

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI *DROPSHIPPING* DI TOKO  
*ONLINE* RUMAH WARNA\_CORP**

**SKRIPSI**

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum Strata Satu (S.1)



Disusun Oleh:

**Makhfiroh**

**(1402036001)**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

**SEMARANG**

**2019**



**KEMENTERIAN AGAMA R.I**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**  
**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024) 7601291  
Fax.7624691 Semarang 50185

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) Eksemplar Skripsi  
Hal : Naskah Skripsi  
An. Sdr.i Makhfiroh

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum  
UIN Walisongo Semarang

*Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh*

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

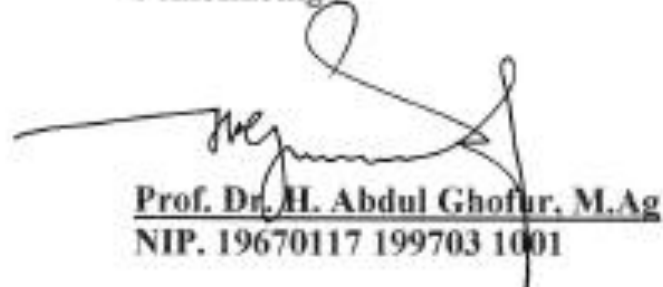
Nama : Makhfiroh  
Nim : 1402036001  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)  
Judul skripsi : ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI SISTEM DROPSHIPPING DI TOKO ONLINE RUMAH WARNA\_CORP

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi mahasiswa tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh*

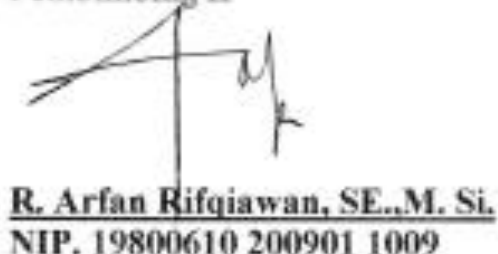
Pembimbing I



**Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag**  
**NIP. 19670117 199703 1001**

Semarang, 18 Juli 2019

Pembimbing II



**R. Arfan Rifqiawan, SE., M. Si.**  
**NIP. 19800610 200901 1009**



**PENGESAHAN**

Skripsi Saudari : Makhfiroh  
NIM : 1402036001  
Judul : **ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI  
SISTEM DROPSHIPPING DI TOKO ONLINE RUMAH  
WARNA\_CORP**

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup, pada tanggal: 30 Juli 2019

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I tahun akademik 2019/2020.

Semarang, 31 Juli 2019

Dosen Penguji

**Ketua Sidang/ Penguji**

Supangat, M.Ag.  
NIP. 197104022005011004  
**Penguji Utama I**

**Sekretaris Sidang/ Penguji**

Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag.  
NIP. 196701171997031001  
**Penguji Utama II**

Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag.  
NIP. 196308011992031001  
**Pembimbing I**

Maria Anna Muryani, S.H., M.H.  
NIP. 196206011993032001  
**Pembimbing II**

Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag.  
NIP. 196701171997031001

R. Arfan Rifqiawan, SE., M. Si.  
NIP. 198006102009011009

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبِطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

*“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 diantara kamu... (QS. An-Nisa:29).”*

## **PERSEMBAHAN**

*Kupersembahkan skripsiku ini untuk:  
Kedua orang tuaku tercinta  
Ketiga kakaku dan keluarga tersayang  
Serta almamaterku tercinta Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum  
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*


## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 17 Juli 2019

Deklarator



  
**I AKHIROH**  
**NIM: 1402036001**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 158/1987 dan No. 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama Latin	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa'	ħ	Ha (dengan titik di atas)
خ	kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	šad	š	Es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
ه	ha'	H	Ha
و	Wawu	W	We
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda *saddah* ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	muta' aqqidin
عدة	Ditulis	'iddah

### C. Ta' Marbūtah di Akhir Kata

1. Bila dimatikan ditulis h, terkecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia.

هبة	Ditulis	Hibbah
جزية	Ditulis	Jizyah

Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta kedua bacaan itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	karāmah al-auliya'
----------------	---------	--------------------

2. Bila ta' *marbūtah* dihidupkan karena berangkai dengan kata lain ditulis t.

زكاة الفطر	Ditulis	zakātul fitri
------------	---------	---------------

### D. Vokal Pendek

-	Kasrah	I
-·	Fathah	A
-'	Dammah	U

### E. Vokal Panjang

fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	Jāhiliyyah
fathah + ya' maqsurah	Ditulis	Ā
يسعى	Ditulis	yas'ā
kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
كريم	Ditulis	Karīm
dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	Furūd

### F. Vokal Rangkap



fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	Bainakum
fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	Qaulun

**G. Vokal-vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof (‘)**

أنتم	Ditulis	a’antum
------	---------	---------

**H. Kata Sandang Alif + Lām**

1. Bila diikuti huruf *qamariyah* ditulis al-

البقرة	Ditulis	al-baqarah
--------	---------	------------

2. Bila diikuti huruf *syamsiyyah*, ditulis dengan menggandakan huruf *syamsiyyah* yang mengikitya serta menghilangkan huruf l (el)-nya atau ditulis seperti ketika diikuti huruf *qamariyyah* ditulis al-

السماء	Ditulis	as-samā’/ al-samā’
الشمس	Ditulis	asy-syams/ al-syams

**I. Kata dalam Rangkaian Frase dan Kalimat**

Ditulis menurut bunyinya pengucapannya atau dipisah seperti kata aslinya.

ذوي الفروض	Ditulis	zawīl furūd/ zawī al-furūd
أهل السنة	Ditulis	ahlussunah/ ahl as-sunnah/ ahl al-sunnah

**J. Ya’ nisbah jatuh setelah harakat kasrah ditulis iy**

منهجي	Ditulis	Manhajiy
قولي	Ditulis	Qauliy

## ABSTRAK

Dropshipping merupakan sistem jual beli yang memungkinkan reseller dropship untuk menjual berbagai macam produk langsung dari supplier kepada konsumen. tanpa menyimpan stok barang serta melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen. Jual beli sistem dropshipping yang terjadi di toko online Rumah Warna Corp menggunakan sistem pendaftaran dengan melakukan pembayaran untuk menjadi reseller dropship Rumah Warna Corp. Ketentuan barang yang dijual oleh reseller dropship masih berada ditangan supplier tanpa diketahui kondisi fisik barang tersebut sehingga memungkinkan adanya berbagai resiko seperti barang yang dipesan tidak sesuai dengan kondisi riil barang yang ada bagi para pihak yang bertransaksi dalam jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna Corp.

Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah bagaimana praktik jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna Corp dan bagaimana analisis hukum Islam terhadap jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna Corp. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan bentuk penelitian hukum normatif-empiris. Pendekatan yang dilakukan yaitu dengan pendekatan kualitatif. Peneliti menggunakan sumber data primer dan skunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode deskriptif analisis.

Hasil dari penelitian ini adalah: *pertama*, praktik jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna Corp menggunakan akad jual beli salam. Praktik tersebut belum memenuhi syarat jual beli salam mengenai ketentuan barang yang dijual karena barang masih berada ditangan supplier. Maka jual beli tersebut tidak sah. *Kedua*, analisis hukum Islam terhadap jual beli sistem dropshipping berdasarkan dalil hadits yang melarang jual beli barang yang belum sepenuhnya diserahkan maka hukumnya dilarang dan jual beli tersebut mengandung sebab garar sehingga menimbulkan berbagai resiko bagi para pihak yang bertransaksi. Akan tetapi berdasarkan kaidah umum muamalah tentang keridaan kedua belah pihak dan kaidah umum muamalah tentang hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Maka, selama belum ada dalil yang mengharamkan jual beli sistem dropshipping jual beli tersebut hukumnya mubah atau boleh.

Kata kunci: Hukum Islam, Jual Beli Salam, Dropshipping

## KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, penulis panjatkan puji syukur kehadiran-Nya atas limpahan rahmat taufik serta inayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan semua umat Nabi Agung Muhammad SAW yang nantikan syafaatnya kelak.

Skripsi ini diajukan guna memenuhi syarat gelar sarjana strata (S-1) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Skripsi ini mengkaji tentang praktik jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna\_corp. Dimana sistem dropshipping merupakan bentuk jual beli yang memungkinkan reseller dropship untuk menjual berbagai macam produk langsung dari supplier ke konsumen. Jual beli sistem tersebut tanpa menyimpan stok barang serta melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen.

Penulis menyimpulkan, *pertama* praktik jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna\_corp bila ditinjau dari teori akad jual beli salam maka sudah memenuhi rukun dari jual beli salam, namun belum memenuhi syarat tentang ketentuan barang pada jual beli salam. *Kedua*, adanya syarat jual beli salam yang belum terpenuhi tentang ketentuan dari barang tersebut maka jual beli sistem dropshipping ini menimbulkan sebab garar karena reseller dropship tidak mengetahui kondisi rill barang yang dipesan sebelum ia menjualnya ke konsumen. Tetapi para pihak yang terlibat dalam sistem dropshipping saling rela dan mengetahui akan resiko yang diterima melalui pembelian online. Sehingga berdasarkan kaidah muamalah yang mengatakan bahwa “hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang diakadkan” dan berdasarkan kaidah umum muamalah yaitu “hukum asal dalam semua bentuk muamalah

adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya” jadi selama belum ada dalil yang mengharamkan jual beli sistem dropshipping maka jual beli tersebut hukumnya boleh.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan dan berbagai macam kontribusi yang diberikan dan tidak mungkin dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu, penulis sampaikan banyak terimakasih kepada bapak Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M. Ag selaku pembimbing I yang telah berkenan meluangkan waktu untuk mengarahkan dan membimbing dalam penyusunan skripsi ini. Terimakasih juga penulis sampaikan kepada bapak R. Arfan Rifqiawan, SE.,M.Si. selaku pembimbing II yang telah senantiasa membantu dan mengarahkan dalam penyusunan skripsi ini. Kemudian penulis juga sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Semarang, 17 Juli 2019  
Penyusun

**MAKHFIROH**  
**NIM: 1402036001**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....	vii
ABSTRAK.....	xi
KATA PENGANTAR .....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
<b>BAB I: Pendahuluan</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian.....	5
D. Telaah Pustaka .....	5
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	15
<b>BAB II: Jual Beli Salam dalam Fiqh Muamalah</b>	
A. Jual Beli Salam .....	17
1. Pengertian Jual Beli Salam .....	17
2. Dasar Hukum Jual Beli Salam .....	17
3. Rukun dan Syarat Jual Beli Salam.....	18
4. Implikasi Hukum Akad Salam.....	24
5. Salam pada beberapa Jenis Barang .....	24
6. Berakhirnya Jual Beli Salam.....	25
B. Jual Beli Garar .....	26
1. Pengertian Garar .....	26
2. Hukum Jual Beli Garar .....	27
3. Sebab-sebab Garar .....	29
4. Pengaruh Garar terhadap Akad.....	30
5. Garar dalam Sighat Akad.....	31
6. Garar terhadap Objek Akad .....	32
7. Bentuk-bentuk Jual Beli Garar.....	32
C. Kaidah Fiqh di Bidang Muamalah.....	34
<b>BAB III: Praktik Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Rumah Warna Corp</b>	
A. Dropshipping.....	36

1. Pengertian Dropshipping .....	36
2. Mekanisme dropshipping.....	38
3. Dropshipping dalam Jual Beli Online.....	39
B. Profile Toko Online Rumah Warna_corp .....	41
C. Macam-macam Produk Rumah Warna_corp.....	44
D. Praktik Dropshipping di Rumah Warna_corp.....	47

**BAB IV: Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Rumah Warna\_corp**

A. Praktik Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Rumah Warna_corp .....	56
B. Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Sistem Dropshipping di Toko Online Rumah Warna_corp .....	63

**BAB V: Penutup**

A. Simpulan .....	72
B. Saran-saran.....	74
C. Kata Penutup.....	74

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Manusia sebagai subjek hukum tidak mungkin hidup di alam ini sendiri saja tanpa berhubungan sama sekali dengan manusia lainnya. Eksistensi manusia sebagai makhluk sosial merupakan fitrah yang sudah ditetapkan Allah SWT. Bagi mereka, suatu hal yang paling mendasar dalam memenuhi kebutuhan seorang manusia adalah adanya interaksi sosial dengan manusia lain. Kaitannya dalam hal ini, Islam datang dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip yang mengatur secara baik persoalan-persoalan muamalat yang akan dilalui oleh setiap manusia dalam kehidupan sosial mereka. Oleh karenanya, orang muslim individu maupun kelompok dalam lapangan ekonomi atau bisnis yang merupakan salah satu bentuk dari kegiatan muamalat di satu sisi diberi kebebasan untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Namun disisi lain ia tidak bebas mutlak dalam menginvestasikan modalnya atau membelanjakan hartanya. Selain itu, masyarakat muslim juga tidak bebas tanpa kendali dalam memproduksi segala sumber daya alam, mendistribuskannya dan mengkonsumsikannya.<sup>1</sup>

Usaha adalah keterampilan, profesi dan pekerjaan untuk mencari rizki. Usaha yang menentukan tegaknya hidup manusia hukumnya *farḍu 'ayn*. Sementara usaha yang menentukan tegaknya kehidupan bersama, hukumnya *farḍu kifāyah*.<sup>2</sup> Usaha manusia tidak terbatas oleh ruang dan waktu asalkan tidak melanggar hukum atau norma yang berlaku untuk umat Islam berupa hukum *syara'* sesuai Alquran dan Sunnah. Usaha manusia

---

<sup>1</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1997), hlm. 51.

<sup>2</sup> Abdullah Al-Muslih, Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 78.

dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya merupakan suatu kewajiban dalam rangka mempertahankan hidupnya. Jual beli merupakan sebuah usaha manusia dalam proses pemenuhan kebutuhan hidup.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.” (QS. Al-Baqarah ayat 198).<sup>3</sup>

Kemajuan teknologi merupakan salah satu bentuk imbas dari perkembangan di era globalisasi. Melalui percepatan kemajuan teknologi komputer dan komunikasi, menjadikan peradaban dunia tanpa batas. Kemajuan teknologi telah membawa sebuah paradigma baru rerutama dalam dunai bisnis. Salah satu adanya kemajuan teknologi ditandai dengan semakin mudahnya dalam akses media internet yang menjadikan kegiatan bisnis tidak dibatasi ruang dan waktu karena dapat dilakukan setiap saat. Kemajuan informasi dan teknologi ini pula yang mendorong berbagai sektor bisnis atau perdagangan untuk beralih dari yang awalnya menggunakan sistem manual berganti pada sistem komputerisasi, baik dalam produksi hingga distribusi. Terutama dalam hal penjualan, para pembisnis sudah menggunakan internet sebagai alat untuk memasarkan produknya, dari sinilah muncul bisnis *online*.

Jual beli *online* banyak diminati orang dikarenakan jual beli *online* ini tidak memerlukan modal yang besar, dan tidak memerlukan tempat usaha. Seseorang hanya membutuhkan seperangkat alat elektronik yang terkoneksi internet dalam bertransaksi jual beli. Serta barang yang akan diiklankan hanya berupa gambar dan spesifikasi barang tersebut. Sistem jual beli *online* yang sedang marak dilakukan oleh pelaku usaha adalah *reseller* dan *dropshipping*.

---

<sup>3</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya Special For Woman*, (Jakarta: Sygma, 2011), hlm.



Penyediaan stok barang yang akan dijual memerlukan modal yang cukup besar dan sulit mengemas barang untuk dikirim ke konsumen. Maka dari itu, usaha bisnis *online* semacam ini merupakan kendala bagi pelaku usaha baru. Lain halnya dengan sistem *dropshipping* yang tidak perlu modal banyak dan tidak perlu menyetok barang serta tidak memepersulit *reseller dropship* untuk mengemas barang kemudian mengirimnya. Spesifikasi produk yang tidak diketahui oleh *reseller dropship* seringkali merugikan konsumen karena produk yang asli tidak sesuai dengan gambar yang diiklankan.

Jual beli menggunakan sistem *dropshipping* tergolong baru dalam jual beli *online*. Salah satu perusahaan UKM (Usaha Kecil Menengah) Rumah Warna\_corp juga menerapkan sistem tersebut pada tahun 2016. Sistem *dropshipping* di Rumah Warna\_corp mengalami perkembangan yang sangat pesat. Sampai saat ini sudah mencapai 6700 member *dropship* Rumah Warna.<sup>4</sup> Oleh karena itu, semakain berkembangnya sistem dalam jual beli *online* seperti *dropshipping* ini perlu juga adanya pedoman Hukum Islam sebagai batasan mana yang diperbolehkan dan mana yang tidak dalam syariat Islam. Sistem *dropshipping* ini apakah sudah memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli sesuai hukum Islam atau belum.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti jual beli sistem *dropshipping* serta bagaimana analisis Hukum Islam terhadap sistem *dropshipping* yang diterapkan oleh toko online Rumah Warna\_corp. Oleh karena itu, penulis telah meneliti dan mengangkat judul “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem *Dropshipping* di Toko *Online* Rumah Warna\_corp”.

## **B. Rumusan Masalah**

---

<sup>4</sup> Endang, *Wawancara pribadi* pada tanggal 15 Januari 2019.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, permasalahan penelitian yang dapat dirumuskan, yaitu:

1. Bagaimana praktik jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp?
2. Bagaimana analisis hukum Islam terhadap jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp?

### **C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian**

#### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp.
- b. Untuk mengetahui bagaimana analisis hukum Islam terhadap jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp.

#### 2. Manfaat penelitian

- a. Dapat memperkaya khazanah pemikiran Islam pada umumnya civitas akademik Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah pada khususnya.
- b. Diharapkan menjadi stimulasi bagi penelitian selanjutnya dan dapat menjadi bahan informasi serta bahan rujukan bagi para peneliti dikemudian hari.

### **D. Telaah Pustaka**

*Pertama*, penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Syaifudin, mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2017, berjudul *Jual Beli Dropship dalam Perspektif Etika Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan Tahun 2013/2014*). Skripsi ini membahas tentang bagaimana praktik jual beli *dropship* dikalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan 2013/2014 dan bagaimana jual beli *dropship*

perspektif etika bisnis Islam. Hasil penelitian ini adalah jual beli *dropship* jarang dan jarang didengar oleh masyarakat umum bahkan dikalangan mahasiswa. Mayoritas mahasiswa FEBI UIN Walisongo belum begitu populer dengan istilah sistem jual beli *dropship*. Serta didalam etika bisnis Islam ada beberapa aksioma dalam menjalankan bisnis, diantaranya: a. keEsaan b. Keadilan c. Kehendak bebas d. Tanggungjawab dan e. Kebajikan.<sup>5</sup>

*Kedua*, penelitian yang dilakukan oleh Yuni Mardiyana, Jurusan Hukum Ekonomi Islam Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Surakarta tahun 2018, berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli dalam Transaksi Dropshipping by Reseller Online (Studi Kasus Ramadhani Collection Surakarta)*. Skripsi ini membahas tentang transaksi jual beli dengan modal *dropshipping by reseller* dan tinjauan hukum Islam dengan akad jual beli model *dropshipping by reseller* di toko online Ramadhani Collection. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam melakukan transaksi *dropshipping by reseller* ini terdapat beberapa alternatif dalam pelaksanaan akadnya, yakni dengan akad *bay' al salām* dan *wakalah* .<sup>6</sup>

*Ketiga*, penelitian yang dilakukan oleh Juhrotul Khulwah dengan skripsi yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropship*, mahasiswi jurusan Muamalah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2013. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sistem dropship adalah penjualan produk yang memungkinkan dropshipper (*reseller*) menjual barang kepelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier* atau toko (tanpa harus menyetok barang). Hasil penelitian, dengan

---

<sup>5</sup> Ahmad Syaifudin, *Jual Beli Dropship dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Terhadap Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan Tahun 2013/2014)*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2017.

<sup>6</sup> Yuni Mardiyana, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli dalam Transaksi Dropshipping by Reseller Online (Studi Kasus Ramadhani Collection Surakarta)*, Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2018.

pertimbangan hukum Islam penyusun menyimpulkan bahwa praktik jual beli sistem *dropship* tersebut adalah 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 menurut syariat Islam.<sup>7</sup>

*Keempat*, penelitian yang dilakukan oleh Disa Nusia Nursia mahasiswi Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alaudin Makasar tahun 2015, dengan judul skripsi *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online dan Relevansinya Terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen*. Skripsi ini menggunakan pendekatan teologi normatif dan pendekatan yuridis normatif. Penelitian ini tergolong penelitian *library research*, yaitu mengkaji pokok masalah melalui literatur-literatur atau referensi-referensi yang berkaitan dan relevan dengan judul penelitian tersebut. Hasil penelitian ini adalah: 1) jual beli online yang mengandung kemaslahatan dan efisiensi waktu termasuk aspek muamalah yang pada dasarnya mubah (boleh). 2) hak-hak konsumen dalam hukum Islam berupa hak khiyar, sedangkan hak-hak konsumen dalam UUPK terdapat pada pasal 4 UUPK. 3) Hukum Islam dan UUPK telah menekankan asas keseimbangan antara pelaku usaha dan konsumen yang dimaksudkan untuk memberikan keseimbangan diantara keduanya.<sup>8</sup>

*Kelima*, jurnal studi keislaman yang ditulis oleh Ika Yunia Fauziyah, Volume 9 Nomor 2 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya pada 2 Maret 2015. Berjudul *Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi Atas Klaim Keharaman Dropship dalam*

---

<sup>7</sup> Juhrotul Khulwah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropship*, Jurusan Muamalat UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.

<sup>8</sup> Disa Nusia Nursia, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online dan Relevansinya Terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alaudin, 2015

*Jual Beli Online*. Jurnal ini berisi tentang efek positif dari pengembangan internet yang banyak menghasilkan pembisnis baru. seiring perkembangan bisnis *online*, telah muncul juga sistem *dropship* yang dilakukan oleh pengusaha perempuan. Dalam jurnal ini menurut sebageian ahli hukum mengatakan sistem *dropship* dilarang karena sistem ini menjual barang hanya dari gambar dan belum menjadi miliknya. Dalam jurnal ini juga dijelaskan mengenai wakalah dan konsep samsarah sebagai solusi untuk menjalankan bisnis dengan sitem *dropship*.<sup>9</sup>

## E. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah proses atau cara ilmiah untuk mendapatkan data yang akan digunakan untuk keperluan penelitian.<sup>10</sup>

### 1. Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum dengan pendekatan kualitatif yaitu menekankan analisis proses berfikir induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dan menggunakan logika ilmiah.<sup>11</sup> Penelitian ini dilaksanakan terhadap pihak-pihak yang terlibat dalam jual beli sistem dropshipping di toko online Rumah Warna\_corp.

### 2. Sumber data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek darimana data diperoleh.<sup>12</sup> Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data, yaitu: data primer dan data skunder.

#### a. Data primer

---

<sup>9</sup> Ika Yunia Fauziyah, *Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi Atas Klaim Keharaman Dropship dalam Jual Beli Online*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya, Vol. 9 No. 2, 2 Maret 2015.

<sup>10</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: ALFABETA, 2012).

<sup>11</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hlm. 80.

<sup>12</sup> Kasiram, *Metode Penelitian*, (Malang: UIN Malang Press, 2008), hlm. 113.

Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau sumber pertama yang secara umum kita sebut sebagai narasumber.<sup>13</sup> Data primer tersebut sumbernya berasal dari pihak-pihak yang melakukan jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp. Diantaranya adalah pihak rumah warna sebagai *supplier*, pihak *reseller dropship*, dan pihak konsumen.

b. Data skunder

Data skunder adalah data yang diperoleh dari dari sumber kedua yang memiliki informasi atau data tersebut.<sup>14</sup> Data skunder adalah data yang telah diproses oleh pihak tertentu sehingga data tersebut tersedia ssat kita memerlukan.<sup>15</sup> Penelitian ini menggunakan data skunder berupa dokumen-dokumen, arsip-arsip serta data-data lain yang berkaitan dengan judul penelitian.

3. Bahan hukum

Bahan hukum adalah aturan hukum yang dipakai untuk menganalisis permasalahan penelitian. Penelitian ini menggunakan dua bahan hukum, yaitu:

a. Bahan hukum primer

Bahan hukum primer merupakan bahan hukum yang bersifat autoritatif artinya mempunyai otoritas. Penelitian ini menggunakan bahan hukum primer berupa al-Quran dan Hadits.

b. Bahan hukum skunder

Bahan hukum skunder yaitu berupa semua publikasi tentang hukum yang bukan merupakan dokumen-dokumen resmi. Penelitian ini menggunakan bahan hukum skunder berupa jurnal.

---

<sup>13</sup> Jonathan Sarwono, *Metode Riset Skripsi*, (Jakarta: Elex Media, 2012), hlm. 37.

<sup>14</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu sosial*, (Yogyakarta: Erlangga, 2009), hlm. 86.

<sup>15</sup> Jonathan Sarwono, *Metode*, hlm. 33.

#### 4. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data adalah tahapan proses riset dimana peneliti menerapkan cara dan teknik ilmiah tertentu dalam rangka mengumpulkan data secara sistematis guna keperluan analisis. Metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis diantaranya adalah observasi, wawancara dan dokumentasi, agar mampu mendapatkan informasi yang tepat antara teori yang didapat dengan praktik yang ada di lapangan.

##### a. Observasi

Observasi merupakan kegiatan yang biasanya dilakukan oleh manusia dengan menggunakan panca indra sebagai alat bantu utamanya seperti telinga, mulut, penciuman, dan kulit. Dalam hal ini, orang yang melakukan observasi adalah orang yang menggunakan kemampuannya untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya.<sup>16</sup>

- a) Observasi partisipatoris adalah seorang peneliti terlibat langsung sebagaimana orang yang diteliti
- b) Observasi non partisipatoris adalah seorang peneliti hanyalah meneliti, tidak sebagai orang yang diteliti.<sup>17</sup>

Penulis dalam penelitian ini menggunakan observasi partisipatoris. Pada metode ini penulis sebagai peneliti ikut terlibat langsung dalam praktik. Mengamati secara langsung dan mencatat data-data serta keterangan-keterangan penting terkait masalah yang diteliti. Metode ini dilakukan untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan dan penulisan skripsi.

---

<sup>16</sup> Burhan Bugis, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm 2.

<sup>17</sup> Sahidin, *Materi Metode Penelitian Hukum Semester 6*, Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode dalam pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (*informan*).<sup>18</sup> Sedangkan menurut Lexy J Moleong, wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>19</sup> Penulis dalam melakukan penelitian ini melakukan wawancara yang bersifat struktural, yaitu sebelumnya penulis telah menyiapkan daftar pertanyaan spesifik yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas sehingga terfokus pada pokok permasalahannya. Teknik yang digunakan penulis yaitu melakukan wawancara terhadap pihak-pihak yang terlibat dalam jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna Corp.

c. Dokumentasi

Untuk metode ini datanya berupa catatan media masa, atau dokumen-dokumen yang tersedia dan berkaitan dengan objek penelitian.<sup>20</sup>

5. Teknik analisis data

Analisis data merupakan langkah yang dilakukan sebagai proses pengolahan data. Pada skripsi ini jenis analisis yang menggunakan analisis data kualitatif yaitu upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja memakai data, mengorganisasikan data, memilah-milah data menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan

---

<sup>18</sup> Rianto adi, *Metode Penelitian Sosial dan Hukum*, (Jakarta: Granit, 2004), hlm. 72.

<sup>19</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 186.

<sup>20</sup> Sanapia Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2005), hlm. 25.



pola, menemukan yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>21</sup>

Analisis dikumpulkan oleh penulis menggunakan metode analisis kualitatif, dengan mengambil bentuk analisis deskriptif (deskripsi analitis), yaitu kegiatan menganalisis dengan cara menyajikan data secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Hal ini dimaksudkan agar kesimpulan yang diberikan selalu jelas dasar faktualnya sehingga semuanya dapat dikembalikan langsung pada data yang diperoleh.

Analisis kualitatif pada dasarnya menggunakan pemikiran analisa dan logika dengan induksi, deduksi, analogi, komparasi, dan sejenisnya. Analisis data dan kualitatif digunakan bila data-data yang terkumpul dalam riset adalah data kualitatif. Data kualitatif bila berupa kata-kata, kalimat-kalimat atau narasi-narasi baik yang diperoleh dari wawancara mendalam maupun observasi. Riset kualitatif adalah riset yang menggambarkan cara berfikir induktif, yaitu cara berfikir berangkat dari hal-hal yang khusus (fakta empiris) menuju hal-hal yang umum.<sup>22</sup> Data yang diperoleh penulis selanjutnya dapat untuk dijadikan alat analisis dengan melalui langkah-langkah:

a. Reduksi data

Pada tahap ini, dilakukan pemilihan tentang relevansi antara data dengan tujuan penelitian. Informasi dari lapangan sebagai bahan mentah diringkas, disusun lebih sistematis serta difokuskan pokok-pokok yang penting

---

<sup>21</sup> Lexy J Moleong, *Metode*, hlm. 248.

<sup>22</sup> Rachmat Krisyantono, *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 196.

supaya lebih mudah dikendalikan.<sup>23</sup> Memilah-milah data, kemudian disesuaikan dengan tujuan. Redaksi data dalam penelitian ini yaitu memilah-milah data yang ada di toko *online* Rumah Warna\_corp

b. Penyajian data (display data)

Penyajian data merupakan data yang sudah terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami. Penyajian data kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori dan sejenisnya karena yang paling sering digunakan untuk penyajian data dalam penelitian ini adalah teks yang bersifat naratif. Data yang dimaksud adalah tentang adanya jual beli dengan sistem *dropshipping*.

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan atau verifikasi merupakan kesimpulan yang dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan mendapatkan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada.<sup>24</sup>

## F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab yang berisi tentang:

Bab I yang pertama dibahas mengenai pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah yang memuat alasan-alasan pemunculan masalah yang diteliti. Kedua, rumusan masalah merupakan penegasan terhadap apa yang terkandung dalam latar belakang masalah. Ketiga, tujuan yang akan dicapai dan manfaat yang diharapkan tercapai dalam

---

<sup>23</sup> Haris Herdiansyah, *Wawancara Observasi dan Focus Gropus Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 349.

<sup>24</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif*, hlm. 91.

penelitian ini. Keempat, telaah pustaka sebagai penelusuran terhadap literatur yang telah ada sebelumnya dan kaitannya dengan objek penelitian. Kelima, metode penelitian berupa penjelasan langkah-langkah yang akan ditempuh dalam mengumpulkan dan menganalisis data. Keenam, sistematika penulisan sebagai upaya yang dilakukan untuk mensistematiskan penyusunan.

Pembahasan pada bab II ini tentang konsep dasar teori jual beli salam dalam fiqh Muamalah yang terbagi dalam tiga sub yaitu sub pertama tentang jual beli salam, sub kedua tentang jual beli garar dan sub ketiga yaitu kaidah-kaidah tentang muamalah.

Pembahasan pada bab III ini tentang pelaksanaan praktik sistem *dropshipping* di toko online Rumah Warna\_corp. Bab ini terbagi dalam empat sub bab. Sub bab pertama membahas terkait pengertian *dropshipping*, sub bab kedua sejarah toko Rumah Warna\_corp. Sub bab yang ketiga terkait produk-produk yang diperjualbelikan di toko Rumah Warna\_corp. Serta sub bab yang keempat mengenai praktik *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp.

Pembahasan yang tertuang pada bab IV ini tentang analisis praktik dan hukum Islam terhadap jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp

Sebagai bab terakhir dari keseluruhan rangkaian pembahasan dan berisi kesimpulan, saran, dan penutup ditutup dengan daftar pustaka

## BAB II

### JUAL BELI SALAM DALAM FIQH MUAMALAH

#### A. Jual Beli Salam

##### 1. Pengertian Jual Beli Salam

*Bai' Salam* adalah akad jual beli barang pesanan diantara pembeli (*muslam*) dengan penjual (*muslam ilaih*). Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah disepakati diawal akad, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka secara penuh.

Ulama Syafi'iyah dan Hanabalah menjelaskan, salam adalah akad atas barang pesanan dengan spesifikasi tertentu yang ditangguhkan penyerahannya pada waktu tertentu, dimana pembayaran dilakukan secara tunai di majlis akad. Ulama Malikiyah menyatakan, salam adalah akad jual beli dimana moda (pembayaran) dilakukan secara tunai (di muka) dan objek pesanan diserahkan kemudia dengan jangka waktu tertentu.

##### 2. Dasar Hukum Jual Beli Salam

###### a. Al-Quran

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

“Hai orang-orang yang beriman, jika kalian melakukan utang-piutang (yang pembayarannya) dilakukan pada waktu yang tertentu (disepakati), hendaklah dilakukan pencatatan” (QS al-Baqarah ayat 282).<sup>1</sup>

###### b. Hadits

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَدِمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ السَّنَةَ وَالسَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ ؛ فَقَالَ : ( مَنْ  
أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَلْيَسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَعْلُومٍ

---

<sup>1</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya Special For Woman*, (Jakarta: Sygma, 2011), hlm. 48.

*“Sesungguhnya Rasulullah SAW. Mendatangi Madinah, mereka (penduduk) Madinah melakukan jual beli salaf selama satu tahun, dua tahun, dan tiga tahun; Rasulullah SAW bersabda: siapa yang melakukan jual beli salaf, lakukanlah jual beli salaf atas barang yang dapat diketahui dengan cara ditakar atau ditimbang, dan jangka waktu yang diketahui”*

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli Salam

Rukun salam menurut Hanafiah adalah ijab dan qabul. sedangkan menurut jumhur ulama, seperti halnya jual beli, rukun salam itu meliputi:

- a. *‘Āqid*, yaitu pembeli atau al-muslim atau rabbussalam, dan penjual atau al-muslim ilaih
- b. *Ma’qud ‘alaih*, yaitu muslim fih (barang yang dipesan), dan harga atau modal salam (*ra’s al-mal as-salam*)
- c. *Shighat* yaitu ijab dan qabul.

Telah dikemukakan bahwa syarat-syarat salam sama dengan syarat-syarat jual beli, karena salam merupakan bagian dari jual beli. Namun demikian ada beberapa ada beberapa syarat tambahan yang khusus untuk salam. Secara umum ulama-ulama madzhab sepakat bahwa ada enam syarat yang harus dipenuhi agar salam menjadi sah, yaitu:

- a. Jenis muslim fih harus diketahui
- b. Sifatnya diketahui
- c. Ukuran atau kadarnya diketahui
- d. Masanya tertentu (diketahui)
- e. Mengetahui kadar (ukuran) *ra’s al-mal* (modal atau harga)
- f. Menyebutkan tempat pemesanan atau penyerahan.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Wahbah Al-Zuhaily, *Al-Fiqh*, hlm 599

Adapun syarat-syarat salam yang berkaitan dengan *ra's al-mal* (modal atau harga/ alat pembayaran) dan muslim fih (barang yang dipesan). Hanafiyah mengemukakan bahwa objek akad salam (muslim fih) harus memenuhi syarat-syarat, yaitu sebagai berikut:

- a. Jenis barang yang dipesan harus jelas.
- b. Macamnya juga harus jelas.
- c. Sifatnya juga harus jelas.
- d. Kadarnya (ukurannya) juga harus jelas, baik takaran, timbangan, hitungan, atau meterannya.
- e. Didalam objek akad tidak terdapat salah satu sifat illat riba fadhal , baik dalam takaran, timbangan, maupun jenis. Atau menurut ungkapan Malikiyah tentang syarat ini, yaitu bahwa *ra's al-mal* (alat pembayaran) dan muslim fih (barang pesanan) harus berbeda jenisnya dimana antara keduanya bisa berlaku nasiah (utang).
- f. Muslim fih (barang pesanan) harus berupa barang yang bisa dinyatakan. Apabila barang pesanan tidak bisa dinyatakan seperti dirham dan dinar maka salam tidak diperbolehkan.
- g. Muslim fih hendaknya diserahkan dalam tempo yang akan datang, bukan sekarang (waktu dilakukannya akad). Ini pendapat jumbuh yakni Hanafiyah, Malikiyah, dan Hanbilah. Dasarnya adalah hadits Ibnu Abas yang telah disebutkan diatas. Akan tetapi menurut Syafi'iyah salam itu hukumnya sah baik tunai maupun tempo. Rasionya adalah salam itu jual beli yang barangnya tidak ada dimajlis akad. Appabila barangnya ada maka itu lebih bagus, karena syarat sah

jual beli barang harus maujud. Lamanya masa tempo dalam salam juga diperselisihkan oleh para ulama. Menurut Hanafiyah dan Hanabilah, lamanya tempo salam diperkirakan satu bulan atau mendekatinya, karena masa satu bulan itu adalah masa tempo yang paling pendek dan masa tunai yang paling jauh. Sedangkan menurut Malikiyah masa tempo paling sedikit adalah setengah bulan.

- h. Jenis muslam fih (barang pesanan) harus ada di pasar, baik macamnya maupun sifatnya sejak dilaksanakannya akad sampai datangnya masa penyerahan dan diduga tidak pernah putus dari tangan manusia, apabila pada waktu akad, atau ketika jatuh tempo, muslam fih tidak ada atau terputus dari tangan manusia antara kedua waktu tersebut maka salam tidak diperbolehkan. Ini menurut pendapat Hanafiyah. Tetapi menurut Malikiyah, Syafiiyah, dan Hanabilah, muslam fih disyaratkan harus ada ketika jatuh tempo, baik pada waktu akad ada atau tidak karena yang penting adalah kemampuan untuk menyerahkannya, dan ketika jatuh tempo itulah saat wajib menyerahkan pesanan.
- i. Akad harus ekaligus jadi, tanpa ada *khiyar* syarat, baik kedua belah pihak maupun salah satunya. Apabila akad salam disertai *khiyar* syarat, maka akad salam menjadi batal atau tidak sah.
- j. Menjelaskan tempat penyerahan barang, apabila barang yang akan diserahkan memerlukan beban dan biaya, ini menurut Imam Abu Hanifah. Sedangkan menurut Muhammad dan Abu Yusuf, syarat ini tidak diperlukan.
- k. Muslam fih harus berupa barang yang bisa ditetapkan sifat-sifatnya yang harganya bisa berbeda-beda tergantung dengan perbedaan barangnya. Ini berlaku dalam mal mitsli, seperti *makilat* (yang ditakar), *mauzunat* (ditimbang), *dzoartiyat*

(meteran), atau hitungan yang berdekatan. Adapun dalam barang-barang yang tidak bisa ditetapkan sifatnya maka salam tidak dibolehkan. Ini menurut Hanafiyah. Menurut Malikiyah, salam dibolehkan baik dalam barang yang bisa ditetapkan sifatnya maupun tidak bisa, apabila rabbus salam (pemesan) telah menetapkan syarat barangnya: baik jenis, sifat maupun kadarnya.

Hanafiyah mengemukakan enam syarat yang berkaitan dengan alat pembayaran, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jenisnya harus jelas, misalnya uang dinar atau dirham.
- 2) Macamnya harus jelas, apabila disuatu negara terdapat beberapa jenis mata uang, dolar Amerika dan dolar Australia. Apabila jenis mata uangnya satu macam, misal mata uang rupiah maka syarat kedua ini tidak beralaku.
- 3) Sifatnya jelas, bagus, sedang atau jelek.
- 4) Mengetahui kadar dari *ra's al-mal*, apabila alat pembayarannya berupa makilat, mauzunat dan ma'dudat. Disini harus jelas berapa liter, berap kilo dan sebagainya. Akan tetapi, menurut Muhammad, Abu Yusuf, Syafiiyah dan Hanabilah serta Malikiyah, syarat ini tidak perlu, cukup dengan melihatnya saja.
- 5) Alat pembayaran yang dimaksud (dirham dan dinar) harus dilihat (diteliti) agar diketahui dengan jelas baik atau tidaknya. Menurut Imam Abu Hanifah. Akan tetapi menurut Abu Yusuf dan Muhammad syarat ini tidak perlu.



6) Alat pembayaran (*ra's al-mal*) harus diserahterimakan secara tunai di majelis akad sebelum para pihak meninggalkan majelis. Syarat ini disepakati oleh Hanafiyah, Syafiiyah dan Hanabilah. Akan tetapi, menurut Imam Malik, penyerahan uang (alat) pembayaran boleh ditunda paling lambat tiga hari. Apabila penundaan lebih dari tiga hari, dan penundaan itu disebutkan dalam perjanjian, menurut kesepakatan fuqaha Malikiyah, akad salam menjadi fasid. Tetapi apabila penundaan tidak disyaratkan maka dikalangan Malikiyah terdapat dua pendapat yaitu: pertama, akad salam menjadi fasid dan kedua tidak fasid. Tetapi, menurut pendapat yang mu'tamad, akad salam menjadi fasid.<sup>3</sup>

Ketentuan syarat jual beli salam menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000, yaitu:<sup>4</sup>

a. Ketentuan tentang pembayaran

- 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang dan manfaat
- 2) Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati
- 3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang

b. Ketentuan tentang barang

- 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang
- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya
- 3) Penyerahannya dilakukan kemudian

---

<sup>3</sup> Wahbah Zuhaili, *al Fiqh*, hlm 600.

<sup>4</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam

- 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
- 5) Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya
- 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.

#### 4. Implikasi Hukum Akad Salam

Dengan sahnya akad salam, muslim ilaih berhak mendapatkan modal dan berkewajiban untuk mengirimkan objek yang ditransaksikan kepada pembeli. Bagi pembeli, ia berhak memiliki objek yang ditransaksikan sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan berkewajiban membayarkan ra'sul mal kepada muslim ilaih.<sup>5</sup>

#### 5. Salam pada beberapa Jenis Barang

Para ulama berbeda pendapat tentang diperbolehkannya salam dalam beberapa jenis barang.

##### a. Salam pada hewan.

Menurut Hanafiyah, salam pada hewan tidak diperbolehkan karena setiap hewan berbeda antara satu dengan yang lainnya, begitu juga menurut Sayyidina Umar, Ibnu Mas'ud, Hudzaifah, Sa'id bin Jabair, Asy Sya'bi, dan Ats-Tsari. Sedangkan menurut Malikiyah, Syafi'iyah, Hanabilah, salam pada hewan diperbolehkan dengan menganalogikannya (*qiyas*) pada *qardh* (utang).

##### b. Salam pada pakaian

Pakaian merupakan benda yang dapat dihitung, berbeda antara yang satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu, menurut Hanafiyah yang menggunakan *qiyas*,

---

<sup>5</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Mumalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm 134.

salam tidak berlaku untuk pakaian. Namun apabila menggunakan *istihsan*, maka diperbolehkan karena ada persamaan dengan mal misli dalam jenis, macam, sifat, bahan serta ukurannya. Disamping itu, transaksi tersebut dibutuhkan manusia. Adapun malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah membolehkan salam pada pakaian. Bahkan menurut Ibnu Mundzir, ulama telah ijma mengenai hal tersenut.<sup>6</sup>

#### 6. Berakhirnya Jual Beli Salam

Jual beli salam merupakan jual beli berjangka waktu karena terdapat utang yang harus ditunaikan oleh penjual. Akad jual beli salam berakhir dengan salah satu cara dari sejumlah cara berikut:

- a. Pihak penjual, menyerahkan objek yang dipesan kepada pembeli atau wakilnya dan diterima oleh pihak pembeli.
- b. Apabila objek yang diterima pembeli tidak sesuai deskripsi pada saat akad, pembeli berhak atau dapat:
  - 1) Meminta penggantian barang kepada penjual dan barang yang tidak sesuai dikembalikan kepada penjual.
  - 2) Melakukan pembatalan akad salam jika penjual tidak dapat menyerahkan barang yang sesuai dengan deskripsi pada majlis akad. Dalam keadaan ini, penjual wajib mengembalikan harga kepada pembeli.
- c. Melakukan *ibra'*, yaitu pihak pembeli membebaskan pihak penjual dari kewajiban untuk mewujudkan barang yang dipesan.
- d. Melakukan akad *hiwalah*, yaitu pihak pembeli mengalihkan piutangnya kepada pihak lain.

#### **B. Jual Beli Garar**

---

<sup>6</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh*, hlm 249-250.

## 1. Pengertian Garar

*Garar* artinya jual beli barang yang mengandung kesamaran. Suatu akad yang mengandung unsur-unsur penipuan, baik karena ketidak jelasan dalam objek jual beli atau ketidak pastian dalam cara pelaksanaannya<sup>7</sup>, dalam pengertian pelaksanaannya adalah baik mengenai ada dan tidaknya objek akad, besar kecilnya jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut.

Imam asy-Syairazi dari mazhab Syafi'i mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang tidak jelas barang dan akibatnya.<sup>8</sup> Imam Isnawi dari mazhab syafi'i mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang mengandung dua kemungkinan dan kemungkinan besarnya adalah ketidakjelasan didalamnya. Sedangkan Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa *garar* adalah jual beli yang tidak diketahui akibatnya.<sup>9</sup>

Menurut UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, *garar* yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syariah.<sup>10</sup>

Maksud jual beli *garar* adalah apabila seorang penjual menipu saudara sesama muslim dengan cara menjual kepadanya barang dengan dagangan yang di dalamnya terdapat cacat. Penjual itu mengetahui adanya cacat tetapi tidak memberitahukannya kepada pembeli. Cara jual beli seperti ini tidak dibolehkan, karena mengandung penipuan.<sup>11</sup>

## 2. Hukum Jual Beli Garar

---

<sup>7</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh Edisi pertama*, (Jakarta : Kencana, 2003), h. 201.

<sup>8</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu Jilid V, Terj Abdul Hayyie al-Kattani dkk*, Cet ke-1, (Jakarta : Gema Insani, 2011), h. 101.

<sup>9</sup> *Ibid*, h. 101.

<sup>10</sup> Penjelasan Pasal 2 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

<sup>11</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam, Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003). h. 113.

*Garar* hukumnya dilarang dalam syariat Islam, oleh karena itu melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur ketidakpastian itu hukumnya tidak boleh, sebagaimana hadits Rasulullah SAW.

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ  
“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah (dengan melempar batu) dan jual beli gharar.” (HR Muslim).<sup>12</sup>

Selain hadits tersebut sebagai sandaran hukum, hukum *garar* yang haram juga didasarkan pada *darar* (bahaya) berupa potensi perselisihan dan permusuhan antar pelaku bisnis karena objek akadnya tidak pasti ada dan tidak pasti diterima pembeli atau harga dan uang tidak pasti diterima penjual, sehingga tujuan pelaku akad melakukan transaksi menjadi tidak tercapai. Padahal, pembeli bertransaksi untuk mendapatkan barang yang tanpa cacat dan sesuai keinginan, begitu pula penjual bertransaksi untuk mendapatkan keuntungan.

Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak (sama-sama ridha). Mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang dicurangi.<sup>13</sup>

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا : أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَنْ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ . وَفِي لَفْظٍ : حَتَّى يَفِيضَهُ . وَعَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ . . . مِثْلُهُ  
Dari Abdullah bin Umar, Rasulullah bersabda, “siapa yang membeli makanan, janganlah ia menjualnya sebelum menerimanya secara penuh” lafal riwayat Muslim (36/1526) menyebutkan: “hingga ia menggenggamnya” hadits serupa juga diriwayatkan dari Ibnu Abbas.

إذا اشترت شيئا فلا تبعه حتى تقبضه

<sup>12</sup> Imam Abil Husain Muslim bin al Hujjaj al Qusyairi an Naisaburiy, h.133.

<sup>13</sup> Oni Sahroni, *Ushul Fiqh Muamalah Kaidah-kaidah Ijtihad dan Fatwa dalam Ekonomi Islam*, (Depok : Rajawali Pers, 2017), h. 117.

Artinya: “Jika engkau membeli sesuatu, maka jangan engkau jual dia hingga engkau menerimanya. (Imam Ahmad).”

عن ابي هريرة قال : مر رسول الله صلى الله عليه وسلم برجل يبيع طعاما فأدخل يده فيه فإذا هو مغشوس فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم ليس منا من غش

“Dari Abu Hurairah r.a berkata : (pada suatu hari) Rasulullah saw melewati seorang pedagang sedang menjual makanan, kemudian Beliau memasukkan tangannya kedalam (tumpukan) makanan itu. Ternyata makanan tersebut sudah dicampur, maka Beliau bersabda. ”Bukanlah dari golongan kami orang yang melakukan penipuan.” (Ibnu Majah, AtTirmidzi dan Muslim).

قلت : يا رسول الله, يا تيني الرجل يسأ لني البيع ليس عندي أبيع منه, ثم أتكلفه من السوق (لاتبع ماليس عندك)

Artinya: “Saya berkata: wahai Rasulullah, ada seseorang lelaki datang dan menyatakan kepada saya tentang suatu barang yang tidak ada pada saya untuk dijual, sehingga saya berusaha mencarinya di pasar, Rasulullah saw. Menjawab: janganlah kamu menjual sesuatu yang tidak kamu miliki”.

وعن عمرو بن شعيب, عن ابيه, عن جده قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم. لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع, ولا ربح مالم يضمن, ولا بيع ماليس عندك (رواه الخمسة, وصححه الترمذى, وابن خزيمة, والحاكم)

Artinya: “Dari Amar bin Syu’aib, dari ayahnya, dari kakeknya radhiyallahu’anhu bahwa Rasulullah saw. Bersada,” Tidaklah dihalalkan meminjam dan menjual, dua syarat dalam satu transaksi jual beli, keuntungan yang belum dapat dijamin, dan menjual yang tidak engkau miliki”. (H.R. Imam Ahmad, Nasai, Abu Daud, Turmudzi, dan Ibnu Majah dan diShahihkan oleh at-Tirmidzi, Ibnu Khuzaimah dan al-Hakim).

Dan dalam riwayat Ahmad Dari Ibnu Mas’ud r.a. Rasulullah saw. Bersabda:

لا تشتروا السمك في الماء فإنه غرر

Artinya: “Janganlah kalian membeli ikan yang masih didalam air, karena itu merupakan penipuan”(H.R Ahmad dari Ibnu Mas’ud).

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas r.a.

نهى رسول الله عليه وسلم: ان يباع تمر حتى يطعم أو صوف على ظهر أو لبن في ضرع أو سمن في اللبن

Artinya: “Rasulullah saw, telah melarang menjual kurma sebelum dapat dimakan (masih di pohon) atau bulu domba yang masih berada di kulit atau susu di kantongnya atau susu padat (samin) yang masih bercampur dengan susu”. (Hr, Daruquthni).

### 3. Sebab-sebab Garar

Ibnu Rusyd mengklasifikasikan sebab dua faktor penyebab rusaknya akad jual beli. Pertama, adalah faktor dzatiah (internal) jual beli. Faktor ini disebut juga sebagai sumber utama rusaknya akad. Kedua, faktor ini adalah karena faktor luar (eksternal) yaitu sebab utama rusaknya jual beli.

Ada dua unsur utama penyebab garar, yaitu:

- a. Karena tidak mengetahui barang
- b. Karena terbitnya keraguan differences barang yang menjadi penukur harganya disebabkan adanya dua pilihan yang sulit di ta'yin atau ditentukan.

Ibnu Rusyd mengklasifikasikan model-model garar karena tidak mengetahuinya pembeli:

- a. Adakalanya karena faktor tidak mengerti barang yang dijual.
- b. Tidak mengetahui ketentuan akad
- c. Tidak mengetahui klasifikasi harga dan barang atau tidak tahu kadarnya.
- d. Tidak tahu temponya jika didalam akad ini dianggap tidak tempo yang disyaratkan.
- e. Adakalanya juga tidak tahu wujud barang.
- f. Sulit menguasai barang, sulit untuk diserahterimakan.
- g. Garar kadang juga disebabkan karena tidak memahami sifat selamatnya barang, yaitu utuhnya barang.

### 4. Pengaruh Garar Terhadap Akad

Setiap syarat yang mengandung unsur *garar* dalam sighat akad dan objek akad, maka akad tersebut menjadi fasid (tidak sah). Seperti *khiyar* syarat dalam jangka waktu yang tidak ditentukan atau syarat yang mengandung unsur *gharar* terjadi pada objek akad seperti *bai' tsunya* (menjual sesuatu kecuali beberapa bagiannya yang tidak ditentukan). Dengan syarat-syarat seperti ini, maka akadnya menjadi tidak sah karena syarat itu adalah bagian dari akad.

Pengaruh *garar* terhadap akad *mu'awadhah* (transaksi bisnis), baik terjadi dalam sighat akad atau dalam objek akad atau dalam syarat akad.

#### 5. Garar dalam Sighat Akad

Di antara contoh dalam sighat akad adalah:

- a) *Bai'atani fii ba'iah*, merupakan jual beli di mana dalam satu akad ada dua harga yang dalam prakteknya tidak ada kejelasan akad atau harga mana yang akan diputuskan. *Bai'atani fii ba'iah*, juga berlaku jika dalam satu transaksi ada dua akad yang bercampur tanpa adanya pemisah terlebih dulu.
- b) *Bai' al-hashah* adalah sebuah transaksi di mana penjual dan pembeli bersepakat atas jual beli suatu barang dengan harga tertentu dengan dengan lemparan batu kecil (*hashah*) yang dilakukan oleh satu pihak kepada yang lain dan dijadikan pedoman atas berlangsung tidaknya akad, atau juga dengan meletakkan batu kecil tersebut di atas barang, dan juga jatuhnya batu di pihak mana pun yang mengharuskan orang tersebut melakukan transaksi.

Kedua akad dalam contoh diatas menjadi fasid karena adanya unsur *garar* dalam sighatnya. Akadnya mengandung (*ta'liq* akad), sehingga menjadi objek akadnya pasti terwujud.



## 6. Garar dalam Objek Akad

Garar dalam barang yang menjadi objek transaksi meliputi hal-hal sebagai berikut.

- a. Barang yang dijual tidak jelas. Adakalanya barang yang dijual tidak jelas batasannya atau batasan akadnya tidak jelas.
- b. Terjadi pada kasus harga dan barang yang dihargai tidak jelas atau ukurannya tidak jelas, tenggang waktu pembayarannya tidak jelas.
- c. Tidak diketahui wujudnya atau diragukan kemampuannya, artinya kemampuan untuk serah terima barang.
- d. Jumlah barang yang menjadi akadnya (miqdar al-mabi') itu tidak diketahui (majhul).

Transaksi dengan objek akad yang tidak diketahui jenis, sifat dan jumlahnya tersebut tidak sah sesuai ijma' ulama yang menegaskan bahwa setiap transaksi yang tidak diketahui objek akadnya, maka akad tersebut tidak sah karena dalam transaksi tersebut ada ketidakjelasan yang bisa menyebabkan perselisihan.

## 7. Bentuk-bentuk Jual Beli Garar

Terkait dengan bentuk-bentuk garar adalah sebagai berikut:

- a. Tidak ada kemampuan penjual untuk menyerahkan obyek akad pada waktu terjadi akad, baik obyek akad itu sudah ada maupun belum ada.
- b. Menjual sesuatu yang belum berada dibawah penguasaan penjual.
- c. Tidak ada kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual.
- d. Tidak ada kepastian tentang sifat tertentu dari barang yang dijual.
- e. Tidak ada kepastian tentang jumlah harga yang harus dibayar.

- f. Tidak ada kepastian tentang waktu penyerahan obyek akad.
- g. Tidak ada ketegasan bentuk transaksi, yaitu ada dua macam atau lebih yang berbeda dalam satu obyek akad tanpa menegaskan bentuk transaksi mana yang dipilih waktu terjadi akad.
- h. Tidak ada kepastian obyek akad, karena ada dua obyek akad yang berbeda dalam satu transaksi. Kondisi obyek akad, tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.

Menurut Ibn Jazi Al-Maliki, garar yang dilarang ada sepuluh macam yaitu:

- 1) Tidak dapat diserahkan, seperti menjual anak hewan yang masih dalam kandungan induknya.
- 2) Tidak diketahui harga dan barang.
- 3) Tidak diketahui sifat barang atau harga.
- 4) Tidak diketahui ukuran barang atau harga.
- 5) Tidak diketahui masa yang akan datang, seperti saya jual kepadamu jika Zaed datang.
- 6) Menghargakan dua kali dalam satu barang.
- 7) Menjual barang yang diharapkan selama
- 8) Jual beli mulasamah apabila mengusap baju atau kain, maka wajib membelinya.

Termasuk dalam transaksi garar adalah menyangkut kuantitas barang. Dalam transaksi disebutkan kualitas barang yang berkualitas nomor satu, sedangkan dalam realisasinya kualitas berbeda. Hal ini mungkin diketahui dua belah pihak (ada kerjasama) atau sepihak saja (pihak pertama).

Setiap syarat yang mengandung unsur garar dalam sighat akad atau objek akad, maka akad tersebut menjadi fasid (tidak sah). Seperti khiyar syarat dalam jangka waktu yang tidak ditentukan atau syarat yang mengandung unsur garar terjadi pada objek akad misalnya menjual sesuatu kecuali beberapa bagiannya yang tidak ditentukan.

### C. Kaidah Fiqh di Bidang Muamalah

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”*

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerjasama, (mudharabah atau musyarakah), perwalian, dan lain-lain. kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemadharatan, tipuan, judi, dan riba.

الأَصْلُ فِي الْعَادَاتِ الْعَفْوُ فَلَا يَحْظَرُ مِنْهُ إِلَّا مَا حَرَّمَ اللَّهُ

*“Hukum asal dalam muamalah adalah pemaafan, tidak ada yang diharamkan kecuali apa yang diharamkan Allah Swt”*

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ رِضَا الْمَتَعَاقِدَيْنِ وَنَتِيجَتُهُ مَا إِرْتَمَاهُ بِالتَّعَاقُدِ

*“Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang diakadkan”*

Keridhaan dalam transaksi adalah merupakan prinsip. Oleh karena itu, transaksi haruslah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak. Artinya, tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau merasa tertipu. Bisa terjadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu, artinya hilang keridhaannya. Maka, akad tersebut bisa batal.

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ رِضَا الْمَتَعَاقِدَيْنِ

*“Dasar dari akad adalah keridhaan kedua belah pihak”*

**BAB III**

**PRAKTIK JUAL BELI SISTEM *DROPSHIPPING* DI TOKO *ONLINE* RUMAH**

**WARNA\_CORP**

**A. Dropshipping**

*1. Pengertian Dropshipping*

*Dropshipper* adalah pemilik produk, dalam hal ini produsen atau grosir yang menyediakan layanan penjualan sistem dropshipping. Sementara dropship adalah orang yang membantu menjualkan produk-produk yang dimiliki oleh dropshipper tanpa membeli produknya terlebih dahulu untuk stok.

Sistem *dropshipping* merupakan sistem jual beli yang memungkinkan dropship untuk menjual berbagai macam produk langsung dari produsen atau grosir (*dropshipper*) kepada konsumen, tanpa menyimpan stok serta melakukan pengemasan (*packing*) dan pengiriman barang kepada konsumen. sistem ini cocok bagi orang yang ingin berjualan tetapi tidak mempunyai produk sendiri dan tidak ingin direpotkan dengan urusan pengemasan dan pengiriman barang karena semuanya dilakukan oleh pihak produsen atau grosir yang bertindak sebagai *dropshipper*.

Sistem jual beli *dropshipping* ada dua, yaitu:

- a. *dropshipping* dengan barang yang belum mendapatkan izin dari *dropshipper* atau *supplier*.

Biasanya sistem ini dilakukan dengan jalan, penjual membuat akun sendiri. Ia mencantumkan banyak ragam barang yang ditawarkan namun barangnya masih berada ditangan orang lain yang menjadi pedagang aslinya. Ia hanya berperan

mencarikan barang, tanpa kesepakatan imbalan dengan pedagang pertama. Barang yang ditawarkan belum menjadi milik dropship tersebut dan belum mendapat izin atau meminta izin kepada pedagang aslinya, tapi ia sudah menawarkan barang.

- b. *dropshipping* dengan barang yang mendapat izin dari *dropshipper* atau *supplier*.

Untuk sistem kedua ini, biasanya dilakukan dengan jalan pihak *dropship* meminta izin kepada *dropshipper* atau *supplier* untuk ikut menjualkan barangnya. Dengan demikian pedagang berperan selaku orang yang diizinkan mendapatkan kuasa menjualkan. Selaku orang yang mendapatkan hak kuasa, maka kedudukannya hampir sama dengan *reseller*. Hanya saja, kondisi barang yang dijual belum ada ditangan pedagang.<sup>1</sup>

Secara umum model kerjasama antara *reseller dropship* dengan *supplier* atau *dropshipper* ada dua macam, yaitu:

- a. *supplier* memberikan harga ke *reseller dropship*, kemudian *reseller dropship* dapat menjual barang kepada konsumen dengan harga yang ditetapkannya sendiri, dengan memasukan keuntungan *reseller dropship*. *Supplier* memberikan kebebasan kepada *reseller dropship* untuk memasarkan suatu produk dengan penetapan harga sesuai keinginan *reseller dropship*. Biasanya tidak ada biaya pendaftaran serta tidak ada batas minimal pembelian. Jenis inilah yang paling mudah serta banyak digemari oleh pelaku bisnis *dropshipping*.

---

<sup>1</sup> <http://www.nu.or.id/post/read/95584/hukum-jual-beli-sistem-dropship-dan-reseller>

b. Harga sudah ditetapkan sejak awal oleh *supplier*, termasuk besaran fee untuk *reseller dropship* bagi setiap barang yang terjual. Jenis kedua ini umumnya ada biaya pendaftaran anggota dan ada batas minimal penjualan.<sup>2</sup>

## 2. Mekanisme *Dropshipping*

Selaku *dropship*, hanya bertugas mencari pembeli dengan cara menawarkan atau mempromosikan produk dari produsen atau grosir kepada konsumen dengan menggunakan katalog atau foto-foto produk yang telah disediakan. Setelah ada pemesan atau pembeli yang membayar, *reseller dropship* hanya menghubungi pihak produsen atau grosir untuk dikirimkan produk sendiri. Sehingga *reseller dropship* tidak perlu melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen. karena semuanya sudah dikerjakan oleh penyedia *dropshipping*.<sup>3</sup>

Dalam sistem ini, *dropship* hanya menjadi perantara untuk konsumen dengan pihak penjual atau *supplier* yang sebenarnya. *Dropship* tidak pernah menyetok dan menyediakan tempat penyetokan barang melainkan hanya mempromosikan melalui toko online dengan memasang foto dan kriteria barang dan harga. Barang didapat dari jalinan kerjasama antara dengan pihak lain yang memiliki barang yang sesungguhnya.<sup>4</sup>

## 3. *Dropshipping* dalam Jual Beli Online

Bisnis *online* merupakan penggabungan dari dua kata, yaitu bisnis dan *online*. Kata bisnis sendiri bisa diartikan sebagai istilah untuk suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba.

---

<sup>2</sup> Muflihatul Bariroh, *Transaksi Jual Beli Dropshipping dalam Perspektif Fiqh Muamalah*, IAIN Tulungagung, Vol. 4, No. 2, November 2016.

<sup>3</sup> Catur Hadi Purnomo, *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), Hlm. 2.

<sup>4</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ala Dropshipping*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), hlm 2.

Secara historis, kata bisnis berasal dari sebuah kata dalam bahasa Inggris, yaitu bussiness yang memiliki kata dasar busy yang berarti sibuk. Disini tentu saja bisnis merupakan kesibukan mengerjakan aktivitas dan pekerja yang mendatangkan keuntungan. Dengan kata lain, bisnis merupakan semua kegiatan yang bertujuan menghasilkan keuntungan bagi yang menjalankannya.

Adapun kata *online* dapat diartikan sebagai kondisi seseorang yang terhubung dalam jaringan atau dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai darinh. Dalam istilah lain *online* dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana sekelompok orang terhubung ke dalam sebuah jaringan internet.<sup>5</sup>

Maraknya bisnis *online* diikuti dengan maraknya sistem *dropship* di dalamnya. Sebuah sistem yang sangat familiar dengan para pedagang kecil, pedagang dadakan dan seseorang yang baru ingin mencoba berdagang tetapi tidak mempunyai modal yang cukup. *Dropship* merupakan sebuah aktivitas di mana seseorang berjualan hanya bermodalkan sebuah gambar tanpa memiliki barang yang akan dijual. Ilustrasinya adalah seperti ini: “Andi merupakan pengusaha garmen yang menjual busana muslimah, kemudian Andi memproduksi dan memfoto beberapa busana tersebut dan memasarkannya dengan cara bisnis *online*. Kemudian ada beberapa *reseller dropship* Andi (penjual yang ingin bergabung memasarkan produk yang dibuat oleh Andi) mengambil foto-foto yang dipasarkan oleh Andi dan *reseller* tersebut memasarkan kepada konsumen (hanya dengan bantuan foto). Ketika konsumen membeli produk tersebut dari reseller Andi (*dropshipper*), maka *reseller dropship* tersebut memerintahkan kepada konsumen untuk membayar dengan cara

---

<sup>5</sup> Catur Hadi Purnomo, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), hlm. 1.

transfer, *reseller dropship* itu pun membeli dari Andi dan Andi langsung mengirimkan barang yang dibeli oleh konsumen reseller dropship tersebut. Dengan cara mencantumkan bahwa nama pengirim adalah nama *reseller* atau *dropshipper* Andi”.

Penjualan dalam bisnis online kerap terjadi dengan modus penipuan, dikarenakan kualitas yang tidak sesuai dengan gambar kemudian lambat laun berkurang dengan sendirinya. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Abdal Islam S. Imheed Moohmed, Nurdiana Binti Azizan, Mohd Zalisham Jali (2013), kepercayaan (*trust*) dan *pastexperience* dalam pembelian online merupakan motivasi utama bagi konsumen untuk melakukan pembelian secara *online*. Jadi, penggerak bagi niat pembelian para konsumen di dalam bisnis ini adalah sesuatu yang *untouchable*, yaitu kredibilitas para penjualnya yang bisa dibuktikan dengan produk dan layanan yang dibeli oleh konsumen karena konsumen akan melakukan pembelian berulang ketika mereka puas dan begitu juga perlakuan sebaliknya ketika mereka tidak puas. Jadi, pelaku bisnis *online* yang bertahan di papan atas adalah mereka yang memiliki integritas yang tinggi karena bisnis ini lebih didominasi oleh aspek kepercayaan satu sama lainnya.<sup>6</sup>

## **B. Profile toko *online* Rumah Warna\_corp**

Sejarah berdirinya Rumah Warna dimulai pada awal tahun 2003. Pada awalnya hanya merupakan hasil kreativitas pasangan suami istri yaitu Bapak Nanang dan Ibu Ane yang memiliki hobi membuat pernak pernik. Salah satu hasil kreativitasnya berupa *frame*. Pada mulanya pemilik hanya mendapatkan order *frame* dalam jumlah kecil (10-100 pcs

---

<sup>6</sup> Ika Yunia Fauziyah, *Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi Atas Klaim Keharaman Dropship Dalam Jual Beli Online*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya, Vol. 9 No.2, 2 Maret 2015.



perbulan) dari kerabat. Kemudian seiring dengan perkembangan usaha kecil mereka, keluarga ini mulai memproduksi box dan memperkenalkan usahanya sebagai industri kecil rumahan. Kemudian usaha ini bertumbuh pesat pada akhir tahun 2003 dengan mendapatkan order 10.000 pcs *frame* perbulan.

Setelah satu tahun dan mendapatkan modal untuk mengembangkan usaha kecil ini, bapak Nanang dan Ibu Ane kemudian memperkenalkan usaha tersebut kepada masyarakat. Mereka memberi nama produk mereka dengan sebutan “Rumah Warna” pada tahun 2004. Produk-produk yang dihasilkan oleh Rumah Warna mulai diberi label sebagai pengenalan identitas produk. Mulai saat itu, Rumah Warna mempunyai tiga karyawan tetap. Setelah itu barang-barang yang diproduksi oleh Rumah Warna tidak hanya *frame* dan *box* saja, namun juga memulai merambat ke pembuatan tas, dompet, sprei, *bedcover*, pernak-pernik dan korden.

Pada tahun 2005, Rumah Warna mulai mengikuti pameran di Yogyakarta dan daerah sekitarnya sebagai salah satu strategi pemasarannya. Pegawai produksi pada tahun ini masih berjumlah sepuluh orang. Kemudian pada tahun 2006, Rumah Warna mulai mendirikan *showroom* Rumah Warna yang berada di Ring Road Utara sebagai tempat penerimaan order dan transaksi jual beli produk-produk Rumah Warna. Sedangkan proses produksi masih dilakukan di rumah pemilik dengan jumlah dua puluh orang karyawan produksi. Perkembangan usaha tersebut semakin pesat dengan semakin banyaknya *showroom* yang dimiliki Rumah Warna. Karyawan tetappun semakin bertambah, pada tahun 2007 sudah mencapai empat puluh orang karyawan.

Pada tahun 2008, jumlah karyawan bertambah menjadi tujuh puluh dua orang. Pada saat itu juga Rumah Warna telah mengontrak sebuah rumah dengan ukuran yang

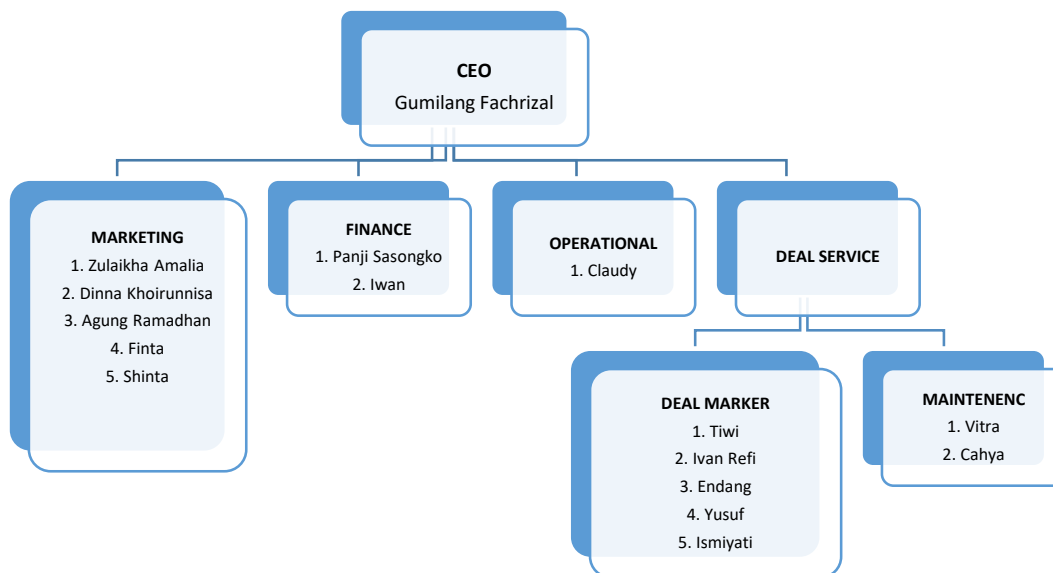
cukup besar yang kemudian dijadikan tempat produksi. Rumah tersebut berlokasi di Jl. Pandean Sari No. 8 Condong Catur Yogyakarta. Hingga saat ini jumlah karyawan produksi mencapai 60 orang dan 30 orang untuk non produksi. Saat ini Rumah Warna sudah memiliki 6 *showroom* yang tersebar diseluruh wilayah Yogyakarta, Solo dan Semarang, yaitu:

1. Ring Road Utara, Pandean Satya 15A Yogyakarta
2. Mal Galeria Lt.2 Yogyakarta
3. Plasa Ambarukmo Lt. Lower Ground Yogyakarta
4. Mal Malioboro Lt. Upper Ground Yogyakarta
5. Solo Grand Mall Lt.1 Solo
6. Mal Ciputra Simpang Lima Semarang

Seiring berkembangnya teknologi informatika yang didukung dengan maraknya penjualan dengan sistem *online*, Rumah Warna juga mengawali penjualannya secara online pada tahun 2016. Mulai saat ini sudah mencapai 58 mitra Rumah Warna di seluruh Indonesia. Struktur perusahaan Rumah Warna telah dibagi menjadi dua yaitu *online* dan *offline*. Berikut bagan struktur perusahaan Rumah Warna:<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Arsip Sejarah di Toko Pusat Rumah Warna 2016



### C. Macam-macam produk rumah warna Corp

Produk yang dijual oleh Rumah Warna Corp berupa aksesoris seperti frame, buku note, dompet, tas, pouch, tempat laptop dan berbagai macam aksesoris lainnya. Produk yang dijual Rumah Warna Corp melalui *offline* adalah produk selain tas. Sedangkan produk yang dijual melalui Rumah Warna Corp *online* adalah berbagai macam tas Rumah Warna. Macam-macam tas Rumah Warna adalah:<sup>8</sup>

#### 1. Ransel

Aaron	Kalisa	Abiela	Kalani
Acelin	Kayla	Adelfa	Karima
Aeera	Kiera	Afrin	Kenzie
Aiko	Kymora	Aina	Kimberly
Alaric	Laptop 125	Alben2	Laini
Alix	Leann	Aline	Lavina

<sup>8</sup> Arsip Produk Rumah Warna Online 2016

Alma	Lovely	Alodie	Lilian
Aqila	Makayla	Aarfel	Lucy
Ariana	Marco	Arista	Malva
Army	Monica	Atila	Meg
Beryl	Nabila	Blenda	Mutiara
Chich	Natania	Cordelia	Naomi
Cuping	Nufail	Danera	Nena
Delby	Orley	Delfina	Odella
Delisa	Ovan	Diena	Otka
Donita	Rachel	Elysia	Pamela
Elyza	Raven	Eryl	Ransel Neon
Evaleen	Rylie	Exie	Ray Vany
Hafa	Sakura	Gloretha	Safron
Imoet	Tania	Gyta	Salma
Janet	Twilip	Humaira	Theona
Jelita	Uzwa	Ishara	Unicorn
Jovita	Jeaqueen	Jeslyn	Verel

## 2. Selempang

Aleyza	Jerica	Bily	Kelyn
Camila	Kynan	Celin	Laini
Celsie	Mahya	Cicely	Quentin
Elmira	Rahay	Evan	Rosalind

Fiera	Travelia	Girly	Tyne
Glennys	Valery	Greenlock	Vintesa

### 3. Cangklong

Amanda	Laquitta	Baylee	Quenta
Caralyn	Raisa	Ciara	Sabrina
Gran mine	Totebag	Kayana	Zalika

### 4. Sling Bag

Annora	Clariss	Dyril	Holly
Melly			

### 5. Dompét

Andara	Floren	Ray Vynil	Elsa
Ariana	Holly	Anella	Floy
Auli	Kathleen	Ariana	Itzel
Cluct Pical	Laceta	Candy	Koin
Eivel	Nania	Dee	May
Paula			

### 6. Tas Anak

Animal Kid	Porto Flower	Chich	Tevy
------------	--------------	-------	------

Kiddo	Uil	MR Cow	Velboa
Owlet	Yervant	Pompom	

#### 7. Softcase

Softcase 12 Inch	Softcase 10 Inch	Softcase 11,6Inch	Softcase 14 Inch
------------------	------------------	-------------------	------------------

#### 8. Pouch

Lavina Mr	Lavina Pp	Lynn Cat	Mooi B1a
LinFlaminggo	TP Lynn Cat	IV B5	IV B6
THT Serut	Unicorn		

#### 9. Bantal

BS	BT	CT	Kanvast
RI			

### D. Praktik jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna Corp

Menurut wikipedia, pengertian *dropship* adalah teknik penjualan dimana penjual tidak menyimpan persediaan barang. Dimana jika penjual mendapatkan pesanan, penjual tersebut dapat langsung memesan dan merinci pengiriman barangnya ke distributor atau pemasok atau produsen.<sup>9</sup>

Toko *online* Rumah Warna Corp telah menggunakan teknik pemasaran *dropshipping*. Sistem ini diterapkan Rumah Warna Corp pada tahun 2016. Sekarang

---

<sup>9</sup> Wikipedia, pada tanggal 23 Februari 2019

sudah mencapai 6700 member *dropship* yang telah bergabung dengan Rumah Warna Corp. Seseorang yang ingin bergabung sebagai member *dropship* Rumah Warna harus membayar biaya pendaftaran sebanyak Rp. 299.000 atau Rp. 399.000 maka akan menjadi member *dropship* Rumah Warna Corp seumur hidup. Perbedaan pembayaran biaya pendaftaran terletak pada bonus yang akan didapat. Jika melakukan pembayaran paket Rp. 399.000 maka akan mendapatkan bonus tas seharga dibawah Rp. 250.000.

Member *dropship* akan mendapatkan potongan harga dari produk Rumah Warna.

Potongan harga yang ditentukan Rumah Warna antara lain:

1. Harga tas diatas Rp. 135.000 maka akan mendapat potongan Rp. 30.000
2. Harga tas diatas Rp. 65.000 maka akan mendapat potongan Rp. 10.000
3. Harga tas dibawah Rp. 65.000 maka akan mendapat potongan Rp. 5.000
4. Harga tas dibawah Rp. 40.000 maka akan mendapat potongan Rp. 3.000

Rumah Warna Corp menggunakan berbagai macam media sosial dalam menjualkan produknya. Media sosial yang digunakan antara lain adalah Facebook, Instagram, WhatsApp serta *onlineshop* Shopee. Sistem *online* tidak lepas dengan adanya biaya ongkos kirim supaya barang yang dipesan bisa dikirim secara aman dan tepat waktu. Ongkos kirim yang diterapkan Rumah Warna Corp yaitu ditanggung oleh pembeli atau konsumen. Hanya pembelian melalui *onlineshop* Shopee maka biaya ongkos kirimnya gratis atau tidak dibebankan dengan adanya tambahan biaya ongkos kirim.

Praktik jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna Corp, yaitu:

1. Pembeli atau konsumen membeli produk Rumah Warna Corp melalui media sosial apapun kepada member *dropship* Rumah Warna Corp yang telah mendaftar. Harga produk yang dijual menggunakan harga normal

2. Member *dropship* Rumah Warna\_corp memesan produk kepada Rumah Warna\_corp dengan mentransfer serta mengkonfirmasi alamat pembeli atau konsumen sebelumnya. Harga produk yang dipesan oleh *reseller dropship* menggunakan harga potongan.
3. Rumah Warna\_corp akan menyiapkan pesanan, kemudian mengirim pesanan sesuai alamat yang di sampaikan oleh *reseller dropship* Rumah Warna\_corp
4. Barang akan dikirim kepada pembeli atau konsumen atas nama *reseller dropship*.
5. Pemesanan barang yang lebih dari jam 14.00 maka barang tersebut akan dikemas dan dikirim oleh pihak Rumah Warna\_corp hari setelahnya.

Format pemesanan produk Rumah Warna\_corp yang harus diisi oleh pembeli adalah:

1. Nama :
2. Alamat lengkap :
3. Kode pos :
4. No Telephone :
5. Pesanan :
6. Total pembayaran :
7. Trnasfer ke Bank : BRI/BNI/BCA/MANDIRI
8. Tanggal transaksi :

Setelah format tersebut dikirim ke member *dropship* Rumah Warna\_corp, maka pihak member *dropship* mengkonfirmasi total pembayaran ditambah ongkos kirimnya. Kemudian pembeli mentransfer sejumlah harga produk dan biaya ongkos kirim kepada member Rumah Warna\_corp. Pihak *reseller dropship* kemudian mentransfer sejumlah



uang sesuai harga potongan yang ditetapkan Rumah Warna Corp dan ditambah biaya ongkos kirim kepada rekening pihak Rumah Warna Corp yaitu A.n Gumilang Fachrizal.<sup>10</sup>

*Reseller dropship* Rumah Warna Corp yang sudah bergabung bukan hanya dari kalangan mahasiswa saja, namun banyak juga ibu-ibu rumah tangga yang bergabung dan menjadikan bisnis *dropshipping* ini sebagai pekerjaan sampingan. Hanya bermodalkan media internet dan tidak perlu repot mengemas barang untuk di packing lalu dikirimkan ke konsumen.<sup>11</sup>

Isqi laelati merupakan salah satu dari sekian member *dropship* Rumah Warna Corp. Sejak tahun 2017, beliau mendaftar dengan membayar biaya pendaftaran sebanyak Rp. 399.000. Sebagai ibu rumah tangga, menurutnya sistem *dropshipping* ini mudah baginya untuk berjualan sampingan selain beliau sebagai ibu rumah tangga dan bekerja sebagai buruh pabrik. Beliau tidak perlu repot untuk mengemas dan mengirim barang kepada konsumen. Sedangkan kekurangan yang beliau alami sebagai member *dropship* yaitu: 1) Kehilangan pelanggan karena respon yang lama, *reseller dropship* perlu waktu juga untuk konfirmasi barang ke *supplier* yang mengetahui keadaan barang yang dipesan. 2) Stok yang dijual melalui *online* terbatas, jadi seringkali mengecewakan konsumen. 3) Pemesanan barang antara *reseller dropship* kepada *supplier* terbatas karena Rumah Warna Corp merupakan perusahaan rumahan yang jam kerjanya ditentukan, sehingga tidak bisa memesan malam hari kemudian langsung di respon oleh *supplier*.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Zulaikha Amalia Siregar, selaku pihak marketing Rumah Warna Online pada tanggal 15 Februari 2019

<sup>11</sup> Wawancara dengan Cahya, selaku pihak maintenenc Rumah Warna Online pada tanggal 15 Januari 2019

<sup>12</sup> Wawancara dengan Isqi Laelati selaku pihak member dropship Rumah Warna Online pada tahun 2017

Adanya sistem *dropshipping* Rumah Warna\_corp membantu para pembisnis pemula karena sistem ini memberika kemudahan dalam menjual barang. Uci Ulfiyana salah satunya, dia merupakan mahasiswi yang memulai bergabung sebagai member *dropship* Rumah Warna\_corp pada tahun 2018. Menurutnya sistem ini membantu dia memulai awal berjualan, karena sistem *dropshipping* tidak memerlukan modal banyak dan tidak perlu memerlukan gudang penjualan untuk menyimpan stok barang. Selain kelebihan sistem *dropshipping* yang ia rasakan, ia juga terkadang merasakan kekurangan dari sistem ini, yaitu: 1) *Reseller dropship* tidak mengetahui langsung detail barang yang dipesan karena barang di kirim langsung ke alamat konsumen. 2) *Reseller dropship* tidak dapat melakukan total kontrol terhadap barang yang dipesan.<sup>13</sup>

Rumah Warna merupakan perusahaan atau UKM (Usaha Kecil Menengah) yang memperkerjakan karyawan dengan jam kerja terbatas, hanya pagi sampai sore. Jika Rumah Warna mendapatkan pesanan dari *reseller dropship* diluar jam kerja maka pesanan yang diterima tidak akan cepat direspon dan apabila pesanan melebihi jam 14.00 maka barang akan dikemas dan dikirim pada hari setelah pemesanan. Perusahaan UKM adalah sebuah istilah yang mengacu kejenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. UKM ini merupakan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no.99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yaang tidak sehat.

Selain dari pihak *reseller dropship* Rumah Warna, penulis juga telah melakukan wawancara terhadap beberapa konsumen yang telah melakukan pembelian produk

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Uci Ulfiyana selaku pihak member dropship Rumah Warna Online pada tahun 2018

Rumah Warna\_corp melalui *reseller dropship* Rumah Warna\_corp. Konsumen tersebut bernama Helmalia Nur Rafika, perempuan berusia 20 tahun ini menuturkan bahwa pembelian melalui sistem *dropshipping* memudahkannya karena ia tidak perlu datang ke store Rumah Warna\_corp untuk membeli produknya. Namun menurutnya selain ada kelebihan tentu saja masih ada kekurangannya yaitu ketika ia membeli sebuah pouch yang diketahui digambar ukurannya besar namun setelah sampai ditangannya ternyata ukuran pouch tersebut kecil.<sup>14</sup>

Muflihatul Qodriyah juga merupakan konsumen Rumah Warna\_corp *online*. dia melakukan pembelian melalui pihak *reseller dropship*. Menurutnya melakukan pembelian melalui online lebih praktis karena cukup pesan melalui WhatsApp. Sedangkan kekurangannya adalah takut adanya penipuan yang dirasakan oleh Muflihatul Qodriyah karena sistem *dropshipping* ini melakukan pemesanan melalui *reseller dropship* terlebih dahulu sebelum ke Rumah Warna\_corp dan ditakutkan apabila sudah melakukan pembayaran barang tidak dikirimkan.<sup>15</sup>

Seorang ibu rumah tangga yang bernama Maftukhah merupakan pelanggan Rumah Warna\_corp *online*. Ia melakukan pembelian melalui *reseller dropship* Rumah Warna\_corp, menurutnya pembelian melalui *online* tidak perlu datang ke store Rumah Warna\_corp untuk membeli produknya dan hanya menunggu di rumah maka barang yang dipesan akan sampai ke alamatnya. Numun, disamping kelebihan iapun menuturkan terkait kekurangan penyampaian barang yang tidak dapat di pastikan datangnya.<sup>16</sup>

Pembelian melalui *online* lebih praktis dan menghemat waktu merupakan penuturan Ibu Mutoharoh yang sudah pernah menjadi konsumen Rumah Warna. Ia

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Helmalia Nur Rafika selaku pihak konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2018

<sup>15</sup> Wawancara dengan Muflihatul Qodriyah selaku pihak konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2018

<sup>16</sup> Wawancara dengan Maftukhah selaku pihak konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2017

membeli dan memesan produk Rumah Warna sebelum jam 14.00 sehingga barang juga sampai lebih cepat dari yang diperkirakan. Sedangkan kekurangannya yaitu, produk detail yang ia lihat digambar tidak sama dengan bentuk aslinya, yang beliau ketahui di gambar tas ransel yang ditawarkan oleh *reseller dropship* tidak ada kombinasi garis diatasnya namun saat penyampaian ternyata tasnya terdapat kombinasi garis.<sup>17</sup>

Rumah Warna *online* menyediakan produk-produk yang simple dan cocok untuk kalangan pelajar. Seperti Wildiyana Syuhda, ia adalah salah satu pelanggan Rumah Warna\_corp di kalangan pelajar. Ia mengetahui *reseller dropship* Rumah warna\_corp sehingga dalam pembeliannya ia bisa langsung menghubungi *reseller* tersebut untuk memesan produk Rumah Warna\_corp. Namun menurutnya pembelian melalui *reseller dropship* lama untuk merespon dan menanggapi pertanyaan terkait stok yang masih *ready*.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Mutoharoh selaku konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2017

<sup>18</sup> Wawancara dengan Wildiyana Syuhda selaku konsumen Rumah Warna pada tahun 2019

## BAB IV

### ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM *DROPSHIPPING* DI TOKO *ONLINE* RUMAH WARNA\_CORP

#### A. Analisis praktik jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp

Manusia dalam menjalankan kehidupan tidak lepas dari bantuan orang lain, saling tolong-menolong, baik dalam kepentingan pribadi maupun kepentingan umum, seperti, jual beli, bercocok tanam, pendidikan, sewa-menyewa dan lain-lain. Melihat kenyataan manusia sebagai makhluk sosial dalam memenuhi kebutuhannya tidak lepas dari kerjasama, misalnya dalam hal jual beli.

Era komputerisasi yang sekarang mendunia memaksa manusia untuk mengeksplorasi segala bentuk kegiatan bisnis kesistem digital. Kemudahan yang ditawarkan diberbagai fasilitas internet menjadikan berbagai perusahaan yang berskala mikro hingga makro menganut sistem online dalam setiap aktivitas bisnisnya. Berbisnis *online* memungkinkan adanya transaksi antara penjual dan pembeli melalui dunia maya. Saat bertransaksi, pembeli hanya membutuhkan informasi produk dan adanya kepastian bahwa pesannya akan diterima sesuai permintaan.

Transaksi jual beli tentunya harus diperhatikan rukun ataupun syaratnya, agar transaksi tersebut menjadi halal hukumnya. Begitupun dengan transaksi jual beli *online*, tanpa memperhatikan rukun dan syarat, maka ditakutkan transaksi jual beli *online* tersebut menjadi haram hukumnya. Fenomena penjualan *online* sekarang menjadi tren yang berkembang dikalangan dunia maya. Jual beli *online* selain menggunakan sistem *reseller*, juga dapat menggunakan sistem *dropshipping*. Sistem *dropshipping* merupakan

sistem jual beli *online* tanpa menyimpan stok serta melakukan pengemasan dan pengiriman barang kepada konsumen.

Rumah Warna Corp merupakan perusahaan UKM (Usaha kecil Menengah) sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. UKM ini merupakan usaha yang berdiri sendiri. Perusahaan Rumah Warna Corp sudah berdiri sejak tahun 2003, namun penjualan secara *online* dengan sistem *dropshipping* dimulai pada tahun 2016. Sekarang sudah mencapai 6700 *reseller dropship* Rumah Warna Corp. Sistem *dropshipping* yang digunakan Rumah Warna Corp merupakan sistem dimana *reseller dropship* melakukan pendaftaran kepada Rumah Warna Corp sebagai *supplier* atau pemilik barang. Rumah Warna Corp memberikan prosedur terkait sistem penjualan melalui *dropshipping*, dari seluruhnya termasuk besaran *fee* yang didapat oleh *reseller dropship*.<sup>1</sup>

Isqi Laelati melakukan pendaftaran *reseller dropship* Rumah Warna pada tahun 2017. Beliau mendaftar sebagai *reseller dropship* dengan pembayaran paket satu yaitu sejumlah uang Rp. 399.000 dan mendapatkan bonus tas seharga Rp. 238.000.<sup>2</sup> Pendaftaran tersebut dilakukan melalui *online* dengan mencantumkan form pendaftaran yang berisi alamat beliau. Isqi Laelati mentransfer sejumlah uang tersebut kemudian bonus tas dikirim oleh pihak Rumah Warna Corp ke alamat yang telah diberikan kepada Rumah Warna Corp. Setelah terdaftar maka Isqi Laelati dapat menjual produk Rumah Warna Corp melalui media sosial dengan modal gambar serta spesifikasinya tanpa menyimpan dan mengemas barang tersebut kemudian dikirim ke konsumen.

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Zulaikha Amalia Siregar, selaku pihak marketing Rumah Warna Online pada tanggal 15 Februari 2019

<sup>2</sup> Wawancara dengan Isqi Laelati, selaku pihak reseller dropship Rumah Warna Online pada tahun 2017

Prosedur sistem *dropshipping* yang diterapkan oleh Rumah Warna Corp kepada *reseller dropship* yaitu apabila ada konsumen memesan barang melalui *reseller dropship* Rumah Warna Corp maka konsumen terlebih dahulu membayar secara tunai dengan harga normal serta ongkos kirim melalui transfer ke rekening *reseller dropship*. Selanjutnya *reseller dropship* memesan dan membayar melalui transfer dengan sejumlah harga potongan yang diberikan oleh Rumah Warna serta biaya ongkos kirim ke alamat konsumen. *Reseller dropship* berkewajiban menyerahkan data kepada *supplier*. Kemudian *supplier* akan mengirim barang pesanan ke alamat konsumen.<sup>3</sup>

Jual beli sebagaimana definisinya adalah saling tukar menukar harta dengan harta atas dasar saling merelakan. Tukar menukar tidak hanya digambarkan dengan barang yang satu ditukarkan dengan barang yang lain tetapi bisa juga barang yang ditukarkan dengan sejumlah uang. Sebagaimana dijelaskan dalam bab sebelumnya, dalam menjalankan akad jual beli terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi. Apabila rukun dan syaratnya tidak terpenuhi maka akad jual beli tersebut tidak sah atau haram.

Penulis menggunakan teori akad jual beli salam dalam menganalisis praktik jual beli sistem *dropshipping* di Rumah Warna Corp karena sistem ini merupakan sistem jual beli dengan cara pemesanan. Dimana pembayaran diberikan secara tunai dan kemudian barang akan dikirim dikemudian hari. Pelaksanaan akad jual beli salam ada rukun yang harus dipenuhi, yaitu:

1. *Aqid*, yaitu pembeli atau al-muslim atau rabussalam, dan penjual atau al-muslim ilaih

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Endang selaku pihak Costemer Servis Rumah Warna Online pada tanggal 15 Januari 2019

*Aqid* atau orang yang melakukan akad, yaitu penjual dan pembeli. secara umum seperti yang sudah diuraikan dalam bab yang lain mengenai akad, penjual dan pembeli harus orang yang memiliki *ahliyah* (kecakapan) dan *wilayah* (kekuasaan).

a. *Ahliyah* (kelayakan atau kecakapan)

*Ahliyah* dari segi bahasa berarti shalahiyah (kelayakan atau kecakapan).

Ungkapan “fulan ahli untuk suatu hal”. Maksudnya ia cakap untuk melakukannya, dan menurut istilah fiqih kecakapan terbagi menjadi kecakapan mengemban kewajiban.<sup>4</sup>

b. *Wilayah* (menguasai sesuatu)

*Walayah* atau *wilayah* berasal dari kata “wala” yang artinya menguasai sesuatu, dan ia berhak atau berkewajiban melaksanakannya. Menurut istilah fuqaha, walayah adalah kekuasaan syar’i atas diri atau harta yang mengimplikasikan terlaksananya tasaruf (tindakan) pada keduanya secara syar’i.<sup>5</sup>

Penjelasan diatas menjelaskan bahwa pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli menggunakan sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp adalah sah menurut hukum Islam. hal ini dikarenakan pihak-pihak yang melakukan praktik tersebut telah memenuhi syarat *ahliyah* yaitu kecakapan dan syarat *wilayah* yaitu kekuasaan. Dimana pihak-pihak dalam jual beli sistem *dropshipping* merupakan orang-orang yang sudah dewasa, cakap dalam melakukan tindakan hukum dan saling rela satu sama lain. Sedangkan *wilayah* yang dimaksudkan adalah kewenangan atau kekuasaan seseorang melakukan akad tertentu, artinya orang tersebut memang merupakan pemilik asli, wali atau wakil atas suatu objek transaksi. Rumah

---

<sup>4</sup> Abdul Karim Zaidan, *Pengantar Studi Syari’ah*, (Jakarta: Robbani Press, 2008), hlm. 393.

<sup>5</sup> Abdul Karim Zaidan, *Pengantar*, hlm. 421.



Warna\_corp telah mewakilkan penjualannya kepada *reseller dropship* dengan bukti pendaftaran sebagai *reseller dropship* Rumah Warna\_corp.

2. *Ma'qud alaih*, yaitu muslim fih (barang yang dipesan), dan harga atau modal salam

Ketentuan syarat jual beli salam menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000, yaitu:<sup>6</sup>

a. Ketentuan tentang pembayaran

- 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang dan manfaat
- 2) Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati
- 3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang

b. Ketentuan tentang barang

- 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang
- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya
- 3) Penyerahannya dilakukan kemudian
- 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
- 5) Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya
- 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan

Penulis telah mengkaitkan prosedur sistem dropshipping yang dilakukan oleh Rumah Warna\_corp dengan ketentuan-ketentuan tentang pembayaran dan barang pesanan sesuai dengan Fatwa DSN tentang jual beli salam diatas. Dari beberapa ketentuan di atas, penulis telah menganalisis bahwa ada praktik yang tidak sesuai dengan ketentuan syarat tentang barang, yaitu pembeli tidak boleh

---

<sup>6</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam

menjual barang sebelum menerimanya. Sistem *dropshipping* di Rumah Warna Corp adalah sistem dimana barang yang dibeli dengan potongan harga oleh *reseller dropship* belum diterima olehnya. Barang tersebut sudah dijual kepada konsumen dan barang tersebut dikirim langsung oleh *supplier* Rumah Warna Corp ke alamat konsumen.

c. *Sighat*, yaitu ijab dan qabul

Menurut Jumhur Ulama, *ijab* adalah pernyataan yang timbul dari orang yang memberikan kepemilikan meskipun keluarnya belakangan. Sedangkan *qabul* adalah pernyataan yang timbul dari orang yang akan menerima hak milik meskipun keluarnya pertama.<sup>7</sup>

Para ulama sepakat bahwa landasan untuk terwujudnya suatu akad adalah timbulnya sikap yang menunjukkan kerelaan atau persetujuan kedua belah pihak untuk merealisasikan kewajiban diantara mereka, yang oleh para ulama disebut *sighat* akad. *Sighat* akad disyaratkan harus timbul dari pihak-pihak yang melakukan akad menurut cara yang dianggap sah oleh *syara'*. Cara tersebut adalah bahwa akad harus menggunakan lafal yang menunjukkan kerelaan dari masing-masing pihak untuk saling tukar menukar kepemilikan dalam harta, sesuai adat kebiasaan yang berlaku.

Para pihak dalam sistem *dropshipping* seperti *supplier*, *reseller dropship* Rumah Warana Corp, dan konsumen merupakan pihak-pihak yang telah melakukan transaksi jual beli salam yaitu melalui pemesanan. Dimana dalam transaksi tersebut para pihak telah melakukan kesepakatan dan kerelaan dari masing-masing pihak untuk saling menukar kepemilikan dalam harta. Baik itu

---

<sup>7</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, hlm. 181.

antara konsumen dengan *reseller dropship* dan antara *reseller dropship* dengan *supplier* Rumah Warna\_corp.

Praktik jual beli sistem *dropshipping* yang diterapkan oleh Rumah Warna\_corp dilihat dari rukun jual beli salam sudah terpenuhi namun pada syarat ketentuan tentang barang yang dijual belum terpenuhi karena barang masih berada di tangan *supplier*. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa syarat pada sistem jual beli sistem *dropshipping* merupakan syarat yang tercidrai dan hukumnya tidak sah.

## **B. Analisis hukum Islam terhadap sistem jual beli *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp**

Rumah Warna\_corp menggunakan berbagai macam media sosial dalam pemasaran produknya. Media sosial yang digunakan antara lain yaitu, Facebook, Instagram, WhatsApp, serta *onlineshop* Shopee. Konsumen membeli produk Rumah Warna\_corp melalui media sosial tersebut, pemesanan barang melalui *reseller dropship* yang telah mendaftar kepada *supplier* Rumah Warna\_corp. Pembayaran dilakukan melalui transfer sejumlah uang dengan harga normal barang yang sudah tertera. Kemudian *reseller dropship* memesan kepada *supplier* dengan mentransfer uang dengan harga potongan serta melampirkan alamat konsumen. barang dikirim ke alamat konsumen langsung dari *supplier*.

Menurut Uci Ulfiyana melakukan penjualan menggunakan sistem *dropshipping* sangat mudah bagi dirinya. Sebagai pembisnis pemula yang tidak perlu memiliki modal banyak dalam penjualannya, karena ia tidak perlu menyetok barang. Pengiriman barang langsung dilakukan oleh *supplier* sebagai pemilik barang. Sebagai konsumenpun

merasakan mudahnya melakukan pembelian. Konsumen tidak perlu susah untuk pergi ke store Rumah Warna Corp untuk memesan barang yang ingin dibeli.<sup>8</sup>

Namun mudahnya dalam bertransaksi menggunakan media sosial tersebut justru banyak menimbulkan resiko dibandingkan jual beli secara langsung. Beberapa penyebabnya adalah tidak bertemu penjual dan pembeli secara langsung (satu majlis) tetapi pihak penjual dan pembeli hanya diwakili dengan media komputer atau alat komunikasi. Sesuai dengan wawancara yang dilakukan penulis, ada beberapa resiko dari pada pelaksanaan praktik jual beli sistem *dropshipping* di Rumah Warna. Resiko tersebut baik dari *reseller dropship* atau konsumen. menurut Uci Ulfiyana dan Isqi Laelati sebagai *reseller dropship*, resiko yang terjadi yaitu:

1. *Reseller dropship* tidak mengetahui langsung detail barang yang dipesan karena barang di kirim langsung ke alamat konsumen.
2. *Reseller dropship* tidak dapat melakukan total kontrol terhadap barang yang dipesan.<sup>9</sup>
3. Kehilangan pelanggan karena respon yang lama, *reseller dropship* perlu waktu juga untuk konfirmasi barang ke *supplier* yang mengetahui keadaan barang yang dipesan
4. Stok yang dijual melalui *online* terbatas, jadi seringkali mengecewakan konsumen.
5. Pemesanan barang antara *reseller dropship* kepada *supplier* terbatas karena Rumah Warna Corp merupakan perusahaan rumahan yang jam kerjanya ditentukan, sehingga tidak bisa memesan malam hari kemudian langsung di respon oleh *supplier*.<sup>10</sup>

Akan tetapi dengan adanya resiko bagi *reseller dropship*, mereka tidak memeperdulikan masalah tersebut karena menurutnya dalam setiap melakukan usaha perdagangan selalu ada resiko yang harus dihadapi. Sistem pendaftaran dengan biaya

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Uci Ulfiyana selaku pihak reseller dropship Rumah Warna pada tahun 2018

<sup>9</sup> Wawancara dengan Uci Ulfiyana, 2018

<sup>10</sup> Wawancara dengan Isqi Laelati, 2017

pendaftaran sebagai reseller dropship juga membuktikan bahwa mereka telah rela terhadap resiko yang akan terjadi. Selain resiko yang ditanggung oleh *reseller dropship*, resiko juga dihadapi oleh konsumen yang memilih memesan barang kepada *reseller dropship*. *Pertama*, takut adanya penipuan yang dirasakan oleh Muflihatul Qodriyah karena sistem *dropshipping* ini melakukan pemesanan melalui *reseller dropship* terlebih dahulu sebelum ke Rumah Warna Corp dan ditakutkan apabila sudah melakukan pembayaran barang tidak dikirimkan.<sup>11</sup> *Kedua*, barang tidak sesuai dengan pesanan seperti digambar seperti yang dirasakan oleh Helmalia Nur Rafika yang membeli sebuah pouch yang diketahui digambar ukurannya besar namun setelah sampai ditangannya ternyata ukuran pouch tersebut kecil.<sup>12</sup> *Ketiga*, penyampaian barang yang tidak dapat di pastikan datangnya seperti yang dikatakan oleh konsumen bernama Maftukhah.<sup>13</sup> *Keempat*, ibu Mutoharoh yang mengetahui di gambar tas ransel yang ditawarkan oleh *reseller dropship* tidak ada kombinasi garis diatasnya namun saat penyampaian ternyata tasnya terdapat kombinasi garis.<sup>14</sup> *Kelima*, wildiyana Syuhda yang merasakan respon terlalu lama dari *reseller dropship*.<sup>15</sup>

Sesuai dengan hasil wawancara terhadap pihak konsumen diatas, menurut mereka resiko yang dialami tidak menjadi kendala karena sebelumnya mereka sudah mengetahui bahwa mereka melakukan transaksi melalui *reseller dropship*. Jika mereka tetap melakukan transaksi tersebut melalui *reseller dropship*, berarti para konsumen jual beli sistem *dropshipping* sudah siap dan rela atas resiko yang akan terjadi.

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Muflihatul Qodriyah selaku konsumen Rumah Warna 2018

<sup>12</sup> Wawancara dengan Helmalia Nur Rafika selaku konsumen Rumah Warna 2018

<sup>13</sup> Wawancara dengan Maftukhah selaku konsumen Rumah Warna 2017

<sup>14</sup> Mutoharoh selaku konsumen Rumah Warna tahun 2017

<sup>15</sup> Wildiyana Syuhda selaku konsumen Rumah Warna tahun 2019

Islam telah menegaskan bahwa membolehkan transaksi jual beli dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi tersebut. Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dan segala bentuk transaksi jual beli yang mengandung unsur gharar (ketidakjelasan barang yang diperjualbelikan).<sup>16</sup> Konsep *gharar* dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Unsur resiko yang mengandung keraguan, problemalitas dan ketidakpastian secara dominan
2. Unsur meragukan yang dikaitkan dengan penipuan atau kejahatan oleh salah satu pihak terhadap pihak lain

Kitab suci al-Quran dengan tegas melarang semua transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dalam segala bentuk terhadap pihak lain, hal itu dalam bentuk penipuan atau kejahatan, atau memperoleh keuntungan dengan tidak semestinya atau resiko yang menuju ketidakpastian di dalam suatu bisnis atau sejenisnya.<sup>17</sup>

Hukum Islam melarang transaksi jual beli yang mengandung unsur *gharar*. Harta yang menjadi objek transaksi telah dimiliki sebelumnya oleh kedua belah pihak. Maka tidak sah jual beli barang yang belum dimiliki tanpa seizin pemiliknya. Hal ini berdasarkan Hadits nabi Saw Riwayat Abu Daud dan Tirmidzi, sebagai berikut: “janganlah engkau menjual barang yang bukan milikmu”.<sup>18</sup>

Ketahuilah bahwa kita tidak boleh memperjualbelikan suatu barang sebelum kita terima dengan sah, jika ia berbentuk suatu yang ditakar, atau ditimbang, atau dihitung

---

<sup>16</sup> Abdullah Azhim bin Badawi al-Khalafi, *Al-Wajiz, Terj. Ma'ruf Abdul Jalil*, (Jakarta: Pustaka as-Sunnah, 2006), hlm. 654.

<sup>17</sup> Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, hlm. 161.

<sup>18</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 104.

menurut kesepakatan para Imam. Demikian juga jika buan selain ini, menurut pendapat yang benar dari dua pendapat para ulama. Hal ini berdasarkan sabda nabi Saw.

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا : أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَنْ ابْتِئَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ . وَفِي لَفْظٍ : حَتَّى يَقْبِضَهُ . وَعَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ . . مِثْلُهُ

*Dari Abdullah bin Umar, Rasulullah bersabda, “siapa yang membeli makanan, janganlah ia menjualnya sebelum menerimanya secara penuh” lafal riwayat Muslim (36/1526) menyebutkan: “hingga ia menggenggamnya” hadits serupa juga diriwayatkan dari Ibnu Abbas.*

إذا اشترى شيئا فلا تبعه حتى يقبضه

*“jika engkau membeli sesuatu, maka janganlah engkau jual dia hingga engkau menerimanya” (HR. Imam Ahmad)*

Abu Dawud meriwayatkan bahwa nabi melarang menjual sesuatu barang yang ia beli hingga orang menerima barang itu dari penjualnya. Ibnu Taimiyah dan muridnya Ibnu Qoyyim berkata, “alasan melarang menjual barang sebelum menerimanya adalah karena orang yang membelinya tidak dapat menerima barang itu darinya, mengingat penjualnya dapat menyerahkan barang itu dan bisa pula tidak. Terutama jika ia melihat bahwa pembelinya telah mendapat untung tentu ia akan berusaha membatalkan penjualannya itu. Caranya dengan mengingkari jual beli itu atau mencari-cari celah untuk membatalkannya. Hal tersebut ditegaskan dengan larangan mengambil untung dari barang yang belum terterima dengan utuh”.<sup>19</sup>

عن أبي هريرة قال : مر رسول الله صلى الله عليه وسلم برجل يبيع طعاما فأدخل يده فيه فإذا هو مغشوس فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم ليس منا من غش

*“Dari Abu Hurairah r.a berkata : (pada suatu hari ) Rasulullah saw melewati seorang pedagang sedang menjual makanan, kemudian Beliau memasukkan tangannya kedalam ( tumpukan ) makanan itu. Ternyata makanan tersebut sudah dicampur, maka*

---

<sup>19</sup> Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2006), hlm. 385.

*Beliau bersabda. "Bukanlah dari golongan kami orang yang melakukan penipuan." (Ibnu Majah, AtTirmidzi dan Muslim).*

Jual beli yang garar (tidak jelas sifatnya) yaitu segala bentuk jual beli yang didalamnya terkandung unsur ketidakjelasan atau didalamnya terdapat unsur taryhan atau judi.

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ

*"Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah (dengan melempar batu) dan jual beli gharar." (HR Muslim).*

Menjual sesuatu barang yang tidak seutuhnya dimiliki. Pertanyaannya: seseorang pembeli mendatangi saya dan menginginkan barang tertentu sebagian barang tersebut ada pada saya dan sebagian yang lain tidak. Kemudian kami sepakat untuk memenuhinya. Pergilah saya kepasar untuk membelikan kekurangan tersebut. Jual beli semacam ini dilarang, sebab pedagang menjual barang yang tidak dimiliki. Dalam Hadits Hakim bin Hazzam, ia mengatakan:

قلت : يا رسول الله، يا تيني الرجل يسأ لني البيع ليس عندي أبيعه منه، ثم أتكلفه من السوق (لا تبع ما ليس عندك)

*Artinya: "Saya berkata: wahai Rasulullah, ada seseorang lelaki datang dan menyatakan kepada saya tentang suatu barang yang tidak ada pada saya untuk dijual, sehingga saya berusaha mencarinya di pasar, Rasulullah saw. Menjawab: janganlah kamu menjual sesuatu yang tidak kamu miliki".*

Ibnu Umar sendiri melarang seseorang mendatangi orang lain dan berkata:

"Belilah yang begini dan begini, dan saya akan membelinya dengan keuntungan sekian dan sekian", Ibnu Umar berkata: "janganlah kamu menjual sesuatu yang tidak kamu miliki".

سلف وبيع ولا شرطان في بيع، ولا ربح مالم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك (رواه الخمسة، وصححه الترمذى، وابن خزيمة، والحاكم)

*Artinya: "Dari Amar bin Syu'aib, dari ayahnya, dari kakeknya radhiyallahu 'anhu bahwa Rasulullah saw. Bersada," Tidaklah dihalalkan meminjam dan menjual, dua syarat dalam satu transaksi jual beli, keuntungan yang belum dapat dijamin, dan menjual yang*



tidak engkau miliki”. (H.R. Imam Ahmad, Nasai, Abu Daud, Turmudzi, dan Ibnu Majah dan diShahihkan oleh at-Tirmidzi, Ibnu Khuzaimah dan al-Hakim).

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas r.a.

نهى رسول الله عليه وسلم: ان يباع تمر حتى يطعم أو صوف على ظهر أو لبن في ضرع أو سمن في اللبن

Artinya: “Rasulullah saw, telah melarang menjual kurma sebelum dapat dimakan (masih di pohon) atau bulu domba yang masih berada di kulit atau susu di kantongnya atau susu padat (samin) yang masih bercampur dengan susu”. (Hr, Daruquthni).

Hikmah pelarangan jual beli tanpa menerima barang, yaitu barang tersebut masih berada dalam tanggungan penjual yang apabila terdapat kerusakan maka sepenuhnya jadi tanggung jawab penjual. Apabila pembeli menjual dalam kondisi tersebut dan mendapatkan untung, maka keuntungan tersebut merupakan keuntungan barang yang tanpa cacat. Berdasarkan hal tersebut, pelarangan jual beli yang hanya menguntungkan tanpa kesediaan menanggung resiko.

Berdasarkan dalil-dalil diatas tentang larangan jual beli yang mengandung sebab *garar*, dimana barang yang diperjualbelikan tidak diketahui *reseller dropship* secara jelas. *Reseller dropship* hanya melihat foto barangnya tanpa melihat barangnya secara langsung serta barang tersebut masih berada ditangan *supplier*. Oleh karena itu jual beli tersebut mengandung adanya kerugian salah satu pihak yang bertransaksi. Tetapi para pihak yang terlibat dalam sistem dropshipping saling rela dan mengetahui akan resiko yang diterima melalui pembelian online. Sehingga berdasarkan kaidah muamalah yang mengatakan bahwa:

الأصل في العقد رضى المتعاقدين وتبيجته ما الترماه بالتعاقد

“ Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang diakadkan ”

Dan berdasarkan kaidah umum muamalah, yaitu:

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

*“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”*

Jadi selama belum ada dalil yang mengharamkan jual beli sistem dropshipping maka jual beli tersebut hukumnya boleh.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Sebagai kesimpulan akhir pembahasan tentang jual beli sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna\_corp, mak penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik jual beli sistem *dropshipping* di toko online Rumah Warna\_corp merupakan sistem jual beli menggunakan mekanisme pendaftaran bagi *reseller dropship* dengan membayar biaya pendaftaran sejumlah Rp. 399.000 atau Rp. 299.000. Rumah Warna\_corp memberikan prosedur terkait sistem penjualan, dari seluruhnya termasuk besaran *fee* yang didapat oleh *reseller dropship*. Penulis menggunakan teori akad jual beli salam dalam menganalisis praktik jual beli sistem *dropshipping* di Rumah Warna\_corp karena sistem ini merupakan sistem jual beli dengan cara pemesanan. Dimana pembayaran diberikan secara tunai dan kemudian barang akan dikirim dikemudian hari. Praktik jual beli sistem *dropshipping* yang diterapkan oleh Rumah Warna\_corp dilihat dari rukun jual beli salam sudah terpenuhi namun pada syarat ketentuan tentang barang menurut fatwa DSN tentang jual beli salam belum terpenuhi karena barang masih berada di tangan *supplier*. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa

syarat pada sistem jual beli sistem *dropshipping* merupakan syarat yang tercidrai dan hukumnya tidak sah.

2. Analisis hukum Islam terhadap jual beli sistem *dropshipping* di toko online Rumah Warna Corp, bahwa jual beli sistem *dropshipping* berdasarkan dalil hadits yang melarang jual beli barang yang belum sepenuhnya diserahkan kepada kita maka hukumnya dilarang. Reseller dropship sebagai pihak yang belum menerima barang tersebut sebelum ia jual kepada konsumen tidak mengetahui bentuk riil barang yang ia pesan sehingga transaksi tersebut mengandung sebab unsur garar karena barang yang diperjualbelikan tidak diketahui *reseller dropship* secara jelas. *Reseller dropship* hanya melihat foto barangnya tanpa melihat barangnya secara langsung serta barang tersebut masih berada ditangan *supplier*. Oleh karena itu jual beli tersebut memungkinkan adanya kerugian salah satu pihak yang bertransaksi. Namun, dalam jual beli sistem *dropshipping* ini para pihak yang bertransaksi sudah mengetahui akan resiko yang mereka hadapi sehingga mereka bersepakatan dan saling rela melakukannya. Sehingga berdasarkan kaidah umum muamalah maka transaksi jual beli seperti ini mengatakan bahwa “hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang diakadkan” dan berdasarkan kaidah umum muamalah yaitu “hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya” jadi selama

belum ada dalil yang mengharamkan jual beli sistem dropshipping maka jual beli tersebut hukumnya mubah atau boleh.

## **B. Saran-saran**

1. Bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli sistem *dropshipping* khususnya pihak Rumah Warna Corp yang sudah menerapkan prosedur sistem *dropshipping* dalam bermuamalah harus memperhatikan prinsip-prinsip yang telah diajarkan Islam, agar terhindar dari bentuk jual beli yang terlarang dalam Islam.
2. Bagi para pihak yang terlibat dalam sistem *dropshipping* di toko *online* Rumah Warna Corp khususnya para *reseller dropship* alangkah baiknya lebih memilih sistem *reseller* biasa karena sistem *dropship* rentan dengan unsur *garar*. Sehingga *reseller* dapat mengetahui kondisi asli barang yang diperjualbelikan sebelum dijual kembali ke konsumen.

## **C. Kata penutup**

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat sang pencipta alam ini, Allah Swt yang telah memberikan kenikmatan-kenikmatan, lebih-lebih kenikmatan memperoleh ilmu yang InsyaAllah penuh berkah dan manfaat, serta hidayat, inayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan yang sederhana ini.

Akhirnya penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu atas selesainya skripsi ini. meskipun penulis menyadari masih ada kekurangan, kesalahan, kekhilafan dan kelemahan,

namun penulis tetap berharap bahwa semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya serta pembaca pada umumnya. Kesempurnaan hanyalah milik Allah Swt, kekurangan pastilah milik kita, dan hanya kepada Allah penulis memohon petunjuk dan pertolongan.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku-buku

- Adi, Rianto. *Metode Penelitian Sosial dan Hukum*. (Jakarta: Granit, 2004).
- Al-Fauzan, Saleh. *Fiqh Sehari-hari*. (Jakarta: Gema Insani Press, 2006).
- Al-Khalafi, Abdullah Azhim bin Badawi, *Al-Wajiz, Terj. Ma'ruf Abdul Jalil*. (Jakarta: Pustaka as-Sunnah, 2006).
- Al-Muslih, Abdullah, Shalah Ash-Shawi. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. (Jakarta: Darul Haq, 2004).
- Al-Zarqa', Mustafa Ahmad. *Al-Madkhal al-Fiqh al-Islamy*. (Mesir: Mathabi' Fata al-'Arab, 1965).
- Ar-Ramli, Syamsudin Muhammad. *Nihayah Al-Muhtaj*. (Beirut: Dar Al-Fikr, 2004).
- Ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad dan Al-Muthlaq Abdullah bin Muhammad. *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 Madzhab*. (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2015).
- Bugis, Burhan. *Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008).
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Mumalah*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008).
- Faisal, Sanapia. *Format-Format Penelitian Sosial*. (Jakarta: Raja Grafindo, 2005).
- Fatoni, Nur. *Dinamika Relasi Hukum dan Moral dalam Konsep Jual Beli (Study Pada Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia)*. (Semarang : Lembaga Penelitian IAIN Walisongo Semarang, 2012).
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2013).
- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007).
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam Fiqh Muamalah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003).
- Herdiansyah, Haris. *Wawancara Observasi dan Focus Gropus Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2013).

- Huda, Nurul dan Heykal Mohamad. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2013).
- Idrus, Muhammad. *Metode Penelitian Ilmu sosial*. (Yogyakarta: Erlangga, 2009).
- Kasiram, *Metode Penelitian*. (Malang: UIN Malang Press, 2008).
- Krisyantono, Rachmat. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010).
- Majid, Abdul. *Pokok-pokok Fiqh Muamalah dan Hukum Kebendaan dalam Islam*. (Bandung: IAIN Sunan Gunung Djati, 1986).
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2012).
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006).
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. (Jakarta: Amzah, 2010).
- Qardhawi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. (Jakarta: Gema Insani, 1997).
- Purnomo, Catur Hadi. *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012).
- Sabiq, Sayid. *Fiqh As-Sunnah*. (Beirut: Dar Al-Fikr, 1981).
- Sahroni, Oni, *Ushul Fiqh Muamalah Kaidah-kaidah Ijtihad dan Fatwa dalam Ekonomi Islam*. (Depok : Rajawali Pers, 2017).
- Sarwono, Jonathan. *Metode Riset Skripsi*. (Jakarta: Elex Media, 2012).
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. (Bandung: ALFABETA, 2012).
- Sulianta, Feri. *Terobosan Berjualan Online ala Dropshipping*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014).
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2004).
- Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh Edisi pertama*. (Jakarta : Kencana, 2003).
- Zaidan, Abdul Karim. *Pengantar Studi Syari'ah*. (Jakarta: Robbani Press, 2008).
- Zuhaili, Wahbah. *Al-Fiqh Al-Islami wa Adillatuh*, (Damaskus: Dar Al-Fikr, 1989).



## **Skripsi**

- Khulwah, Juhrotul. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropship*, Jurusan Muamalat UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.
- Mardiyana, Yuni, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli dalam Transaksi Dropshipping by Reseller Online (Studi Kasus Ramadhani Collection Surakarta)*, Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2018.
- Nursia, Disa Nusia. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online dan Relevansinya Terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alaudin, 2015
- Syaifudin, Ahmad. *Jual Beli Dropship dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Terhadap Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Angkatan Tahun 2013/2014)*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2017.

## **Jurnal**

- Bariroh, Muflihatul. *Transaksi Jual Beli Dropshipping dalam Perspektif Fiqh Muamalah*, IAIN Tulungagung, Vol. 4, No. 2, November 2016.
- Fauziyah, Ika Yunia. *Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi Atas Klaim Keharaman Dropship dalam Jual Beli Online*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya, Vol. 9 No. 2, 2 Maret 2015.

## **Wawancara**

- Endang, *Wawancara pribadi* pada tanggal 15 Januari 2019.
- Wawancara dengan Cahya, selaku pihak maintenenc Rumah Warna Online pada tanggal 15 Januari 2019
- Wawancara dengan Helmalia Nur Rafika selaku pihak konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2018
- Wawancara dengan Isqi Laelati selaku pihak member dropship Rumah Warna Online pada tahun 2017
- Wawancara dengan Maftukhah selaku pihak konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2017

Wawancara dengan Muflihatul Qodriyah selaku pihak konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2018

Wawancara dengan Mutoharoh selaku konsumen Rumah Warna Online pada tahun 2017

Wawancara dengan Uci Ulfiyana selaku pihak member dropship Rumah Warna Online pada tahun 2018

Wawancara dengan Wildiyana Syuhda selaku konsumen Rumah Warna pada tahun 2019

Wawancara dengan Zulaikha Amalia Siregar, selaku pihak marketing Rumah Warna Online pada tanggal 15 Februari 2019

### **Lain-lain**

Arsip Produk Rumah Warna Online 2016

Arsip Sejarah di Toko Pusat Rumah Warna 2016

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya Special For Woman*, (Jakarta: Sygma, 2011)

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam

<http://www.nu.or.id/post/read/95584/hukum-jual-beli-sistem-dropship-dan-reseller>

*Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* pasal 19.

Penjelasan Pasal 2 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Sahidin. *Materi Metode Penelitian Hukum Semester 6*, Hukum Ekonomi Syariaiah Fakultas Syariah dan Hukum.

Wikipedia, pada tanggal 23 Februari 2019

## DOKUMENTASI PARA PIHAK





## **INSTRUMEN PENELITIAN**

### **Pedoman Wawancara untuk Pembeli/Konsumen**

1. Nama : Helmalia Nur Rafika  
Usia : 20 tahun  
Pekerjaan : mahasiswi
  2. Nama : Muflihatul Qadriyah  
Usia : 23 tahun  
Pekerjaan : mahasiswi
  3. Nama : Maftukhah  
Usia : 32 tahun  
Pekerjaan : ibu rumah tangga
  4. Nama : Mutoharoh  
Usia : 40 tahun  
Pekerjaan : guru
  5. Nama : Wildiyana Syuhda  
Usia : 17 tahun  
Pekerjaan : pelajar
- a. Pernahkah anda melakukan pembelian produk rumah warna online?
  - b. Produk apa saja yang anda beli dari rumah warna online?

- c. Menurut anda, apa saja kelebihan pembelian produk rumah warna melalui online?
- d. Menurut anda, apa saja kelemahan pembelian produk rumah warna melalui online?
- e. Bagaimana proses pembayaran yang anda lakukan saat pembelian produk?
- f. Mengapa anda lebih memilih membeli produk rumah warna ?

## **INSTRUMEN PENELITIAN**

### **Pedoman Wawancara untuk Reseller Dropship**

1. Nama : Isqi Laelati  
Usia : 24 tahun  
Pekerjaan : Ibu rumah tangga
  2. Nama : Uci Ulfiyana  
Usia : 22 tahun  
Pekerjaan : Mahasiswi
- 
- a. Sejak kapan anda bergabung sebagai reseller dropship rumah warna?
  - b. Mengapa anda memilih berkerjasama online dengan rumah warna?
  - c. Bagaimana sistem penjualan online rumah warna yang anda lakukan?
  - d. Bagaimana cara anda mengambil keuntungan dari penjualan produk rumah warna?
  - e. Bagaimana anda membangun kepercayaan penjualan rumah warna dengan pihak konsumen?
  - f. Hal apa saja yang menjadi hambatan anda sebagai reseller dropship rumah warna?
  - g. Apa saja kemudahan anda bergabung sebagai reseller dropship rumah warna?

## **INSTRUMEN PENELITIAN**

### **Pedoman Wawancara untuk Suplier/Dropshipper**

Nama Toko : Rumah Warna

Alamat : Jl. Kemuning No.17 Sawitsari  
Condongcatur Depok Sleman  
Yogyakarta

Nama Informan : Zulaikha Siregar

Hari/tanggal wawancara : 15 Februari 2019

1. Bagaimana sejarah berdirinya toko rumah warna?
2. Apa saja produk yang diperjualbelikan oleh toko rumah warna?
3. Sejak kapan rumah warna melakukan penjualan online?
4. Bagaimana sistem penjualan online yang diterapkan oleh rumah warna?
5. Sejak kapan rumah warna menerapkan sistem dropshipping dan bagaimana proses penjualan dengan cara dropshipping ini?
6. Bagaimana kebijakan rumah warna dalam menyikapi permasalahan dalam penjualan, misalnya ada barang yang rusak atau cacat?
7. Jika barang rusak, apakah dapat dikembalikan?
8. Apa saja manfaat yang diperoleh dengan menggunakan sistem penjualan dropshipping?
9. Sudah berapa reseller dropship yang bergabung dengan rumah warna?



10. Bagaimana perbedaan penjualan sistem dropshipping dengan sistem reseller di rumah warna?

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



### 1. DAFTAR DIRI

Nama : Makhfiroh  
Tempat, tanggal lahir : Pemasang, 12 Juni 1996  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Agama : Islam  
Status : Mahasiswa  
Alamat : Ds. Pepedan Rt 01 Rw 01, Kec. Moga,  
Kab. Pemasang  
No Telephone : 082197837800  
E-mail : [maghfiroh883@gmail.com](mailto:maghfiroh883@gmail.com)

### 2. PENDIDIKAN

- a) SD Negeri Pepedan lulus tahun 2008
- b) SMP Negeri 01 Moga lulus tahun 2011
- c) MA Negeri Pemasang lulus tahun 2014
- d) Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri  
Walisongo Semarang angkatan 2014

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 18 Juli 2019

Penulis,

Makhfiroh