

# JUAL-BELI SISTEM DROPSHIPPING

Ustadz Dr. Muhammad Arifin bin Badri MA حفظه الله

Publication : 1436 H\_2015 M

**JUAL-BELI SISTEM DROPSHIPPING**

Oleh : Ustadz Dr. Muhammad Arifin Badri MA حفظه الله

Sumber: Majalah Al-Furqon, No. 156 Ed. 9 Th ke-14\_1436H/2015M  
e-Book ini didownload dari [www.ibnumajjah.com](http://www.ibnumajjah.com)

## PENDAHULUAN

Hadirnya sistem pemasaran *dropshipping* bak embusan angin sejuk bagi banyak orang. Betapa tidak, dengan sistem *dropshipping*, Anda dapat menjual berbagai produk tanpa modal. Yang dibutuhkan hanyalah foto-foto produk yang berasal dari *supplier*/toko. Anda dapat menjalankannya walau tanpa membeli barang terlebih dahulu. Dan ajaibnya, *dropshipper* dapat menjualnya ke konsumen dengan harga yang dia tentukan sendiri.

Dalam sistem *dropshipping*, konsumen terlebih dahulu membayar secara tunai atau transfer ke rekening *dropshipper*. Selanjutnya, *dropshipper* membayar ke *supplier* sesuai dengan harga beli *dropshipper* disertai ongkos kirim barang ke alamat konsumen. *Dropshipper* berkewajiban menyerahkan data konsumen, yakni berupa nama, alamat, dan nomor telepon kepada *supplier*. Bila semua prosedur tersebut dipenuhi, *supplier* kemudian mengirimkan barang ke konsumen. Namun, perlu dicatat, walaupun *supplier* yang mengirimkan barang, nama *dropshipper*-lah yang dicantumkan sebagai pengirim barang. Pada transaksi ini, *dropshipper* nyaris tidak memegang barang yang dia jual. Dengan demikian, konsumen tidak mengetahui bahwa sejatinya ia membeli barang dari *supplier* bukan dari *dropshipper*.

## KEUNTUNGAN SISTEM *DROPSHIPPING*

Beberapa keuntungan sistem *dropshipping*:

1. *Dropshipper* mendapat untung atau *fee* (upah) atas jasanya memasarkan barang milik *supplier*.
2. Tidak membutuhkan modal besar untuk menjalankan sistem ini.
3. Sebagai *dropshipper*, Anda tidak perlu menyediakan kantor dan gudang barang.
4. Walau tanpa bekal pendidikan tinggi, asalkan cakap berselancar di dunia maya, Anda dapat menjalankan sistem ini.
5. Anda terbebas dari beban pengemasan dan distribusi produk.
6. Sistem ini tidak kenal batas waktu atau ruang, alias Anda dapat menjalankan usaha ini kapan pun dan di mana pun Anda berada.

## HUKUM SISTEM *DROPSHIPPING*

Jangan hanya sebatas memikirkan kemudahan atau besarnya keuntungan. Status halal dan haram setiap jenis usaha yang Anda jalankan harusnya menempati urutan pertama dari semua pertimbangan. Sikap ini selaras dengan do'a Anda kepada Allah *Azza wa Jalla*:

اللَّهُمَّ اكْفِنِي بِحَلَالِكَ عَنْ حَرَامِكَ، وَأَغْنِنِي بِفَضْلِكَ عَمَّنْ

"Ya Allah, cukupkanlah aku dengan rezeki-Mu yang halal sehingga aku tidak membutuhkan kepada hal-hal yang Engkau haramkan. Dan jadikanlah aku merasa puas dengan kemurahan-Mu sehingga aku tidak mengharapkan kemurahan selain kemurahan-Mu."

Untuk mengetahui status hukum halal haram pemiagaan, Anda harus melihat tingkat keselarasan sistemnya dengan prinsip-prinsip dasar perniagaan dalam syari'at. Perniagaan yang terbukti menyeleweng dari salah satu—atau lebih—prinsip syari'at, sepantasnya Anda mewaspadainya. Berikut beberapa prinsip syari'at dalam pemiagaan sistem *dropshipping* yang perlu Anda cermati.

## **Prinsip pertama:** Kejujuran

Untuk mendapat keuntungan dari pemiagaan tidak perlu berdusta. Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wasallam*, dalam beberapa kes-empatan, menekankan pentingnya kejujuran dalam perniagaan, di antara melalui sabdanya:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُرْكَ  
هُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

"Kedua orang yang terlibat transaksi jual beli, selama belum berpisah, memiliki hak pilih untuk membatalkan atau meneruskan akadnya. Apabila keduanya berlaku jujur dan transparan maka akad jual beli mereka diberkahi. Namun, apabila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya keberkahan penjualannya hapus." (Muttafaquun 'alaihi)

**Prinsip kedua:** Jangan menjual barang yang tidak Anda miliki

Islam sangat menekankan kepada para pemeluknya, kehormatan harta kekayaan. Karena itu, Islam mengharamkan berbagai bentuk tindakan merampas atau memanfaatkan harta orang lain tanpa izin atau keridhaan pemiliknya. Allah Ta'ala berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

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. (QS an-Nisa' [4]: 29)

لَا يَحِلُّ مَالُ امْرِئٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ

"Tidak halal harta orang muslim, kecuali atas dasar keridhaan jiwa darinya." (HR Ahmad, dan lainnya)

Begitu besar penekanan Islam tentang hal ini, sehingga Islam menutup segala celah yang dapat menjerumuskan umat Islam kepada praktik memakan harta saudaranya tanpa alasan yang dibenarkan.

**Prinsip ketiga:** Hindari riba dan berbagai celahnya

Sejarah umat manusia telah membuktikan bahwa praktik riba senantiasa mendatangkan kehancuran tatanan ekonomi masyarakat. Wajar, bila Islam mengharamkan praktik riba dan berbagai praktik niaga yang dapat menjadi celah terjadinya praktik riba. Di antara celah riba yang telah ditutup dalam Islam ialah pada kasus menjual kembali

barang yang telah Anda beli namun fisik/barang tersebut belum sepenuhnya Anda terima dari penjual.

"Belum sepenuhnya Anda terima" bisa jadi:

1. Anda masih satu majelis dengan penjual, atau
2. Fisik barang belum Anda terima walaupun Anda telah berpisah tempat dengan penjual.

Pada kedua kondisi tersebut, Anda **belum dibenarkan** menjual kembali barang yang telah Anda beli. Sebab, pada kedua kondisi tersebut, terdapat celah terjadinya praktik riba. Sahabat Ibnu Umar *Radhiyallahu 'anhuma* mengisahkan:

نَهَى أَنْ تُبَاعَ السِّلْعُ حَيْثُ تُبْتِاعُ حَتَّى يُحَوَّرَهَا التُّجَّارُ إِلَى رِحَالِهِمْ

"Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wasallam* melarang dari menjual kembali setiap barang di tempat barang itu dibeli, hingga barang itu dipindahkan oleh para pembeli ke tempat mereka masing-masing." (HR Abu Dawud dan al-Hakim)

Dalam hadis lain, beliau *Shallallahu 'alaihi wasallam* bersabda:

مَنْ ابْتِاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ. قَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ وَأَحْسِبُ كُلَّ

شَيْءٍ بِمَنْزِلَةِ الطَّعَامِ

"Barang siapa membeli bahan makanan, maka janganlah ia menjualnya kembali hingga ia benar-benar telah menerimanya." Ibnu Abbas *Radhiyallahu 'anhuma* berkata, "Dan saya berpendapat bahwa segala sesuatu hukumnya seperti bahan makanan." (Muttafaqun 'alaihi)

Sahabat Ibnu Abbas *Radhiyallahu 'anhuma* ditanya lebih lanjut tentang alasan larangan tersebut, lalu beliau menerangkan:

ذَٰكَ دَرَاهِمُهُمْ بِدَرَاهِمِهِمْ وَالطَّعَامُ مُرْجَأٌ

"Yang demikian itu karena sebenarnya yang terjadi adalah menjual dirham dengan dirham, sedangkan bahan makanannya ditunda (sekadar kedok belaka)." (Muttafaqun 'alaihi)

Sistem *dropshipping*, pada praktiknya, bisa melanggar ketiga—atau salah satu—prinsip tersebut sehingga keluar dari aturan syari'at alias **haram**. Seorang *dropshipper* bisa saja mengaku sebagai pemilik barang atau sebagai agen, padahal kenyataannya tidak demikian. Karena kebohongan *dropshipper* tersebut, konsumen menduga ia mendapatkan barang dengan harga murah dan terbebas dari praktik percaloan. Padahal, kenyataannya tidak demikian. Andai konsumen menyadari sedang berhadapan dengan seorang agen atau pihak kedua, bisa saja ia mengurungkan pembeliannya.



Pelanggaran bisa juga berupa *dropshipper* menawarkan lalu menjual barang yang belum ia terima walaupun ia telah membelinya dari *supplier*. Dengan demikian, *dropshipper* melanggar larangan Nabi *Shallallahu 'alaihi wasallam* sebagaimana tersebut di atas. Atau, bisa jadi *dropshipper* menentukan keuntungan melebihi yang diizinkan *supplier*. Kalau begitu, ulah *dropshipper* jelas merugikan *supplier* karena barang dagangan miliknya bisa telat laku atau bahkan kehilangan pasar.

## SOLUSI

Agar terhindar dari berbagai pelanggaran-pelanggaran tersebut, Anda dapat melakukan salah dari beberapa alternatif berikut ini.

**Alternatif pertama:** Sebelum menjalankan sistem *dropshipping*, terlebih dahulu Anda menjalin **keepakatan kerja sama dengan *supplier***. Atas kerja sama ini, Anda mendapatkan wewenang untuk turut memasarkan barang dagangan *supplier*. Atas partisipasi Anda, Anda berhak mendapatkan *fee* (upah) yang nominalnya telah disepakati bersama. Penentuan upah bisa dihitung berdasarkan waktu kerja sama. Selain itu, bisa juga upah ditentukan berdasarkan jumlah barang yang telah Anda jual. Bila

alternatif ini yang Anda pilih, berarti Anda bersama *supplier* menjalin *akad ju'alah* (jual jasa). Ini salah satu model akad jual beli jasa yang upahnya ditentukan sesuai dengan hasil kerja bukan waktu kerja.

**Alternatif kedua:** Anda dapat mengadakan **kesepakatan dengan calon konsumen**. Atas jasa Anda untuk pengadaan barang, Anda mensyaratkan imbalan dalam nominal tertentu. Dengan demikian, Anda menjalankan model usaha jual beli jasa atau semacam "biro jasa pengadaan barang".

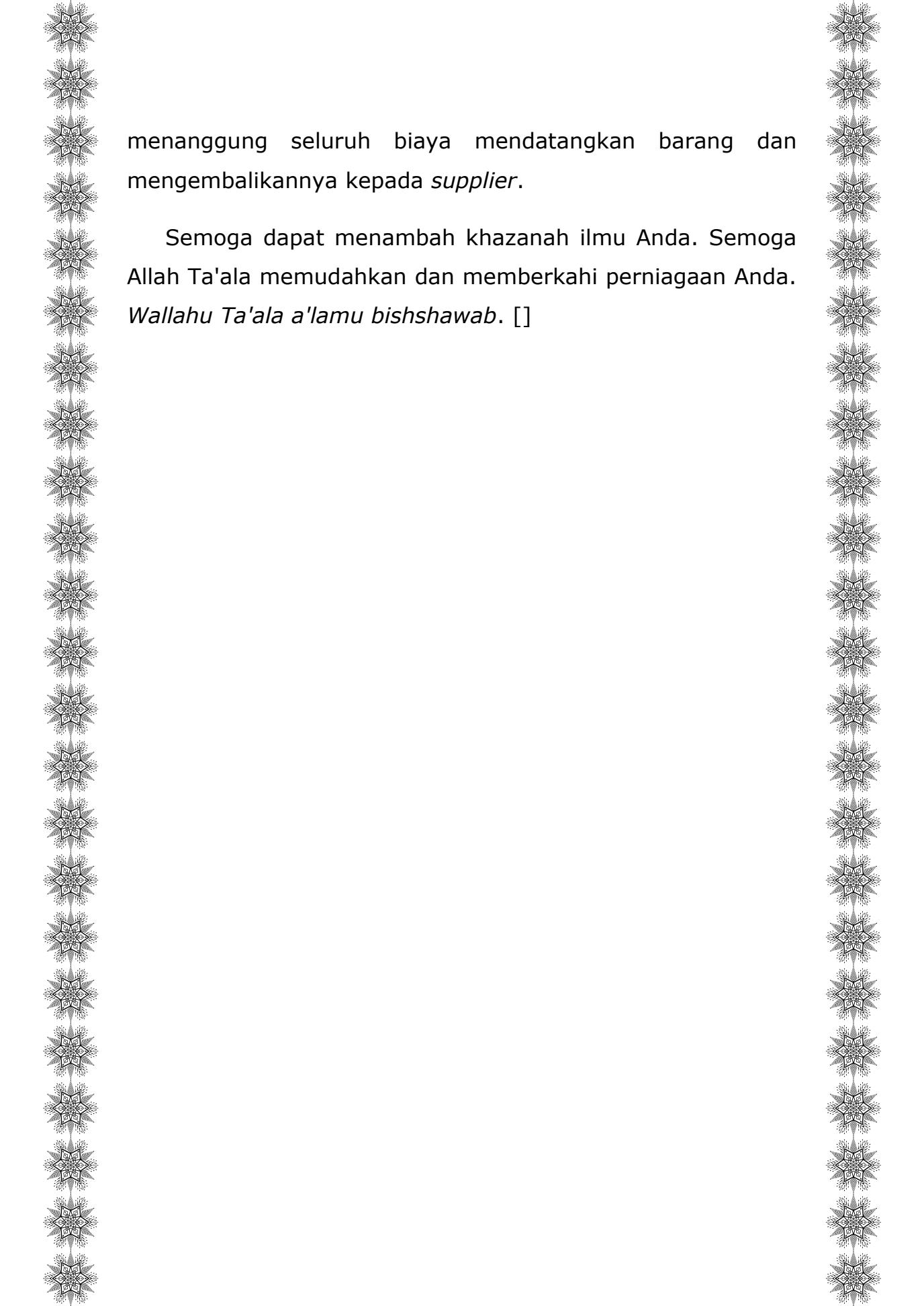
**Alternatif ketiga:** Anda dapat menggunakan skema **akad salam**. Dengan demikian, Anda berkewajiban menyebutkan berbagai kriteria barang kepada calon konsumen, baik dilengkapi dengan gambar barang atau tidak. Setelah ada calon konsumen yang berminat terhadap barang yang Anda tawarkan dengan harga yang disepakati, barulah Anda mengadakan barang. Skema salam barangkali yang paling mendekati sistem *dropshipping*. Namun demikian, ada **dua hal penting** yang harus diperhatikan dalam mempraktikkan akad salam:

1. Dalam skema akad salam, calon konsumen harus membayar tunai alias lunas pada awal akad.
2. Semua risiko selama pengiriman barang hingga barang tiba di tangan konsumen menjadi tang-gung jawab *dropshipper* bukan *supplier*.

**Alternatif keempat:** Anda menggunakan skema **akad murabahah lil 'amiri bisysyira'** (pemesanan tidak mengikat). Yaitu ketika ada calon konsumen yang tertarik dengan barang yang Anda pasarkan, segera Anda mengadakan barang tersebut sebelum ada kesepakatan harga dengan calon pembeli. Setelah mendapatkan barang yang diinginkan, segera Anda mengirimkannya ke calon pembeli. Setiba barang di tempat calon pembeli, barulah Anda mengadakan negosiasi penjualan dengannya. Calon pembeli memiliki wewenang penuh untuk membeli atau mengurungkan rencananya.

Mungkin Anda berkata, "Bila alternatif tersebut [keempat] yang saya pilih, betapa besar risiko yang harus saya pikul. Betapa susahnya kerja saya. Terlebih bila calon pembeli berdomisili jauh dari tempat tinggal saya."

Saudaraku, apa yang Anda utarakan benar adanya. Karena itu, mungkin alternatif tersebut yang paling sulit untuk diterapkan. Terutama bila Anda menjalankan bisnis secara *online*. Walau demikian, bukan berarti risiko besar tidak dapat ditanggulangi. Untuk menanggulungnya, sebagai penjual, Anda dapat mensyaratkan hak *khiyar* (hak pilih membatalkan pembelian) kepada *supplier* dalam batas waktu tertentu. Dengan demikian, bila calon pembeli batal membeli, Anda dapat mengembalikan barang kepada *supplier*. Sebagaimana Anda juga dapat mensyaratkan kepada calon pembeli bahwa bila batal membeli, ia



menanggung seluruh biaya mendatangkan barang dan mengembalikannya kepada *supplier*.

Semoga dapat menambah khazanah ilmu Anda. Semoga Allah Ta'ala memudahkan dan memberkahi perniagaan Anda. *Wallahu Ta'ala a'lamu bishshawab.* []