

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Muamalah adalah tukar menukar barang, jasa atau sesuatu yang memberi manfaat dengan tata cara yang ditentukan. Dimaksud muamalah dalam arti luas menurut Muhammad Yusuf Musa berpendapat “Muamalah adalah peraturan-peraturan Allah SWT yang harus diikuti dan ditaati dalam hidup bermasyarakat untuk menjaga kepentingan manusia.” Sedangkan definisi muamalah dalam arti sempit menurut Hudhari Beyk mengatakan “Muamalah adalah semua akad yang membolehkan manusia saling tukar menukar manfaatnya.”<sup>1</sup> Termasuk dalam muamalat yakni jual beli.

Jual beli merupakan suatu kegiatan yang sudah sejak lama dilaksanakan oleh manusia untuk memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Jual beli barang merupakan transaksi paling kuat dalam dunia perdagangan (bisnis) bahkan secara umum adalah bagian terpenting dalam aktivitas usaha, dalam syariat islam sendiri jual beli dianjurkan seperti dalam firman Allah SWT:

.....فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ<sup>2</sup>

*“Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli”*  
(Q.S Al-Jum’ah: 9)

---

<sup>1</sup> Sohari Sahrani dan Ru’fah Abdullah, “*Fiqih Muamalah*”, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011)

<sup>2</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “*Al-Qur’an dan Terjemahnya*”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 48

Saat ini jual beli yang diterapkan oleh masyarakat tidak seperti jual beli yang diterapkan oleh masyarakat zaman dahulu. Dalam masyarakat primitif jual beli mengambil bentuk tukar menukar barang yang tidak sejenis. Namun sistem jual beli ini perlahan ditinggalkan karena banyaknya faktor yang mempengaruhinya. Salah satunya perkembangan teknologi yang ada.

Dalam semua proses bisnis, kepercayaan merupakan kunci utama dalam segala bentuk bisnis baik dalam lingkungan *offline* ataupun *online*. Di dunia *offline* kepercayaan dibangun dengan saling kenal mengenal secara baik, ada proses ijab qabul, ada materai, ada perjanjian dan lain-lain. Demikian pula dalam dunia *online*, harmonisasi antara aspek norma, nilai dan etika dipadukan dengan mekanisme-mekanisme pembangun kepercayaan secara total dalam proses keseluruhan.<sup>3</sup>

Salah satu bentuk nyata dari perkembangan teknologi adalah dengan adanya internet. Internet memberikan berbagai fasilitas bagi penggunaannya, salah satunya adalah fasilitas sebagai tempat jual beli. Fasilitas ini dapat digunakan sebagai ladang untuk berbisnis, yang dikenal sebagai bisnis *online (e commerce)*. *E commerce* secara umum dapat didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan barang atau jasa (*trade of goods and service*) dengan menggunakan media elektronik, kegiatan perdagangan tersebut merupakan bagian dari kegiatan bisnis.<sup>4</sup>

Sejak ditemukannya teknologi internet tersebut pada tahun 1990-an penggunaannya meluas karena dipandang memberikan manfaat yang sangat besar

---

<sup>3</sup> Buchari Alma, "*Manajemen Bisnis Syariah*", (Bandung: Alfabeta CV, 2009), cet. 1 h. 202

<sup>4</sup> Abdul Halim Barkatullah dan Teguh Prasetyo, "*Bisnis ecommerce Studi Sistem Keamanan dan Hukum di Indonesia*", (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), cet.2 h. 157

bagi kelancaran proses-proses bisnis. *Ecommerce* pertama kali diperkenalkan pada tahun 1994 saat pertama kali banner elektronik dipakai buat tujuan promosi dan periklanan di suatu halaman web (*website*). Menurut Riset Forrester, perdagangan elektronik menghasilkan penjualan seharga AS\$12,2 miliar pada tahun 2003.<sup>5</sup>

Di Indonesia, fenomena *e-commerce* itu sudah dikenal sejak tahun 1996 dengan munculnya situs <http://www.sanur.com/> sebagai toko buku online pertama. Meski belum terlalu populer, pada tahun 1996, tersebut mulai bermunculan sebagai situs yang melakukan *e-commerce*. Sepanjang tahun 1997-1998 eksistensi *e-commerce* di Indonesia sedikit terabaikan karena krisis ekonomi. Namun di tahun 1999 hingga saat ini kembali menjadi fenomena yang menarik perhatian karena pertumbuhan jumlah toko online yang semakin meningkat puluhan hingga ratusan persen. Faktor pendukungnya adalah makin banyaknya pengguna internet di Indonesia yang tadinya hanya sekitar 2.000.000 orang pada tahun 2000 menjadi 25.000.000 pengguna pada tahun 2008 (internetworldstats.com, data hingga juni 2008). Faktor kedua yang menyebabkan hal tersebut karena semakin mudah dan murah koneksi internet di Indonesia, ketiga semakin banyak pendidikan dan pelatihan pembuatan toko online dengan harga sangat terjangkau.<sup>6</sup>

Bisnis *online* tidak mengenal ruang dan waktu, dapat dilakukan dimana saja hampir selama 24 jam. Oleh karena itu bisnis dari jual beli *online* ini seperti tidak ada matinya. Dengan pangsa pasar yang luas ditambah lagi dengan berbagai

---

<sup>5</sup> Jwadm, "Sejarah Perkembangan Ecommerce di Indonesia", 2017, h. 1 (jakartawebs.com).

<sup>6</sup> Eptik, "Sejarah Online Shopping di Indonesia", 2014, h. 1 (szeretlek-87.weebly.com).

kemudahan didalamnya maka bisnis ini pun menjadi hal yang tentu sangat menggiurkan.

Seiring berjalannya waktu *e commerce* pun menjadi lebih berkembang dalam hal model transaksi jual beli, salah satunya adalah model transaksi jual beli *dropshipping*. *Dropshipping* dapat diartikan suatu sistem transaksi jual beli dimana pihak *dropshipper* menentukan harga barang sendiri, tanpa ada menyetok barang namun setelah mendapat pesanan, *dropshipper* langsung membeli barang dari *supplier*.<sup>7</sup> Jika dilihat secara sekilas, tentu menjadi hal yang sulit dimengerti bagi mereka yang baru mengenal istilah tersebut. Namun sesungguhnya, pada praktiknya ini adalah hal yang mudah untuk dilakukan. Gampangannya, *dropshipping* adalah menjual barang milik *supplier* atas seizin *supplier* kepada pembeli dengan bermodalkan koneksi internet.

Transaksi jual beli *dropshipping* adalah sebagai berikut: setelah pembeli menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* (ditambah dengan ongkos kirim ke pembeli) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, nomor telepon) kepada *supplier*. Barang yang dipakai akan di kirim oleh *supplier* ke pembeli. Namun yang menarik, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama dari *dropshipper*. Jadi, intinya ada tiga

---

<sup>7</sup> Zainudin, "Transaksi Jual Beli Online secara Dropshipping dalam Persepektif Islam (Analisis Bai' Garar)", *Skripsi* pada Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, (Banda Aceh:\_, 2018.), h.3, tidak dipublikasikan.

komponen yang terlibat dalam transaksi ini yaitu: *dropshipper*, *supplier* dan konsumen.<sup>8</sup>

Bukalapak merupakan salah satu *online marketplace* terkemuka di Indonesia. Pemilihan situs Bukalapak sebagai obyek penelitian dikarenakan bahwa Bukalapak merupakan situs yang menyediakan berbagai kebutuhan. Mulai dari elektronik, keperluan rumah tangga, peralatan sepeda, motor, mobil, hingga rumah. Selain itu Bukalapak juga menyediakan fasilitas rekening bersama atau biasa disebut Rekber. Fasilitas ini dapat digunakan penjual ataupun pembeli yang menginginkan setiap transaksinya berjalan dengan aman. Rekber sendiri adalah fasilitas penggunaan rekening pihak ketiga sebagai penengah antara penjual dan pembeli dengan sistem pembeli mengirimkan sejumlah uang yang telah disepakati antara pihak pembeli dan penjual sebelumnya kepada pihak ketiga. Lalu barang dikirimkan oleh penjual ke alamat pembeli. Setelah barang diterima dan dirasa cocok dengan yang ada di situs maka pihak ketiga melanjutkan pengiriman sejumlah uang tersebut kepada pihak penjual. Dengan sistem rekening bersama tersebut dapat mengurangi kemungkinan penipuan yang terjadi pada bisnis *online*.<sup>9</sup>

Selain itu, fasilitas lain yang dimiliki Bukalapak adalah transaksi *dropshipping* yang merupakan sebuah teknik untuk pemasaran *online* dimana para pelaku bisnis toko *online* tidak perlu menyimpan stok barang banyak, karena saat mendapatkan

---

<sup>8</sup> Juhrotul Khulwah, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Jual Beli Dropsip", *Skripsi* pada Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, (Yogyakarta: \_, 2013.), h. 3, tidak dipublikasikan

<sup>9</sup> AS Ardyanto, "*Latar belakang Bukalapak*", 2013, h.4 (repository.wima.ac.id).

orderan dari konsumen maka *dropshipper* langsung meneruskan orderan dan detail pengiriman kepada produsen atau *supplier* yang sudah mereka gandeng.<sup>10</sup>

Kepemilikan barang dalam sistem jual beli adalah mutlak hukumnya, karena barang yang akan diperjual belikan harus diketahui oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli saat melangsungkan akad. Sehingga dengan demikian semua hak-hak dalam syara' jual beli telah diakui.<sup>11</sup> Jadi kalau barangnya tidak ada ketika akad berlangsung maka barang tersebut tidak dapat ditasharufkan atau dijual belikan.

Ketentuan dan keabsahan barang yang diperjual belikan dalam islam yaitu:

- a) Harus berupa harta. Artinya barang tersebut barang-barang yang bermanfaat menurut pandangan syarat.
- b) Milik penjual secara sempurna. Dipandang tidak sah jual beli fudhul yakni apabila menjual barang tanpa seiring pemiliknya
- c) Barang dapat diserahkan ketika akad
- d) Barang diketahui oleh penjual dan pembeli yang melangsungkan akad
- e) Harga diketahui oleh kedua pihak akad
- f) Terhindar dari unsur-unsur yang menjadikan akad tidak sah seperti riba

Oleh karena itu, melihat fenomena tersebut menarik jika dikaji dari persepektif islam khususnya jenis transaksi jual beli *dropshipping*. Dengan memperhatikan penjual harus menyerahkan barang yang dijual dan barang yang dijual harus berupa barang yang sudah diketahui bentuk dan wujudnya.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Firdaus Sukmono, “Perbedaan Sistem Dropship dan Reseller Toko Online”, 2015 (<https://komunitas.bukalapak.com>).

<sup>11</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: IKAPI,2009)

<sup>12</sup> Ibid h.249

Sedangkan dalam *dropshipping* barangnya tidak diketahui secara nyata, hanya dapat dilihat melalui internet yang tidak dibenarkan dalam syari'at islam.

Berdasarkan penjelasan dan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penyusunan skripsi dengan judul “ **JUAL BELI *ONLINE* DENGAN PRAKTIK *DROPSHIPPING* DALAM PERSEPEKTIF ISLAM ( Studi kasus Bukalapak) “**

### **B. Identifikasi Masalah**

1. Bagaimana praktik dari jual beli *online* dengan model *dropshipping*
2. Bagaimana islam memandang sistem jual beli *online* dengan praktik *dropshipping*
3. sejauh mana para member Bukalapak telah melakukan bisnis jual beli *online* dengan menggunakan praktik *dropshipping*
4. Adakah kiat khusus agar bisnis *dropshipping* ini menjadi bisnis yang sukses dan berhasil

### **C. Batasan Masalah**

Untuk lebih memudahkan penulis dalam melakukan penelitian ini maka perlu adanya pembatasan masalah, agar dalam penelitian dan penyusunan secara ilmiah dapat dipahami dengan baik dan mudah. Oleh karena itu, dibatasilah permasalahan yang akan diteliti secara khusus membahas tentang jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* menurut ketentuan jual beli dalam persepektif islam.

#### **D. Rumusan Masalah**

Dari identifikasi masalah tersebut, penulis merumuskan beberapa permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana praktik jual beli *online* pada bukalapak ?
2. Bagaimana jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* dalam persepektif islam pada bukalapak ?
3. Hal-hal apa saja yang menjadi hambatan *dropshipping* dan bagaimana penyelesaiannya ?

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

1. Dapat menjelaskan secara jelas gambaran mengenai praktik *dropshipping* dalam jual beli *online* pada bukalapak
2. Agar mengetahui bagaimana kesesuaian praktik *dropshipping* dalam persepektif islam pada bukalapak
3. Untuk mengetahui hal-hal apa saja yang menjadi hambatan *dropshipping* dan bagaimana penyelesaiannya

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

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan dari tulisan ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi dan masukkan bagi para calon pengusaha baru, terutama bagi mahasiswa untuk berani mengambil tindakan wirausaha mandiri sehingga dapat menciptakan

suatu lapangan pekerjaan baru tanpa harus memikirkan keterbatasan terhadap jarak, waktu ataupun modal.

## 2. Manfaat Praktis

- Diharapkan bagi masyarakat agar mampu memanfaatkan kegunaan internet dengan maksimal untuk hal yang lebih penting, dalam hal ini melakukan jual beli *online* daripada sekedar untuk bersosialisasi secara maya.
- Diharapkan bagi penulis agar hasil tulisan ini dapat dipergunakan dan dikaji lebih lanjut pada periode berikutnya jika terus mengalami perkembangan.

## G. Sistematika Penulisan

Di dalam BAB I merupakan pendahuluan yang berisi tentang selang pandang mengenai penelitian, meliputi: latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang merupakan pengantar awal pembahasan bab selanjutnya. Pada BAB II merupakan landasan teori berisi tentang mengenai konsep jual beli pada transaksi jual beli *online* dalam pandangan persepektif islam yang meliputi: pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, akhlak dan faktor keberhasilan dalam jual beli, hukum ketetapan (akad) jual beli dan juga definisi jual beli *online* secara lebih rinci, hasil penelitian yang relevan terdahulu yang terkait dengan penelitian dan kerangka pemikiran/konseptual. Pada BAB III merupakan metodologi Penelitian berisi tentang metode-metode yang digunakan

dalam penyusunan skripsi yaitu: deskripsi penelitian, tempat dan waktu penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan dan pengolahan data seperti, observasi, wawancara dan studi dokumentasi, dan pengesahan keabsahan data menggunakan triangulasi data sesuai dengan skripsi yang diajukan yaitu kualitatif. Pada BAB IV merupakan hasil penelitian dan pembahasan mengenai gambaran sekilas tentang bukalapak, gambaran umum sekilas tentang *dropshipping* dan kiat khusus untuk bisa sukses berjualan produk *dropshipping*. Pada BAB V merupakan simpulan dan saran berisikan kesimpulan tentang hasil-hasil dari penelitian serta saran-saran yang dianggap perlu ditawarkan untuk perkembangan dimasa yang akan datang.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Deskripsi Teoritik

##### 1. Jual Beli dalam Persepektif Islam

###### a. Pengertian Jual Beli

Fiqh menurut etimologi berarti pemahaman. Dalam arti lebih luas fiqh merupakan hukum islam yang berkaitan dengan perbuatan atau tindakan manusia yang didapatkan dari dalil-dalil yang spesifik melalui proses *ijtihad* (campur tangan manusia).

Jual beli dalam istilah fiqh disebut *al bai'*, yang berarti jual kebalikan dari kata *asy syira'*, yang berarti beli. Dengan demikian, kata *al bai'* berarti jual sekaligus juga berarti beli.<sup>13</sup>

Secara linguistik, *al bai'* (jual beli) berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu. Secara istilah, menurut Mahdzab Hanafiyah, yang dikutip dari buku Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* adalah jual beli adalah pertukaran harta (*maal*) dengan harta dengan menggunakan cara tertentu. Pertukaran harta dengan harta disini, diartikan harta yang memiliki manfaat serta terdapat kecenderungan manusia untuk menggunakannya, cara tertentu yang dimaksud adalah sighthat atau ungkapan *ijab* dan *qabul*.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Wahbah Az-Zuhaili Muhaqqiq, "*Al- Fiqh Al-Islami Wa Adillatuh*", (Lebanon: Darul Fikr, 1985), Jilid IV, cet. 2 h. 343

<sup>14</sup> Dimyauddin Djuwaini, "*Pengantar Fiqh Muamalah*", (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), cet. 3 h.69

Menurut Sayyid Sabiq dalam kitabnya *Fiqh Sunnah* pengertian jual beli adalah, penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya melalui jalan (cara) yang diperbolehkan.<sup>15</sup>

Menurut Imam Nawawi dalam *al-majmu'* mengatakan “jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.” Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik atas dasar saling merelakan.<sup>16</sup>

Dikatakan pula oleh sebagian fuqaha bahwa jual beli ialah pertukaran harta benda dengan harta benda. Yang dimaksud dengan harta (*maal*) barang yang berharga atau bernilai termasuk mata uang.<sup>17</sup>

Dari beberapa definisi diatas, bahwa inti jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda yang bernilai secara sukarela diantara kedua belah pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati.<sup>18</sup>

## **b. Dasar Hukum Jual Beli**

Telah menjadi *sunnatullah* bahwa manusia harus bermasyarakat, tolong menolong atau saling membantu antara satu dengan yang lainnya. Sebagai makhluk sosial, manusia menerima dan memberikan andilnya kepada orang lain. Hidup

---

<sup>15</sup> Sayyid Sabiq, “*Fiqh As-Sunnah*”, (Mesir: Al-Fath Lil I’lam Al-‘Arobi,1993), Jilid III, h. 88

<sup>16</sup> Imam Abu Zakaria Muhyiddin bin Syarof An-Nawawi, “*Al-Majmu' Syarah Al-Muhadzdzab Lis-Syrozi*”, (Jeddah: Maktabah Al-Irsyad), Jilid 9 h.196

<sup>17</sup> Siah Khosyi’ah, “*Fiqh Muamalah Perbandingan*”, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), cet. 1 h. 45

<sup>18</sup> *Ibid*, h.49

bermuamalah untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mencapai kemajuan dalam hidupnya.<sup>19</sup>

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحْلُوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ  
وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا  
وَلَا تَجْرِمَنكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا  
وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya”. (Q.S Al-Maidah: 2).<sup>20</sup>

Dalam melakukan jual beli pun islam telah menggambarkan tata cara yang baik dan benar agar tidak ada kerugian diantara manusia-manusia yang melakukan transaksi jual beli. Dasar hukum jual beli perihal jual beli terdapat dalam beberapa ayat dalam Al-Quran, diantaranya:

#### 1. Al-Qur'an

<sup>19</sup> Enang Hidayat, “*Fiqh Jual Beli*”, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), cet.I, h. 4

<sup>20</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “*Al-Qur'an dan Terjemahnya*”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 107

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S An-Nisa’: 29).<sup>21</sup>

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 فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ  
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (Q.S Al-Baqarah: 275).<sup>22</sup>

## 2. Hadits

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ  
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ  
مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَ كَانَا جَمِيعًا أَوْ يُخَيَّرُ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَتَبَايَعَا عَلَىٰ ذَلِكَ

<sup>21</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “Al-Qur’an dan Terjemahnya”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 84

<sup>22</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “Al-Qur’an dan Terjemahnya”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 48

فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ يَتَّبَاعِيَا وَلَمْ يَتْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا  
الْبَيْعَ فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ

“Dari Abdullah bin Umar Radhiyallahu Anhum, dari Rasulullah SAW, beliau bersabda, jika dua orang saling berjual-beli, maka masing-masing di antara keduanya mempunyai hak pilih selagi keduanya belum berpisah, dan keduanya sama-sama mempunyai hak, atau salah seorang di antara keduanya membei pilihan kepada yang lain, lalu keduanya menetapkan jual-beli atas dasar pilihan itu, maka jual-beli menjadi wajib.”(HR. Muslim)<sup>23</sup>

Hadits tersebut memberi isyarat kepada kita tentang kewajiban manusia untuk bekerja dalam kehidupan di dunia ini. Oleh karena itu, tidak boleh ia melalaikan dalam mencari harta atau rezeki dengan menggantungkan pemberian orang lain sebagaimana halnya tidak boleh menganggap remeh pekerjaan, baik itu pekerjaan mulia maupun rendah/hina. Bahkan, setiap manusia diperintahkan untuk bekerja sesuai dengan kemampuannya.

### 3. Ijma'

Kaum muslimin telah sepakat dari dahulu sampai sekarang tentang kebolehan hukum jual beli. Oleh karena itu, hal ini merupakan sebuah bentuk *ijma'* umat, karena tidak ada seorangpun yang menentangnya. Sesungguhnya kebutuhan manusia yang berhubungan dengan apa yang ada di tangan sesamanya tidak ada jalan lain untuk saling timbal balik kecuali dengan melakukan akad jual beli. Maka akad jual beli ini menjadi perantara kebutuhan manusia terpenuhi.<sup>24</sup>

Dari kandungan ayat Al-Qur'an di atas dan hadits-hadits Nabi Saw, para ulama mengatakan bahwa hukum asal jual beli adalah *mubah* atau *jawaz* (boleh)

<sup>23</sup> Imam Muslim, “*shahih Muslim*”, (Jakarta: Pustaka As-Sunnah, 2007), h.336

<sup>24</sup> Enang Hidayat, “*Fiqh Jual Beli*”, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), cet. I, h. 15

apabila terpenuhi syarat dan rukunnya. Tetapi pada situasi tertentu, hukum bisa berubah menjadi *wajib, haram, mandub dan makruh*.

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

Jual beli adalah merupakan suatu akad, dan dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Akad adalah *Ar rabbth* (ikatan), yaitu *ijab* dan *qabul* yang melahirkan hak dan tanggung jawab terhadap objek akad (*ma'qud 'alaih*).<sup>25</sup>

Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama berbeda pendapat dalam menentukan rukun jual beli ini terdapat perbedaan pendapat ulama mahdzab Hanafi dan jumhur ulama.

Menurut Hanafiyah, rukun jual beli hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *qabul* (ungkapan menjual dari penjual) atau sesuatu yang menunjukkan kepada *ijab* dan *qabul*. Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli hanyalah kerelaan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit diindera sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, boleh tergambar dalam *ijab* dan *qabul* atau cara saling memberikan barang dan harga barang (*ta'athi*).<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, "*Fikih Muamalah*", (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), h. 4

<sup>26</sup> Enang Hidayat, *op. cit.*, h. 17

Hal ini berbeda dengan pendapat jumhur ulama yang mengatakan bahwa rukun jual beli itu ada tiga, yaitu:<sup>27</sup>

- a) *'akid* (penjual dan pembeli)
- b) *'ma'qud 'alaih* (harga dan objek)
- c) *Sighat* (*ijab qabul*)

Syarat-syarat dalam jual beli sangatlah banyak. Terkadang dua orang yang melakukan jual beli atau salah satunya membutuhkan satu syarat atau lebih untuk melakukan transaksi jual beli. Maka dari itu disini perlu dibahas dan diterangkan tentang syarat-syarat jual beli mengenai syarat apa yang harus, yang wajib dan apa yang dianggap sah dalam jual beli.

Suatu jual beli tidak sah bila tidak terpenuhi dalam suatu akad tujuh syarat, yaitu:<sup>28</sup>

- a) Saling rela antara kedua belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi adalah syarat mutlak keabsahannya, berdasarkan firman Allah dalam Q.S An-Nisa' ayat 29, "*jual beli haruslah atas dasar kerelaan (suka sama suka)*".
- b) Pelaku akad adalah orang yang dibolehkan melakukan akad, yaitu orang yang telah baligh, berakal dan mengerti, maka akad yang dilakukan oleh anak yang dibawah umur, orang gila atau idiot tidak sah kecuali dengan seizin walinya, kecuali akad yang bernilai rendah,

---

<sup>27</sup> Dimyauddin Djuwaini, *op. cit.*, h. 73

<sup>28</sup> Zainudin, "Transaksi Jual Beli Online secara Dropshipping dalam Persepektif Islam (Analisis Bai' Garar)", *Skripsi* pada Unisversitas Islam Negeri Ar-Raniry, (Banda Aceh:\_, 2018.), h.26, tidak dipublikasikan.

seperti membeli kembang gula, korek api dan lain-lain. Hal ini berdasarkan firman Allah (Q.S An-Nisa': 5 dan 6)

- c) Akad yang menjadi objek transaksi sudah dimiliki sebelumnya oleh kedua belah pihak, maka tidak sah jual beli barang yang belum dimiliki tanpa seizin pemiliknya. Hal ini berdasarkan Hadits Nabi Saw Riwayat Abu Daud dan Tirmidzi, sebagai berikut: *“janganlah engkau jual barang yang bukan milikmu”*.
- d) Objek transaksi adalah barang yang dibolehkan agama, maka tidak boleh menjual barang haram seperti khamar (minuman keras) dan lain-lain.
- e) Objek transaksi adalah barang yang bisa diserahkan, maka tidak sah jual beli mobil yang hilang, burung di angkasa, karena tidak dapat diserahkan. Hal ini berdasarkan Hadits Nabi Saw Riwayat Muslim: *“Dari Abu Huraira ra bahwa Nabi Muhammad Saw melarang jual beli garar (penipuan)”*.
- f) Objek jual beli diketahui oleh kedua belah pihak saat akad. Maka tidak sah menjual barang yang tidak jelas. Misalnya, pembeli harus melihat terlebih dahulu barang tersebut atau spesifikasi barang tersebut. Hal ini berdasarkan Hadits Riwayat Muslim tersebut.
- g) Harga harus jelas saat transaksi. Maka tidak sah jual beli dimana penjual mengatakan: *“aku menjual mobil ini kepadamu dengan harga yang akan kita sepakati nantinya”*. Hal ini berdasarkan Hadits Riwayat Muslim tersebut.

Sedangkan mayoritas ulama, menetapkan bahwa syarat jual beli sesuai sama dengan rukun jual belinya, yakni:<sup>29</sup>

a) Syarat *sighat (ijab qabul)*

1. *Shighat* itu harus jelas dan bisa dipahami
2. Ada kesesuaian antara *ijab* dan *qabul*
3. *Ijab* dan *qabul* dilakukan berturut-turut
4. Keinginan melakukan akad pada saat itu

b) Syarat pelaku akad

1. Kondisi yang memengaruhi akal

Faktor-faktor yang memengaruhi akal sehingga pelaku akad tidak bisa berpikir, di antaranya: gila, tidur, pingsan, dan mabuk.

Jika kondisi-kondisi di atas menimpa pelaku akad, maka akadnya tidak sah dan tidak melahirkan hak dan kewajiban. Hukumnya sama dengan hukum akad yang dilakukan oleh anak kecil (yang belum *mumayiz*), yang bertanggung jawab terhadap setiap konsekuensi hukum akad tersebut adalah walinya.

2. Kondisi yang tidak memengaruhi akal

Faktor-faktor yang tidak memengaruhi akal, tetapi pelaku tidak bisa berpikir, seperti kondisi lupa, orang yang tidak menggunakan harta, berutang dan sakaratul maut. Jika kondisi-kondisi di atas menimpa pelaku akad, maka pelaku tersebut dilarang melakukan transaksi.

---

<sup>29</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *op. cit.*, h. 27

Adapun menurut ulama Hanafiyah syarat *'aqid* (pelaku akad) adalah sebagai berikut:<sup>30</sup>

1. Berakal dan Mumayiz
2. *'aqid* harus berbilang, sehingga tidaklah sah akad dilakukan seorang diri.

Minimal dilakukan dua orang, yaitu pihak yang menjual dan membeli.

c) Syarat objek akad

1. Barang yang *masyru'* (legal)
2. Bisa diserahterimakan waktu akad
3. Jelas diketahui oleh para pihak akad
4. Objek akad harus ada pada waktu akad

Jual beli yang menjadi kebiasaan, misalnya jual beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan *ijab qabul*, misalnya, transaksi yang terjadi di supermarket di mana pembeli mengambil barang yang ingin dibelinya kemudian membawanya ke kasir dan menyerahkan harganya tanpa melafalkan *ijab qabul*.<sup>31</sup>

**d. Macam-macam Jual Beli**

Pembagian jual beli dilihat dari segi objek barang yang diperjualbelikan terbagi kepada empat macam:<sup>32</sup>

- 1) *Bai' al-Mutlak*, yaitu tukar menukar suatu benda dengan mata uang

---

<sup>30</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, "*Manajemen Bisnis Syariah*", (Bandung: Alfabeta CV, 2009), cet. 1 h. 244

<sup>31</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *op. cit.*, h. 33

<sup>32</sup> Enang Hidayat, *op. cit.*, h. 48

- 2) *Bai' al-Salam* atau *salaf*, yaitu tukar menukar uang dengan barang atau menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda dengan pembayaran modal lebih awal. Adapun yang mengatakan bahwa salam (jual tangguh), yaitu jual beli barang yang penyerahannya ditangguhkan dalam waktu mendatang yang telah dituturkan sifat-sifatnya, yang menyakinkan dengan harga tunai.<sup>33</sup>
- 3) *Bai' al-Sharf*, yaitu tukar menukar mata uang dengan mata uang lainnya baik sama jenisnya atau tidak. Atau tukar menukar emas dengan emas atau perak dengan perak. Bentuk jual beli ini memiliki syarat sebagai berikut: 1) saling serah terima sebelum berpisah badan di antara kedua belah pihak; 2) sama jenisnya barang yang dipertukarkan; 3) tidak terdapat *khiyar syarat* di dalamnya; 4) penyerahan barangnya tidak ditunda
- 4) *Bai' al-Muqayadhah* (barter), yaitu tukar menukar harta dengan harta selain emas dan perak. Jual beli ini disyariatkan sama dalam jumlah dan kadarnya. Misalnya tukar menukar kurma dengan gandum.

Pembagian jual beli dilihat dari segi batasan nilai tukar barang terbagi kepada tiga macam:

- 1) *Bai' al-Musawamah*, yaitu jual beli yang dilakukan penjual tanpa menyebutkan harga asal barang yang ia beli. Jual beli seperti ini merupakan hukum asal dalam jual beli.

---

<sup>33</sup> Siah Khosyī'ah, *op. cit.*, h. 50

- 2) *Bai' al-Muzayadah*, yaitu penjual memperlihatkan harga barang di pasar kemudian pembeli membeli barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari harga asal sebagaimana yang diperlihatkan atau disebutkan penjual.
- 3) *Bai' al-Amanah*, yaitu penjual yang harganya dibatasi dengan harga awal atau ditambah atau dikurangi. Dinamakan *bai' al-amanah* karena penjual diberikan kepercayaan karena jujur dalam memberitahukan harga asal barang tersebut. Misalnya penjual berkata: “saya membeli barang ini seharga Rp. 100.000 dan sekarang saya akan menjualnya kepada anda seharga Rp. 130.000 .” jual beli ini terbagi kedalam tiga macam, yaitu sebagai berikut:
  - a) *Bai' al-Murabahah*, yaitu penjual menjual barang tersebut dengan harga asal ditambah keuntungan yang disepakati. Dengan kata lain, penjual memberi tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp. 1000.000,- kemudian ia menambah keuntungan Rp. 750.000,- dan ia jual kepada si pembeli dengan harga Rp. 1.750.000,- . pada umumnya, si penjual eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli, dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan ia ambil, serta besaran angsuran kalau akan dibayar secara angsuran.

b) *Bai' al-Tauliyah*, yaitu penjual menjual barangnya dengan harga asal tanpa menambah (mengambil keuntungan) atau mengurangnya (rugi).

c) *Bai' al-Wadi'ah*, yaitu penjual menjual barangnya dengan harga asal dan menyebutkan potongan harganya (diskon).

Ketiga macam jual beli di atas mempunyai ketentuan. Dalam *bai' al-murabahah* adanya ketentuan menyebutkan harga asal. Dalam *bai' al-auliyah* adanya ketentuan menyebutkan keuntungannya. Dalam *bai' al-wadi'ah* adanya ketentuan menyebutkan potongan harganya.

Pembagian jual beli dilihat dari segi penyerahan nilai tukar pengganti barang terbagi kepada empat macam:

- 1) *Bai' Munjiz al-Tsaman*, yaitu jual beli yang di dalamnya disyariatkan pembayaran secara tunai. Jual beli ini disebut pula dengan *bai' al-naqd*.
- 2) *Bai' Muajjal al-Tsaman*, yaitu jual beli yang dilakukan dengan pembayaran secara kredit.
- 3) *Bai' Muajjal al-Mutsman*, yaitu jual beli yang serupa dengan *bai' al-salam*.
- 4) *Bai' Muajjal al-Iwadhain*, yaitu jual beli utang dengan utang. Hal ini dilarang oleh *syara'*.

Pembagian jual beli dilihat dari segi hukumnya terbagi empat macam, yakni sebagai berikut:

- 1) *Bai' al-Mun'aqid* lawanya *bai' al-bathil*, yaitu jual beli diisyariatkan (diperbolehkan oleh *syara'*)

- 2) *Bai' al-shahih* lawanya *bai' al-fasid* yaitu jual beli yang terpenuhi syarat sahnya.
- 3) *Bai' al-Nafidz* lawanya *bai' al-mauquf*, yaitu jual beli *shahih* yang dilakukan oleh orang yang cakap melaksanakannya seperti baligh dan berakal.
- 4) *Bai' al-Lazim* lawannya *bai' ghair al-lazim*, yaitu jual beli *shahih* yang sempurna dan tidak ada hak khiyar di dalamnya. Jual beli ini disebut dengan *bai al-jaiz*.

#### **e. Akhlak dan Faktor-Faktor Keberhasilan dalam Jual Beli**

Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam jual beli bukan hanya berupa kapital (modal) dan saran-sarana fisik lainnya, tetapi yang tidak kalah pentingnya adalah akhlak dan faktor-faktor mental spiritual, yang tidak pantas diabaikan dalam proses transaksi jual beli. Di bawah ini akan dijelaskan berkenaan dengan hal tersebut:<sup>34</sup>

##### 1. Takwa

Pedagang muslim bukan hanya sekedar mengklaim dirinya selaku muslim, tetapi perlu merealisasi ketakwaannya termasuk dalam jual beli, yaitu dilakukannya tidak menyimpang dari peraturan Allah Swt. Karena faktor takwa ini menjadi jaminan keberhasilan dan keberkahan jual beli. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt:

---

<sup>34</sup> Enang Hidayat, *op. cit.*, h.24

وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَىٰ ءَامَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَٰكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ ﴿٩٦﴾

“Jikalau Sekiranya penduduk negeri-negeri beriman dan bertakwa, pastilah Kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi mereka mendustakan (ayat-ayat Kami) itu, Maka Kami siksa mereka disebabkan perbuatannya”. (QS. Al-‘Araf: 96)<sup>35</sup>

## 2. Tawakal

Islam mengajarkan tawakal, yakni membuat perhitungan dan rencana yang matang kemudian melaksanakannya dengan sebaik-baiknya seraya memercayakan diri kepada Allah Swt. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah Swt:

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِن لَّهُمْ ۖ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنفَضُوا مِن حَوْلِكَ ۖ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٦﴾

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu[246]. kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya”. (QS. Al-Imran: 159)<sup>36</sup>

## 3. Menghindari terjadinya banyak sumpah

Makruh hukumnya seorang pedagang banyak bersumpah, walaupun keberadaannya benar. Seyogiannya pedagang mencegah terjadinya sumpah atas

<sup>35</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “Al-Qur’an dan Terjemahnya”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 164

<sup>36</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “Al-Qur’an dan Terjemahnya”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 72

nama Allah dalam akad, karena hal itu merupakan sebuah bentuk hinaan terhadap nama-Nya. Allah Swt berfirman:

لَا يُؤَاخِذُكُمُ اللَّهُ بِاللَّغْوِ فِي أَيْمَانِكُمْ وَلَكِنْ يُؤَاخِذُكُمْ بِمَا عَقَدْتُمُ الْأَيْمَانَ  
فَكَفَرْتُمْ بِهِ إِطْعَامَ عَشْرَةِ مَسْكِينٍ مِنْ أَوْسَطِ مَا تُطْعَمُونَ أَهْلِيكُمْ أَوْ كِسْوَتُهُمْ أَوْ تَحْرِيرُ  
رَقَبَةٍ ۖ فَمَنْ لَمْ يَجِدْ فَصِيَامُ ثَلَاثَةِ أَيَّامٍ ۚ ذَلِكَ كَفْرَةُ أَيْمَانِكُمْ إِذَا حَلَفْتُمْ ۚ وَاحْفَظُوا  
أَيْمَانَكُمْ ۚ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ ۚ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٨٩﴾

“Allah tidak menghukum kamu disebabkan sumpah-sumpahmu yang tidak dimaksud (untuk bersumpah), tetapi Dia menghukum kamu disebabkan sumpah-sumpah yang kamu sengaja, Maka kaffarat (melanggar) sumpah itu, ialah memberi Makan sepuluh orang miskin, Yaitu dari makanan yang biasa kamu berikan kepada keluargamu, atau memberi pakaian kepada mereka atau memerdekakan seorang budak. barang siapa tidak sanggup melakukan yang demikian, Maka kaffaratnya puasa selama tiga hari. yang demikian itu adalah kaffarat sumpah-sumpahmu bila kamu bersumpah (dan kamu langgar). dan jagalah sumpahmu. Demikianlah Allah menerangkan kepadamu hukum-hukum-Nya agar kamu bersyukur (kepada-Nya)”. (QS. Al-Maidah:89)<sup>37</sup>

#### 4. Melakukan pembukuan

Seorang pedagang seyogianya menuliskan waktu terjadinya akad, banyaknya utang, dan waktu akan membayarnya. Karena hal itu bertujuan untuk memelihara dari lupa. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah Swt:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُبَ  
بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ

.....

<sup>37</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “Al-Qur’an dan Terjemahnya”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 123

*“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah[179] tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”* (Q.S. Al-Baqarah: 282)<sup>38</sup>

#### 5. Toleransi dalam jual beli dan menghindarkan kesulitan

Toleransi atau lapang dada (*samahah*) dalam masalah-masalah jula beli dan menagih utang termasuk perbuatan terpuji yang mendatangkan keberhasilan dan keberkahan usaha.

#### 6. Jujur dan amanah

Kejujuran akan mendatangkan keberkahan bagi para pedagang. Misalnya mengukur, menakar, dan menimbang, semuanya ditegakkan dengan jujur, tidak curang. Apabila berjanji juga ditepati, dan apabila diberi amanah ditunaikannya dengan baik. Pedagang yang demikian itu akan di ridhai Allah Swt, dan pedagang yang jujur akan bertambah banyak pelanggannya. Sebaliknya, pedagang yang curang, sekalipun mendatangkan keuntungan yang besar, namun tidak akan mendapatkan berkah, dan para pelanggan yang dikhianati tidak akan lagi berhubungan dengannya.

#### 7. Qana'ah (Merasa puas menerima apa adanya dari anugerah Allah Swt)

Seorang pedagang yang memiliki sifat ini akan senantiasa ridha dan puas terhadap keuntungan yang diperolehnya, baik keuntungan itu jumlahnya kecil atau besar.

#### 8. Memperluas silaturahmi

---

<sup>38</sup> Departeman Agama Republik Indonesia, *“Al-Qur'an dan Terjemahnya”*, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 49

Dengan terjalinnya hubungan kerohanian yang kuat melalui silaturahmi, maka akan menumbuhkan kekeluargaan dan persaudaraan, hubungan rohani, cinta-mencinta, dan tolong menolong dalam kebaikan. Dengan terjalinnya hubungan kerohanian yang dalam, maka seseorang akan mendapatkan keuntungan ganda dari saudara-saudaranya baik materi maupun moril.

## 2. Akad Jual Beli dalam Fiqh Islam

### a. Pengertian Akad

Akad secara umum, pengertian akad dalam arti luas hampir sama dengan pengertian akad dari segi bahasa, akad adalah segala sesuatu yang dikerjakan seseorang berdasarkan keinginan sendiri. pengertian secara khusus adalah perikatan yang ditetapkan dengan ijab dan qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya. Jadi akad dapat disimpulkan adalah suatu yang sengaja dilakukan oleh kedua belah pihak berdasarkan persetujuan masing-masing.<sup>39</sup> Artinya ikatan itu menimbulkan sesuatu yang harus dipenuhi. Sebagaimana firman Allah Swt dalam Surah Al-Maidah ayat 1 yang berbunyi:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ أَحَلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةَ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمٌ مَا يُرِيدُ

*“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya.”<sup>40</sup>*

<sup>39</sup> Azim Izzul Islami, *Macam-macam Akad*, 2018, h. 4, (pa-sampit.go.id)

<sup>40</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *“Al-Qur’an dan Terjemahnya”*, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 107

## **b. Macam-macam Akad**

akad *tijarah* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad ini dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil. Contoh dari akad *tijarah* adalah akad-akad investasi, jual beli, sewa menyewa. Yang termasuk kedalam akad *tijarah* yaitu *murabahah, salam istishna, ijarah dan musyarakah*.<sup>41</sup>

a. *Murabahah*, yakni menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari pembelian.

Kata *murabahah* berasal dari *masdar rabaha*, yang berarti tambahan. Menentukan harga yang lebih tinggi dari pembelian disebabkan kemungkinan ada biaya-biaya yang dikeluarkan. Misalnya, seseorang membeli tanah pertanian seharga Rp. 100.000.000,- ditambah ongkos pengurusan tanah termasuk akta jual beli, dan sebagainya sehingga harga jual tanah pertanian tersebut menjadi Rp. 101.000.000,-.<sup>42</sup>

Jual beli *murabahah* dalam fikih dikenal sebagai jual beli yang keuntungannya telah ditentukan sejak awal. Jual beli ini dilakukan secara kredit dimana uang sebagai alat pembelian belum diserahkan seluruhnya sedangkan barang sebagai objek telah diserahkan lebih awal.<sup>43</sup>

### 1) Dasar Hukum *Murabahah*

---

<sup>41</sup> Adiwirman A. Karim, “*Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*”, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), cet. 9 h.70

<sup>42</sup> Siah Khosyi’ah, op. Cit., h. 50

<sup>43</sup> Ridwan Nurdin, “*Akad-akad Fiqh pada Perbankan Syariah di Indonesia*”, (Banda Aceh: IKAPI, 2014), cet. 3 h. 63

## a) Al-Quran

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Q.S Al-Baqarah: 275)<sup>44</sup>

## b) Hadits

Dari suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah Saw bersabda” tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual.” (H.R Ibnu Majah)

## c) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000

Jual beli ini dibolehkan karena mengandung kemaslahatan bagi masyarakat. Syarat jual beli *murabahah* adalah keterbukaan para pihak karena adanya penetapan keuntungan diawal.<sup>45</sup>

## d) Ijma

Menurut Hambali, penambahan harga terhadap barang tersebut dibolehkan dan merupakan bagian dari praktek *murabahah*, bagi Syafi'i hal itu dibolehkan sepanjang dilakukan secara terbuka antara bank dan pembeli, baik dari segi keuntungan yang diperoleh bank dan harga yang patut diterima oleh pembeli. Maliki dalam hal ini menyatakan keuntungan dapat ditambahkan kepada modal secara penuh dan itulah harga yang akan dijual kepada pembeli oleh bank, dan tambahan berupa jasa pelayanan yang tidak boleh ditambahkan kepada pembeli dan

<sup>44</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “Al-Qur’an dan Terjemahnya”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 48

<sup>45</sup> Ridwan Nurdin. *loc. cit.*

juga bukan harga jual dan harga pelayanan melainkan dana yang tidak terduga dan itupun bukan bagian dari pembeli.

## 2) Rukun dan syarat *Murabahah*<sup>46</sup>

Al kasani mengatakan bahwa akad *bai' murabahah* akan dikatakan sah, jika memenuhi beberapa syarat berikut ini:

- a. Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak keabsahan *bai' murabahah*.
- b. Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan presentasi dari harga beli.
- c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang *mitsli*, dalam arti terdapat padanya di pasaran, dan lebih baik jika menggunakan uang.
- d. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang *ribawi*.
- e. Akad jual beli yang pertama harus sah adanya.
- f. Informasi yang wajib dan tidak diberitahukan dalam *bai' murabahah*

Rukun *murabahah* antara lain:

- a. Penjual (*Bai'*)  
Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

---

<sup>46</sup> F Zahro, "*Pembiayaan Murabahah*", 2014, h. 12 (eprints.walisongo.ac.id)

b. Pembeli (*Mustari'*)

Pembeli merupakan seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c. Objek jual beli (*Mabi'*)

Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh: alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga dan lain-lain.

d. Harga (*Tsaman*)

Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Ijab qabul

Para ulama fiqih sepakat mengatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qabul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab qabul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak. Seperti akad jual beli, sewa menyewa, dan akad nikah.

b. *Bai' As-Salam*

Dalam pengertian yang sederhana *bai' as-salam* berarti pembelian yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, "*Bank Syariah dari Teori ke Pratik*", (Jakarta: Gema Insani, 2017) cet.27 h. 108

Akad salam adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu. Di antara karakteristiknya, akad salam itu bersifat pemesanan dan barangnya belum ada.<sup>48</sup>

### 1. Dasar Hukum *Bai' Salam*

#### a. Al-Qur'an

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.” (Q.S Al-Baqarah: 282)<sup>49</sup>

#### b. Hadits

Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah Saw datang ke madinah dimana penduduknya melakukan salaf (*salam*) dalam buah-buahan (untuk jangka waktu) satu, dua, tiga tahun. Beliau berkata:

“barang siapa yang melakukan salaf (*salam*), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui.”

#### c. Ijma'

Jual beli salam menurut kesepakatan ulama fiqh tergolong jual beli yang banyak mengandung maslahat. Hal ini dikarenakan hikmah disyari'atkannya *salam* adalah untuk memelihara kemaslahatan umum dan membantu penjual untuk memenuhi kebutuhannya. *Salam* pun dapat bermanfaat bagi pembeli sebab ia memerlukan laba untuk menafkahi diri dan keluarganya. Keperluan tersebut dapat

<sup>48</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, “*Fiqh Muamalah*”, (Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2016) cet. 1 h. 76

<sup>49</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, “*Al-Qur'an dan Terjemahnya*”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 49

dicapai dengan mudah karena menjalankan jual beli *salam* itu sudah tentu dengan harga yang lebih rendah sehingga menguntungkan pembeli.

Karena kemaslahatan inilah, *salam* disyari'atkan untuk menghilangkan penderitaan dan kesulitan akan melanda sebagian makhluk Allah. Hal ini sesuai dengan prinsip-prinsip islam yang mulia, yaitu tidak mempersukar dan menolak kesulitan-kesulitan bagi umatnya.<sup>50</sup>

## 2. Rukun dan syarat-syaratnya<sup>51</sup>

### 1) *Shighat*

Akad *salam* bisa menggunakan lafadz *salam*, *salaf* atau *bai'* dan lafadz-lafadz lain yang menunjukkan akad *bai' muushufi dzimmah* (menjual barang secara tidak tunai) dengan pembayaran tunai.

### 2) Harga Barang (*ra'sul mal*)

a) *Pertama*, harga dalam akad *salam* bisa berbentuk hal-hal berikut:

- Aset (*'Ainiyat*), baik berupa barang-barang sejenis (*mitsiyat*) seperti padi dan sejenisnya atau tidak sejenis (*qimiyat*), seperti hewan dan sejenisnya.
- Jasa/manfaat barang seperti jasa kendaraan dan sejenisnya.
- Kedua bentuk harga barang di atas harus dibayarkan terlebih dahulu dalam akad.
- Berbentuk jasa/manfaat.
- Harga tidak boleh berupa utang atau pembebasan utang.

<sup>50</sup> Siah Khosyi'ah, *op. cit.*, h. 59.

<sup>51</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *op. cit.*, h. 76.

b) *Kedua*, pada dasarnya harga (modal) harus diserahkan secara tunai di tempat akad, tetapi boleh ditunda penyerahannya 2 atau 3 hari setelahnya, dengan syarat tidak bersamaan dengan penyerahan barang yang dipesan.

3) Barang (*muslam fih*)

a) *Pertama*, barang yang dipesan harus jelas (*ma'lum*) diketahui oleh pihak-pihak akad. Diantara hal-hal yang harus diketahui dengan jelas adalah:

- Jumlah, timbangan, dan lain-lain.
- Waktu penyerahan barang harus jelas. Dan barang boleh diserahkan secara berkala, selama harga barangnya diserahkan tunai.
- Ketentuan barang tersebut merujuk pada tradisi (*'urf*) dalam masyarakat.

b) *Kedua*, barang yang dipesan harus jelas spesifikasinya (*mundhabit*)

Di samping itu bisa diserahkan terimakan (*yumkinu an yatsbutu fidzimmah*).

Standartnya, barang itu bisa diketahui dengan jelas spesifikasinya sehingga tidak menimbulkan perselisihan. Oleh karena itu, dibolehkan spesifikasi yang kurang jelas atau perbedaan kecil yang ditolerir.

c) *Ketiga*, barang *salam* tidak boleh berupa:

- Benda tertentu (*muayyan*) seperti mobil tertentu, dan lain-lain.
- Barang-barang yang tidak bisa ditempokan (*La yatsbutu fi dzimmah*) seperti tanah, pepohonan, dan lain-lain.
- Tidak boleh berupa uang, jika harganya berupa modal.

#### Keempat, Ketentuan-ketentuan Umum

- a. Barang *salam* boleh diikat (*tautsiq*) dengan *rahn* dan *kafalah* dan bentuk-bentuk *tautsiq* lain yang dibolehkan syara'.
- b. Penjual tidak boleh menjual barang yang dipesan sebelum memilikinya.
- c. Pembeli boleh meminta penjual untuk mengganti barang yang dipesannya dengan barang lain, dengan syarat harga barang tersebut sama.
- d. Kedua belah pihak boleh bersepakat untuk tidak melanjutkan akad (*iqalah*).
- e. Jika penjual (*muslam ilaih*) menyerahkan barang yang dipesan lebih baik dari yang dipesan, maka pembeli (pemesan) harus menerima barang tersebut, dengan syarat penjual tidak boleh meminta tambahan harga barang dan selama spesifikasi barang dalam akad, tidak dimaksudkan oleh pemesan.
- f. Jika penjual (*muslam ilaih*) menyerahkan barang yang dipesan lebih jelek dari yang dipesan, maka pembeli (pemesan) boleh menerima barang tersebut atau tidak menerimanya yang menjadi bagian dari *husnul qadha* (sebaik-baiknya pelunasan) dan kedua belah pihak boleh ber-*ishlah* walaupun dengan menurunkan harga barang.
- g. Penjual tidak boleh menyerahkan jenis barang lain (berbeda dengan yang dipesan) kecuali dengan *istibdal* (mengganti dengan aset lain).
- h. Jika penjual telat menyerahkan barang karena sulit membayar utangnya, maka pembeli harus memberikan waktu perpanjangan untuk membayarnya. Tidak boleh ada *syart jaza'i* ketika penjual terlambat menyerahkan barang.

- i. Jika penjual kesulitan menyediakan barang karena tidak tersedia di pasaran maka pemesan boleh menunggu hingga ada barang yang dipesan atau mem-*fasakh* dan mengambil kembali modalnya.

c. *Bai' Istishna*

*Bai' istishna* hampir sama dengan *bai' as salam*, yaitu kontrak jual beli dimana harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu tetapi dapat diangsur sesuai jadwal dan syarat-syarat yang disepakatibersama. Sedangkan barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian.<sup>52</sup>

*Bai' istishna* adalah pesanan untuk dibuatkan sesuatu menurut prosedur tertentu dan bahan untuk membuat sesuatu tersebut berasal dari orang yang menerima pesanan.<sup>53</sup>

Adapun dasar hukum disyari'atkannya *istishna* adalah kesepakatan umat islam dalam hal kebiasaan melakukan perbuatan pesanan tersebut. Oleh karena itu, setiap orang yang akan mengadakan perjanjian dapat melakukannya dengan *istishna*. Kebolehan tersebut jika dianggap baik menurut kebiasaan, dianggap baik pula menurut syara'. Sebaliknya, jika tidak baik menurut kebiasaan, tidak baik pula menurut syara'. Hal ini karena perjanjian semacam ini terjadi atas barang-barang belum ada wujudnya.

Sedangkan menurut Fatwa Dewan Syari'ah No: 06/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 4 April 2000 M / 29 Dzulhijjah 1420 H di Jakarta

---

<sup>52</sup> Amwaluna, Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Go Food, *Journal for Research in Ecommerce Education*, Vol. 2, 2018, h. 145-158.

<sup>53</sup> Siah Khosyi'ah, *op. cit.*, h. 118

Transaksi *istishna* adalah transaksi yang bergerak dalam bidang pekerjaan dan barang dalam tanggungan sehingga mempunyai hukum mengikat bagi kedua belah pihak jika memenuhi rukun dan syarat-syaratnya.<sup>54</sup>

#### Rukun dan syarat *istishna*

Dalam jual beli *Istishnā'* terdapat rukun yang harus dipenuhi, yakni: pemesan, penjual, barang/objek dan sighthat (ijab kabul). Syarat yang diajukan ulama untu diperbolehkannya transaksi jual beli *Istishnā'* adalah :

1. *Bai Istishnā'* mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan.
2. *Bai Istishnā'* dapat dilakukan pada barang yang bisa dipesan.
3. Pembayaran dalam *bai ' Istishnā'* dilakukan pada waktu dan tempat yang sama.
4. Adanya kejelasan jenis, macam, ukuran dan sifat barang, karena ia merupakan objek transaksi yang harus diketahui spesifikasinya.
5. Merupakan barang yang biasa ditransaksikan/berlaku dakam hubungan antar manusia.
6. Tidak boleh adanya penentuan jangka waktu, jika jangka waktu penyerahan barang ditetapkan, maka kontak ini akan berubah menjadi akad *Salām*.

#### d. *Ijarah*

---

<sup>54</sup> Zainudin, "Transaksi Jual Beli Online secara Dropshipping dalam Persepektif Islam (Analisis Bai' Garar)", *Skripsi* pada Unisversitas Islam Negeri Ar-Raniry, (Banda Aceh:\_, 2018.), h.47, tidak dipublikasikan.

*Ijarah* adalah, akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan manfaat atas objek sewa yang disewakan.

Dalam sistem perbankan syariah akad *ijarah* dipahami sebagai akad sewa menyewa. Terdapat dua bentuk akad *ijarah* yang dipraktikkan dalam perbankan syariah yaitu akad *ijarah (operasional lesse)* dan *ijarah wa al iqtina* atau *ijarah muntahia al-tamlik (financial lease)*.

Dalam praktek perbankan syariah, dasar hukum berlakunya *ijarah* adalah Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 09/DSN/-MUI/IV/2000. Sedangkan dasar hukum *ijarah muntahia bi al-tamlik* adalah fatwa No. 27/MUI-DSN/III/2002.

Rukun dan syarat kedua *ijarah* ini adalah sighthat, para pihak, objek akad, harga yang disepakati. Pernyataan ijab qabul oleh para pihak dilakukan secara transparan dan diketahui secara jelas. Objek sewa yang akan diambil manfaatnya juga diketahui spesifikasinya secara nyata.<sup>55</sup>

Dalam akad *ijarah* berlaku ketentuan terkait objek *ijarah* yaitu sebagai berikut:<sup>56</sup>

- a. Sewa adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa dalam *ijarah* (Ps. 2: 8).
- b. Ketentuan (flexinility) dalam menentukan sewa dapat diwujudkan dalam ukuran, waktu tempat dan jarak (Ps. 2:9).
- e. *Musyarakah/ syirkah*

---

<sup>55</sup> Ridwan Nurdin, *op. cit.*, h. 84.

<sup>56</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *op. cit.*, h. 49.

Dari aspek kebahasaan, *syirkah* atau perseroan bermakna penggabungan (*ikhthilath*), yaitu penggabungan antara sesuatu dengan yang lainnya. Sehingga sulit dibedakan antara satu bagian dan yang lainnya.<sup>57</sup>

Adapun menurut Taqiy Ad-Din Al-Nabhani mendefinisikan *syirkah* sebagai transaksi antara dua pihak atau lebih, yang masing-masing sepakat melakukan kerja yang bersifat finansial dengan tujuan mencari keuntungan.<sup>58</sup>

### 1. Dasar Hukum *Syirkah*<sup>59</sup>

#### a. Al-Qur'an

... فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ...<sup>ج</sup>

“Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu” (Q.S An-Nisa’: 12)<sup>60</sup>

...وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ...<sup>ق</sup>

“Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini”. (Q.S Sad: 24)<sup>61</sup>

Ayat-ayat ini mengindikasikan persetujuan Allah SWT terhadap adanya perkongsian dalam kepemilikan harta. Akan tetapi, perkongsian yang terdapat dalam surat An-Nisa’ ayat 12 terjadi secara otomatis (*ijhar*) karena kewarisan,

<sup>57</sup> Siah Khosyi’ah, *op.cit.*, h. 201

<sup>58</sup> *Ibid.*, h.202

<sup>59</sup> *Ibid.*, h. 203

<sup>60</sup> Departeman Agama Republik Indonesia, “*Al-Qur’an dan Terjemahnya*”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri: 2012), h. 80

<sup>61</sup> Departeman Agama Republik Indonesia, “*Al-Qur’an dan Terjemahnya*”, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2012), h. 455

sementara yang terdapat dalam surat Sad ayat 24, perkongsian tercipta berdasarkan akad (*ikhtiyar*).

b. Hadits

Hadits Nabi Saw juga menguatkan awal disyariatkannya *syirkah* seperti dalam Hadits Qudsi, Allah SWT berfirman yang artinya:

*“Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati rekannya, tetapi bila sebaliknya, aku akan meninggalkan mereka.”*

2. Rukun dan Syarat *Musyarakah*

Rukun *musyarakah* terdiri atas ijab qabul (ungkapan penawaran dan ungkapan penerimaan dalam perjanjian) antara pihak yang terlibat dengan menjelaskan pokok-pokok persetujuan (objek akad), seperti dana dan pekerjaan/usaha.

Syarat *musyarakah*, yaitu sebagai berikut:

1. Ijab qabul, persyaratan khusus untuk kontrak *musyarakah* tidak ada, yang ada hanya ucapan/ungkapan yang menyatakan tujuannya. Perjanjian/ kontrak tersebut sebaiknya sesuai dengan apa yang dijanjikan dan tercantum dalam akad tertulis. Perjanjian *musyarakah* sebaiknya menggunakan notaris secara tertulis di hadapan para saksi.
2. Para pihak yang membuat kontrak, yaitu perjanjian antara pihak yang berkepentingan atau berkompeten dalam menetapkan persyaratan yang ditetapkan dalam kontrak perjanjian.

Sedangkan akad *tabarru'* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *non profit transaction* (transaksi nirlaba). Transaksi ini pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersial. Akad *tabarru'* dilakukan

dengan tujuan tolong menolong dalam rangka kebaikan (*tabarru'* berasal dari kata *birr* dalam bahasa arab, yang artinya kebaikan).<sup>62</sup> Pengertian *tabarru'* sendiri, *Tabarru'* berasal dari kata *tabarraa ya tabarra tabarraman*, yang artinya sumbangan atau derma. Orang yang menyumbang disebut *mutabarri* (dermawan). Niat *tabarru'* merupakan alternatif uang yang sah dan diperkenankan. *Tabarru'* bermaksud memberikan dana kebajikan secara ikhlas dengan tujuan saling membantu satu sama lain sesama peserta takaful, ketika di antara mereka ada yang mendapat musibah.<sup>63</sup> Diantaranya yang termasuk dalam akad *Tabarru'* yaitu, akad *hibah* dan akad *wakalah*.<sup>64</sup>

#### f. *Hibah*

Akad *hibah* yaitu akad yang bertujuan memberikan suatu barang pada pihak lain tanpa imbalan. Pihak yang memberikan harta adalah *wahib*, yang menerima hadiah disebut *mauhublah*, dan barang yang dihadiahkan *mauhub*.<sup>65</sup>

#### g. *Wakalah*

Secara bahasa *Al-wakalah* berarti *al-tafwidh* (penyerahan, pendelegasian, dan pemberi mandat). *Wakalah* adalah sebuah transaksi dimana seseorang menunjuk orang lain untuk menggantikan dalam mengerjakan pekerjaannya/ perkaranya ketika masih hidup.<sup>66</sup>

---

<sup>62</sup> Burhanuddin Susanto, "*Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*", (Yogyakarta: UII Pres, 2008), h. 259

<sup>63</sup> Rokhaningsih, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Akad *tabarru'* Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Semarang," *Skripsi* pada Institut Negeri Islam Walisongo Semarang, (Semarang:\_,2008,), h. 13 tidak dipublikasikan.

<sup>64</sup> Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *op. cit.*, h. 92

<sup>65</sup> *Ibid.* h. 87

<sup>66</sup> Abdul Rahman Ghazali, dkk. "*Fiqh Muamalat*", (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 187

*Wakalah* adalah akad yang memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan suatu kegiatan dimana yang memberikan kuasa tidak dalam posisi melakukan kegiatan tersebut.<sup>67</sup>

Dasar hukum kegiatan wakalah tersebut adalah fatwa No. 10/DSN – MUI/IV/2000.<sup>68</sup>

### 3. Electronic Commerce (*E Commerce*)

#### a. Histori E Commerce

*E commerce* pertama kali diperkenalkan pada tahun 1994 saat pertama kali banner elektronik dipakai buat tujuan promosi dan periklanan di suatu halaman web (website). Menurut Riset Forrester, perdagangan elektronik menghasilkan penjualan seharga AS\$12,2 miliar pada tahun 2003.

Istilah “perdagangan elektronik” telah berubah sejalan dengan waktu. Awalnya, perdagangan elektronik berarti pemanfaatan transaksi komersial, seperti penggunaan **EDI** untuk mengirim dokumen komersial seperti pesanan pembelian, atau invoice secara elektronik.

Kemudian dia berkembang menjadi suatu aktivitas yang mempunyai istilah yang lebih tepat “perdagangan web” pembelian barang dan jasa melalui **World Wide Web** melalui server aman (**HTTPS**), protokolserver khusus yang menggunakan enkripsi untuk merahasiakan data penting pelanggan.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Ridwan Nurdin, *op. cit.*, h. 96

<sup>68</sup> Ibid.

<sup>69</sup> Jwadm, “*Sejarah Perkembangan Ecommerce di Indonesia*”, 2017, h. 1 ([jakartawebs.com](http://jakartawebs.com)).

Website-website yang telah menjadi outlet-outlet untuk kepentingan periklanan atau penjualan produk-produk untuk segala macam bisnis telah menjadi fenomena. Dengan komunikasi komersialisasi internet dan keberadaannya ditengah jutaan pelanggan internasional yang potensial. Aplikasi-aplikasi *e-commerce* telah berkembang sangat cepat.<sup>70</sup>

Sekarang ini jumlah pengguna internet telah meningkat pesat di seluruh dunia dan ini telah membuka jalan bagi sebuah bentuk baru dalam menjalankan bisnis. Tidak hanya toko-toko atau outlet-outlet besar menjajakan barang jualannya melalui media internet, bahkan seseorang secara personal yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan sesuatu barang dapat menjual hasil kemampuannya tersebut melalui media internet pula.

### **b. Pengertian E Commerce**

Pengertian *e commerce* adalah aktivitas penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran produk (barang dan jasa), dengan memanfaatkan jaringan telekomunikasi seperti internet dan jaringan komputer. Secara umum, *e commerce* (perdagangan elektronik) adalah kegiatan jual beli barang/jasa atau transmisi dana/data melalui jaringan elektronik, terutama internet.<sup>71</sup>

E Commerce adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (consumers), manufaktur (manufactures), service providers dan pedagang perantara

---

<sup>70</sup> Mohd. Ma'sum Billah, “ *Islamic E Commerce Terapan: Tinjauan Hukum dan Praktek*, (Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2010), h. 61

<sup>71</sup> Rebacca, “*Pengertian E Commerce (perdagangan Elektronik)*”, 2016, (<https://www.progresstech.co.id>)

(intermediaries) dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer (komputer networks) yaitu internet.<sup>72</sup>

Sedangkan Onno W. Purbo dan Aang Wahyudi yang mengutip pendapatnya David Baum, menyebutkan bahwa: “e commerce is a dynamic set of technologies, applications and business processes that link enterprises, consumers, and communities through electronic transaction and the electronic exchange of goods, services, and information.” Bahwa e commerce merupakan suatu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen dan komunitas melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, penjualan, informasi yang dilakukan secara elektronik.<sup>73</sup>

### c. Manfaat E Commerce

Manfaat e commerce bagi beberapa pihak:<sup>74</sup>

#### 1. Manfaat E Commerce bagi pelaku bisnis

- Kemudahan dalam aktivitas jual beli
- Memangkas biaya penjualan
- Kemudahan dalam berkomunikasi dengan konsumen dan produsen
- Dapat menjangkau target market yang lebih luas
- Penyebaran informasi lebih mudah dan cepat
- Proses pembayaran lebih mudah dan cepat

---

<sup>72</sup> Nofie Iman, “*Mengenal E-Commerce*”, 2017, h. 2 ([www.rajaebookgratis.com](http://www.rajaebookgratis.com)).

<sup>73</sup> *Ibid*

<sup>74</sup> Maxmanroe, “*Pengertian E Commerce Adalah, Komponen, Jenis, Manfaat E Commerce*”, (<https://www.maxmanroe.com>).

## 2. Manfaat E Commerce bagi konsumen

- Konsumen dapat berbelanja lebih mudah selama 24 jam sehari sepanjang tahun
- Konsumen dapat melihat berbagai pilihan produk yang dianggap terbaik dengan harga yang paling sesuai
- Memungkin pelanggan berinteraksi dengan pelanggan lainnya dalam elektronik communities dan saling bertugas gagasan dan pengalaman.<sup>75</sup>

## 4. Dropshipping

### a. Pengertian Dropshipping

*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*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *droshipper*, *dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga *dropshipper* (ditambah dengan ongkis kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no ponsel) kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan pembeli. Namun yang menarik, nama pengirim yang tercantum tetaplh nama *dropshipper*.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> Dewi Irmawati, Pemanfaatan E Commerce Dalam Dunia Bisnis, *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis*, Edisi ke VI, 2011, h. 110

<sup>76</sup> Ahmad Syafi'i & Java Creativity, "*Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*", (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), h. 2

## **b. Perbedaan antara *Dropshipping*, *Distributor*, *Supplier*, *Agen* dan *Reseller***

### 1. Dropshipping

*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*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga *dropshipper* (ditambah dengan ongkis kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no ponsel) kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan pembeli. Namun yang menarik, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama *dropshipper*.<sup>77</sup>

### 2. Distributor

*Distributor* adalah sebutan bagi orang atau pengusaha yang membeli barang dari berbagai produsen yang memproduksi barang tersebut secara langsung dengan tujuan menjualnya kembali kepada toko-toko atau ritail. Pengertian distributor menurut BPHN Dept. Kehakiman adalah perusahaan/pihak yang ditunjuk oleh principal untuk memasarkan dan menjual produk-produk prinsipalnya dalam wilayah tertentu, untuk jangka waktu tertentu, tetapi bukan sebagai kuasa prinsipal.

### 3. Supplier

*Supplier* adalah sebutan bagi orang atau perusahaan yang menjual dan menyalurkan barang secara kontinu (terus-menerus) kepada lembaga ataupun perusahaan atau pabrik menjadi bahan jadi atau bahan setengah jadi. Jadi, barang

---

<sup>77</sup> *Ibid.*

tersebut bukanlah barang untuk dijual dengan keadaan yang sama, melainkan harus melalui proses pengolahan. Dan barang tersebut cenderung sebagai pendukung kegiatan usaha atau produksi. Contoh: *Suplier* petani karet kepada pabrik pengolahan karet, *Suplier* kayu pinus menjual barangnya kepada pabrik pengolahan kertas dan lain-lain.<sup>78</sup>

#### 4. Agen

*Agen* adalah sebutan bagi orang yang menjual barang dari distributor kepada ritail. Keuntungan yang didapat oleh *agen* adalah berupa komisi dari distributor atau selisih penjualan dari ritail.<sup>79</sup>

#### 5. Reseller

*Reseller* sebutan dari orang yang menjual barang dari distributor atau agen kepada konsumen secara langsung, jadi bisa dipastikan reseller diposisikan sebagai orang yang memiliki barang secara sah dan berjumpa dengan konsumen secara langsung. Sehingga bisa dipastikan akan mendapat komplimen dan omelan para konsumen. Contoh: toko kelontong yang menjual barangnya kepada masyarakat.<sup>80</sup>

## B. Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian terdahulu atau kajian pustaka sengaja dilakukan untuk mendukung penelaahan yang lebih komprehensif dengan karya-karya yang mempunyai

---

<sup>78</sup> Afifurochim, Muhammad, “Korelasi Pemahaman Etika Islam dalam Berdagang dengan Perilaku Dagang (Studi Kasus terhadap Pedagang Pasar Sayung Kabupaten Demak)”, Disertasi pada IAIN Walisongo, (Semarang: \_\_, 2013), h. 75, tidak dipublikasikan.

<sup>79</sup> Virmansyah, “Pengertian Distributor, Supplier, Agen, Reseller dan Dropshipper”, 2019, (www.etalasebisnis.com).

<sup>80</sup> DI PR Pahala Sidoarjo, “Pengambilan Keputusan Untuk Pemilihan Supplier Bahan Baku dengan Pendekatan Analytic Hierarchy Process”, 2017, (<http://www.google.sekuler.co.id>)

relevansi terhadap topik yang akan diteliti. Di bawah ini akan diuraikan beberapa penelitian terdahulu yaitu:

1. Ahmad Syarifudin dalam skripsinya berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Chip Virtual Poker Online dalam Facebook”. Menjelaskan tentang jual beli chip *virtual poker online* dalam pandangan hukum islam, kalau kaitannya dengan *chip virtual poker online* sudah jelas hanya sedikit manfaat yang dapat diperoleh dari jual beli ini, dan lebih banyak *mudhorot* yang di dapat karena permainan *online* ini, yang telah membuat pemainnya kecanduan dalam memainkannya dan melupakan hal-hal penting yang seharusnya menjadi kewajibannya. Namun hal ini dapat dihubungkan dengan sistem jual beli *online*, karena media yang digunakan sama yaitu media internet.<sup>81</sup>
2. Septiana Na’afi dalam skripsinya berjudul “Transaksi Jual Beli Melalui *E Commerce* Persepektif Islam (Studi PT. Aseli Dagadu Djokdja)”. Dalam skripsinya menjelaskan tentang jual beli online yang dilakukan oleh PT. Aseli Dagadu Djokdja yang dari mulai dibangunnya adalah toko kaos khas jogja, dan untuk mengembangkan usahanya PT ini menggunakan transaksi *E Commerce*. Supaya akses produksinya bisa dikenal oleh masyarakat luas dan juga menganalisis dari sudut diterima atau tidaknya jual beli *E*

---

<sup>81</sup> Ahmad Syarifudin, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual beli Chip Virtual Poker Online dalam Facebook”, *Skripsi* pada Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, (Yogyakarta, 2010), h. 7, tidak dipublikasikan

*Commerce* di kalangan masyarakat dan cara transaksinya bisa dilihat dari hukum islam.<sup>82</sup>

Sementara penelitian yang membahas Jual Beli *Online* dengan Praktik *Dropshipping* dalam Persepektif Islam belum penyusun temui. Dengan demikian penelitian ini layak untuk dilakukan dan terhindar dari publikasi.

### **C. Kerangka Pemikiran/Konseptual**

Sebelumnya Allah sudah mengatur hubungan manusia dengan Allah (hablu min allah) dan hubungan antara sesama manusia (hablu min nass) keduanya itu penting dalam kehidupan, kegiatan antara manusia termasuk didalam kegiatan perekonomian disebut dengan muamalah.

Bermuamalah tidak lepas dari akad-akad atau instrumen yang mempertahankan para pelakunya agar senantiasa setiap pada jalur yang ditetapkan dalam syari'at islam. Muamalah juga banyak bentuknya salah satunya adalah jual beli.

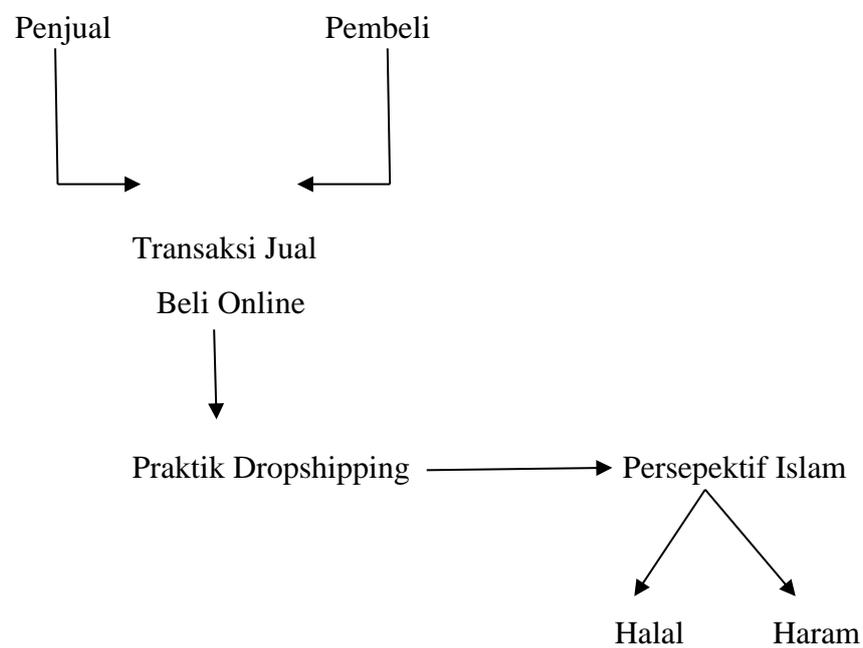
Pengertian jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda yang bernilai secara sukarela diantara kedua belah pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati. Kegiatan jual beli itu bermacam-macam seperti jual beli *online* yang sekarang ini marak bisa dinikmati para kalangan

---

<sup>82</sup> Septiana Na'afi, "Transaksi Jual Beli Melalui *E Commerce* Persepektif Islam (Studi PT. Aseli Dagadu Djokdja)", *Skripsi* pada Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, (Yogyakarta\_, 2011.), h. 8, tidak dipublikasikan

siapapun dan dimanapun. Dengan praktinya yang lebih mudah tanpa modal sekalipun yaitu menggunakan sistem dropshipping.

Sehubungan dengan masalah tersebut, peneliti ini bertujuan untuk menganalisis lebih dalam mengenai jual beli *online* dengan praktik dropshipping dalam persepektif islam.



Tabel 2.1



## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **A. Desain Penelitian**

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.<sup>83</sup> Penelitian yang dilakukan penulis adalah penelitian kualitatif, Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Sehingga metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan memotret situasi sosial secara menyeluruh, luas dan mendalam yang hasilnya dideskripsikan dengan perhitungan kualitatif dari hasil data lapangan.<sup>84</sup>

Penelitian deskriptif juga merupakan suatu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada. Yang langsung saat ini atau saat yang lampau. Penelitian ini mengadakan manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel bebas, tetapi menggambarkan suatu kondisi apa adanya. Penggambaran kondisi bisa individual atau menggunakan angka-angka (Sukmadinata, 2012).

Menurut Sutopo dan Arief (2010) menyimpulkan beberapa pendapat pakar tentang pengertian penelitian kualitatif adalah: (1) Mendeskripsikan dan

---

<sup>83</sup> Sugiono, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D Kombinasi (Mixed Methods)*", (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 2

<sup>84</sup>Sugiono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*", (Bandung: Alfabeta, 2014), cet. 19, h.209

menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual ataupun kelompok, (2) kegiatan terencana untuk menangkap praktek penafsiran responden atau informan terhadap dunianya (emik atau vestehen) yang selalu majemuk, berbeda dan dinamis, (3) bersifat menggambarkan, mengungkapkan dan menjelaskan (to describe, explore and explain).<sup>85</sup>

Adapun tujuan dari penelitian kualitatif yaitu untuk (1) menggambarkan dan mengungkapkan (*to describe and explore*), (2) menggambarkan dan menjelaskan (*to describe and explain*).<sup>86</sup>

## **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitian dilakukan secara *offline* dan *online*. Adapun secara *offline* pertama kali dilakukan pada bulan Agustus di tempat peneliti dengan narasumber bernama Abdul Raqib sebagai pelaku *dropshipper*. Dan secara online pada rentan waktu secukupnya ditujukan kepada pelaku *dropshipper*, *supplier* dan *customer* pada Bukalapak.

## **C. Data dan Sumber Data**

---

<sup>85</sup> Wayan Suwenda, “*Metodelogi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, pendidikan, kebudayaan dn keagamaan*”, (Badung : CV. Nilacakra,2018), cet.1 h. 5

<sup>86</sup> Muh.Fitrah dan Luthfiyah, “ *Metodelogi penelitian : Penelitian Kualitatif,Tindakan Kelas,Studi kasus*”, ( Sukabumi : CV. Jejak,2017 ), cet.1 h. 14

Menurut Loflan, sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.<sup>87</sup>

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang dapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil pengisian quisioner yang dilakukan oleh peneliti. Data primer diperoleh langsung dari objek peneliti yaitu narasumber pada member di Bukalapak sekaligus pelaku jual beli *online* (*dropshipper*, *supplier* dan *customer*) dengan menggunakan praktik *dropshipping*.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan, jurnal, atau data-data yang berhubungan dengan penelitian.<sup>88</sup> dalam hal ini penulis mengambil dari literatur-literatur berupa jurnal, skripsi, internet dan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini.

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

Mengumpulkan data adalah satu pekerjaan penting dan sangat menentukan dalam suatu penelitian. Sebuah penelitian dapat dikatakan berhasil apabila data dapat dikumpulkan. Sebaliknya jika data tidak bisa didapatkan atau tidak dapat

---

<sup>87</sup> Lexy J. Moleoung, “*Metodelogi Penelitian Kualitatif*”, ( Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2011 ), Cet. 29 h. 157

<sup>88</sup> Sugiono, *op.cit.*, h. 209

dikumpulkan, maka sebuah penelitian dipandang tidak berhasil. Pentingnya pekerjaan mengumpulkan data dalam sebuah penelitian juga menjadi alasan munculnya berbagai tawaran teknik yang dapat dipilih dan digunakan oleh seorang peneliti dalam mengumpulkan data<sup>89</sup>

a. Studi Pustaka

Studi pustaka yang dilakukan antara lain melalui beberapa buku dan literatur yang dipandang mewakili dan berkaitan dengan objek penelitian. Objek penelitian yang dimaksud adalah jual beli *online* dengan menggunakan praktik *dropshipping* sebagai salah satu alternatif berbisnis.

b. Studi Lapangan

Metode ini dilakukan dengan cara mengunjungi objek penelitian yaitu salah seorang pelaku usaha *dropshipping* dalam Bukalapak, diantaranya dengan cara :

- 1) Observasi, merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung objek datanya,<sup>90</sup> dalam hal ini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap suatu situs yang melakukan jual beli *online*.
- 2) Wawancara, adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden. Wawancara (*interview*) dapat berupa wawancara personal (*personal interview*), wawancara intersep (*intercept interview*) dan wawancara telepon (*telephone*

---

<sup>89</sup> Ibrahim, *Metodologi*, “*Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif*”, (Pontianak: Perpustakaan Nasional, 2015), h. 81.

<sup>90</sup> Sugiono, “*Metodologi Penelitian Bisnis*”, (Yogyakarta: IKAPI, 2008,), cet.1 h. 90

*interview*).<sup>91</sup> Dalam penelitian akan menggunakan teknik wawancara semi terstruktur.

Wawancara semi terstruktur adalah wawancara dimana peneliti hanya menyiapkan beberapa pernyataan kunci untuk memandu jalannya proses tanya jawab wawancara. Pernyataan yang disiapkan juga memiliki kemungkinan untuk dikembangkan dalam proses wawancara dilakukan. Dalam penelitian kualitatif, wawancara bentuk ini dipilih dan digunakan dengan tujuan agar peneliti dapat menggali permasalahan secara terbuka. Wawancara semi-terstruktur ini masih termasuk kategori *indept interview* dimana dalam pelaksanaanya lebih bebas dan terbuka dibandingkan wawancara terstruktur.<sup>92</sup>Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung dengan pelaku *dropshipping* pada Bukalapak.

- 3) Studi Dokumentasi, Dokumen menurut Sugiyono yang dikutip oleh Ibrahim adalah catatan-catatan peristiwa yang telah lalu, yang bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental seseorang. Dokumen sebagai sumber data dalam penelitian kualitatif meliputi semua unsure tulisan, gambar, karya, baik yang bersifat pribadi maupun kelembagaan, resmi maupun

---

<sup>91</sup> *Ibid* h. 93

<sup>92</sup> Ibrahim, “*Metodologi Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif*”, (Pontianak: Perpustakaan Nasional, 2015), h. 92

tidak, yang dapat memberikan data, informasi dan fakta mengenai suatu peristiwa yang diteliti. Karena itu dokumen yang dimaksud sumber pengumpulan data dalam penelitian kualitatif adalah yang terkait dengan rekaman kejadian, proses, setting sosial mengenai peristiwa yang diteliti. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif,<sup>93</sup> pengumpulan data diambil dari dokumentasi-dokumentasi yang penulis dapatkan selama observasi. Mendapatkan data yang diperlukan, mengumpulkan dan mempelajari dipandang mewakili, relevan dan berhubungan dengan objek penelitian.

#### **E. Teknik Pengolahan Data**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai analisa jual beli *online* dengan menggunakan praktik "*dropshipping*". Maka dari hasil kajian kepustakaan akan dianalisis secara deskriptif analitis, yaitu pengumpulan data, beberapa pendapat pakar untuk diteliti dan dianalisa sehingga menjadi sebuah kesimpulan.

Metode yang dipakai adalah metode deskriptif analisis komparatif, yakni penyelidikan empiris yang sistematis dimana ilmuwan tidak mengendalikan variabel bebas secara langsung karena eksistensi variabel tersebut telah terjadi.

---

<sup>93</sup> Sugiono, *op.cit.*, h. 306

Penelitian komparatif membandingkan situasi masa lalu dan saat ini atau situasi-situasi paralel yang berbeda.<sup>94</sup> Mendeskripsikan masalah secara utuh sebagai sebuah masalah dan menganalisis masalah tersebut, kemudian memberikan komparasi dengan persepektif islam dan memberikan solusi terhadap masalah tersebut.

Secara detail analisis data ini memiliki langkah-langkah dalam menggambarkan tentang bagaimana jual beli *online* dengan praktik *dropshipping*, kemudian manfaatnya sebagai salah satu peluang usaha, serta tinjauan islam terhadap jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* ini.

#### **F. Pemeriksaan Keabsahan Data**

Banyak hasil penelitian kualitatif yang diragukan kebenarannya. Subjektivitas penelitian merupakan hal yang dominan dalam penelitian kualitatif, alat penelitian yang digunakan adalah wawancara dan observasi, mengandung banyak kelemahan ketika dilakukan secara terbuka dan tanpa kontrol, sumber data kualitatif yang kurang *credible* akan mempengaruhi hasil akurasi penelitian. Oleh karena itu, dibutuhkan kredibilitas atau tingkat kepercayaan untuk menentukan kevalidan data . Terkait dengan keabsahan data, triangulasi berarti suatu teknik pemeriksaan keabsahan data yang dilakukan dengan cara memanfaatkan hal-hal (data) lain untuk pengecekan atau perbandingan data (Moleoung, 2001: 178). Hal-hal lain yang digunakan untuk pengecekan dan

---

<sup>94</sup> Muh.Fitrah dan Luthfiyah, *op. cit.*, h. 36

perbandingan data itu adalah sumber, metode, peneliti, dan teori. Dalam penelitian kualitatif dikenal empat jenis teknik triangulasi yaitu triangulasi sumber (*data triangulation*), triangulasi peneliti (*investigator triangulation*), triangulasi metodologis (*methodological triangulation*), dan triangulasi teoretis (*theoretical triangulation*) yang dirumuskan oleh Patton (1987: 331)<sup>95</sup>

---

<sup>95</sup> Sumasno Hadi, Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif pada Skripsi, *Jurnal Ilmu Pendidikan*, jilid 22, Nomor. 1, 2016, h. 75

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Data Hasil Penelitian

Setelah dilakukan penelitian dan diperoleh data-data yang dibutuhkan, selanjutnya data-data tersebut diklasifikasikan sesuai kebutuhan, sehingga diperoleh berbagai hasil penelitian yang dilakukan tentang Jual Beli *Online* Dengan Praktik *Dropshipping* Dalam Persepektif Islam (Studi Kasus Bukalapak).

##### 1. Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini data yang digunakan diperoleh dari hasil pengumpulan data dengan teknik berupa observasi dan wawancara responden yang merupakan pelaku usaha (*Supplier*, *Dropshipper* dan *Customer*) di Bukalapak. Tujuan pengambilan identitas responden adalah agar penulis dapat mengetahui lebih dalam mengenai identitas dan data dari pelaku tersebut. Adapun identitas responden akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Ahmad Zazuli sebagai *Supplier*
2. Abdul Raqib sebagai *Dropshipper*
3. Herianto Gilang Aryathama sebagai *Dropshipper*
4. Setyaningrum sebagai *Dropshipper*
5. Iis Istiqomah sebagai *Customer*

##### 2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden yang merupakan pelaku dalam Bukalapak dari mulai lulusan SMA, Diploma sampai dengan Perguruan Tinggi.

## B. Pembahasan

### 1. Gambaran Umum Sekilas Tentang Bukalapak

Bukalapak merupakan salah satu *online* marketplace terkemuka di Indonesia. Bukalapak didirikan pada 10 Januari 2010 oleh Achmad Zaky, Nugroho Herucahyono, dan Fajrin Rasyid di sebuah rumah kos di Bandung, Jawa Barat. Bukalapak telah menjadi 1 dari 4 unicorn asal Indonesia pada tahun 2017. Bukalapak secara konsisten berupaya memperluas literasi digital dan membangun usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia.

Setelah berdiri kurang lebih satu tahun, Bukalapak mendapat penambahan modal dari Batavia Incubator (perusahaan gabungan dari Rebright Partners yang dipimpin oleh Takeshi Ebihara, Japanese Incubator dan Corfina Group). Di tahun 2012, Bukalapak menerima tambahan investasi dari GREE Ventures yang dipimpin oleh Kuan Hsu. Pada bulan Maret 2014, Bukalapak mengumumkan investasi oleh Aucfan, IREP, 500 Startups, dan GREE Ventures. Dari laporan keuangan EMTEK tahun 2015 (pemilik 49% saham Bukalapak), diketahui bahwa Bukalapak telah mendapatkan dana investasi dari EMTEK total hingga Rp439 miliar<sup>96</sup>

Seperti halnya situs layanan jual-beli menyediakan sarana jual-beli dari konsumen ke konsumen. Siapa pun dapat membuka toko online di Bukalapak dan melayani pembeli dari seluruh Indonesia untuk transaksi satuan maupun banyak. Bukalapak memiliki slogan jual-beli online mudah dan terpercaya karena

---

<sup>96</sup> <https://id.wikipedia.org/wiki/Bukalapak>

Bukalapak memberikan jaminan 100% uang kembali kepada pembeli jika barang tidak dikirimkan oleh pelapak.

Visi Bukalapak: Menjadi online marketplace nomor 1 di Indonesia.

Misi Bukalapak: Memberdayakan UKM yang ada di seluruh penjuru Indonesia

Bukalapak.com sebagai sarana penunjang bisnis berusaha menyediakan berbagai fitur dan layanan untuk menjamin keamanan dan kenyamanan para penggunanya.<sup>97</sup>

forum jual beli dalam bukalapak antara lain:

- E-Voucher & Tiket
- Promo
- Perawatan dan Kecantikan
- Kesehatan
- Perlengkapan Bayi
- Fashion Wanita
- Fashion Pria
- Handphone
- Komputer
- Elektronik
- Kamera
- Hobi dan Koleksi
- Olahraga

---

<sup>97</sup> Romirusliawan, "Sekilas Tentang Bukalapak dan Informasi", 2016 (<https://romirusliawan14204blogspot.com>)

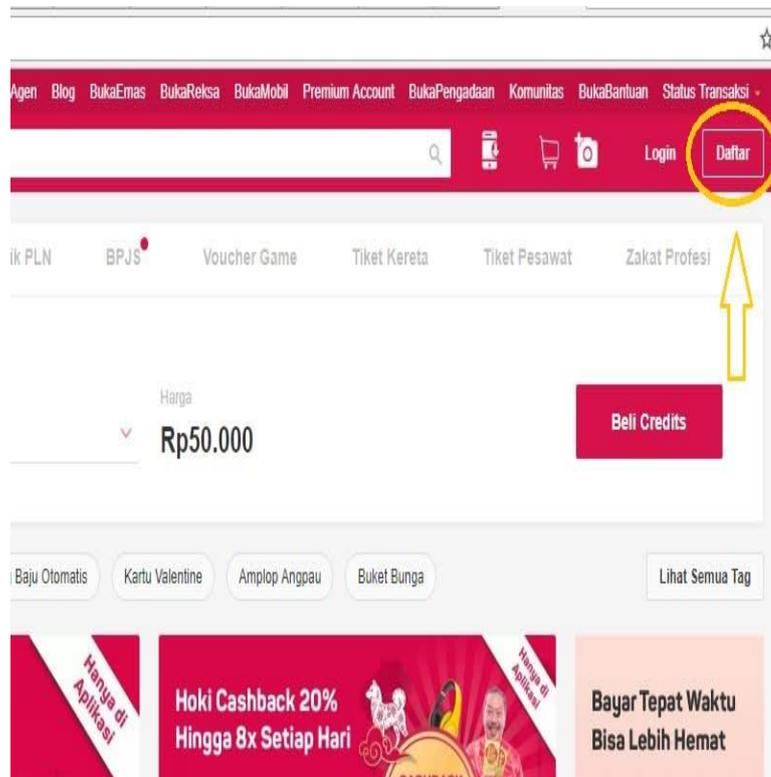
- Sepeda
- Fashion Anak
- Rumah Tangga
- Food
- Mobil, Part dan Aksesoris
- Motor

## 2. Cara Menjadi Member Bukalapak

→ Langkah pertama untuk bisa berjualan di marketplace Bukalapak tentunya dengan mengunjungi situs belanja *online* resminya, yakni di <https://www.bukalapak.com/>.

→ Setelah berhasil masuk laman Bukalapak, daftarkan diri kamu dengan cara berikut ini:

### **1. Klik Kolom Daftar**



## 2. Isi Formulir Pendaftaran

secure | <https://www.bukalapak.com/register?from=header>

**Daftar akun baru sekarang**

Nama Lengkap

Nama lengkap harus diisi

E-mail atau Nomor Handphone

Laki-laki  Perempuan

Bukalapak.com/

Tuliskan username yang diinginkan

Password Bukalapak

Digunakan untuk pencairan dana dan perubahan data diri

Kode Referral

Masukkan kode Referral jika ada untuk mendapatkan Credits (tidak wajib diisi)

Dengan klik daftar, kamu telah menyetujui Aturan Penggunaan dan Kebijakan Privasi dari Bukalapak

**Daftar**

## 3. Masukkan nomor telepon yang aktif

Pada kolom pendaftaran ini, jangan lupa untuk memasukkan nomor telepon dan alamat *e-mail* yang valid, sebab proses pendaftaran ini membutuhkan verifikasi dari kedua media tersebut.

## 4. Pilih nama toko

Selanjutnya, kamu bisa mengetikkan nama toko online kamu di Bukalapak. Gunakan nama yang unik namun mudah diingat, sehingga orang lebih mudah mengenalnya.

#### 5. Ketikkan password

Berikutnya, ketikkan *password* yang akan kamu gunakan untuk mengakses akun ini nantinya. Pasti kamu menggunakan *password* yang mudah diingat, sehingga kelak kamu tidak akan kesulitan atau bahkan mudah lupa.

#### 6. Baca syarat dan ketentuan

Jangan lupa untuk membaca syarat dan ketentuan yang berlaku dengan baik, sebelum akhirnya kamu mengisi daftar isian (check list) pada kolom “**setuju**” sebagai tanda persetujuan kamu terhadap perjanjian penjualan dengan Bukalapak.

#### 7. Klik Daftar pada kolom submit

Username (tidak dapat diubah)  
bukalapak.com/ contohnamakamu ✓

Password Bukalapak  
.....

Kode Referral  
IIP\_SYARIPUDIN8SX3|  
Kamu telah diajak oleh Iip Saripudin.

Dengan menekan Daftar, Saya menyetujui **Aturan penggunaan** Bukalapak.com

**Daftar**

#### 8. Tunggu konfirmasi *E-mail*

Hai Pengguna Bukalapak,

Kami telah menerima pendaftaran akun kamu di Bukalapak. Segera **konfirmasi e-mail kamu** di sini ya,

Konfirmasi E-mail

Apabila konfirmasi bermasalah, kamu bisa meminta ulang e-mail konfirmasi di **halaman ini**.

Segala bentuk informasi seperti nomor kontak, alamat e-mail, atau password kamu bersifat rahasia. Jangan menginformasikan data-data tersebut kepada siapapun, termasuk kepada pihak yang mengatasnamakan Bukalapak.

## 9. Akun Bukalapak siap digunakan

### 3. Gambaran Umum Sekilas Tentang Dropshipping

*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*. Setelah pelanggan mentransfer uang ke rekening *dropshipper*, *dropshipper* membayar kepada *supplier* sesuai dengan harga *dropshipper* (ditambah dengan ongkis kirim ke pelanggan) serta memberikan data-data pelanggan (nama, alamat, no ponsel) kepada *supplier*. Barang yang dipesan akan dikirim oleh *supplier* ke pelanggan pembeli. Namun yang menarik, nama pengirim yang tercantum tetaplah nama *dropshipper*.<sup>98</sup>

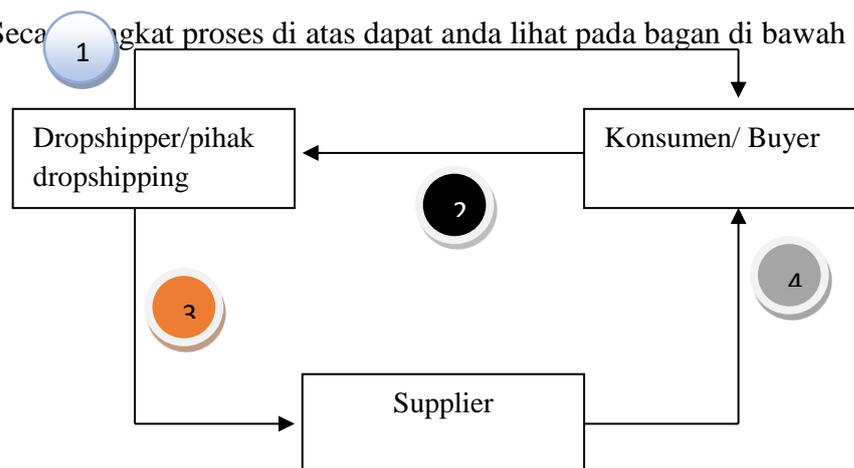
Proses jual beli dengan sistem *dropshipping* dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>99</sup>

1. Anda melakukan kerjasama dengan penyedia barang untuk membuat kesepakatan tentang sistem jual beli yang dilakukan.

<sup>98</sup> Ahmad Syafi'i & Java Creativity, "*Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*", (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), h. 2

<sup>99</sup> Wahana Komputer, "*Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*", (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), h. 14

2. Anda membuat promosi tentang barang yang dijual untuk diketahui oleh konsumen dengan mencantumkan nomor kontak anda.
3. Selanjutnya konsumen atau pembeli akan melakukan pembelian dengan menghubungi anda untuk kemudian melakukan pembayaran harga barang dan ongkos kirim.
4. Pembayaran dari pembeli kemudian anda teruskan kepada penyedia barang dengan potongan harga sesuai kesepakatan di awal.
5. Setelah itu pihak penyedia barang akan mengirimkan barang sesuai pesanan langsung kepada konsumen.
6. Secara singkat proses di atas dapat anda lihat pada bagan di bawah ini.



Tabel 4.1

### A. Bagaimanakah Jual Beli *Online* Pada Bukalapak

Jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Sedangkan *online* dapat diartikan sebagai kondisi seseorang yang terhubung dalam jaringan atau dalam bahasa indonesianya sering disebut sebagai

daring. Dalam istilah lain *online* dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana sekelompok orang terhubung ke dalam sebuah jaringan internet.

Pada Bukalapak untuk melakukan transaksi jual beli *online* terbagi atas 2 sistem yang pertama secara *direct buyer* artinya pembeli tanpa harus menjadi member Bukalapak bisa langsung melakukan transaksi jual beli *online* dan yang kedua sebagai *dropshipper* yaitu layaknya pembeli namun memiliki keuntungan lebih dalam transaksi yang dilakukannya atau disebut sistem *dropshipping*.

Dalam melakukan transaksi pembelian secara *direct buyer* pada Bukalapak.com langkah yang harus dimulai adalah cari barang yang kamu inginkan dan pastikan stok barang yang kamu inginkan masih tersedia, selanjutnya klik **Beli** pada barang yang kamu inginkan, lalu Isi detail data pembeli seperti nama pembeli, email pembeli, nomor telepon, alamat, jumlah barang yang ingin dibeli, pilihan kurir, catatan pelapak, dan kemudian klik pilih metode pembayaran, Pilih metode pembayaran yang kamu inginkan, lalu klik tombol **Bayar**, dan yang terakhir saat pesanan sudah sampai jangan lupa klik **konfirmasi terima barang**.

Akhmad Zazuli selaku *Supplier* di Bukalapak pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB memberikan keterangan seputar jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* pada Bukalapak, sebagai berikut:

“Untuk *dropshipping* belum pernah saya lakukan tapi dalam praktik aplikasinya yang saya tahu 1) pilih/ mantapkan produk fokus yang diinginkan. 2) buka website aplikasinya, nanti disediakan menu untuk bisa pilih-pilih kembali yang akan dibeli. 3) kirimkan pesan kepada *seller*. 4) ambil gambar yang ada di lapak *seller* dan yang pasti kuasai *review*/ spesifikasi tentang barang lalu *share*. 5) jika ada *buyer* yang membeli produk segera hubungi *seller* dan lakukan transaksi di lapak yang sudah diajak kerjasama. 6) jika barang sudah dikirim, pastinya akan mendapatkan notifikasi pemberian no.resi, kemudian no.resi tersebut diberikan ke konsumen (jika sudah memberikan no.resi ucapkan terimakasih kepada *buyer*)”.

Iis Istiqomah sebagai *customer* di Bukalapak yang diwawancarai pada tanggal 14 April 2019 pada pukul 17:00 WIB menambahkan penjelasan sebagai berikut:

“Langkah-langkah *dropshipping* dalam Bukalapak sama aja caranya, pilih barang, masuk keranjang, cek alamat, pilih kirim ke alamat lain, (contreng) kirim pesanan namamu sebagai pelapak”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak, demikian penjelasan yang diberikan oleh tiga orang *dropshipper* mengenai jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* pada Bukalapak adalah sebagai berikut:

Abdul Raqib sebagai *Dropshipper* di Bukalapak yang diwawancarai pada tanggal 18 April 2019 menambahkan penjelasan sebagai berikut:

“Langkah dalam *dropshipping* di Bukalapak mudah, karena disana ada tombol tersendiri untuk *dropshipper*, yang perlu diketahui adalah kekuatan dari *supplier*, karena kalau *supplier* lemah maka dampak akan terjadi pada kita sebagai *dropshipper*”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* pada Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 5 Mei 2019 pukul 12:00 WIB menambahkan:

“Langkah dalam *dropshipping* pada Bukalapak itu sangat mudah dilakukan, karena pada saat kita buka aplikasinya dan sudah memilih barang yang akan dipesan. Langkah selanjutnya pilih tombol transaksi. Nah disitu ada kolom-kolom untuk kita sebagai *droshipper* khususnya perlu di isi barulah kita sampaikan kepada *supplier* atas barang yang telah dipesan. Jangan lupa untuk kolom transaksi pada klik pembeli tetap diisi untuk pembeli yang telah memesan produk kita”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 11 Mei 2019 pada pukul 09:00 WIB menambahkan:

“Menurut saya, dengan adanya *dropshippingmarketplace* sangat membantu kami para *dropshipper* dalam berjualan kita tidak perlu memiliki toko ataupun lapak tetapi kita tetap bisa berjualan dengan sistem *dropshipping* yang telah didukung di dalam *marketplace*”.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat disimpulkan bahwa sejauh ini jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* di Bukalapak mudah dilakukan dan dengan adanya *marketplace* ini sangat membantu para *dropshipper* dalam mempromosikan produk jualannya.

Sama halnya bisnis konvensional yang mengharuskan untuk memiliki lokasi jual beli, demikian juga untuk bisnis *online*. Sebagai alternatifnya, maka *marketplace* bisa menjadi pilihan utama bagi para calon pengusaha yang sangat terbatas modalnya untuk dimanfaatkan sebagai tempat menyediakan jasa jual beli *online*.

Sistem *dropshipping*, yaitu satu sistem jual beli yang memungkinkan satu individu atau perusahaan memiliki menyimpan stok, dan bahkan tanpa harus melakukan pengiriman sendiri.

Dalam sistem *dropshipping*, seorang *dropshipper* hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak penjual/*supplier* yang sebenarnya. Pihak *supplier* inilah yang menyediakan, menyimpan, dan kemudian mengirimkannya langsung kepada konsumen.

Jika dibandingkan dengan bisnis-bisnis yang lain, ada banyak keuntungan dari bisnis *dropshipping* ini. Peneliti juga menanyakan perihal keuntungan yang selama ini sudah didapatkan sebagai pelaku usaha pada Bukalapak.

Akmad Zazuli selaku *supplier* di Bukalapak yang diwawancarai oleh peneliti pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB memberikan keterangan seputar keuntungan yang selama ini dijalankannya, sebagai berikut:

“Jelasnya materi, kalau *droshipping* kita malah tidak perlu modal. Itu enaknya *olshop*, pemasaran untuk jaman sekarang sangat mudah karena sudah 60% mungkin orang sudah pakai medsos, jadi barang kita akan bisa dilihat banyak orang”.

Iis Istiqomah sebagai *customer* di Bukalapak yang diwawancarai pada tanggal 14 Mei 2019 pukul 17:00 WIB menambahkan penjelasan sebagai berikut:

“lebih praktis, tidak memakan waktu, tenaga dan biaya dibandingkan kita belanja dulu mengemas sendiri”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak mengenai keuntungan sistem *dropshipping* yang diterapkan pada Bukalapak adalah sebagai berikut:

Abdul Raqib selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 18 April 2019 menjelaskan:

“Keuntungan kita sebagai *droshipper* atau jual beli *online* sangat banyak, karena kita tidak perlu nyetok barang, kita bisa mendapat keuntungan selain itu secara harga kita bisa nentuin sendiri harga barang yang akan di jual tapi disini saya tetap menggunakan harga riset pasar agar pemasaran tidak mati atau berhenti karena itu akan memperburuk reputasi penjualan kita. Misalnya, saat melakukan perjanjian antara *supplier* dan saya untuk harga darbuka tipe 8 inc 450ribu-550ribu, tipe 8,3/4 sekitar harga 700ribu-800ribu, dan tipe 9 inc sekitar harga 900ribu-1.500ribu”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 5 Mei 2019 pukul 12:00 menambahkan:

“Keuntungan kita tidak perlu stok barang, kita hanya perlu *supplier* yang banyak sehingga ketika ada permintaan barang baru eksekusi dan pengiriman barang tetap atas nama kita”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 11 Mei 2019 pukul 09:00 menambahkan:

“Keuntungan yang saya dapatkan adalah saya bisa memilih barang apapun sesuai keinginan konsumen saya kemudian ketika barang itu dikirim ke konsumen saya itu atas nama toko saya tanpa susah-susah payah membuat lapak atau memiliki barang tersebut”.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang didapatkan selama jual beli *online* sistem *dropshipping* di Bukalapak khususnya sebagai *dropshipper* ini sangat banyak dan memiliki risiko merugi yang sangat kecil dibandingkan dengan bisnis-bisnis yang lain. Dengan demikian bisnis ini layak digunakan bagi kalangan manapun termasuk juga pelajar/mahasiswa, ibu rumah tangga, karyawan, guru dan masyarakat umum lainnya. Bisnis ini selain tidak menghabiskan banyak waktu, juga tidak diperlukan keahlian atau pendidikan khusus. Oleh karena itu bisnis ini bisa dijalankan dengan bebas tanpa menanggung beban pikiran yang terlalu berat.

## **B. Bagaimana jual beli *online* dengan praktik *dropshipping* dalam persepektif islam pada Bukalapak**

Jual beli adalah perjanjian yang berarti perjanjian sebagaimana dimaksud dalam pasal 1313 KUHP , yaitu suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.

Dalam buku KUHP diatur mengenai perikatan yang menganut asas terbuka atau kebebasan berkontrak, maksudnya memberikan kebebasan kepada pihak-pihak dalam membuat perjanjian asalkan ada kata sepakat, cakap bertindak hukum, suatu hal tertentu dan sebab tertentu, dan suatu sebab yang halal. Begitupun juga transaksi elektronik yang diatur dalam KUHP yang menganut asas kebebasan berkontrak.

Secara umum, bisnis dalam islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda tersebut ketika transaksi, atau tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret. Begitu pula dengan sistem *dropshipping* di Bukalapak. Dalam wawancara dengan Akmad Zazuli selaku *supplier* di Bukalapak pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB, menjelaskan:

“Untuk pertanyaan ini saya belum bisa jawab, adapun dalam Islam dikenal akad *salam* tapi yang saya tahu itu cuma dilakukan di pasar kalau di *online* saya kurang paham”.

Iis istiqomah selaku customer di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 14 Mei 2019 pukul 17:00, menjelaskan:

“Hukum akad (transaksi) jual beli *online* itu boleh dan sah, apabila sebelum transaksi kedua belah pihak sudah melihat *mabi'* (barang yang diperjualbelikan) atau telah dijelaskan baik sifat maupun jenisnya, serta memenuhi syarat-syarat dan rukun-rukun jual beli lainnya dengan dasar pengambilan hukum. Sedangkan dalam islam akad yang relevan untuk dijadikan dasar transaksi jual beli online adalah *as-salam* dan *al-istishna*. *As-salam* adalah jual beli barang secara tangguh dengan harga yang dibayarkan

di muka keduanya jenis akad ini termasuk sebagai *bai' ma'dun* (jual beli barang yang belum wujud)".

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak, demikian penjelasan yang diberikan oleh tiga orang *dropshipper* di Bukalapak mengenai jual beli *online* sistem *dropshipping* dalam persepektif islam yang diterapkan di Bukalapak adalah sebagai berikut:

Abdul Raqib selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 18 April 2019, menjelaskan:

“Menurut saya sah sah saja, karena yang paling penting dalam jual beli adalah akad, ketika si penjual maupun pembeli sama-sama deal maka itu sudah sah, dan diantara kedua belah pihak tidak ada unsur penipuan. Dan selama syarat rukun jual beli masih ada maka hukum menurut saya masih sah”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 5 Mei 2019 pukul 12:00 WIB, menambahkan:

“*Dropshipping* merupakan sistem jual beli tanpa modal (*urudlu al-tijarah*). Pedagang hanya bergerak selaku makelar (*samsarah*) atau selaku orang yang diberi hak kuasa menjualkan barang (wakil) oleh pedagang stok (*supplier*). Barang yang diperjualbelikan mengikuti klasifikasi barang yang disediakan oleh penyedia stok-nya. Adapun harga barang, maka ada dua kemungkinan, yaitu: pertama, pedagang memberikan harga sendiri atas barang yang dijual, yang berbeda dengan harga pokok pemilik stok. Kedua, pedagang hanya berperan selaku orang yang mendapat izin menjualkan barang milik *supplier* (seharga yang sudah ditetapkan pemilik stok, dengan tetap mendapat keuntungan sesuai kesepakatan)”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 11 Mei 2019 pukul 09:00 WIB, menambahkan:

“Menurut saya sah sah saja jika memang diantara kedua belah pihak tidak ada yang bermaksud untuk menipu dan menyampaikan keadaan barang yang

sesungguhnya. Akad diantara kedua belah pihak harus jelas dan yang terpenting sama-sama ridho”.

Berdasarkan tanggapan-tanggapan yang diungkapkan beberapa responden di atas dapat disimpulkan hukum dasar melakukan jual beli adalah halal dan boleh dilakukan apabila didasari saling keridhaan dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli) pada jual beli yang diperbolehkan dan semua akad dipandang halal dan bernilai sah untuk dilakukan kecuali memang ada dalil yang mengharamkannya.

Jual beli adalah sendi kehidupan di mana setiap muslim akan diuji nilai keagamaan dan kehati-hatiannya, serta konsistensinya dalam ajaran-ajaran Allah Swt. Sebagaimana diketahui harta adalah saudara kandung dari jiwa (roh), yang di dalamnya terdapat berbagai godaan dan rawan penyelewengan. Sehingga wajar apabila seorang yang lemah agamanya akan sulit untuk berbuat adil kepada orang lain dalam masalah meninggalkan harta yang bukan menjadi haknya (harta haram), dengan cara mendapatkannya walaupun dengan jalan tipu daya dan pemaksaan.

Islam menganjurkan agar pemeluknya berusaha atau berniaga dengan cara yang halal dan menghindari yang haram. Seperti praktik riba, penipuan, dan lain-lainnya. Persolalan jual beli tersebut di dalamnya tidak bisa dipisahkan dari akad (transaksi), karena dengan akad tersebut, kedua belah pihak terikat secara hukum (lazim) dalam jual beli.

Dengan demikian walaupun jual beli *online* sistem *dropshipping* ini boleh dilakukan karena ada akad yang mengikatnya, namun untuk praktiknya banyak sebagian orang yang melalaikan akad yang diajarkan pada syariat islam untuk diterapkan pada *dropshipping*.

*Dropshipping* bisa dihubungkan dengan akad jual beli *bai' as-salam* yaitu pesanan dan *wakalah* yang mana *dropshipper* berlaku sebagai wakil yang diberikan atas kuasa izin dari *supplier*. Seperti dalam bunyi hadits “*Setiap akad yang dimungkinkan dapat sempurna dengan sifat, macam, ukuran, dan waktu, maka sah penyerahannya dalam tanggungan*”.

Dari paparan hadits diatas jual beli *online* sitem *dropshipping* merupakan kemiripan akad dari *bai' as-salam* dan *wakalah* yang dilihat dari segi keislaman sehingga jual beli ini boleh dan sah untuk di lakukan karena adanya sifat yang saling membutuhkan diantara kedua belah pihak akan suatu barang/benda tersebut.

Peneliti juga menanyakan perihal akan pendapat responden mengenai alasan jika seandainya sistem *dropshipping* di Bukalapak dilarang dalam islam tetapkah menjalani transaksi ini atau sebaliknya.

Akmad Zazuli selaku *supplier* di Bukalapak yang diwawancarai pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB memberikan pendapatnya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“Selagi belum ada yang memberikan penjelasan jelas kepada saya, saya tetap menjalankannya karena sebagian orang sudah banyak menggunakan *olshop* teruntuk sistem yang ada di marketplace yang bisa *droshipping*”.

Iis Istiqomah sebagai *customer* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 14 Mei 2019 pukul 17:00 WIB menambahkan penjelasannya, sebagai berikut:

“Seandainya sistem *dropshipping* dilarang dalam islam saya memilih berhenti dan alasannya kembali kepada karena islam sudah menetapkan hukum larangannya”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak, demikian penjelasan yang diberikan oleh tiga orang *dropshipper* mengenai alasan islam melarang sistem *dropshipping*, sebagai berikut: Abdul Raqib selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 18 April 2019 memberikan penjelasan sebagai berikut:

“Karena hukum ya bakal berhenti, ridho allah yang nomer satu”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 5 Mei 2019 pukul 12:00 WIB, menambahkan penjelasannya sebagai berikut:

“Tidak, karena sesuatu yang dilarang agama tentunya juga sudah banyak pertimbangan antara madharat dan maslahatnya”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 11 Mei 2019 pukul 09:00 WIB, menambahkan penjelasan:

“Kita harus melakukan kajian lebih mendalam jika memang banyak mudarot dari pada kebaikannya maka saya akan tinggalkan namun jika tidak saya akan tetap lanjutkan”.

Berdasarkan beberapa respon di atas dapat disimpulkan bahwasannya hukum *dropshipping* dalam islam masih dibutuhkan kajian lebih dalam lagi supaya para pelaku usaha yang sedang menjalankan atau calon yang akan menjalankan bisnis tersebut tidak ada rasa bimbang dalam melakukannya.

Pada prinsipnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dengan demikian asal dalam jual beli adalah boleh, kecuali ada dalil yang menunjukkan keharamannya.

Pokok dalam urusan jual beli itu boleh atau halal termasuk transaksi yang digunakan dalam hal ini menggunakan sistem *dropshipping*. Peneliti juga menanyakan perihal pendapat responden mengenai masyarakat yang takut melakukan jual beli online dengan di Bukalapak.

Akmad Zazuli selaku *supplier* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB memberikan keterangan, sebagai berikut:

“Ini memang kendala *olshop* sampai saat ini saya pribadi masih belum tau jalan keluarnya. Kalau saya untuk menyakinkan mereka yang takut hanya dengan *testimony* atau komentar kepuasan pelanggan lain”.

Iis Istiqomah selaku *customer* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 14 Mei 2019 pukul 17:00 WIB, menambahkan penjelasan sebagai berikut:

“masyarakat yang belum pernah melakukan jual beli *online* besar kemungkinan mereka takut dengan hasil yang tidak memuaskan seperti barang tidak sesuai dengan di foto atau keterangan yang dipajang di etalase sehingga kecewa”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak, demikian penjelasan yang diberikan oleh tiga orang *dropshipper* di Bukalapak mengenai masyarakat yang takut melakukan jual beli *online* adalah sebagai berikut:

Abdul Raqib selaku *droshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 18

April 2019 menjelaskan:

“Ketakutan yang terjadi karena beberapa hal, salah satunya takut di tipu, maka itu solusi dari ini dengan adanya marketplace, disitu untuk unsur penipuan tidak ada sama sekali, sistem yang canggih barang tidak terkirim secara otomatis uang bisa kita tarik kembali”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal

5 Mei 2019 pukul 12:00 WIB, menambahkan:

“Jual beli *online* memang rawan untuk adanya kecurangan. Makanya pelaku jual beli *online* hanya orang-orang yang memang berani mengambil resiko. Jika sebagai pelaku jual beli *online* anda tidak mau mengambil resiko jangan jadi pelaku jual beli *online* karena selama menjadi pengusaha kalau anda belum pernah ditipu maka anda belum jadi pengusaha sukses”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai

pada tanggal 11 Mei 2019 pukul 09:00 WIB, menambahkan:

“Menurut saya masyarakat yang takut melakukan jual beli *online* akan tertinggal jauh oleh arus zaman industri 4.0 karena di zaman sekarang semua sudah berbasis teknologi dan kita tidak perlu takut yang kita perlukan adalah sebagai masyarakat adalah peningkatan kemampuan kita dalam menghadapi revolusi industri 4.0”.

Berdasarkan beberapa respon di atas dapat disimpulkan jual beli *online* memang menjadi *trend* dunia sekarang ini namun tidak bisa dipungkiri juga banyak masyarakat yang takut, khawatir atau ragu dalam membelanjakan uangnya secara *online*.

Dalam dunia bisnis, banyak perusahaan dan organisasi kini telah menerapkan teknologi berbasis internet, dari sistem komunikasi, metode pembayaran bahkan sampai penawaran produk. Hal ini berkaitan dengan semakin tingginya kebutuhan informasi akan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi terutama dalam hal penjualan dan pembelian produk/jasa.

Bukalapak terus berinovasi untuk mempermudah masyarakat untuk bisa berbelanja secara *online*. Salah satunya dengan menggandeng toko kelontong dan warung di berbagai wilayah Indonesia. Melalui kemitraan dengan toko kelontong dan warung, Bukalapak berupaya untuk memperluas jangkauannya dan meningkatkan kapasitasnya guna memenuhi segala kebutuhan masyarakat.

Melalui kemitraan dengan toko kelontong dan warung, setidaknya ada dua hal yang menjadi fokus Bukalapak. Pertama, warung menjadi media bagi masyarakat yang belum begitu mengerti cara berbelanja *online*, maka bisa memesan barang secara *online* melalui warung tersebut. Kedua, Bukalapak juga membantu suplai barang untuk toko kelontong dan warung yang menjadi mitranya. Karena selama ini sering kali toko dan warung tersebut harus datang ke toko yang lebih besar atau distributor untuk bisa mendapatkan pasokan barang.

### **C. Hal-hal apa saja yang menjadi hambatan dropshipping dan bagaimana penyelesaiannya**

*Dropshipping* merupakan suatu metode dalam perdagangan atau jual beli secara *online* yang memungkinkan seorang *dropshipper* untuk menjual berbagai macam produk tanpa perlu menyimpan stok, tanpa melakukan pengemasan dan pengiriman

barang, barang dikirim ke konsumen atas nama toko *dropshipper* dan harga bisa *dropshipper* tentukan sendiri.

Pada dasarnya menjadi seorang pengusaha sukses adalah cita-cita banyak orang, walau demikian sulit dan mudahnya dalam mencapai tujuan menjadi seorang *dropshipper* yang sukses tidak lepas dari hambatan yang harus dilalui untuk dikerjakan dan bisa menemukan solusi jitu supaya bisnis *dropshipping* bisa menjadikan ladang penghasilan dalam kesuksesan bisnisnya.

#### 1. Hambatan-hambatan dalam melakukan jual beli *online* sistem *dropshipping* di Bukalapak

Hambatan merupakan salah satu penyebab suatu bisnis menjadi tidak lancar dan gagal nya mencapai target tujuan yang ingin dicapai. Hambatan-hambatan tersebut antara lain:

Berdasarkan wawancara Akmad Zazuli selaku *supplier* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB, mengenai hambatan dan solusi menjelaskan:

“Hambatan besar saya dalam melakukan jual beli *online* hanya ada di pelanggan saat barang yang diterima menurutnya tidak sesuai dengan spesifikasi yang sudah saya pajang di etalase lapak saya”.

Iis Istiqomah selaku *customer* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 14 Mei 2019 pukul 17:00 WIB, menambahkan penjelasan sebagai berikut:

“Hambatan dalam jual beli *online* ini yang saya alami adalah pengiriman barang lama. Biasanya setelah proses pembayaran/pengiriman penjual ada yang tidak langsung mengirim

nomor resi ekspedisi sehingga pembeli susah melacak pengirimannya sampai mana”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak, demikian penjelasan yang diberikan tiga orang *dropshipper* mengenai hambatan dalam jual beli *online* sistem *dropshipping* di Bukalapak adalah sebagai berikut:

Abdul Raqib selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 18 April 2019 memberikan penjelasan:

“Hambatan bagi saya adalah kurang intensnya *update* barang yang ada di distributor, kadang disitu ada *miss* (kekosongan barang/barang sudah gga *ready* lagi)”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 5 Mei 2019 pukul 12:00 WIB, menambahkan:

“Hambatan untuk *dropshipping* barang yang menjadi permintaan lagi tidak *ready*”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 11 Mei 2019 pukul 09:00 WIB, menambahkan:

“Hambatan yang menjadi masalah saya adalah ketika barang yang ada di *supplier* ternyata stok barang yang sudah tidak *ready* lagi”

Berdasarkan wawancara di atas disimpulkan bahwa hambatan yang dimiliki oleh pelaku usaha jual beli *online* sistem *dropshipping* menunjukkan

adanya kurangnya informasi dalam menjelaskan spesifikasi barang kepada pelanggan dan stok barang yang belum tentu masih *ready*.

Selain hambatan-hambatan terdapat juga solusi yang dilakukan pelaku usaha bisnis dalam meminimalisir masalah tersebut guna mencapai tujuan utama yaitu kepuasan konsumen.

## 2. Solusi dalam melakukan jual beli *online* sistem *dropshipping* di Bukalapak

Berdasarkan wawancara dengan Akmad Zazuli selaku *supplier* di Bukalapak pada tanggal 16 April 2019 pukul 11:30 WIB, memberika penjelasan sebagai berikut:

“Solusi yang saya lakukan sebisa mungkin saya akan menjelaskan kemiripan barang yang asli dengan gambar yang di pajang di etalase dengan prosentasi persen, misalnya antara barang asli dan gambar memiliki 60% kemiripan”.

Iis istiqomah selaku *customer* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 14 Mei 2019 pukul 17:00 WIB, manambahkan:

“Solusinya adalah alangkah baiknya setelah proses *order* selesai seharusnya H+1 langsung mengirimkan resi pengiriman sesuai ekspedisi yang dipilih pembeli sehingga pembeli bisa dengan mudah melakukan pelacakan di *website/aplikasi* yang mereka punya di hp”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada tiga orang *dropshipper* di Bukalapak, demikian penjelasan yang diberikan oleh tiga orang *dropshipper* mengenai solusi dalam menjalankan bisnis *dropshipping* di Bukalapak sebagai berikut:

Abdul Raqib selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 18 April 2019, memberikan penjelasan:

“Untuk solusinya kita sebagai *dropshipper*, harus rajin rajin tanya ke distributor/agen/pabriknya”.

Setyaningrum selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 5 Mei 2019 pukul 12:00 WIB, menambahkan:

“Solusi yang saya gunakan sebagai seorang *dropshipper* sudah seharusnya kita mempunyai link dan *partner* banyak supaya jika tidak ada barang yang di maksud konsumen kita bisa meminta di *supplier* lain yang memang mempunyai barang yang sama diinginkan konsumen”.

Herianto Gilang Aryathama selaku *dropshipper* di Bukalapak, yang diwawancarai pada tanggal 11 Mei 2019 pukul 09:00 WIB, menambahkan:

“Solusi dalam hambatan yang saya lakukan adalah sebelum melakukan bisnis *dropshipping* kita harus perhatikan *supplier* yang akan dijadikan *partner* kita dengan tujuan komunikasi yang lancar antara *supplier* dan *dropshipper*”.

Berdasarkan wawancara di atas dapat peneliti mengambilsimpulkan bahwa menjadi seorang *dropshipper* membutuhkan keuletan, tekun dan tidak mudah menyerah.

Tips sukses berjualan produk *dropshipping*:<sup>100</sup>

---

<sup>100</sup> Catur Hadi Purnomo, “*Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*”, (Jakarta: PT. Gramedia, 2012). h. 209

- Pastikan anda sudah memiliki produk dropshipping yang tepat, sesuai dengan hasil riset pasar dan produk. Dan yang pasti produk itu juga harus mempunyai kualitas.
- Pilihlah produsen/grosir yang benar-benar terpercaya dan mempunyai reputasi yang baik. Dengan begitu diharapkan layanan terhadap konsumen anda juga bisa lebih baik. Untuk menjaga kepuasan konsumen, pilihlah dropshipper yang memberikan garansi atau setidaknya tanggung jawab seandainya produk tidak sesuai.
- Pastikan, semua produk yang anda jual *ready stock* dan siap dikirim. Ingat, konsumen tidak mau menunggu lama !
- Jika anda memberikan garansi produk kepada konsumen anda, berikan syarat-syarat berlaku supaya nantinya tidak terjadi salah pengertian seandainya terjadi sesuatu.
- Gunakan foto/gambar produk *dropshipping* tanpa watermark nama situs *dropshipper*, agar calon pembeli tidak langsung menuju ke situs *dropshipper*.
- Jika anda bebas menentukan keuntungan sendiri, anda tetap harus memberikan harga yang rasional kepada konsumen. Jangan sampai harga produk anda dianggap terlalu mahal sehingga konsumen enggan membelinya.
- Update informasi produk anda setiap saat agar konsumen anda memiliki banyak pilihan dan tidak jenuh dengan produk yang itu-itu saja.

- Permudah calon pembeli anda, baik pada saat menghubungi anda maupun saat berbelanja. Biasanya konsumen tidak senang dengan prosedur atau aturan yang berbelit-belit.
- Respon konsumen secepat mungkin. Konsumen tidak mau tahu apakah anda sedang sibuk atau tidak karena mereka tidak tahu kondisi anda pada saat itu.
- Mintalah testimoni atau kesaksian dari orang-orang yang sudah pernah membeli produk anda. Kemudian, pajang testimoni atau kesaksian tersebut pada toko online anda untuk menambah kepercayaan bagi calon pembeli yang lain.
- Saat melakukan promosi, berikan penjelasan selengkap mungkin, seperti: bagaimana kondisi produknya, bagaimana cara membelinya, dan lain sebagainya. Ini dilakukan agar konsumen tidak merasa bingung yang akhirnya tidak jadi membeli.
- Lengkapi pengetahuan dan wawasan anda tentang produk yang anda jual, agar anda dapat menjual semua pertanyaan yang diajukan oleh calon pembeli. Semakin anda mengenal produk anda, semakin mudah anda memberikan jawaban.
- Pelajari dan belajarlh dari pesaing anda. Dalam hal ini anda tidak perlu langsung menanyakan kepada pesaing anda, tetapi cukup melihat apa yang sudah dia lakukan. Dari sana, anda akan menemukan ide baru yang mungkin bisa anda terapkan pada bisnis anda.
- Perluas promosi anda.

- Jagalah hubungan baik dengan dropshipper/ produsen dan konsumen anda untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.
- Dengarkan keluhan atau masukan dari konsumen anda dan melakukan perbaikan-perbaikan secepatnya bila diperlukan.
- Di dunia ini tidak ada satu pun bisnis instan yang langsung menghasilkan uang banyak, semuanya perlu ketekunan dan keseriusan.

### C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan yaitu:

1. Waktu yang dilakukan selama penelitian sangat sempit dikarenakan narasumber pelaku usaha tidak selalu *online* dan hanya sekali bisa tatap muka.
2. Keterbatasan penelitian dengan menggunakan wawancara yaitu terkadang jawaban yang diberikan oleh narasumber kurang memiliki materi yang cukup banyak.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil wawancara ini, dapat disimpulkan bahwa:

1. Cara melakukan transaksi jual beli *online* pada Bukalapak terdapat 2 sistem yang pertama bisa secara *direct buyer* dan yang kedua secara *dropshipping*, dalam sistem *direct buyer*, pembeli bisa langsung membeli tanpa harus menjadi anggota Bukalapak, layaknya membeli pada aplikasi *marketplace* lainnya hanya perlu membuka aplikasi Bukalapak dan mengikuti langkah-langkah untuk melakukan transaksi pembelian barang/produk yang diinginkan, sedangkan dalam sistem *dropshipping* pada Bukalapak tidak jauh berbeda seperti sistem *direct buyer* yang membedakan hanyalah ada tambahan saat pembelian pada kolom transaksi yaitu nama pembeli diisi dengan nama alamat pembeli guna agar konsumen percaya bahwa pengirim barang/produk tersebut adalah toko *online* yang diinginkan.
2. Jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* dalam persepektif islam dipandang memiliki kesamaan dengan akad *bai' as-salam* dan *wakalah*. Akad *bai' as-salam* dan *wakalah* adalah akad yang dibolehkan dalam islam asalkan telah memenuhi rukun dan syaratnya. Dalam sistem *dropshipping* pada akad *bai as-salam* terdapat *muslam* (pembeli), *muslam ilaih* (penjual), *muslam fih* (objek/barang), *ra'sul maal* (harga

barang) dan juga *sighat* (*ijab* dan *qabul*). Sedangkan akad kedua yang digunakan untuk jual beli *online* sistem *dropshipping* adalah akad *wakalah*, disini dalam sistem *dropshipping* terdapat *supplier* yang mewakili suatu barang/produk kepada *dropshipper* yang dapat dikatakan sebagai agen dari *supplier* tersebut. Dan yang terpenting dalam melakukan transaksi jual beli *online* adalah keridhoan diantara kedua belah pihak serta tidak ada unsur penipuan satu sama lain.

3. Hambatan terbesar dalam masalah jual beli *online* sistem *dropshipping* ini pada pelaku usaha terjadi pada komentar miring konsumen akan ketidakmiripan barang/produk dan juga stok barang yang tidak *ready* lagi. Sedangkan untuk solusi atas hambatan tersebut sebagai pelaku usaha adalah memberikan penjelasan secara detail tentang spesifikasi barang yang di jualnya dan rajin-rajin bertanya pada *supplier* atau pihak yang mengadakan perjanjian.

## **B. Saran**

1. Dalam upaya mensosialisasikan jiwa berusaha, sistem *dropshipping* ini perlu diperkenalkan kepada masyarakat. Terutama kepada anak muda agar bisa terbentuk mental untuk menjadi seorang pebisnis *online*.
2. Bagi pelaku usaha jual beli *online* secara *dropshipping* sebaiknya menggunakan sistem *bai' as-salam* dan *wakalah* yang dibolehkan dalam islam, di mana si pelaku usaha tidak mengambil keuntungan

sebagai penjual melainkan mengambil keuntungan sebagai perantara atas pihak penghubung antara penjual dan pembeli.

3. Perlu dipertegas lagi didalam Bukalapak tentang aturan menjadi seorang *dropshipper* atau *supplier* untuk meminimalisir tindak penipuan, bisa dengan cara perketatan pada saat registrasi. Pemerintah pun harus membuat aturan tegas tentang tindak penipuan *online*, dengan membuat pasal-pasal tentang penipuan dalam jual beli *online* sehingga para pelaku penipuan jual beli *online* bisa menjadi jera.

Selanjutnya diharapkan penelitian ini memberi manfaat kepada penulis, dan juga bagi siapa pun untuk memahami sistem *dropshipping* dalam jual beli *online*.