

ANALISIS TRANSAKSI JUAL BELI DENGAN SISTEM DROPSHIPPING DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Novita Sari¹, Retno Indri Yustika², Eva Susanti³

^{1,2,3} Institut Agama Islam Al-Qur'an Ittifaqiah

sarinovita202010@gmail.com

Kata Kunci:

*Dropship;
Penjualan
Online;
Ekonomi Islam;
Muamalah.*

Abstrak

Salah satu alternatif dalam internet marketing yang belakangan ini sedang booming adalah jual beli online dengan menggunakan sistem Dropship. Sistem Dropshipping sebagai penjualan online menjadi perdebatan beberapa ulama karena keabsahannya. Hal tersebut berkaitan dengan kurangnya syarat akad pada penjualan dropshipping karena tidak memiliki produk barang yang akan dijual. Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah literature review (kajian pustaka) dengan teknik analisis deskriptif. Adapun penelitian ini dapat disimpulkan bahwa sistem jual beli online dengan sistem dropshipping bisa dibilang sesuai prinsip syariah tergantung dengan penjual yang melakukannya. Adapun penjualan dropshipping dikatakan sesuai prinsip syariah jika penjual sudah memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan gambar katalog, Penjual bisa mengatasi komplain dari pembeli dengan bijaksana, serta Penetapan harga yang sesuai prinsip jual beli Rasulullah SAW.

Keywords:

*Dropshipping,
Ecommerce,
Shariah
Economics,
Muamalah.*

Abstract

One alternative in internet marketing that is currently booming is online buying and selling using the Dropship system. The Dropshipping system as an online sale is debated by several scholars because of its validity. This is related to the lack of contract requirements in dropshipping sales because they do not have the product to be sold. The research method used in this study is a literature review with descriptive analysis techniques. This study can be concluded that the online buying and selling system with the dropshipping system can be said to be in accordance with sharia principles depending on the seller who does it. As for dropshipping sales, it is said to be in accordance with sharia principles if the seller has ensured that the goods sold are in accordance with the catalog image, the seller can handle complaints from buyers wisely, and determine prices according to the principles of buying and selling of the Prophet Muhammad SAW.

PENDAHULUAN

Dalam konteks globalisasi yang terus berkembang dewasa ini, kemajuan teknologi, khususnya di bidang informasi dan komunikasi, telah membawa dampak signifikan terhadap berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk dalam sektor perdagangan. Perkembangan teknologi digital memberikan kontribusi besar terhadap efisiensi dan efektivitas proses jual beli, yang kini dapat dilakukan secara daring melalui jaringan internet. Internet tidak hanya berfungsi sebagai media informasi, tetapi juga menjadi sarana interaksi ekonomi yang sangat penting bagi masyarakat modern¹. Salah satu bentuk konkret dari kemudahan ini terlihat pada sistem perdagangan elektronik atau e-commerce, di mana penjual dapat memasarkan produknya secara lebih praktis tanpa harus memiliki toko fisik. Cukup dengan mengunggah gambar dan deskripsi produk pada platform marketplace seperti Bukalapak, Shopee, Tokopedia, Lazada, JD.ID, dan sebagainya, pelaku usaha sudah dapat menjangkau konsumen dalam skala yang lebih luas. Hal ini tentu saja memberikan keuntungan dari sisi efisiensi waktu, tenaga, dan biaya operasional².

Tidak hanya bagi penjual, sistem ini juga memberikan keuntungan besar bagi konsumen. Pembeli kini dapat memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan tanpa harus datang langsung ke lokasi penjual. Cukup melalui perangkat digital dan koneksi internet, proses pemesanan, pembayaran, dan pengiriman barang dapat dilakukan dengan mudah. Lebih jauh lagi, karakteristik lintas batas (cross-border) dari sistem jual beli online memungkinkan konsumen untuk membeli produk dari daerah atau negara lain, selama tidak melanggar ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku di masing-masing negara.

Kemudahan-kemudahan tersebut secara langsung berdampak pada semakin ketatnya persaingan dalam dunia usaha. Para pelaku bisnis dituntut untuk terus berinovasi dalam menawarkan produk yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga memiliki harga yang kompetitif. Akibatnya, pasar dipenuhi oleh beragam produk baru yang hadir dengan berbagai keunggulan untuk menarik minat konsumen. Dinamika ini mencerminkan bahwa digitalisasi perdagangan telah menjadi pendorong utama transformasi pola konsumsi dan strategi pemasaran di era ekonomi digital saat ini.

¹ R. Hadi, "ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM LATAR BELAKANG MASALAH," *AT-TAWASSUTH J. Ekon. Islam* 4, no. 2 (2019).

² Afreshia Laffintha Asmy et al., "Analisis Sistem Transaksi Dropship Dalam Perspektif Islam," in *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)* (Malang: Universitas Negeri Malang, 2022), 50–64.

Dalam praktik bisnis daring, salah satu tantangan utama yang sering dihadapi oleh pelaku usaha, khususnya mereka yang baru merintis dengan keterbatasan modal, adalah persoalan penyediaan produk atau jasa yang akan dipasarkan. Kegiatan pengadaan stok barang menuntut adanya modal awal yang tidak sedikit, sehingga seringkali menjadi hambatan serius bagi pelaku usaha kecil yang belum memiliki sumber daya finansial memadai. Selain itu, kewajiban untuk menyetok produk secara mandiri juga berdampak pada menurunnya margin keuntungan. Hal ini disebabkan oleh adanya biaya tambahan yang harus dikeluarkan, seperti ongkos kirim dari pemasok kepada penjual, yang pada akhirnya mengurangi pendapatan bersih dari penjualan³. Sebagai respons terhadap permasalahan tersebut, berkembang sebuah model bisnis alternatif dalam ranah pemasaran digital, yakni sistem *dropshipping*, yang kini semakin populer di kalangan wirausaha daring. Model ini menawarkan solusi inovatif terhadap persoalan klasik dalam bisnis, terutama yang berkaitan dengan keterbatasan waktu, keterampilan, dan permodalan. Melalui sistem dropship, seseorang dapat menjalankan usaha tanpa perlu memiliki stok barang secara fisik maupun mengeluarkan modal awal yang besar. Cukup dengan membuka toko daring dan mengunggah katalog produk dari pihak pemasok, pelaku usaha yang dalam hal ini disebut sebagai *dropshipper* dapat menawarkan barang-barang tersebut kepada konsumen. Ketika terjadi transaksi, dropshipper akan melakukan pemesanan kepada supplier yang bersangkutan, dan supplier-lah yang kemudian bertanggung jawab untuk mengirimkan produk secara langsung kepada pembeli atas nama *dropshipper*.

Model bisnis ini tidak hanya menyederhanakan proses operasional, tetapi juga memberikan peluang bagi individu yang memiliki keterbatasan dalam berbagai aspek, termasuk modal usaha dan pengalaman bisnis, untuk tetap dapat terlibat dalam kegiatan kewirausahaan. Dengan demikian, sistem dropship dinilai sebagai salah satu alternatif strategis dalam mengembangkan bisnis online yang rendah risiko, fleksibel, dan mudah diakses oleh berbagai kalangan, termasuk pemula di bidang usaha digital.

Model bisnis *dropshipping* merupakan suatu pendekatan dalam penjualan produk secara daring (online), yang memungkinkan seorang penjual untuk menjalankan usahanya tanpa perlu memiliki stok barang atau menyediakan modal besar di awal. Dalam sistem ini, penjual berperan sebagai perantara antara konsumen dan pemasok (supplier), di mana proses penyimpanan hingga pengiriman barang sepenuhnya ditangani oleh pihak ketiga, yaitu supplier. Dengan demikian, penjual hanya bertanggung jawab dalam aspek

³ Lailatul Risma, "ANALISIS JUAL BELI ONLINE DENGAN SISTEM DROPSHIPPING DI TOKO ALHUSNA HERBAL PEMALANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM," *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis, Dan Kewirausahaan* 2, no. 3 (2022): 110–18.

pemasaran dan pelayanan pelanggan, sementara logistik ditangani oleh pihak lain⁴. Kemudahan dalam memulai dan mengelola usaha menjadi salah satu alasan utama mengapa model dropshipping semakin populer dan banyak diminati oleh masyarakat, khususnya di era digital saat ini. Banyak individu, terutama pemula di bidang wirausaha, melihat model ini sebagai peluang usaha yang menjanjikan karena hambatan modal dan risiko operasional yang relatif rendah.

Meskipun demikian, sistem dropshipping juga menimbulkan perdebatan, terutama dari perspektif hukum jual beli dalam Islam. Terdapat perbedaan pandangan di kalangan ulama fikih (ahli hukum Islam) mengenai keabsahan praktik dropshipping. Sebagian ulama berpendapat bahwa model ini dibolehkan karena memenuhi unsur kerjasama dan transparansi, sedangkan sebagian lainnya menilai bahwa sistem ini tidak sesuai dengan prinsip jual beli yang sah, terutama terkait dengan aspek kepemilikan barang oleh penjual sebelum transaksi terjadi. Oleh karena itu, diskursus mengenai legalitas dropshipping dalam perspektif hukum Islam terus berkembang, dan menjadi topik penting dalam kajian muamalah kontemporer⁵.

Praktik dropshipping sebagai salah satu model dalam sistem penjualan daring (online) telah menimbulkan diskursus di kalangan para ulama, khususnya berkaitan dengan aspek keabsahan akad jual belinya dalam perspektif hukum Islam. Perdebatan ini muncul karena dalam sistem dropshipping, penjual tidak secara langsung memiliki atau menguasai fisik barang yang ditawarkan kepada konsumen. Hal ini menimbulkan kekhawatiran terhadap terpenuhinya unsur-unsur fundamental dalam akad jual beli sebagaimana telah ditetapkan oleh syariat. Menurut pandangan jumhur ulama, sahnya suatu transaksi jual beli sangat bergantung pada pemenuhan rukun dan syarat yang telah ditetapkan, salah satunya adalah pelaksanaan ijab dan qabul secara sah. Ijab dan qabul merupakan pernyataan saling ridha antara penjual dan pembeli yang harus dilakukan secara langsung dan dalam satu majelis, yaitu dalam konteks pertemuan atau komunikasi yang memungkinkan kedua belah pihak terlibat secara aktif dan bersamaan dalam menyatakan kehendak untuk bertransaksi. Dalam sistem dropshipping, aspek ini menjadi problematis karena sering kali terjadi pemisahan tempat dan waktu antara penjual dan pembeli, serta tidak adanya penguasaan langsung terhadap objek jual beli oleh pihak penjual pada saat transaksi berlangsung. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan hukum mengenai sejauh mana

⁴ A. Triyawan, "Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam," *HUMAN FALAH: Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2 (2018): 228–37.

⁵ Yunita Rahmawati et al., "Analisis Jual Beli Model Dropshipping Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam," *Academica Journal of Multidisciplinary Studies* 6, no. 2 (2022): 353–64.

model bisnis tersebut dapat dianggap sah dan sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam⁶.

Dalam perspektif Fiqh Muamalah, praktik jual beli secara daring melalui skema dropshipping, apabila ditelaah secara lebih mendalam, mengandung unsur yang dipandang melanggar prinsip dasar jual beli, khususnya terkait kepemilikan atas barang yang diperjualbelikan. Salah satu ketentuan pokok dalam transaksi jual beli adalah bahwa penjual harus telah memiliki atau paling tidak menguasai secara sah barang yang hendak ditransaksikan. Namun, dalam praktik dropshipping yang marak terjadi, pelaku dropship seringkali hanya mengunggah informasi produk berupa katalog atau deskripsi barang melalui media sosial ataupun platform e-commerce, padahal barang tersebut secara fisik masih berada di tangan produsen atau pihak supplier. Dengan kata lain, pelaku dropship belum memiliki barang tersebut ketika transaksi dengan pembeli terjadi. Ia hanya bertindak sebagai perantara yang memasarkan produk dan memperoleh keuntungan dari selisih harga antara harga dari supplier dan harga jual yang ditetapkan kepada konsumen. Dalam konteks ini, peran pelaku dropship cenderung menyerupai seorang makelar atau broker yang mempertemukan pembeli dan pemilik barang, namun tidak bertindak sebagai penjual sejati dalam arti kepemilikan barang sebelum akad. Hal ini menimbulkan permasalahan fiqhiyah, terutama mengenai keabsahan akad dan terpenuhinya syarat-syarat dalam jual beli yang sah menurut hukum Islam⁷.

Berdasarkan penelitian terdahulu dari Rahmawati et al. (2022) mengemukakan bahwa praktik jual beli dengan menggunakan sistem dropshipping dapat dianggap sah dan diperbolehkan, selama proses pelaksanaannya tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dan nilai-nilai dasar dalam ajaran Islam. Artinya, selama transaksi tersebut dijalankan secara transparan, jujur, dan tidak mengandung unsur penipuan atau ketidakjelasan (gharar), maka model bisnis ini masih dapat diterima secara normatif dalam kerangka muamalah Islam. Namun, pandangan yang berbeda dikemukakan oleh Kartika dan Tanjung (2022), yang menyoroti isu kepemilikan barang dalam sistem jual beli online berbasis dropshipping. Mereka mencatat bahwa terdapat dua pendapat yang berkembang dalam literatur mengenai status hukum dari praktik ini. Pendapat pertama menyatakan bahwa sistem dropshipping diperbolehkan meskipun penjual tidak memiliki secara fisik stok barang yang diperdagangkan, asalkan penjual telah mendapatkan persetujuan atau izin dari pihak supplier serta memiliki kemampuan untuk menyediakan barang yang dijanjikan kepada konsumen. Dalam hal ini, penjual dipandang bertindak sebagai

⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002).

⁷ R. Hadi, "ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM LATAR BELAKANG MASALAH."

perwakilan (wakil) dari pemilik barang, sehingga status hukumnya dapat dibenarkan berdasarkan prinsip wakalah dalam fiqh muamalah.

Sementara itu, pendapat kedua menganggap praktik ini tidak diperbolehkan karena barang yang dijual belum berada dalam kepemilikan penjual secara langsung. Hal ini menimbulkan persoalan hukum, karena dalam transaksi jual beli menurut hukum Islam, salah satu syarat sahnya akad adalah kepemilikan penuh atas objek jual beli oleh pihak penjual pada saat transaksi dilakukan.

Lebih lanjut, sistem jual beli berbasis dropshipping ini dapat dianalisis melalui pendekatan kajian akad-akad muamalah yang diakui dalam hukum Islam. Beberapa jenis akad yang relevan untuk dijadikan dasar hukum dalam transaksi dropshipping antara lain adalah akad salam (pembelian barang dengan pembayaran di muka dan pengiriman kemudian), akad wakalah (perwakilan), dan akad samsarah (perantara dalam jual beli). Masing-masing akad ini memiliki karakteristik tertentu yang memungkinkan untuk mengakomodasi praktik dropshipping dalam kerangka yang sah menurut syariat. Oleh karena itu, apabila sistem dropshipping dilakukan dengan memenuhi syarat dan rukun jual beli yang telah ditentukan dalam hukum Islam, maka transaksi tersebut dapat dianggap sah dan dibenarkan secara syar'i.

Berdasarkan latar belakang masalah dan penelitian terdahulu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis transaksi jual beli online dengan sistem dropshipping yang semakin banyak digunakan masyarakat apakah sudah sesuai dengan hukum ekonomi islam, sehingga para pelaku usaha dapat memahami kembali setiap sistem transaksi jual beli online agar tidak melanggar aturan dalam ekonomi islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode *literature review* atau kajian pustaka sebagai dasar dalam penyusunan dan pengembangan argumen. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk secara mendalam menelusuri, mengevaluasi, serta mengkaji berbagai sumber informasi yang telah diterbitkan sebelumnya dan relevan dengan fokus permasalahan penelitian. Metode *literature review* bertujuan untuk menghimpun pengetahuan yang sudah ada dalam bentuk data sekunder dari berbagai sumber ilmiah seperti jurnal ilmiah, buku referensi, artikel akademik, laporan penelitian, serta dokumen atau publikasi lain yang kredibel dan memiliki keterkaitan substansial dengan objek kajian⁸. Melalui metode ini, peneliti tidak melakukan pengumpulan data secara langsung di lapangan, melainkan mengandalkan data dan informasi dari literatur yang sudah tersedia

⁸ Mahanum, "Tinjauan Kepustakaan," *Alacrity: Journal of Education* 1, no. 2 (2021).

untuk dianalisis dan disintesis, sehingga dapat memperoleh pemahaman yang utuh dan menyeluruh mengenai isu yang diteliti. Dengan demikian, metode ini juga memungkinkan peneliti untuk membandingkan temuan-temuan yang ada, mengidentifikasi kesenjangan penelitian sebelumnya, serta menyusun landasan teoritis yang kuat.

Dalam hal teknik analisis data, penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif bertujuan untuk mengeksplorasi secara mendalam dan menggambarkan makna-makna yang terkandung dalam data yang telah dikumpulkan dari berbagai sumber literatur. Teknik ini berfokus pada penyajian data secara naratif dan sistematis, serta menekankan interpretasi terhadap konteks dan isi dari informasi yang diperoleh, sehingga dapat membentuk pemahaman konseptual yang jelas dan terstruktur mengenai fenomena yang dikaji.

Adapun teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan, memilah, dan menelaah dokumen-dokumen atau bahan pustaka yang memiliki relevansi tinggi terhadap topik penelitian. Dokumen yang dimaksud mencakup berbagai bentuk tulisan akademik dan non-akademik yang dapat memberikan informasi, fakta, teori, maupun sudut pandang yang mendukung analisis yang dilakukan. Oleh karena itu, seluruh proses penelitian ini dilakukan dengan pendekatan yang bersifat kualitatif, berbasis pada penelaahan dokumen tertulis, serta berorientasi pada deskripsi yang komprehensif terhadap topik yang menjadi fokus pembahasan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Transaksi Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping

Jual beli online adalah praktek jual beli model baru yang belum ditemukan pada masa Rasulullah SAW, sahabat, tabi'in, dan tabi'it tabi'in dan juga tidak ditemukan dasar hukumnya secara spesifik dalam al-Qur'an dan hadis. Adapun kitab-kitab ulama empat mazhab juga tidak membahas secara spesifik mengenai hukum jual beli online. Hal ini wajar, dikarenakan jual beli online merupakan hal baru dengan memanfaatkan jaringan internet yang sama sekali belum pernah ada pada masa lalu⁹. Salah satu sistem jual beli online yang banyak digunakan masyarakat saat ini adalah sistem jual beli online dropshipping.

Model bisnis **dropshipping** merupakan suatu bentuk transaksi jual beli yang berkembang dalam ekosistem perdagangan digital, di mana pelaku usaha—dikenal sebagai *dropshipper*—memasarkan produk kepada konsumen tanpa harus terlebih dahulu memiliki atau menyimpan stok barang secara fisik. Dalam praktiknya, aktivitas pemasaran dilakukan

⁹ Kartika and Tanjung, "Sistem Akad Transaksi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Perspektif Maqashid Syariah."

dengan menggunakan materi visual seperti foto produk yang diperoleh langsung dari pihak pemasok atau toko (supplier). Gambar-gambar produk tersebut dipublikasikan oleh dropshipper melalui berbagai saluran digital, seperti media sosial, marketplace, atau toko online pribadi, guna menarik minat calon pembeli. Salah satu ciri utama dari sistem ini adalah fleksibilitas dalam penentuan harga, di mana dropshipper memiliki kewenangan untuk menetapkan margin keuntungan sesuai strategi penjualan masing-masing, selama tetap menjalin kesepakatan dengan pihak penyedia barang¹⁰.

Secara konseptual, dropshipping dikategorikan sebagai bagian dari jenis usaha afiliasi dalam konteks bisnis online. Hal ini merujuk pada pola kerja sama di mana individu atau pelaku usaha mempromosikan dan menjual barang milik pihak lain (dalam hal ini supplier), namun tidak memiliki kepemilikan langsung terhadap produk tersebut. Pelaku dropshipping hanya berperan sebagai perantara atau fasilitator yang menghubungkan antara konsumen dan pemilik barang, dengan memanfaatkan teknologi internet sebagai media utama dalam aktivitas transaksi. Dengan demikian, bisnis dropshipping mengandalkan efektivitas komunikasi digital dan strategi pemasaran daring, bukan pada pengelolaan inventaris atau logistik internal.

Menurut pendapat Sulianta, dropshipping dapat didefinisikan sebagai metode distribusi barang dalam dunia perdagangan, di mana pelaku usaha, baik berbentuk perorangan maupun badan usaha (seperti retailer atau pengecer), tidak diwajibkan untuk menyimpan atau menyetok barang secara fisik. Sebaliknya, mereka menjalin kemitraan atau kerja sama strategis dengan pihak lain, yaitu perusahaan atau penyedia barang (supplier), yang bertanggung jawab atas kepemilikan, pengelolaan stok, serta proses pengiriman barang kepada konsumen akhir. Dengan sistem ini, pelaku dropshipping dapat menjalankan aktivitas jual beli tanpa keterlibatan langsung dalam proses pengadaan dan distribusi barang, sehingga model ini menjadi alternatif yang efisien dan ekonomis, terutama bagi pelaku usaha pemula yang memiliki keterbatasan modal dan sumber daya.

Dalam model bisnis ini, dropshipper berperan sebagai perantara antara konsumen dan penjual atau pemasok utama tanpa memiliki atau menyimpan stok barang secara langsung. Dropshipper hanya bertindak sebagai pihak yang memasarkan produk melalui platform daring, seperti toko online, dengan menampilkan gambar, deskripsi produk, serta informasi harga. Produk yang dipasarkan berasal dari kerja sama dengan pihak ketiga yang memiliki kepemilikan atas barang tersebut. Pemasaran dilakukan melalui berbagai saluran digital seperti situs web dan media sosial, termasuk Facebook dan Instagram, dengan cara

¹⁰ Y Salsabila and A Fajaruddin, "Analisis Model Dropshipping Dalam Etika Bisnis Islam.," *Journal Of Islamic Economics And Philanthropy* 3, no. 04 (2020): 978–98.

mengunggah gambar produk beserta rincian spesifik seperti harga, ukuran, bahan, dan berat barang yang ditawarkan¹¹.

Adapun keuntungan dari bisnis dropshipping salah satunya adalah tidak perlu membeli produk terlebih dahulu, sehingga tidak membutuhkan modal yang besar, tidak perlu menyediakan ruang dan tempat untuk menyimpan barang dagangan, tidak perlu khawatir tidak laku, biaya operasional sangat kecil karena tidak perlu membayar karyawan, tidak perlu memikirkan pembuatan promosi produk, karena pihak penyedia barang sudah menyediakan katalog yang bisa dipakai secara bebas untuk sarana promosi, serta potensi penghasilan yang cukup besar karena umumnya persentase keuntungan ditentukan sendiri. Namun ada juga kekurangan dari sistem dropshipping salah satunya penentuan margin laba tidak bisa terlalu besar karena bersaing dengan reseller lain, adanya kesulitan dalam memantau stok barang, kesulitan menjawab komplain dari konsumen, serta tidak ada kepastian apakah produk yang dikirim sesuai dengan foto katalog.

Analisis Transaksi Jual Beli Sistem Dropshipping dalam Perspektif Ekonomi Islam

Seorang pelaku bisnis yang beragama Islam dituntut untuk memiliki pemahaman yang mendalam mengenai prinsip-prinsip etika dalam kegiatan perdagangan agar tidak terjerumus ke dalam praktik yang bertentangan dengan ajaran agama. Hal ini penting guna memastikan bahwa setiap transaksi yang dilakukan tetap berada dalam koridor nilai-nilai syariah, yang menekankan pada aspek keadilan, kejujuran, dan tanggung jawab. Dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, seorang pedagang tidak hanya menunjukkan integritas moral dalam menjalankan usahanya, tetapi juga secara aktif menghindari praktik-praktik yang tidak adil, manipulatif, atau merugikan pihak lain demi memperoleh keuntungan pribadi. Etika semacam ini merupakan cerminan dari keteladanan Rasulullah SAW yang dikenal sebagai seorang pedagang yang jujur, amanah, dan adil dalam setiap interaksi bisnisnya. Oleh karena itu, dalam menghadapi dinamika bisnis modern seperti model dropshipping yang berkembang pesat di era digital, seorang pengusaha Muslim perlu terlebih dahulu memahami secara menyeluruh bagaimana sistem ini bekerja. Pemahaman ini menjadi dasar untuk menilai apakah mekanisme dropshipping tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam, serta untuk menentukan bentuk pelaksanaan bisnis yang tetap mematuhi nilai-nilai keislaman¹².

Model kerja sama yang dijalankan oleh pelaku bisnis dropshipping, di mana dropshipper tidak memiliki barang secara langsung, dapat dikategorikan sebagai bentuk

¹¹ Feri Suliarta, *Terobosan Berjalan Online Ala Dropshipping* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014).

¹² Rahmawati et al., "Analisis Jual Beli Model Dropshipping Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam."

akad perwakilan atau *wakaalah* dalam perspektif hukum Islam. Dalam konsep syariah, praktik perwakilan dalam transaksi jual beli diperbolehkan karena merupakan salah satu bentuk aktivitas yang sah dan dapat memberikan keuntungan secara finansial. Meski demikian, pelaksanaan akad wakaalah ini mensyaratkan adanya kesepakatan atau persetujuan antara dua pihak yang terlibat, yakni pihak yang memberi kuasa (muwakkil), dalam hal ini pemilik barang atau supplier, dan pihak yang menerima kuasa (wakil), yaitu dropshipper yang bertugas untuk memasarkan serta menjual barang tersebut. Ketentuan ini juga telah ditegaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000, yang menegaskan diperbolehkannya akad kerja sama antara muwakkil dan wakil selama terdapat kejelasan dan persetujuan di antara keduanya.

Dalam Islam, bekerja sama dengan pemasok dalam bisnis adalah salah satu dari tiga prinsip Ibadah, yaitu saling tolong menolong. Menurut al-Ghazali, orang yang bekerja atau berbisnis dengan tujuan menyelamatkan diri dari perbuatan meminta serta bergantung kepada orang lain pada umumnya lebih baik dibandingkan orang yang memanfaatkan orang lain tanpa adanya timbal balik yang menguntungkan¹³. Sedangkan dalam ekonomi islam dikenal adanya prinsip-prinsip ekonomi islam yang berkaitan dengan muamalah (transaksi) yang wajib diterapkan oleh pelaku bisnis muslim. Hal ini bertujuan untuk menciptakan rasa kepercayaan antar pihak, mendorong pelaku bisnis bersikap adil dan menghindari praktik saling menzalimi. Sehingga bisnis yang dilakukan dapat membawa keberkahan dan kesuksesan di dunia maupun di akhirat. Prinsip-prinsip muamalah dalam ekonomi islam yaitu pelarangan gharar, Pelarangan Bathil, dan maisyir.

Apabila dilihat dari prinsip-prinsip muamalah dalam ekonomi islam, jual beli online dengan *dropship* yang dilakukan oleh pelaku bisnis dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. Pelarangan Gharar

Praktik jual beli secara daring yang dilakukan oleh beberapa pelaku usaha belum sepenuhnya sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, khususnya dalam hal larangan terhadap unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam transaksi. Menurut pandangan Erwandi Tarmizi, *gharar* dalam konteks jual beli dapat muncul karena berbagai faktor, di antaranya:

- (1) Ketidakjelasan terhadap keberadaan fisik barang, di mana penjual A, B, C, dan D memperdagangkan produk yang belum mereka miliki secara langsung karena barang tersebut masih berada dalam kepemilikan pihak ketiga;

¹³ Rahmawati et al.

- (2) Kurangnya kejelasan mengenai sifat atau spesifikasi barang, seperti yang dilakukan oleh penjual A dan C yang tidak mencantumkan informasi detail terkait produk yang ditampilkan melalui gambar;
- (3) Ketidakjelasan mengenai ukuran barang, di mana penjual A dan C tidak memberikan keterangan lengkap mengenai dimensi produk yang mereka jual;
- (4) Barang yang diperdagangkan bukan merupakan milik sah dari penjual, sebagaimana dilakukan oleh penjual A, B, dan D yang menjual produk milik pihak lain tanpa izin, sehingga transaksi dilakukan tanpa hak kepemilikan yang sah;
- (5) Ketidaksesuaian antara barang yang dijanjikan dalam deskripsi dan gambar dengan barang yang diterima oleh konsumen, di mana pembeli merasa dirugikan karena produk yang diterima berbeda dari yang diiklankan oleh penjual A, B, C, dan D.

b. Pelarangan Bathil

Selain persoalan *gharar*, transaksi tersebut juga mengandung unsur yang mendekati *bathil*, yaitu transaksi yang bertentangan dengan prinsip keadilan dan kerelaan bersama (*'an taradhin*). Dalam praktiknya, penjual A, B, C, dan D belum sepenuhnya menjalankan transaksi berdasarkan akad yang sah dan transparan, mengingat masih adanya keluhan dari konsumen yang merasa dirugikan karena telah melakukan pembayaran di muka tanpa mendapatkan kejelasan barang secara fisik, melainkan hanya berdasarkan gambar yang tidak akurat.

c. Maisyir

Lebih lanjut, aspek spekulatif atau *maisyir* juga terindikasi dalam model transaksi ini. Dalam Islam, praktik jual beli yang mengandung unsur spekulasi dilarang karena dapat menyebabkan ketidakadilan. Pada kasus penjual A, B, C, dan D, terdapat indikasi ketidaksesuaian mutu barang secara acak. Beberapa konsumen menerima barang dalam kondisi baik, sementara yang lain menerima barang cacat atau rusak. Ketidakpastian ini menunjukkan adanya elemen *untung-untungan* yang mengarah pada praktik *maisyir*, yang dilarang dalam prinsip muamalah Islam.

Sistem jual beli *dropshipping* dilarang apabila dalam sistem jual beli ini terjadi penipuan dan dalam transaksi pemesanan barang yang dipesan oleh pembeli tidak sesuai dengan barang yang telah diterima oleh pembeli dan penjual melepas klaim atas konsumen.

Dalam implementasinya, sistem dropshipping berpotensi menyimpang dari prinsip-prinsip dasar syariat Islam apabila tidak dijalankan secara jujur dan transparan. Salah satu nilai fundamental yang menjadi landasan dalam setiap aktivitas bisnis menurut perspektif Islam adalah kejujuran, yang tidak hanya berlaku dalam proses transaksi jual beli, tetapi juga mencakup aspek promosi dan periklanan. Penyampaian informasi yang tidak sesuai dengan kenyataan dalam bentuk iklan yang menyesatkan atau promosi yang mengandung unsur kebohongan merupakan bentuk ketidakjujuran yang tidak hanya merugikan konsumen, tetapi juga berdampak negatif terhadap reputasi dan kelangsungan usaha itu sendiri. Dalam konteks dropshipping, di mana penjual tidak secara langsung menangani barang, kejujuran menjadi semakin krusial karena seluruh hubungan antara penjual dan pembeli dibangun berdasarkan kepercayaan terhadap informasi yang disampaikan. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha dropshipping untuk menjaga kejelasan dan akurasi dalam mendeskripsikan produk agar kepercayaan konsumen tetap terjaga. Di sisi lain, salah satu bentuk kekhawatiran yang sering muncul dalam model bisnis ini adalah potensi risiko ketidakpastian pembayaran dari pihak pembeli, baik dalam bentuk keterlambatan pelunasan maupun ketidakmampuan membayar setelah pemesanan dilakukan. Ketidakpastian tersebut dapat menimbulkan kerugian baik bagi pihak dropshipper maupun supplier, dan secara tidak langsung merusak tatanan transaksi yang seharusnya didasarkan pada prinsip saling ridha dan keadilan dalam Islam.¹⁴

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli daring dengan menggunakan sistem dropshipping pada dasarnya dapat dikategorikan sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, namun hal tersebut sangat bergantung pada bagaimana integritas dan tanggung jawab penjual dalam menjalankannya. Suatu transaksi dropshipping dapat dianggap sesuai dengan ketentuan syariah apabila pelaku usaha atau penjual secara konsisten memastikan bahwa produk yang ditawarkan melalui katalog digital benar-benar merepresentasikan kondisi nyata dari barang yang akan diterima oleh konsumen, sehingga tidak terjadi penyesatan informasi atau *gharar*. Selain itu, kemampuan penjual dalam menanggapi dan menyelesaikan keluhan atau komplain dari pembeli secara bijaksana dan adil juga menjadi indikator penting dalam menjaga etika bermuamalah. Tak kalah penting, penetapan harga barang haruslah dilakukan dengan mengacu pada prinsip keadilan dan kerelaan kedua belah pihak,

¹⁴ Elpina Pitriani and Deni Purnama, "Dropshipping Dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam," *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 3, no. 2 (2015): 87–104.

sebagaimana yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW dalam praktik perniagaan beliau, yaitu tidak memberatkan salah satu pihak, tidak bersifat manipulatif, dan tetap menjunjung tinggi transparansi dalam transaksi. Dengan memenuhi ketiga aspek tersebut, sistem dropshipping dapat dijalankan dalam koridor hukum Islam yang menekankan pada kejujuran, tanggung jawab, dan perlindungan hak-hak konsumen.

REFERENSI

- Asmy, Afreshia Laffintha, Ahmad Royan Rosadi, Alzikri Maula Deva, Ariq Bektu Saputra, and Asaliya Zanjabila. "Analisis Sistem Transaksi Dropship Dalam Perspektif Islam." In *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)*, 50–64. Malang: Universitas Negeri Malang, 2022.
- Andini, Mira, and Ulil Albab. "Strategi Pemasaran Fashion Hijab di Era Gen Z dalam Persepektif Ekonomi Syariah pada Toko Vee Store: Hijab Fashion Marketing Strategy in The Gen." *Journal Islamic Economics Ad Dirwan* 4, no. 2 (2025): 79-88.
- Apriani, Nining, Mawardi Mawardi, and Ulil Albab. "Analisis Dampak Keberadaan Kompleks Pendidikan Muhammadiyah Labuhan Ratu untuk Perekonomian Masyarakat." *AL-BAYAN: JURNAL HUKUM DAN EKONOMI ISLAM* 4, No. 2 (2024): 156-170.
- Albab, Ulil. "EKSPLOKASI EKONOMI BERKELANJUTAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM: STUDI KASUS, STRATEGI DIGITAL, KREATIVITAS, LITERASI." *Insight Mediatama* (2023).
- Albab, Ulil, Heri Sutopo, and Dona Algarini. "Kontribusi Komite Daerah Ekonomi dan Keuangan Syariah (KDEKS) terhadap Perkembangan Sektor Ekonomi Kota Bandar Lampung." *Jurnal Alwatzikhoebillah: Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora* 10, no. 2 (2024): 527-535.
- Dewi, Citra Kurnia, Ulil Albab, and Heri Sutopo. "PENDISTRIBUSIAN ZAKAT BERBAIS MASJID (STUDI KASUS DI MASJID ISTIQLAL LAMPUNG TENGAH)." *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)* 7, no. 2 (2024): 1-11.
- Kartika, Sahnaz, and Dhiauddin Tanjung. "Sistem Akad Transaksi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Perspektif Maqashid Syariah." *Human Falah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 9, no. 2 (2022): 46–59.
- Lutfiani, Ulfa, Nina Ramadhani Wulandari, Ruslaini Ruslaini, and Ulil Albab. "Analisis Kepuasan Nasabah Terhadap Layanan Mobile Banking: Studi Kasus BSI Kota Bandar Lampung." *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* 9, no. 02 (2024): 461-469.
- Nurhaliza, Siti, Ulil Albab, and Heri Sutopo. "ANALISIS DAMPAK FATWA MUI NO 83 TAHUN 2023 TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN STUDI PADA ASN DI PEMERINTAHAN PROVINSI LAMPUNG." *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 7, no. 2 (2024): 381-389.
- Mahanum. "Tinjauan Kepustakaan." *Alacrity: Journal of Education* 1, no. 2 (2021).
- Pitriani, Elpina, and Deni Purnama. "Dropshipping Dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam." *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 3, no. 2 (2015): 87–104.
- R. Hadi. "ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM LATAR BELAKANG MASALAH." *AT-TAWASSUTH J. Ekon. Islam* 4, no. 2 (2019).
- Rahmawati, Yunita, Failasuf Muhammad Azka, M. Agus Wahyudi, and Syamsul Bakri. "Analisis Jual Beli Model Dropshipping Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam." *Academica Journal of Multidisciplinary Studies* 6, no. 2 (2022): 353–64.
- Risma, Lailatul. "ANALISIS JUAL BELI ONLINE DENGAN SISTEM DROPSHIPPING

- DI TOKO ALHUSNA HERBAL PEMALANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM.” *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis, Dan Kewirausahaan* 2, no. 3 (2022): 110–18.
- Salsabila, Y, and A Fajaruddin. “Analisis Model Dropshipping Dalam Etika Bisnis Islam.” *Journal Of Islamic Economics And Philanthropy* 3, no. 04 (2020): 978–98.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Sulianta, Feri. *Terobosan Berjualan Online Ala Dropshipping*. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014.
- Triyawan, A. “Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam.” *HUMAN FALAH: Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2 (2018): 228–37.