabaikan hal tersebut karena yang diprioritaskan adalah terjualnya barang dalam jumlah banyak.

Seiring dengan perkembangan zaman dan perkembangan transaksi di era modern seperti saat ini, jenis perjanjian dan akad menjadi semakin bervariasi, tidak hanya tunggal tetapi juga ganda yang biasa disebut multi akad atau *Hybrid Contract*. Multi akad dalam bahasa Indonesia berarti

beberapa akad atau lebih dari satu akad. Multi akad dalam bahasa Inggris biasa disebut *Hybrid Contract*. Dalam fikih, multi akad berasal dari terjemahan bahasa Arab, yaitu *al-'uqud al-murakkabah* yang berarti ganda (dual) akad. (Hasanuddin, 2009: 3)

*Hybrid Contract* adalah gabungan dari dua akad atau lebih yang biasa disebut dengan akad gabungan dalam suatu perjanjian di lembaga keuangan syariah atau disebut dengan multi akad. (Fauziah, 2015: 83–87). Banyaknya transaksi modern yang menggunakan lebih dari satu akad ini menimbulkan pertanyaan mengenai keabsahan multi akad. Pembahasan dan perdebatan terkait multi akad bukan tanpa alasan. Pasalnya, terdapat 3 (tiga) hadis Nabi yang menunjukkan larangan multi akad. Ketiga hadis tersebut memuat 3 larangan yaitu larangan *bai'atani fii bai'atain, shafqatani fii shafqatain dan larangan bay'salaf*. (Agustianto, 2014: 113-114)

Sistem jual beli *dropshipping* melibatkan beberapa pihak di dalamnya seperti perusahaan *Shopee, dropshipper, supplier, customer*, serta pihak jasa pengiriman. Jadi tidak dapat dipungkiri bahwa setiap transaksi memiliki satu akad atau lebih. Dalam mekanisme transaksi jual beli *dropshipping*, baik *supplier* ataupun *dropshipper* harus membuat akun di aplikasi *Shopee*. Setelah itu ia baru bisa meng-*upload* barang dagangannya untuk dijual. *Dropshipper* menjalankan bisnisnya dengan hanya memajang barang dari *supplier* beserta deskripsi produknya. Setelah ada pesanan dari pembeli ia akan meneruskan kepada *supplier* untuk

kemudian mengirimkan barang pesanan. Selanjutnya barang yang telah dikemas akan diserahkan kepada pihak jasa pengiriman untuk dikirimkan kepada *customer* tersebut. Dari mengantar barang tersebut kurir mendapat upah atau *fee* atas jasa tersebut.

Pelaksanaan dari gabungan akad atau yang disebut dengan *Hybrid Contract* ini haruslah sesuai dengan ketentuan dan batasan yang ada didalamnya, karena jika tidak sesuai dikhawatirkan akan terjerumus pada praktik riba. Hal ini menimbulkan ketidakjelasan status hukum *dropshipping* dalam konsep jual beli secara ekonomi syariah.

Dari latar belakang di atas penulis tertarik untuk meneliti tentang bagaimanakah implementasi sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee*, bagaimana sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* jika ditinjau dari Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maṣlaḥah Mursalah*.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka masalah yang berhasil diidentifikasi ialah:

1. *Trend* sistem jual beli dengan cara *Dropshipping* yang semakin banyak peminatnya.
2. Bisnis tanpa modal.
3. Status kepemilikan barang dalam sistem jual beli *Dropshipping*.

4. Resiko dan pertanggung jawaban atas barang yang dijual dengan sistem *Dropshipping*.
5. Multi akad yang terjadi dalam sistem jual beli *Dropshipping*.
6. Upaya mencari *supplier* yang bertanggung jawab di *marketplace Shopee* dan risiko yang ditimbulkan.

### C. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah merupakan upaya yang dilakukan untuk membatasi ruang lingkup permasalahan yang akan dikaji dengan tujuan bahwa penelitian ini fokus dan tidak menyimpang dari topik yang dimaksud. Pembatasan masalah pada penelitian ini hanya berfokus pada hal, berikut:

1. Pelaksanaan sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee*.
2. Sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract*.
3. Sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* Perspektif *Maṣlahah Mursalah*

### D. Perumusan Masalah Penelitian

Merujuk pada latar belakang mengenai sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee*, maka akan dikerucutkan beberapa rumusan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana Implementasi Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* ?

2. Bagaimana Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract* ?
3. Bagaimana Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Maṣlahah Mursalah* ?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan penjabaran dari pokok rumusan masalah penelitian diatas maka tujuan dan manfaat penelitian ini adalah:

1. Mengetahui bagaimana Implementasi Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee*.
2. Mengetahui bagaimana sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract*.
3. Mengetahui bagaimana sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Maṣlahah Mursalah*.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memberi informasi terhadap sistem jual beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maṣlahah Mursalah*.

2. Manfaat Praktis

- a. Menjadi sarana pembelajaran mahasiswa Pascasarjana UIN Raden Mas Said Surakarta terhadap sistem jual beli

*Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maşlahah Mursalah* dalam perkembangan *e-Commerce*.

- b. Menjadi rujukan bagi penelitian mahasiswa Pascasarjana UIN Raden Mas Said Surakarta berikutnya mengenai sistem jual beli *Dropshipping* dalam perkembangan *e-Commerce*.

## BAB II

### KERANGKA TOERITIS

#### A. Kajian Teori

##### 1. Jual Beli

###### A. Pengertian Jual Beli

Jual beli (*al-bay'*) secara etimologi diartikan sebagai *مُقَابَلَةُ الشَّيْءِ بِالشَّيْءِ* yang artinya ialah pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain) (Syafe'i, 2001: 73–74). Jual beli secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, dikatakan *Ba'a asy-syaia* jika dia mengeluarkan dari hak miliknya dan *ba'ahu* jika dia membelinya dan memasukkannya ke dalam hak miliknya dan ini masuk dalam kategori nama-nama yang memiliki lawan kata jika disebut ia mengandung makna dan lawannya. Demikian juga dengan perkataan syara artinya mengambil dan syara yang artinya menjual. (Tanjung, 2021: 34)

Adapun jual beli menurut terminologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, seperti yang dikutip Syafe'i dalam (Syafe'i, 2001: 73–74), bahwa Menurut ulama Asy-Syafi'i jual beli adalah pertukaran barang dengan barang lainnya. Menurut ulama Maliki jual beli adalah untuk seluruh satuannya bai' (jual beli), yang mencakup akad *sharaf*, *Salam* dan lain sebagainya.



Menurut ulama Hambali jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan pemilikan.

Menurut ulama Hanafi jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan). Menurut Imam Nawawi dalam *Al-Majmu'* jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan. Menurut Ibnu Qudamah dalam kitab *Mugni* jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik.

Secara terminologi, jual beli juga diartikan dengan “tukar-menukar harta secara suka sama suka” kata tukar-menukar atau peralihan pemilikan dengan penggantian mengandung maksud yang sama, bahwa kegiatan mengalihkan hak dan pemilikan itu berlangsung secara timbal balik atas dasar kehendak dan keinginan bersama. (Tanjung, 2021: 35)

Jual beli termasuk dalam perjanjian khusus yang penting dimana dalam hukum perikatan jual beli di definisikan sebagai perjanjian yang terjadi antara dua pihak yaitu pihak pertama sebagai penjual sedangkan pihak kedua sebagai pembeli. Dalam perjanjian jual beli tiap-tiap pihak memikul hak dan kewajiban. Pihak pertama berhak menerima barang sedangkan pihak kedua berhak menerima uang sebagai pengganti barang. Pihak pertama berkewajiban membayar harga barang dengan uang sedangkan

pihak kedua berkewajiban menyerahkan barang yang sudah dibeli. (Hariri, 2011: 15)

## B. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong sesama umat manusia dalam memenuhi kebutuhannya sehari-hari mempunyai dasar yang kuat baik di dalam Al-Qur'an, Sunnah Rasulullah SAW ataupun Ijma'.

### 1. Al-Qur'an

#### a) Q.S. Al-Baqarah : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَآنتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*Artinya : "Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya." (Al-Qur'an dan Terjemahannya: 47)*

Jual beli diperbolehkan sedangkan riba di haramkan. Jadi tidak semua akad jual beli adalah haram sebagaimana yang disangka sebagian orang berdasarkan ayat ini. Hal ini dikarenakan

*alif* dan *lam* dalam ayat tersebut untuk menerangkan jenis dan bukan untuk yang sudah dikenal karena sebelumnya tidak disebutkan ada kalimat *al-bai'* yang dapat dijadikan referensi dan jika ditetapkan bahwa jual beli adalah umum, maka ia dapat dikhususkan dengan apa yang telah kami sebutkan berupa riba dan yang lainnya dari benda yang dilarang untuk diakadkan seperti minuman keras, bangkai, dan yang lainnya dari apa yang disebutkan dalam sunnah dan ijma' para ulama akan larangan tersebut. (Azzam, 2019: 24)

**b) Q.S An-Nisaa : 29**

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
رَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu". (Al-Qur'an dan Terjemahannya: 83)

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara bathil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah bathil berdasarkan ijma ulama dan termasuk di dalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara' baik ada unsur riba atau jahalah (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan yang lainnya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan maka boleh hukumnya sebab pengecualian dalam ayat di atas

adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh dijual belikan. Ada juga yang mengatakan *istitsna'* (pengecualian) dalam ayat bermakna *lakin* (tetapi) artinya, akan tetapi makanlah dari harta perdagangan, dan perdagangan merupakan gabungan antara penjualan dan pembelian. (Azzam 2019: 24)

## 2. Al-Hadis

### a) Hadis yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi dan Ibnu Hibban

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِنَّمَا

الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه و صححه ابن حبان)

*Artinya: Dari Abu Sa'ide Al-Khudri bahwa Rasulullah Saw. bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (Fathul Wahab bi Syarhi Manhaji at-Thullab: 157)*

### b) Hadis yang diriwayatkan oleh Rifa'ah ibn Rafi'

عن رفاعة بن رافع أنَّ النبي صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سئل: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ

"عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ" (رواه البزار و صححه

الحاكم.)

*Artinya: "Dari Rifa'ah bin Rafi' ra., bahwasannya Nabi Saw. pernah di tanya, pekerjaan apakah yang paling baik? Beliau menjawab, pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik." (Bulugh al-Maraam: 167)*

**c) Hadis Rasulullah Saw. yang diriwayatkan Abu Hurairah Ra.**

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ص.م. عَنِ الْبَيْعِ

الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرْرِ (رواه مسلم)

*Artinya: “Dari Abu Hurairah berkata rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli garar (yang belum jelas harga, barang, waktu dan tempatnya).” (Bulugh al-Maraam: 171)*

### **3. Ijma’**

Dasar hukum transaksi jual beli bukan hanya dari Al-Qur’an dan Al-Hadis saja, melainkan dari Ijma’ para ulama. Dalil kebolehan jual beli menurut ijma’ ulama adalah telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. (Abdullah alMuslih, dan Shalah ash Shawi, 2004: 91–92)

Kebutuhan manusia untuk mengadakan transaksi jual beli sangat urgen, dengan transaksi jual beli seseorang mampu untuk memiliki barang orang lain yang diinginkan tanpa melanggar batasan syariat. Oleh karena itu, praktik jual beli yang dilakukan manusia semenjak Rasulullah saw., hingga saat ini menunjukkan bahwa umat telah sepakat akan disyariatkannya jual beli. Dari ayat, hadis, dan ijma’ umat di atas diketahui bahwa jual beli di

perbolehkan (dihalalkan oleh Allah) asalkan dilakukan dengan saling rela antara penjual dan pembeli. Hukum jual beli bisa menjadi haram, mubah, sunnah, dan wajib.

### **C. Rukun dan Syarat Jual Beli**

Jual beli sebagai salah satu bentuk transaksi, harus ada beberapa hal agar akadnya dianggap sah dan mengikat. Beberapa hal tersebut disebut sebagai rukun. Dalam menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiah, rukun jual beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, baik dengan ucapan maupun perbuatan. Menurut Jumhur Ulama, rukun jual beli ada 4 (empat) yang masing-masing memiliki syarat tertentu, sehingga untuk memudahkan pembahasan ini maka penulis akan menguraikan rukun jual beli disamakan dengan uraian syarat-syarat jual beli sebagai berikut: (Syafe'i, 2001: 75)

1. Penjual (bai'), yaitu pihak yang memiliki objek barang yang akan diperjual belikan. Syarat-syaratnya adalah baligh, berakal, tidak dipaksa (atas kehendak sendiri), dan cakap dalam melakukan perbuatan hukum.
2. Pembeli (musytari), yaitu pihak yang ingin memperoleh barang yang akan diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Syarat-syaratnya adalah

baligh, berakal, tidak dipaksa (atas kehendak sendiri), dan cakap dalam melakukan perbuatan hukum.

3. Ijab dan qabul (shigat). Ijab dari segi bahasa berarti “pewajiban atau perkenaan”, sedangkan qabul berarti “penerimaan”. Dalam jual beli ucapan atau tindakan yang lahir pertama kali dari salah satu yang berakad disebut ijab, kemudian ucapan atau tindakan yang lahir sesudahnya disebut qabul. Adapun Syarat dalam *ijab qabul* adalah adanya kesesuaian antara *ijab* dan *qabul* terhadap harga barang yang diperjual belikan, apabila tidak ada kesesuaian harga, berarti tidak ada kesesuaian antara ijab dan qabul.
4. Objek Jual Beli (ma'qud 'alaih), dengan syarat sebagai berikut:
  - a. Barang yang dijual ada dan dapat diketahui ketika akan berlangsung, benda yang diperjual belikan merupakan barang yang berharga,
  - b. Barang yang diperjual belikan harus suci dan mempunyai nilai manfaat,
  - c. Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar,
  - d. Barang yang diperjual belikan harus transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran (*gharar*), atau penipuan (*al-gasya*), atau pengkhianatan (*al khiyanah*).

#### **D. Macam-Macam Jual Beli**

Pada dasarnya sistem muamalah dalam Islam hukumnya boleh dilakukan dengan tujuan kemaslahatan bersama. Jual beli merupakan suatu bentuk usaha yang dibolehkan menurut ajaran Islam. Prinsip ini ditegaskan dan didukung dalam Al-Qur'an dan Hadis serta kesepakatan ulama. Namun demikian terdapat beberapa alasan juga yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi sesuatu yang terlarang jika menyebabkan dampak yang tidak baik.

Menurut benda yang dijadikan obyek jual beli, maka jual beli ada 3 macam, yaitu: (Suhendi, 2002: 74)

1. Jual beli benda yang kelihatan, yaitu pada waktu melakukan jual beli benda yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli.
2. Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji. Yaitu jual beli pesanan (*Salam*).
3. Jual beli benda yang tidak ada. Jual beli ini dilarang karena dapat merugikan salah satu pihak misalnya jual beli bawang merah atau putih atau wortel yang masih berada di dalam tanah.

Ditinjau dari segi sah atau tidaknya, para ulama' membagi jual beli menjadi tiga bentuk yaitu:

1. Jual Beli Sahih.



Jual beli dikatakan *shahih* apabila jual beli itu disyari'atkan, dan terpenuhinya rukun dan syarat yang telah ditentukan, barang yang diperjual belikan milik sendiri bukan milik orang lain, dan tidak tergantung pada hak khiyar lagi. (Tanjung, 2021: 40) Sedangkan jual beli yang *shahih* dapat juga dilarang dalam syariat apabila menyakiti penjual, pembeli, atau orang lain, menyempitkan gerakan pasar, dan merusak ketenteraman umum.

## 2. Jual beli yang *Bathil*

Jual beli menjadi tidak sah atau batal apabila salah satu atau seluruh rukun tidak dapat dipenuhi atau jual beli tersebut dasar dan sifatnya tidak sesuai dengan syarat. Umpamanya jual beli yang dilakukan oleh anak-anak, orang gila atau barang yang dijual dilarang *syara'*. Bentuk jual beli yang *bathil* antara lain:

- a. Jual beli sesuatu yang tidak ada, misalnya memperjual belikan buah buahan yang putiknya pun belum muncul di pohonnya, atau anak sapi yang masih berada di dalam perut ibunya. (Hasan, 2000: 129) Tetapi jual beli barang yang tidak ada pada waktu akad dan diyakini akan ada pada masa yang akan datang, sesuai kebiasaan boleh diperjual belikan dan

hukumnya sah. Menjual barang yang tidak dapat diserahkan, misalnya menjual barang yang hilang.

- b. Jual beli yang mengandung unsur tipuan. Unsur tipuan dalam jual beli bisa terjadi pada kuantitas, kualitas dan harga barang yang diperjual belikan. Unsur tipuan pada kuantitas barang terjadi ketika penjual mengurangi takaran atau timbangan atas barang yang dijualnya. Secara kualitas unsur tipuan terjadi manakala penjual menyembunyikan cacat barang yang ditawarkan. Begitupun dengan harga, penjual menaikkan harga barang yang tidak diketahui pembeli melebihi harga pasar. (Asnawi, 2004: 133)
- c. Jual beli benda najis. Semua benda yang termasuk najis dan tidak bernilai menurut syariat tidak boleh diperjual belikan.
- d. Jual beli al-*'urbun*. Yaitu menjual suatu barang dengan lebih dulu membayar panjar kepada pihak penjual (sebelum benda yang dibeli diterima). Dengan ketentuan jika jual beli jadi dilaksanakan, maka uang panjar dihitung sebagai harga. Tetapi jika pembeli mengundurkan diri maka uang panjar itu menjadi milik penjual. Dalam jual beli ini terdapat unsur *garar*

(ketidakpastian) dan berbahaya, serta masuk kategori memakan harta orang lain tanpa pengganti.

- e. Memperjual belikan hak bersama umat manusia (kepemilikan kolektif). Misalnya memperjualbelikan air sungai, air danau, air laut. Menurut jumhur ulama air sumur pribadi boleh diperjualbelikan, karena air sumur itu merupakan milik pribadi, berdasarkan hasil usaha sendiri. (Hasan, 2000: 133)

### 3. Jual Beli Fasid

Jumhur Ulama tidak membedakan antara jual beli yang fasid dan yang batal. Menurut mereka jual beli itu terbagi menjadi dua, yaitu jual beli yang sah dan yang batal. Apabila rukun dan syarat jual beli terpenuhi, maka jual beli itu sah. Sebaliknya, apabila salah satu rukun atau syarat jual beli itu tidak terpenuhi, maka jual beli itu batal. (Harun, 2007: 55)

Berdasarkan pertukarannya jual beli secara umum dibagi menjadi empat macam yaitu: (Amar, 1983: 101–102)

#### 1. Jual beli *Salam* (*pesanan*)

Jual beli *Salam* adalah jual beli yang melalui pesanaan yakni jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar belakangan.

## 2. Jual beli *muqayadhah* (*barter*)

Jual beli *muqayadhah* adalah jual beli dengan cara menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.

## 3. Jual beli *muthlaq*

Jual beli *muthlaq* adalah jual beli barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.

## 4. Jual beli alat penukar dengan alat penukar (*sharaf*)

Jual beli alat penukar dengan alat penukar adalah jual beli barang biasa dipakai sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya, seperti uang perak dengan uang emas.

### **E. Hikmah Jual Beli**

Hikmah diperbolehkannya jual beli yaitu Allah SWT mensyariatkan jual beli sebagai pemberian keuangan dan keleluasaan kepada hamba-hambaNya, karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan seperti ini tak pernah putus selama manusia masih hidup. Tak seorang pun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu manusia diuntut berhubungan satu sama lainnya. Dalam hubungan ini, tak ada satu hal pun yang lebih sempurna dari pada saling tukar, dimana seorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang

berguna dari orang lain sesuai dengan kebutuhannya masing-masing. (Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, 2018: 35)

Nabi SAW menyamakan kedudukan pedagang yang jujur dan terpercaya dengan kedudukan mujahid dan syuhada di jalan Allah, karena pengalaman hidup kita menunjukkan bahwa jihad (berjuang) bukan hanya di lapangan perang, melainkan di lapangan ekonomi juga. Inilah sifat-sifat pedagang yang berhak berteman dengan para Nabi, *shiddiqin* dan *syuhada* pada hari kiamat, sebagai sebaik-baik teman. Mereka mendapatkan kedudukan seperti itu karena mereka tidak dilalaikan oleh perdagangan dan jual belinya dari mengingat Allah SWT.

## **F. Jual Beli Online**

### **1. E-Commerce**

*E-Commerce* atau *marketplace* merupakan tempat dimana masyarakat saat ini melakukan berbagai aktivitas secara *online*, salah satunya adalah jual beli atau transaksi. Melihat kembali bahwa platform digital semakin bertumbuh dengan pesat satu sama lain membuat beberapa *e-commerce* terbesar (*market leader*) mulai memperluas ranah bisnisnya ke berbagai sektor sehingga membuat satu platform tersebut mampu mengakuisisi dominansi pasar dari platform digital lainnya. *E-Commerce* juga diartikan sebagai proses pembelian, penjualan, mentransfer atau saling bertukar

produk. Pengaplikasian sistem *E-Commerce* cenderung condong pada transaksi-transaksi *online* dengan menggunakan media elektronik modern.(Widyanita, 2018: 36)

*E-Commerce* menghasilkan peluang bisnis besar seperti penjualan produk dan penyediaan layanan *online* dan pertumbuhan pendapatan untuk perusahaan seperti *e-retailer* terutama kerana sifatnya yang mudah dan interaktif. *E-Commerce* adalah salah satu strategi penting dalam bisnis saat ini disebabkan *E-Commerce* dapat meningkatkan efisiensi suatu perusahaan.(Widyanita 2018:36) Biaya yang lebih murah dan tinggi konsistensinya untuk pelanggan dalam menggunakannya mendorong transaksi elektronik melalui *E-Commerce* semakin berkembang.

## **2. Toko *Online/ Online Shop***

*Online Shop* dalam bahasa Indonesia disebut toko *online*. Jadi tidak ada beda antara keduanya. *Online Shopping* atau belanja *online* via internet adalah suatu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual melalui internet atau layanan jual beli secara *online* tanpa harus bertatap muka dengan penjual dan pembeli secara langsung. *Online Shop* atau belanja *online* adalah aktivitas jual beli yang dilakukan oleh konsumen melalui alat penghubung komputer sebagai

dasarnya. Ia merupakan tempat transaksi jual beli tidak langsung antara penjual dan pembeli. (Ramadhanti, 2021: 35)

### 3. Sistem Jual Beli *Online*

Pada transaksi jual beli *online* (*ecommerce*) antara penawaran dan penerimaan, terdapat jangka waktu yang terkadang singkat dan terkadang juga memakan waktu. Kontrak transaksinya pun juga dilakukan secara *online* baik dalam transaksi *offeree-offeror* (tawar-menawar) melalui media *online chatting* sampai pihak penjual menerima penawaran. Pada sistem jual beli *online* ini tawar-menawar dan pemesanan dilakukan melalui media *online* dengan bentuk kontrak elektronik. Pemesanan produk biasanya dilakukan dimuka dengan sistem *Pre-Order*, dengan pembayaran diawal melalui transfer uang atau pembayaran diakhir dengan transaksi COD (*Cash On Delivery*).

*Pre-Order* yaitu suatu sistem jual beli dengan cara melakukan pemesanan dan pembayaran dimuka, atau dipertengahan maupun diakhir dengan adanya masa tenggang waktu estimasinya sesuai kesepakatan. (Ambawani, 2020: 37)

Pada transaksi jual beli *online* tidak asing lagi dengan adanya sistem *Pre Order* (PO), dimana sistem pembelian barang dilakukan dengan memesan dan membayar terlebih dahulu diawal (DP) dengan adanya batas waktu tunggu tertentu sesuai

kedatangan barang. Sistem jual beli ini dirasa lebih efisien bagi para penjual barang yang tanpa harus melakukan stok barang terlebih dahulu.

## **2. *Dropshipping***

### **A. Pengertian *Dropshipping***

*Dropshipping* merupakan sebuah sistem bisnis yang memungkinkan seseorang untuk menjual berbagai macam produk langsung dari produsen/grosir (*supplier*) kepada konsumen, tanpa perlu menyimpan stok serta melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen. Bisnis ini sangat cocok untuk seseorang yang ingin berjualan tetapi tidak mempunyai produk sendiri dan tidak ingin di repotkan dengan urusan pengemasan dan pengiriman barang karena semuanya dilakukan oleh pihak produsen atau grosir yang bertindak sebagai *supplier*.(Purnomo, 2012: 2) Dalam sistem *Dropshipping*, kita hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak penjual atau *supplier* yang sebenarnya. Pihak *supplier* inilah yang menyediakan, menyimpan, dan kemudian mengirimkannya langsung kepada konsumen.

*Dropshipping* adalah usaha tanpa modal dan penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun. Harga jual akan ditetapkan sendiri oleh *dropshipper*. Ketika pembeli membayar maka kewajiban *dropshipper* untuk membayar harga kepada



*supplier* kemudian mengirimkan kepada *supplier* rincian data pembeli termasuk nama, alamat, dan nomor ponsel nya. Selanjutnya *supplier* akan mengirimkan produk pada pelanggan. Sedangkan keuntungannya diperoleh *dropshipper* adalah dari selisih harga dari *supplier* dengan harga yang telah ditentukan sebelumnya. (Iswidharmanjaya, 2012: 5)

*Dropshipping* merupakan penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier*/toko tanpa harus menyetok barang dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper*. Peran *dropshipper* ini mirip agen namun bedanya yang akan mengirimkan barang ialah *supplier* langsung ke tangan pembeli tanpa melalui *dropshipper*. Dapat dipastikan pembeli tidak mengetahui bahwa barang yang ia beli sebenarnya bukan milik *dropshipper*. (Iswidharmanjaya, 2012: 6)

Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* akan membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke alamat pelanggan) serta memberikan data-data pembeli seperti nama, alamat, dan no. Ponsel kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pembeli. Namun yang menarik adalah nama pengirim yang tercantum tetaplah nama si *dropshipper*.

Sistem ini banyak diterapkan oleh para penggiat jual beli *online*. Mereka tidak harus memiliki barang. Cukup memasang iklan atau foto produk di *website*, facebook, twitter atau instagram dan media sosial lainnya, lalu jika ada pesanan, mereka tinggal menghubungi pihak *supplier* atau grosir. Setelah itu pihak *supplier* atau grosir yang mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim yaitu *dropshipper*. Pada transaksi ini, *dropshipper* tidak memegang sama sekali barang yang dia jual. Dengan demikian, konsumen tidak mengetahui bahwa sejatinya ia membeli barang dari *supplier* (pihak pertama), dan bukan dari *dropshipper* (pihak kedua).

Dari berbagai pengertian diatas dapat dipahami bahwa *Dropshipping* merupakan suatu sistem jual beli *online* dimana penjual tidak perlu menyediakan atau melakukan stok barang, dalam hal ini penjual (*dropshipper*) hanya melakukan penjualan menggunakan foto/ gambar dan keterangan barang yang diberikan oleh pihak *supplier* yang kemudian disebarakan melalui media sosial, dalam hal ini *dropshipper* berperan dalam kegiatan mempromosikan barang kepada pembeli. Dalam sistem ini, *dropshipper* juga tidak melakukan kegiatan pengemasan barang yang akan dikirim ke pembeli karena hal tersebut akan dilakukan langsung oleh seorang *supplier*. Pada transaksi ini, *dropshipper*

tidak memegang sama sekali barang yang dia jual dan konsumen (pembeli) juga tidak mengetahui hal tersebut.

## **B. Pelaku Sistem Jual Beli *Dropshipping***

### **1. *Dropshipper***

*Dropshipper* merupakan agen atau penjual yang melakukan penjualan kembali dari barang yang dimiliki *supplier* atau distributor, akan tetapi *dropshipper* ini tidak mempunyai produknya. Sistem *Dropshipping* ini merupakan sistem dimana memungkinkan *dropshipper* untuk menjual produk hanya bermodalkan foto. (Ahmad Syafi'i, 2013: 10)

*Dropshipper* adalah pihak yang mengurus pemasaran produk untuk *supplier*, produsen, ataupun grosir. Ia merupakan seorang pelaku usaha yang merealisasikan adanya sistem *Dropshipping*. *Dropshipper* di sini bertindak sebagai agen perantara antara *supplier* dan konsumen (pembeli) yang tidak harus melakukan stok barang.

### **2. *Supplier***

*Supplier* merupakan pihak pensuplai produk atau barang. *Supplier* disebut juga sebagai pemasok. Pemasok ialah pihak penyedia bahan baku atau barang bagi perusahaan. *Supplier* dapat berupa suatu perusahaan dan perseorangan yang menyediakan sumber bahan yang dibutuhkan oleh perusahaan lain dan para distributor untuk memproduksi atau

mendistribusikan barang atau jasa tertentu. (Windriya, 2018: 6)

Misalnya perusahaan si A membutuhkan bahan baku coklat, gula, kertas dan berbagai bahan lain untuk memproduksi permen. Perusahaan si A membutuhkan *supplay* (pemasok) dari perusahaan atau individu lain untuk dapat mencukupi kebutuhan tersebut.

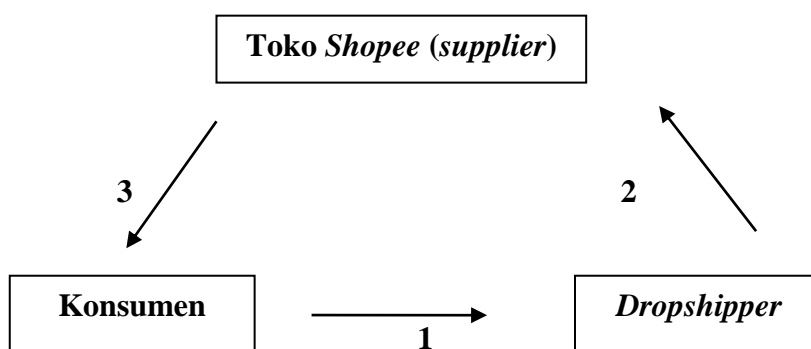
### **3. Konsumen (Pembeli/*Customer*)**

Konsumen menjadi salah satu rantai distribusi transaksi jual beli yang memiliki peran paling berpengaruh dalam roda perindustrian. Konsumen merupakan individu yang memakai produk dan atau jasa yang telah di distribusikan. Konsumen sendiri dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu konsumen personal (individu) dan konsumen organisasional. Konsumen individu ialah konsumen yang memanfaatkan atau mengkonsumsi barang secara pribadi sebagai kebutuhannya sehari-hari. Sedangkan konsumen organisasional merupakan konsumen yang mengkonsumsi, memakai, menggunakan barang atau jasa secara massal dalam jumlah besar dalam sebuah produksi agar organisasi tersebut dapat berjalan dengan baik. (Ridho, 2013: 7)

### **C. Mekanisme Sistem Jual Beli *Dropshipping***

*Dropshipping* adalah metode berdagang dimana badan usaha atau perorangan (retailer/pengecer) tidak melakukan

penyetokan, barang di dapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya (suplier atau dropshiper). Pelanggan yang membeli dari pengecer tidak perlu tahu keberadaan dan siapa suplier sesungguhnya. (Sulianta, 2015: 10) Dalam sistem *Dropshipping* tidak memerlukan stok barang terlebih dahulu (menyediakan barang) untuk melakukan penjualan. Berikut skema transaksi *Dropshipping*. (Ramadhanti, 2021: 40)



**Gambar 2. 1** Mekanisme Transaksi *Dropshipping*

Keterangan:

1. Pembeli memesan dan membayar barang kepada *dropshipper*.
2. *Dropshipper* memesan dan membayar barang kepada Toko *Shopee* sebagai *supplier*.
3. Barang akan dikirimkan oleh Toko *Shopee* sebagai *supplier* ke alamat konsumen atas nama *dropshipper*.

Penjualan yang dilakukan dengan sistem transaksi *Dropshipping* ini dilakukan melalui campur tangan *dropshipper* yang kemudian pihak *dropshipper* melakukan pemesanan sekaligus pembayaran kepada pihak *supplier* yakni di toko *Shopee* sebagai pihak yang menyediakan barang dan sebagai penjual pertama. Disini pihak *dropshipper* tidak memiliki atau menyetok barang ataupun melakukan pengemasan pengiriman barang yang dijual sama sekali. Keuntungan yang diperoleh *dropshipper* berdasarkan selisih harga dari *supplier* dengan harga yang telah ditentukan sebelumnya.

#### **D. Kelebihan dan Kekurangan *Dropshipping***

##### **1. Kelebihan Sistem Jual Beli *Dropshipping***

- a. Berjualan nyaris tanpa modal. *Dropshipping* di implementasikan pada model toko *online*, dan semua orang dapat mengakses internet melalui perangkat komunikasi mereka. Akses internetlah yang menjadi modal bisnis *online*, selebihnya tidak ada lagi modal tambahan yang harus dikeluarkan.
- b. Dapat dilakukan dimanapun. Dengan syarat sudah terkoneksi internet maka jualan *online* dengan *Dropshipping* sudah dapat dilakukan. Komputer, desktop, laptop, bahkan *mobile phone* dapat dijadikan sebagai sarana bertransaksi. *Dropshipping* menjadi bisnis *online* yang

mudah karena beban kerja sebagian dilimpahkan kepada perusahaan rekanan atau *supplier*.

- c. Sumber tanpa batas dengan biaya nol. Tidak ada modal yang harus keluar untuk memberdayakan bisnis, karena transaksi berjalan setelah mendapatkan keuntungan terlebih dahulu.
- d. Etalase barang dagangan tidak terbatas. Barang apapun yang di distribusikan oleh *dropshipper* dapat dijual dan memperkaya variasi barang pada toko *online*.
- e. Pilihan ragam media. Banyaknya media jejaring sosial yang dapat digunakan secara gratis.
- f. Bisnis dengan fleksibilitas tinggi dan praktis. Kita bisa membeli kapan saja, berjualan kapan saja dan dapat berhenti berjualan kapan saja tanpa risiko. (Sulianta, 2015: 10)
- g. Tidak dipusingkan oleh kenaikan dan penurunan harga barang, biaya produksi, proses pembuatan produk. Ia hanya duduk manis menunggu mengalirnya uang pada rekeningnya. (Syafii, 2013: 21)
- h. Pembeli tidak pernah tahu bahwa penjual sebenarnya bukanlah anda, dengan adanya informasi yang lengkap mengenai produk pada situs toko *online* atau sosial media. (Iswidharmanjaya, 2012: 15)

## 2. Kekurangan Sistem Jual Beli *Dropshipping*

Melakukan bisnis dengan cara *Dropshipping* ini juga memiliki beberapa kekurangan yang perlu dipertimbangkan, diantaranya: (Syafii, 2013: 23)

- a. Harga produk tidak bisa dibuat oleh *dropshipper*,
- b. Semua produk tidak bisa dimodifikasi/diganti oleh *dropshipper*,
- c. Produk bukan milik *dropshipper* sepenuhnya karena *dropshipper* hanya sebatas menjual,
- d. Jika perusahaan pengelola atau *supplier* mengalami kerusakan maka *dropshipper* tidak bisa melakukan transaksinya. (Syafii, 2013: 22),
- e. Stok barang yang dijual tidak terpantau,
- f. Persaingan resiko dengan *reseller* yang lain,
- g. Terkendala informasi dalam memberikan jawaban atau pertanyaan kembali karena produk tidak ada ditangannya.

(Nubahai, 2019: 14)

## E. Macam-macam Model *Dropshipping*

Bisnis merupakan hasil pemikiran seorang penjual sehingga peroduk barang yang dijual laris manis. Dengan adanya inovasi dalam menjual barang maka orderan akan tidak henti mengalir kepada penjual. Adapun model sistem jual beli *Dropshipping* diantaranya sebagai berikut :



## 1. Model Bagi Hasil

Model bagi hasil ini biasanya banyak sekali dijumpai di internet. Model inilah yang umumnya di pakai oleh para *dropshipper*. Prosentasi komisi dalam sistem *Dropshipping* biasanya tidak lebih dari 50% dari harga penjualan dan juga terdapat batasan batasan pada produk tertentu saja. Pada sistem *Dropshipping* kebanyakan menggunakan sistem *fee* (gratis) pada awal registrasi.

## 2. Model Jaminan

Model jaminan ini sangat jarang dilakukan karena para penjual banyak merasa keberatan dengan model ini. Model ini menggunakan jaminan uang untuk menjadi *dropshipper*. Model ini dimungkinkan pengelola dan pelaku bisnis tidak mau dirugikan oleh para *dropshipper* yang kini semakin marak dan tidak jarang ada yang melakukan penipuan. Biasanya dalam model ini *dropshipper* akan memberi uang DP yang telah ditentukan oleh pengelola sehingga jika terjadi kecurangan oleh *dropshipper* maka oengelola tidak dirugikan sepenuhnya. Selanjutnya pengelola akan memberikan produk produknya kepada *dropshipper* sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

### 3. Model Web Replika

Model ini mempunyai kekhususan yang unik dimana web replika merupakan website yang diberikan oleh pengelola kepada *dropshipper* sebagai media promosi secara *online*. *Dropshipper* akan menerima komisi jika pada web replika mereka terjadi transaksi. Biasanya model web replika ini diberikan kepada *dropshipper* sebagai fasilitas member pada website pengelola, akan tetapi pada domain website replika terdapat kekurangan pada format penulisan domain biasanya berupa ID member *dropshipper* sehingga domain terkesan tidak profesional sebagai contoh:

**<http://www.bisnisusahamandiri.com/?reg=ahmadi>**

### 4. Model Web Alone

Web Alone mempunyai nilai tambah tersendiri dibanding dengan model *Dropshipping* lainnya karena model ini *dropshipper* bisa melakukan kebebasan dalam produk. Disamping itu *dropshipper* sepenuhnya sangat dimanjakan dengan diskon harga, *dropshipper* dapat melakukan penjualan sendiri dengan web alone yang dimiliki. Sistem *Dropshipping* yang melakukan model web alone ini adalah **[www.bisnisusahamandiri.com](http://www.bisnisusahamandiri.com)**

## 5. Model Beli Jual

Model jual beli ini tidak kalah menari dengan model web alone diatas, karena fasilitas pada model ini juga mengedepankan pelayanan *dropshipper*. Sehingga *dropshipper* cukup melakukan pembelian yang telah ditentukan oleh pengelola selanjutnya ia akan menjadi member dengan berbagai fasilitasnya disamping bisa bermain harga, *dropshipper* juga mendapatkan diskon harga yang menarik.

### 3. *Hybrid Contract*

#### A. Pengertian *Hybrid Contract*

Di era transaksi keuangan modern yang semakin kompleks yang tidak hanya mengatur transaksi antar individu, tidak hanya transaksi secara manual tetapi juga bisa tiga dan lebih pihak dan bahkan lembaga sebagai perantara seperti Lembaga Keuangan Syariah (LKS), teknologi informasi seperti *mobile banking*, *fintech*, fasilitas-fasilitas transaksi seperti ATM, Kartu kredit dll. Sehingga dibutuhkan inovasi-inovasi akad yang salah satunya adalah multi akad (*hybrid contract*).

Menurut istilah fiqh, kata *Hybrid Contract* merupakan terjemahan dari kata Arab yaitu *al-'uqud al-murakkabah* yang berarti akad ganda (rangkap). *Al-'uqud al murakkabah* terdiri dari dua kata *al-'uqud* (bentuk jamak dari *'aqd*) dan *al-murakkabah*.

Kata akad dalam hukum Islam, disebut perjanjian dalam bahasa Indonesia dan disebut *contract* dalam bahasa Inggris. Kata akad diambil dari kata “*‘aqada-ya’qidu-‘aqdan*” (ikatan), *al-syadd* (pengencangan), *al-taqwiyah* (penguatan). *Al-‘aqd* juga bermakna *al-‘ahd* (janji) atau *al-mitsaq* (perjanjian). (Agustianto, 2013: 113)

Adapun *al-‘uqdah* (jamaknya *al-‘uqad*) adalah objek ikatan atau sebutan untuk sesuatu yang diikat. Akad (perjanjian) merupakan pertemuan ijab yang diajukan oleh salah satu pihak dengan kabul dari pihak lain yang menimbulkan akibat hukum pada objek akad. Sedangkan kata *al-murakkabah* (*murakkab*) secara etimologi berarti *al-jam’u* (*mashdar*), yakni pengumpulan atau penghimpunan. Kata *murakkab* sendiri berasal dari kata “*rakkaba-yurakkibu-tarkiban*” yang mengandung arti meletakkan sesuatu pada sesuatu yang lain sehingga menumpuk, ada yang di atas dan ada yang di bawah. Sedangkan *murakkab* menurut pengertian para ulama fikih (dalam konteks akad) ialah himpunan beberapa akad sehingga disebut dengan satu nama akad. (Agustianto, 2013: 114)

Sementara itu Abdullah al-Imrani mendefinisikan *Hybrid Contract* yaitu himpunan beberapa akad kebendaan yang dikandung oleh sebuah akad baik secara gabungan maupun secara timbal balik, sehingga seluruh hak dan kewajiban yang ditimbulkan dipandang sebagai akibat hukum dari satu akad.

(Sahal, 2015: 162) *Hybrid Contract* merupakan kesepakatan dua pihak untuk melaksanakan suatu muamalah yang meliputi dua akad atau lebih misalkan dalam satu transaksi yang terdiri dari akad jual beli dan ijarah, akad jual beli dan hibah dan seterusnya, sehingga akibat semua hukum dari akad-akad gabungan itu, dan juga semua hak yang ditimbulkannya, dianggap satu kesatuan yang tak dapat dipisahkan, yang sama kedudukannya dengan akibat hukum dari satu akad.

*Hybrid Contract* merupakan bentuk perkembangan baru dari akad syariah yang dapat menjawab tantangan variasi akad transaksi keuangan yang jauh lebih modern. Beberapa ulama berpendapat bahwa hukum dari *Hybrid Contract* adalah sah dan diperbolehkan menurut syariah Islam, karena hukum asal dari akad adalah boleh dan sah, tidak diharamkan selama tidak ada dalil yang melarang.

## **B. Macam macam *Hybrid Contract***

Terdapat beberapa macam *Hybrid Contract* yang diketahui dan dibagi menjadi 5 di antaranya yaitu : (Isfandiar, 2013: 25–31)

1. *Hybrid Contract* yang akad Bergantung (al-'uqûd al-mutaqâbilah)

*Al-'uqûd al-mutaqâbilah* adalah multi akad dalam bentuk akad kedua merespon akad pertama, di mana kesempurnaan akad pertama bergantung pada sempurnanya

akad kedua melalui proses timbal balik. Dengan kata lain, akad satu bergantung dengan akad lainnya. Contoh dari akad ini adalah akad *murabahah* di mana di dalamnya juga terdapat akad *Wakalah* apabila pihak bank mewakilkan pengiriman pada *supplier* dan akad *ujr* atau kesepakatan keuntungan yang akan diterima bank dari nasabah.

2. *Hybrid Contract* yang Akad Terkumpul (*al-'uqûd al-mujtami'ah*)

*Al-'uqûd al-mujtami'ah* adalah multi akad yang terhimpun dalam satu akad. Dua atau lebih akad terhimpun menjadi satu akad. Akad model ini merupakan akad syariah biasa yang terlihat bukan *Hybrid Contract* namun ternyata ada aspek *Hybrid Contract* di dalamnya. Biasanya akad tersebut terdapat akad utama misalnya jual beli yang disertai dengan akad penambahan keuntungan. Salah satu contoh dari akad ini yaitu *wadiah* dan *Muḍarabah* pada giro. Dari akad-akad tersebut terdapat akad atau kesepakatan dalam menentukan yang diterima.

3. *Hybrid Contract* yang Akad berlawanan (*al-'uqûd al-mutanâqidhah wa almutadhâdah wa al-mutanâfiyah*)

Istilah *al-mutanâqidhah wa al-mutadhâdah wa almutanâfiyah* memiliki kesamaan bahwa ketiganya mengandung maksud adanya perbedaan. Tetapi ketiga istilah

ini mengandung implikasi yang berbeda. *Mutanâqidhah* mengandung arti berlawanan, seperti pada contoh seseorang berkata sesuatu lalu berkata lagi yang berlawanan dengan yang pertama. Dikatakan *mutanâqidhah* karena antara satu dengan yang lainnya saling mematahkan. Contoh dari akad ini yaitu jual beli dan pinjaman, menggabungkan *qard wal ijârah* dalam satu akad, di mana akad pinjaman di tambah dengan *ujr* yang berarti upah atau keuntungan.

4. *Hybrid Contract* dengan Akad yang berbeda (*al-uqûd al-mukhtalifah*)

Yang dimaksud dengan multi akad yang *mukhtalifah* adalah terhimpunnya dua akad atau lebih yang memiliki perbedaan akibat hukum di antara kedua akad tersebut atau sebagiannya. Akad tersebut memiliki bentuk seperti perbedaan akibat hukum dalam akad jual-beli dan akad sewa, dalam akad sewa diharuskan ada ketentuan waktu, sedangkan dalam jual beli tidak ada ketentuan waktu. Adapun contohnya yaitu akad *ijârah* dan *Salam*. Dalam *Salam*, harga *Salam* harus diserahkan pada saat akad, sedangkan dalam *ijârah*, harga sewa tidak harus diserahkan pada saat akad. Contoh *Hybrid Contract* dengan bentuk ini adalah *ijârah muntahiyah bi' ltamlîk* merupakan konstruksi perjanjian sewa beli yang dianggap sesuai dengan syari'ah. Sewa beli merupakan salah satu bentuk

perjanjian campuran antara jual-beli dan sewa menyewa dan dalam praktik sering disamakan dengan *leasing*.

5. *Hybrid Contract* dengan Akad yang sejenis (*al-'uqûd al-mutajânisah*)

*Al-uqûd al-mutajânisah* adalah akad yang mungkin dihimpun dalam satu akad, dengan tidak memengaruhi hukum dan akibat hukumnya. Multi akad ini dapat terdiri dari satu akad seperti akad jual beli dan akad jual beli, atau dari beberapa jenis seperti akad jual beli dan sewa. Multi akad jenis ini dapat pula terbentuk dari dua akad yang memiliki hukum yang sama atau berbeda. Contoh akad ini adalah akad *murabahah* dan akad *Salam*.(Isfandiar, 2013: 25–31)

### C. Dasar Hukum *Hybrid Contract*

Beberapa pandangan ulama menyebutkan *Hybrid Contract* diperbolehkan dengan syarat yang ketat, namun beberapa ulama yang lain memperbolehkan karena dasar setiap akad itu diperbolehkan. Mayoritas ulama Hanafiyah, sebagian pendapat ulama Malikiyah, ulama Syafi'iyah, dan Hambali berpendapat bahwa hukum multi akad sah dan diperbolehkan menurut syariat Islam. Bagi yang membolehkan beralasan bahwa hukum asal dari akad adalah boleh dan sah, tidak diharamkan dan dibatalkan selama tidak ada dalil hukum yang mengharamkan atau membatalkannya.



“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah pada dasarnya adalah boleh untuk dilakukan kecuali ada ayat atau dalil yang mengharamkannya”(Al-Zuhaili, 2011: 26)

Menurut Ibnu Taimiyah, hukum asal dari segala muamalat di dunia adalah boleh kecuali yang diharamkan Allah dan Rasulnya, tiada yang haram kecuali yang diharamkan Allah, dan tidak ada agama kecuali yang disyariatkan. Hukum asal dari *syara'* adalah bolehnya melakukan transaksi multi akad, selama setiap akad yang membangunnya saat ketika dilakukan sendiri-sendiri hukumnya boleh dan tidak ada dalil yang melarangnya. Ketika ada dalil yang melarang, maka dalil itu tidak diberlakukan secara umum, tetapi mengecualikan pada kasus yang diharamkan menurut dalil itu. Oleh karena itu, kasus tersebut dikatakan sebagai pengecualian atas kaidah umum yang berlaku yaitu mengenai kebebasan melakukan akad dan menjalankan perjanjian yang telah disepakati oleh para pihak yang berjanji.

Namun terdapat batasan mengenai multi akad atau *Hybrid Contract* karena ditakutkan menyimpang dari ajaran hukum Islam. *Hybrid Contract* masih menjadi polemik di kalangan para ahli *fiqh* dikarenakan adanya larangan mengenai hal tersebut. Larangan mengenai *Hybrid Contract* ini mencakup dari larangan akan 3 (tiga) hal, antara lain:(Najamuddin: 5–17)

1. Larangan *bai'atani fi bai'atin* (dua jual-beli dalam satu jual-beli) Yang dimaksudkan dalam konteks ini adalah apabila

melakukan jual beli dengan syarat jual beli yang lain. Misalnya dalam akad jual-beli sepetak tanah dengan ditambahi syaratnya dengan membeli juga tanaman yang ada di atasnya. Hal ini merugikan pembeli karena apabila membeli sebuah tanah otomatis apa yang di atasnya akan ikut dengan harga tanah yang disepakati dan ini masuk dalam kategori riba.

2. Larangan *shafqataini fi shafqatin* (dua akad dalam satu akad).

Maksud dari akad bentuk ini apabila terdapat dua akad yang secara nash agama sudah bertolak belakang seperti hubungan antara *ijab* dan *qobul*. Dalam hal tersebut saat seseorang melakukan *ijab* sebagai bentuk pernyataan harus segera dijawab dengan *qobul* sebagai penerimaan. Dalam satu *ijab qobul* harus menyepakati sebuah kesepakatan yang harus segera diterima bukan menyebutkan satu per satu kesepakatan baru disetujui.

3. Larangan *bay' dan salaf* (menggabung jual beli dan utang)

Larangan dari penggabungan antara jual-beli dan utang sudah dilarang oleh *nash* agama. Pada normalnya orang melakukan jual-beli, seorang penjual boleh mencari keuntungan dalam transaksi jual-beli. Namun apabila jual beli digabungkan dengan utang maka yang muncul dalam jual-beli akan muncul keuntungan tambahan nilai pada setiap cicilan yang dibayarkan setiap waktu dan dapat dimasukkan dalam kategori riba.

Larangan di atas sesuai dengan Hadis Riwayat Ahmad di mana Rasulullah saw bersabda:

وعنه قال : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ص.م. عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ (رواه أحمد والنسائي و صححه الترمذي وابن حبان)

وَلِأَبِي دَاوُدَ : مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْ كَسَهُمَا أَوْ الرِّبَا

*Artinya : “Ibnu Umar Ra. Berkata: Rasulullah SAW melarang dua jual beli dalam satu transaksi jual beli. (H.R. Ahmad dan Nasa’i di Shahihkan oleh Tirmidzi dan Ibn Hibban. Dan menurut riwayat Abu Dawud “ Barangsiapa melakukan dua jual beli dalam satu transaksi, maka baginya harga murah atau ia termasuk riba.” (Bulugh al-Maraam: 171)*

عن عمرِ ابنِ شُعَيْبٍ عن أبيهِ عن جدِّهِ قال : قال رسول الله ص.م.

لَا يَجِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنْ وَلَا بَيْعٌ

مَا لَيْسَ عِنْدَكَ (رواه الترمذي وابن خزيمة و الحاكم)

*Artinya : “Dari Amar Ibnu Syu’aib dari ayahnya dari kakeknya R.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda :Tidak dihalalkan meminjam dan menjual, dua syarat dalam satu jual beli, keuntungan yang tidak dapat dijamin, dan menjual sesuatu yang tidak engkau miliki” (Bulugh al-Maraam: 171)*

Selain itu ditakutkan *Hybrid Contract* dapat menimbulkan beberapa hal antara lain *Hybrid Contract* dilarang karena nash agama (dianggap dua akad dalam satu akad), *Hybrid Contract* sebagai *hilah ribawi* (menaikkan harga seperti bunga), *Hybrid Contract* menyebabkan jatuh ke riba (*qard* dan hibah), dan *Hybrid Contract* terdiri dari akad-akad yang akibat hukumnya saling

bertolak belakang atau berlawanan (larangan jual beli dan *salaf*).  
(Sahal, 2015: 141–162)

#### **D. *Hybrid Contract* dalam Sistem *Dropshipping***

##### **1. *Muḍarabah***

*Muḍarabah* adalah akad (transaksi) antara dua pihak dimana salah satu pihak menyerahkan harta kepada yang lain agar diperdagangkan dengan pembagian keuntungan diantara keduanya sesuai dengan kesepakatan. Sehingga Al *Muḍarabah* adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*Shahib Al Mal/Investor*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*Muḍarib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. (Kushendar, 2010: 320)

Dalam Fatwa DSN-MUI No: 115/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Muḍarabah* dijelaskan bahwa Akad *Muḍarabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antara pemilik modal (*shahib al-maal*) yang menyediakan seluruh modal dengan pengelola (*'amil/muḍarib*) dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai nisbah yang disepakati dalam akad. Adapun Rukun dan Syarat *Muḍarabah* adalah sebagai berikut: (Kushendar, 2010: 326-327)

1. Shigat akad, yaitu ungkapan para pihak terhadap akad yang dikehendai antara para pemilik modal dengan yang

mengerjakan pekerjaan yang disepakati. Ketentuan Shighat atau Akad Ijab Qobul:

- a. Akad *Muḍarabah* harus dinyatakan secara tegas, jelas, mudah dipahami dan dimengerti serta diterima para pihak.
  - b. Akad *Muḍarabah* boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
  - c. Muḍarib dalam akad *Muḍarabah* tsuna'tyyah tidak boleh melakukan *Muḍarabah* ulang (muḍarib yudharib) kecuali mendapatkan izin dari shahib al mal.
2. Para pihak, yaitu investor (pemilik modal) dan pengelola (muḍarib) dengan syarat memiliki kompetensi (jaiz al-tasharruf), dalam pengertian, mereka berdua baligh, berakal, rasyid (normal) dan tidak dilarang beraktivitas pada hartanya.
  3. Modal (ra'sul mal). Modal harus berupa alat tukar atau satuan mata uang (al-naqd), aatau barang yang ditetapkan nilainya ketika akad menurut pendapat yang rajih, modal yang diserahkan harus jelas diketahui, modal diserahkan

kepada pihak pengelola, dan pengelola menerimanya langsung, dan dapat beraktivitas dengannya.

4. Keuntungan (*rihb*). Menurut Ibnu Qudamah yang dikutip oleh Ridwan Nurdin dalam (Nurdin, 2014: 107) bahwa keuntungan merupakan inti dari akad *Muḍarabah* karena modal yang diberikan adalah kehendak untuk meraih keuntungan, karena itu pembagian keuntungan harus jelas porsinya antara pemodal dengan pekerja/pengusaha. Dalam Fatwa DSN-MUI No: 115/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Muḍarabah* dijelaskan mengenai ketentuan syarat keuntungan ini yaitu:
  - a. Keuntungan usaha *Muḍarabah* harus dihitung dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan atau sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian *Muḍarabah*.
  - b. Seluruh keuntungan harus dibagikan sesuai nisbah bagi yang telah disepakati, dan tidak boleh ada sejumlah tertentu dari keuntungan, yang ditentukan di awal hanya untuk *shahib al-mal* atau *muḍarib*.
  - c. *Muḍarib* boleh mengusulkan kelebihan atau persentase keuntungan untuk diberikan kepadanya jika keuntungan tersebut melebihi jumlah tertentu.

- d. Kerugian usaha *Muḍarabah* menjadi tanggung jawab shahib al-mal kecuali kerugian tersebut terjadi karena muḍarib melakukan tindakan yang termasuk at-ta'addi, at-taqshir, dan/atau mukhalafat asy-syuruth, atau muḍarib melakukan pelanggaran terhadap batasan dalam *Muḍarabah muqayyadah*.
5. Pekerjaan (amal). Pekerjaan yang dilakukan ini merupakan pekerjaan yang biasa/lazim dilakukan, bukan sesuatu yang tidak diketahui oleh para pihak serta harus bersifat mendatangkan keuntungan. (Nurdin, 2014: 107)

Selanjutnya, para ulama membagi *Muḍarabah* menjadi dua jenis, yaitu:

1. *Muḍarabah Muthlaqah* (*Muḍarabah* bebas).  
Pengertiannya adalah sistem *Muḍarabah* dimana pemilik modal (investor/Shohib Al-Maal) menyerahkan modal kepada pengelola tanpa pembatasan jenis usaha, tempat dan waktu dan dengan siapa pengelola bertransaksi. Jenis ini memberikan kebebasan kepada Mudhorib (pengelola modal) melakukan apa saja yang dipandang dapat mewujudkan kemaslahatan.
2. *Muḍarabah Muqayyadah* (*Muḍarabah* terbatas).  
Pengertiannya pemilik modal (investor) menyerahkan modal kepada pengelola dan menentukan jenis usaha atau

tempat atau waktu atau orang yang akan bertransaksi dengan Muḍarib. Jenis kedua ini diperselisihkan para ulama keabsahan syaratnya, namun yang rajih bahwa pembatasan tersebut berguna dan tidak sama sekali menyelisihi dalil syar'i, itu hanya sekedar ijihad dan dilakukan dengan kesepakatan dan keridhoan kedua belah pihak sehingga wajib ditunaikan. Perbedaan antara keduanya terletak pada pembatasan penggunaan modal sesuai permintaan investor. (Kushendar, 2010: 323)

## 2. *Samsarah*

*Samsarah* (simsar) adalah orang yang mencarikan barang atau disebut perantara yang menghubungkan penjual dan pembeli. Samsarah hanya bertindak sebagai perantara tanpa menanggung resiko yang hanya bertindak sebagai penengah. (hasan, 2004: 289) Rukun samsarah menurut buku yang ditulis oleh Nawawi ada tiga, yaitu:

- a. Sighat ijab qabul, adalah ucapan yang dilakukan oleh orang yang mewakilkan kepada pihak yang diwakilkan, sighat ini dilakukan sebagai bentuk keridhaan orang yang mewakilkan kepada pihak yang mewakili.
- b. Pihak yang berakad, adanya orang yang bertindak sebagai pemberi kuasa (muwakkil) dan orang yang menerima kuasa (wakil).



- c. Objek akad, adalah mandat untuk melaksanakan tugas yang diberikan (mutawakil). (Nawawi, 2012: 214)

Samsarah hukumnya mubah apabila memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Kedua belah pihak telah setuju. Apabila setiap pihak telah menyetujui dan sepakat tanpa adanya unsur paksaan, intimidasi dan paksaan maka diperbolehkan.
- b. Objek akad bermanfaat secara nyata dan dapat diserahkan.
- c. Objek akad bukan merupakan hal yang haram.

Berakhirnya Samsarah Samsarah dapat berakhir jika terjadi salah satu kondisi berikut:

- a. Salah satu orang yang berakad meninggal, hal ini dikarenakan syarat sah nya akad adalah orang yang terlibat dalam akad tersebut harus masih hidup.
- b. Salah satu orang yang berakad mengalami gangguan kejiwaan, hal ini karena syarat sahnya berakad adala orang yang berakad harus berakal sehat.
- c. Diberhentikannya pekerjaan yang diminta, hal ini dikarenakan jika suatu pekerjaan telah dihentikan maka keadaan al wakalah tidak berfungsi lagi.
- d. Pemberhentian dari orang yang mewakilkan terhadap orang yang diwakilkan walaupun wakil tersebut belum mengetahui (menurut madzab Al-Syafi'I dan Hanbali),

sedangkan Mahzab Hanafi seseorang yang mewakili harus mengetahui putusan yang telah diberikan kepada orang yang mewakilkan, sebelum dia mengetahui maka dianggap sama sebelum diputuskan, untuk segala konsekuensi hukumnya.

- e. Wakil memutuskan sendiri untuk berhenti.
- f. Berpindahnya status kepemilikan dari orang yang mewakilkan. (Nawawi, 2012: 214)

### 3. *Salam*

Kata *Salam*, huruf sin dan lam diberi harakat fathah, adalah semakna dengan kata salaf. Sedangkan hakikat *Salam* menurut syar'i adalah jual beli barang secara memesan dengan menentukan jenisnya ketika akad dan harganya dibayar di muka. (Kushendar, 2010: 53) Secara terminologis *Salam* adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kemudian. (Khoerudin, 2019: 134)

Diantara bukti kesempurnaan agama Islam ialah dibolehkannya jual beli dengan cara *Salam*, yaitu akad pemesanan suatu barang dengan kriteria yang telah disepakati dan dengan pembayaran tunai pada saat akad dilaksanakan. Yang demikian itu, dikarenakan dengan akad ini kedua belah

pihak mendapatkan keuntungan tanpa ada unsur tipu-menipu atau *garar* . (Kushendar, 2010: 54) Rukun dan Syarat *Salam* adalah sebagai berikut: (Khoerudin, 2019: 140-147)

1. Al-‘Aqid, yaitu orang yang melakukan akad. Dalam akad *Salam*, pihak penjual disebut (muslim ilaihi/orang yang disertai), dan pihak pembeli disebut (muslim). Dengan syarat mumayyiz, baligh, berakal, cakap hukum, dan mampu dalam membelanjakan hartanya.
2. Objek jual beli *Salam*, yaitu harga dan barang yang dipesan. Barang yang dipesan disebut (muslim fih). Disyaratkan harus jelas ciri-cirinya dan waktu penyerahannya pada saat akad.
3. Sighat (Ijab Qabul)

Jual beli dengan cara *Salam*, yaitu akad pemesanan suatu barang dengan kriteria yang telah disepakati dan dengan pembayaran kontan pada saat akad dilaksanakan. Yang demikian itu, dikarenakan dengan akad ini kedua belah pihak mendapatkan keuntungan tanpa ada unsur tipu-menipu atau *garar* (untung-untungan). Pembeli (biasanya) mendapatkan keuntungan berupa:

- a. Jaminan untuk mendapatkan barang sesuai dengan yang ia butuhkan dan pada waktu yang ia inginkan.

- b. Sebagaimana ia juga mendapatkan barang dengan harga yang lebih murah bila dibandingkan dengan pembelian pada saat ia membutuhkan kepada barang tersebut.

Sedangkan penjual juga mendapatkan keuntungan yang tidak kalah besar dibanding pembeli, diantaranya:

- a. Penjual mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya dengan cara-cara yang halal, sehingga ia dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya tanpa harus membayar bunga. Dengan demikian selama belum jatuh tempo, penjual dapat menggunakan uang pembayaran tersebut untuk menjalankan usahanya dan mencari keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa ada kewajiban apapun.
- b. Penjual memiliki keleluasaan dalam memenuhi permintaan pembeli, karena biasanya tenggang waktu antara transaksi dan penyerahan barang pesanan berjarak cukup lama. (Kushendar, 2010: 75)

Selanjutnya dapat disimpulkan beberapa ketentuan dalam *Salam* yaitu sebagai berikut:  
(Kushendar, 2010: 56-57)

- a. Pembayaran Dilakukan di Muka (kontan)

- b. Dilakukan Pada Barang-barang yang Memiliki Kriteria Jelas
- c. Penyebutan Kriteria Barang Pada Saat Akad Dilaksanakan
- d. Penentuan Tempo Penyerahan Barang Pesanan
- e. Barang Pesanan Tersedia di Pasar Pada Saat Jatuh Tempo
- f. Barang Pesanan Adalah Barang yang Pengadaannya Dijamin Pengusaha. Yang dimaksud dengan barang yang terjamin adalah barang yang dipesan tidak ditentukan selain kriterianya. Adapun pengadaannya, maka diserahkan sepenuhnya kepada pengusaha, sehingga ia memiliki kebebasan dalam hal tersebut. Pengusaha berhak untuk mendatangkan barang dari ladang atau persediaan yang telah ada, atau dengan membelinya dari orang lain. Persyaratan ini bertujuan untuk menghindarkan akad *Salam* dari unsur ghoror (untunguntungan), sebab bisa saja kelak ketika jatuh tempo, pengusaha –dikarenakan suatu hal- tidak bisa mendatangkan barang dari ladangnya, atau dari perusahaannya (Kushendar, 2010: 65)

Setelah kriteria barang yang diperlukan telah disepakati, maka kelak ketika telah jatuh tempo, ada beberapa kemungkinan yang terjadi:

- a. Kemungkinan Pertama: Penjual berhasil mendatangkan barang sesuai kriteria yang diinginkan, maka pembeli harus menerimanya, dan tidak berhak untuk membatalkan akad penjualan, kecuali atas persetujuan penjual.
- b. Kemungkinan Kedua: Penjual hanya berhasil mendatangkan barang yang kriterianya lebih rendah, maka pembeli berhak untuk membatalkan pesannya dan mengambil kembali uang pembayaran yang telah ia serahkan kepada penjual. Sebagaimana ia juga dibenarkan untuk menunda atau membuat perjanjian baru dengan penjual, baik yang berkenaan dengan kriteria barang atau harga barang dan hal lainnya yang berkenaan dengan akad tersebut, atau menerima barang yang telah didatangkan oleh penjual, walaupun kriterianya lebih rendah, dan memaafkan penjual atau dengan membuat akad jual-beli baru. (Kushendar, 2010: 58-59) Walau demikian, ia dianjurkan untuk memaafkan, yaitu dengan menerima barang yang telah didatangkan penjual atau dengan memberikan

tenggang waktu lagi, agar penjual dapat mendatangkan barang yang sesuai dengan pesanan.

- c. Kemungkinan Ketiga: Penjual mendatangkan barang yang lebih bagus dari yang telah dipesan, dengan tanpa meminta tambahan bayaran, maka para ulama' berselisih pendapat; apakah pemesan berkewajiban untuk menerimanya atau tidak?. Sebagian ulama' menyatakan, bahwa pemesan berkewajiban untuk menerima barang tersebut, dan ia tidak berhak untuk membatalkan pemesanannya. Mereka berdalih bahwa: Penjual telah memenuhi pesannya tanpa ada sedikitpun kriteria yang terkurangi, dan bahkan ia telah berbuat baik kepada pemesan dengan mendatangkan barang yang lebih baik tanpa meminta tambahan uang. Sebagian ulama' lainnya berpendapat: Bahwa pemesan berhak untuk menolak barang yang didatangkan oleh penjual, apabila ia menduga bahwa suatu saat penjual akan menyakiti perasaannya, yaitu dengan mengungkit-ungkit kejadian tersebut di hadapan orang lain. Akan tetapi bila ia yakin bahwa penjual tidak akan melakukan hal itu, maka ia wajib untuk menerima barang tersebut. (Kushendar, 2010: 61)

#### 4. *Wakalah bi Al-Ujrah*

*Wakalah* menurut bahasa artinya menyerahkan sesuatu. Dalam istilah syara' berarti seseorang yang menyerahkan sesuatu urusannya kepada orang lain, pada apa yang boleh diwakilkan menurut syara', agar orang yang mewakilkan itu dapat melakukan sesuatu yang diserahkan kepadanya selagi yang menyerahkan itu masih hidup. Perwakilan sah dilakukan pada permasalahan jual beli, kawin, talak, memberi, menggadai dan suatu barang yang berhubungan dengan muamalah. (Idris, 1969: 67)

Dalam hal ini memiliki arti bahwa *Wakalah* adalah memberikan kuasa kepada orang lain untuk menyelesaikan sesuatu kepada orang lain. Adapun rukun dan syarat-syarat berwakil menurut madzab Syafi'i dalam buku fiqh Muamalah karya Helmi Karim dapat dijelaskan yakni adanya muwakil, wakil, muwakil fiih dan sighat. (Wirdiyaningsih, 2005: 166)

Adapun rukun dan syarat-syarat berwakil menurut madzab Syafi'i dalam buku fiqh Muamalah karya Helmi Karim dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Muwakil*, orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau dibawah kekuasaannya, disyaratkan:



- a. Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak sesuai yang ia wakikan.
  - b. Orang *mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya
2. *Wakil*, disyaratkan bahwa *wakil* sah melakukan apa yang diwakilkan kepadanya, tak ubahnya orang yang berwakil pula, disyaratkan:
- a. Cakap hukum
  - b. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
  - c. Wakil adalah orang yang diberi amanat.
3. *Muwakil fih*, sesuatu yang diwakilkan, disyaratkan:
- a. Menerima penggantian, artinya boleh diwakilkan kepada orang lain untuk mengerjakannya.
  - b. Dimiliki oleh orang yang berwakil ketika ia berwakil itu.
  - c. Diketahui dengan jelas.
4. *Sighat*, berarti lafadz wakil yaitu ucapan dari orang yang berwakil yang menyatakan bahwa ia rela berwakil. (Wirdiyaningsih, 2005: 166)

Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa NO.10/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa tersebut berisikan tentang syarat dan rukun-rukun *Wakalah*, yang isinya rukun dan syarat *Wakalah* sebagai berikut:

1. Yang mewakilkan, syarat-syarat bagi yang mewakilkan ialah bahwa yang mewailkan adalah pemilik barang atau dibawah kekuasaanya dan dapat bertindak pada harta tersebut, jika yang mewakilkan bukan pemilik atau pengampun, maka al-*Wakalah* tersebut batal. Anak kecil yang dapat membedahkan baik dan buruk dapat (boleh) mewakilkan dalam tindakan-tindakan yang ben-nanfaat mandhah, seperti perwakilan untuk menerima hibah, sedekah dan wasiat, jika tindakan itu termasuk tindakan berbahaya seperti thalak, memberikan sedekah, menghibahkan dan mewasiatkan, maka tindakan itu adalah batal.
2. *Wakil* (yang mewakilli), syarat- syarat bagi yang mewakili ialah bahwa yang mewakili adalah orang yang berakal, bila seorang wakil itu idiot, gila atau belum dewasa, maka perwakilan batal, menurut Hanafiyah anak kecil yang sudah dapat membedahkan yang baik dan buruk adalah sah untuk menjadi wakil, alasanya ialah bahwa Amar Bin Sayyid Ummuh Salah

mengawinkan ibunya kepada Rasulullah SAW, ketika itu Amar masih menjadi anak kecil yang masih belum baligh.

3. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan ialah :

- a. Menerima penggantian, maksudnya boleh diwakilkan pada orang lain untuk mengerjakannya, maka tindakan sah mewakilkan untuk mengerjakan shalat, puasa, dan membaca ayat Al-quran, karena hal ini tidak bisa diwakilkan.
- b. Dimiliki oleh orang yang berwakil, maka batal mewakilkan sesuatu yang akan di beli.
- c. Diketahui dengan jelas, maka batal mewakilkan sesuatu yang masih samar, seperti seseorang berkata: "aku jadikan engkau sebagai wakilku untuk mengawinkan salah seorang anakku".

#### **4. *Maṣlahah Mursalah***

##### **A. Pengertian *Maṣlahah Mursalah***

*Al Maṣlahah* sebagai sumber dalil hukum mengandung arti bahwa *al Maṣlahah* menjadi landasan dan tolak ukur dalam penetapan hukum. Dengan kata lain hukum *Maṣlahah* tertentu ditetapkan sedemikian rupa karena kemaslahatan menghendaki

agar hukum tersebut ditetapkan pada masalah tersebut.(Dahlan, 2018: 62) Secara etimologi “*Maṣlahah Mursalah*” terdiri dari dua suku kata yakni *Maṣlahah* dan *mursalah*. *Al Maṣlahah* adalah bentuk mufrod dari *al maṣalih*.(Syafe’i, 2015: 120) *Maṣlahah* berasal dari kata *ṣalah* dengan penambahan “alif” di awalnya yang secara ari kata berarti “baik”, lawan kata dari “buruk” atau “rusak”. Adalah *mashdar* dengan arti kata *shalah* yaitu “manfaat” atau terlepas dari padanya kerusakan.(Syarifuddin, 2000: 72)

Kata *Maṣlahah* ini pun telah menjadi bahasa Indonesia yang berarti “sesuatu yang mendatangkan kebaikan”. Adapun pengertian *Maṣlahah* dalam bahasa Arab berarti “perbuatan-perbuatan yang mendorong kepada kebaikan manusia”. Dalam arti yang umum adalah segala sesuatu yang bermanfaat bagi manusia baik dalam arti menarik atau menghasilkan keuntungan atau ketenangan maupun dalam arti menolak atau menghindarkan dari kemudharatan atau kerusakan. Jadi setiap yang mengandung manfaat patut disebut *Maṣlahah* . (Syarifuddin, 2000: 73)

Sementara kata *Al mursalah* adalah *isim maf’ul* (objek) dari *fi’il madhi* (kata dasa) dalam bentuk *tsulasi* (kata dasar yang terdiri dari tiga huruf) yaitu *rasala* dengan penambahan “alif” di pangkalnya, sehingga menjadi *arsala*, yang berarti “terlepas” atau “bebas” (dari kata *muthlaqoh*). Bila kata *Maṣlahah* digabungkan dengan kata *mursalah* maka secara bahasa berarti “kemaslahatan

yang terlepas/bebas dari keterangan yang menunjukkan boleh tidaknya dilakukan.(Syarifuddin, 2000: 73)

Secara terminologis *Maṣlahah Mursalah* diartikan sebagai kemaslahatan yang keberadaannya tidak didukung *syara'* dan juga tidak ditolak oleh *syara'* melalui dalil-dalil yang terperinci. Disebut sebagai suatu *Maṣlahah* karena hukum yang ditetapkan berdasarkan *Maṣlahah* ini dapat menghindarkan *mukallaf* dari suatu bahaya atau kerusakan. Tetapi juga sebaliknya *Maṣlahah* tersebut akan mendatangkan kemanfaatan dan kebaikan bagi *mukallaf*. Demikian halnya disebut *mursalah* karena *syari'* tidak menyetujuinya melalui dalil-dalil khusus demikian juga tidak menolak secara terang-terangan.(Mufid, 2018: 83)

Secara terminologi *al-Maṣlahah* merupakan kemanfaatan yang dikehendaki oleh Allah Swt untuk hamba-hambaNya baik berupa pemeliharaan agama, pemeliharaan jiwa, pemeliharaan kehormatan diri dan keturunan, pemeliharaan akal, ataupun pemeliharaan harta kekayaan mereka.(Asmawi, 2013: 56) Menurut Mustafa Dib al-Bugha, pemberlakuan *Maṣlahah Mursalah* sebagai sandaran dalam menetapkan hukum hanya terbatas pada persoalan-persoalan adat/muamalat, karena kebanyakan hukumnya bersifat *ta'aquli*. Selain itu karena otoritas dalil *Maṣlahah Mursalah* tidak dapat menetapkan hukum dibidang ibadah yang bersifat *ta'abbudi*. (Mufid, 2018: 83)

Walaupun para ulama berbeda dalam mendefinisikan *Maṣlaḥah Mursalah* , namun hakikatnya *Maṣlaḥah Mursalah* adalah satu yaitu setiap manfaat yang di dalamnya terdapat tujuan *syara'* secara umum namun tidak terdapat dalil yang secara khusus menerima atau menolaknya. *Maṣlaḥah Mursalah* dalam beberapa literatur ada yang menyebutnya "*munasib mursal*", juga ada yang menamai dengan "*al istiḥlah*" dan "*al isti'dal al mursal*".(Mufid, 2018: 85) Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Maṣlaḥah Mursalah* ialah dimana sesuatu itu dianggap mengandung kebaikan atau kemanfaatan namun tidak ada ketegasan hukum untuk melaksanakannya ataupun tidak ada dalil khusus yang memperbolehkan atau melarangnya (*Maṣlaḥah* yang terlepas dari dalil secara khusus).

Muhammad Muslehuddin mengartikan *Maṣlaḥah Mursalah* adalah kepentingan bersama yang tidak terbatas, atau kepentingan yang tidak ada ketentuannya. Hal ini berangkat dari teori Imam Malik bahwa konsep syariah itu ada untuk kepentingan bersama, maka sesuatu yang memberikan kemanfaatan dan mencegah kemadharatan bersama merupakan salah satu sumber syariah. Sumber baru inilah yang dinamakan *al Maṣlaḥah Mursalah* . (Muslehuddin, 1997: 98)

Kehujjahan *Maṣlaḥah Mursalah* sebagai sumber hukum, terpecah menjadi dua kelompok, Pertama, golongan Syafi'iyah

yang menolak *Maṣlahah Mursalah* sebagai *hujjah*. Hal ini berdasarkan alasan bahwa *Maṣlahah Mursalah* sama seperti dalam pengertian *qiyas*, alasannya karena keduanya memiliki persamaan unsur-unsur syarat *qiyas* yaitu, adanya peristiwa yang tidak ada nash hukumnya yang jelas, adanya hukum yang dinashkan oleh syar'i yang mungkin dihubungkan dengan peristiwa itu melalui pengertian *ma'nawai*, serta peristiwa yang tidak ada nash hukumnya itu terkandung dalam kejadian yang *mansus* secara implisit. Maka dari ketiga syarat *qiyas* ini menurutnya sejalan seperti *Maṣlahah Mursalah* .

Kedua, golongan Malikiyah yang menerima *Maṣlahah Mursalah* sebagai *hujjah* syariah dan dijadikan metode pembentukan hukum terhadap kejadian yang hukumnya tidak ada dalam *nash*, *ijma*, *qiyas* atau *istihsan*. Akan tetapi kebolehan ini tetap menggunakan aturan yang sangat ketat, antara lain: (1) *Maṣlahah* tersebut haruslah yang nyata serta benar-benar membawa kepada kemanfaatan dan menolak kemadharatan bukan hanya sekedar berdasarkan prasangka. (2) Kemaslahatan tersebut merupakan kemaslahatan yang umum, bukan merupakan kemaslahatan yang khusus baik untuk individu maupun kelompok tertentu, artinya kemaslahatan tersebut harus bisa dimanfaatkan atau menolak kemudaratan terhadap orang banyak. (3) Kemaslahatan tersebut tidak bertentangan dengan kemaslahatan

yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadis baik secara dzahir maupun batin. (Kemenag Republik Indonesia) (Taufiqurrahman, 2017: 83)

Menurut *Asy-Syâtibî* yang termasuk dalam mazhab fikih Maliki, pandangannya tentang ushul fiqh telah banyak dipelajari oleh berbagai pemikir yang datang kemudian, termasuk *Maşlahah Mursalah*. Pemikirannya tentang *Maşlahah Mursalah* adalah bahwa *Maşlahah Mursalah* adalah *Maşlahah* yang ditemukan dalam kasus baru yang tidak ditunjuk oleh nash tertentu tetapi mengandung kemaslahatan yang sejalan (*al-munasib*) dengan perbuatan syariah.

*Asy-Syâtibî* dalam kitab *al-Muwâfaqât fi Ushûl al-Ahkâm* mendefinisikan *Maşlahah mursalah* adalah *Maşlahah* yang ditemukan pada kasus baru yang tidak ditunjuk oleh *nash* tertentu tetapi ia mengandung kemaslahatan yang sejalan (*al-munâsib*) dengan tindakan *syara'*. Kesejalaran dengan tindakan *syara'* dalam hal ini tidak harus didukung dengan dalil tertentu yang berdiri sendiri dan menunjuk pada *Maşlahah* tersebut tetapi dapat merupakan kumpulan dalil yang memberikan faedah yang pasti (*qat'î*). Apabila dalil yang pasti ini memiliki makna *kullî*, maka dalil *kullî* yang bersifat pasti tersebut kekuatannya sama dengan satu dalil tertentu. (*Asy-Syâtibî*,27).



أي المصالح المرسلّة، وهي التي لم يشهد لها أصل شرعي من نص أو إجماع لا بالأعتبار ولا بالألغاء. وذلك كجمع المصحف و كتابته، فإنه لم يدل عليه نص من قيل الشارع، ولذا توقف فيه أبو بكر وعمر أولاً. حتى تحققوا من أنه مصلحة في الدين تدخل تحت مقاصد الشرع في ذلك. ومثله ترتيب الدواوين وتدوين العلوم الشرعي وغيرها، ففي مثل تدوين النحو مثلاً لم يشهد له دليل خاص. ولكنه شهد له أصل كلي قطعي يلائم مقائد الشرع وتصرفاته. بحيث يؤخذ حكم هذا الفرغ منه وإنه مطلوب شرعاً، وإن كان محتاج إلى وسائط لأدرجه فيه.

(الشاطبي. 27)

“*Maṣlahah Mursalah* yaitu setiap manfaat yang sesuai dengan tujuan pembuat undang-undang dan aturan umum yang berasal darinya, serta tidak ada teks khusus untuk pertimbangan atau pembatalan yang dibuktikan untuk itu.” (Asy-Syâtibî, 27)

Penjelasan yang dikemukakan oleh asySyâtibî dalam karyanya di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa *Maṣlahah mursalah* itu dapat dijadikan sebagai dalil penetapan hukum Islam yang mandiri, dengan beberapa syarat.. Pertama, *Maṣlahah* yang dijadikan dasar dalam dalil *Maṣlahah Mursalah* adalah *Maṣlahah* yang tidak disebutkan oleh syara' tetapi tidak ada dalil yang membenarkan atau menolaknya dan sejalan dengan kehendak yang ingin dicapai oleh syara'. Jika ada dalil tertentu yang menunjuk ke

sana, maka itu termasuk dalam wilayah kajian qiyas. Kedua, *Maṣlahah* yang dijadikan pertimbangan penetapan hukum dianggap logis. Ketiga, *Maṣlahah* yang dijadikan pertimbangan penetapan hukum adalah *Maṣlahah* dharuriyyah dan hajiyyah. Keempat, *Maṣlahah* ini dapat menyempurnakan kehidupan dan menghilangkan kesulitan atau kepicikan hidup yang tidak dikehendaki syara'. Kelima, *Maṣlahah Mursalah* ash-Syatibi didasarkan pada akal, nash, dan contoh-contoh keteladanan dari para salaf ash-shalih. Keenam, *Asy-Syâtibî* membedakan antara *Maṣlahah Mursalah* dan bid'ah. *Maṣlahah Mursalah* digunakan untuk muamalah sedangkan bid'ah berkaitan dengan ibadah. (*Asy-Syâtibî*, 27)

### **B. Syarat dan Objek *Maṣlahah Mursalah***

Sejalan dengan pengertiannya maka syarat umum *Maṣlahah Mursalah* adalah ketika tidak ditemukan *nash* sebagai bahan rujukan. Selanjutnya Abdul Wahhab Khallaf menjelaskan beberapa persyaratan dalam memfungsikan *Maṣlahah Mursalah* yaitu :

1. Sesuatu yang dianggap *Maṣlahah* harus berupa *Maṣlahah* yang hakiki, yaitu yang benar-benar akan mendatangkan kemanfaatan atau menolak kemudharatan. Bukan sesuatu yang berupa dugaan semata dengan hanya

mempertimbangkan adanya manfaat tanpa melihat pada akibat negatif atau madharat yang ditimbulkan.

2. Sesuatu yang dianggap *Maṣlahah* hendaklah berupa kepentingan umum bukan kepentingan pribadi.
3. Sesuatu yang dianggap *Maṣlahah* tidak bertentangan dengan ketentuan yang ada ketegasannya dalam Al-Qur'an atau Sunnah Nabi Saw ataupun Ijma'. (Zein, 2019: 57)

Menurut Imam Malik bahwa syarat-syarat khusus dalam menerapkan *Maṣlahah Mursalah* adalah sebagai berikut: (Ma'shum, 2017: 101)

1. Adanya persesuaian antara *Maṣlahah* yang dipandang sebagai sumber dalil yang berdiri sendiri dengan tujuan-tujuan syariat (*maqashid syariah*). Dengan adanya persyaratan ini berarti *Maṣlahah* tidak boleh menegaskan sumber dalil yang lain atau bertentangan dengan dalil yang *qath'i*. Namun harus sesuai dengan *Maṣlahah -Maṣlahah* yang memang ingin diwujudkan oleh *syar'i*. Contoh, *Maṣlahah* itu tidak asing meskipun tidak diperkuat dengan dalil khas.
2. *Maṣlahah* harus masuk akal, memiliki sifat-sifat yang sesuai dengan pemikiran yang rasional, yang mana seandainya diajukan kepada kelompok rasionalis akan tetap dapat diterima.

3. Penggunaan dalil *Maṣlahah* ini dalam rangka menghilangkan kesulitan yang terjadi. Seandainya *Maṣlahah* yang dapat diterima akal itu tidak diambil maka manusia akan mengalami kesulitan.

Syarat-syarat diatas adalah sesuatu yang logis yang dapat mencegah penggunaan sumber dalil ini (*Maṣlahah Mursalah*) terserabut dari akarnya (menyimpang dari esensinya) serta mencegah dari menjadikan *nash-nash* tunduk kepada hukum yang dipengaruhi hawa nafsu dan syahwat dengan *Maṣlahah Mursalah*. Ruang lingkup penerapan *Maṣlahah Mursalah* selain yang berlandaskan pada hukum *syara'* secara umum juga harus diperhatikan adat dan hubungan antara satu manusia dengan yang lainnya (*Maṣlahah Mursalah* hanya meliputi kemaslahatan yang berhubungan dengan muamalah). (Syafe'i, 2015: 60)

Adapun masalah ibadah bukanlah termasuk dalam lapangan *Maṣlahah Mursalah*. Karena *Maṣlahah Mursalah* didasarkan pada pertimbangan akal tentang baik buruknya suatu masalah, sedangkan akaltidak dapat melakukan hal itu untuk masalah ibadah.

### **C. Macam-macam *Maṣlahah***

Para ahli Fiqh membagi *Maṣlahah Mursalah* dilihat dari beberapa segi. Dilihat dari segi kandungan *Maṣlahah* nya terbagi menjadi dua yaitu: (Mufid, 2018: 87)

1. *al-Maṣlahah al-‘ammah* yaitu kemaslahatan umum yang menyangkut kepentingan orang banyak. Contohnya para ulama membolehkan membunuh penyebar bid’ah yang dapat merusak aqidah ummat karena menyangkut kepentingan orang banyak.
2. *al-Maṣlahah al-Khashah* yaitu kemaslahatan pribadi dan ini sangat jarang sekali seperti kemaslahatan yang berkaitan dengan pemutusan hubungan perkawinan seseorang yang dinyatakan hilang (*mafqud*).

Dilihat dari segi kualitas dan kepentingan kemaslahatannya *Maṣlahah Mursalah* terbagi menjadi tiga macam, yaitu: (Mufid, 2018: 87)

1. *Maṣlahah Dharuriyyah*, yaitu kemaslahatan yang berhubungan dengan kebutuhan pokok ummat manusia di dunia dan di akhirat. Kemaslahatan ini ada lima yakni memelihara agama, memelihara jiwa, memelihara akal, memelihara keturunan, memelihara harta. Kelima kemaslahatan ini kemudian disebut dengan *al-mashalih al-khamsah*. (Mufid, 2018: 87) *Maṣlahah Dharuriyyah* ini mengandung segala perbuatan atau tindakan yang tidak boleh tidak demi tegaknya kehidupan manusia di dunia. Sekiranya ia tidak ada maka akan rusak dan hancurlah

kehidupan manusia secara keseluruhan terutama kelima jenis kemaslahatan diatas.(Asmawi, 2013: 59)

2. *Maṣlahah Hajiyah*, yaitu kemaslahatan yang dibutuhkan dalam menyempurnakan kemaslahatan pokok mendasar sebelumnya yang berbentuk keringanan untuk mempertahankan dan memelihara kebutuhan mendasar manusia. Contohnya dalam bidang ibadah diberi keringanan meringkas (qashr) shalat dan berbuka puasa bagi orang yang sedang perjalanan (musafir).(Mufid, 2018: 88) Tujuan dari kemaslahatan ini adalah segala tindakan dan perbuatan demi mendatangkan kelancaran, kemudahan, dan kesuksesan bagi kehidupan manusia secara utuh dan menyeluruh.(Asmawi, 2013: 59)
3. *Maṣlahah Tahsiniyah*, yaitu kemaslahatan yang sifatnya pelengkap berupa keleluasaan yang dapat melengkapi kemaslahatan sebelumnya. Contohnya dianjurkan untuk mengkonsumsi makanan yang bergizi.(Mufid, 2018: 88) Tujuan dari kemaslahatan ini adalah segala tindakan dan perbuatan demi mendatangkan keindahan, kesantunan, dan kemuliaan bagi kehidupan manusia.(Asmawi, 2013: 59)

Di lihat dari segi berubah atau tidaknya *Maṣlahah* , menurut Muhammad Musthafa al-Syalabi seorang guru besar ushul fiqh di Universitas Al-Azhar, bahwa terdapat dua bentuk, yaitu:

1. *al-Maṣlahah at-Tsabitah*, yaitu kemaslahatan yang bersifat tetap, tidak berubah sampai akhir zaman. Seperti berbagai kewajiban ibadah (shalat, puasa, shalat, zakat dan haji).
2. *al-Maṣlahah al-Mutaghayyirah*, yaitu kemaslahatan yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan tempat, waktu, dan subjek hukum. Kemaslahatan seperti ini berkaitan dengan permasalahan muamalah dan adat kebiasaan.

Di lihat dari segi keberadaan *Maṣlahah* menurut *syara'* terbagi menjadi tiga, yaitu:

1. *al-Maṣlahah al-Mu'tabarah*, yaitu kemaslahatan yang didukung oleh *syara'*. Maksudnya terdapat dalil khusus yang menjadi dasar bentuk dan jenis kemaslahatan tersebut. Dapat juga diartikan sebagai *al-Maṣlahah* yang diakui secara eksplisit oleh *syara'* dan ditunjukkan oleh dalil nash yang spesifik. Disepakati para ulama bahwa *al-Maṣlahah* ini merupakan *hujjah syar'iyah* yang valid dan otentik. Manifestasi dari jenis *al-Maṣlahah* ini adalah aplikasi *qiyas*. (Asmawi, 2013: 60)
2. *al-Maṣlahah al-Mulghah*, yaitu kemaslahatan yang ditolak oleh *syara'* karena bertentangan dengan ketentuan *syara'*. Contoh, opini hukum yang menyatakan porsi hak waris laki-laki harus sama dan setara dengan porsi hak kewarisan perempuan berdasarkan pemikiran semangat kesetaraan

gender. Dasar pemikiran demikian memang bermuatan *al-Maşlahah* namun dinamakan *al-Maşlahah al-Mulghah*.(Asmawi, 2013: 60)

3. *al-Maşlahah al-Mursalah*, yaitu kemaslahatan yang keberadaannya tidak didukung oleh *syara'* dan tidak pula ditolak atau dibatalkan oleh *syara'* melalui dalil terperinci. Kemaslahatan ini terbagi menjadi dua bentuk lagi yakni :

- a. *al-Maşlahah al-gharibah*, yaitu kemaslahatan yang asing atau kemaslahatan yang sama sekali tidak ada dukungan *syara'* baik secara terperinci ataupun secara umum.
- b. *al-Maşlahah al-mursalah*, yaitu kemaslahatan yang tidak didukung oleh *syara'* atau *nash* yang terperinci, tetapi didukung oleh sekumpulan makna *nash* (ayat atau hadis).

## **B. Kajian Penelitian Yang Relevan**

Penelitian mengenai *Dropshipping* ini memang sudah banyak diteliti baik untuk skripsi, dan jurnal, namun terdapat perbedaan pada fokus dan lokasi penelitian. Berikut ini adalah beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian ini, disertai perbedaannya dengan penelitian ini:

*Pertama*, penelitian yang ditulis oleh Parmujianto dengan judul “Analisis Fikih Muamalah Kontemporer Terhadap Jual Beli *Online* Dengan Sistem Transaksi Dropship (Kajian Hukum Islam)”. Dalam



penelitiannya Parmujianto menarik kesimpulan bahwa jual beli sistem *dropship* tidaklah sah dan termasuk menjual barang yang belum dimiliki dan Rasulullah SAW melarang seseorang menjual kembali barang sebelum menerimanya. Hikmah larangan untuk menjual barang sebelum menerimanya adalah dikarenakan penjual dalam hal ini *dropshipper* belum menanggung konsekuensi kerugian jika terjadi kerusakan atau kehilangan barang dalam proses pengiriman, dikarenakan barang tersebut masih dalam tanggungan pemilik barang atau supplier, dan Rasulullah SAW melarang untuk mengambil keuntungan dari barang yang belum ditanggung (konsekuensi kerugiannya). (Parmujianto, 2019: 15)

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penulis mengkaji bagaimana implementasi sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *marketplace Shopee* dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maṣlaḥah Mursalah*. Sedangkan pendekatan yang dipakai oleh saudara Parmujianto di atas adalah dengan pendekatan analisis Fikih Muamalah Kontemporer.

*Kedua*, penelitian yang ditulis oleh Badrun dengan judul “Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping* Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum Kaskus) *Selling Online Buy By Using The Dropshipping System According To The Islamic Buying Angle (Case Study At Kaskus Forum)*”. Hasil dari penelitian ini adalah Skema jual beli *online* dengan sistem *Dropshipping* memiliki kesamaan dengan akad *ba’i as-Salam*. Sistem *Dropshipping* ini juga

memiliki kesamaan dengan akad *Wakalah*. Sistem *Dropshipping* dalam jual beli *online*, memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fikih. Melihat dari proses dan skema sistem *Dropshipping*, jual beli *online* dengan sistem *Dropshipping* ini adalah bentuk yang diperbolehkan. (Badrun, 2020: 17)

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penulis mengkaji bagaimana implementasi sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *marketplace Shopee* bagaimana analisis sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *marketplace Shopee* dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maṣlahah Mursalah*.

*Ketiga*, penelitian yang ditulis oleh Risvan Hadi yang berjudul “Analisis Praktik Jual Beli *Dropshipping* Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan skema dari jual beli *online* dengan sistem *Dropshipping* dan menganalisis jual beli *online* dengan sistem *Dropshipping* dalam perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa jual beli *Dropshipping* dibolehkan dalam perspektif Ekonomi Islam dengan menggunakan akad syirkah, yaitu syirkah wujuh dan simsarah (makelar/agen). Kedua bentuk transaksi ini dapat melegalisasi praktik jual beli *Dropshipping* selama tidak terdapat unsur *gharar*/penipuan. Dalam pandangan ekonomi Islam jual beli *Dropshipping* ini merupakan suatu transaksi untuk mewujudkan kesejahteraan manusia yang sesuai dengan *Maqashid Syariah* yaitu terciptanya kemaslahatan dan terhindar dari

kemudharatan. Praktik *Dropshipping* ini dinilai akan dapat memberikan pola pemikiran yang rasional dan substansial dalam memandang bentuk-bentuk transaksi untuk merespon kemajuan bisnis yang terus berkembang. (Risvan, 2019: 19) Berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan dimana penulis ingin melihat lebih dalam mengenai bagaimana peng-implemantasian sistem jual beli *Dropshipping* di *markeplace Shopee* serta ingin mengkaji bagaimana analisis sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *markeplace Shopee* dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maslahah Mursalah*.

*Keempat*, penelitian yang ditulis oleh Erwandi Tarmizi dan Muhammad Maulana Hamzah dengan judul “*Dropshipping* Dalam Perspektif Fiqh Muamalah Kontemporer”. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan studi pustaka (*literature review*) untuk mengkaji model transaksi jual beli *Dropshipping*. Selanjutnya pendekatan normatif deskriptif digunakan untuk mengkaji hukum Islam yang dapat menjadi dasar hukum bagi praktik muamalah kontemporer. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa hukum asal dari *Dropshipping* berdasarkan dalil-dali yang *ma'ruf* adalah haram. Untuk *Dropshipping* barang-barang ribawi diharamkan karena adanya *riba nasi'ah*. Sedangkan untuk barang-barang non ribawi diharamkan karena melanggar hadis nabi tentang larangan menjual barang yang belum dimiliki, dan haramnya menjual barang yang belum diterima. Penelitian ini juga menawarkan solusi syar'i untuk *dropshipper* dalam bentuk modifikasi ijab qobul yang mewajibkan

*dropshipper* untuk memiliki barang terlebih dahulu dari *supplier* dengan tambahan *khiyar syarat* untuk konsumennya. Solusi kedua adalah dengan menggunakan akad *Wakalah*, yaitu *dropshipper* menyatakan kepada *supplier* bahwa *dropshipper* adalah wakil dari pembeli yang mendapatkan *ujroh* dari jasa mencarikan barang untuk pembeli. Sedangkan solusi ketiga yaitu *ba'i Salam* dianggap lemah karena dalam transaksi dropship tidak terjadi serah-terima *ra'su maal* di majlis akad yang merupakan syarat utama dalam akad *Salam*.

Serah-terima *ra'su maal Salam* di majlis akad disyaratkan agar tidak terjadi jual beli utang dengan utang yang hukumnya haram berdasarkan ijma' para ulama. (Tarmizi, Muhammad, and Hamzah, 2021: 22) Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan karena dalam penelitian ini penulis ingin mengkaji bagaimana implementasi sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *markeplace Shopee* bagaimana analisis sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *markeplace Shopee* dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maşlahah Mursalah*. Disamping itu kajian dalam penelitian saudara Erwandi Tarmizi dan Muhammad Maulana Hamzah ini ialah kajian pustaka, sedangkan penelitian yang akan dilakukan penulis adalah kajian lapangan.

*Kelima*, penelitian yang ditulis oleh Irdlon Sahil yang berjudul “*Dropshipping* Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Dalam penelitian ini disebutkan bahwa *Dropship* dapat dikatakan halal jika sistem jual belinya memakai akad *Salam (bai' as-Salam)*. *Salam* atau yang juga disebut

sebagai *salaf* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di awal. Sistem *dropship* memiliki kesamaan dengan sistem *Salam* paralel. Dengan akad di atas maka jual beli *dropship* tidak melanggar ketentuan syariah. Meski kita sebagai penjual belum punya barangnya, dan modal kita cuma *speak* saja, tetapi syariat Islam membolehkan akad seperti ini. Akadnya yang di pakai, yaitu akad *Salam*. Pembeli membayar dulu kepada kita atas suatu barang atau jasa yang belum kita serahkan, bahkan belum kita miliki. Lalu uang pembayarannya itu baru kita belikan barang yang dimaksud, dan kita jualkan kepada si pembeli, dimana kita mendapatkan selisih harganya. (Sahil, 2019: 21)

Berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan dimana penulis ingin melihat lebih dalam mengenai bagaimana pengimplementasian sistem jual beli *Dropshipping* di *markeplace Shopee* serta ingin mengkaji bagaimana analisis sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *markeplace Shopee* dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maṣlahah Mursalah*.

*Keenam*, penelitian yang ditulis oleh Muhammad Nas'al Nasrallah dan Idris dengan judul "Model Bisnis *Dropship Shopee* Sebagai Sarana Efisiensi dan Efektivitas dalam Memulai Bisnis". Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif. Mengkaji fenomena yang terjadi dalam Toko Nasalnasstore. Start up bisnis yang efisien dilakukan untuk memulai strategi *low cost budgeting*. Penelitian ini

dilakukan pada Toko Nasalnasstore yang juga dirintis pada *marketplace Shopee*. Nasalansstore memilih fokus pada sepatu olahraga. Permintaan sepatu olahraga cenderung stabil, termasuk katagori yang mudah dipelajari, dan telah melalui quality control. Hasil penelitian ini menunjukkan rasio keungan pada proyeksi bisnis *dropship* sangat menguntungkan. (Idris, 2021: 19)

Penelitian ini memiliki kesamaan bahwa lokasi penelitian ialah di *marketplace Shopee*, namun terdapat perbedaan spesifik dimana penelitian yang akan penulis lakukan ini ingin melihat lebih dalam mengenai bagaimana peng-implemantasian sistem jual beli *Dropshipping* di *markeplace Shopee* serta ingin mengkaji bagaimana analisis sistem jual beli sistem *Dropshipping* di *markeplace Shopee* dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maṣlahah Mursalah*.

*Ketujuh*, penelitian yang ditulis oleh Mohammad Jauharul Arifin yang berjudul “Keabsahan Akad Transaksi Jual Beli dengan Sistem *Dropshipping* dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Penelitian ini fokus pada bagaimana status hukum dan keabsahan akad dalam jual beli menggunakan sistem *dropship*. Penelitian ini menggunakan metode penelelitian kualitatif dengan analisa deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa jual beli dengan sistem *Dropshipping* diperbolehkan dalam Islam dengan menggunakan akad *Salam* dan dapat dikatakan sah apabila dalam transaksinya tidak menimbulkan gharar (ketidakjelasan) dan menggunakan akad jual beli *Salam* (jual beli pesanan). Jual beli dengan

sistem *Dropshipping* memungkinkan untuk dilakukan sesuai syariat Islam dengan memenuhi kriteria-kriteria yang ada. Jual beli *Dropshipping* diperbolehkan dalam Islam dengan menggunakan akad *Salam* (pesanan). Tentunya dengan syarat terhindar ketidakjelasan, baik barang maupun proses transaksinya. (Arifin, 2020: 18)

*Kedelapan*, penelitian yang ditulis oleh Nasrul Hadi dengan judul *Praktik Dropship Online Menurut Hukum Islam*. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yaitu kegiatan penelitian yang dilakukan dengan cara langsung kepada masyarakat dengan sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yaitu pemilik usaha *dropshipper* laili\_suryani *Shop* dalam *platform Shopee.co.id*, beserta para pembeli yang bertransaksi langsung dalam *Praktik dropship online*. Jual beli menggunakan praktik *dropshipper* alangkah baiknya menggunakan akad *Salam*, dimana menjual suatu barang yang penyerahan barangnya ditunda sedangkan pembayarannya harus tunai diawal, tentunya *dropshipper* sudah menjelaskan ciri-ciri dan bentuk barang yang akan dibeli oleh calon konsumen. Hal ini tentu untuk berhati-hati dalam hal hukum jual beli yang sudah ditetapkan oleh agama Islam, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan, baik penjual, pembeli, maupun *dropshipper* itu sendiri. (Hadi, 2021: 14)

*Kesembilan*, penelitian yang ditulis oleh Habib Masyhudi yang berjudul “Sistem Dropship dalam Bisnis *Online* dan Solusinya dalam Hukum Islam”. Dalam penelitian ini menarik kesimpulan bahwa

*dropshipper* adalah profesi yang sangat bermanfaat bagi semua masyarakat terutama bagi para konsumen, produsen dan *dropshipper* itu sendiri. Sebagian masyarakat yang sibuk yang tidak bisa mencari sendiri barang yang mereka butuhkan, maka mereka memerlukan jasa *dropshipper* sebagai perantaranya untuk mencarikan barang yang mereka butuhkan. Sebaliknya, ada masyarakat yang memiliki barang namun mereka tidak tahu cara untuk memasarkan atau mempromosikan barang tersebut, maka mereka membutuhkan jasa *dropshipper* untuk memasarkan dan menjualkan barang dagangannya. Dalam fikih muamalah *dropship* bisa dimasukkan beberapa pendekatan akad yang sesuai dengannya, diantaranya adalah akad *samsarah*, *Salam*, *Wakalah bil ujarah*, dan *murabahah*. (Masyhudi, 2020: 25)

*Kesepuluh*, penelitian yang ditulis oleh Abu Lubaba, Paturrohman dan Fiqhi Khorī'ah yang berjudul "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme *Dropshipping* dalam Jual Beli *Online* dengan Menggunakan Konsep *Bai' As-Salam* (Studi Kasus Mahasiswa Iai Bunga Bangsa Cirebon Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2021)". Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan desain penelitian yakni studi kasus agar lebih mempermudah dalam pengambilan kesimpulan pada hasil penelitian. Penelitian ini menggunakan teknik penelitian wawancara. Kesimpulan yang diperoleh adalah bahwa dalam transaksi jual beli *online* menggunakan sistem *Dropshipping* yang dilakukan oleh mahasiswa IAI Bunga Bangsa Cirebon sudah sesuai



dengan prinsip ekonomi Islamnya, jual beli ini hampir sama dengan konsep jual beli akad *Bai' as-Salam*. Akad *Salam* dalam konteks jual beli *online* menggunakan sistem *Dropshipping* ini merupakan pengecualian dari kaidah umum ekonomi Islam yang tidak memperbolehkan menjual barang yang belum dimiliki. Dengan demikian akad *Salam* adalah bentuk keringanan atau rukshah bagi mahasiswa IAI Bunga Bangsa Cirebon Prodi Ekonomi Syariah dan kemudahan bagi mereka yang menjalankan transaksi jual beli *online* dengan menggunakan sistem *Dropshipping* sesuai dengan akad *bai' as-Salam*.(Lubaba et al., 2021: 17)

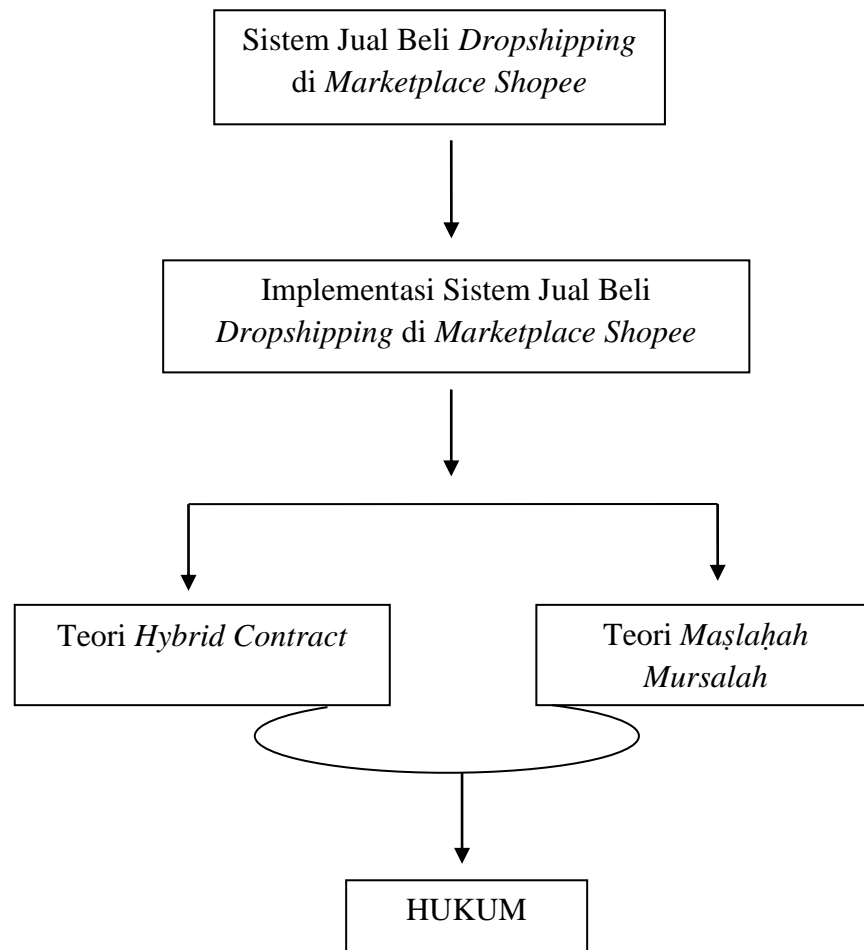
*Kesebelas*, skripsi oleh Muhamman Juinri Tanjung yang berjudul “Praktik Sistem *Dropshipping* Pada Jual Beli *Online* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus *Dropshipper* Tokopedia Dan *Shopee* Mahasiswa UII)”. Dari hasil penelitian ini adalah bahwa transaksi *Dropshipping* yang sekarang telah menjamur di masyarakat diperbolehkan selama pelaku mengerti tata cara dalam bertransaksi, karena dalam sistem tersebut rawan dan mengarah pada batalnya suatu akad, yaitu menjual barang yang bukan miliknya. Jual beli pada aplikasi *Shopee* ataupun Tokopedia, dalam hasil penelitian yang dilakukan penjualan *online* tersebut jika kita lihat dari perspektif ekonomi Islam sudah sesuai sebagaimana juga sudah dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 05/DSN MUI/IV/2000 terkait jual beli pesanan atau *Salam* baik dari segi akad tanggung jawab dan proses lainnya sebagai syarat

ataupun rukun yang telah ditentukan dalam jual beli sudah terpenuhi.(Tanjung, 2021: 46)

*Keduabelas*, skripsi oleh Munika Azzuhro dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Sistem Dropship Pada *Marketplace Shopee* Akun Toko Fariz\_Shop”. Skripsi ini menjelaskan bahwa praktik dropship tersebut adalah sah apabila posisi *dropshipper* fariz\_shop ditempatkan sebagai wakil dari *supplier*, dan tidak sah jika fariz\_shop diposisikan sebagai penjual. Banyak sekali kekurangan agar syarat dan rukun sebagai penjual dapat terpenuhi terutama mengenai status kepemilikan barang. Oleh karena itu, posisi fariz\_shop dapat memosisikan dirinya sebagai wakil dari *supplier* serta harus memenuhi terkait syarat dan rukun wakil dalam akad *Wakalah*.(Azzuhro, 2020: 25)

Penelitian tentang sistem jual beli *Dropshipping* memang sudah banyak dilakukan. Namun pada kesempatan ini penulis akan membahas tentang sistem jual beli *Dropshipping* tersebut dengan pendekatan perspektif yang berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya, yaitu penulis akan mengkaji dengan pendekatan Perspektif *Hybrid Contract* dan *Maṣlaḥah Mursalah*. Dengan pendekatan Perspektif yang berbeda nantinya hasil dari penelitian inipun akan berbeda dengan penelitian-penelitian terdahulu. Sehingga penelitian dirasa penting untuk dilakukan.

### C. Kerangka Berpikir



**Gambar 2. 2 Kerangka Berfikir**

**Keterangan :**

Jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan dalam Islam dan merupakan salah satu cara manusia untuk bermuamalah untuk memenuhi kebutuhannya. Seiring dengan berkembangnya zaman banyak model transaksi jual beli yang diterapkan. Sistem jual beli mengalami modifikasi dalam setiap akad transaksinya dan yang saat ini sedang *trend* sistem jual beli *Dropshipping*. Sistem jual beli *Dropshipping* saat ini sedang marak terutama pada *E-commerce*. Saat ini *marketplace* *Shopee* menjadi *E-commerce* nomor satu yang paling banyak digunakan.

Dalam praktik sistem jual beli *Dropshipping* terdapat beberapa pihak yang terlibat didalamnya yaitu pihak perusahaan *Shopee*, *dropshipper*, *supplier*, *customer* dan pihak jasa pengiriman. Kesemuanya memiliki hubungan satu sama lain dengan peran yang berbeda sehingga menjadikan sistem jual beli ini dinamakan *Dropshipping*. Hal ini kemudian menimbulkan tidak hanya satu akad, melainkan terdapat beberapa akad dalam setiap proses transaksinya. Transaksi dalam sistem *Dropshipping* diantaranya yaitu antara *supplier/dropshipper* dengan perusahaan *Shopee*, antara *dropshipper* dengan *supplier*, antara *dropshipper* dengan *customer*, serta antara *dropshipper* dengan pihak jasa pengiriman. Disisi lain tentunya dalam sistem jual beli *Dropshipping* ini terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan bagi para pihak yang terlibat di dalamnya. Sehingga perlu dibahas mengenai bagaimana implementasi sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee*,

Selanjutnya dari Implementasi sistem jual beli *Dropshipping* tersebut akan dikaji lebih lanjut dengan menggunakan perspektif *Hybrid Contract* dan perspektif *Maṣlahah Mursalah*. Sehingga diharapkan dari dua perspektif tersebut kita akan mengetahui lebih rinci dan mendalam mengenai hukum dari sistem jual beli *dropshipping* ini.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yaitu penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif dipilih untuk menggali atau menjelaskan makna dari topik yang sedang dipelajari dan mendeskripsikannya secara sistematis. Tujuan dari penelitian tesis ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* dan bagaimana tinjauan sistem jual beli *dropshipping* berdasarkan Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maṣlaḥah Mursalah*.

Untuk mendapatkan data yang diperlukan, penulis melakukan penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan oleh penulis langsung ke lapangan dengan melakukan wawancara kepada para *dropshipper*, *supplier* dan *customer*/konsumen di *marketplace Shopee*.

Untuk memperkuat hasil penelitian tesis ini, peneliti juga mengumpulkan data dari sumber-sumber literatur yang terkait dengan sistem jual beli *dropshipping*. Sumber yang dimaksud adalah melalui buku-buku, buku, berita, Al-Qur'an, hadis, jurnal dan peraturan perundang-undangan terkait. Metode ini digunakan untuk menemukan data yang relevan dan teoritis dengan mempertimbangkan peraturan, buku-

buku ilmiah dan sumber-sumber yang lain terkait topik tesis, baik yang terdapat di perpustakaan atau melalui media elektronik saat ini.

## **B. Setting Penelitian**

Setting penelitian, akan dilakukan di *marketplace Shopee*. Alasan peneliti memilih *marketplace Shopee* adalah karena *Shopee* merupakan salah satu situs *E-Commerce* yang memiliki pencapaian tertinggi di Indonesia, meskipun tergolong pendatang baru jika dibandingkan dengan situs belanja *online* lainnya. *Shopee* hadir dalam bentuk aplikasi *mobile* yang memudahkan pengguna dalam melakukan aktivitas belanja *online* tanpa harus membuka *website* melalui perangkat komputer.

*Shopee* memberikan kemudahan bagi penjual untuk berjualan dengan mudah dan memberikan kemudahan akses bagi pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Selanjutnya dalam penelitian peneliti hanya akan melakukan penelitian terhadap *dropshipper*, *supplier* dan *customer/konsumen* di *Marketplace Shopee*.

## **C. Subjek dan Informan Penelitian**

Subjek Subjek dan informan dalam penelitian ini adalah *dropshipper*, *supplier* dan *customer/konsumen* di *marketplace Shopee* yang dikelompokkan menjadi:

### **a. Informan**

Informan merupakan bagian yang penting dalam penelitian ini, sebagai individu yang memiliki informasi penting bagi peneliti.

Mereka bukan hanya memberikan tanggapan terhadap pertanyaan dari peneliti, tetapi juga memiliki kebebasan untuk memilih arah dan selera dalam memberikan informasi yang mereka miliki. (Sutopo, 2002: 52) Informan dalam penelitian ini adalah para *dropshipper* di *marketplace Shopee* yaitu Ana Jamilatun Romadhoni, Mubarakah, Dhea Ayu Kriswika, Etik, serta terdapat 3 orang yang tidak bersedia disebutkan identitasnya (Anonim). Informan selanjutnya adalah *supplier* yaitu Ciya Alwiya, dan 2 orang yang tidak bersedia disebutkan identitasnya (Anonim). Informan selanjutnya adalah para *customer* di *marketplace Shopee* yaitu Amriah Nurul Khasanah, Galuh Citra Tandililing, Indriyani Wahyu Ramadhanti, Latiefah Nur Aini Falah, Hani'a Khoirunnada.

b. Peristiwa dan Aktivitas

Untuk memperoleh informasi yang akurat, peneliti memanfaatkan peristiwa dalam penelitian ini. Peneliti disini mengumpulkan data-data melalui penelusuran dan analisis dokumen yang terkait dengan masalah yang diteliti yaitu tentang implementasi sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* serta bagaimana tinjauan sistem jual beli *dropshipping* berdasarkan Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maṣlahah Mursalah* .

Penelitian ini dilakukan di *Marketplace Shopee* dan melibatkan *pihak dropshipper, supplier* dan *customer*. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi

mulai bulan Juli 2022 sampai Januari 2023, diperoleh langsung yaitu melalui platform aplikasi *marketplace Shopee* maupun secara tidak langsung seperti melalui media elektronik seperti Youtube dan whatsapp.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Pada jenis penelitian kualitatif pengumpulan data bersifat diskriptif, yakni berupa kata-kata, gambar dan bukan angka. Maka dalam penelitian ini akan berisi kutipan-kutipan sebagai bentuk laporan yang disajikan. Data ini berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto videotape, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya. (Moloeng, 2018: 11) Sehingga data yang akan didapat nantinya diperoleh dari berbagai media dan sumber guna memperluas dan memperdalam data tersebut. Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi:

##### **1. Observasi**

Observasi atau pengamatan ialah pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian atau pengamatan dan penginderaan. Jenis observasi yang akan diteraplan peneliti ialah observasi bukan partisipan (*observation Non-Partisipant*), dengan jenis observasi terstruktur. Observasi non-partisipan (*observation non-participant*), adalah peserta yang tidak terlibat dan hanya



sebagai pengamat independen. Observasi terstruktur adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis, tentang apa, kapan dan dimana penulis akan mengamatinya.

Jadi observasi jenis ini dilakukan ketika peneliti telah mengetahui tentang variabel apa yang akan diamati.(Sugiyono, 2019: 204) Pada observasi terstruktur peneliti telah menyiapkan instrumen penelitian seperti pedoman wawancara atau angket tertutup yang digunakan dalam mengobservasi. Tujuan dari metode observasi ini adalah untuk memperoleh data yang berhubungan dengan fokus penelitian dan hasil. Dalam hal ini, penulis melakukan observasi langsung pada subjek penelitian di *marketplace Shopee* dengan menggunakan angket yaitu selama bulan Juli hingga Oktober 2022.

## 2. *Interview* (Wawancara)

Jenis wawancara (*interview*) yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah wawancara yang dilakukan oleh peneliti melalui pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti. (Sugiyono, 2019: 198). Peneliti akan melakukan wawancara terhadap *dropshipper*, *supplier* dan *customer* (konsumen) yang melakukan transaksi jual beli melalui *marketplace Shopee*.

Wawancara ini menggunakan teknik *purposive sampling* dimana peneliti menentukan sampling dengan menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian. Ciri-ciri khusus tersebut diantaranya adalah dia merupakan pengguna *marketplace Shopee* minimal 3 tahun terakhir, ia merupakan *supplier* (memiliki produknya sendiri, menerapkan sistem *dropshipper* ataupun *reseller*), *dropshipper* (menjualkan produk orang lain, memberikan fasilitas return kepada *customer* sebagai bentuk tanggung jawabnya ), dan *customer* (pernah membeli di *Shopee*, pernah melakukan return barang ataupun tidak).

Untuk mendapatkan data tersebut peneliti melakukan wawancara secara *online* dengan 16 (enam belas) orang yang terdiri dari 7 (tujuh) orang *dropshipper* yaitu Ana Jamilatun Romadhoni, Mubarokah, Dhea Ayu Kriswika, Etik, serta terdapat 3 orang yang tidak bersedia disebutkan identitasnya (Anonim). Selanjutnya wawancara dengan 3 (tiga) orang *supplier* yaitu Ciya Alwiya, dan 2 orang yang tidak bersedia disebutkan identitasnya (Anonim). Kemudian wawancara dilakukan dengan 5 (lima) orang *customer* yaitu Amriah Nurul Khasanah, Galuh Citra Tandililing, Indriyani Wahyu Ramadhanti, Latiefah Nur Aini Falah, Hani'a Khoirunnada.

### 3. Studi Dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data menurut kategori dan mengklarifikasi bahan tertulis yang berkaitan dengan masalah penelitian dalam bentuk transkrip, buku, arsip, data, dll. Pada penelitian ini peneliti mengumpulkan dokumen berupa gambar yaitu berupa observasi pada aplikasi *Shopee*, serta dokumentasi-dokumentasi wawancara.

Dokumen memegang peran penting dalam penelitian kualitatif sebagai sumber informasi formal. Mereka dapat membantu dalam memahami suatu peristiwa karena memiliki nilai informasi yang sangat berharga.

#### **E. Pemeriksaan Keabsahan Data**

Pengujian keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar penelitian ilmiah serta untuk menguji data yang diperoleh. Uji validitas data dalam penelitian kualitatif meliputi uji, kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas. (Sugiyono, 2019: 364) Dalam pengujian keabsahan data peneliti akan menggunakan teknik triangulasi dimana data akan diperiksa dari berbagai sumber.

William Wiersma dalam (Sugiyono, 2019: 368) mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber pada berbagai waktu. Dengan demikian ada triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan waktu

(Sugiyono, 2019: 369) Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Triangulasi Sumber, dimana tujuannya adalah untuk menguji kredibilitas data dalam penelitian. Hal ini dilakukan dengan mengecek dan membandingkan data yang diperoleh dari satu informan dengan informan lain sebagai sumber data. Dalam penelitian ini peneliti membandingkan sumber informan dari *dropshipper*, *supplier* dan *customer* (konsumen). Data yang diperoleh kemudian dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Proses analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik Analisis Data Milles and Huberman, yang dilakukan dengan beberapa tahap, sebagai berikut: (Sugiyono, 2019: 319)

##### **1. Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Tahapan ini merupakan proses meringkas, memilih dan memilah hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, serta mencarinya bila diperlukan. (Sugiyono, 2019: 323).

Dalam hal ini, penulis mengumpulkan permasalahan yang ada dalam sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee*, baik dalam hal sistem, produk, akad, maupun prosedur

pembiayaan, serta mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

## 2. Penyajian Data (*Display*)

Tahap ini merupakan tahap lanjutan dalam analisis data dimana peneliti akan menyajikan temuannya. Tahap ini dilakukan dalam bentuk uraian singkat dan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk penarikan kesimpulan. Tahap ini untuk mempermudah dalam memahami permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini termasuk analisis kesesuaian sistem jual beli *dropshipping* di *markerplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maṣlahah Mursalah* .

## 3. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi (*Conclusions drawing/ verification*)

Langkah ini merupakan tahap lanjutan yang dilakukan peneliti untuk menarik kesimpulan dari temuan datanya. Tahap ini merupakan tahap terakhir dalam proses analisis data. Penarikan kesimpulan dan verifikasi dilakukan berdasarkan permasalahan yang ada dalam sistem jual beli *dropshipping* di *Marketplace Shopee* yang telah dikumpulkan dan disajikan dalam bentuk teori dan analisa. Tahap ini dilakukan untuk memudahkan pemahaman terhadap hasil dari pembahasan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Data

##### 1. Profil *Marketplace Shopee*

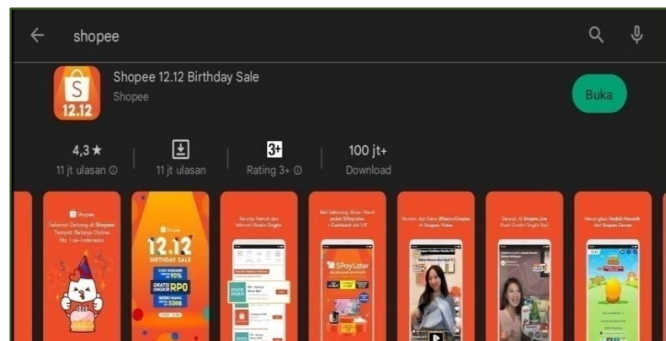
*Shopee* merupakan situs belanja *online* pendatang baru jika dibandingkan dengan situs belanja *online* lainnya. *Shopee* masuk ke Indonesia pada Desember 2015. Melalui promosi yang dalam waktu singkat mampu membuat pengguna *Shopee* banyak menjadikannya tidak kalah dengan toko *online* lainnya. Hal ini merupakan pencapaian luar biasa bagi *Shopee* sebagai *marketplace*. Tokoh penting di balik sejarah berdirinya *Shopee* adalah Chris Feng sekaligus merupakan CEO *Shopee* yang merupakan lulusan terbaik sebuah universitas di Singapura.

Kesuksesan *Shopee* di Singapura diikuti dengan ekspansi *Shopee* ke negara tetangga lainnya seperti Indonesia, Thailand, Malaysia, Vietnam, Taiwan, dan Filipina. Awalnya, *Shopee* muncul sebagai model bisnis *customer-to-customer* (C2C). Kemudian seiring berjalannya waktu *Shopee* menjadi bisnis *Shopee Mall*. Sejak saat itu, model bisnis *Shopee* bergeser menjadi Business to Customer (B2C) dan model *hybrid* (Fauziyah, 2020: 46) B2C (*Business to Customer*) merupakan model penjualan antara pelaku bisnis dengan konsumen langsung. Dimana *Shopee* tidak hanya dapat menjadi *supplier* tetapi

dapat juga sebagai penjual atau distributor yang langsung menjual barangnya kepada konsumen tanpa perantara.

*Shopee* hadir dengan metode terintegrasi dengan dukungan logistik yang memiliki metode pembayaran yang aman dan nyaman. Sehingga memudahkan dalam melakukan belanja *online*, baik bagi penjual maupun pembeli. Produk yang ditawarkan di *marketplace Shopee* beragam, antara lain produk Kecantikan, Pakaian Pria, Pakaian Wanita, Ponsel & Aksesoris, Komputer & Aksesoris, Peralatan Rumah Tangga, Elektronik, Makanan & Minuman, Pulsa, Tagihan & Tiket, Busana Muslim, Busana Bayi & Anak , Ibu & Bayi, Tas Pria & Wanita, Kesehatan, Fotografi, Olahraga, Voucher, Buku & Alat Tulis, Serba-serbi, Sepatu Wanita & Pria, Souvenir & Pesta, Jam Tangan, Hobi & Koleksi, dan masih banyak lagi.

*Shopee* hadir di Indonesia dengan menghadirkan pengalaman berbelanja yang baru. *Shopee* memfasilitasi penjual untuk menjual dengan mudah dan memberi pembeli fasilitas proses pembayaran yang aman bagi pembeli serta pengaturan logistik yang terintegrasi. Saat ini, angka unduhan *Shopee* telah mencapai 100 juta+ unduhan di Google Play Store.



**Gambar 4. 1 Jumlah Unduhan *Shopee* di *Goedge Play Store***

Sasaran pengguna *Shopee* adalah kalangan muda yang terbiasa melakukan kegiatan dengan bantuan *gadget* termasuk kegiatan berbelanja. Maka dari itu *Shopee* hadir dalam bentuk aplikasi *mobile* guna untuk menunjang kegiatan berbelanja yang mudah dan cepat.

#### Visi dan Misi

- a. Visi *Shopee* ialah “Menjadi *mobile marketplace* nomor 1 di Indonesia”.
- b. Misi *Shopee* ialah “Mengembangkan jiwa kewirausahaan bagi para penjual di Indonesia”

## 2. Logo *Shopee*



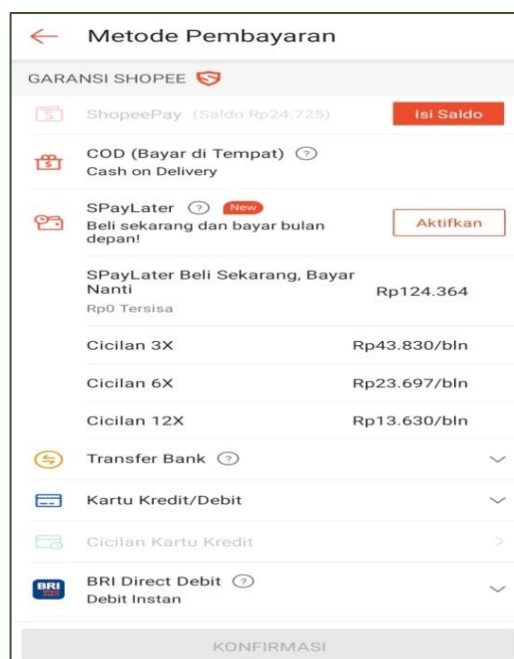
**Gambar 4. 2 Logo *Shopee***



### 3. Sistem Pembayaran *Shopee*

*Shopee* menyediakan berbagai macam sistem pembayaran untuk mempermudah dalam sistemnya yaitu mulai dari Transfer dari berbagai bank (BRI, BNI, BCA, BSI, Mandiri, Bank Permata, Sea Bank), Kartu Kredit/Debit, BRI Direct Debit, BCA OneKlik, ataupun Bayar tunai di Mitra/Agen *Shopee* (Mitra *Shopee*, Agen BRI Link, BNI Agen46, Alfamart/Alfamidi, dan Indomart/i.Saku), *ShopeePay*, COD (Cash On Delivery), *Spay Later*.

*ShopeePay* memberi fasilitas untuk menyimpan dana, baik dari hasil penjualan maupun untuk suatu pembelian, sedangkan *Spay Later* memberi fasilitas berupa pembayaran bulan depan atau pembayaran sistem cicil terhadap barang yang dibeli.



**Gambar 4. 3 Sistem Pembayaran *Shopee***

#### 4. Sistem Pengiriman Barang

Pengiriman barang oleh *Shopee* dilakukan dengan berbagai cara. *Shopee* telah bekerjasama dengan berbagai jasa pengiriman di Indonesia antara lain J&T, JNE, Si Fast, Gojek (Go-send) untuk pengiriman barang secara ekspres. Namun saat ini *Shopee* sendiri yang akan menentukan pengiriman menggunakan jasa pengiriman terbaik sesuai kebutuhan konsumen.

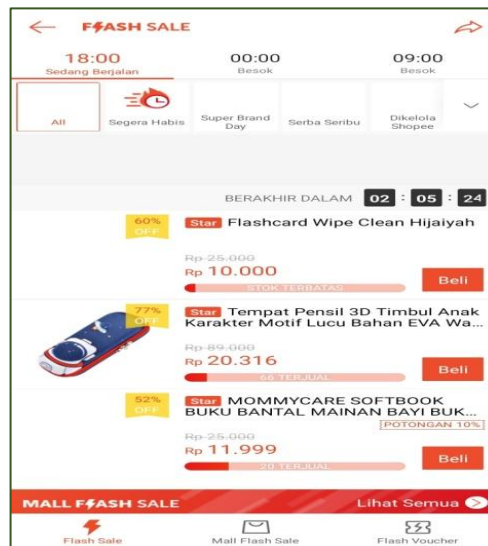


Gambar 4. 4 Sistem Pengiriman Barang

#### 5. Layanan *Shopee*

*Shopee* memiliki beberapa fitur layanan tambahan untuk meningkatkan performanya seperti Flash Sale, Lucky Price, *Shopee* Tanam, *Shopee* Candy, *Shopee* Bubble, dan *Shopee* Pet. Flash Sale adalah promo di *Shopee* untuk barang tertentu. Barang yang dijual

bervariasi dengan diskon yang cukup besar. Dalam sehari *Shopee* akan mengadakan Flash Sale sebanyak tiga kali yaitu pada pukul 12.00, 18.00 dan 21.00.



**Gambar 4. 5 Layanan Flash Sale *Shopee***

*Lucky Price* adalah layanan yang memberikan hadiah berupa koin atau *cashback* dan potongan harga dengan cara memecahkan telur.



**Gambar 4. 6 *Lucky Price* *Shopee***

*Shopee Tanam* adalah layanan yang memberikan koin atau potongan harga saat melakukan pembelian dengan cara menyiram tanaman dan meminta bantuan teman untuk menanamnya.



**Gambar 4. 7** *Shopee Tanam*

*Shopee Candy* sama dengan layanan lain yang memberikan hadiah dengan mencocokkan bentuk dan warna permen.



**Gambar 4. 8** *Shopee Candy*

*Shopee Bubble* juga merupakan layanan yang memberikan hadiah dengan melempar bola yang warnanya sama dengan bola yang akan dilempar.



**Gambar 4.9** *Shopee Buble*

*Shopee Pets* adalah layanan yang memberikan *reward* ketika menyelesaikan misi dalam merawat hewan peliharaan, mulai dari menyediakan makanan, sabun mandi, rekreasi, meminta jajan, dan pergi ke sekolah. Jika kamu selesai menyelesaikan misi, kamu akan mendapatkan *reward* berupa diamond yang bisa ditukarkan dengan voucher, cashback, atau koin *Shopee*.



**Gambar 4. 10** *Shopee Pets*

## **B. Deskripsi Setting Penelitian**

Penelitian Penelitian ini dilakukan di *marketplace Shopee*. Alasan peneliti memilih *marketplace Shopee* adalah karena *Shopee* merupakan salah satu situs *E-Commerce* pendatang baru di Indonesia yang memiliki pencapaian tertinggi di banding dengan situs belanja *online* lainnya. *Shopee* hadir dalam bentuk aplikasi *mobile* yang memudahkan para pengguna dalam melakukan aktivitas belanja *online* tanpa harus membuka *website* melalui perangkat komputer.

*Shopee* memberikan kemudahan bagi penjual untuk berjualan dengan mudah serta memberikan kemudahan akses bagi pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Selanjutnya dalam penelitian ini peneliti hanya akan melakukan penelitian terhadap para *dropshipper*, *supplier* dan *customer* di *Marketplace Shopee*.

Penelitian ini dilakukan di *Marketplace Shopee* dan melibatkan pihak *dropshipper*, *supplier* dan *customer*. Subjek dan informan penelitian ini adalah *dropshipper*, *supplier* dan *customer* di *marketplace Shopee*. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan studi dokumentasi yang dilakukan pada bulan Juli 2022 hingga bulan Januari 2023. Data diperoleh secara langsung melalui platform aplikasi *marketplace Shopee* dan secara tidak langsung melalui media elektronik seperti YouTube dan WhatsApp. Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi.

### **C. Deskripsi Hasil Penelitian**

#### **1. Implementasi Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee***

Jual beli *online* saat ini sangat digemari banyak orang karena alasan efisiensi waktu, tenaga dan kemudahan dalam proses transaksinya. Dalam sistem jual beli *online* saat ini dikenal istilah *dropshipping*. Sistem jual beli *dropshipping* ini sangat populer di kalangan pebisnis *online*. Pada dasarnya kendala utama bagi seorang pengusaha adalah terkait modal untuk penyediaan barang atau jasa. Hal ini tidak jarang menjadi kendala besar bagi para pebisnis *online* dengan modal kecil. Penyediaan stok barang juga membuat keuntungan bisnis *online* berkurang karena harus membayar ongkos kirim dari *supplier* ke alamat mereka terlebih dahulu sebelum

mengirimkannya lagi kepada pembeli/*customer*. Kemudian pada saat ini muncul sistem jual beli yang dikenal dengan istilah *dropshipping*.

*Dropshipping* adalah bisnis dengan cara menjual produk tanpa harus memiliki produk apapun. (Iswidharmanjaya, 2012: 5) Dengan kata lain *dropshipping* adalah penjualan produk dimana penjual sama sekali tidak memiliki barang tersebut. Dia hanya menjual dagangannya dengan gambar dari *supplier* tanpa harus memiliki stok barang dagangan. Dengan sistem *dropshipping* banyak terbentuk pihak-pihak baru yaitu *supplier*, *dropshipper*, dan pembeli/*customer* dan pihak jasa pengiriman. *Supplier* adalah orang yang memiliki barang dagangan dan memiliki stok (produsen), *dropshipper* adalah *seller* yang menjual barang milik *supplier* tanpa perlu melakukan stok barang, dan *customer* adalah pembeli yang membeli barang dari *dropshipper*.

Begitu juga di *marketplace Shopee* yang salah satunya juga menerapkan sistem ini. Sistem *dropshipping* memiliki fungsi untuk menjual barang atau produk milik *supplier*. Jadi dalam sistem *dropshipping*, *dropshipper* tidak memiliki produk sendiri, melainkan hanya menjual produk orang lain yang kemudian dijual atas namanya. Pada dasarnya proses dan transaksinya melibatkan *supplier* sebagai pihak pertama atau pemilik barang, sedangkan *dropshipper* adalah perantara untuk menjual barang *supplier* kepada pembeli. *Dropshipper* hanya menjual barang *supplier* melalui gambar atau katalog dan



pembeli/*customer* pun tidak mengetahui apakah dia membeli barang dari pihak pertama atau kedua.

Untuk menjadi *dropshipper* di *Shopee* tentunya harus memiliki akun terlebih dahulu seperti yang dijelaskan oleh saudara Ana Jamilatun Romadhoni bahwa untuk menjadi *dropshipper* yaitu:

“Langkah pertama adalah kita membuat akun dulu. Selanjutnya kita harus menentukan produk apa yang ingin kita jual. Kemudian kita cari dan pilih *supplier*. Hal ini bagian yang terpenting karena kita harus mencari *supplier* yang bisa dipercaya dan memiliki kualitas barang yang bagus. Setelah mendapatkan *supplier* tugas kita hanya tinggal pemasaran saja. Kemudahan dalam *dropship* adalah kita bisa menjual barang tanpa menyimpan stok barang itu.” (Romadhoni, 2023)

Sama halnya yang disampaikan oleh saudara Mubarakah bahwa :

“Untuk menjadi *dropshipper* itu seperti halnya *online* yang lain tentunya kita mendaftar atau istilahnya membuat akun terlebih dahulu. Setelah mengikuti langkah dan ketentuan dalam pembuatan akun dari apk tersebut selanjutnya kita sudah bisa mulai untuk menjual barang yang kita inginkan. Dengan sistem *dropship* kita bisa mengambil barang langsung dari pusat tanpa stok barang ready di rumah, jadi pengiriman dari *supplier*.” (Mubarakah, 2023)

“sistem jual beli yang saya jalankan pertama ialah membuat toko di *Shopee* yang isinya adalah semua produk-produk *supplier*, tepatnya produk *supplier* saya jual dengan harga lebih mahal melalui *Shopee*. Kemudian ketika ada pesanan kemudian *keep* barang setelah itu didistribusikan ke pembeli.” (Anonim, 2023)

“Tentunya membuat akun terlebih dahulu, setelah itu kita sudah bisa langsung menjual secara gratis di apk *Shopee* itu. Jadi produk akan saya upload di *Shopee*, kemudian jika ada pesanan, saya langsung melakukan pemesanan ditempat saya membeli barang itu dan tentunya akan saya kirimkan atas nama toko saya. Jadi si pembeli tidak mengetahui kalau barang itu tidak ada di saya secara langsung.” (Kriswika, 2023)

Dari hasil wawancara diatas ketika hendak berjualan di aplikasi *Shopee* para *dropshipper* menegaskan bahwa setiap orang yang ingin menjadi *dropshipper* harus terlebih dahulu membuat akun terlebih dahulu agar bisa berjualan secara *online*. Memang menjadi suatu hal yang umum jika akan menggunakan suatu aplikasi kita harus membuat akun terlebih dahulu, melakukan pengisian data tertentu seperti ketentuan yang berlaku dalam aplikasi tersebut, terlebih akun jual beli atau *marketplace* yang menurut penulis tentunya membuat akun menjadi suatu kewajiban bagi para penggunanya untuk meminimalisir penipuan.

Saat ini sistem jual beli *dropshipping* banyak sekali diminati dengan alasan karena bisnis ini bisa dijalankan oleh siapapun dengan modal yang kecil bahkan tanpa modal, serta dengan risiko yang sangat kecil. Berbagai macam produk barang bisa kita tentukan kemudian mencari *supplier* atau produsen yang memiliki barang tersebut. Selanjutnya tinggal pemasaran poroduk yang dilakukan dan melakukan pengiriman bila ada pesanan. Seperti halnya yang di sampaikan oleh saudara Dhea Ayu Kriswika yaitu:

“Sejak sekolah SMP, jadi sudah sekitar 7 tahun sampai sekarang ini. Awal mulanya karena saya ingin menambah uang jajan, kemudian sekarang menjadi sumber penghasilan sampingan saya. Dalam memilih barang yang akan dijual saya melihat keadaan pasar terlebih dahulu, kira-kira apa yang sedang dibutuhkan dan digemari oleh masyarakat serta memperhatikan target pasar yang di inginkan.” (Kriswika, 2023)

Hal senada juga disampaikan oleh *dropshipper* yang lain yaitu

“Sejak Tahun 2020 saya sudah mulai jualan. Saya hanya berjualan tetapi belum memiliki produk sendiri. Saya mengambil barang dari produsen untuk dijual ke konsumen dengan atas nama saya sebagai penjualnya. Hal ini sangat menguntungkan bagi saya karena saya bisa mendapat keuntungan dengan resiko yang kecil. Saya menjual aksesoris hp mulai dari kabel data, headset, dll.” (Anonim, 2023)

Menjadi seorang *dropshipper* bisa dikatakan mudah karena bisa menjalankan bisnis tanpa resiko yang besar dengan modal sedikit bahkan tanpa modal. Namun disisi lain seorang *dropshipper* harus betul-betul memperhatikan dalam mencari dan menentukan *supplier* atau produsen suatu produk yang dijualnya. Hal ini tentu saja untuk menjamin kualitas barang serta kepuasan para *customer*, serta menjaga nama baiknya sebagai penjual. Hal ini seperti yang disampaikan oleh saudara Mubarokah bahwa:

“Menjadi *dropshipper* harus selalu memperhatikan kualitas barang karena kita menjual produk orang lain dengan atas nama kita. Jadi sebisa mungkin kita menjaga nama baik kita dalam penjualan dengan menjual produk yang bagus dan baik kondisinya. Strategi dalam memilih barang yang akan dijual adalah saya melihat kualitas atau penilaian barang tersebut. Kemudian baru menghubungi pihak *supplier* untuk bertanya-tanya lebih lanjut mengenai produk-produknya.” (Mubarokah, 2023)

Dijelaskan juga oleh *dropshipper* yang lain bahwa

“Saya menjual Konektor, Masker dan Snack. Tentunya saya selalu memperhatikan kualitas barang. Strategi saya dalam memilih barang yang akan saya jual biasanya saya akan mencoba dulu produk tersebut lalu jika dirasa cocok baru akan saya jual. Barang yang saya jual tidak selalu ready stok. Untuk masker dan konektor, biasanya bisa ready bisa tidak dan untuk Snack biasanya dengan sistem PO (Pree Order).” (Etik, 2023)

“Memperhatikan kualitas barang harus dilakukan oleh seorang penjual karena itu menjadi kunci utama dalam menjalankan suatu bisnis. Saya biasanya membuat perjanjian jual beli dengan pemilik produk, seperti perjanjian apabila barang rusak atau tidak dapat digunakan bisa dikembalikan dalam kurun waktu tertentu. Barang yang saya jual tidak pasti ready stok, sebagian ada yang ready stok sebagian ada yang menggunakan sistem PO (Pree Order).” (Kriswika, 2023)

Selanjutnya yang paling penting dalam sistem *dropshipping* ini adalah mengenai informasi detail barang yang di jual, metode pembayaran secara rinci, beban dan biaya pengiriman, jangka waktu dalam pemesanan, fasilitas *return* dalam setiap transaksi jual beli yang di lakukan. Hal ini menjadi sangat penting mengingat transaksi jual beli yang dilakukan adalah melalui *online* dimana penjual dan pembeli diwakili oleh sebuah aplikasi tanpa adanya tatap muka.

Dari hasil wawancara yang penulis dapatkan, para *dropshipper* sudah melakukan kesemuanya yang disebutkan diatas, karena memang hal tersebut sudah difasilitasi dari aplikasi *Shopee* untuk di isi dan dilengkapi. Para penjual hanya perlu mengisinya dengan lengkap agar dapat menjual produknya. Jika kurang lengkap dari aplikasi *Shopee* pun tidak akan memproses penjualan atau postingan gambar produk yang akan dijual. Sehingga sebenarnya dari spesifikasi produk, metode pembayaran, beban dan biaya pengiriman, jangka waktu pemesanan hingga *return* kesemuanya sudah di fasilitasi oleh sistem aplikasi tersebut. Selanjutnya tinggal para penjual yang benar-benar harus

memperhatikan kualitas barang yang di jual agar tidak terjadi kekecewaan dari pembelinya.

Hal yang tidak kalah penting selanjutnya adalah mengenai harga jual dan margin keuntungan. Hal ini pada dasarnya tidak ada acuan atau patokan khusus yang harus diterapkan, karena dapat dipengaruhi beberapa faktor salah satunya adalah harga awal yang ditetapkan *supplier*. Berikut beberapa penjelasan para *dropshipper* dalam menentukan harga jual barangnya:

“ada 2 strategi yang saya lakukan dalam menetapkan harga, pertama kalau harga dari *supplier* dibawah 50 ribu saya hanya menaikkan harga sekitar 5 ribu sampai 10 ribu, namun jika harga produk dari *supplier* di atas 100ribu saya berpatokan dengan persenan, rata-rata persenan keuntungan saya 15%.” (Mubarokah, 2023)

“strategi saya adalah memilih *supplier* yang terpercaya dengan harga yang paling murah, saya menetapkan harga tergantung dari harga aslinya, rata-rata saya mengambil untung 15-30% dari harga beli.” (Anonim, 2023)

“strategi untuk menetapkan harga jual saya dengan perhitungan 15% dari harga modal, dan penepatan harga terkadang berbeda-beda tergantung harga *supplier*, semisal harga dari *supplier* turun. saya juga akan menurunkan harga jual saya.” (Etik, 2023)

“mengikuti ketentuan harga dari *supplier* maksimal meraup keuntungan 20%, dan yang saya lakukan maraup keuntung berkisaran 10 ribu sampai 20 ribu disetiap produk yang terjual.” (Romadhoni, 2023)

“Harga jual biasanya saya tambah 5-10% dari harga beli barang ditambah biaya ongkir.” (Anonim, 2023)

“Dalam strategi penentuan harga jual saya melihat kondisi pasar terlebih dahulu, penentuan harga jual harus bisa dijangkau oleh masyarakat banyak.” (Kriswika, 2023)

Di era yang serba canggih dan modern ini tentunya jual beli *online* sangat membantu para pemula yang ingin berbisnis apalagi sistem *dropshipping* tidak membutuhkan modal yang banyak dan tidak membutuhkan gudang penjualan untuk menyimpan stok. Pada dasarnya dalam menjual produk juga tidak ada ketetapan harga khusus yang mengikat dari *supplier*. Untuk menetapkan keuntungan *dropshipper* bisa mengaturnya sendiri dengan tetap memperhatikan HET (Harga Eceran tertinggi) pasaran agar mampu bersaing. Secara umum harga yang didapatkan *dropshipper* dari *supplier* merupakan harga awal atau harga grosir dari produsen yang tentunya dibawah harga pasar.

Selanjutnya tidak dapat dipungkiri bahwa dalam setiap sistem penjualan terdapat kelebihan dan kekurangan pada sistem penjualan *online* ini khususnya bagi konsumen karena sistem pembelian hanya dapat melihat dari gambar yang ditampilkan, sehingga ada resiko bagi konsumen bahwa barang yang dipesan mungkin tidak sesuai dengan gambar atau spesifikasi barang seperti yang disampaikan saudara Mubarokah yaitu :

“Jadi sebenarnya kalau kekurangannya sih kalau pribadi saya adalah kita tidak bisa tidak bisa mengontrol terkait barang yang akan dikirimkan dari *supplier* apakah barang tersebut sesuai atau tidak, tetapi nantinya apabila ada komplain dari konsumen, maka para konsumen protesnya akan ke kita yaitu dropshipper. Tapi sejauh ini protes dari para konsumen terkait barang yang telah dipesan bisa saya atasi.” (Mubarokah, 2023)

“Namun ada juga kekurangannya yaitu keuntungan kita bisa minim kalau harga dari *supplier* sudah tinggi, di samping itu kita tidak bisa melakukan kontrol terhadap barang karena itu langsung dari *supplier*. Jadi bisa memakan waktu yang agak lama disini. Selain itu, jika ada barang yang tidak sesuai atau mengalami kegagalan pengiriman, akan sangat repot ketika mengurusnya.” (Romadhoni, 2023)

“saya hanya berjualan tetapi belum memiliki produk sendiri. Saya mengambil barang dari produsen untuk dijual ke konsumen dengan atas nama saya sebagai penjualnya. Hal ini sangat menguntungkan bagi saya karena saya bisa mendapat keuntungan dengan resiko yang kecil. Dengan sistem ini kita tidak perlu stok barang dirumah, dan tentu yang terjual adalah barang yang benar-benar sudah ada pembelinya, lebih meminimalisir kerugian. Namun kita juga terkadang kurang bisa menjawab apabila ada pembeli yang bertanya banyak terhadap suatu produk, karena kita tidak mengetahui barang aslinya juga. Jadi kita hanya tahu detail produk yang sudah kita cantumkan di deskripsi produk, selebihnya kita tidak mengetahuinya.” (Anonim, 2023)

Dari hasil wawancara di atas, penulis menyimpulkan bahwa kekurangan yang dirasakan berkaitan dengan pemasok. Dalam memilih *supplier* kita harus selektif dalam memilih, karena nantinya pembeli akan mengira bahwa barang yang kita jual berasal langsung dari kita. Maka memilih *supplier* yang terpercaya dan memiliki reputasi yang baik adalah suatu keharusan dalam bisnis *dropshipper*. Nantinya jika kualitas barang jelek, konsumen akan komplain melalui *dropshipper* itu sendiri, bukan *supplier*. Belum lagi ketersediaan stok dari *supplier* yang terbatas, sehingga kita harus memilih *supplier* yang aktif dalam memproduksi barang.

Pasti ada resiko dalam setiap aktifitas terutama dalam penjualan *online*, mulai dari cacat, tidak sesuai gambar, resiko

komplain dari konsumen, keterlambatan pengiriman dan lain sebagainya, itu menjadi perhatian setiap penjual. Pelayanan bagi konsumen adalah yang utama. yang terpenting untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen, tanggung jawab sebagai penjual adalah semaksimal mungkin memuaskan pelanggan dalam penjualan *online* yang sering terjadi yaitu cacat barang, barang tidak sesuai dengan pesanan dan keterlambatan datang seperti yang dijelaskan oleh Dhea Ayu Kriswika yaitu :

“ketika ada *customer* yang melakukan komplain terhadap barang maupun pelayanan yang diberikan biasanya saya akan menanyakan terlebih dahulu kerusakannya disebabkan karena apa dan saya meminta video unboxing saat membuka paket tersebut. Jika memang murni dari kesalahan penjual maka saya akan ganti rugi.” (Kriswika, 2023)

“Upaya ketika ada *customer* yang komplain saya akan meminta maaf dan bersedia memberikan ganti rugi dengan cara mengembalikan uang, ataupun penukaran barang.” (Mubarokah, 2023)

“ketika ada *customer* yang melakukan komplain saya akan menanyakan apa keluhannya, memberi solusi seperti apa yang bisa diambil jalan tengahnya. Jika *customer* tidak terima maka menggunakan pihak ketiga yaitu admin *Shopee* untuk menyelesaikan permasalahannya.” (Anonim, 2023)

“Saya bertanggung jawab jika pembeli protes mengenai barang tidak sesuai, saya akan menyarankan pembeli untuk mengajukan pengembalian barang di *Shopee*, tapi kalau rusak saat pengiriman, saya akan mengganti barang baru, agar pembeli tidak kecewa dengan toko saya. Namun apabila komplain disebabkan karena pembeli kurang detail dalam membaca diskripsi produk maka tidak ada bentuk ganti rugi dari saya, karena itu disebabkan kelalaiannya.” (Romadhoni, 2023)

Dari hasil wawancara diatas dimana para informan mengatakan bahwa setiap komplain yang mereka terima mereka bertanggung jawab



baik kerusakan barang atau barang tidak sesuai dengan pesanan konsumen karena hal ini bisa dilakukan *dropshipper* memilih *supplier* yang siap bekerja sama dengan baik dalam penjualan tersebut. Seperti yang dijelaskan konsumen yang menggunakan aplikasi *Shopee* di bawah ini

“kita dapat mengajukan pengembalian barang, biasanya setiap pembelian harus menyertakan video atau foto unboxing nya. Nah, cara yang saya lakukan setiap mau membuka paket saya selalu memvideo paket sampek kebuka, jadi kalau gak sesuai kita ada bukti untuk mengajukan ke *Shopee* biar percaya kalau barang benar-benar tidak sesuai, nanti kita tinggal nunggu hasil keputusan *Shopee*, rata-rata akan diterima *Shopee* untuk pengajuan pengembalian barang atau dana asalkan kita ada bukti.” (Tandililing, 2023)

“bisa dikembalikan, kayak di *Shopee* ada fitur *refund*, kalau tidak sesuai saya ajukan *refund*, dan pihak *Shopee* akan meninjau alasan dan bukti video unboxing kalau barang tidak sesuai.” (Falah, 2023)

Namun meski ada fasilitas *return* barang tidak jarang konsumen memilih jalan aman karena dirasa proses nya yang terlalu lama ataupun rumit dengan cara pasrah tanpa meminta pengembalian barang atau dana, seperti penjelasan konsumen berikut:

“Saya pernah kecewa ketika membeli barang secara *online* yaitu saat saya membeli prodak baju ukuran yang datang tidak sesuai dan model yg dicantumkan pada gambar tidak sama. Selain itu waktu membeli mukenah, pernah terlambat datang tdk sesuai estimasi dan barang tidak sesuai dengan model yang dipilih. Dalam menyikapi hal semacam itu saya nggak suka yang rumit. Biasanya kalau mengajukan *refund* akan ribet. Maka saya akan lebih teliti dalam melihat deskripsi produk, melihat review pembeli lain dan tidak mudah tergiur dengan gambar saja. Intinya belajar lebih berhati-hati jika ingin belanja *online*.” (Ramadhanti, 2023)

“Kecewa setelah membeli secara *online* pernah, akan tetapi jika di perhitungkan dengan harga itu telah sesuai. Kekecewaan hanya datang ketika harga murah berekspektasi tinggi terhadap barang “ada harga ada rupa”, maka menyadari bahwasanya “ada harga ada rupa”. (Khoirunnada, 2023)

Jual beli dengan sistem *dropshipping* terdapat pihak yang istilahnya adalah *supplier*. *Supplier* disini berkaitan dengan pasokan barang yang dipasarkan kepada konsumen. Berikut penjelasan dari para *supplier* mengenai kualitas barang yang dijual:

“Bagi saya kualitas barang adalah nomor satu, sehingga proses produksi saya kawal dengan ketat.” (Alwiya, 2023)

“Kualitas barang saya perhatikan, utamanya kalo untuk baju rumahan seperti itu kainnya harus adem sehingga nyaman dipakai. Kualitas jahitan juga dijamin rapi.” (Anonim, 2023)

“Kualitas barang nomor satu, kualitas bahan saya perhatikan, karena dengan menjual yang baik akan dikenal orang dengan baik dan akan banyak repeat order nantinya.” (Anonim, 2023)

Pada dasarnya semua ingin memberikan kualitas terbaik untuk setiap produknya, karena bagi seorang penjual hal yang diutamakan adalah kepuasan pelanggan. Jika konsumen senang pasti akan terjadi *repeat order* (pemesanan kembali) bahkan mereka tanpa sadar akan mempromosikan produk kita kepada orang lain. Jika terjadi hal demikian, maka akan banyak orang yang membeli di toko kita. Para *Supplier* juga memaparkan sistem jualan mereka, diantaranya:

“saya awalnya jualan hanya memasarkan produk door and door saja, seiring perkembangan zaman, saya ikut coba-coba jualan *online* dan masuk juga di *marketplace*. Setelah itu saya membuka sistem *reseller* dan *dropshipper*, dan alhamdulillah berjalan sampai sekarang. Tidak ada perjanjian khusus dengan para *dropshipper*, yang penting saling amanah saja.

Keuntungan saya serahkan kepada mereka. Saya hanya memberi harga awalnya saja.” (Alwiya, 2023)

“Awalnya saya menjaulkan di pondok-pondok, tetangga saya tawarin, kemudian merambah pada *marketplace* sampai bisa open *reseller* maupun *dropshipper*. Tidak ada perjanjian jual beli dengan *dropshipper*. Yang jelas setelah dia pesan uang sudah ditransfer baru barang akan saya kirimkan ke alamat *customer* nya. Keuntungan untuk *dropshipper* saya serahkan kepada dia. Tapi tetap saya berikan harga jual pasar, biasanya saya tambahkan 5 sampai 10 ribu dari harga awal. Apabila kemudian dia jual dengan menambahkan lebih dari itu sudah menjadi hak dia.” (Anonim, 2023)

”Sistem jual beli awalnya saya lewat sosial media WhatsApp saja, tapi selanjutnya saya ikut di *marketplace*, sedikit-sedikit menambah stok barang, dan saya membuka *reseller*, lama kelamaan berlanjut membuka *dropshipper* juga. Semua itu bentuk usaha kan mbak untuk menambah income. Tidak ada perjanjian jual beli dengan *dropshipper*. Saya alhamdulillah ada yang mau ikut memasarkan produk saya. Saya hanya memberi harga dari saya. Keuntungan saya serahkan kepada mereka.” (Anonim, 2023)

Para *supplier* disamping menjaga kualitas barangnya, mereka juga memberikan fasilitas *return* kepada *customer* nya dengan ketentuan yang telah ditetapkan masing-masing, diantaranya seperti penjelasan berikut:

“Fasilitas *return* saya berikan, namun saya pastikan barang yang saya jual adalah yang terbaik. Informasi spesifikasi barang selalu saya sampaikan. Jangka waktu pemesanan Kurang lebih 2-3 hari. Jika diluar pulau biasanya sampai 7 hari.” (Alwiya, 2023)

“Untuk *dropshipper* saya beri waktu keep barang 2x24 jam. Jika lebih dari itu dia tidak konfirmasi maka otomatis barang cancel dan akan diberikan kepada yang lain yang melakukan keep barang selanjutnya (jika barangnya sama). Fasilitas *return* saya berikan jika itu berasal dari kesalahan produksi.” (Anonim, 2023)

“Mengenai fasilitas return kalau pembelian dari *customer* langsung ke saya, return saya berikan. Tapi kalau *customer* ke *dropshipper* itu tanggung jawab *dropshipper*. Dan untuk informasi detail setiap produk jelas dan selalu saya berikan informasi detailnya.” (Anonim, 2023)

Selanjutnya, tidak hanya *dropshipper* dan *customer* saja yang mengalami kendala dalam sistem jual beli. *Supplier* pun juga mengalami kendalanya sendiri yang memang hal itu bisa dikatakan sebagai resiko dari seorang pebisnis. Kendala tersebut seperti yang dipaparkan dibawah ini:

“Kendala sebagai *supplier* ketika ada barang yang di keep dan di lakukan cancel oleh *dropshipper*. Cara mengatasinya saya memberi waktu keep barang 1x24 jam. Setelah keep haus segera transfer untuk menghindari peng-cancel lan barang. Waktu pengiriman tergantung waktu keep barang. Biasanya waktu keep barang adalah 1x24 jam. Setelah itu baru akan dilakukan packing dan selanjutnya pengiriman. Jika barang sudah dikirim dan ada cancel dari *customer* bukan tanggung jawab saya sebagai *supplier*.” (Alwiya, 2023)

“Kendalanya capek harus melakukan packing dan pengiriman barang para *dropshipper*, belum ditambah yang saya jual langsung. Tapi itu menyenangkan, karena cuan dan cuan. Jika ada perubahan waktu pengiriman saya bisa tetap memenuhi permintaan jumlah barang, asalkan barang belum terlanjur dikirimkan. Untuk perubahan jumlah barang bisa diusahakan ready selalu.” (Anonim, 2023)

“Kendala ketika ada cancel barang dan sudah ternyata sudah saya packing. Sejauh ini saya mampu dalam pemenuhan produk baik itu saya jual sendiri ataupun sistem *reseller* dan *dropshipper*. Jika ada perubahan waktu pengiriman barang bisa tetap saya lakukan pemenuhan barang, karena ada banyak barang yang ready stok, meski kadang yang terjadi nantinya akan diberi warna atau motif random. Karena ini berkaitan dengan waktu keep barang.” (Anonim, 2023)

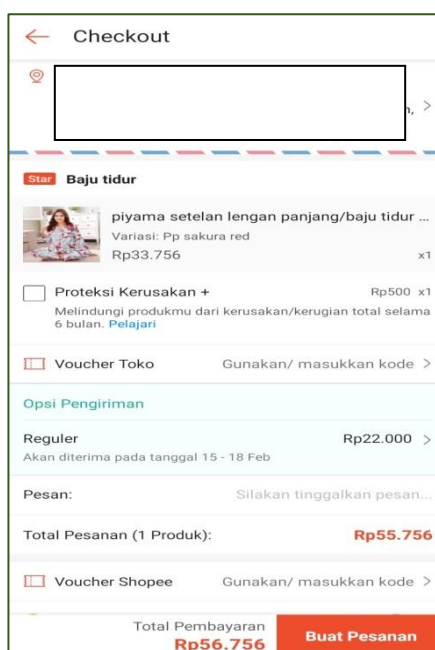
Jual beli sistem *Dropshipping* adalah penjualan produk yang memungkinkan *dropshipper* untuk menjual barang kepada pelanggan dengan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual kepada pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper*. Setelah *customer* mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* selanjutnya melakukan *keep* barang dan melakukan pembayaran dengan *supplier* sesuai harga pembelian *dropshipper* (ditambah ongkos kirim ke *customer*) sekaligus memberikan data *customer* (nama, alamat, nomor hp) kepada *supplier* tersebut. Selanjutnya dengan data tersebut *supplier* akan mengirimkan barang ke *customer*/konsumen dengan menggunakan nama *dropshipper*.

Berjualan *online* dengan sistem *dropshipping* di *marketplace Shopee* memang sedikit berbeda dari berjualan *online* biasa dimana kita adalah pemilik barang yang kemudian menjualnya secara *online*. Sistem *dropshipping* berarti *dropshipper* tidak memiliki stok barang sama sekali, dapat dikatakan penjual hanya bekerja sebagai makelar saja. Berikut penulis mencoba menguraikan langkah-langkah yang harus dilakukan *dropshipper* di *marketplace Shopee*: (Catur, 2022)

1. Membuat akun di *Shopee*.
2. Mencari barang yang ingin dijual (mencari *supplier*).
3. *Upload* barang yang akan kita jual di toko kita sendiri. Kita masukkan gambar produk beserta deskripsinya sesuai dengan

yang ada di *supplier* tadi secara lengkap termasuk alamat pengiriman. Harga tidak lupa kita tambahkan dengan margin keuntungan yang ingin kita dapatkan

4. Setelah ada orderan, kita bisa *checkout/order* ke *supplier* kita tadi. Isi alamat pengiriman dengan alamat pembeli kita yang sudah order di toko kita tadi.



**Gambar 4. 11 Tampilan *Check Out* Barang di *Shopee***

5. Selanjutnya klik “ *kirim sebagai dropshipper*”, isi nama pengirim dengan nama toko kita dan no. telepon dengan nomor kita.



**Gambar 4. 12 Tampilan *Check Out* Barang di *Shopee***

6. Selanjutnya kita kembali ke toko kita, dan selesaikan transaksi dengan *customer* kita dan selesai.

## **D. Interpretasi Data**

### **1. Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract***

Pada dasarnya Islam tidak melarang transaksi apapun dalam hal muamalah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariat. Islam sendiri merupakan agama yang sangat menganjurkan hambanya untuk melakukan transaksi jual beli atau perdagangan. Dalam transaksi jual beli, Islam mendorong manusia untuk melakukan transaksi jual beli sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan jual beli,

manusia akan menciptakan rasa kebersamaan, saling membantu, dan saling membutuhkan. (Sahil, 2019: 70)

Di antara berbagai sistem bisnis *online* yang sedang marak saat ini adalah jual beli sistem *dropshipping*. Seseorang yang menjalankan sistem *dropshipping* selanjutnya disebut sebagai *dropshipper*. *Dropshipper* akan membuat toko *online* di *marketplace* *Shopee* dengan tanpa mengeluarkan banyak modal. Melalui sistem *dropshipping*, *dropshipper* tidak perlu memiliki stok barang bahkan ia sendiri bukan pemilik barang yang dijual tersebut. *Dropshipper* juga tidak perlu melakukan *packing* barang ataupun mengantarkan barang ke pembeli/*customer* karena *dropshipper* akan langsung melanjutkan pemesanan barang kepada *supplier* ketika mendapat *fix order* dari pembeli/*customer*. Selanjutnya *supplier* lah yang akan melakukan *packing* barang dan mengirimkan pesanan kepada pembeli/*customer*. (Bariroh, 2016: 34)

*Dropshipper* hanya bertugas melakukan promosi di toko *online* maupun sosial media mereka. Ketika ia mendapat pesanan dari pembeli/*customer*, *dropshipper* akan langsung meneruskan pesanan tersebut kepada pemasok/*supplier*. *Supplier* kemudian akan mengirim barang sesuai dengan pesanan langsung ke alamat pembeli/*customer*. Adapun *dropshipper* mendapatkan keuntungan dari selisih harga barang yang ia jual kepada pembeli dengan harga jual dari pihak *supplier*. Sumber pendapatan dari selisih harga tersebut membuat tidak

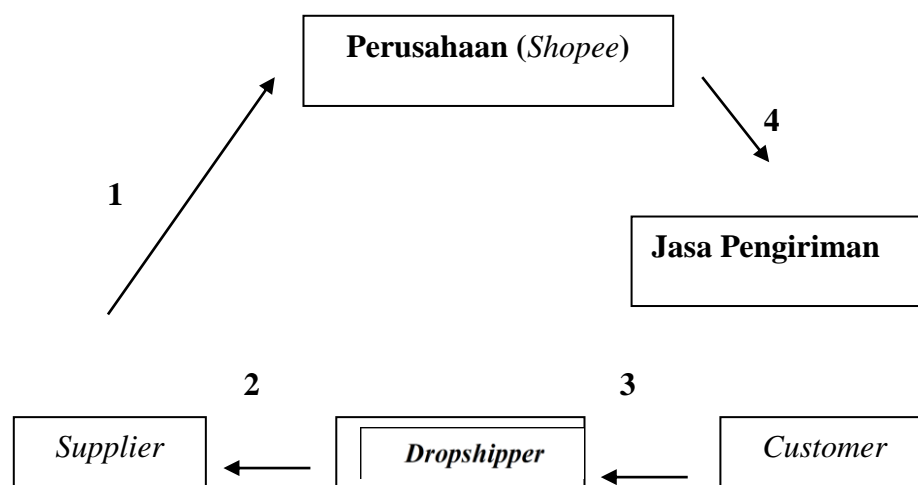


sedikit ulama mengklaim bahwa sistem *dropshipping* seperti broker/makelar.

Sistem *dropshipping* saat ini marak dilakukan oleh berbagai kalangan usia. Mengingat sistem yang dibuat memberikan kemudahan untuk mendapatkan pendapatan. (Hamdani, 2020,: 34) Beberapa ulama menyatakan bahwa sekilas sistem *dropshipping* ini mirip dengan akad *Wakalah*, dimana terjadi pengalihan wewenang atau perwakilan dari pihak *supplier* kepada *dropshipper* untuk menjualkan barangnya. Di sisi lain, sistem *dropshipping* menuai pro-kontra dari sebagian ulama berkaitan dengan hukum Islam dan ketentuan transaksi jual beli berdasarkan prinsip syariah. Fokus utama dalam pro-kontra tersebut berkaitan dengan tidak adanya peralihan barang dari pemasok kepada penjual yang berarti sebenarnya penjual tidak memiliki barang yang diperjual-belikan.

Jika dicermati sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* merupakan contoh akad bersusun (*al-uqud al-murakkabah*) dari beberapa pihak terkait yaitu perusahaan (*Shopee*), *supplier*, *dropshipper*, jasa pengiriman serta pembeli/*customer*. Dari beberapa pihak terkait tersebut kemudian memunculkan beberapa akad dalam proses transaksinya. Diantaranya akad *mudharabah*, *samsarah*, *salam*, dan *wakalah bi al-ujrah*. Dari beberapa akad yang terjadi maka dalam sistem jual beli *dropshipping* terjadi multi akad/*uqud al-murakkabah/Hybrid Contract*.

Dalam sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* ini *supplier* yang merupakan pemilik suatu barang/produk membuat akun di *Shopee* membuat toko disana kemudian akan ada prosentase yang diberikan dari *supplier* ke perusahaan *Shopee*. Selanjutnya terdapat *dropshipper* yang juga akan membuat akun di *Shopee* dan ia akan mengambil produk dari *supplier* untuk selanjutnya dijual kembali dengan menambahkan prosentase keuntungan sebagai laba. Kemudian *customer* yang membeli barang dengan melakukan pemesanan dan membayar terlebih dahulu. Setelah itu barang akan dikirim oleh *supplier* ke alamat *customer* tersebut dengan atas nama *dropshipper*. Selanjutnya setelah proses pembayaran dilakukan, pihak jasa pengiriman yang telah bekerja sama dengan perusahaan *Shopee* akan bekerja mengirimkan barang atas nama *dropshipper* sebagai wakil kepada *customer*. Dari penjelasan diatas dapat dilihat melalui skema sebagai berikut:



**Gambar 4. 13 Skema Transaksi *Dropshipping***

Keterangan :

1. *Supplier/Dropshipper* - Perusahaan (*Shopee*): *Supplier* sebagai pemilik barang ataupun *dropshipper* akan membuat akun dan toko di *Shopee* kemudian terdapat prosentase yang diberikan dari *supplier/dropshipper* ke perusahaan (prosentase dari modal). Dalam hal ini terjadi akad *Muḍarabah*.
2. *Dropshipper* - *Supplier*: *Dropshipper* membuat akun juga di *Shopee*. Selanjutnya *Dropshipper* mengambil produk dari *Supplier* dan akan menjualnya kembali dengan menambahkan prosentase keuntungan sebagai laba. Dalam hal ini terjadi akad *Samsarah*.  
Hal ini juga bisa menjadi akad *Wakalah* apabila *Supplier* terlebih dahulu meminta *Dropshipper* untuk menjualkan barangnya (mewakilkkan untuk menjualkan barangnya).
3. *Customer* – *Dropshipper*: *Customer* membeli barang kepada *dropshipper* dengan cara melakukan pemesanan yang pembayarannya dilakukan di muka kemudian baru barangnya diterima di akhir. Dalam hal ini terjadi akad *Salam*.
4. Perusahaan - Jasa Pengiriman: Jasa pengiriman akan bekerja atas nama *dropshipper* sebagai wakil kepada *customer* dalam menyampaikan barang yang di beli. Disini terjadi akad *Wakalah bi Al-Ujrah*.

Dari alur sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* terdapat beberapa akad yang digunakan disetiap transaksinya, yaitu: akad *muḍarabah*, *samsarah*, *salam*, *Wakalah bi Al-Ujrah*.

Yang pertama adalah akad *muḍarabah*. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.115/DSN-MUI/IX/20017, akad *muḍarabah* adalah perjanjian kerjasama bisnis antara pemilik modal (*malik/shahib al-maal*) yang menyediakan seluruh modal dengan pengelola (*'amil/muḍarib*) dan keuntungan bisnis dibagi di antara mereka menurut nisbah yang disepakati dalam akad. (FatwaDSN, 2017) *Muḍarabah* adalah akad dimana pemilik harta menyerahkan modal kepada pengusaha untuk melakukan usaha, dan dengan modal tersebut keuntungan akan dibagi antara keduanya sesuai kesepakatan bersama. (Soemitra, 2019: 107) Dalam hal ini akad *muḍarabah* teraplikasi ketika *supplier* (pemilik barang) dan *dropshipper* membuat akun toko di *marketplace Shopee* yang kemudian terdapat prosentase keuntungan yang diberikan kepada perusahaan *Shopee* tersebut.

Dikutip dari Kompas.com, secara umum *Shopee* Indonesia membagi kategori seller di platformnya, yaitu non star seller, star seller, star plus, dan mall. Klasifikasi ini akan mempengaruhi biaya admin transaksi yang dikenakan. Bagi seller pemula otomatis akan masuk dalam kategori seller non bintang. Persentase biaya admin *Shopee* untuk non bintang adalah 1,6 persen dari transaksi setelah

dikurangi diskon atau voucher ditanggung penjual (harga asli produk - diskon produk dan/atau voucher diskon) x 1,6%.

Jenis *mudharabah* yang terjadi antara *supplier/dropshipper* dengan perusahaan *Shopee* adalah *Mudharabah Muthlaqoh*, dimana pemilik modal yang dalam hal ini adalah perusahaan *Shopee* menyediakan platform jualan (*marketplace Shopee*) tidak memberi batasan kepada *mudharib* terkait jenis usaha, waktu, dan dengan siapa *mudharib* (*supplier/dropshipper*) melakukan transaksi. *Mudharib* diberi kebebasan untuk melakukan apa saja yang dapat mewujudkan kemaslahatan.

Yang kedua adalah akad *Samsarah*. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 93/DSN-MUI/IV/2014, bahwa akad *Samsarah* (perantara) adalah jasa perantara untuk menjual barang, dimana Perantara (*Simsar/Broker*) memiliki hak untuk menerima penghasilan atas kelebihan harga jual dari harga yang telah disepakati sebelumnya. (FatwaDSN, 2014) Dalam hal ini akad *samsarah* terjadi ketika *dropshipper* mengambil produk dari *supplier* dan akan menjualnya kembali dengan menambahkan prosentase keuntungan sebagai laba.

Akad *Samsarah* boleh dilakukan dengan syarat (1) Kedua belah pihak telah setuju tanpa adanya unsur paksaan, intimidasi dan paksaan. (2) Objek akad bermanfaat secara nyata dan dapat diserahkan. (3) Objek akad bukan merupakan hal yang haram.

Yang ketiga adalah akad *Salam*. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 05/DSN-MUI/IV/2000, akad *salam* adalah transaksi jual beli barang dengan cara memesan barang terlebih dahulu dan melakukan pembayaran lunas di muka. (FatwaDSN, 2000) Jadi jual beli *Salam* adalah jual beli dengan pesanan dimana pembeli membeli barang sesuai dengan kriteria yang diinginkan dan melakukan pembayaran terlebih dahulu, sedangkan penyerahan barang akan dilakukan pada waktu yang telah disepakati. (Rozalinda, 2016: 98)

Akad *Salam* terjadi ketika pelanggan membeli barang dengan menempatkan pesanan dan pembayaran dilakukan di muka, dan barang pesanan diterima di akhir. Jual beli *Salam* diperbolehkan dalam hukum Islam. Merupakan transaksi jual beli pesanan atau inden dimana pembayaran dilakukan pada saat akad berlangsung dengan penyerahan barang dilakukan pada akhir sesuai dengan kesepakatan.

Dalam akad jual beli *Salam* terdapat salah satu unsur terpenting untuk mengurangi terjadinya kesalahan dalam pemesanan yakni perihal kejelasan kualitas, kuantitas, jenis harga dan waktu penyerahan barang. (Soemitra, 2019: 60) Ketika bertransaksi dengan akad *Salam* terdapat ketentuan-ketentuan yang wajib dipenuhi. Ketentuan tersebut antara lain adalah harga dan spesifikasi barang yang dipesan harus disepakati pada awal akad, sementara pembayarannya harus dilunasi di muka. (Zuhaili, 2010: 131) Harga

yang telah disepakati pada awal akad tidak boleh berubah hingga akad berakhir.

Akad *Salam* dapat dilakukan secara langsung yakni antara pihak penjual dan pembeli. Adapun akad *Salam* boleh dilakukan oleh tiga pihak sekaligus yaitu pembeli, penjual, dan pemasok yang selanjutnya disebut dengan *Salam* paralel. Pada *Salam* paralel, penjual diperbolehkan melakukan akad *Salam* dengan pemasok dalam rangka memenuhi kewajibannya kepada pembeli untuk menyediakan barang pesanan. Dalam melakukan *Salam* paralel terdapat syarat dimana kedua akad tidak boleh bergantung, yaitu akad antara penjual dan pembeli tidak boleh bergantung pada akad penjual dan pemasok. (Nurhayati, 2009: 14)

Selanjutnya adalah akad *Wakalah bi Al-Ujrah*. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.113/DSN-MUI/IX/2017, akad *Wakalah bi Al-Ujrah* adalah akad *Wakalah* yang disertai imbalan berupa ujrah (fee). (FatwaDSN, 2017) Akad *Wakalah* adalah akad pemberian kuasa dari muwakkil kepada seorang wakil untuk melakukan perbuatan hukum tertentu. Muwakkil adalah pihak yang memberikan kuasa, wakil adalah pihak yang menerima kuasa, dan ujrah adalah ganti rugi yang harus dibayar atas jasa yang dilakukan oleh wakil.

Akad *Wakalah bi Al-Ujrah* terjadi ketika pihak *dropshipper* mewakilkan penyerahan barang kepada jasa pengiriman untuk

dikirimkan kepada *customer*. Akad *Wakalah bi Al-Ujrah* terjadi ketika pihak jasa pengiriman (kurir) mewakili *dropshipper* dalam melakukan pengiriman kepada *customer*. Dimana dalam posisi ini *dropshipper* adalah muwakkil dan jasa pengiriman adalah perwakilannya. Dan dalam hal ini jasa pengiriman akan mendapat imbalan (*ujroh/fee*) atas jasa pengiriman yang telah dilakukan.

Kemudian kesemua akad ini secara global dikatakan sebagai akad jual beli. Akad-akad yang termasuk dalam sistem jual beli *dropshipping* merupakan contoh dari model multi akad (*al-'uqud al-murakkabah*). Multi akad/*Hybrid Contract* dalam istilah fiqh merupakan terjemahan dari kata *al-'uqud al-murakkabah*. *Al-uqud/aqd* berarti mengadakan perjanjian atau ikatan yang mengakibatkan timbulnya kewajiban. *Al-murakkabah* yaitu menghimpun atau mengumpulkan (Hasanuddin, 2009: 3)

Menurut Abdullah Al-Imrani, *hybrid contract* adalah kumpulan beberapa akad material yang tertuang dalam suatu akad, baik secara bersama-sama maupun timbal balik, sehingga segala hak dan kewajiban yang timbul darinya dipandang sebagai akibat hukum dari suatu akad. (Al-Imrani: 46) Menurut ulama fikih (dalam konteks akad), *murakkab* adalah kumpulan dari beberapa akad sehingga menjadi satu akad. (Agustianto, 2014: 113-114)

Konsep *Hybrid Contract* (*al-'uqud al-murakkabah* atau akad ganda) dapat diartikan sebagai model campuran dalam membuat akad



pada praktik ekonomi dan bisnis syariah. *Hybrid Contract* juga diartikan sebagai perjanjian antara dua pihak untuk melakukan muamalah yang meliputi dua akad atau lebih, dimana segala akibat hukum dari akad yang bercampur serta segala hak dan kewajiban yang timbul darinya dianggap sebagai satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, serta memiliki status hukum yang sama dengan konsekuensinya. (Saliman, 2016: 46)

Dari pengertian ini dapat dikategorikan sebagai multi akad (*al-'uqud al-murakkabah*) apabila dalam satu transaksi terdapat satu, dua atau beberapa akad yang menimbulkan kewajiban dan hak bagi setiap pelakunya. Selanjutnya, hukum keabsahan *Hybrid Contract* adalah di kembalikan kepada hukum asal akad, yakni selama akad-akad yang dibangunnya merupakan akad-akad yang dihalalkan, tidak bertentangan dengan agama dan bermanfaat bagi manusia, serta tidak ada dalil yang mengharamkan *Hybrid Contract*, maka hukum pelaksanaannya adalah “diperbolehkan”.

Diperbolehkannya *Hybrid Contract* didasarkan pada asas hukum asal akad yang mubah dan di qiyas-kan dengan hukum akad yang membangunnya. Para ulama memberikan batasan mengenai praktik *Hybrid Contract*. Batasan ini tidak boleh dilampaui, karena akan menyebabkan *Hybrid Contract* menjadi terlarang. Secara umum, batasan-batasan yang disepakati para ulama mengenai kriteria *Hybrid Contract* secara syar'i adalah sebagai berikut:

1. *Hybrid Contract* tidak dilarang dalam teks. Ada dua jenis akad campuran yang dilarang dalam teks hadis, yaitu jual beli bersamaan dengan hutang dan jual beli bersamaan dalam satu akad.
2. *Hybrid Contract* bukanlah sarana untuk sesuatu yang dilarang.
3. *Hybrid Contract* tidak digunakan sebagai hilah (tipuan) untuk mengambil riba dengan cara lain.
4. *Hybrid Contract* tidak termasuk dalam kontrak yang berlawanan. Pembatasan ini menurut madzhab Maliki saja dan tidak digunakan oleh mayoritas ahli fikih. Mereka berpendapat bahwa akad adalah sebab, karena akad adalah sebab/sarana untuk mencapai kearifan akad pada objek, maka suatu objek tidak dapat disebabkan oleh dua hal yang bertentangan atau berlawanan, sehingga setiap dua akad yang berlawanan tidak dapat dikumpulkan. dalam satu kontrak atau perjanjian.(Hartanto: 47)

Meskipun *Hybrid Contract* diperbolehkan, namun ada batasan-batasan yang tidak boleh dilanggar seperti yang telah dijelaskan di atas. Batasan tersebut diperlukan sebagai rambu-rambu agar pelaksanaan *Hybrid Contract* tidak terjerumus ke dalam praktik muamalah yang diharamkan.

Dalam konteks praktik jual beli, sistem *dropshipping* termasuk dalam bentuk praktik akad ganda/*Hybrid Contract* atau dalam istilah fiqh disebut *al-'uqud al-murakkabah*, yaitu pengumpulan atau akumulasi beberapa akad. Dalam praktiknya dalam sistem *dropshipping* terjadi beberapa akad yakni akad mudarabah, samsarah, salam, *Wakalah bi Al-Ujrah*. Adapun ciri-ciri akad yang jamak adalah pelaku akadnya sama, objek akadnya sama, akibat akadnya sama, akadnya sama dan ada *ta'alluq* (saling berhubungan/ketergantungan) antara kontrak. (Sahroni, 2016: 15)

Selain itu, suatu akad dinyatakan mubah jika subjek, objek, harga dan waktu diketahui oleh kedua belah pihak. Multi akad yang terjadi dalam praktik jual beli sistem *dropshipping* ini para pihak yang bertransaksi saling mengetahui melalui dunia maya satu sama lain yaitu antara *dropshipper*, *supplier* dan *customer*. Mereka saling mengetahui nama, alamat, pesanan, jumlah barang dan ongkos kirim. Dalam praktik ini, rukun dan syarat dari setiap akad yang dikumpulkan tidak harus dilakukan secara formal dan tertib, artinya setiap transaksi memiliki bentuk persetujuan.

Dari segi pengertian, sifat akad, batasan multi akad dan ketentuan multi akad, maka praktik jual beli sistem *dropshipping* adalah sah atau diperbolehkan. Kemudian jika dilihat dari transaksi yang terjadi, harga barang diketahui oleh semua pihak. Begitu juga ketika jasa pengiriman mengantar barang ke *customer*, *ujroh* atau *fee*

yang diterima sudah ada di aplikasi *Shopee* dan para pihak sudah mengetahuinya. Jasa pengiriman tidak dapat menetapkan biaya pengiriman atau meminta biaya tambahan saat mengantarkan barang ke pelanggan karena harga (biaya jasa pengiriman) sudah ada di aplikasi *Shopee* dan antara *dropshipper*, *supplier*, *customer* dan kurir sudah saling mengetahuinya.

Selanjutnya, mengenai transaksi pada saat pemesanan dan pembayaran dengan jumlah yang sama sudah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 28/DSN MUI/III/2002 tentang Jual Beli Mata Uang (Al-sharf) disebut dengan transaksi SPOT yaitu transaksi jual beli dan penjualan valuta asing (valas) untuk penyerahan pada saat itu juga (*over the counter*) atau penyelesaian paling lambat dalam jangka waktu tertentu. waktu dua hari. (FatwaDSN, 2002) Hukumnya boleh, karena dianggap tunai, sedangkan dua hari dianggap sebagai proses penyelesaian yang tidak dapat dihindari dan merupakan transaksi internasional. Dan jenis transaksi ini halal termasuk semua transaksi *online* dengan model yang sama.

Hal tersebut sesuai dengan kaidah yang berlaku sebagai berikut:

العِبْرَةُ فِي الْعُقُودِ لِلْمَقْاصِدِ وَالْمَعَانِي فِي الْأَلْفَاظِ وَالْمَبَانِي

Artinya: “Pada dasarnya ibarat dalam akad adalah dilihat berdasar maksud dan makna, dan bukan pada lafal dan bentuknya,” (Az-Zuhaily: 403)

Terdapat hadis lain yang juga menerangkan kebolehan dalam bermu'amalah kecuali ada nash yang melarangnya.

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ  
(الأشباه و النظائر للسيوطي)

Artinya: “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan sehingga terdapat bukti dalil yang mengharamkannya”

Nash lain yang menjadi dasar dibolehkannya multi akad terdapat dalam Q.S An-Nisa: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِا لُبِّ طِلِّ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta diantara kalian secara tidak benar kecuali atas dasar perniagaan dengan didasari saling rela”. (Al-Qur'an dan Terjemahannya: 83)

Ayat tersebut menjelaskan bahwa perdagangan harus berdasarkan kesepakatan bersama dan kesepakatan bersama. Sebab, atas dasar saling rela dan saling suka, adalah dasar halalnya memperoleh sesuatu. Hukum asal syara' adalah boleh melakukan transaksi multi akad, asalkan setiap akad yang membangunnya dilakukan secara tersendiri, hukumnya boleh dan tidak ada dalil yang melarang akad tersebut. Ketika ada dalil yang dilarang, maka dalil ini tidak dapat diterapkan secara umum, melainkan mengecualikan kasus-kasus tertentu yang dilarang menurut dalil tersebut.

Multi akad/*Hybrid Contract* adalah jalan keluar dan kemudahan yang diperbolehkan dan disyariatkan sepanjang mengandung manfaat dan tidak dilarang oleh agama. Karena hukum yang asli adalah sahnya syarat-syarat semua akad selama tidak bertentangan dengan agama dan bermanfaat bagi manusia. (Isfandir, 2016: 223) Sehingga meskipun praktik multi akad/*Hybrid Contract* diperbolehkan, namun tetap ada batasan-batasan yang tidak boleh dilanggar seperti yang telah dijelaskan di atas. Pembatasan tersebut semata-mata sebagai rambu-rambu agar tidak terjadi praktik multi akad/*Hybrid Contract* yang diharamkan dalam Islam.

Dari segi hadis, praktik jual beli sistem *dropshipping* di *marketplace Shopee* adalah sah/boleh. Merujuk pada tiga hadis Nabi terkait larangan menggabungkan dua akad dalam satu akad, larangan dua akad dalam satu akad, dan larangan menggabungkan akad jual beli menjadi pinjaman, maka unsur-unsur akad yang terkandung dalam praktik jual beli sistem *dropshipping* di *marketplace Shopee* ini tidak termasuk dalam ketiga akad yang dilarang yang disebutkan dalam hadis tersebut.

Penerapan asas multi akad telah disebutkan dalam fatwa DSN, antara lain: (Sahroni, 2016: 16) akad *musyarakah mutanaqisah*, yang menggabungkan tiga akad, yaitu akad *syirkah (musyarakah)*, akad sewa (*ijarah*), dan akad jual beli (*bai'*). Kumpulan dari ketiga akad

tersebut termasuk dalam kategori multi akad karena akad pertama, kedua dan ketiga saling berhubungan atau saling bergantung.

Menurut penulis, sistem jual beli *dropshipping* ini termasuk dalam jenis kategori *Hybrid Contract* yang akad terkumpul (*al-'uqûd al-mujtami'ah*) yaitu multi akad yang terhimpun dalam satu akad. Dua atau lebih akad terhimpun menjadi satu akad. Akad model ini merupakan akad syariah biasa yang terlihat bukan *Hybrid Contract* namun ternyata ada aspek *Hybrid Contract* di dalamnya. Biasanya akad tersebut terdapat akad utama misalnya jual beli yang disertai dengan akad penambahan keuntungan. Salah satu contoh dari akad ini yaitu *wadiah* dan *Muḍarabah* pada giro. Dari akad-akad tersebut terdapat akad atau kesepakatan dalam menentukan yang diterima.

Jual beli sistem *dropshipping* yang didalamnya terdapat 4 akad yaitu akad muḍarabah, samsarah, *Salam*, *Wakalah bi Al-Ujrah*. Akad muḍarabah, ketika pemasok yang memiliki barang membuat akun dan membuka toko di pasar *Shopee*, kemudian diberikan persentase kepada perusahaan. Akad samsarah, ketika *dropshipper* mengambil produk ke *supplier* dan akan menjualnya kembali dengan menambahkan harga sebagai keuntungan. Akad *Salam*, bila pelanggan membeli barang dengan membayar di muka maka barang akan diterima di akhir. Akad *Wakalah bi Al-Ujrah* yang terjadi ketika jasa pengiriman bekerja atas nama dropshipper sebagai perwakilan kepada pelanggan. Dan yang terakhir adalah akad jual beli dimana akad tersebut antara *dropshipper*

dan *customer*. Dalam hal pembatasan multi akad, akad ganda yang dilarang oleh nash-nash agama dan akad ganda yang membebankan riba, maka praktik jual beli dengan sistem *dropshipping* tidak termasuk kriteria multi akad yang dilarang.

## **2. Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee* Perspektif *Maṣlahah Mursalah***

*Marketplace* yang ada di Indonesia meliputi *marketplace Shopee*, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, Blibli, dan lain sebagainya. Munculnya *marketplace* ini membawa kemudahan bagi para pihak, baik dari pihak penjual maupun pembeli. Dengan sebuah *marketplace* penjual dan pembeli tidak perlu bepergian untuk melakukan sebuah transaksi. Untuk berbelanja di sebuah *marketplace* penjual dan pembeli akan diminta mengisi data-data pribadi seperti nomor telepon dan KTP untuk membuat akun, serta penjual dan pembeli harus memahami dan menyetujui syarat-syarat yang diberikan oleh sebuah *marketplace*.

*Shopee* menjadi *marketplace* yang paling banyak digunakan jika dibanding *marketplace* lainnya. *Shopee* menjadi aplikasi *mobile marketplace* pertama bagi konsumen satu ke konsumen lain (C2C) yang aman, menyenangkan, mudah, dan praktis dalam jual beli. Pertumbuhan *E-commerce* yang terus meningkat di Indonesia menjadikan *Shopee* ikut meramaikan industri ini. (Widyanita, 2018:10)



Saat ini sistem jual beli yang sedang trend ialah sistem jual beli *dropshipping*. *Dropshipping* menjadi trend dikalangan pebisnis *online* serta menjadi sistem bisnis yang sangat diminati karena sistem ini menawarkan cara kerja yang sangat mudah yakni berjualan dengan modal kecil bahkan dengan tanpa modal. *Dropshipping* adalah sistem jual beli yang memungkinkan *dropshipper* untuk menjual barang ke pelanggan hanya dengan menggunakan foto barang dari *supplier*/toko (tanpa harus menyetok barang) dan kemudian memasarkannya dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper* atau kesepakatan harga bersama antara pemasok dan *dropshipper*.

Sistem jual beli *dropshipping* ini mendapat banyak tanggapan dari masyarakat, baik yang setuju maupun yang tidak setuju. Mereka memiliki alasan tersendiri apakah sistem jual beli ini diperbolehkan atau tidak. Jual beli dengan sistem *dropshipping* diperbolehkan jika *dropshipper* dalam melakukan jual beli ini sesuai dengan syarat jual beli yang telah ditentukan. Sekilas mekanisme jual beli dengan sistem *dropshipping* ini mirip dengan akad *Salam*.

Namun jual beli dengan sistem *dropshipping* dapat mengandung unsur ketidakpastian (*uncertainty*), karena barang yang dijadikan objek jual beli tidak sepenuhnya dimiliki oleh penjual, sehingga pada saat akad berlangsung penjual tidak dapat konfirmasi apakah barang bisa dikirim ke pembeli atau tidak. Selain itu, karena barang yang dijual berupa gambar, juga ada ketidakpastian karakter

atau kualitas produk yang belum tentu sama dengan gambar atau foto yang dipajang di toko *online*.

Dilihat dari segi manfaat atau keuntungan yang didapat dari sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* menunjukkan bahwa terdapat unsur kebaikan didalamnya, yaitu kemudahan bagi *dropshipper* diantaranya yakni berjualan nyaris tanpa modal, dapat dilakukan dimanapun (fleksibilitas tinggi), banyak pilihan dan ragam barang yang dapat dijual, dan lain-lain. Sedangkan kemudahan yang dapat dirasakan oleh *customer* diantaranya yaitu dapat berbelanja lebih mudah, praktis dan efisien, bisa memilih dan memilah produk yang ingin dibeli dengan sangat leluasa di berbagai toko dan diberbagai daerah.

Namun disisi lain kita tidak bisa menafikan unsur negatif didalamnya. Dimana dalam sistem jual beli ini dimungkinkan juga terjadi penipuan yang akan di alami oleh pihak penjual maupun pembeli. Penipuan yang kemungkinan akan terjadi ini berupa, barang yang dijual oleh penjual tidak sesuai dengan gambar ataupun keterangan yang di deskripsikan oleh penjual di postingan penjualannya, barang tidak dikirimkan oleh penjual ke alamat pembeli, penjual mengirimkan barang palsu ke alamat pembeli, penjual sengaja mengubah alamat pengiriman, sedangkan penipuan yang berkemungkinan dilakukan oleh pembeli adalah pembeli tidak membayar barang pesannya, memberikan alamat palsu dan

menggunakan sistem pembayaran dengan COD ketiga antara penjual dan pembeli, untuk meminimalisir terjadinya penipuan. Oleh karena itu sistem jual beli *dropshipping* ini perlu ditinjau kembali manfaatnya menggunakan *Maṣlahah Mursalah*.

*Maṣlahah* juga diartikan sebagai perbuatan yang memberikan nilai manfaat. Sehingga dapat dipahami bahwa *Maṣlahah Mursalah* adalah sebab dari sesuatu yang bermanfaat bagi semua orang dan manfaat atau kebaikan yang dapat mempertahankan tujuan syara'. Konsep *Maṣlahah Mursalah* dalam sistem jual beli *dropshipping* memiliki tujuan yang baik yaitu untuk memudahkan pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi jual beli *online*.

Menurut *Asy-Syâtibî* yang termasuk dalam mazhab fikih Maliki, pandangannya tentang ushul fiqih telah banyak dipelajari oleh berbagai pemikir yang datang kemudian, termasuk *Maṣlahah Mursalah*. Pemikirannya tentang *Maṣlahah Mursalah* adalah bahwa *Maṣlahah Mursalah* adalah *Maṣlahah* yang ditemukan dalam kasus baru yang tidak ditunjuk oleh nash tertentu tetapi mengandung kemaslahatan yang sejalan (al-munasib) dengan perbuatan syariah.

Keselarasan dengan perbuatan syara' dalam hal ini tidak harus didukung oleh dalil-dalil tertentu yang berdiri sendiri dan menunjuk pada *Maṣlahah*, tetapi dapat berupa kumpulan dalil yang memberikan manfaat yang pasti (*qat'i*). Jika proposisi tertentu ini memiliki makna *kulli*, maka argumen pasti *kulli* memiliki kekuatan yang sama dengan

satu proposisi tertentu. Masalah baru yang belum dikukuhkan, baik dikukuhkan maupun ditolak, dan mengandung kemaslahatan yang diputuskan dengan *Maṣlahah Mursalah* adalah terkait dengan masalah muamalat, bukan terkait dengan ibadah.

Alasan yang dikemukakan oleh *Asy-Syâtibî* mengenai penggunaan *Maṣlahah Mursalah* sebagai dalil penentuan hukum masalah muamalat adalah karena masalah muamalat dapat ditelusuri rasionalitasnya, sedangkan rasionalitas masalah ubudiyah tidak dapat dilacak. Penggunaan *Maṣlahah Mursalah* sebagai dalil penetapan hukum hanya untuk kebutuhan *dharûrî* dan *hâjî*. Sifat *dharuri* di sini sama artinya dengan kaidah: “*mâlâ yatimmu al-wâjibu illâ bihi fahuwa wâjib*”. Sedangkan sifat kebutuhan *hâjî* berarti menghilangkan kesulitan sehingga dengan menggunakan *Maṣlahah Mursalah* hidup seseorang menjadi lebih mudah (*takhfîf*).

Menentukan *kemaṣlahatan* suatu perbuatan yang nantinya akan dijadikan dasar pertimbangan dalam dalil *Maṣlahah Mursalah*, menurut *Asy-Syâtibî* dapat menggunakan akal secara maksimal. Bahkan menurut *Asy-Syâtibî*, penggunaan akal secara maksimal itu sendiri merupakan bentuk kemaslahatan.

Menurut *Asy-Syâtibî*, *Maṣlahah Mursalah* dapat dijadikan dalil untuk mendirikan hukum Islam yang mandiri, dengan beberapa syarat, yaitu : (*Asy-Syâtibî*, 27) Pertama, *Maṣlahah* yang dijadikan dasar dalam dalil *Maṣlahah Mursalah* adalah *Maṣlahah* yang tidak

disebutkan oleh syara' tetapi tidak ada dalil yang membenarkan atau menolaknya dan sejalan dengan kehendak yang ingin dicapai oleh syara'. Jika ada dalil tertentu yang menunjuk ke sana, maka itu termasuk dalam wilayah kajian qiyas. Sistem jual beli *dropshipping* tidak disebutkan dalilnya secara syara' namun juga tidak terdapat dalil yang membenarkan atau menolaknya.

Kedua, *Maşlahah* yang dijadikan pertimbangan penetapan hukum dianggap logis. Pertimbangan *kemaşlahahatan* dari sistem jual beli *dropshipping* dipandang logis karena hal ini memberikan kemudahan akses baik bagi penjual maupun pembeli, serta dapat membuka pintu rezeki bagi banyak orang dengan kemudahan sistem kerjanya. Dengan sistem *dropshipping* dapat menghilangkan kesulitan yang terjadi.

Ketiga, *Maşlahah* yang dijadikan pertimbangan penetapan hukum adalah *Maşlahah* dharuriyyah dan hajiyah. Dalam *Maşlahah* dharuriyyah yang dalam hal ini merupakan kemaslahatan yang berhubungan dengan kebutuhan pokok ummat manusia di dunia dan di akhirat, maka sistem jual beli *dropshipping* ini masuk dalam kategori dalam hal upaya memelihara harta. Agar manusia terhindar dari kemiskinan dan dengan hartanya ia mampu menjalankan ibadah kepada Allah serta kebaikan-kebaikan lainnya. Dalam *Maşlahah Hajiyah*, yaitu kemaslahatan yang dibutuhkan dalam menyempurnakan kemaslahatan pokok mendasar sebelumnya yang berbentuk keringanan

untuk mempertahankan dan memelihara kebutuhan mendasar manusia, maka jual beli sistem *dropshipping* ini menjadi salah satu alternatif untuk menuju tujuan tersebut. Tujuan dari *dropshipping* ini adalah untuk mendatangkan kelancaran, kemudahan akses dalam kehidupan manusia.

Keempat, *Maşlahah* ini dapat menyempurnakan kehidupan dan menghilangkan kesulitan atau kepicikan hidup yang tidak dikehendaki syara'. Sistem jual beli *dropshipping* dapat menghilangkan kesulitan bagi orang yang tidak mempunyai penghasilan sebelumnya, dapat membuka pintu rezeki bagi mereka, dan bagi pembeli dapat memudahkannya untuk mendapatkan barang yang diinginkan dengan mudah.

Kelima, *Maşlahah Mursalah* ash-Syatibi didasarkan pada akal, nash, dan contoh-contoh keteladanan dari para salaf ash-shalih. Sistem jual beli *dropshipping* didasarkan pada akal logis untuk membantu dan memudahkan semua pihak dalam transaksi jual beli saat ini.

Keenam, *Asy-Syâtibî* membedakan antara *Maşlahah Mursalah* dan bid'ah. *Maşlahah Mursalah* digunakan untuk muamalah sedangkan bid'ah berkaitan dengan ibadah. Sistem jual beli *dropshipping* sudah jelas termasuk dalam hal muamalah.

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai konsep *Maşlahah Mursalah* menurut *Asy-Syâtibî*, maka dapat disimpulkan bahwa sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee* sudah selaras dengan

konsep *Maṣlahah Mursalah* menurut *Asy-Syâtibî* karena telah memenuhi syarat-syarat yang diberikan.

*Asy-Syâtibî* memaparkan bahwa apabila hendak menggunakan *Maṣlahah Mursalah* maka harus memenuhi syarat-syarat yang telah dipaparkan diatas. Apabila tidak memenuhi syarat-syarat yang telah diberikan maka *Maṣlahah Mursalah* tersebut tidak bisa digunakan atau batal. Karena *Maṣlahah Mursalah* adalah segala sesuatu yang membawa *kemaslahatan* dan menghindari dari *kemadharatan*. Sistem jual beli *dropshipping* memiliki tujuan yang baik dan memiliki manfaat, meskipun terpadat juga dampak negatifnya. Maka dari itu sistem jual beli *dropshipping* sesuai dengan syarat yang diberikan *Asy-Syâtibî*.

#### **E. Keterbatasan Penelitian**

Berdasarkan pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini, terdapat beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi hal yang harus diperhatikan kembali bagi peneliti selanjutnya untuk lebih menyempurnakan penelitiannya. Adapun beberapa keterbatasan dari penelitian ini adalah:

1. Objek penelitian hanya difokuskan di *marketplace Shopee* berdasarkan beberapa alasan pendukung, yang mana terdapat beberapa *marketplace* lain yang juga menerapkan sistem jual beli *Dropshipping*.
2. Jumlah informan yang terdiri dari 7 (tujuh) orang *dropshipper*, 3 (tiga) orang *supplier*, dan 4 (empat) orang *customer*, yang tentunya masih kurang untuk menggambarkan keadaan yang sesungguhnya.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis ungkapkan mengenai sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* Perspektif *Hybrid Contract* dan Perspektif *Maṣlahah Mursalah* maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* bisa dilakukan melalui beberapa alur atau proses. Pertama, *dropshipper* akan membuat toko *online* nya dan mencari *supplier* dari barang yang akan dijual. Kemudian *dropshipper* akan mulai menjual dagangannya dengan memajang foto atau gambar serta diskripsi produknya. Setelah ada *customer* yang membeli dagangannya *dropshipper* akan menyampaikan ke *supplier*, yang kemudian *supplier* akan mengirimkan barang tersebut dengan atas nama si *dropshipper* dengan perantara jasa pengiriman.
2. Praktik jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* terdapat beberapa akad yang digunakan yakni akad *Muḍarabah*, *Samsarah*, *Salam*, dan *Wakalah bi Al-Ujrah*. Akad *Muḍarabah*, ketika *supplier* yang memiliki barang membuat akun dan membuka toko di *marketplace Shopee* kemudian ada prosentasi yang diberikan kepada perusahaan. Akad *Samsarah*, ketika *dropshipper*



mengambil produk kepada *supplier* dan akan menjualnya kembali dengan menambahkan harga sebagai keuntungannya. Akad Salam, ketika *customer* membeli barang dengan cara membayar di muka kemudian barang akan diterima di akhir. Akad *Wakalah bi Al-Ujrah* yang terjadi saat jasa pengiriman bekerja atas nama *dropshipper* sebagai wakil kepada *customer*. Berkumpulnya beberapa akad menjadi satu dalam praktik jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* tersebut termasuk ke dalam multiakad (*al-'uqud al-murakkabah*) dan dari segi batasan-batasan multiakad, multiakad yang dilarang oleh nash agama dan multi akad yang menjatuhkan ke riba, praktik jual beli sistem *droshipping* tidak termasuk ke dalam kriteria batasan-batasan multiakad yang dilarang.

3. Analisis penerapan konsep *Maṣlaḥah Mursalah* dalam sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* menurut *Asy-Syâtibî* telah sesuai syariat Islam, hal ini dikarenakan sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* sudah memenuhi syarat-syarat *Maṣlaḥah Mursalah* menurut *Asy-Syâtibî*, maka dari itu sistem jual beli *Dropshipping* di *marketplace Shopee* sudah sesuai dengan konsep *Maṣlaḥah Mursalah* menurut *Asy-Syâtibî*. Syarat *Maṣlaḥah Mursalah* menurut *Asy-Syâtibî* yang sudah terpenuhi yaitu *Pertama*, kemaslahatan yang dijadikan dasar dalam dalil *Maṣlaḥah Mursalah* adalah *Maṣlaḥah* yang tidak disebutkan oleh

syara<sup>6</sup> tetapi tidak ada dalil yang membenarkan atau menolaknya serta sejalan dengan kehendak yang hendak dicapai oleh syara. *Kedua, Maṣlahah* yang dijadikan pertimbangan penetapan hukum tersebut memang termasuk logis. *Ketiga, Maṣlahah* yang dijadikan pertimbangan penetapan hukum tersebut adalah *Maṣlahah dharuriyyah* dan *hajiyah*. *Keempat, Maṣlahah* tersebut dapat menyempurnakan suatu kehidupan dan menghilangkan kesulitan atau kepicikan hidup yang memang tidak dikehendaki oleh syara. *Kelima, Maṣlahah Mursalah Asy-Syâtibî* didasarkan pada akal, *nash*, dan contoh teladan pada *salaf ash-shalih*. *Keenam, Asy-Syâtibî* membedakan antara *Maṣlahah Mursalah* dan *bid'ah*. *Maṣlahah Mursalah* dipakai untuk muamalah sedangkan *bid'ah* ada hubungannya dengan ibadah. *Maṣlahah Mursalah* adalah segala sesuatu yang membawa *kemaslahatan* dan menghindari dari *kemadharatan*.

## **B. Implikasi**

Tesis ini menekankan kehati-hatian dalam transaksi jual beli, terutama jual beli *online* yang saat ini sedang trend dan hampir semua orang melakukannya. Sistem jual beli *Dropshipping* harus dijalankan sesuai syarat dan rukun jual beli, begitu juga harus saling amanah dan tanggung jawab antar pihak terkait. Dalam sistem jual beli *Dropshipping* kita melihat ada beberapa akad didalamnya, sehingga sikap kehati-hatian perlu dilakukan agar terhindar dari jual beli garar dan riba. Kelebihan dan

kekurangan dalam sistem jual beli *Dropshipping* hendaknya harus disadari oleh para pihak, yakni *supplier*, *dropshipper*, *customer*, dan pihak jasa pengiriman.

Hal ini juga membutuhkan kajian dan penelitian secara khusus dan mendalam, karena dari studi lapangan yang peneliti lakukan masih terdapat beberapa kerugian atau ketidakpuasan *customer* ketika melakukan pembelian secara *online*. Hal ini sangat mungkin terjadi karena pihak *dropshipper* sendiri tidak mengetahui wujud asli barang yang ia jual secara langsung karena ia hanya memajang gambar serta deskripsinya saja.

Implikasi dari penelitian ini ialah dapat menjadi bahan tambahan literatur dalam kajian jual beli *online*, menumbuhkan sikap kehati-hatian bagi para pihak yang terlibat dalam sistem jual beli *online* terutama bagi para *dropshipper* agar tidak melanggar batasan-batasan dalam praktik jual beli dan terhindar dari jual beli yang tidak jelas (*garar*). Bagi para *customer* menjadikan agar lebih berhati-hati ketika akan melakukan pembelian secara *online*.

### **C. Saran – Saran**

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, ada beberapa saran kepada pihak yang terlibat dalam sistem jual beli *dropshipping* di *marketplace Shopee*.

1. Melalui suatu media *online* yang saat ini begitu mendunia, melalui sistem jual beli *dropshipping* diharapkan mampu menjadi salah satu solusi dalam menyelesaikan masalah ekonomi di Indonesia khususnya.
2. Bagi para pihak penjual yakni bagi *Supplier, Dropshipper* hendaknya menjadi para pebisnis yang amanah meskipun sistem bisnis dilakukan secara *online*.
3. Bagi *Customer* atau konsumen hendaknya menjadi lebih teliti dan cermat ketika akan melakukan pembelian secara *online*.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Al-Qur'an/ilmu al-Qur'an/tafsir**

Kemenag Republik Indonesia. (n.d.). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Menara Kudus.

### **Kitab dan Buku/Literatur**

Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq. 2018. *Fiqh Muamalat*. 5th ed. Jakarta: Prenadamedia Group.

Abdullah alMuslih, dan Shalah ash Shawi, terj. Abu Umar Basyir. 2004. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq.

Agustianto. 2013. *Hybrid Contract Dalam Keuangan Syariah in Artikel Fiqh Muamalah*. Jakarta: Iqtidhad Publishing.

Agustianto. 2014. *Reaktualisasi dan Kontektualisasi Fikih Muamalah KeIndonesiaani Upaya Inovasi Produk Perbankan dan Keuangan Syariah*. Jakarta: Iqtishad Publishing.

Ahmad Syafi'i. 2013. *Step By Step Bisnis Dropshipping & Reseller*. 1st ed. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

al-Ansory, S. A. (t.thn.). *Fathul Wahab bi Syarhi Manhaji at-Thullab*. Kediri.

Al-Asqalani, A.-H. I. (n.d.). *Bulugh al-Maraam*.

al-Ghumary, A.-H. A. (n.d.). *Al-Bidayah fi Takhrij Ahadisi al-Bidayah*.

Al-Imrani, A. B. (t.thn.). *Al-Uqud Maliyah Al-Murakkaba*. Riyadh: Dar Kunuz Eshbelia Li Al-Nasyr Wa Al-Tauzi.

Al-Zuhaili, Wahbah. 2011. *Fiqih Islam Terjemahan*. Jakarta: Gema Insani.

Amar, Imron Abu. 1983. *Terjemah Fathul Qarib Al-Mujiib*. Kudus: Menara Kudus.

Asy-Syâtibî, t.t. *al-Muwâfaqât fi Usûl al-Ahkâm*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah.

Asmawi. 2013. *Perbandingan Ushul Fiqh*. 1st ed. Jakarta: AMZAH.

Asnawi, Haris Faulidi. 2004. *Transaksi Bisnis ECommerce : Perspektif Islam*. 1st ed. Yogyakarta: Magistra Insanis Press.

- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. 2019. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*. 4th ed. Jakarta: AMZAH.
- Az-Zuhaily, M. M. (t.thn.). *Al-Qawa'Idul Fiqhiyyah Wa Tathbiqatuha Fi Madzahibil Arba'ati*. Darul Fikr.
- Catur, A. (Sutradara). (2022). *Cara Dropship dari Shopee ke Shopee Termudah dan Terlengkap 2022.Real Transaksi Langsung Resi Otomatis*.
- Dahlan, Abd. Rahman. 2018. *Ushul Fiqh*. 1st ed. Jakarta: AMZAH.
- Hariri, Wawan Muhwan. 2011. *Hukum Perikatan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Harun, Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hasan, M. Ali. 2000. *Perbandingan Madzhab Fiqh*. Raja Grafindonesia Persada.
- Hasanuddin. (2009). *Multi Akad Dalam Transaksi Syari'ah Kontemporer Pada Lembaga Keuangan Syari'ah di Indonesia*. Ciputat: UIN Syahid.
- Idris. (1969). *Fiqh Menurut Madzhab Syafi'i*. Jakarta: Widjaya.
- Iswidharmanjaya, Derry. 2012. *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*. 1st ed. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Khoerudin, H. S. (2019). *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Kushendar, D. (2010). *Ensiklopedia dalam Jual Beli Islam*. yurcomp.
- Ma'shum, Muhammad Abu Zahrah terj. Saefullah. 2017. *Ushul Fiqih*. Jakarta: Pustaka Firdaus.
- Moloeng, Lexy J. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mufid, Moh. 2018. *Ushul Fiqh Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer Dari Teori Ke Aplikasi*. 2nd ed. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Muslehuddin, Muhammad. 1997. *Filsafat Hukum Islam*. Yogyakarta: Tiara wacana Yogya.
- Nurdin, R. (2014). *Fiqh Muamalah (Sejarah, Hukum dan Perkembangannya)*, . Banda Aceh: Yayasan Pena Banda Aceh, Divisi Penerbitan.
- Nurhayati, S. (2009). *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Salemba.
- Purnomo, Catur Hadi. 2012. *Jualan Online Tanpa Repot Dengan Dropshipping*. 1st ed. edited by W. Yoevestian. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

- Ridho, Dewi Fadila dan Sari Lestari Zainal. 2013. *Perilaku Konsumen*. Palembang: Citra Book Indonesia.
- Rozalinda. (2016). *Fiqh Ekonomi Syariah*. Raja Grafindo Persada.
- Sahroni, O. (2016). *Fikih Mu'amalah: Dinamika Teori Akad Dan Implementasinya Dalam Ekonomi Syari'ah*. Jakarta: Rahawali Pers.
- Saliman, A. (2016). *Hukum Bisnis Untuk Perusahaan*. Prenada Media.
- Soemitra, Andi. 2019a. *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta Timur: KENCANA.
- Soemitra, Andi. 2019b. *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta Timur: KENCANA.
- Sudiarti, Sri. 2018. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Sumatera Utara: FEBI UIN-SU Press.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Sulianta, Feri. 2015. *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping++*. 1st ed. Yogyakarta: ANDI.
- Sutopo. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surakarta: Sebelas Maret University Press.
- Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Syafe'i, Rachmat. 2015. *Ilmu Ushul Fiqh*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Syafii, Ahmad. 2013. *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Syarifuddin, Amir. 2000. *Ushul Fiqh*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Taufiq. (2004). *Metodologi Studi Islam: Suatu Tinjauan Perkembangan Islam Menuju Tradisi Islam Baru*. Malang: Banyumedia Publishing.
- Wiridyaningsih. (2005). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Zein, Satria Effendi M. 2019. *Ushul Fiqh*. 1st ed. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Zuhaili, W. (2010). *Al-Fiqhu Asy-Syafi'i Al-Muyassar*. Jakarta: Al-Mahira.

### **Peraturan Perundang-undangan**

- FatwaDSN. (2000). Fatwa Dewan Syariah Nasional No.05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli *Salam*.
- FatwaDSN. (2002). Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 28/DSN MUI/III/2002 Tentang Jual Beli Mata Uang (*Al-sharf*).
- FatwaDSN. (2014). Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 93/DSN-MUI/IV/2014 Tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis Properti.
- FatwaDSN. (2017). Fatwa Dewan Syariah Nasional No.113/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Wakalah bi Al-Ujrah*.
- FatwaDSN. (2017). Fatwa Dewan Syariah Nasional No.115/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Muḍarabah*.
- FatwaDSN. (2021). Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 145/DSN-MUI/XII/2021 Tentang Dropship Berdasarkan Prinsip Syariah bahwa Karakteristik Dropship.

### **Karya Ilmiah, Skripsi dan Jurnal**

- Ambawani, Tiyas. 2020. “Praktik Jual Beli *Online* Dengan Sistem Pre Order Pada *Online* Shop Dalam Tinjauan HUKUM Islam.” *Jurnal Study Islam* 1:37.
- Arifin, Mohammad Jauharul. 2020. “Keabsahan Akad Transaksi Jual Beli Dengan Sistem *Dropshipping* Dalam Perspektif Ekonomi Islam.” *Lisyabab : Jurnal Studi Islam Dan Sosial* 1(2):279–90.
- Badrun. 2020. “JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *DROPSHIPPING* MENURUT SUDUT PANDANG AKAD JUAL BELI ISLAM (Studi Kasus Pada Forum KASKUS).” *Falah : Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*.
- Bariroh. 2016. Transaksi Jual Beli *Dropshipping* Dalam Perspektif Fiqh Muamalah. *Jurnal Ahkam*.
- Eka Rahayuningsih, M. L. 2021. Sertifikasi Produk Halal Dalam Perspektif *Maṣlaḥah Mursalah*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*.
- Fauziyah, Annisa Ghaida Zahra dan N. Eva. 2015. “Pengaruh Inovasi *Hybrid Contract* Pada Pembiayaan Modal Kerja Anggota Koperasi Terhadap



- Kinerja Keuangan Di Bank Syariah Mandiri Bandung Utam.”  
*Keuangan Dan Perbankan Syariah Prosiding Penelitian Spesia.*
- Fauziyah. 2020. Strategi Komunikasi Bisnis *Online Shop Shopee* dalam Meningkatkan Penjualan. *Jurnal Amiwara.*
- Hadi, Nasrul. 2021. “Praktik Dropship *Online* Menurut Hukum Islam.”  
*Iqtisodina : Jurnal Ekonomi Syariah & Hukum Islam.*
- Hamdani. 2020. *Dropshipping* Pada CV. Karya Utama Surabaya Terhadap Pemberdayaan Kaffahisme Ekonomi Perspektif Hukum Islam.  
*Maliyah: Jurnal Hukum Bisnis Islam, 29.*
- Hamdani. 2020. *Dropshipping* Pada CV. Karya Utama Surabaya Terhadap Pemberdayaan Kaffahisme Ekonomi Perspektif Hukum Islam.  
*Maliyah: Jurnal Hukum Bisnis Islam, 29.*
- Hartanto, S. (t.thn.). Konsep *Hybrid Contract* Di Indonesia Dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI. *Journal Of Islamic Economics And Finance Studies.*
- Idris, Muhammad Nas'al Nasrallah dan. 2021. “Model Bisnis Dropship *Shopee* Sebagai Sarana Efisiensi Dan Efektivitas Dalam Memulai Bisnis.”  
*Diponegoro Journal Of Management 10:1–13.*
- Isfandiar, Ali Amin. 2013. “Analisis Fiqh Muamalah Tentang *Hybrid Contract* Model Dan Penerapannya Dalam Lembaga Keuangan Syariah.”  
*Jurnal Penelitian 10(2).*
- Lubaba, Abu, Paturrohman Paturrohman, and Fiqi Khori'ah. 2021. “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme *Dropshipping* Dalam Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Konsep Bai' As-Salam.” *Ecopreneur : Jurnal Program Studi Ekonomi Syariah 2(2):186–200.* doi: 10.47453/ecopreneur.v2i2.459.
- Masyhudi, Habib. 2020. “Sistem Dropship Dalam Bisnis *Online* Dan Solusinya Dalam Hukum Islam.” *MIYAH : Jurnal Studi Islam 16(2):1–16.*
- Muniko Azzuhro. 2020. “Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Sistem Dropship Pada *Marketplace Shopee* Akun Toko 'Fariz\_shop.’”  
*Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.*

- Najamuddin. n.d. "Al-'Uqûd Al-Murakkabah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah." *Jurnal Syariah* 2(2).
- Nubahai, Labib. 2019. "Konsep Jual Beli Model *Dropshipping* Perspektif Ekonomi Islam." *Misykat* 04:79–100.
- Parmujianto. 2019. "Analisis Fikih Muamalah Kontemporer Terhadap Jual Beli *Online* Dengan Sistem Transaksi Dropship (Kajian Hukum Islam)." *Al-Qodiri, Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Keagamaan* 16(21):83–103.
- Ramadhanti, Indri Wahyu. 2021. "Analisis Pertanggung Jawaban Sistem Jual Beli *Dropshipping* Di *Shopee* Perspektif UU No.19 Tahun 2016 Atas Perubahan UU No. 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik Dan Fiqh Muamalah."
- Risvan, Hadi. 2019. "Analisis Praktik Jual Beli *Dropshipping* Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *At-Tawassuth, Jurnal Ekonomi Islam* IV(Juli-Desember):231–51.
- Rosyadi, I. 2013. PEMIKIRAN ASY-SYÂTIBÎ TENTANG MAŞLAHAH MURSALAH PROFETIKA. *Jurnal Studi Islam*.
- Sahal, Lutfi. 2015. "Implementasi *Al-'uqud al-murakkabah* Atau *Hybrid Contract* (Multi Akad) Pada Perbankan Syariah." *At-Taradhi Jurnal Studi Ekonomi* 6(2).
- Sahil, Irdlon. 2019. "*Dropshipping* Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Syaikhuna : Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam* 10:67–75.
- Salsabila Putri, Aurelia, and Roni Zakaria. 2020. "Analisis Pemetaan E-Commerce Terbesar Di Indonesia Berdasarkan Model Kekuatan Ekonomi Digital." *Seminar Dan Konferensi Nasional IDEC* 1(November):1–14.
- Srisusilawati, P. &. (2017). Kedudukan Multi Akad Dalam Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah. . *IQRA*.
- Tanjung, Muhammad Juanri. 2021. "Praktik Sistem *Dropshipping* Pada Jual Beli *Online* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus *Dropshipper* Tokopedia Dan *Shopee* Mahasiswa Uii)."

- Tarmizi, Erwandi, Dan Muhammad, and Maulana Hamzah. 2021. “*Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah Kontemporer.*” *Iltizam Journal of Shariah Economic Research* 5(1):103–13.
- Taufiqurrahman. (2017). Kontroversi Pemikiran Antar Imam Malik dengan Imam Syafi’i tentang Masalah *mursalah* sebagai sumber hukum.
- Widyanita, Fika Ayu. 2018. “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan E-Commerce *Shopee* Terhadap Kepuasan Konsumen *Shopee* Indonesia Pada Mahasiswa Fe Uii Pengguna *Shopee.*” 10.
- Windriya, Salma Inda. 2018. “Evaluasi Pemiluihan *Supplier* Pada Retail Pamela 6 Supermarket Di Yogyakarta.” *Program Sarjana UII Yogyakarta* 12.

**Lain-Lain (wawancara)**

- Alwiya, Ciya. (2023, May Kamis). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Anonim. (2023, January Rabu). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Deviyana, Interviewer)
- Anonim. (2023, January Selasa). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Deviyana, Interviewer)
- Anonim. (2023, January Kamis). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Anonim. (2023, May Kamis). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Anonim. (2023, May Kamis). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Etik. (2023, January Selasa). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Falah, L. N. (2023, January Senin). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Khoirunnada, H. (2023, January Senin). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Devi, Interviewer)
- Kriswika, D. A. (2023, January Selasa). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee.* (Deviyana, Interviewer)

- Mubarokah. (2023, January Rabu). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee*. (Deviyana, Interviewer)
- Ramadhanti, I. W. (2023, January Senin). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee*. (Devi, Interviewer)
- Romadhoni, A. J. (2023, January Rabu). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee*. (Devi, Interviewer)
- Tandililing, G. C. (2023, January Senin). Sistem Jual Beli *Dropshipping* di *Marketplace Shopee*. (Devi, Interviewer)

## LAMPIRAN- LAMPIRAN

### Lampiran 1 Pedoman Wawancara *Dropshipper*

#### Panduan Wawancara

##### A. Identitas Informan

Nama :  
 Pelaku : *Dropshipper*  
 Jenis Kelamin :  
 Kategori Usaha :  
 E-Commerce :

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ?
2. Apa saja barang yang anda jual dalam bisnis *dropship* ?
3. Apakah anda selalu memperhatikan kualitas barang ?
4. Bagaimana strategi anda dalam memilih barang yang akan anda jual ?
5. Apakah anda pemilik barang sepenuhnya?
6. Apakah ada perjanjian jual beli dengan pemilik produk ?
7. Apakah modal yang dikeluarkan harus diketahui masing masing pihak?
8. Apakah barang yang anda jual ready stok ?
9. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan ?
10. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ?
11. Bagaimana pembagian keuntungan dalam sistem *dropship* yang anda jalankan ?
12. Apakah anda sudah memberikan informasi yang jelas mengenai barang yang anda jual?
13. Apakah anda menjelaskan metode pembayaran secara rinci dalam transaksi jual beli yang anda jalankan ?
14. Apakah ada keterangan jika pengiriman membutuhkan beban dan biaya?
15. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?
16. Apakah pengiriman barang yang anda lakukan selalu tepat waktu ?
17. Apakah anda memberi fasilitas return dalam setiap transaksi jual beli yang anda lakukan ?
18. Apakah anda pernah mengalami kendala di Shopee ? dan bagaimana cara mengatasinya ?
19. Apakah anda pernah mendapat komplain dari customer ?
20. Apa saja upaya yang dilakukan ketika ada customer yang melakukan komplain terhadap barang maupun pelayanan yang diberikan?
21. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes customer mengenai barang yang di beli ?

## Lampiran 2 Pedoman Wawancara *Customer*

### Panduan Wawancara

#### A. Identitas Informan

Nama :  
Pelaku : *Konsumen/Customer*  
Jenis Kelamin :  
E-Commerce :

1. Apa yang mendorong anda untuk membeli barang secara *online* ?
2. Apakah anda mengetahui kriteria/ kualifikasi barang yang akan dibeli ?
3. Bagaimana proses pembelian yang anda lakukan di toko *online* ?
4. Bagaimana pendapat anda terkait pembelian barang secara *online* yang dilakukan hanya dengan melihat dari gambar ?
5. Apakah metode pembayaran dijelaskan secara rinci oleh penjual ?
6. Apakah harga sesuai dengan barang pembelian ?
7. Apakah ada keterangan jika pengiriman membutuhkan beban dan biaya?
8. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?
9. Apakah waktu kedatangan barang pesanan dikirim tepat waktu sesuai perjanjian?
10. Apakah barang yang datang selalu sesuai dengan pesanan anda ?
11. Apakah anda pernah mengalami ke kecewaan setelah membeli barang secara *online* ?
12. Bagaimana anda menyikapinya ?

### Lampiran 3 Pedoman Wawancara *Supplier*

#### Panduan Wawancara

##### A. Identitas Informan

Nama :  
 Pelaku : *Supplier*  
 Jenis Kelamin :  
 Kategori Usaha :  
 E-Commerce :

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis ?
2. Apa saja barang yang anda jual ?
3. Apakah anda pemilik barang sepenuhnya ?
4. Apakah anda selalu memperhatikan kualitas barang ?
5. Bagaimana sistem jual beli yang anda lakukan ?
6. Apakah ada perjanjian jual beli dengan para *dropshipper* ?
7. Bagaimana sistem pembagian keuntungan dengan *dropshipper* ?
8. Apakah anda sudah memberikan informasi yang jelas mengenai barang yang anda jual ?
9. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?
10. Apakah anda memberi fasilitas return dalam setiap transaksi jual beli yang anda lakukan ?
11. Apakah harga barang sesuai harga pasaran ?
12. Apakah anda mampu untuk memenuhi kebutuhan barang yang di jual ?
13. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan jumlah barang tanpa merubah jadwal pengiriman ?
14. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan waktu pengiriman barang ?
15. Adakah kendala yang anda alami sebagai seorang *supplier* ? Jika ada bagaimana cara anda mengatasi hal tersebut ?

## Lampiran 4 Transkrip Wawancara *Dropshipper*

### TRANSKRIP WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama : Mubarokah  
 Pelaku : *Dropshipper*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Fashion Muslim  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ? Jawab: Sejak 3 tahun lalu
2. Apakah anda selalu memperhatikan kualitas barang ? Jawab: Iya. Menjadi *dropshipper* harus selalu memperhatikan kualitas barang karena kita menjual produk orang lain dengan atas nama kita. Jadi sebisa mungkin kita menjaga nama baik kita dalam penjualan dengan menjual produk yang bagus dan baik kondisinya.
3. Bagaimana strategi anda dalam memilih barang yang akan anda jual ?  
 Jawab: Strategi dalam memilih barang yang akan dijual adalah saya melihat kualitas atau penilaian barang tersebut. Kemudian baru menghubungi pihak *supplier* untuk bertanya-tanya lebih lanjut mengenai produk-produknya.
4. Apakah ada perjanjian jual beli dengan pemilik produk ? Jawab: iya. dari awal sudah ada perjanjian dan aturan yang diberikan *supplier* untuk *dropshipper* seperti saya, salah satunya adalah harga jual, *supplier* menetapkan harga jual untuk menjaga agar tidak ada perang harga antar *dropshipper* lainnya. Jadi sebenarnya kalau kekurangannya sih kalau pribadi saya adalah kita tidak bisa tidak bisa mengontrol terkait barang yang akan dikirimkan dari *supplier* apakah barang tersebut sesuai atau tidak, tetapi nantinya apabila ada komplain dari konsumen, maka para konsumen protesnya akan ke kita yaitu *dropshipper*. Tapi sejauh ini protes dari para konsumen terkait barang yang telah dipesan bisa saya atasi.



5. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan ?  
Jawab: untuk menjadi dropshiper itu sepereti halnya *online* yang lain tentunya kita mendaftar atau istilahnya membuat akun terlebih dahulu. Setelah mengikuti langkah dan ketentuan dalam pembuatan akun dari apk tersebt selanjutnya kita sudah bisa mulai untuk menjual barang yang kita inginkan. Dengan sistem dropship kita bisa mengambil barang langsung dari pusat tanpa stok barang ready di rumah, jadi pengiriman dari produsen.
6. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ? Jawab: ada 2 strategi yang saya lakukan dalam menetapkan harga, pertama kalau harga dari *supplier* dibawah 50ribu saya hanya menaikkan harga sekitar 5ribu sampe 10ribu, namun jika harga produk dari *supplier* di atas 100ribu saya berpatokan dengan persenan, rata-rata persenan keuntungan saya 15%.
7. Bagaimana pembagian keuntungan dalam sistem *dropship* yang anda jalankan ? Jawab: tidak resiko rugi karena tidak stok dirumah,dan tentu yang terjual adalah barang yang benar-benar sudah ada pembelinya,lebih meminimalisir kerugian sih
8. Apakah anda pernah mendapat komplain dari *customer* ? Jawab: Pernah
9. Apa saja upaya yang dilakukan ketika ada *customer* yang melakukan komplain terhadap barang maupun pelayanan yang diberikan?  
Jawab: Upaya ketika ada *customer* yang komplain saya akan meminta maaf dan bersedia memberikan ganti rugi dengan cara mengembalikan uang, ataupun penukaran barang.
10. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ?  
Jawab: mengembalikan uang *customer*.

## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Ana Jamilatun Romadhoni  
 Pelaku : *Dropshipper*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Pakaian, Aksesoris  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ? Jawab : Sejak Tahun 2020.  
 Saya melakukan jual beli *online* dengan dropship tersebut yaitu karna saya tidak punya modal tetapi ingin mendapat penghasilan tambahan.
2. Apakah ada perjanjian jual beli dengan pemilik produk ? Jawab : Iya, ada.  
 Jadi sebelum menjualkan produk *supplier*, sebelumnya saya akan konfirmasi ke *supplier* nya dulu jika barangnya akan saya bantu jual, namun secara spesifik untuk perjanjian terikatnya tidak ada sih. Mungkin perjanjian hanya dalam bentuk harga dan ketersediaan barang saja sih.
3. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan ?  
 Jawab : Langkah pertama adalah kita membuat akun dulu. Selanjutnya kita harus menentukan produk apa yang ingin kita jual. Kemudian kita cari dan pilih *supplier*. Hal ini bagian yang terpenting karena kita harus mencari *supplier* yang bisa dipercaya dan memiliki kualitas barang yang bagus. Setelah mendapatkan *supplier* tugas kita hanya tinggal pemasaran saja. Kemudahan dalam dropship adalah kita bisa menjual barang tanpa menyimpan stok barang itu. Namun ada juga kekurangannya yaitu keuntungan kita bisa minim kalau harga dari *supplier* sudah tinggi, di samping itu kita tidak bisa melakukan kontrol terhadap barang karena itu langsung dari *supplier*. Jadi bisa memakan waktu yang agak lama disini. Selain itu, jika ada barang yang tidak sesuai atau mengalami kegagalan pengiriman, akan sangat repot ketika mengurusnya.

4. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ? Jawab : mengikuti ketentuan harga dari *supplier* maksimal meraup keuntungan 20%, dan yang saya lakukan meraup keuntung berkisaran 10ribu sampai 20ribu disetiap produk yang terjual.
5. Apakah anda pernah mendapat komplain dari *customer* dan apa upaya anda ? Jawab : Saya bertanggung jawab jika pembeli protes mengenai barang tidak sesuai, saya akan menyarankan pembeli untuk mengajukan pengembalian barang di *Shopee*, tapi kalau rusak saat pengiriman, saya akan mengganti barang baru, agar pembeli tidak kecewa dengan toko saya. Namun apabila komplain disebabkan karena pembeli kurang detail dalam membaca diskripsi produk maka tidak ada bentuk ganti rugi dari saya, karena itu disebabkan kelalaiannya.
6. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ?  
Jawab : Pengembalian Uang

### TRANSKRIP WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama : Anonim  
 Pelaku : *Dropshipper*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Fashion  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ? Jawab : Sejak Tahun 2020
2. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan ?  
Jawab : saya hanya berjualan tetapi belum memiliki produk sendiri. Saya mengambil barang dari produsen untuk dijual ke konsumen dengan atas nama saya sebagai penjualnya. Hal ini sangat menguntungkan bagi saya karena saya bisa mendapat keuntungan dengan resiko yang kecil. Dengan sistem ini kita tidak perlu stok barang dirumah, dan tentu yang terjual adalah barang yang benar-benar sudah ada pembelinya, lebih

meminimalisir kerugian. Namun kita juga terkadang kurang bisa menjawab apabila ada pembeli yang bertanya banyak terhadap suatu produk, karena kita tidak mengetahui barang aslinya juga. Jadi kita hanya tahu detail produk yang sudah kita cantumkan di deskripsi produk, selebihnya kita tidak mengetahuinya.

3. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ? Jawab : Strategi saya untuk harga jual adalah harga beli di tambah dengan laba dan biaya ongkir
4. Apakah anda pernah mendapat komplain dari *customer* ? dan bagaimana upaya yang anda lakukan? Jawab : saya akan bertanggung jawab
5. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ? Jawab : Dengan mengganti barang yang sudah di beli oleh *customer*.

### **TRANSKRIP WAWANCARA**

#### **A. Identitas Informan**

Nama : Anonim  
 Pelaku : *Dropshipper*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Pakaian  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ? Jawab : Sejak Tahun 2020
2. Bagaimana strategi anda dalam memilih barang yang akan anda jual ?  
 Jawab: Mengutamakan kualitas barang, dan kondisi pasar
3. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan ?  
 Jawab: saya hanya menjual produk dengan memasang gambar serta deskripsi produknya. Apabila ada yang pesan baru saya akan mengambil barang tersebut dan dikirimkan kepadanya dengan atas nama saya sebagai penjualnya

4. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ? Jawab : Harga jual biasanya saya tambah 5-10% dari harga beli barang ditambah biaya ongkir
5. Apakah anda pernah mendapat komplain dari *customer*, dan bagaimana anda menyikapinya ? Jawab: Pernah. Ketika ada komplain saya tentunya akan menanyakan penyebab komplain tersebut. Apabila disebabkan kelalaian saya atau bukan. Jika dari kelalaian saya maka saya akan bertanggung jawab sepenuhnya. Namun jika disebabkan karena *customer* yang kurang teliti dalam membaca diskripsi produk maka akan saya jelaskan dan kita ambil jalan tengahnya.
6. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ?  
Jawab : Biasanya saya akan melakukan pengembalian Uang.

### TRANSKRIP WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama	: Dhea Ayu Kriswika
Pelaku	: <i>Dropshipper</i>
Jenis Kelamin	: Perempuan
Kategori Usaha	: Makanan, Aksesoris
E-Commerce	: <i>Shopee</i>

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ?  
Jawab : Sejak sekolah SMP. Jadi sudah sekitar 7 tahun. Awal mulanya karena saya ingin menambah uang jajan, kemudian sekarang menjadi sumber penghasilan sampingan saya.
2. Bagaimana strategi anda dalam memilih barang yang akan anda jual ?  
Jawab : Dalam memilih barang yang akan dijual saya melihat keadaan pasar terlebih dahulu, kira-kira apa yang sedang dibutuhkan dan digemari oleh masyarakat serta memperhatikan target pasar yang di inginkan.
3. Apakah ada perjanjian jual beli dengan pemilik produk ?

Jawab : Saya biasanya membuat perjanjian jual beli dengan pemilik produk, seperti perjanjian apabila barang rusak atau tidak dapat digunakan bisa dikembalikan dalam kurun waktu tertentu.

4. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan ?

Jawab : Tentunya membuat akun terlebih dahulu, setelah itu kita sudah bisa langsung menjual secara gratis di apk *Shopee* itu. Jadi produk akan saya upload di *Shopee*, kemudian jika ada pesanan, saya langsung melakukan pemesanan ditempat saya membeli barang itu dan tentunya akan saya kirimkan atas nama toko saya. Jadi si pembeli tidak mengetahui kalau barang itu tidak ada di saya secara langsung.

5. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ?

Jawab : Dalam strategi penentuan harga jual saya melihat kondisi pasar terlebih dahulu, penentuan harga jual harus bisa dijangkau oleh masyarakat banyak

6. Apakah anda pernah mendapat komplain dari *customer*, dan bagaimana sikap anda? Jawab: Pernah. Ketika ada *customer* yang melakukan komplain terhadap barang maupun pelayanan yang diberikan biasanya saya akan menanyakan terlebih dahulu kerusakannya disebabkan karena apa dan saya meminta video unboxing saat membuka paket tersebut. Jika memang murni dari kesalahan penjual maka saya akan ganti rugi.

7. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ?

Jawab : Biasanya saya ganti barang tersebut sesuai dengan ketersediaan stok.

## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama	: Anonim
Pelaku	: <i>Dropshipper</i>
Jenis Kelamin	: Perempuan
Kategori Usaha	: Pakaian

E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ?

Jawab : Sejak Tahun 2021

2. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan?

Jawab : sistem jual beli yang saya jalankan pertama ialah membuat toko di *Shopee* yang isinya adalah semua produk-produk *supplier*, tepatnya produk *supplier* saya jual dengan harga lebih mahal melalui *Shopee*. Kemudian ketika ada pesanan kemudian *keep* barang setelah itu didistribusikan ke pembeli.

3. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ?

Jawab : strategi saya adalah memilih *supplier* yang terpercaya dengan harga yang paling murah, saya menetapkan harga tergantung dari harga aslinya, rata-rata saya mengambil untung 15-30% dari harga beli.

4. Apakah anda pernah mendapat komplain dari *customer*, dan bagaimana upaya anda ? Jawab: Pernah. ketika ada *customer* yang melakukan komplain saya akan menanyakan apa keluhannya, memberi solusi seperti apa yang bisa diambil jalan tengahnya

5. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ?

Jawab : Menanyakan apa keluhannya, memberi solusi seperti apa yang bisa diambil jalan tengahnya. Jika *customer* tidak terima maka menggunakan pihak ketiga yaitu admin *Shopee* untuk menyelesaikan permasalahannya.

## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Etik  
 Pelaku : *Dropshipper*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Pakaian dan Aksesoris

E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis *online* ? Jawab: Sejak pandemi 2020
2. Apakah barang yang anda jual ready stok ? Jawab: Barang yang saya jual tidak selalu ready stok. Untuk masker dan konektor, biasanya bisa ready bisa tidak dan untuk Snack biasanya dengan sistem PO (Pree Order)
3. Bagaimana sistem jual beli *online* secara *dropship* yang anda jalankan? Jawab: Kami melakukan transaksi jika ada pesanan saja
4. Bagaimana strategi anda untuk menentukan harga jual ? Jawab: strategi untuk menetapkan harga jual saya dengan perhitungan 15% dari harga modal, dan penepatan harga terkadang berbeda-beda tergantung harga *supplier*, semisal harga dari *supplier* turun. saya juga akan menurunkan harga jual saya.
5. Apakah anda pernah mendapat komplain dari customer anda, lalu upaya apa yang dilakukan? Jawab: Memberikan pelayanan sesuai permintaan *customer*
6. Bagaimana cara anda bertanggung jawab atas protes *customer* mengenai barang yang di beli ? Jawab: Dengan memberikan barang yang sesuai minatnya



## Lampiran 5 Transkrip Wawancara *Customer*

### TRANSKRIP WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama : Amriah Nurul Khasanah  
 Pelaku : Konsumen/*Customer*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Apa yang mendorong anda untuk membeli barang secara *online* ? Jawab : Karena membutuhkan barang tersebut
2. Apakah anda mengetahui kriteria/ kualifikasi barang yang akan dibeli? Jawab : Ya, saya mengetahui kriteria barang yang akan saya beli
3. Bagaimana proses pembelian yang anda lakukan di toko *online* ? Jawab : Sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dalam aplikasi tersebut
4. Bagaimana pendapat anda terkait pembelian barang secara *online* yang dilakukan hanya dengan melihat dari gambar ? Jawab : Menurut saya wajar agar terlihat menarik, tetapi terkadang tidak sesuai dengan espektasi
5. Apakah metode pembayaran dijelaskan secara rinci oleh penjual ? Jawab : iya, terdapat pilihan metode pembayaran yang bisa digunakan
6. Apakah harga sesuai dengan barang pembelian ? Jawab : Iya, terkadang lebih murah *online*, tetapi harus bayar ongkir kalau tidak sedang mendapat voucher gratis ongkir.
7. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ? Jawab : Biasanya sehari atau dua hari tergantung jarak dan via ekonomi atau kilat
8. Apakah waktu kedatangan barang pesanan dikirim tepat waktu sesuai perjanjian? Jawab : Iya, sesuai
9. Apakah anda pernah mengalami ke kecewaan setelah membeli barang secara *online* ? Jawab : iya pernah
10. Bagaimana anda menyikapinya ? Jawab : Kalau bisa ya dikembalikan, kalau tidak ya sudah. Sudah terkanjur dibeli.

## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Galuh Citra Tandililing  
 Pelaku : Konsumen/*Customer*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Apa yang mendorong anda untuk membeli barang secara *online* ? Jawab: Biasanya karena kebutuhan
2. Apakah anda mengetahui kriteria/ kualifikasi barang yang akan dibeli ? Jawab: Iya
3. Bagaimana pendapat anda terkait pembelian barang secara *online* yang dilakukan hanya dengan melihat dari gambar ? Jawab: Tidak masalah selagi itu sesuai antara barang dengan gambar
4. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ? Jawab: Biasanya estimasi waktunya 2-3 hari
5. Apakah waktu kedatangan barang pesanan dikirim tepat waktu sesuai perjanjian? Jawab: Kadang tepat waktu kadang tidak
6. Apakah barang yang datang selalu sesuai dengan pesanan anda ? Jawab: Kadang sesuai kadang tidak
7. Apakah anda pernah mengalami ke kecewaan setelah membeli barang secara *online* ? Jawab: Pernah
8. Bagaimana anda menyikapinya ?  
 Jawab: kita dapat mengajukan pengembalian barang, biasanya setiap pembelian harus menyertakan video atau foto unboxing nya. Nah, cara yang saya lakukan setiap mau membuka paket saya selalu memvideo paket sampek kebuka, jadi kalau gak sesuai kita ada bukti untuk mengajukan ke *Shopee* biar percaya kalau barang benar-benar tidak sesuai, nanti kita tinggal nunggu hasil keputusan *Shopee*, rata-rata akan diterima *Shopee* untuk pengajuan pengembalian barang atau dana asalkan kita ada bukti.

## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Indriyani Wahyu Ramadhanti  
 Pelaku : Konsumen/*Customer*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Apa yang mendorong anda untuk membeli barang secara *online* ? Jawab: Karena mudah dan lebih efisien waktu, bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja.
2. Apakah anda mengetahui kriteria/ kualifikasi barang yang akan dibeli ? Jawab: Iya, saya melihat rincian produk yang tertera pada deskripsi.
3. Bagaimana proses pembelian yang anda lakukan di toko *online* ? Jawab: Pertama, saya melihat rincian kemudian melihat review dari barang yang pernah dibeli. Saya biasanya membeli barang di *Shopee* jadi saya lihat deskripsi, review dan nilai toko. Apabila saya beli di *online* via WA atau IG saya akan melihat katalog yg tertera dan menanyakan lagi pada penjual utk detailnya.
4. Bagaimana pendapat anda terkait pembelian barang secara *online* yang dilakukan hanya dengan melihat dari gambar ? Jawab: Melihat barang itu terlihat bagus, dan saya sedang membutuhkan juga melihat harga yang telah dicantumkan.
5. Apakah metode pembayaran dijelaskan secara rinci oleh penjual ? Jawab: Tidak, itu tergantung layanan jual beli *onlinenya* kalau berupa aplikasi seperti lazada atau *Shopee* atau tokped biasanya sdh ada rincian dan kualifikasi yg tertera. Kalau dari WA Bisnis tdk selalu ada. Di IG juga blm tentu ada detail nya.
6. Apakah harga sesuai dengan barang pembelian ? Jawab: Tidak selalu, tapi lebih sering sesuai dgn review yg ada dgn harga yang tertera cukup sesuai. Hanya saja saya pernah membeli tapi tdk sesuai dgn ukuran dan model yg saya mau, sering salah ukuran dan juga gambar dgn barang asli tdk sama.

7. Apakah ada keterangan jika pengiriman membutuhkan beban dan biaya?  
Jawab: Tidak semua layanan jual beli *online* ada, utk standar aplikasi biasanya sdh ditertera saat pembeli mulai cekout.
8. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ? Jawab: Standar 3-7 hr tergantung jarak toko ke lokasi saya.
9. Apakah waktu kedatangan barang pesanan dikirim tepat waktu sesuai perjanjian? Jawab: Sesuai estimasi yang tertera pada aplikasi.
10. Apakah barang yang datang selalu sesuai dengan pesanan anda ? Jawab: Tidak selalu, karena beberapa kali pernah salah atau tdk sesuai dgn deskripsi dan gambar yang dimaksud.
11. Apakah anda pernah mengalami ke kecewaan setelah membeli barang secara *online* ? Jawab: Saya pernah kecewa ketika membeli barang secara *online* yaitu saat saya membeli prodak baju ukuran yang datang tidak sesuai dan model yg dicantumkan pada gambar tidak sama. Selain itu waktu membeli mukenah, pernah terlambat datang tdk sesuai estimasi dan barang tdk sesuai dgn model yg dipilih.
12. Bagaimana anda menyikapinya ? Jawab: Dalam menyikapi hal semacam itu saya nggak suka yang rumit. Biasanya kalau mengajukan refund akan ribet. Maka saya akan lebih teliti dalam melihat deskripsi produk, melihat review pembeli lain dan tidak mudah tergiur dengan gambar saja. Intinya belajar lebih berhati-hati jika ingin belanja *online*.

### **TRANSKRIP WAWANCARA**

#### **A. Identitas Informan**

Nama : Latiefah Nur Aini Falah  
 Pelaku : Konsumen/*Customer*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Apa yang mendorong anda untuk membeli barang secara *online* ? Jawab: Karena barang lebih murah dan lengkap

2. Bagaimana proses pembelian yang anda lakukan di toko *online* ? Jawab: Lihat barang, lihat review konsumen lain, beli
3. Bagaimana pendapat anda terkait pembelian barang secara *online* yang dilakukan hanya dengan melihat dari gambar ? Jawab: Boleh asalkan barang yang ditampilkan sesuai dengan yang dijual
4. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?  
Jawab: Tergantung jarak pemesanan. Jika di luar karisidenan 3-10 hari. Jika se karisidenan 1-3 hari
5. Apakah waktu kedatangan barang pesanan dikirim tepat waktu sesuai perjanjian?  
Jawab: Terkadang iya terkadang tidak. Sesuai dengan waktu atau event pembelian. Apabila di hari biasa pengiriman barang sesuai dengan jadwal bahkan lebih cepat. Tetapi jika di tanggal promo maka pengiriman lambat karena ekspedisi overload
6. Apakah barang yang datang selalu sesuai dengan pesanan anda ?  
Jawab: Kebanyakan sesuai. Namun ada beberapa kali tidak sesuai
7. Apakah anda pernah mengalami ke kecewaan setelah membeli barang secara *online*, Bagaimana anda menyikapinya ?  
Jawab: Pernah. Bisa dikembalikan, kayak di *Shopee* ada fitur refund, kalau tidak sesuai saya ajukan refund, dan pihak *Shopee* akan meninjau alasan dan bukti video unboxing kalau barang tidak sesuai.

### **TRANSKRIP WAWANCARA**

#### **A. Identitas Informan**

Nama : Hani'a Khoirunnada  
 Pelaku : Konsumen/*Customer*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Apa yang mendorong anda untuk membeli barang secara *online* ? Jawab: karena untuk memenuhi kebutuhan yang tidak dapat dijangkau

dilingkungan sekitar. Selain itu, terdapat sebagian barang yang dapat dijangkau akan tetapi harga di *e Commerce* tergolong lebih murah.

2. Apakah anda mengetahui kriteria/ kualifikasi barang yang akan dibeli ?

Jawab: ya, tentu. Jika tidak mengetahuinya dan jelas akan barangnya saya tidak akan berani untuk membelinya.

3. Bagaimana proses pembelian yang anda lakukan di toko *online* ? Jawab:

cari, amati detail dan baca kualifikasinya, serta chat admin untuk memastikan apa2 yang saya butuhkan. Jika telah sesuai maka saya *check out* barangnya.

4. Bagaimana pendapat anda terkait pembelian barang secara *online* yang

dilakukan hanya dengan melihat dari gambar ? Jawab: tidak masalah, selahi semuanya jelas.

5. Apakah metode pembayaran dijelaskan secara rinci oleh penjual ?

Jawab:ya, dah sudah termasuk dalam *landing page* pembayaran pada toko di shoppe

6. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?

Jawab: 3-4 hari

7. Apakah anda pernah mengalami ke kecewaan setelah membeli barang secara *online* ?

Jawab: Kecewa setelah membeli secara *online* pernah, akan tetapi jika di perhitungkan dengan harga itu telah sesuai. Kekecewaan hanya datang ketika harga murah berekspektasi tinggi terhadap barang “ada harga ada rupa”

## Lampiran 6 Transkrip Wawancara *Supplier*

### TRANSKRIP WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama : Ciya Alwiya  
 Pelaku : *Supplier*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Busana Muslim  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis ? Jawab: Sejak Tahun 2017
2. Apa saja barang yang anda jual ?  
 Jawab: Saya fokus pada produksi busana muslim khususnya gamis wanita.
3. Apakah anda pemilik barang sepenuhnya ?  
 Jawab: Iya, saya pemelik barang sepenuhnya.
4. Apakah anda selalu memperhatikan kualitas barang ?  
 Jawab: Bagi saya kualitas barang adalah nomor satu, sehingga proses produksi saya kawal dengan ketat.
5. Bagaimana sistem jual beli yang anda lakukan ?  
 Jawab: Awalnya saya memasarkan produk door and door, seiring perkembangan zaman, saya ikut coba-coba jualan *online* dan masuk juga di *marketplace*. Setelah itu saya membuka sistem *reseller* dan *dropshipper*, dan alhamdulillah berjalan sampai sekarang.
6. Apakah perbedaan antara *reseller* dan *dropshipper* ?  
 Jawab: Keduanya sama-sama menjualkan produk saya. Saya akan mengirimkan katalog produk beserta deskripsinya. Perbedaannya kalau *reseller* barang akan saya kirimkan kepadanya dan ia akan mengirim lagi kepada konsumennya. Kalau *dropshipper* yang akan mengirimkan barang adalah langsung dari saya sebagai *supplier*.
7. Apakah ada perjanjian jual beli dengan para *dropshipper* ?  
 Jawab: Tidak ada perjanjian khusus, yang penting saling amanah saja.
8. Bagaimana sistem pembagian keuntungan dengna *dropshipper* ?

Jawab: Keuntungan saya serahkan kepada mereka. Saya hanya memberi harga awalnya saja.

9. Apakah anda sudah memberikan informasi yang jelas mengenai barang yang anda jual ?

Jawab: Informasi spesifikasi barang selalu saya sampaikan.

10. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?

Jawab: Kurang lebih 2-3 hari. Jika diluar pulau biasanya sampai 7 hari.

11. Apakah anda memberi fasilitas return dalam setiap transaksi jual beli yang anda lakukan ? Jawab: Fasilitas *return* saya berikan, namun saya pastikan barang yang saya jual adalah yang terbaik.

12. Apakah harga barang sesuai harga pasaran ? Jawab: Iya

13. Apakah anda mampu untuk memenuhi kebutuhan barang yang di jual ?

Jawab: Alhamdulillah sejauh ini saya bisa memenuhi nya.

14. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan jumlah barang tanpa merubah jadwal pengiriman ?

Jawab: Ya saya bisa mengatasi hal itu.

15. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan waktu pengiriman barang ?

Jawab: Waktu pengiriman tergantung waktu keep barang. Biasanya waktu keep barang adalah 1x24 jam. Setelah itu baru akan dilakukan packing dan selanjutnya pengiriman. Jika barang sudah dikirm dan ada cancel dari *customer* bukan tanggung jawab saya sebagai *supplier*.

16. Adakah kendala yang anda alami sebagai seorang *supplier* ? Jika ada bagaimana cara anda mengatasi hal tersebut ?

Jawab: Kendala sebagai *supplier* ketika ada barang yang di keep dan di lakukan cancel oleh *dropshipper*. Cara mengatasinya saya memberi waktu keep barang 1x24 jam. Setelah keep haus segera transfer untuk menghindari peng-cancel lan barang.



## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Anonim  
 Pelaku : *Supplier*  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Kategori Usaha : Piyama, Daster Wanita  
 E-Commerce : *Shopee & Tokopedia*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis ? Jawab: Sejak Tahun 2019
2. Apa saja barang yang anda jual ?  
 Jawab: Saya khusus produksi Piyama dan Daster ibu-ibu.
3. Apakah anda pemilik barang sepenuhnya ?  
 Jawab: Ya, saya pemelik barang asli.
4. Apakah anda selalu memperhatikan kualitas barang ?  
 Jawab: Kualitas barang saya perhatikan, utamanya kalo untuk baju rumahan seperti itu kainnya harus adem sehingga nyaman dipakai. Kualitas jahitan juga dijamin rapi.
5. Bagaimana sistem jual beli yang anda lakukan ?  
 Jawab: Awalnya saya lewat sosial media WhatsApp saja, tapi selanjutnya saya ikut di *marketplace*, sedikit-sedikit menambah stok barang, dan saya membuka *reseller*, lama kelamaan berlanjut membuka *dropshipper* juga. Semua itu bentuk usaha kan mbak untuk menambah income.
6. Apakah ada perjanjian jual beli dengan para *dropshipper* ?  
 Jawab: Tidak ada. Saya alhamdulillah ada yang mau ikut memasarkan produk saya.
7. Bagaimana sistem pembagian keuntungan dengna *dropshipper* ?  
 Jawab: Saya hanya memberi harga dari saya. Keuntungan saya serahkan kepada mereka.
8. Apakah anda sudah memberikan informasi yang jelas mengenai barang yang anda jual ?  
 Jawab: Jelas dan selalu saya berikan informasi detailnya.

9. Apakah anda memberi fasilitas return dalam setiap transaksi jual beli yang anda lakukan ?

Jawab: Kalau pembelian dari *customer* langsung ke saya, return saya berikan. Tapi kalau *customer* ke *dropshipper* itu tanggung jawab *dropshipper*.

10. Apakah anda mampu untuk memenuhi kebutuhan barang yang di jual ?

Jawab: Saya selalu mempunyai stok barang. Produksi pun dilakukan semaksimal mungkin.

11. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan jumlah barang tanpa merubah jadwal pengiriman ?

Jawab: Bisa diusahakan apapun itu.

12. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan waktu pengiriman barang ?

Jawab: Ya saya bisa tentunya, asalkan barang belum terlanjur dikirimkan.

13. Adakah kendala yang anda alami sebagai seorang *supplier* ? Jika ada bagaimana cara anda mengatasi hal tersebut ?

Jawab: Kendala nya capek harus melakukan packing dan pengiriman barang para *dropshipper*, belum ditambah yang saya jual langsung. Tapi itu menyenangkan, karena cuan dan cuan.

## TRANSKRIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Anonim  
 Pelaku : *Supplier*  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Kategori Usaha : Mukena  
 E-Commerce : *Shopee*

1. Sejak kapan anda menjalankan bisnis ? Jawab: Sejak Tahun 2018
2. Apa saja barang yang anda jual ?  
 Jawab: Saya menjual aneka mukena. Melayani grosir, partai, *reseller*, *dropshipper*.
3. Apakah anda pemilik barang sepenuhnya ?  
 Jawab: Ya, saya pemilik barang sepenuhnya.
4. Apakah anda selalu memperhatikan kualitas barang ?  
 Jawab: Kualitas barang nomor satu, kualitas bahan saya perhatikan, karena dengan menjual yang baik akan dikenal orang dengan baik dan akan banyak repeat order nantinya.
5. Bagaimana sistem jual beli yang anda lakukan ?  
 Jawab: Awalnya saya menjaulkan di pondok-pondok, tetangga saya tawarin, kemudian merambah pada *marketplace* sampai bisa open *reseller* maupun *dropshipper*.
6. Apakah ada perjanjian jual beli dengan para *dropshipper* ?  
 Jawab: Tidak ada. Yang jelas setelah dia pesan uang sudah ditransfer baru barang akan saya kirimkan ke alamat *customer* nya.
7. Bagaimana sistem pembagian keuntungan dengna *dropshipper* ?  
 Jawab: Keuntungan untuk *drpshipper* saya serahkan kepada dia. Tapi tetap saya berikan harga jual pasar, biasanya saya tambahkan 5 sampai 10 ribu dari harga awal. Apabila kemudian dia jual dengan menambahkan lebih dari itu sudah menjadi hak dia.

8. Apakah anda sudah memberikan informasi yang jelas mengenai barang yang anda jual ?

Jawab: Informasi dan spesifikasi produk selalu saya berikan agar tidak ada pertanyaan berlebih terhadap produk saya. Kalau banyak pertanyaan nanti saya sendiri yang akan kebingungan karena ada banyak produk.

9. Berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ?

Jawab: Untuk *dropshipper* saya beri waktu keep barang 2x24 jam. Jika lebih dari itu dia tidak konfirmasi maka otomatis barang cancel dan akan diberikan kepada yang lain yang melakukan keep barang selanjutnya (jika barangnya sama).

10. Apakah anda memberi fasilitas return dalam setiap transaksi jual beli yang anda lakukan ?

Jawab: Fasilitas *return* saya berikan jika itu berasal dari kesalahan produksi.

11. Apakah harga barang sesuai harga pasaran ?

Jawab: Ya, saya standarkan dengan harga pasar sesuai produknya.

12. Apakah anda mampu untuk memenuhi kebutuhan barang yang di jual ?

Jawab: Sejauh ini saya mampu dalam pemenuhan produk baik itu saya jual sendiri ataupun sistem *reseller* dan *dropshipper*.

13. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan jumlah barang tanpa merubah jadwal pengiriman ?

Jawab: Jika barang tidak melebihi 100pcs saya bisa.

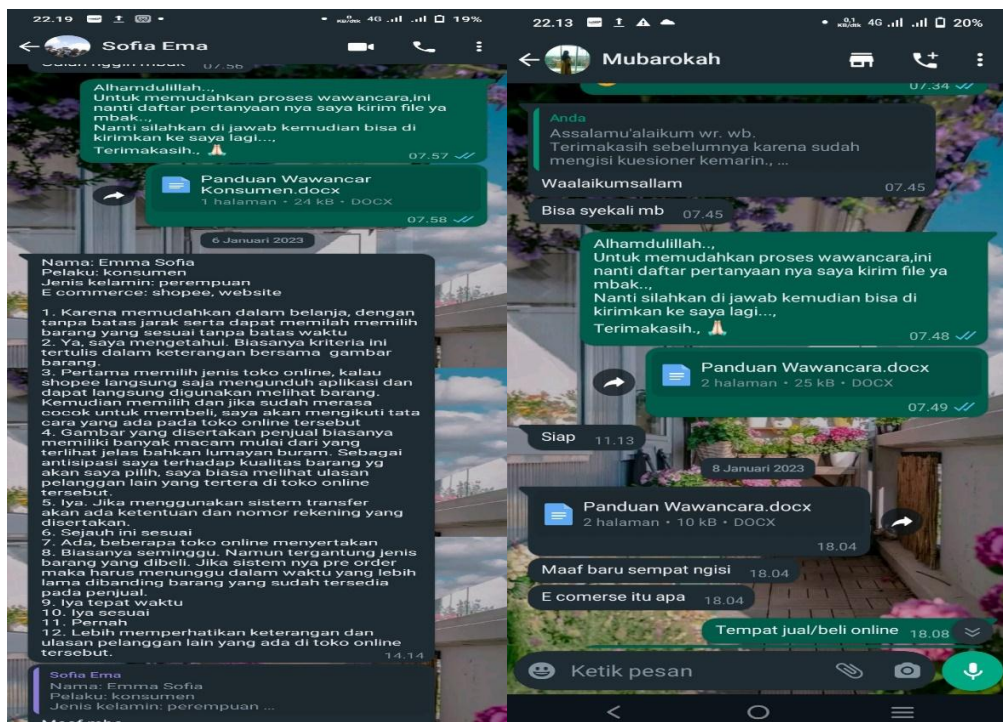
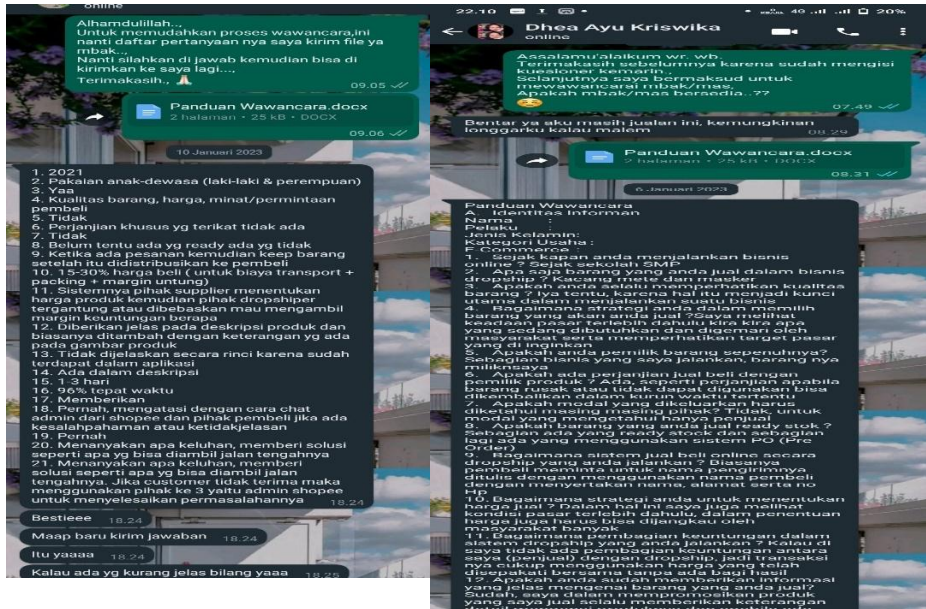
14. Apakah anda mampu melakukan pemenuhan terhadap perubahan waktu pengiriman barang ?

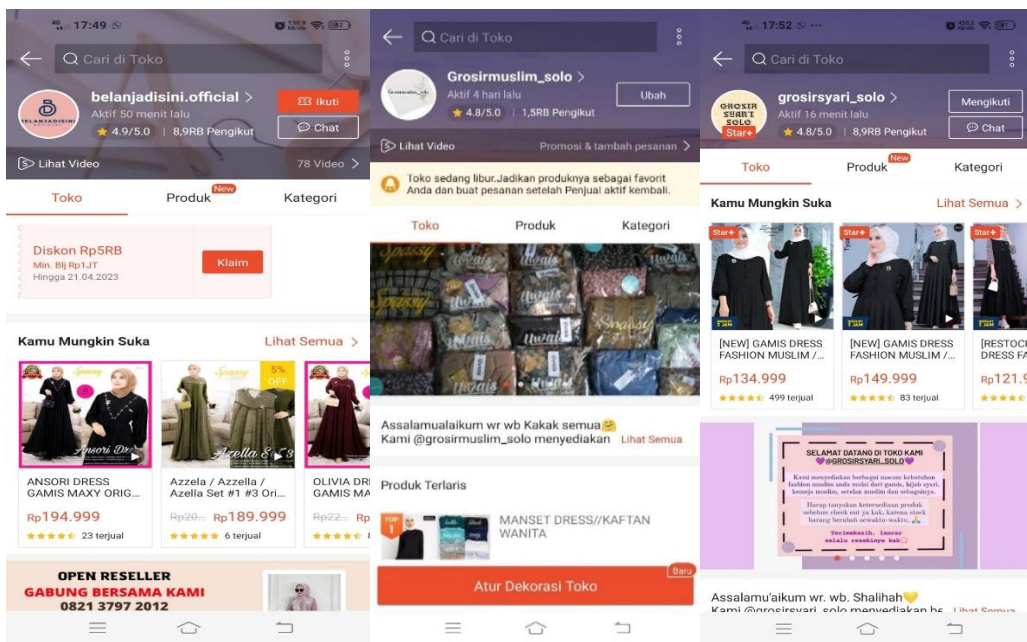
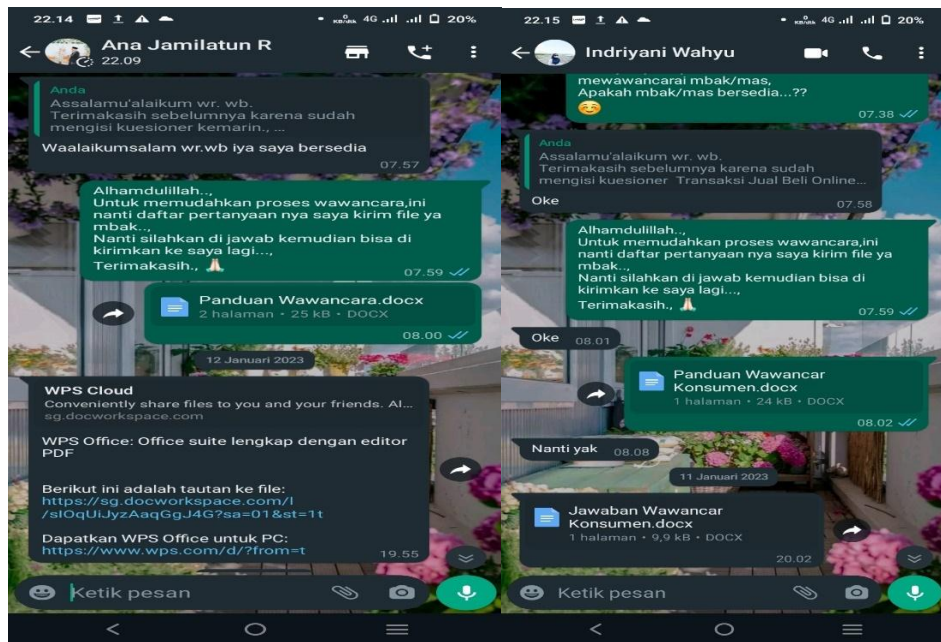
Jawab: Bisa, karena ada banyak barang yang reday stok, meski kadang yang terjadi nantinya akan diberi warna atau motif random. Karena ini berkaitan dengan waktu keep barang.

15. Adakah kendala yang anda alami sebagai seorang *supplier* ? Jika ada bagaimana cara anda mengatasi hal tersebut ?

Jawab: Kendala ketika ada cancel barang dan sudah ternyata sudah saya packing.

### Lampiran 7 Dokumen-dokumen





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama : Deviyana Khoirotul Iswiyah  
 NIM : 21.40.6.1.013  
 Tempat, Tanggal Lahir : Kupang, 16 September 1996  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Alamat : Tini II, Rt. 010/ Rw. 002, Manuaman, Atambua Selatan, NTT  
 Nama Ayah : Musafak  
 Nama Ibu : Khomsatun

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
  - a. SD Inpres Tini, Atambua-NTT, 2008,
  - b. MTsN Mantingan, Ngawi-Jawa Timur, 2011,
  - c. MA Miftahul Lubaab, Ngawi-Jawa Timur, 2014,
  - d. S1 Hukum Keluarga Islam Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta, 2021.
2. Pendidikan Non Formal
  - a. Pondok Pesantren Al-Amnaniyah, Ngawi, 2011-2017.
  - b. Pondok Pesantren Darussalam, Surakarta, 2017-2018.
  - c. Pesantren Mahasiswa Munawwir Sjadzali, Surakarta, 2018-2021.

### C. Riwayat Prestasi/Penghargaan

1. Juara 1 Lomba Hifzil Qur'an Tingakt Pelajar Kabupaten Belu, NTT, Tahun 2007.
2. Peserta Program Unggulan Tahfidz Juz 'Amma di MTsN Mantingan, Ngawi, Tahun 2011.
3. Juara 1 dalam Musabaqoh Juz 'Amma di Pondok Pesantren Al-Amnaniyah, Ngawi, Tahun 2014.

4. Peserta Khotaman Alfiyah Ibnu Malik di Pondok Pesantren Al-Amnaniyah, Ngawi, Tahun 2017.
5. Juara 1 Lomba MQK (Musabaqoh Qiroatul Kutub) Kategori Mahasiswa Se-Solo Raya Tahun 2017.
6. Peserta Kompetisi Membaca Kitab Kuning Ilmu-Ilmu Syariah pada Sharia Event UIN Syarif Hidayatullah Tahun 2018.
7. Wisudawan berpredikat Cumlaude pada Wisuda Sarjana, Magister dan Doktor UIN Raden Mas Said Surakarta ke-48 Tahun 2021.

#### **D. Pengalaman Organisasi**

1. Gitapati Drum Band MTsN Mantingan Tahun 2009 – 2011.
2. Sekretaris Osis MTsN Mantingan Tahun 2010 – 2011.
3. Ketua Program English Class (Putri) Pondok Pesantren Al-Amnaniyah Tahun 2015 – 2016.
4. Ketua Bidang Pendidikan Pondok Mahasiswa Darussalam, Surakarta, Tahun 2017 - 2018.
5. Sekretaris LSO Fatawa Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta Tahun 2019 - 2020.
6. Pimpinan Umum Buletin al-Munawwir (Inspirasi Hukum Era Milenial) Tahun 2019.
7. Ketua Pesantren Mahasiswa Munawwir Sjadzali, Surakarta Tahun 2020 – 2021.
8. Panitia Pendidikan Profesi Advokat DPC APSI Kota Surakarta-Fakultas Syariah UIN Raden Mas Said Surakarta, Tahun 2022.

#### **E. Minat Keilmuan : Sosial dan Agama.**



**F. Karya Ilmiah**

1. Artikel dengan juddul “Membincang Nikah Serba Serbi” (<https://svariah.iain-surakarta.ac.id>.)
2. Artikel dengan judul “Mengintip Proses Penguatan Bahasa Asing Fakultas Syariah Melalui PESMA Munawir Sjadzali”. (Buletin Al-Munawir/1/Januari/2019.)
3. Penelitian dengan judul : Analisis Yuridis Terhadap Meningkatnya Permohonan Dispensasi Kawin Pasca Berlakunya UU No. 16 Tahun 2019 Tentang Perubahan Atas UU No. 1 Tahun 1974 Tentang Perkawinan (Studi Kasus di Pengadilan Agama Sragen Tahun 2019-2020)

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 19 Mei 2023

Penulis,



Deviyana Khoirotul Iswiyah