

ANALISIS PRAKTIK DROPSHIP ONLINE DALAM TINJAUAN BISNIS ISLAM (Penelitian Pada Toko Teteh Jilbab Online Jakarta)

Ani Nuraeni

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam Global Mulia Cikarang
Jl. Untung Suropati, Kp.Cibeureum, Desa Mekar Mukti,
Kec. Cikarang Utara, Kab. Bekasi
Email : nuraeniani398@gmail.com

Abstrak :

Semakin berkembangnya ilmu dan teknologi di zaman modern ini, berbagai macam kegiatan dapat dilakukan dengan mengandalkan internet sebagai bentuk perkembangan dibidang ilmu dan teknologi. Salah satu bentuk kegiatan yang saat ini marak dilakukan manusia dengan mengandalkan internet adalah *e-commerce* yang merupakan bagian dari *e-bussines* atau bisnis online. Toko Teteh Jilbab sebagai salah satu toko online yang transaksinya menggunakan sistem dropship. Dalam hal ini, pihak Teteh Jilbab berperan sebagai distributor. Adapun para reseller atau pengecer tidak memiliki stok barang, mereka hanya melakukan kerjasama dengan Toko Teteh Jilbab untuk memasarkan produknya. Hal yang dilakukan reseller ini bertentangan dengan salah satu syarat jual beli, yaitu barang harus sepenuhnya milik penjual.

Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui tentang praktik jual beli secara dropship di Toko Teteh Jilbab, hal-hal yang dapat mempengaruhi para pengecer menggunakan sistem dropship, dan untuk mengetahui tinjauan bisnis islam terhadap praktik dropship tersebut.

Dari hasil penelitian, diperoleh kesimpulan bahwa dalam praktik dropship online di Toko Teteh Jilbab ini, hanya distributor yang memiliki stok barang sedangkan para reseller hanya memasarkan berbentuk foto dan tidak memiliki stok barang yang akan dijual. Ditinjau dari bisnis islam sistem ini bisa dilakukan jika berdasarkan prinsip umum atas dasar suka sama suka dan tidak ada yang merasa terzalimi. Ditinjau menggunakan akad bai' as-salam praktik bisnis online dengan menggunakan sistem dropship yang dilakukan di Toko Teteh Jilbab diperbolehkan karena sudah memenuhi syarat dan ketentuan *bai' as-salam*.

Kata kunci : *E-commerce, Sistem Dropship, Bisnis Islam, Bai' as-salam*

PENDAHULUAN

Pemenuhan kebutuhan hidup setiap hari, setiap orang tidak lepas dari kegiatan muamalah seperti jual beli. Jual beli adalah menukar suatu barang dengan barang yang lain dengan cara yang tertentu (akad).¹ Jual beli dilakukan berdasarkan syarat dan rukun yang telah ditentukan serta etika yang harus digunakan saat bermuamalah. Jual beli terjadi antara dua belah pihak yaitu adanya penjual dan pembeli.

Zaman sekarang ini transaksi jual beli sudah banyak menggunakan media sosial (online atau di sebut juga *e-commerce*). *E-commerce* merupakan bentuk perdagangan yang mempunyai karakteristik tersendiri yaitu perdagangan yang melintasi batas negara, tidak bertemunya antara penjual dan pembeli, dan media yang digunakan internet. Dilihat dari satu sisi, kondisi tersebut sangat

¹ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2011, hal.278.

menguntungkan baik bagi penjual karena dapat menjangkau banyak konsumen maupun bagi pembeli karena mempunyai banyak pilihan untuk mendapatkan barang dan jasa. Tetapi, jika dilihat dari sisi yang lain pelanggaran akan hak-hak konsumen sangat sering terjadi karena karakteristik *e-commerce* yang khas seperti adanya unsur penipuan, ketidaksesuaian pesanan dan yang lainnya.

Perkembangan zaman yang membuat teknologi pun tidak kalah dalam berkembang untuk menjadi semakin canggih. Sehingga beberapa tahun kebelakang sudah mulai muncul dan terjadi transaksi jual beli yang dilakukan secara online, dimana pembeli dan penjual tidak harus bertemu langsung bertatap muka melainkan cukup dengan mengakses media sosial melalui handphone atau pun komputer dengan membuka website ataupun aplikasi-aplikasi seperti bbm, facebook, instagram dan beragam market place yang lain.

Transaksi jual beli online yang terjadi di Indonesia meningkat dengan pesat. Banyak pebisnis kecil, UKM, dan ibu-ibu rumah tangga yang mengisi waktu luang dengan memanfaatkan media sosialnya untuk berjualan online. Jual beli online sangat mudah dilakukan dan dapat menguntungkan jika kita fokus dan menekuninya, karena jual beli sistem online ini tidak terbatas ruang dan waktu, dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja.

Faktor perkembangan teknologi yang mendukung bisnis online semakin pesat. Salah satu perkembangan teknologi yang nyata adalah adanya internet. Kehadiran internet yang semakin berkembang memberikan pengaruh yang sangat signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Internet memberikan manusia sebagai pengguna untuk dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdagangan dengan orang lain dari segala penjuru dunia dengan mudah dan cepat.

Kemudahan internet yang memudahkan untuk berinteraksi dengan jangkauan yang sangat luas, banyak para pebisnis yang memanfaatkan internet sebagai media bisnisnya. Bisnis online merupakan segala bentuk kegiatan yang menyangkut bisnis atau jual beli melalui media internet.

Sistem jual beli dropship yang belum lama muncul menjadi salah satu alternatif yang banyak digunakan oleh para pebisnis dan juga masyarakat yang ingin menambah penghasilan tambahan dengan jual beli online. Sistem ini banyak diminati bisa disebabkan karena dropship adalah sistem jual beli online yang mana untuk menjalankan bisnis ini tidak memerlukan modal sepeser pun.

Dropshipping adalah teknik manajemen rantai pasokan dimana reseller atau retailer (pengecer) tidak memiliki stok barang. Pihak produsen atau grosir yang nantinya akan mengirim barang secara langsung pada pelanggan. Halnya sistem dropship yang dilakukan pada Toko Teteh Jilbab, dimana mayoritas pelakunya adalah para reseller yang juga merangkap sebagai dropshipper. Distributor tersebut menjual berbagai jenis pakaian syar'i, jilbab untuk anak kecil hingga dewasa dan kebutuhan muslimah lainnya seperti inner, handsock, dan yang lainnya. Ia melakukan bisnis nya dengan menggunakan media sosial termasuk untuk menarik perhatian para reseller dan dropshipper dari berbagai daerah.

Dropshipper atau pun reseller hanya memasang display item atau katalog berupa foto untuk mempromosikan produk yang dijualnya. Setelah pembeli menentukan yang dikehendaki atau yang hendak dibeli, maka pembeli akan langsung menghubungi dropshipper dan dropshipper akan langsung menghubungi supplier untuk menanyakan stok produk yang dikehendaki. Setelah produk yang dikehendaki di nyatakan ada oleh supplier kepada dropshipper, maka dropshipper akan langsung menghubungi pembeli untuk melakukan transaksi lebih lanjut termasuk kesepakatan tentang penyampaian tersebut dan pengambilan data pembeli

yang nantinya data tersebut akan dikirim kepada supplier untuk di proses pengirimannya. Ketika pembeli sudah mentransfer sejumlah uang yang harus dikeluarkan, maka dropshipper pun melakukan hal yang sama kepada supplier dan produk yang diminta akan langsung dikirim kepada pembeli sesuai jadwal pengiriman yang menjadi standar supplier.

Sistem dropship yang dijalankan di Toko Teteh Jilbab yaitu setiap reseller yang melakukan order dengan sistem dropship tidak akan tahu kondisi barang secara realnya, karena para reseller hanya memasarkan via foto atau gambar saja di media sosial. Pihak yang tahu akan kondisi barang yang dipasarkan hanyalah pihak pusat atau Toko Teteh Jilbab sebagai distributor pertama.

Berdasarkan pemaparan di atas, peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian lapangan tentang dropship online dalam pandangan bisnis islam dengan analisis bai' as-salam. Baik dari pelaksanaannya maupun sumber hukum yang dijadikan pegangan terlaksananya sistem jual beli tersebut, khususnya distributor yang sekaligus sebagai produsen Toko Teteh Jilbab yang dalam salah satu cara pendistribusiannya menggunakan sistem dropship.

Peneliti bermaksud menuangkannya dalam judul "Analisis Praktik Dropship Online Dalam Tinjauan Bisnis Islam (Studi Kasus Toko Teteh Jilbab Online Jakarta)."

Pengertian Jual Beli

Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara dan disepakati.

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat realisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.²

Secara linguistik, *al bai'* (jual beli) berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu. Secara istilah, menurut madzhab Hanafiyah, jual beli adalah pertukaran harta (*mal*) dengan harta menggunakan cara tertentu. Pertukaran harta dengan harta disini, diartikan harta yang memiliki manfaat serta terdapat kecenderungan manusia untuk menggunakannya, cara tertentu yang dimaksud adalah sighat atau ungkapan ijab dan qabul.

Menurut Imam Nawawi dalam kitab *Al Majmu'*, *al bai'* adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk memiliki. Ibnu Qudamah menyatakan, *al bai'* adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk memiliki dan dimiliki.³

Sedangkan secara syar'i, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, atau pemindahan kepemilikan dengan kompensasi menurut konteks yang disyariatkan. Jual beli yang disyariatkan oleh Allah untuk hamba-hambanya sebagai kelapangan dan kemudahan. Terdapat dasar hukum islam tentang praktik jual beli, yaitu :

1. Surah Al-Baqarah ayat 275

² Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, hal.69-70.

³ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamala*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal.69.

2. Surah Al-Baqarah ayat 198
3. Surah Al-Baqarah ayat 282
4. Surah An-Nisa ayat 29

Jual beli dalam islam harus memenuhi syarat dan rukunnya, adapun rukun dan syarat jual beli yaitu :

1. Penjual dan pembeli
2. Uang dan benda yang dibeli (objek jual beli)
3. Lafaz ijab dan kabul

Hukum Jual Beli

1. Jual beli makruh, apabila terlarangnya itu disebabkan oleh sesuatu yang mempengaruhinya, bukan karena cacad pada dasarnya dan sifatnya, seperti jual beli saat azan jumat yang pertama.
2. Jual beli haram, seperti orang islam memperjualbelikan alkohol, babi, dan benda najis yang dilarang diperjualbelikan.
3. Jual beli mandub, menjual sesuatu bagi orang yang bersumpah akan menjualnya, sedangkan ia membutuhkan barang yang dijual tersebut.
4. Jual beli wajib, seperti menjual kepada orang kelaparan yang belum sampai membawa kehancuran, tetapi baru mencapai kemaslahatan dan kesempatan yang tidak akan terpenuhi tanpa melakukan penjualan tersebut, yaitu jika tidak mendapatkannya dari pemilik, ia tidak akan memperolehnya dari orang lain.
5. Jual beli mafrudh, menjual kepada orang yang sangat memerlukan sesuatu yang dijual tersebut yang andaikata tidak segera terpenuhi ia akan hancur.⁴

Bai' As-Salam

Bai' as-salam adalah akad jual beli barang pesanan di antara pembeli (muslam) dengan penjual (muslam ilaih). Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah disepakati diawal akad, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka secara penuh.

Ulama Syafi'iyah dan Hanabalah menjelaskan, salam adalah akad atas barang pesanan dengan spesifikasi tertentu yang ditangguhkan penyerahannya pada waktu tertentu, dimana pembayaran dilakukan secara tunai di majelis akad.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi syariah bagian ke 2 pasal 101-103, bai' as-salam dapat dilakukan dengan syarat kuantitas dan kualitas barang sudah jelas. Kuantitas barang dapat diukur dengan takaran atau timbanagn dan/ atau meteran. Spesifikasi barang yang dipesan harus diketahui secara sempurna oleh para pihak. Bai' as-salam harus memenuhi syarat bahwa barang yang dijual, waktu, dan tempat penyerahan dinyatakan dengan jelas. Pembayaran barang dalam bai' as-salam dapat dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.⁵ Mayoritas ulama sepakat bahwa akad salam dikatakan sah, jika memenuhi 6 syarat :

1. Jenis barangnya jelas.
2. Spesifikasi jelas.
3. Kadarnya jelas.
4. Waktu penyerahan jelas.
5. Mengetahui kadar modal yang dibutuhkan.

⁴ Ibid .,hal.70-71.

⁵ PPHIM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Depok: Kencana, 2017, hal. 42.

6. Menyebutkan tempat penyerahan jika dibutuhkan biaya delivery.⁶

E-Commerce

Secara umum, e-commerce didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan (perniagaan) barang atau jasa dengan menggunakan media elektronik. E-commerce adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen, manufaktur, dan pedagang perantara dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer, yaitu internet.

Menurut Gary Couter dan Jhon Buddemeir, e-commerce berhubungan dengan penjualan, periklanan, pemesanan produk, yang semuanya dikerjakan melalui internet. Adapun ruang lingkup praktik e-commerce meliputi :

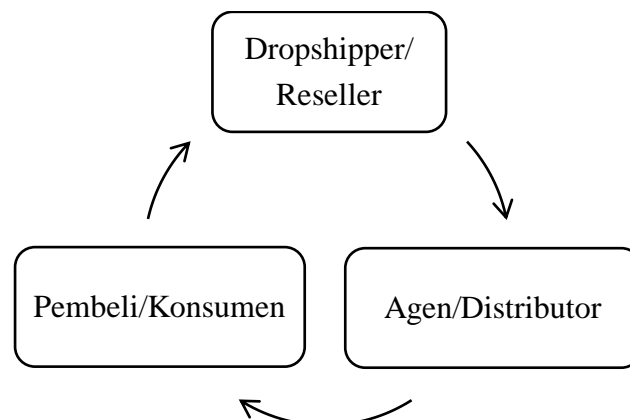
1. Electronic business
2. Electronic commerce yang didalamnya meliputi perdagangan via internet, perdagangan dengan fasilitas web internet, perdagangan dengan sistem pertukaran data terstruktur secara elektronik.

Berbeda dengan transaksi perdagangan biasa yang dilakukan secara langsung bertatap muka, e-commerce memiliki beberapa karakteristik yang sangat khusus yaitu :

1. Transaksi tanpa batas
2. Transaksi anonim
3. Produk digital dan non digital
4. Produk barang tak berwujud⁷

Jual Beli Sistem Dropship

Dropship atau bisa disebut juga sebagai dropshipping adalah sebuah cara berbisnis dimana pengecer barang atau retailer tidak harus memiliki stok barang sendiri. Retailer yang menjalankan bisnis dengan cara ini disebut sebagai seorang dropshipper. Dropshipper hanya mempromosikan barang dari supplier, jika ada konsumen yang akan membeli barang, dropshipper tinggal memesan kepada supplier dan barang akan dikirim kepada konsumen dengan mencantumkan nama dropshipper sebagai pengirim.



Gambar 2.1 Ilustrasi Sistem Dropship

⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal.128, 131-132.

⁷ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis dan Muamalah Kontemporer*, Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015, hal.85-93.

Jual beli sistem dropship secara umum dibagi menjadi tiga kategori, yaitu :

1. Dropship bisnis kecil, yaitu dilakukan oleh retailer/pengecer kecil yang menjual produk dalam jumlah yang kecil atau satuan. Retailer menjual barang kepada konsumen *end user*. Contoh dropship dalam kategori ini adalah para reseller online yang mengambil barang melalui distributor maupun media sosial untuk dijual kepada konsumen.
2. Dropship sistem lelang online (online auctions), yaitu dropship menggunakan sistem lelang dilakukan dengan cara pemilik barang mempublish daftar barang yang ia jual di situs lelang (contohnya Ebay). Lalu situs lelang tersebut akan membuka proses lelang dan akan menjualnya kepada penawar tertinggi. Keuntungan yang diperoleh oleh dropshipper (dalam hal ini adalah situs lelang) adalah selisih harga penawaran tertinggi dikurangi harga grosir dari pemilik barang.
3. Dropship dengan kustomisasi produk, yaitu sistem ini memberikan kesempatan kepada pembeli untuk melakukan pemesanan produk sesuai yang ia butuhkan. Setelah pesanan disampaikan kepada penjual (dropshipper), maka dropshipper akan meneruskan pesanan tersebut kepada produsen barang. Setelah barang jadi, barang akan dikirim ke alamat konsumen dengan mencantumkan nama dropshipper tadi sebagai pengirim.

Kelebihan Dropship

1. Menjadi dropshipper tidak direpotkan dengan stok barang.
2. Menjadi dropshipper tidak direpotkan waktu, sehingga jika anda bekerja maka jual beli sistem dropshipping menjadi bisnis sampingan.
3. Menjadi dropshipper tidak dipusingkan dengan komplain produk oleh customer.
4. Menjadi dropshipper tidak direpotkan dengan kenaikan dan penurunan harga.
5. Menjadi dropshipper tidak direpotkan biaya produksi.
6. Menjadi dropshipper tidak direpotkan proses pembuatan produk.
7. Menjadi dropshipper tidak direpotkan pengemasan dan pengiriman barang, karena dilakukan oleh supplier.

Kekurangan Dropship

1. Harga produk tidak bisa dibuat oleh dropshipper.
2. Semua produk tidak bisa diganti/dimodifikasi oleh dropshipper.
3. Produk bukan milik dropshipper sepenuhnya karena dropshipper hanya sebatas menjual atau mempromosikan saja.
4. Kesulitan memantau stok barang, karena barang yang dijual tidak bersifat ready stok, tentu harus bolak-balik menghubungi supplier untuk memastikan bahwa stok barang ada dan mungkin hal ini akan memberikan kesulitan tersendiri.
5. Kesulitan menjawab komplain dari konsumen, mengingat barang yang dijual tidak secara langsung dikirim sendiri oleh dropshipper, maka bisa saja saat konsumen atau pembeli melakukan komplain (misal karena ada cacat atau kerusakan barang yang diterima pembeli) dropshipper akan mengalami kesulitan tersendiri. Tentu dropshipper tidak bisa mengelak dari tanggung jawab kepada pembeli karena mereka beranggapan dropshipper adalah penjual langsung.
6. Tidak bisa COD ketika pembeli memintanya, COD atau *cash on delivery* biasanya lebih dikenal dengan membayar ditempat (ketemuan), jika konsumen

ingin COD maka sebagai dropshipper akan sulit untuk menjelaskan karena barang tidak ada di tangan.⁸

Resiko Sistem Dropship

1. Permasalahan *backorder product*, jika pembeli sudah memesan barang kepada dropshipper, namun disisi produsen tiba-tiba stok barang habis karena telah diborong oleh konsumen yang telah membeli terlebih dahulu.
2. Penipuan online, seseorang bisa berpura-pura menjadi penjual, membuat blog dan menampilkan list barang dari orang lain yang sama sekali tidak kenal. Ketika ada seorang korban yang melakukan transaksi dengannya, secara tiba-tiba orang tadi akan menghilang tanpa mengirimkan barang. Pembeli tentu akan mencari produsen yang sebenarnya dari barang yang ia beli tersebut. Namun, ketika ia menuntut kepada produsen aslinya, maka produsen tadi tentu tidak mengetahui apa-apa karena bukan ia yang menjual barang dalam blog yang dikunjungi oleh korban.

Bisnis Islam

Menurut Rafik Issa Beekun, bisnis islami ialah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuk yang tidak dibatasi jumlah kepemilikannya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram.

Bisnis juga merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara terus menerus mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran dan distribusi sampai pada konsumen dalam bentuk barang maupun jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan dan kemanfaatan. Adanya bisnis tidak terlepas dari adanya dua unsur yaitu subjek dan objek.

Subjek bisnis adalah pelaku bisnis itu sendiri meliputi pemerintah, pemilik perusahaan, pemegang saham, manajer, karyawan, produsen, pemasok, distributor, masyarakat, dan konsumen.

Sedangkan objek bisnis adalah barang dan jasa yang menjadi objek dari pelaku bisnis. Tanpa adanya dua unsur tersebut, bisnis tidak akan berjalan.⁹

Tujuan Bisnis

Keabsahan suatu usaha bisnis syariah tentu saja harus dilihat dari kesesuaiannya dengan aturan syar'i. Muhammad Karebet dan Muhammad Widjajakusuma menyimpulkan dengan kendali syariah bahwa bisnis bertujuan untuk mencapai empat hal yang utama, yaitu :

1. Target hasil profit-materi dan benefit-non materi.
2. Pertumbuhan, artinya terus meningkat.
3. Keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin.
4. Keberkahan atau keridhaan Allah.¹⁰

Ketentuan Umum menjalankan Bisnis bagi Pebisnis Muslim

1. Unity (Persatuan)

⁸ Ahmad Syafii, *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 2013, hal.5-6.

⁹ Danang Sunyoto dan Wika Harisa Putri, *Etika Bisnis*, Jakarta: CAPS, 2016, hal.25.

¹⁰ Ibid.,hal.35.

Individu-individu memiliki kesamaan dalam harga dirinya sebagai manusia. Diskriminasi tidak bisa diterapkan atau dituntut hanya berdasarkan warna kulit, ras, kebangsaan, agama, jenis kelamin, atau umur. Hak-hak dan kewajiban-kewajiban ekonomik setiap individu disesuaikan dengan kapabilitas dengan kapasitas yang dimiliki dan sinkronisasi pada setiap peranan normatif masing-masing dalam struktur sosial.

2. Equilibrium (keseimbangan)

Konsep equilibrium dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan akhirat harus diusung oleh seorang pebisnis muslim. Oleh karenanya, konsep keseimbangan berarti menyerukan kepada para pengusaha muslim untuk bisa merealisasikan tindakan-tindakan (dalam bisnis) yang dapat menempatkan dirinya dan orang lain dalam kesejahteraan duniawi dan keselamatan akhirat.

3. Free will (kehendak bebas)

Konsep islam memahami bahwa institusi ekonomi seperti pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi. Hal ini dapat berlaku bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara efektif, dimana pasar tidak mengharapkan adanya intervensi dari pihak manapun, tak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga atau *private* sektor dengan kegiatan monopolistik.

4. Responsibility

Tanggung jawab yang sempurna tentu saja didasarkan atas cakupan kebebasan yang luas, yang dimulai dari kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya. Karena kebebasan itu merupakan kembar dan tanggung jawab, maka bila yang disebut belakangan ini semakin ditekankan berarti pada saat yang sama yang disebut pertama pun mesti mendapatkan tekanan lebih besar.

5. Bevolence (ihsan)

Melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan kemanfaatan kepada orang lain tanpa adanya kewajiban tertentu. Ahmad menggarisbawahi sejumlah perbuatan yang dapat mensupport pelaksanaan aksioma ihsan dalam bisnis, yaitu

- a. Kemurahan hati (leniency)
- b. Motif pelayanan (service motives)
- c. Kesadaran akan adanya Allah dan aturan yang berkaitan dengan pelaksanaan yang menjadi prioritas.¹¹
- d. Bisnis Sebagai Bangunan Ekonomi Muslim

Sistem ekonomi sesungguhnya dapat diibaratkan sebagai bangunan rumah. Sebuah rumah akan berdiri tegak dan kokoh apabila memiliki tiga komponen yakni pondasi, tiang, dan atap. Bangunan pondasi ekonomi seorang muslim ada lima, yaitu keimanan, keadilan, kenabian, pemerintahan, dan hasil atau keuntungan.¹²

Prinsip Dasar Manajemen Bisnis Nabi Muhammad

1. Jujur (transparan).
2. Amanah.
3. Tidak menipu.
4. Menepati janji.

¹¹ Muhammad Arief Mufraini, Budi Setyanto, Sugih Waluyo Romdlon, *Etika Bisnis Islam*, Jakarta:Gramata Publishing, 2011,hal.7-16.

¹² Ahmadi Sofyan, *Islam on Business*, Jakarta: Lintas Pustaka Publisher, 2006.hal.28-31.

5. Murah hati.
6. Tidak melupakan Akhirat.¹³

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Praktik sistem dropship di Toko Teteh Jilbab sama dengan praktik dropship yang dilakukan pada umumnya, yaitu :

1. Bergabung dalam grup
2. Promosi reseller
3. Sistem pemesanan
4. Informasi pengiriman
5. Informasi biaya pengiriman dan jangka waktu pengiriman
6. Informasi metode pengiriman
7. Bukti pemesanan
8. Status pemesanan

Status pemesanan ini hanya berlaku jika pembeli melakukan order via aplikasi shopee sehingga pembeli bisa melacak keberadaan barang yang dipesannya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi dilakukannya praktek sistem dropship yaitu :

1. Mencari penghasilan tambahan tanpa harus menggunakan modal.
2. Faktor lingkungan, karena berteman dengan orang yang melakukan bisnis jual beli online tersebut.
3. Untuk mengisi waktu kosong disela-sela kuliah, kerja, namun menghasilkan.
4. Pilihan termudah untuk belajar jualana atau berbisnis.
5. Tidak membutuhkan modal. Hanya bermodalkan foto yang dipasang dalam salah satu social media seperti facebook, whatsapp, line, instagram dan media sosial lainnya.
6. Saling percaya antara reseller dan pembeli dan reseller dengan supplier.
7. Waktu yang digunakan sangat fleksibel, hanya saat promosi dan ketika ada pesanan saja.
8. Laba yang cukup menarik. Karena reseller yang menentukan harga sendiri kepada pembeli.
9. Transaksi yang dilakukan jauh lebih mudah, cukup transaksi melalui banking (ATM) dalam metode pembayaran, dan menggunakan jasa ekspedisi seperti JNE, TIKI, J&T, pos dan yang lainnya dalam metode pengiriman barang.
10. Tidak ada resiko yang besar bagi reseller jika terjadi kesalahan atau kerusakan pada barang, karena yang bertanggung jawab terhadap kondisi barang dan pengiriman adalah pihak pusat atau disini Toko Teteh Jilbab.

Terdapat berbagai kemudahan yang dirasakan oleh pelaku usaha (distributor, reseller, dan dropshipper) dalam transaksi jual beli melalui media online, diantaranya :

1. Hanya bermodalkan foto, *Hand Phone*, data internet, dan kartu ATM sebagai alat pembayaran.
2. Tidak dibutuhkan modal besar dalam merintis usaha tersebut terutama bagi pelaku dropship tidak menggunakan modal sama sekali.
3. Tidak perlu menyetok barang yang diperjualbelikan kecuali pihak pusat atau distributor.

¹³ Muhammad Arief Mufraini, Budi Setyanto, Sugih Waluyo Romdlon, *Etika Bisnis Islam*, Jakarta: Gramata Publishing, 2011,hal.92-100.

4. Menggunakan jasa pengiriman (JNE, TIKI, J&T, pos) untuk pengiriman kepada pembeli bahkan saat ini sudah ada yang menggunakan jasa kirim dengan go-jek.

Selain terdapat kemudahan, juga terdapat kesulitan yang dialami oleh pelaku usaha dalam transaksi jual beli seperti ini. Ada beberapa contoh kesulitan secara umum, yaitu :

1. Adanya komplain terhadap barang yang tidak sesuai yang mengharuskan untuk mengurus retur atau penukaran barang sehingga menambah waktu yang dibutuhkan dari biasanya.
2. Tidak sedikit konsumen yang hanya bertanya panjang lebar tapi tidak membeli pada akhirnya.
3. Keterlambatan pengiriman barang. Hal ini bisa terjadi dari distributor atau bisa pula dari pihak eskpedisi yang sedang ada masalah sehingga barang tidak cepat sampai kepada pembeli
4. Adanya pembeli yang suka hilang tiba-tiba saat produk sudah dikeep sehingga menghalangi pembeli lain yang sudah pasti.
5. Adanya unsur penipuan yang mungkin saja terjadi dimana pihak pembeli menyerahkan bukti-bukti yang palsu.

Praktik menjalankan bisnisnya, manusia harus memiliki kapasitas sebagai individu yang mampu membangun dan menciptakan jaringan bisnis yang kuat sehingga dibutuhkan individu yang profesional dan terpercaya. Selain dibutuhkan individu yang profesional dan terpercaya, dalam menjalankan bisnis juga perlu adanya hukum yang jelas sesuai syariat islam. *E-commerce* yang selama ini sudah banyak dilakukan tentunya tidak bisa lepas dari hukum jual beli jarak jauh, salam, salaf, hawalah, dan penggunaan uang elektronik.

Bai' as-salam adalah bagian dari jual beli, maka didalamnya berlaku syarat dan ketentuan yang sama dengan jual beli secara umum. Namun, didalamnya ditambahkan beberapa hukum yang khusus seperti pembayaran dilakukan di majelis akad.

Berdasarkan hukum jual beli bai' as-salam, *E-commerce* merupakan fakta jual beli bai' as-salam, dimana penjual dan pembeli bertemu dalam majelis akad, tetapi karena faktor jarak yang jauh maka barang yang ditawarkan kepada pembeli tidak bisa langsung diserahterimakan. Dengan kata lain, barang yang hendak dijual melalui internet tersebut merupakan *dzimmah masuhufah* (tanggungan yang dideskripsikan) di tangan penjualnya. Karena, yang ditunjukkan kepada pembelinya adalah foto barang tersebut. Selain itu syarat pembayaran dilakukan didepan dalam setiap transaksi jual beli yang juga merupakan syarat yang berlaku dalam bai' as-salam.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan mengenai praktek dropship online di Toko Teteh Jilbab dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan praktik yang dilakukan, Toko Teteh Jilbab merupakan distributor pakaian busana muslim perempuan dewasa dan anak-anak secara online yang mana dalam praktiknya pun sama seperti praktek dropship pada umumnya, yaitu reseller atau dropshipper tidak menyediakan atau memiliki stok barang yang akan dijualnya. Reseller atau dropshipper hanya memajang foto produk di sosial media yang mereka gunakan seperti whatsapp, facebook, instagram, dan market place yang lain.

2. Faktor yang mempengaruhi pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli sistem dropshipping secara umum antara lain:
 - a. sistem dropship tidak membutuhkan modal sepeser pun.
 - b. Faktor lingkungan, karena berkawan dengan orang yang melakukan bisnis jual beli online tersebut.
 - c. Bermodalkan kepercayaan antara distributor dengan reseller atau dropshipper, antara reseller dengan customer (pelanggan).
 - d. Waktu yang digunakan fleksibel, yaitu saat memasarkan foto produk dan saat ada pemesanan aja.
 - e. Laba yang dijanjikan cukup menarik.
 - f. Transaksi jauh lebih mudah, hanya melalui transaksi banking dan jasa pengiriman barang.
 - g. Tidak ada resiko yang besar, jika terjadi kesalahan atau kerusakan barang karena yang bertanggung jawab terhadap kesalahan adalah pihak pusat sebagai distributor pengiriman.
3. Tinjauan dalam Bisnis Islam

Ditinjau dalam bisnis islam, transaksi jual beli sistem dropship ini terdapat dua kemungkinan untuk dilakukan yaitu sah dan tidak sah. Karena dalam pelaksanaannya, bisnis secara islami harus mengikuti aturan-aturan syariat dan hukum yang jelas. Namun, sampai saat ini masih belum ada kejelasan tentang praktek dropship tersebut. Akan tetapi, jika berdasarkan pada prinsip bisnis pada umumnya, yaitu atas dasar suka sama suka dan tidak ada yang menzalimi maka praktek dropship ini bisa dilakukan apabila terdapat kerja sama dan kesepakatan antara supplier dan reseller, reseller dan konsumen. Begitu pun sebaliknya, jika ada pihak yang merasa terzalimi maka transaksi dengan sistem dropship ini tidak boleh dilakukan.

Ditinjau dalam akad bai' as-salam praktek dropship di Toko Teteh Jilbab sudah memenuhi syarat dan ketentuan bai' as-salam, sedangkan bai' as-salam sendiri dalam islam diperbolehkan. Maka, praktek bisnis online dengan menggunakan sistem dropship diperbolehkan karena sudah memenuhi syarat dan ketentuan akad bai' as-salam.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis berusaha memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Bagi distributor, reseller atau pengecer diharapkan melakukan kerjasama dan adanya kesepakatan terlebih dahulu ssebelum melakukan bisnis online dengan sistem dropship.
2. Bagi distributor, reseller atau pengecer disarankan menggunakan akad samsarah (makelar) dengan cara menambahkan nama distributor pusat dalam pengirimannya agar tertanam unsur kejujuran yang dapat memudahkan konsumen jika terjadi sesuatu dikemudian hari terhadap barang pesannya.
3. Bagi pembeli, khususnya penggemar belanja online, untuk mengantisipasi adanya penipuan hendaknya mencari tahu asal-usul toko yang produknya akan kita beli agar terhindar dari adanya penipuan seperti barang kw yang dijual dengan harga asli.

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahman Hafidz, Abdurrahman Yahya. 2015. *Bisnis dan Muamalah Kontemporer*. Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing.

- Djuwaini, Dimyauddin. 2010. *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mufraini, Muhammad Arief (et.al). 2011. *Etika Bisnis Islam*, Jakarta:Gramata Publishing.
- PPHIMM. 2017. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Depok: Kencana.
- Rasjid, Sulaiman. 2011. *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru Algesindo.
- Syafi'i, Ahmad. 2013. *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: PT.Elex Media Komputindo.
- Sofyan, Ahmadi. 2006. *Islam on Business*. Jakarta: Lintas Pustaka Publisher.
- Sunyoto Danang, Putri Wika Harisa. 2016. *Etika Bisnis*. Jakarta: CAPS.