

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Teknologi adalah “*a design for instrumental action that reduces the uncertainty in cause effect relationships involve in achieving a desired outcome*”. Teknologi merupakan sebuah perangkat untuk membantu aktivitas kita dan dapat mengurangi ketidakpastian yang dibabkan oleh hubungan sebab akibat yang melingkupi dalam mencapai suatu tujuan.¹ Teknologi dapat menghubungkan manusia dengan kemudahan dalam mencari hal-hal yang tidak diketahui olehnya, kemunculan internet telah menyebar luas sebagai salah satu media komunikasi dan media informasi.

Di era globalisasi saat ini, kemajuan tekhnologi menjadi sarana yang memberikan kemudahan bagi manusia, salah satunya adalah bidang perniagaan atau jual beli. Jual beli merupakan kegiatan yang sudah lama di lakukan oleh manusia untuk memenuhi segala kebutuhan kehidupan sehari-hari. Karna jual beli merupakan transaksi

¹ Agoeng Noegroho, *teknologi komunikasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 2

paling kuat di dunia perniagaan (bisnis). Dengan adanya teknologi seperti sekarang ini, dapat memudahkan manusia untuk melakukan transaksi jual beli, seperti menjangkau calon konsumen secara luas di seluruh penjuru dunia.

Berbagai macam kegunaan internet secara sadar maupun tidak sadar memang sangat membantu manusia, salah satunya adalah digunakan dalam bisnis *online*. Bisnis *online* menggunakan fungsi dan kegunaan internet sebagai media jual beli. Dengan hanya melampirkan kriteria barang dagangannya, baik penjual maupun pembeli tidak harus bertemu dan saling bertatap muka untuk melakukan transaksi jual beli. Adanya aplikasi *blackberry mesenger* (BBM), *facebook*, *Whatsapp*, dan aplikasi sejenisnya, maka sangat memudahkan kedua belah pihak melakukan transaksi dari jarak jauh, antar kota, provinsi, pulau, negara, bahkan sampai ke seluruh dunia.

Namun, pada saat ini banyak sekali model jual beli yang dilakukan dengan ketidakjujuran dan penipuan. Karena kurangnya informasi tentang hal-hal dalam transaksi jual beli *online*, juga membuat transaksi ini meragukan, sehingga berakibat salah seorang penjual atau pembeli mengalami kerugian.

Pada saat ini muncul suatu model bisnis *online* internet marketing dengan istilah *dropship*. *Dropship* adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun untuk dipasarkan, tetapi cukup mempromosikan lewat media sosial dengan hanya melampirkan ciri-ciri barang yang akan dijual. Jika ada pemesanan, pembeli mentransfer uang ke rekening penjual, lalu penjual menghubungi dan mentransfer uang ke *supplier* untuk mengirimkan barang ke alamat pembeli.² Ciri khas sistem *dropship* ini adalah *supplier* akan mengirimkan paket dengan identitas pengirim atas nama penjual, seolah-olah sebagai penjual sebenarnya dan memiliki barang tersebut.³

Dari penjelasan tentang sistem jual beli *dropship* tersebut, terdapat dua cacat dari sisi syariat:⁴

1. Penjual berpenampilan seperti pemilik barang dan pembeli menganggapnya sebagai pemilik barang, padahal bukan pemilik barang, dan barang tersebut tidak bersamanya.

² Derry Iswidharmanjaya, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012, h. 5.

³ Al-Ustadz Qomar Suaidi, "Jual Beli Sistem Dropship", dalam *Majalah Asy-Syariah Edisi 111 : Berniaga di Dunia Maya*", Oktober 2015, h. 13.

⁴ *Ibid*,

Transaksi tersebut terjadi atas nama pembeli dan penjual tersebut. Hal ini bertentangan dengan sabda Rasulullah, yang berbunyi:

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya: “jangan kamu jual sesuatu yang bukan milikmu.”
(HR. Ahmad)⁵

Pada hadist tersebut bertujuan untuk menghindarkan terjadinya pertikaian antara penjual dan pembeli. Karena ketika seseorang menjual barang yang bukan miliknya, bisa jadi barang tersebut tidak sesuai yang diinginkan karena penjual belum mengenali barang yang dijual.

2. Barang yang dikirimkan langsung dari pemilik barang atau *supplier* kepada pembeli tanpa melalui penjual, padahal antara penjual dan pembeli juga terjadi transaksi. Dengan hal ini, harusnya terjadi dua transaksi, pertama antara pemilik barang dan penjual, kedua antara penjual dan pembeli.

Rasulullah bersabda:

- 3.

⁵ *Ibid*,

مَنْ اشْتَرَى طَعَامًا فَلَا يَبِعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ

Artinya: “apabila kamu membeli makanan, jangan kamu menjualnya sampai kamu menguasainya.” (HR. Muslim)⁶

Walaupun hadist ini bermakna makanan, namun secara hukum dan hikmah berlaku pula untuk barang yang lain. Dalam kondisi seperti ini mestinya ketika membeli dari pemilik pertama, penjual tidak boleh menjualnya lagi sampai ia menguasai barang tersebut terlebih dahulu.

Adapun syarat jual beli menurut semua mazhab yang berkaitan dengan ‘aqid (para pihak) harus *mumayyiz*, dan syarat yang berkaitan dengan *shighat* akad jual beli harus dilaksanakan dalam satu majlis. Keduanya terdapat persesuaian dan tidak terputus, tidak digantungkan dengan sesuatu yang lain dan tidak dibatasi dengan periode waktu tertentu, sedangkan syarat yang berkaitan dengan obyek jual beli harus berupa *mal mutaqawwim* (ada harganya), suci, wujud (ada), diketahui secara jelas dan dapat diserahkan terimakan.⁷

⁶ *Ibid*, h. 14.

⁷ Gufron A. Mas’adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet. I, 2002, h. 124 - 125.

Ulama fiqh memberikan persyaratan atau kriteria yang harus dipenuhi oleh *'aqid*, yakni ia harus memiliki *ahliyah* dan *wilayah*. *Ahliyah* di sini bermakna, keduanya memiliki kecakapan dan kepatutan untuk melakukan transaksi. Biasanya mereka akan memiliki *ahliyah* jika telah baligh dan berakal. *Wilayah* bisa di artikan sebagai hak atau kewenangan seseorang yang mendapat legalitas syar'i untuk melakukan transaksi atas suatu objek tertentu. Artinya, orang tersebut memang merupakan pemilik asli, wali, atau wakil atas suatu objek transaksi, sehingga ia memiliki hak dan otoritas untuk mentransaksikannya.⁸ Dalam objek transaksi tidak terdapat hak atau kepemilikan orang lain, jika terdapat hak orang lain maka akad menjadi *mauquf* (berhenti). Seperti menjual barang yang sedang digadaikan, barang yang sedang disewakan. Jual beli ini bersifat *mauquf* (berhenti) pada persetujuan orang yang menerima gadai atau sewanya.⁹

Persyaratan mengenai jual beli hendaknya menjadi elemen yang harus diperhatikan, khususnya para mahasiswa UIN Walisongo

⁸ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, h. 56.

⁹ *Ibid*, h. 77.

Semarang yang dewasa ini banyak mahasiswa yang berbisnis dengan menjual barang melalui sistem *online* untuk mengisi waktu luang dan menambah pemasukan. Barang yang diperjual belikan oleh mahasiswa sangat beragam, mulai dari baju, hijab, sepatu, kosmetik, tas, dan masih banyak lagi, yang semuanya dijual secara *online*. Sistem *online* yang tidak terikat waktu dan tempat juga memudahkan bagi kalangan mahasiswa, karena para mahasiswa dapat melakukan dimana saja dan kapan saja. Hal ini menjadi sesuatu yang menggiurkan bagi mahasiswa, karena mereka dapat menghasilkan uang tanpa harus meninggalkan tanggung jawab kuliah mereka.

Bekerja dan mendapatkan penghasilan memang menjadi keinginan oleh setiap manusia, namun tetap harus memperhatikan norma dan nilai-nilai yang baik dalam menjalankannya. Diantaranya demi menjaga hak pembeli dan nama baik penjual, menghilangkan sebab pertikaian, dan terhindar dari kerugian atau penipuan sehingga terjamin jual beli yang aman dan nyaman. Jangan hanya mengasumsikan bahwa ukuran keberhasilan dalam bisnis terletak pada besarnya keuntungan yang diperoleh dan barang yang bisa terjual.

Berdasarkan fenomena tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai, **Praktek Jual *Dropship* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Terhadap Mahasiswa Fakultas EKonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan Tahun 2013/2014)?**

B. Rumusan Masalah

Adapun perumusan masalah dari uraian diatas yang mengacu pada pokok permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah Praktek Jual Beli *Dropship* di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan Tahun 2013/2014?
2. Bagaimanakah Praktek Jual Beli *Dropship* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan Praktek Jual Beli *Dropship* di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan Tahun 2013/2014 UIN Walisongo Semarang

2. Untuk mengetahui Praktek Jual Beli *Dropship* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa memberikan pencerahan dan daya guna bagi pihak-pihak yang berkaitan, yakni sebagai berikut:

1. Bagi Akademisi

Menambah wawasan mengenai sistem jual beli dalam perspektif ekonomi Islam dalam menjalankan usaha dan dapat dijadikan referensi penelitian untuk topik lain yang berkaitan.

2. Bagi Pelaku Bisnis

Manfaat yang dapat diambil bagi pelaku bisnis adalah dapat mengimplementasikan sistem jual beli dalam ekonomi Islam dan dipraktekkan dalam menjalankan usahanya, sehingga pelaku bisnis tidak hanya memperoleh keuntungan di dunia, tetapi juga memperoleh keuntungan di akhirat kelak.

D. Tinjauan Pustaka

Pada bagian ini penulis akan menguraikan mengenai penelitian terdahulu yang dapat dijadikan acuan dan referensi

dalam penelitian ini. Penelitian yang berkaitan dengan jual beli *dropship* diantaranya:

Pertama, penelitian yang dilakukan Ainur Rohman, mahasiswa IAIN Walisongo Jurusan Mu'amalah tahun 2007 dengan skripsinya yang berjudul "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual-Beli Melalui Internet (Studi Kasus di Gramedia Toko Buku Online Website www.gramediaonline.com)*". Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme penjualan buku di Gramedia dalam sistem *online* dan bagaimana mekanismenya jika ditinjau dari perspektif hukum Islam. Dalam penelitian ini terdapat kesimpulan bahwa, jual beli melalui internet ini sah hukumnya karena telah memenuhi rukun dan syaratnya sedangkan *sighat* akad yang digunakan ialah dengan isyarat dan tulisan bukan secara lisan.¹⁰

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Juhrotul Khulwah, mahasiswi UIN Sunan Kalijaga Jurusan Muamalat tahun 2013 dengan skripsinya yang berjudul "*Tinjauan Hukum Islam*

¹⁰ Ainur Rohman, "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual-Beli Melalui Internet (Studi Kasus di Gramedia Toko Buku Online Website www.gramediaonline.com)*", Skripsi IAIN Walisongo Semarang, 2007.

Terhadap Sistem Jual beli Dropship". Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum Islam terhadap sistem jual beli *dropship*. Dalam penelitian ini terdapat kesimpulan bahwa praktek jual beli *dropship* diperbolehkan atau sah apabila barang yang diperjualbelikan dimiliki secara sempurna oleh penjual, dan apabila barang tersebut tidak dimiliki secara sempurna maka jual beli tersebut tidak diperbolehkan atau tidak sah.¹¹

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Putra Kalbuadi, mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jurusan Ekonomi Islam tahun 2015 dengan skripsinya yang berjudul "*Jual Beli Online Dengan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Salam (Studi Kasus Pada Forum Kaskus)*". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan sistem *dropshipping* serta tinjauan fikihnya. Dalam penelitian ini terdapat kesimpulan bahwa sistem jual beli *dropshipping* memiliki kesamaan dengan skema akad *salam* maupun akad *wakalah*.

¹¹ Juhrotul Khulwah, "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Jual beli Dropship*", Skripsi UIN Sunan Kalijaga, 2013.

Sistem *dropshipping* adalah bentuk muamalah yang diperbolehkan apabila telah memenuhi syarat dan rukunnya.¹²

Setelah penulis telaah beberapa penelitian tersebut belum ditemukan bagaimana jual beli *dropship* dipandang dalam perspektif bisnis islam. Skripsi ini juga akan membahas secara empiris bagaimana praktek jual beli *dropship* dikalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo angkatan 2013/2014.

E. Metode Penelitian

Setiap penelitian selalu dihadapkan pada suatu penyelesaian yang paling akurat, yang menjadi tujuan dari penelitian itu. Untuk mencapai tujuan penelitian tersebut diperlukan suatu metode. Metode dalam sebuah penelitian adalah cara atau strategi menyeluruh untuk menemukan atau memperoleh data yang diperlukan.

Adapun metode yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

¹² Putra Kalbuadi, “*Jual Beli Online dengan sistem dropshipping menurut sudut pandang akad jual beli salam (studi kasus pada forum kaskus)*”, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, 2015.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif dan menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Karena itu, metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara (*indept interview*). Wawancara ini akan dimanfaatkan sebagai media crossing data atau *cecking and balancing*, dari berbagai data yang penulis peroleh sebelumnya, sehingga memudahkan penulis dalam menginterpretasi realitas yang tersamar di balik sebuah data. Karena penelitian ini berbentuk *field reseach* yang menggunakan wawancara maka otomatis data yang diperoleh berupa data primer, dan dibantu data sekunder yang mendukung.

2. Sifat Penelitian

Sedangkan sifat penelitian ini adalah *deskriptif-analisis*. Yakni penelitian ini diharapkan memberi gambaran secara rinci dan sistematis mengenai praktek jual beli dropship dalam etika bisnis islam di kalangan mahasiswa UIN Walisongo Semarang angkatan 2013/2014 dengan menyusun litelatur yang telah dikumpulkan, menjelaskan dan menganalisisnya.

3. Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini peneliti hanya akan meneliti sebagian dari populasi untuk dijadikan sampel.¹³ Peneliti mempertimbangkan hal-hal yang menyangkut keberagaman jenis dalam setiap populasi.

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh dari wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait serta melakukan observasi untuk membahas objek yang diteliti dari permasalahan yang terjadi di lapangan.¹⁴

Dalam penelitian ini, data primer berasal dari informasi para mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang angkatan 2013/2014 yang menjalankan jenis usaha bisnis *online*, konsumen, serta sumber lain yang diperoleh melalui wawancara maupun observasi.

¹³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010, h. 174.

¹⁴ *Ibid*, h. 189.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang tidak secara langsung diperoleh dari objek penelitian, melainkan diperoleh dari sumber-sumber tertulis. Sumber tertulis tersebut meliputi sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi serta dokumen resmi.¹⁵ Data sekunder berfungsi untuk memperjelas permasalahan yang diteliti berdasarkan pada data-data sekunder yang telah tersedia. Data ini juga digunakan sebagai sarana yang mendukung pemahaman masalah yang penulis teliti.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan dua cara, yaitu;

a. Wawancara (*interview*)

Menurut Moeleong, wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengonstruksi orang, kejadian, organisasi, motivasi, perasaan sebagainya yang dilakukan oleh dua belah pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang

¹⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009, h. 158.

mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (*interviewee*).¹⁶ Wawancara yang dilakukan peneliti ditujukan kepada para mahasiswa Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang angkatan 2013/2014 yang menjalankan jenis jual beli *online*, serta konsumen atau pembeli produk yang diperjual belikan dengan sistem *online*.

b. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara melihat, mengamati, dan mencermati serta merekam perilaku objek secara sistematis dengan tujuan untuk mendikripsikan lingkungan yang diamati, aktivitas-aktivitas yang berlangsung serta individu-individu yang terlibat.¹⁷ Dalam penelitian ini, pengamatan atau observasi dilakukan secara langsung di lapangan dengan mencatat kejadian yang menunjukkan sistem jual beli *dropship* di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang angkatan 2013/2014 serta mengamati setiap transaksi antara penjual dan pembeli.

¹⁶ Haris Herdiansyah, *Ibid*, h. 118.

¹⁷ Haris Herdiansyah, *Ibid*, h. 131.

5. Tehnik Analisis Data

Analisis data merupakan tahap pertengahan dari serangkaian tahap dalam sebuah penelitian yang mempunyai fungsi sangat penting. Hasil penelitian yang dihasilkan harus melalui proses analisis data terlebih dahulu agar dapat dipertanggung jawabkan keabsahannya. Dalam analisis data kualitatif, proses analisis data tidak merupakan segmen terpisah dan tersendiri dengan proses lainnya, tetapi berjalan beriringan dan simultan dengan proses lainnya, bahkan pada awal penelitian. Beberapa hal yang dapat dilakukan secara simultan antara lain, melakukan pengumpulan data dari lapangan, membaginya ke dalam kategori dengan tema yang spesifik, memformat data tersebut menjadi suatu gambaran yang umum, dan mengubah gambaran tersebut menjadi teks kualitatif.¹⁸

Teknik analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, untuk menggambarkan dan menganalisis tentang praktek jual beli sistem *dropship* di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo

¹⁸ Haris Herdiansyah, *Ibid*, h. 158-162.

angkatan 2013/2014 Semarang ditinjau dalam teori etika bisnis Islam secara objektif, dengan membandingkan antara teori jual beli dalam perspektif etika bisnis Islam dengan pengumpulan data di lapangan.

F. Sistematika Penulisan

Dalam susunan penulisan skripsi ini, penulis membagi ke dalam lima bab, dengan menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan. Pada bab ini, penulis akan menguraikan tentang latar belakang pemilihan judul, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Pengertian Jual Beli, *Dropship* dan Etika Bisnis dalam Islam. Bab ini terdiri atas 2 sub bab. Sub bab pertama tentang pengertian jual beli. Sub bab kedua tentang *dropship*. Sub bab ketiga tentang etika bisnis dalam Islam.

BAB III Praktek Jual Beli *Dropship* di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo angkatan 2013/2014. Bab ini terdiri atas 6 sub bab. Sub bab

pertama tentang latar belakang berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Sub bab kedua tentang visi, misi dan tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Sub bab ketiga tentang struktur Fakultas dan jumlah mahasiswa Fakultas Febi UIN Walisongo Semarang. Sub bab keempat tentang system jual beli *dropship* yang di jalankan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Sub bab kelima tentang model jual beli *dropship* dikalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Sub bab keenam tentang kelebihan dan kekurangan jual beli secara *dropship*.

BAB IV Analisis Jual Beli *Dropship* dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. Bab ini terdiri atas 2 sub bab. Sub bab pertama tentang praktek jual beli *dropship* di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo angkatan 2013/2014. Sub bab kedua tentang praktek jual beli *dropship* dalam perspektif etika bisnis Islam.

BAB V Penutup. Bab ini merupakan bab penutup dari skripsi ini. Bab ini terdiri atas simpulan dan saran.