

# Upaya Mengatasi Masalah Jual Beli Dropshipping Perspektif Ekonomi Syariah

Evy Khairani Harahap<sup>1</sup>

<sup>1</sup>. Politeknik Negeri Medan, Universitas Sumatera Utara

Universitas Sumatera Utara, Jl. Almamater No.1, Padang Bulan, Kec. Medan Baru, Kota Medan,  
Sumatera Utara 20155

<sup>1</sup> evykhairaniharahap050221@gmail.com

## ABSTRAK

Membeli dan menjual *Dropshipping* adalah perdagangan yang menjamin penyelidikan lebih lanjut. *Dropshipping* adalah jenis pembelian dan penjualan yang relatif baru yang hanya membutuhkan gambar pemasok daripada perlu menyimpan barang, namun menawarkan berbagai manfaat seperti tidak memerlukan investasi awal yang besar dan tidak perlu membeli produk. Selain itu, dropshipping menggunakan kontrak penyambutan di mana harga pembelian dilakukan secara tunai meskipun barang belum diproduksi. Karena prinsip dan persyaratannya, akad salam adalah jenis kontrak yang diterima dalam Islam. Penelitian kepustakaan merupakan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Berdasarkan informasi dari literatur, penelitian ini meneliti sistem jual beli *online dropshipping* dari sudut pandang ekonomi Islam. Buku, jurnal, dan karya ilmiah yang relevan dengan topik penelitian juga diperiksa. Temuan menunjukkan bahwa ada berbagai indikator dalam skema *dropshipping* dalam sistem jual beli *dropshipping*, antara lain sebagai berikut: 1. Vendor mengiklankan barang di blog dan platform media lainnya, 2. Setelah menyatakan minat pada komoditas yang diiklankan, pembeli memesan dan membayar vendor sejumlah uang yang telah ditentukan, 3. Vendor memberi tahu *dropshipper* untuk mengirim barang ke pelanggan.

**Kata kunci**— Jual Beli, Akad Salam, Sistem Jual Beli Online, *Dropshipping*.

## ABSTRACT

Buying and selling *Dropshipping* is a trade that warrants further investigation. *Dropshipping* is a relatively new type of buying and selling that only requires a picture of the supplier rather than needing to store the goods, but offers various benefits such as not requiring a large initial investment and not needing to purchase products. In addition, dropshipping uses a welcoming contract where the purchase price is made in cash even though the goods have not yet been produced. Because of its principles and requirements, a contract of greeting is a type of contract accepted in Islam. Literature research is a research method used in this study. Based on information from the literature, this study examines the dropshipping online buying and selling system from the point of view of Islamic economics. Books, journals, and scientific papers relevant to the research topic are also examined. The findings show that

there are various indicators in the dropshipping scheme in the dropshipping buying and selling system, including the following: 1. Vendors advertise goods on blogs and other media platforms, 2. After expressing interest in the advertised commodity, the buyer places an order and pays the vendor a predetermined amount of money, 3. The vendor tells the dropshipper to send the goods to the customer.

**Keywords**— Buy and Sell, Akad Salam, Online Buying and Selling System, Dropshipping

## I. PENDAHULUAN

Karena beberapa keadaan, jual beli masyarakat telah berkembang seiring dengan kemajuan teknologi. Ini tidak lagi terutama didasarkan pada praktik jual beli di masa lalu. Salah satunya adalah kemajuan teknologi internet, yang memiliki dampak signifikan pada bagaimana teknologi berfungsi dalam kaitannya dengan keuntungan yang dibutuhkan pengguna internet. Salah satu media yang dapat memfasilitasi interaksi manusia, komunikasi, dan bahkan perdagangan cepat dan murah dengan individu dari dunia yang berbeda adalah internet.

Proses pembelian dan penjualan telah mengalami banyak modifikasi di era modern, termasuk penggunaan media digital untuk memfasilitasi transaksi yang lebih cepat dan mudah. Cara memasarkan, mengiklankan, dan bersaing hanya melalui komunikasi jarak jauh kapan saja, di mana saja, dan dengan siapa saja. Terima kasih atas kemajuan teknis karena memungkinkan untuk melakukan transaksi yang cepat dan sederhana tanpa perlu menyatukan pihak-pihak secara fisik.

Perdagangan elektronik adalah hasil dari kemajuan teknologi dalam dunia bisnis. di mana para pihak penjual dan pembeli hanya berkomunikasi secara virtual, bukan secara langsung. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi bisnis internet adalah memiliki produk yang perlu dijual. Jelas bahwa persediaan barang membutuhkan modal, yang kadang-kadang bisa menjadi masalah

besar bagi pengusaha dengan sumber daya terbatas. Karena barang dagangan harus dikirim dari pemasok ke rumah pengecer online dan kemudian kembali ke pelanggan, penyediaan stok juga mengurangi pendapatan mereka. Istilah "dropshipping" digunakan pada titik ini untuk menggambarkan salah satu strategi bisnis pemasaran internet online.

Perdagangan elektronik, atau pembelian dan penjualan barang dan jasa di internet, menjadi hal biasa baik di negara-negara industri maupun berkembang, termasuk Indonesia. Seiring kemajuan teknologi, saluran baru untuk pembelian dan penjualan konten digital muncul. Menggunakan teknik Dropshipping untuk membeli dan menjual secara online adalah salah satu praktik jual beli online kontemporer yang paling umum. Ada permintaan yang tinggi untuk membeli dan menjual menggunakan sistem Dropshipping ini karena prosedur dan cara transaksinya sederhana dan dapat diakses oleh siapa saja.

Islam memperkenalkan konsep jual beli dalam konteks muamalah, yaitu, dalam arti luas, hukum Tuhan yang mengatur manusia dan hubungannya dengan benda-benda material; dalam arti sempit, ini mengacu pada peraturan Tuhan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia mengenai perolehan dan pengembangan *property*. Jual beli dilakukan secara adil dan sesuai dengan hukum Islam dalam Islam. Salah satu persyaratan tersebut adalah pada saat transaksi, harus ada produk atau barang yang diperjualbelikan. Meskipun banyak

transaksi diselesaikan secara online akhir-akhir ini, salah satunya menggunakan sistem *dropshipping*. Saat menggunakan pendekatan *dropshipping* ini, pembelian dan penjualan semata-mata menghasilkan alat pemasaran daripada komoditas fisik.

Masalah kedua adalah sebagian besar pelanggan tidak tahu tentang *dropshipping* dan tidak memikirkan proses transaksi; Sebaliknya, mereka hanya membeli produk yang diinginkan tanpa mempertanyakan dari mana asalnya. Pelanggan sering merasa dirugikan sebagai akibat dari ini karena barang-barang yang mereka beli kadang-kadang tidak memenuhi harapan mereka. Islam memberikan pedoman untuk melakukan transaksi etis dan hukum yang melibatkan pembelian dan penjualan produk, yang mengharuskan adanya kontrak yang disepakati antara para pihak. Penulis berharap bahwa dengan mengatasi masalah ini, produsen dan konsumen akan dapat melakukan bisnis secara adil, sesuai dengan hukum Islam, dan sejalan dengan kontrak atau perjanjian yang disepakati pada awal transaksi.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

Sejumlah penelitian tentang *dropshipping* telah dilakukan; Nubahai (2019) mengklaim bahwa pembelian dan penjualan *dropshipping* telah memenuhi persyaratan kontrak syariah.

Mengenai kepemilikan, beberapa pandangan mengizinkan penggunaan kontrak wakalah, tetapi yang lain melarang melakukannya karena *dropshipper* belum sepenuhnya memperoleh barang. Namun, *dropshipping* diizinkan saat menggunakan kontrak samarah, wakalah, dan salam, menurut Cahyadi (2018). *Dropshipping* legal untuk diperjualbelikan, menurut Hadi (2019). Menggunakan akad Syirkah Wujuh dan Simsarah (broker/agen), yang dianggap

mempertimbangkan Maqoshid Syariah. Selain itu, Fauzia (2015) mengusulkan kontrak wakalah dan samsarah sebagai resolusi, menunjuk pemasok sebagai muwakkil dan *dropshippers* sebagai perwakilan. Pengirim Tanpa Kotak

Selain itu, perlu diinstal sebelumnya sebagai agen Simsar. Pesta ditambahkan oleh Bariroh (2016). *Dropshippers* diharuskan untuk memberikan informasi yang akurat tentang produk yang terikat kontrak untuk dijual. Sementara itu, Dzikrullah (2014) dan Khulwah (2019) menetapkan bahwa jika prasyarat dan pilar jual beli terpenuhi, kontrak salam dan wakalah dapat dianggap sah.

Tujuan kontrak jual beli di salah satu toko *dropship Princess Shop* namun tidak memenuhi persyaratan pilar objek kontrak, menurut riset yang melarang sistem *dropshipping*, seperti Lestari (2016), karena terdapat perbedaan kondisi barang sampel dengan barang aktual yang akan diterima pelanggan. agar hukum jual beli menjadi batal. Menurut Parmujianto (2019), *dropshipping* tidak diperbolehkan karena melanggar ketentuan perjanjian jual beli. Secara khusus, *dropshipper* tidak mengendalikan barang yang mereka jual, dan ada ketidakjujuran pada label pengiriman, memberi kesan bahwa *dropshipper* adalah pemilik barang yang sebenarnya.

Selain itu, *dropshipping* bertindak tidak jujur dalam hal label pengiriman, bertindak seolah-olah itu adalah pengirim dan produsen barang yang sebenarnya. Rudiana dan Bustomi (2015) menyatakan bahwa *dropshipping* tidak sesuai dengan kontrak salam karena *dropship* tidak pernah menyimpan barang, sehingga mereka tidak memiliki kendali atas barang yang akan dijual.

Tampak dari studi literatur sebelumnya bahwa strategi *dropshipping* yang

membedakan antara komoditas ribawi dan non-ribawi belum tercakup oleh siapa pun. Mengingat hal ini, penelitian mengadopsi sikap ini dengan mencari hukum asal dan solusi syar'i yang relevan yang berkaitan dengan sistem dropshipping.

### **Dropshipping**

Metode jual beli yang disebut *dropshipping* memungkinkan seseorang untuk menjual barang yang belum mereka miliki tanpa perlu menimbunnya. Jika ada permintaan barang dari konsumen, dropshipper membeli barang dari supplier dengan perjanjian kepada supplier untuk mengirimkan barang atas nama dropshipper. Dropshippers hanya memiliki sampel barang pemasok, yang dapat berupa foto, yang kemudian ditawarkan kepada konsumen secara online (Purnomo: 2012). Misalnya:

Di salah satu pasar, Pak Ahmad membayar 800.000 rupiah untuk sebuah barang. Ahmad mengunggah gambar produk dan mengunduhnya ke akun media sosialnya, mencatat bahwa harganya 900 ribu rupiah, tidak termasuk ongkos kirim, karena dia senang dengan pembelian itu dan merasa lebih murah daripada di toko fisik di mana dijual seharga satu juta rupiah. Akibatnya, ia menghasilkan 100.000 Rupiah setiap item. Ketika seseorang menyatakan minatnya pada produk tersebut, mereka membelinya dari Pak Ahmad dan memberinya uang. Dan Pak Ahmad membeli barang dagangan dari marketplace, membayar dengan transfer uang hingga 800.000 rupiah, dan memilih fitur dropship yang tersedia di marketplace online begitu mengira uang hasil pembelian produk sudah masuk ke rekeningnya. Dan sertakan alamat pelanggan, bersama dengan alamat identitas dropshipper (Pak Ahmad), dan minta agar *marketplace* mengangkut barang yang dibeli langsung ke alamat pelanggan.

Menurut Prabowo et al. (2016), undang-undang dropshipper-buyer dan dropshipper-supplier sama dengan undang-undang jual beli yang diuraikan dalam KUH Perdata pasal 1473–1518. Artinya sistem jual beli *dropshipper* melibatkan banyak pihak, antara lain *supplier*, *buyer*, *dropshipper*, bank, dan kurir (jasa pengiriman).

### **Jual Beli dalam Islam**

Salah satu contoh utama perilaku muamalah yang dianggap haram adalah jebakan praktik muamalah dalam hal ini, jual beli dalam tiga kemerosotan ekonomi yang signifikan, yaitu kezoliman, ghoror, dan riba dengan berbagai konsekuensi (Thowilah, 2016).

Taqiyuddin mengklaim dalam Parmujianto (2019) bahwa jual beli adalah pertukaran *properti*, kegiatan yang saling menyenangkan yang dapat ditangani (tasharruf) dengan cara yang sesuai dengan hukum Islam dengan mengenakan ijab dan qabul. Pihak kontraktual ('Aqidayn), objek kontrak (Ma'qud 'alaihi), dan shigot (lafaz ijab qobul) adalah tiga fondasi jual beli (Azzam, 2017). Berdasarkan tujuan kontraknya, Taqiyuddin (tt) membagi pembelian dan penjualan menjadi tiga kategori: 1). pembelian dan penjualan barang yang menyerupai pembelian buah di pasar, 2). membeli dan menjual barang-barang yang termasuk dalam janji, termasuk kartu ucapan; dan 3). pembelian dan penjualan barang yang tidak nyata; Transaksi ini dilarang karena dapat membahayakan kedua belah pihak. Karena masih belum jelas siapa yang memiliki apa dan ghoib adalah objek kontraknya.

Ada juga tiga pembatasan pembelian dan penjualan, yang paling signifikan adalah larangan riba. Perbedaan, perubahan, atau penambahan antara produk yang dikirim hari ini dan barang yang dikirim kemudian

menimbulkan riba nasi'ah. (Sahroni dan Karim, 2016).

### III. METODOLOGI PENELITIAN

Buku yang disebutkan dalam metodologi penelitian tesis ini mencakup sejumlah topik, termasuk sifat penelitian, fokusnya, jenis dan sumber data yang digunakannya, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

Penelitian ini menggunakan penelitian kepustakaan (*library reseacrch*). Melalui analisis sistem jual beli *online dropshipping* dari perspektif ekonomi Islam, serta buku, jurnal, dan karya ilmiah yang relevan dengan subjek penelitian, penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data dari literatur. Karena metodologi yang digunakan oleh para peneliti didasarkan pada peristiwa sosial, itu bersifat kualitatif.

Pendekatan kepustakaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan di mana peneliti mengumpulkan informasi dan data dari buku dan sumber sastra lainnya. Akibatnya, buku atau referensi yang dipilih harus sesuai dengan tujuan utama penelitian. Setelah itu, peneliti membaca bahan referensi yang berkaitan dengan dasar penetapan harga. Selanjutnya, materi dikategorikan secara metodis berdasarkan kebutuhan dan kelompok, yang memfasilitasi proses analisis.

### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Kelebihan Jual Beli Dropshipping

Setiap transaksi harus memiliki kelebihan dan kekurangan. Harus ada aspek positif dan negatif untuk membeli dan menjual, terutama ketika datang ke dropshippers dan penjual serta pembeli, karena tidak ada interaksi langsung di antara mereka.

*Dropshipping* tidak memerlukan modal yang cukup besar untuk membeli dan menjual karena tidak perlu membeli barang

terlebih dahulu. Saat memesan barang untuk pelanggan Anda, penjual cukup mentransfer dana pembayaran ke produsen, grosir, atau pemasok jika pembeli telah melakukan pembayaran tentu saja, setelah dikurangi sebagian untuk keuntungan Anda sendiri. *Dropshippers* tidak perlu khawatir tentang menyediakan ruang untuk produk yang akan disimpan, tentang hal-hal yang tidak menjual atau menjadi rusak karena disimpan untuk waktu yang lama, atau tentang membungkus, mengemas, dan mengirim barang ke pelanggan. karena vendor melaksanakannya.

Karena tidak ada biaya tenaga kerja, biaya pengepakan atau pengiriman, atau biaya lainnya, biaya operasional sangat rendah. Anda bahkan tidak perlu mempertimbangkan untuk membuat iklan produk karena perusahaan dropshipping telah memberi Anda akses ke katalog dan gambar produk untuk digunakan dalam pemasaran Anda; Yang perlu Anda bayar hanyalah biaya kredit atau biaya akses internet. Ini adalah industri yang serba cepat karena produsen/ grosir menangani semua aspek produksi, pengemasan, dan pengiriman. Dropshippers dapat menjalankan bisnis mereka dari rumah, sehingga mereka tidak perlu menyewa toko. Sebagian besar produsen dan distributor memiliki toko online yang dapat diakses 24/7, sehingga memungkinkan untuk melakukan bisnis dengan mereka kapan saja atau di mana saja.

Karena margin keuntungan kami biasanya mendefinisikan dirinya sendiri, ada kemungkinan pendapatan yang signifikan. Membuka toko atau menjalani perencanaan ekstensif tidak diperlukan untuk memulai.

#### B. Kekurangan Jual Beli Dropshipping

*Dropshippers* tidak dapat secara langsung memastikan stok produk mana yang tersedia. tidak memiliki kontrol penuh atas inventaris. Komposisi bahan produk, keadaan

sebenarnya, dan apakah rusak atau tidak semuanya tidak diketahui oleh dropshipper. Calon pelanggan yang biasa meminta untuk difoto dengan barang dagangan terlebih dahulu. Citra dropship akan hancur jika supplier melakukan kesalahan. Kesalahan lainnya adalah kesalahan yang sering dilakukan oleh pemasok. Produk tidak berada di bawah kendali penjual atau *dropshipper*. *Dropshippers* menjadi semakin bergantung pada pemasok mereka sebagai hasilnya. Konsistensi keberadaan barang tergantung pada persediaan pemasok, sehingga tidak dapat ditentukan sendiri.

Mekanisme pengiriman yang rumit. Selain itu Jika *dropshipper* menjual berbagai barang, ia akan membutuhkan sejumlah besar pemasok. Dalam hal ini, dia akan sibuk atau memiliki masalah dengan pengiriman dari beberapa *vendor*. Selain itu, karena dropshipper menggunakan berbagai layanan pengiriman berdasarkan pemasok, maka akan memiliki tantangan manajemen jika ada barang yang menghadapi kegagalan pengiriman.

Keuntungan biasanya tidak terlalu besar. Meskipun industri sistem *dropshipper* dimaksudkan untuk menghasilkan keuntungan besar, *margin* keuntungan aktual biasanya lebih rendah karena persaingan yang ketat di antara *dropshippers*. Tantangan yang sering dihadapi adalah:

1. Akses ke jaringan terputus (aringan trouble).
2. Penggantian untuk tarif yang tidak memuaskan.
3. Produk tidak terlihat seperti gambar atau deskripsi.
4. Harga dan kualitas tidak sesuai.
5. Pengiriman barang tertunda atau tidak sesuai jadwal.
6. Tidak dapat mengamati dan mencoba barang yang dibeli langsung.

7. Ada biaya pengiriman dan/ atau transportasi.

### C. Solusi Masalah Jual Beli *Dropshipping*

Sebagai agen pemasok, *dropshipper* menandatangani kontrak dengan pemasok untuk menjual produk penyedia dengan imbalan komisi dari pemasok. *Dropshipper* tidak diizinkan untuk menaikkan harga jual barang, asalkan pemasok menetapkan harga jual. Meskipun demikian, *dropshipper* dapat menaikkan harga jual dan menghasilkan lebih banyak uang daripada margin saat ini jika pemasok mengizinkannya.

Menurut Dr. Khalid al-Musyaiqih, tidak pantas bagi seseorang untuk menggunakan barang-barang yang tidak dimilikinya sebagai subjek kontrak, terlepas dari jenis perjanjiannya jual beli, sewa, syirikah, hibah, dll. Namun demikian, klausul ini tidak termasuk dalam kontrak salam dan transaksi fudhuli (at-tasharruf al-fudhuli). Secara khusus, transaksi fudhuli menunjukkan, "Bertransaksi hak orang lain, tanpa izin syariah atau perwalian." (6/160) Al-Bahr ar-Raiq.

Jika pemilik barang menyetujui transaksi tersebut, maka transaksi jual beli fudhuli dianggap sah dan membawa konsekuensi hukum. Semoga Allah ridha dengan adanya Urwah al-Bariqi, beliau menyampaikan sebuah hadits yang berbunyi sebagai berikut: "Nabi (saw) memberinya satu dinar sehingga dia bisa membeli seekor kambing. Dia menggunakan uang itu untuk membeli dua kambing, salah satunya kemudian dijual seharga satu dinar. Dia kemudian bertemu Nabi dengan seekor kambing dan satu dinar. Karena itu, ia berdoa untuk kesuksesan dalam pekerjaannya. Bahkan, dia akan mendapatkan bahkan jika dia memperdagangkan debu." (Riwayat Al-Bukhari: 3474).

Sebagai pemilik barang-barang dalam hadits yang disebutkan di atas, Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam mengizinkan transaksi haram Urwah. Ini adalah hipotesis bahwa, asalkan pemasok menyetujui, memungkinkan *dropshippers* menghasilkan lebih banyak uang.

Dalam skenario ini, *dropshipper* bertindak sebagai agen pelanggan dan membuat perjanjian dengan pelanggan untuk membeli barang-barang tertentu dengan imbalan komisi. Dalam hal ini, *dropshipper* tidak diizinkan untuk menaikkan harga pembelian setelah Anda menemukan barang yang Anda cari. Dengan demikian, ia hanya berhak mendapatkan komisi yang telah disepakati bersama dan hanya boleh memberikan barang kepada konsumen dengan harga beli yang sama.

*Dropshippers* tidak bertindak sebagai agen untuk klien atau vendor. Di bawah pengaturan ini, jika dropshipper diminta untuk menemukan produk yang sesuai dengan spesifikasi tertentu, ia membeli barang dari penjual dan mengirimkannya ke lokasinya, memberinya kepemilikan produk. Produk kemudian dikirim ke alamat pelanggan.

Untuk memastikan kejujuran pembeli dalam situasi ini, *dropshipper* dapat meminta uang muka (juga dikenal sebagai "urbun") dari pelanggan sebelum membeli barang dari pemasok. *Dropshippers* diharuskan untuk melakukan pembayaran uang muka ini dalam jumlah ini. Jika konsumen memutuskan untuk tidak menyelesaikan transaksi, *dropshipper* memiliki hak untuk menyimpan uang muka sebagai kompensasi atas pendapatan yang hilang. Jika pembatalan tidak menghasilkan kerugian, *dropshipper* diharuskan mengganti uang muka pelanggan.

#### D. Mengatasi Komplain Pembeli

Sementara *dropshipping* dan pembelian online tidak diragukan lagi selalu berhasil, terkadang ada masalah sebagai akibat dari keluhan klien. Ketika datang ke belanja dan penjualan online, pembeli dan pelanggan sering memiliki keluhan karena *dropshipping*, yang merupakan jenis belanja online yang bergantung pada teknologi online untuk penjualan, menghadirkan sejumlah tantangan bagi bisnis, termasuk produk yang tidak sesuai dengan apa yang dipesan pelanggan atau barang yang mencapai tujuan mereka secara perlahan. Karena itu, merespons dengan cepat dan empati adalah salah satu strategi untuk mengatasi keluhan pelanggan.

Adalah tugas Anda sebagai *dropshipper* profesional untuk memperhatikan masalah pelanggan. Bereaksi cepat terhadap setiap keluhan yang dibuat oleh pelanggan. Ini menunjukkan pendekatan yang cepat dan profesional untuk mengatasi masalah pelanggan. Karena *dropshipping* menggunakan perdagangan obrolan untuk membeli dan menjual barang, adalah mungkin untuk menanggapi hal ini dengan cepat dan menjalin interaksi dengan klien dengan menunjukkan empati dan menerima kesalahan, jika memang terjadi.

*Dropshipper* selalu bertindak secara profesional dan sopan, bahkan ketika keluhan klien mungkin sedikit keluar jalur. Pembeli menyelesaikan pengajuan keluhannya, dan *dropshipper* merespons dengan segera meminta maaf. Pendekatan ini menunjukkan bahwa *dropshipper* mengakui kesalahan dan menawarkan solusi yang tepat untuk memastikan bahwa pelanggan dilayani semaksimal mungkin. Selain itu, dengan mendengarkan keluhan pelanggan, mereka akan dapat mengumpulkan banyak informasi yang akan membantu mereka memahami perspektif pembeli dan mengidentifikasi masalah yang sebenarnya dihadapi.

Pilihan lain adalah membalas pelanggan sesegera mungkin. Jika *dropshipper* membutuhkan waktu tambahan untuk memberikan solusi, pembeli diberitahu tentang tenggat waktu dan alasan di baliknya. Hal ini dilakukan untuk menghilangkan keraguan dari benak pembeli dan memungkinkan *dropshippers* untuk menawarkan pilihan terbaik mereka. Selain menawarkan solusi untuk mengatasi keluhan klien, tindak lanjut untuk mengetahui apakah konsumen senang dengan resolusi tersebut. Jika klien senang, *dropshipper* akan mendidik klien sedikit tentang produk atau layanan yang tidak mereka sukai untuk mencegah terulangnya masalah.

## V. KESIMPULAN

Penulis menarik kesimpulan berikut setelah menguraikan sistem jual beli online *dropshipping*:

Agar tidak harus stok barang, *dropshipper* menetapkan tarif sendiri untuk promosi jual beli mereka, yang berbentuk sebagai berikut: jual beli *dropshipping* berdasarkan foto dari supplier/pengecer Vendor mengiklankan barangnya menggunakan handphone, blog pribadi, *internet shop*, dan *platform* lainnya. Pelanggan kemudian memutuskan untuk memesan produk yang dibutuhkan setelah tertarik dengan promosi dan membayar pedagang. Penjual memberi tahu *dropshipper* untuk mengirim barang ke pembeli setelah menerima pembayaran.

Ketika diperiksa dalam konteks ekonomi Islam, jenis iklan ini dapat dilihat sebagai cara untuk membantu pemasok, pembeli, dan *dropshippers*.

Akad dalam menggunakan kontrak penyambutan untuk jual beli *dropshipping* online BEI. Salah satu jenis jual beli yang diperbolehkan dalam Islam adalah akad salam. Jika transaksi ucapan memenuhi persyaratan dan pilar, maka akan diterima. Intinya, para pihak dalam kontrak bebas

memilih kondisi yang berlaku untuk mereka. Namun, perlu diingat bahwa, asalkan Al-Qur'an dan Sunnah tidak mengandung larangan, hak untuk memilih ketentuan kontrak tidak dibatasi dan tanpa syarat. Mereka menandatangani perjanjian jual beli untuk model *dropshipping* secara sukarela. Mereka tidak tunduk pada tekanan eksternal. Penjual yang sadar akan lingkungan mereka menggunakan media sosial untuk secara konsisten dan bebas mempromosikan produk mereka dengan berbagai cara. Selain itu, pelanggan membeli produk yang ditambahkan ke etalase online pilihan bebas mereka sendiri, terlepas dari tekanan orang lain, berdasarkan apa yang mereka butuhkan dan temukan berguna.

Terkait persyaratan aqid, praktik jual beli melalui sistem *dropshipping online* sesuai dengan peraturan syariah Islam tentang jual beli.

Praktik jual beli *dropshipping* memiliki beberapa kelemahan, seperti keluhan pembeli jika barang tiba lebih lambat dari yang diharapkan dan pengiriman yang lambat. Untuk mengatasi kekurangan ini, perusahaan akan berusaha untuk mengatasi masalah ini sesegera mungkin dengan menghubungi pelanggan dan menawarkan solusi yang diterima dan diminta maaf oleh pelanggan, atau mereka dapat menangani masalah itu sendiri dengan menawarkan penggantian produk gratis atau pengembalian dana.

Jika pemilik produk menyetujui transaksi dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan, transaksi *dropshipping* dianggap sah dan dapat diterima secara hukum dalam konteks ekonomi Islam.

**Penghargaan:** Penulis mengungkapkan rasa syukur kepada Allah Ta'ala atas semua berkat-Nya pada hari istimewa ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan

yang signifikan, termasuk keluarga yang selalu mendukung dalam keadaan apa pun. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pimpinan dan pengurus Jurnal Ekonomi Syariah Alifana (JESA) yang telah menyediakan platform untuk publikasi penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- A, Urnomo. 2000. *Konsumen Dan Transaksi E-Commerce*. Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia.
- Abdurrahman, Ghazali. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Amirullah. 2015. *Manajemen Strategi (Teori-Konsep-Kinerja)*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Ascarya. 2007. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Asnawi, Nur dan Fanani Muhammad Asnan. 2007. *Pemasaran Syariah (Teori, Filosofi Dan Isu-Isu Kontemporer)*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Azhar, Susanto. 2013. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Lingga Jaya.
- Bariroh, Muflihatul. 2016. "Transaksi Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah." *Jurnal Ahkam* Vol. 4(No. 2): hal 199-216.
- Bungin, Burhan. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Cahyadi, IF. 2018. "Sistem Pemasaran Dropship Dalam Perspektif Islam." *Jurnal Tawazun* Vol. 1(No. 1): hal 24-43.
- Daharmi, Astuti. 2018. "Persepsi Masyarakat Terhadap Akad Jual Beli Online Perspektif Ekonomi Syariah." *Universitas Islam Riau* Vol. 1(No. 1, Juni).
- Dewi, Sutrisna. 2007. *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Dwi, Ernani Yeni. 2017. "Sistem Jual Beli Dropship Ditinjau Dari Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Skripsi Di IAIN Metro Lampung."
- Dzikrullah. 2014. "Jual Beli Dropshipping Dalam Bisnis Online (Tinjauan Terhadap Proses Dan Objek Transaksi Dalam Bisnis Dengan Sistem Dropshipping)." *Jurnal Dinar* Vol. 1(No. 2): hal 1-16.
- Elpina, Pitriani. 2015. "Dropshipping Dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam." *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* Vol. 3(No. 3).
- Fauziah, Syaid. 2019. "Sistem Dropshipping Dalam Penjualan Online Pada Masyarakat Kel. Benteng Kec. Patampanua Kab. Pinrang (Perpektif Hukum Islam)." *Skripsi di IAIN Parepare*.
- Gemala, Dewi. 2005. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media.
- Hadi, Purnomo Catur. 2012. *Jual Beli Online Tanpa Repot Dengan Dropshipping*. Jakarta: PT Elek media komputindo.
- Hadi, R. "Analisis Praktek Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Ekonomi Islam Latar Belakang Masalah." *Jurnal At Tawassutth* hal 231-25.
- Hasan, M. Iqbal. 2002. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian Dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hendi, Suhendi. 2002. *Fiqhi Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Imanudi, R. 2019. "Jual Beli Online Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Perspektif Hukum Islam." *Indonesian Journal of Strategic Management* Vol. 2(No. 1): . hal 1-15.
- Iswidharmanjaya, D. 2012. *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

- IY, Fauzia. 2015. "Akad Wakalah Dan Samsarah Sebagai Solusi Klaim Keharaman Dropship Dalam Jual Beli Online." . *Jurnal Islamica* Vol. 9(No.2): 323-43.
- Jimmy Gaol, L. 2013. *Sistem Informasi Manajemen Pemahaman Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Grasindo.
- Jusmaliani. 2008. *Bisnis Berbasis Syari'ah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kaelan. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Paradigma.
- Karim, Sahroni. 2016. *Riba, Gharar Dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah Analisis Fikih Dan Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Khulwah, J. 2019. "Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Hukum Islam." *Jurnal Al-Mashlahah* Vol. 7(No. 1): hal 101-115.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Pengendalian) Edisi Tujuh Volume Satu*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Krismiaji. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi keti. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen.
- Lestari, W dan Wahab, A. 2016. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Objek Akad Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Di Toko Online Princess Shop." *Jurnal Maqoshid* Vol. 5(No. 1): Hal 1-12.
- Muhammad, Abdul Wahab. 2018. *Halal Haram Dropshipping*. Jakarta: Rumah Fiqhi Publisng.
- Nasrun, Harun. 2007. *Fiqhi Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Nasution. 2007. *Metodologi, Research (Penelitian Ilmiah)*. Cet.9. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nubahal, L. 2019. "Konsep Jual Beli Model Dropshipping Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Misykat* Vol. 4(No.1).
- Nur, Fitria Tira. *Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara*.
- Parmujianto. 2019. "Analisis Fikih Muamalah Kontemporer Terhadap Jual Beli Online Dengan Sistem Transaksi Dropship (Kajian Hukum Islam)." *Jurnal Al Qodiri* Vol. 16(No. 1): Hal 83-103.
- Priyono EA, Hendrawati D, Prabowo B. 2016. "Tanggung Jawab Dropshiper Dalam Tanggung Jawab Transaksi E-Commerce Dengan Cara Dropship Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen." *Diponegoro Law Journal* Vol. 5(No. 3): hal 1-14.
- Rudiana, Bustomi, AO. 2015. "Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syari'ah." *Jurnal AlMusytasyfih* Vol.3(No. 1): hal 54-61.
- Sutarman. 2013. *Pengantar Teknologi Informasi*. Yogyakarta: Bumi Aksara.
- Syahputra, R. "Bisnis Dropship Dalam Tinjauan Fikih Muamalah." . *Jurnal Ecobisma* Vol. 6(No. 1): hal 16-22.
- Syarbany. 1994. *Mughni Muhtaj II*. Lebanon: Daarul Ilmiyyah.
- Taqiyyuddin, Ibn Muhammad, Abi Bakr, T.t. *Kifayat Al-Akhyar*. Bandung: Alma'arif.
- Tarmizi, E. 2007. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: Berkat Mulia Insani.
- Thowiilah Aw, AS. 2016. *Fiqhul Buyu' Wal Muassasaat Al Maaliyah*. Kairo: Daarussalam.
- Triyawan, A dan Nugroho ES. 2018. "Analisis Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam." *Jurnal Human Falah* Vol. 5(No. 2): hal 228-237.
- Wahyu, A. Rio. "Makkulau. 'Pemikiran Ekonomi Ibnu Qayyim Tentang Konsep Tas'Ir.' DIKTUM:" *Jurnal Syariah dan*

*Hukum 16* (No. 2 (2018)): 230–263.

Yusuf, Sofie. 2002. *Pelaku Usaha Konsumen Dan Tindak Pidana Korporas*. Jakarta: Galia Ilmu.

Zainal, Veithzal Rival, Dkk. 2017. *Islamic Marketing Management*,. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.

Zarkasyi. 1993. *Syarh Zarkasy Ala Mukhtashar Al Khiraqi IV*. Daarul Ubaikan: RIyadh.