

# Hukum Praktik Jual Beli Dropshipping Menurut Syaikh Sa'ad Bin Turki Al-Khotslan dan Ammi Nur Baits

Dini Rahmatina, Salsabila Afifah Gunawan, Fatmawati Aulia  
Daud, Amara Kusumawardani.

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Email: [rrahmatina212@gmail.com](mailto:rrahmatina212@gmail.com), [afifahsalsa029@gmail.com](mailto:afifahsalsa029@gmail.com),  
[auliadaud25@gmail.com](mailto:auliadaud25@gmail.com), [amarakusumawardani@gmail.com](mailto:amarakusumawardani@gmail.com).

## Abstract

*Technological developments have spread to all aspects of human life, one of which is the economic sector (buying and selling practices). Buying and selling currently has many types, one of which is hotly discussed at the moment is the Dropshipper practice in online buying and selling. This practice, which is slightly similar to resellers, has made many Islamic scholars study the permissibility of this practice. Because in buying and selling or muamalah the scholars must study the permissibility or halalness of this practice. In our research, this is qualitative research where the data is collected from secondary data, namely through YouTube videos of the ulama Syaikh Sa'ad bin Turki al-Khotslan and Ustadz Ammi Nur Baits and uses Normative research methods. In this research we found that problems like this had already occurred during the time of the Prophet Muhammad SAW. So, in the view of the 4 Imams of the School, there is already a view regarding the law of dropshipper practice. So what we can conclude is that this practice, in the view of some scholars, does not allow it because it sells goods that do not belong to them. However, there are also those who say that what is actually prohibited is the use of cash greetings, because the use of cash greetings is considered haram. Regarding the ability to use dropshipping practices, the ulama provide several alternatives so that this practice can be carried out, namely by using the wakalah contract and salam haal. In this research, we are still based on only two contemporary ulama, which we have not yet expanded to several other ulama, especially ulama whose fiqh backgrounds are different,*

*so this research cannot yet cover a wider range of lines or opinions/views.*

Keyword: Buying and selling, Dropshipping, Syaikh Sa'ad Bin Turki Al-Khotslan, Ammi Nur Baits

### **Abstrak**

*Perkembangan teknologi yang merambat kesegala aspek kehidupan manusia salah satunya pada lini ekonomi (praktek jual beli). Jual beli saat ini telah memiliki banyak jenisnya salah satu yang hangat di bicarakan saat ini adalah praktek Dropshipper dalam jual beli online. Praktek yang sedikit mirip dengan reseller ini membuat banyak ulama islam mengkaji ke bolehahan praktek ini. Karena dalam jual beli atau muamalah para ulama harus mengkaji kebolehan atau ke halalan dari praktik ini. Dalam penelitian kami ini merupakan penelitian kualitatif yang pengambilan datanya berasal dari data sekunder yakni melalui video youtube ulama Syaikh Sa'ad bin Turki al-Khotslan dan Ustadz Ammi Nur Baits dan menggunakan metode penelitian Normatif. Dalam penelitian ini kami menemukan bahwa permasalahan seperti ini ternyata sudah pernah terjadi pada masa nabi Muhammad SAW. Sehingga dalam pandangan 4 imam Mazhab pun sudah ada pandangan terkait hukum praktik dropshipper ini. Sehingga yang dapat kami simpulkan adalah praktik ini pada beberapa pandangan ulama yang tidak memperbolehkan karena menjual barang yang bukan hak miliknya. Namun ada juga yang mengatakan bahwa sebenarnya yang di larang adalah penggunaan salam tunainya, karena penggunaan salam tunai ini di hukum haram. Adapun terkait kebolehan menggunakan praktek dropshipper ini para ulama memberikan beberapa alternatif sehingga praktek ini bisa dilakukan yaitu dengan menggunakan akad wakalah dan salam haal. Dalam penelitian ini pun kami masih berpatokan kepada dua ulama kontemporer saja yang belum kami kembangkan ke beberapa ulama lainnya terkhusus ulama yang secara latar belakang fikihnya berbeda-beda sehingga penelitian ini belum dapat mencakup lini atau pendapat/pandangan yang lebih luas lagi.*

Kata Kunci: Jual beli, Dropshipping, Syaikh Sa'ad Bin Turki Al-Khotslan, Ammi Nur Baits

## A. Pendahuluan

Di era serba digital saat ini manusia mulai masif menjalankan kegiatannya dengan menggunakan teknologi yang ada, salah satu kegiatannya adalah jual beli. Saat ini mayoritas orang lebih senang menjual atau membeli barang menggunakan media sosial (jual beli online). Orang-orang akan memilih berbelanja secara online karena kemudahan waktu dan tenaga. Selain itu semua produk baik itu makanan, pakaian bahkan sampai keperluan rumah tangga dapat ditemukan di berbagai e-commerce. Dari perubahan praktik jual beli ini, sudah banyak pola yang digunakan oleh penjual online dalam berdagang di e-commerce, salah satunya pola atau praktik *dropshipper*. Hal ini dilatar belakangi oleh kebiasaan konsumen yang bergantung pada ulasan dan rekomendasi orang lain untuk membuat keputusan pembelian.

Praktik *dropshipper* sering memiliki platform online yang memungkinkan pelanggan meninggalkan ulasan untuk memahami pengalaman pembelian orang lain sebelum mereka. Praktik *dropshipping* merupakan jual beli yang cukup menarik untuk dikaji lebih lanjut. Jual beli *dropship* sangat mudah untuk dilakukan karena hanya bermodalkan foto pemasok (supplier) tanpa harus melakukan penyimpanan barang. Namun, Praktik seperti ini dalam hukum jual beli islam masih menjadi perdebatan. Beberapa ulama mengatakan bahwa praktik ini dilarang karena ketidakjelasan dalam unsur barangnya, yang

mana dalam rukun jual beli salah satunya terait kejelasan barang yang akan dibeli. Namun tidak sedikit juga ulama yang membolehkan praktik jual beli *dropshipper* dengan memberikan solusi yakni menggunakan akad salam.

Dalam beberapa penelitian sebelumnya juga sudah membahas praktik ini. Model penjualan online dengan proses penjualan produk tanpa harus memiliki banyak modal, dan penjual tidak perlu mengurus pengiriman barang ke pembeli.<sup>1</sup> Juga terkait syarat jual beli yang harus dipenuhi adalah memiliki secara keseluruhan barang yang akan diperjual belikan, apabila syarat ini tidak terpenuhi maka tidak terpenuhilah syarat jual beli yang sah menurut syariat Islam.<sup>2</sup> Di sisi lain sedang menjadi perdebatan sistem pemasaran *dropship* bagi para pemuka agama. Ada sebagian tokoh agama yang mencela karena ada unsur gharar dan sebagian lagi membenarkan.<sup>3</sup> jual beli dengan sistem *dropshipping* memiliki kesamaan dengan jual beli yang menggunakan akad salam dan akad wakalah.<sup>4</sup> Multi akad pada sistem *dropship* diperbolehkan sesuai dengan prinsip syariah ditinjau dari akad-akad pembangunnya yang tidak saling bergantung dan bertolak belakang.<sup>5</sup> Etika bisnis Islam masih

---

<sup>1</sup> Triyawan, A., & Nugroho, S. E. (2018). "Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam." *Human Falah*, 5(2), 230.

<sup>2</sup> Khulwah, J. (2019). "Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. Al-Mashlahah" *Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(01), 101-115.

<sup>3</sup> Cahyadi, I. F. (2018). "Sistem Pemasaran Dropship dalam Perspektif Islam." *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 1(1), 24-43.

<sup>4</sup> Hafifi, Aif.(2022) "Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Madani Syariah* 5, no. 1

<sup>5</sup> Asmy, A. L., Deva, A. M., Rosadi, A. R., Saputra, A. B., & Zanjabila, A. (2022). "December Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. Al-Mashlahah *Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*" Vol. 2, No. 7

terdapat beberapa praktik yang menyalahi aturan etika. pelanggaran etika dalam prinsip Kesatuan yaitu adanya diskriminasi terhadap pembeli dimana produk yang ditawarkan hanya berupa gambar yang telah diedit sehingga tampilannya lebih menarik dibanding aslinya.<sup>6</sup>

Dalam penelitian ini kami ingin mencoba mengkaji hukum kebolehan atau ke halalan maupun ke haraman dari praktik *dropshipper* menurut 2 tokoh yakni Syaikh Sa'ad bin Turki al-Khotslan dan Ustadz Ammi Nur Baits . bagaimana mereka menjelaskan terkait jenis akad transaksi yang digunakan dalam jual beli *dropshipping* sehingga dapat mengetahui transaksi antara *dropshipper*, pemasok, dan pelanggan. Hal ini menjadi penting karena hukum Islam memegang prinsip bahwa transaksi harus dilakukan dengan cara yang sah dan tidak melibatkan unsur penipuan atau riba.

## **B. Pembahasan**

### **Definisi Dropshipper dalam Jual Beli Online**

Mengikuti dunia teknologi saat ini yang begitu pesat, dimana kegiatan sehari hari di permudah oleh adanya teknologi saat ini. Salah satunya dalam kegiatan jual beli dengan mudahnya kita jual beli yang dilakukan di dalam rumah saja, tidak perlu adanya interaksi secara langsung dengan penjual maupun pembeli. Dan salah satu banyaknya perusahaan dan toko yang memperluas

---

<sup>6</sup> Sari, Aulina Indah. "Analisis Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping dalam Pandangan Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Dropshipper di Situs DropshipAja.Com)." PhD diss., IAIN KUDUS, 2021.

penjualannya dengan penjualan di berbagai e-commerce secara online. Kegiatan jual beli yang di lakukan secara online pada saat ini banyak di minati oleh semua kalangan.

Banyaknya toko dan usaha online yang menyediakan berbagai macam kebutuhan konsumen. Konsumen yang membutuhkan produk produk yang ingin di beli biasanya mengunjungi toko online untuk memenuhi pembelian yang ingin di beli oleh konsumen. Sehingga dalam system ini penjualanya adalah kegiatan yang saling berhubungan antara produsen dengan konsumen untuk melakukan transaksi jual beli produk untuk memenuhi keinginannya masing masing. Dan ada beberapa jenis system dalam penjualan online.

Penelitian ini berfokus dengan jual beli online dan ada beberapa macam penjualan dalam online shop yaitu :

**a. First Hand ( tangan pertama )**

Produsen pertama yang memproduksi barang dengan jumlah yang sangat besar. Pada system jual beli online ini tangan pertama menjadi memasarkan barang dengan harga awal atau harga pertama dan dalam system ini barang langsung di ambil dari produsen. Mereka mengambil produknya dalam jumlah besar dan menjual kembali pada jaringannya. Secara umum, mereka adalah pabrik skala kecil yang memproduksi barang. Karena harganya yang jauh lebih rendah, pebisnis semakin mencari produsen semacam ini.

**b. Reseller**

Reseller merupakan sebuah usaha yang membeli produk dari penjual lain yang akan di jual kembali keda konsumen.dalam penjualan ini adanya kenaikan harga yang sesuai dari harga awal. *Reseller* dapat memasrkan prodaknya dari penjual lain.penjualan ini termasuk penjualan dari produsen ke konsumen melalui perantara. *Reseller* juga memiliki keunggulan khusus dari agen atau makelar, keunggulannya adalah *Reseller* tidak mendapatkan pengganti dari yang menerima upah melalui pengecer khusus yang diterapkan untuk *Reseller*, sehingga *Reseller* akan mendapatkan upah dengan harga lebih rendah dari harga pemasar. Maka produsen atau *Reseller* medapatkan keutungan yang sama, walaupun tidak ada ikatan resmi yang ada dari kedua belah pihak.<sup>7</sup>

*Reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha utama atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati. Menurut Wirjono perjanjian adalah suatu hubungan hukum mengenai harta benda antar dua pihak, dimana suatu pihak berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal dan pihak yang lain berhak untuk menuntut pelaksanaan perjanjian itu.<sup>8</sup>

Online shop yang menggunakan sistem *reseller* dapat menjual barang dengan dua cara. Pertama adalah sistem

---

<sup>7</sup> Wirjono Prodjodikoro, *Azas-azas Hukum Perjanjian*, (Bandung : Mandar Maju, 2011), hlm. 4.

<sup>8</sup> *Ibid.*

pre-order, dan yang kedua adalah sistem ready stock. Barang yang dijual selalu tersedia di toko online tersebut. Keuntungannya adalah pelanggan memiliki kesempatan untuk melihat stok barang yang tersedia secara langsung. Ini juga meningkatkan kecepatan pengiriman.

**c. Cash On Delivery (COD)**

Cash on delivery (COD) merupakan suatu metode pembayaran yang memungkinkan pembeli membayar pesannya secara tunai ketika pesanan sudah sampai. Pembayaran dilakukan ke kurir yang mengantarkan barang.<sup>9</sup> Pembeli dapat membayar untuk pesannya secara tunai di tempat pembelian secara tunai atau membayar saat pesanan sampai di tujuan. Pembayaran yang dilakukan ke kurir untuk pengiriman ke rumah pembeli, kantor atau lokasi lain yang diinginkan.<sup>10</sup>

Dalam konteks jual beli online di marketplace, COD berarti tidak lagi hanya pertemuan langsung antara penjual dan pembeli, itu adalah salah satu dari banyak model bisnis online yang ada. Keuntungan bagi pembeli dalam menggunakan metode pembayaran COD adalah memastikan kualitas produk sebelum membayar, dan keuntungan bagi penjual adalah membangun kepercayaan pada produk. Namun, karena pembeli dan kurir tidak selalu tahu bagaimana cara menggunakan metode ini, kadang-

---

<sup>9</sup> Badan Pusat Statistik, *Statistik E-Commerce 2019*, (Jakarta: Badan Pusat Statistik/BPS-Statistic Indonesia, 2019), hlm. 16

<sup>10</sup> *Ibid*, hlm. 21

kadang terjadi masalah antara pembeli dan kurir karena mereka tidak tahu bagaimana cara menggunakan metode

Sistem COD sulit digolongkan sebagai proses jual beli online, karena bagaimanapun penjual dan pembeli selalu terlibat langsung dalam proses negosiasi dengan mengecek atau memeriksa kondisi barang yang diinginkannya, kemudian tinggal membayar barangnya. Kelebihan sistem COD adalah pembeli dan penjual dapat memproses transaksi dengan bebas. Konsumen dapat meninjau dengan cermat item yang ingin dibelinya.

Banyak model bisnis online, termasuk rekening bersama, penjualan dengan *dropship*, dan sistem COD (Cash On Delivery). Masing-masing sistem memiliki kelebihan dan kekurangan. Kekurangan dari sistem ini tidak menjamin keamanan baik bagi penjual maupun pembeli. Besar kemungkinan orang yang ditemui penjual atau pembeli mempunyai niat buruk.

#### **d. Jastip ( Jasa Titip )**

Jastip merupakan salah satu bentuk penawaran jasa dalam pembelian barang di suatu tempat dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dari setiap barang titipan. Kegiatan jastip ini adalah usaha tanpa mengeluarkan modal, dimana seseorang yang menawarkan jasanya tersebut akan membelikan barang titipan setelah terdapat pesanan,

kemudian mereka bisa menjual kembali barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi. Biasanya seseorang yang menggunakan jastip karena lebih efektif, dimana mereka tidak perlu pergi ke suatu tempat atau membeli secara online untuk mendapatkan barang yang diinginkan.

Untuk memulai bisnis jastip ini hanya perlu mempromosikan jasa titip di media sosial dan menunggu sampai adanya pesanan dari konsumen. Selain itu, dalam jastip menggunakan sistem pre-order, artinya konsumen atau pemesan akan membayar terlebih dahulu sebelum barang diterima. Jumlah dari sistem jastip ini bersifat fleksibel, tergantung jumlah pesanan yang diterima. Semakin banyak pesanan, semakin tinggi pula omzet yang akan didapatkan kecuali jika barang yang dicari berasal dari luar negeri maka akan dikenai potongan untuk biaya pajak. Jasa titip beli atau jastip ini merupakan gejala baru di tengah masyarakat baik itu remaja maupun orang dewasa.<sup>11</sup>

#### **e. Dropship**

System *dropship* ini sama dengan system *reseller* tetapi ada perbedaan terhadap keduanya yakni jika *reseller* barang sudah terstok dan konsumen dapat melihat stok barang yang ada, dan jika *dropship* penjual hanya perlu

---

<sup>11</sup> Fitrianatsany, "Fenomena Jasa Titip Beli (Jastip) Sebagai Bentuk Budaya Konsumtif Masyarakat Pada Masa Pandemi COVID-19", *Journal of Urban Sociology*, Volume 5, No. 1, April 2022, hlm. 48

memasarkan barang yang di jual saja tidak harus menyetok barang jualan. Selanjutnya, supplier akan mengepak dan mengirimkan barang yang dipesan menggunakan nama *dropshipper*. Sistem ini dianggap menguntungkan karena mengurangi risiko barang yang menumpuk dan tidak terjual serta mengurangi kesulitan yang terkait dengan mengepak dan mengirimkan barang. jika pengiriman dan pengemasan barang, atau jika perusahaan terpercaya sebagai partner yang bersedia menyediakan produk yang dibutuhkan pelanggan berdasarkan informasi dari toko online, kemudian *dropshipper* membayar harga jual dan pengiriman kurir. biaya pemberian layanan dengan memberikan informasi tentang data konsumen seperti nama, alamat, tujuan dan nomor telepon seluler.

Dalam model kemitraan *dropshipping*, ada dua perspektif. pertama, toko/vendor adalah sebagai pemasok barang produksi dan pengirim barang. Kedua, *dropshipper* adalah penjual yang bertemu langsung dengan pelanggan mengenai harga *dropshipper* atau harga yang disepakati antara *dropshipper* dan *supplier*.<sup>12</sup>

Sistem jual beli online ini kini sedang populer. Banyak penjual dadakan dari berbagai latar belakang yang ingin mempunyai penghasilan tambahan tanpa modal yang besar

---

<sup>12</sup> Putra Kalbuadi, *Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus pada Forum KASKUS)*. (UIN Syarif Hidayatullah, 2015), hlm. 72-73

dan tanpa harus memikirkan produksi, pengiriman, dan lain-lain. Secara umum ada 2 macam kerjasama antara *dropshipper* dan *supplier*,<sup>13</sup> yaitu:

1) *Supplier* atau pemasok menetapkan harga untuk *dropshipper*, kemudian *dropshipper* dapat menjual barangnya dengan harga yang ditentukan oleh *dropshipper* itu sendiri, termasuk keuntungan yang diperoleh *dropshipper*.

2) Harga ditentukan oleh pemasok, termasuk besarnya biaya yang dibebankan kepada penjual perantara untuk setiap barang yang dijual. Pada tipe pertama, vendor mengizinkan penjual untuk bebas memasarkan produk berdasarkan harga penjual, tidak memerlukan biaya pendaftaran dan batasan minimum pembelian. Ini adalah bentuk bisnis *dropship* yang paling populer dan banyak digunakan.

Dalam sistem ini *dropshipper* tidak pernah mengirimkan barang, lokasi pengiriman hanya disetujui melalui toko online dengan disertai gambar, kriteria barang dan harga. Barang diperoleh melalui toko online dengan pihak lain pemilik barang tersebut. *Dropshipper* hanya memberikan layanan melalui website atau jejaring sosial

---

<sup>13</sup> Muflihatul Bariroh, "Transaksi Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah" *Jurnal Hukum Islam*. Vol 4 No 2 2016, IAIN Tulungagung, hlm. 199-200

seperti Facebook, Instagram atau lainnya. Pemasaran produk akan dilakukan dengan mengunggah gambar produk yang dijual menurut berbagai sumber dan barang yang ditawarkan seperti harga, ukuran, bahan, skala, dll.

Dari kelima jenis system jual beli online yang sudah dijelaskan, dalam pnelitian ini penulis ingin berfokus pada system jual beli *dropship* / *dropshipping* terkhusus pada bagaimana islam dalam praktik muamalat memandang ke bolehannya menurut syariat. Karena pada awal kemunculan system ini sering diperdebatkan ke bolehhan atau ke sahnya dalam syari'at. Juga dalam pembahasan lebih lanjut penulis juga akan berfokus pada pandangan kedua tokoh islam Syaikh Sa'ad bin Turki Al-Khotslan dan Ammi Nur Baits dalam melihat system jual beli online *dropship*.

### **1. Dropshipping Menurut Pandangan Syaikh Sa'ad bin Turki al-Khotslan**

Syaikh Sa'ad Turki Al-Kotslan yang merupakan salah satu Profesor di universitas islam imam muhammad bin saud di Riyadh, yang sebelumnya merupakan tempat beliau belajar dan meraih gelar Ph.D nya. Syaikh Sa'ad pada sesi tanya jawab dalam kajiannya menjelaskan pendapat beliau terkait praktik *Dropshipping*.

Kata beliau “transaksi semacam ini bermasalah secara syariat. Karena perantara tadi telah menjual barang

yang tidak ia miliki. Tapi si perantara tadi berlagak seolah-olah ia adalah pemilik barang”.<sup>14</sup>

Beliau juga mengatakan bahwa praktik ini tetap salah meskipun si perantara sudah melakukan kesepakatan dengan perusahaan atau penjualnya. Lalu di lanjut dengan penegasan beliau “*seseorang tidak boleh menjual barang yang belum ia miliki*” Pendapat yang disampaikan Syaikh Sa’ad itu bisa di sambungkan dengan salah satu hadits Rasulullah SAW, beliau bersabda :

عَنْكَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya : Jangan engkau jual apa yang tidak engkau miliki! (HR. Abu Dawud 3503 dan yang lainnya dan dishahihkan oleh Syaikh Al-Albani).

Dari pendapat Syaikh Sa’ad yang mengatakan *dropshipping* adalah salah secara syariat, namun beliau juga memberikan penjelasan jika praktik jual beli *dropshipping* ini bisa dilakukan dengan beberapa syara, yakni: apabila dalam praktik *dropshipping* menggunakan akad Wakalah dan adanya perjanjian dengan calon pembeli sebelumnya.

1) Menggunakan Akad Wakalah

Akad wakalah adalah suatu perjanjian berupa kesepakatan adanya pelimpahan wewenang atau mandat dari pihak pertama kepada pihak kedua. Pada

---

<sup>14</sup> <https://youtu.be/i79U1JrYIM4?si=miE404T4JlrhBKny>., diakses 24 Oktober 2023.

akad wakalah, pihak yang diberikan kuasa hanya akan melaksanakan segala kegiatan yang dimandatkan oleh pihak pertama tanpa terkecuali. Jika mandat yang diberikan telah dilakukan oleh pihak kedua maka seluruh tanggung jawab dan konsekuensi sepenuhnya menjadi tanggungan pihak pertama. Menurut fungsi perjanjiannya, akad wakalah dibatasi oleh jangka waktu tertentu, biasanya satu bulan atau satu tahun. Dikarenakan akad wakalah dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan tertentu dan hanya berlaku sementara.

Allah telah mensyariatkan wakalah dalam Al-Qur'an Surah Al-Kahfi ayat 19:

*"Dan demikianlah kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Salah seorang di antara mereka berkata: sudah berapa lama kamu berada (di sini?)". Mereka menjawab: "Kita berada (di sini) sehari atau setengah hari". Berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu, untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah ia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut*

*dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorang pun.<sup>15</sup>"*

Muamalah dapat dilakukan perwakilan dalam bertransaksi, terdapat solusi yang dapat diambil apabila manusia berada di situasi tertentu yang mengakibatkan ketidak sanggupannya melakukan suatu hal sendirian. Dapat disimpulkan bahwa jual beli *dropshipping* ini diperbolehkan apabila posisi penjual adalah sebagai wakil atau utusan dari sebuah perusahaan, sehingga ia dapat menjual suatu produk dan perusahaan memberikan gajinya.

#### Rukun dan Syarat Akad Wakalah

Sebuah akad atau perjanjian akan dinilai sah apabila sudah memenuhi rukun dan syaratnya. Berdasarkan pendapat para ulama dari mazhab hanafi, rukun dari akad wakalah adalah hanya ijab dan qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun akad tidak hanya sebatas ijab dan qabul saja, tetapi juga harus memenuhi berbagai unsur yang menjadi bagian dari adanya rukun dan syarat di dalam akad wakalah.

---

<sup>15</sup> Al-Qur'an Surah Al Kahfi ayat 19.

Beberapa rukun dan syarat dalam akad wakalah adalah sebagai berikut.:<sup>16</sup>

- a. Orang yang mewakilkan, syarat-syarat bagi orang yang mewakilkan adalah dia adalah seseorang yang memiliki barang tersebut atau dibawah kekuasaannya dan dapat bertindak pada harta atau barang tersebut.
- b. Wakil ( yang mewakili), syarat-syarat bagi yang mewakili adalah bahwa yang mewakili adalah orang yang berakal.
- c. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), syarat-syarat bagi sesuatu yang diwakilkan adalah :
  - Menerima penggantian atau boleh diwakilkan oleh orang lain.
  - Sudah berada di dalam kekuasaan pihak yang akan memberikan kekuasaan.
  - Diketahui dengan jelas, objek yang diwakilkan tidak boleh bertentangan dengan syariat islam.
- d. Shighat, lafaz mewakilkan diucapkan dari yang memiliki kekuasaan mewakilkan sebagai simbol keridhaan dan wakil menerimanya.

---

<sup>16</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013), hlm. 235

Akad wakalah terjadi dan diakui dalam hukum apabila dilakukan ijab dan qabul. Ijab dan qabul dapat dilakukan dengan cara lisan, tertulis, maupun perbuatan/tindakan. Meskipun orang yang mewakilkan telah melakukan ijab tetapi orang yang ditunjuk untuk mewakili menolak, maka akad wakalah tidak sah.<sup>17</sup>

2) Adanya perjanjian dengan calon pembeli

Sebelum dilakukannya transaksi, yang sebelumnya calon pembeli mengatakan bahwa akan membeli barang tersebut diubah menjadi meminta dicarikan barang tersebut. Setelah barang itu sudah ada di tangan penjual atau *dropshipper* maka baru diperbolehkan untuk melakukan transaksi jual beli.

## 2. **Dropshipping Menurut Pandangan Ustadz Ammi Nur Baits**

Ustadz Ammi Nur Baits adalah Alumnus dari Jurusan Teknik Nuklir Universitas Gadjah Mada (UGM). Dia juga memiliki gelar Sarjana Fiqh dan Ushul Fiqh dari Universitas Internasional Madinah. Meskipun dia tidak berasal dari pesantren, ia menekuni pendidikan agama

---

<sup>17</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*; (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2016), hlm. 211

dan terkenal dengan ceramah-ceramahnya tentang Islam. Tidak ada kata terlambat untuk mulai belajar agama, kata Ustadz Ammi Nur Baits, mencontohkan para ulama terkenal yang memulai pendidikan agamanya pada usia dewasa. Ia juga aktif di Instagram, di mana tim Kolaborasi Media dan Periklanan ANB mengelola akun resminya. Selain itu, ia telah memberikan ceramah tentang berbagai topik Islam, beberapa di antaranya dapat ditemukan di YouTube. Ustad Aris Munandar, gurunya, sangat memengaruhi pemikirannya tentang fiqh dan ushul fiqh. sementara kecerendungan topik-topik hukum tentang ekonomi syariah di mulai sejak beliau mengampu bagian penelitian dan pengembangan di majalah pengusaha muslim.<sup>18</sup>

Menurut Ammi Nur Baits “*Dropshipper* yaitu dengan cara memajang barang yang hendak dia jual di toko online atau di marketplace. Konsumen membeli barang via online. Setelah konsumen tertarik untuk membeli barang kemudian mentransfer sejumlah uang ke rekening yang di sediakan oleh *dropshipper*. Pihak *dropshipper* mendapat notifikasi order dari system yang dia buat.”<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Ammi Nur Baits, *Halal Haram Bisnis Online*, (Yogyakarta: Pustaka Muamalah Jogja, 2020), hlm. 282

<sup>19</sup> *Ibid*, hlm. 91

Selanjutnya, *dropshipper* mencari supplier yang menjual barang itu. Setelah mendapatkannya, *dropshipper* membelinya dan meminta supplier untuk mengirim barang itu ke customer atas nama *dropshipper*.

Hakim bin Hizam radhiyallahu ‘anhu pernah bertanya kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam,

يَا رَسُولَ اللَّهِ، يَا تَيْبِي الرَّجُلُ يَسْأَلُنِي الْبَيْعَ، لَيْسَ عِنْدِي مَا أْبِيعُهُ،  
ثُمَّ أْبِيعُهُ مِنَ السُّوقِ فَقَالَ: لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

*“Ya Rasulullah, ada orang yang datang kepadaku, lalu memintaku barang yang tidak aku miliki barang yang aku jual. Kemudian aku membelinya ke pasar. Lalu Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, Jangan kamu jual barang yang tidak kamu miliki.” (HR. Ahmad 15311 dan dishahihkan Syaib al-Arnauth).*

Rasulullah melarang transaksi seperti ini dan menyebutnya menjual barang sebelum dimiliki. Hadist Hakim yang mengandung larangan dipahami oleh setidaknya tiga ulama berbeda.<sup>20</sup> “jangan menjual barang yang tidak kamu miliki”

---

<sup>20</sup> *Ibid*, hlm. 95-100

- a) Bahwa larangan menjual barang yang belum di miliki, berlaku jika barang yang dijual adalah barang mu'ayyan (tertentu). Namun jika barang yang di jual tidak tertentu, namun berdasarkan kriteria (mausuf fi zimmah), ini adalah pendapat Assyafi'i. Alasan pendapat ini, jika salam mu'ajjal (salam dalam waktu lama) dibolehkan dengan sepakat ulama, maka salam haal (salam yang waktunya pendek) seharusnya dibolehkan. Sehingga yang dilarang dalam praktek Hakim adalah jual beli muayyan, untuk barang yang belum dia miliki.
- b) Menjual sesuatu yang belum kamu miliki, mencakup dua hal,
  - 1) Menjual barang *muayyan* yang belum dimiliki
  - 2) Menjual barang yang belum dimiliki yang dijamin akan didatangkan sesuai kriteria (mausuf fi dzimmah), yang dilakukan dalam waktu cepat. Yang diisitilahkan dengan *salam haal* (salam yang waktunya pendek).
- a) larangan menjual barang yang belum dimi mencakup 2 hal.
  - 1) Menjual barang *muayyan* (tertentu) yang belum *dimi*
  - 2) Salam haal yang belum dipastikan keberadaannya. Namun jika penjual sudah memastikan keberadannya, lam arti sangat

memungkinkan bagi penjual *um* menyerahkan barang itu, maka *salam haal* semacam dibolehkan.

Salam haal yang dimaksud untuk barang yang sudah dimiliki adalah posisi barang yang mudah didapat oleh penjual dan mudah dibawa, meskipun barang itu belum dibeli oleh penjual, sehingga yang dimiliki memiliki peluang besar untuk mendapatkan barang itu. Sebaliknya, barang yang belum dimiliki oleh penjual masih memiliki peluang ghararnya.

Menurut Ammi Nur Baits, *dropshipper* bisa menjadi Supplier karena Semua orang bisa menjadi wakil bagi pemilik barang, selama dia mendapatkan izin dari pemilik barang untuk menjualka barangnya. Sayyid Sabiq menjelaskan bahwa ada dua keadaan dalam akad wakalah: niyabah (menjadi pengganti yang diwakili) dan wilayah. Dalam posisi niyabah, wakil memiliki kuasa untuk melakukan tugas terbaik yang diberikan kepadanya, dan dia tidak boleh menyimpang dari permintaan pihak yang diwakili. Misalnya, tanpa izin pemilik, wakil bisnis tidak boleh menetapkan harga sendiri untuk barang yang dijual. atau tidak boleh menjual secara bebas tanpa izin pemilik. Dalam posisinya sebagai wakil, dia diberi wewenang untuk menyelesaikan tugas yang dijalankan kepadanya atau melakukan yang terbaik.

Perbedaan pendapat merupakan hal yang sangat umum terjadi. Bahkan di kalangan sahabat dan ulama. Namun hal tersebut tidak membuat mereka saling berselisih dan membenci. Di Indonesia setidaknya ada dua perbedaan pendapat dalam menentukan hukum *dropshipping* pada sistem hukum akad *salam haal*.

Menurut al-Ustadz Dr. Erwandi Tarmidzi, para pendukung pendapat ini menafsirkan hadits larangan menjual barang yang bukan hak milik, makna hadis tersebut adalah: “Seseorang menjual barang yang Anda tunjukkan (barang ini), tetapi barang tersebut tetap milik orang lain. Pemilik kemudian membeli barang tersebut dengan persetujuan sebelumnya dan menyerahkannya kepada pembeli.”

Hadits Hakim bin Hizam melarang penjualan barang yang bukan miliknya, namun penafsiran ini tidak tepat. Karena Hakim bin Hizam tidak menjual barang yang disebutkan atau ditunjuk (barang itu), maka menurut hadis pada masa itu, tidak ada seorang pun yang menjual makanan dan pakaian dengan mengacu pada makanan dan pakaian orang lain, tetapi jelas dalam konteks hadits ini. Ketika seseorang mendatangi Hakim bin Hizam dan menginginkan suatu produk (makanan atau pakaian) dengan spesifikasi tertentu, maka dia membuat akad jual beli, kemudian mencari produk sesuai spesifikasi yang diminta dan membelinya, lalu menyerahkannya kepada pembeli.

Hal inilah yang dilarang Rasulullah dalam hadis Hakim bin Hizam, larangan ini berarti larangan salam tunai. Oleh karena itu, salam tunai tidak diperbolehkan dan hukumnya haram menurut pendapat mayoritas ulama mazhab Hanafi, mazhab Maliki, dan mazhab Hambali.<sup>21</sup>

Sementara pendapat ustadz Drs. Muhammad Arifin Badri terkait hukum *dropshipping*. Menilai bahwa akad salam tidak menjadi masalah, selama barangnya tidak spesifik atau tidak memungkinkan untuk penjual mengirimkan.

Pada kenyataannya, sistem *dropshipping* bisa saja melanggar ketiga prinsip atau salah satunya, sehingga terbebas dari segala aturan syariah atau haram. Adapun prinsip sistem *dropshipping* yaitu:

1. Kejujuran

Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam sangat menekankan pentingnya kejujuran dalam jual beli, di antara melalui sabdanya: "Kedua orang yang terlibat transaksi jual beli, selama belum berpisah, memiliki hak pilih untuk membatalkan atau meneruskan akadnya. Bila keduanya berlaku jujur dan transparan, maka akad jual beli mereka diberkahi. Namun bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi niscaya keberkahan penjualannya dihapuskan." (Muttafaqun 'alaih)

---

<sup>21</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Bogor: PT Berkah Mulia Insani, 2016), hlm. 270-271

2. Menjual barang yang tidak dimiliki

Dalam Islam diharamkan berbagai bentuk tindakan merampas atau memanfaatkan harta orang lain tanpa izin atau kerelaan darinya. Allah ta'ala berfirman, yang artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu." (QS. An-Nisa 29). Adapun hadis lain yang menyebutkan "Tidak halal harta orang Muslim, kecuali atas dasar kerelaan jiwa darinya." (HR. Ahmad, dan lainnya).

3. Riba dan berbagai celahnya

Islam mengharamkan adanya riba dan berbagai praktek bisnis atau perdagangan yang dapat membuka peluang terjadinya riba. Salah satu celah riba yang dicegah dalam Islam adalah menjual kembali barang yang telah dibeli namun belum diterima dari penjual.

Sahabat Ibnu Umar ra. mengisahkan, "Rasuhullah Shallallahu alaihi wa sallam melarang dari menjual kembali setiap barang di tempat barang itu dibeli, hingga barang itu dipindahkan oleh para pembeli ke tempat mereka masing-masing." (HR. Abu dawud dan Al-Hakim).

Dalam hadis lain beliau Shallallahu alaihi wa sallam bersabda, "Barang siapa membeli bahan makanan, maka janganlah ia menjualnya kembali hingga ia benar-benar telah menerimanya." Ibnu Abbas berkata, Dan saya berpendapat bahwa segala sesuatu hukumnya seperti bahan makanan (Muttafaqun 'alaih)

*Dropshipper* bisa saja mengaku sebagai pemilik barang atau supplier. Namun kenyataannya tidak demikian. Pelanggaran juga bisa berupa penawaran terhadap *dropshipper* dan kemudian menjual barang yang belum diterima dari supplier. Bahkan bisa jadi *dropshipper* menentukan keuntungan melebihi yang telah diizinkan oleh supplier, perbuatan tersebut merugikan supplier karena penjualan barang mereka tidak laku atau bahkan kehilangan pasar.

Adapun solusi atau alternatif agar sistem *dropshipping* sesuai dengan syari'at menurut ustadz Muhammad Arifin badri,<sup>22</sup> yakni:

1. Sebelum menjalankan sistem *dropshipping*, terlebih dahulu harus menjalin kesepakatan kerjasama dengan pihak supplier.
2. Membuat kesepakatan dengan calon konsumen.
3. Menggunakan skema akad salam.

---

<sup>22</sup> Muhammad Arifin Badri, *Halal Haram Bisnis Online* Edisi 09, (Yayasan Bina Pengusaha Muslim, 2012), hlm. 31-32

4. Menggunakan akad *murahabah lil 'amiri bissyira'*  
(pemesanan tidak mengikat)

Maka dapat disimpulkan bahwa para *dropshipper* harus memiliki izin khusus sebelum menjual barang dari pemilik. jika belum atau tidak memiliki izin maka harus memperhatikan keadannya terlebih dahulu, <sup>23</sup> di antaranya yaitu:

1. Jika barang yang dijual adalah barang tertentu (muayyan). Maka hukumnya terlarang sesuai dengan kesepakatan ulama.
2. Jika *dropshipper* tidak yakin barangnya ada di pasaran, maka dia tidak boleh menjualnya ke konsumen. Jika tetap melakukan akad dengan konsumen sebelum memastikan keberadaan barang di pasaran maka dia telah melanggar hadis Hakim bin Hizam.
3. Jika *dropshipper* menjual barangnya setelah memastikan keberadaan barang di pasaran, hukumnya dibolehkan.

---

<sup>23</sup> Ammi Nur Baits, *Halal Haram Bisnis Online*, (Yogyakarta: Pustaka Muamalah Jogja, 2020), hlm. 105-106

### **C. Kesimpulan**

Praktek *dropship* ialah penjual hanya perlu memasarkan barang yang di jual saja tidak harus menyetok barang jualan. Selanjutnya, supplier akan mengepak dan mengirimkan barang yang dipesan menggunakan nama *dropshipper*. Tentu hal ini berbeda dengan praktek *resseler*. Pendapat dari ulama islam pun dalam praktek ini terdapat

perbedaan. Syaikh Sa'ad Turki Al-Kotslan berpendapat bahwa praktik ini bermasalah secara syariat islamnya hal ini di karenakan barang yang dijual bukan miliknya. Dan juga praktik ini tetap salah meskipun si perantara sudah melakukan kesepakatan dengan perusahaan atau penjualnya. Beliau menegaskan beliau seseorang tidak boleh menjual barang yang belum ia miliki. Namun selain melarang beliau juga memberi cara agar praktik ini bisa dilakukan dan tidak salah secara hukum islam. Yakni praktik *dropshipping* menggunakan akad Wakalah dan adanya perjanjian dengan calon pembeli sebelumnya.

Sedangkan menurut pandangan Ustadz Ammi Nur Baits *dropshipper* bisa menjadi Supplier karena Semua orang bisa menjadi wakil bagi pemilik barang, selama dia mendapatkan izin dari pemilik barang untuk menjualka barangnya. Adapun dalam pandangan beliau *dropshipper* jika di kaitkan dengan hadits larangan menjual barang yang tidak di miliki tentu ada tafsiran lain dalam memaknai hadits tersebut seperti Menurut al-Ustadz Dr. Erwandi Tarmidzi, yang menguatkan pendapat ini. Yaitu yang dilarang dalam hadits itu adalah larangan salam tunai. Oleh karena itu, salam tunai tidak diperbolehkan dan hukumnya haram menurut pendapat mayoritas ulama mazhab Hanafi, mazhab Maliki, dan mazhab Hambali. Sehingga pada pendapat ini *dropshipper* menjadi boleh apabila menggunakan salam haal.

### Daftar Pustaka

- Asmy, A. L., Deva, A. M., Rosadi, A. R., Saputra, A. B., & Zanjabila, A. 2022. "December Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*" Vol. 2, No. 7
- Badan Pusat Statistik, 2019. *Statistik E-Commerce 2019*. Jakarta: Badan Pusat Statistik/BPS-Statistic Indonesia.
- Badri, Muhammad Arifin. 2012. *Halal Haram Bisnis Online* Edisi 09. Yayasan Bina Pengusaha Muslim.
- Baits, Ammi Nur. 2020. *Halal Haram Bisnis Online*. Yogyakarta: Pustaka Muamalah Jogja.
- Bariroh, Muflihatul. 2016. "Transaksi Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah". *Jurnal Hukum Islam*. Vol 4 No 2. IAIN Tulungagung.
- Cahyadi, I. F. 2018. "Sistem Pemasaran Dropship dalam Perspektif Islam." *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 1(1).
- Fitrianatsany. 2022. "Fenomena Jasa Titip Beli (Jastip) Sebagai Bentuk Budaya Konsumtif Masyarakat Pada Masa Pandemi COVID-19", *Journal of Urban Sociology*, Volume 5, No. 1.
- Hafifi, Aif. 2022. "Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Madani Syariah* 5, no. 1
- Kalbuadi, Putra. 2015. *Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus pada Forum KASKUS)*. UIN Syarif Hidayatullah.

- Khulwah, J. 2019. "Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. Al-Mashlahah" *Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(01).
- Mustofa, Imam. 2016. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Prodjodikoro, Wirjono. 2011. *Azas-azas Hukum Perjanjian*. Bandung : Mandar Maju..
- Sari, Aulina Indah. 2021. "Analisis Jual Beli Online dengan Sistem Dropshipping dalam Pandangan Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Dropshipper di Situs DropshipAja.Com)." PhD diss. IAIN KUDUS.
- Suhendi, Hendi. 2013. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Rajagrfindo Persada.
- Tarmizi, Erwandi. 2016. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: PT Berkah Mulia Insani.
- Triyawan, A., & Nugroho, S. E. 2018. "Sistem Dropshipping Menurut Ekonomi Islam." *Human Falah*, 5(2)  
<https://youtu.be/i79U1JrYIM4?si=miE4o4T4JlrhBKny>., diakses 24 Oktober 2023.