

## TINJAUAN SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI ONLINE DENGAN DROPSHIPPING (STUDI KASUS MAHASISWI EKONOMI SYARIAH STAI IMAM ASY SYAFII PEKANBARU RIAU)

Tesa Wirda Nita<sup>1</sup>, Febri Kusuma<sup>2\*</sup>

<sup>1,2</sup>Sekolah Tinggi Agama Islam Imam Asy- Syafii Pekanbaru, Indonesia  
Email Korespondensi: [febkusuma86@gmail.com](mailto:febkusuma86@gmail.com)

### ABSTRACT

*The advancement of digital technology has significantly transformed trade transaction patterns, including the emergence of online sales through the dropshipping system. In this business model, sellers act as intermediaries who forward customer orders directly to suppliers without holding inventory. From an Islamic economic perspective, this raises concerns regarding the validity of contracts (akad), ownership of goods, and the responsibilities involved. This study explores the practice of dropshipping from the perspective of fiqh muamalah, using a qualitative approach through a case study of Sharia Economics students at STAI Imam Asy-Syafi'i Pekanbaru Riau who engage in dropshipping activities. Data were collected through observation, interviews, and document analysis. The findings indicate that most participants lack understanding of Sharia-compliant contracts such as akad salam, wakalah, and istisna'. Moreover, some transactions contain elements of gharar (ambiguity/uncertainty), which may violate Islamic principles. To enhance Sharia compliance, this study recommends several measures: employing the salam contract with clear conditions and upfront payment, obtaining the supplier's permission before advertising products, granting khiyar (option) rights to buyers if goods are not as expected, and ensuring that sellers only offer products they legally own. These practices can help align dropshipping activities with ethical and legal standards in Islamic commerce.*

**Keyword:** Online Trading; Dropshipping; Fiqh Muamalah; Sharia Economics; Islamic Contracts.

### ABSTRAK

Kemajuan teknologi digital telah secara signifikan mengubah pola transaksi perdagangan, termasuk munculnya penjualan online melalui sistem dropshipping. Dalam model bisnis ini, penjual bertindak sebagai perantara yang meneruskan pesanan pelanggan langsung kepada pemasok tanpa menyimpan stok barang. Dari perspektif ekonomi Islam, hal ini menimbulkan sejumlah perhatian terkait keabsahan akad, kepemilikan barang, dan tanggung jawab yang terlibat. Penelitian ini mengeksplorasi praktik dropshipping dalam perspektif fiqh muamalah, dengan pendekatan kualitatif melalui studi kasus terhadap mahasiswa Ekonomi Syariah di STAI Imam Asy-Syafi'i Pekanbaru Riau yang menjalankan kegiatan dropshipping. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan analisis dokumen. Temuan menunjukkan bahwa sebagian besar partisipan belum memahami akad-akad yang sesuai syariah seperti akad salam, wakalah, dan istisna'. Selain itu, beberapa transaksi mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan), yang dapat bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam. Untuk meningkatkan kepatuhan terhadap syariah, penelitian ini merekomendasikan beberapa langkah: menggunakan akad salam dengan ketentuan yang jelas dan pembayaran di muka, mendapatkan izin dari

pemasok sebelum mempromosikan produk, memberikan hak *khiyar* kepada pembeli jika barang tidak sesuai harapan, serta memastikan bahwa penjual hanya menawarkan produk yang secara hukum menjadi miliknya. Praktik-praktik ini dapat membantu menyelaraskan kegiatan dropshipping dengan standar etika dan hukum dalam perdagangan Islam.

**Kata Kunci:** Perdagangan Online; Dropshipping; Fiqh Muamalah; Ekonomi Syariah; Akad Islam.

## PENDAHULUAN

Ekonomi syariah merupakan salah satu pilar yang berpotensi memperkuat perekonomian suatu negara. Upaya dalam memaksimalkan potensi ekonomi dan keuangan syariah tersebut, salah satu langkah prioritas yang perlu dilakukan adalah melalui pengembangan regional halal value chain (rantai nilai halal regional). Value chain atau biasa dikenal dengan rantai nilai adalah sebuah ekosistem atau rantai pasok halal yang mencakup beberapa sektor industri dari industri hulu sampai hilir seperti makanan dan minuman, pariwisata halal, kosmetik halal, fashion muslim dan farmasi.

Teknologi informatika yang kian berkembang juga merambat kepada kemajuan di bidang perdagangan. Sebelum abad ke 20, transaksi jual beli biasanya hanya dapat dilakukan dengan menghadirkan kedua belah pihak dalam satu majelis, namun dengan perkembangan smartphone dan internet maka jarak yang jauh antara produsen dan konsumen yang akan bertransaksi bukan lagi menjadi kendala untuk melakukan memenuhi kebutuhannya. Data sensus Badan Pusat Statistik (BPS) juga menyebut, industri e-commerce Indonesia dalam 10 tahun terakhir meningkat hingga 17 persen dengan total jumlah usaha e-commerce mencapai 26,2 juta unit (Tarmizi & Hamzah, 2021).

Perkembangan transaksi online ini ternyata juga didukung dengan perkembangan jasa kurir/ pengiriman barang dan logistik yang kian bertambah. Tidak hanya pemain domestik, tetapi juga asing. Kurang lebih ada 50-60 perusahaan *third party logistic*, 3000 *transporter* dan perusahaan Kurir menurut Asperindo mencapai 1.200 perusahaan (Ikrima et al., 2023). Transaksi jual beli yang digunakan masyarakat sudah sangat berkembang dengan perkembangan teknologi.

Perkembangan zaman membawa perkembangan akad dalam transaksi penjualan. Salah satu trend perkembangan teknologi informasi dan komunikasi adalah teknologi dunia maya yang disebut internet (jaringan internasional). Perkembangan zaman yang semakin modern seperti saat ini dengan tingkat kemajuan teknologi yang berkembang pesat, baik secara langsung maupun tidak langsung, telah memberikan kemudahan bagi manusia di berbagai bidang, salah satunya yaitu di bidang perdagangan atau jual beli (Lamusara et al., 2022).

Menjalankan kelangsungan hidupnya, manusia tidak akan pernah terlepas dari kegiatan jual beli untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Bantuan teknologi yang semakin baik, seluruh kemudahan bagi kegiatan manusia dapat direalisasikan, Manusia biasa disebut dengan makhluk sosial.

Manusia berinteraksi dalam segala aktivitasnya, dalam interaksi tersebut perlu dirumuskan aturan yang memuat kesepakatan antara kedua belah pihak. Kesepakatan tersebut bisa berbentuk akad atau kontrak (Hamidah, 2023). Contoh interaksi saat jual beli, dimana terdapat akad yaitu kesepakatan yang sengaja dibuat oleh dua orang atau lebih yang dilandasi pada kebahagiaan masing masing yang terikat akad dan memiliki konsekuensi baru bagi pihak yang berakad, tujuannya bukan untuk merugikan pihak manapun.

Aktivitas jual beli menggambarkan adanya hubungan sosial antar manusia, dalam hal ini pembeli serta penjual saling membantu guna terpenuhinya kebutuhan hidup (Arifin et al., 2024). Jual beli disahkan oleh Al-Qur'an, sunnah dan ijma'. Bukti al-Quran terdapat dalam Qs. Al-Baqarah (2): 275 Artinya: "Allah melarang jual beli dan melarang riba". Dalil sunnah, termasuk hadits yang diriwayatkan dari Nabi Muhammad *Shallallahu 'alaihi Wasallam*, beliau bersabda: "sesungguhnya jual beli itu sesuai kebahagiaan bersama". Ketika ditanya bisnis apa yang paling mabrur, beliau menjawab: "bisnis seseorang dengan tangannya sendiri," jual beli yang tak ada kebohongan serta penghianatan disebut dengan jual beli mabrur, sedangkan kebohongan ialah adanya penyamaran mengenai suatu barang yang dijual yang mengakibatkan adanya hal-hal yang disembunyikan dan penyamaran tersebut menimbulkan aib barang dari sudut pandang pembeli Kesepakatan ijma ialah bahwa para ulama menyetujui syarat jual beli dan larangan riba. Saat ini, adanya peralihan sistem online mengenai transaksi perdagangan konvensional.

Transaksi online sangat mudah dilakukan oleh semua orang karena dapat dijangkau oleh semua orang dimanapun dan kapanpun (Rahma et al., 2022). Seperti yang kita ketahui umumnya penjual dan pembeli melakukan akad as-salam secara langsung, namun dalam transaksi online akad assalam dilakukan secara tidak langsung yaitu melalui Kesepakatan ijma ialah bahwa para ulama menyetujui syarat jual beli dan larangan riba.

Saat ini, adanya peralihan sistem online mengenai transaksi perdagangan konvensional. Transaksi online sangat mudah dilakukan oleh semua orang karena dapat dijangkau oleh semua orang dimanapun dan kapanpun. Seperti yang kita ketahui umumnya penjual dan pembeli melakukan akad as-salam secara langsung, namun dalam transaksi online akad as-salam dilakukan secara tidak langsung yaitu melalui media chat antara penjual dan pembeli. Dengan kontrak ini, diharapkan adanya keuntungan dari kedua belah pihak tanpa ada yang merasa tertipu atau disebut dengan gharar (Nurfatah & Diana, 2022).

Zaman modern kini telah banyak membawa perubahan dalam hal jual beli, seperti memanfaatkan media internet sehingga proses bertransaksi atau jual beli kian mudah dan cepat. Bagaimana menjual, mempromosikan dan beradu harga hanya dengan komunikasi jarak jauh dengan waktu kapanpun di manapun dan dengan siapapun. Tanpa harus mempertemukan pihak yang berinteraksi secara fisik, inilah yang disebut transaksi yang mudah dan cepat karena perkembangan teknologi.

Perkembangan teknologi dalam bidang perdagangan, muncul yang dinamakan dengan perdagangan elektronik. Jual beli atau perdagangan menggunakan media internet yang disebut *Electronic Commerce (ecommerce)* saat ini sudah tidak asing lagi dalam dunia bisnis di negara-negara berkembang maupun maju termasuk di Indonesia. Seiring dengan meningkatnya perkembangan teknologi, muncul berbagai sarana media jual beli online. Salah satu transaksi jual beli online yang belakangan ini yang marak dilakukan adalah jual beli online menggunakan sistem *dropshipping*. Jual beli dengan menggunakan sistem dropshipping ini banyak diminati, karena proses dan cara transaksinya tidak merepotkan dan dapat dilakukan oleh semua orang.

Agama Islam memperkenalkan jual beli dalam bidang muamalah atau yang dalam arti luas merupakan hukum Allah *Subhanahu wa Ta'ala* untuk mengatur manusia dan kaitannya dengan unsur duniawi, yang merupakan aturan-aturan Allah *Subhanahu wa Ta'ala* yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam kaitannya dengan cara memperoleh dan mengembangkan harta benda,9 dalam Islam jual beli dilakukan secara adil sesuai dengan syariat Islam.

Salah satu syarat tersebut yaitu, harus adanya barang atau benda yang diperjual belikan pada saat transaksi berlangsung. Transaksi yang sering dilakukan saat ini yaitu secara online, salah satunya menggunakan sistem *dropshipping*. dimana jual beli menggunakan sistem dropshipping ini tidak menyediakan barang melainkan hanya menyediakan sarana pemasaran saja. selanjutnya yaitu sebagian besar konsumen tidak mengetahui adanya sistem dropshipping dan tidak mempertimbangkan proses transaksi, melainkan hanya membeli produk yang diinginkan tanpa mengetahui asal usul barang tersebut, hal ini yang sering menyebabkan konsumen merasa dirugikan karena, barang yang dibeli terkadang tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Islam menjelaskan bagaimana cara melakukan transaksi jual beli yang baik dan benar, dimana harus ada barang dan akad (Nurfadzila, 2022).

Menurut Iswidharmanjaya, *Dropshipping* adalah suatu usaha penjualan produk tanpa harus memiliki produk apapun, dengan begitu bisnis ini tidak memerlukan modal dan penjual tidak perlu membeli barang terlebih dahulu untuk dijual. *Dropshipping* adalah teknik manajemen rantai pasokan di mana *reseller* atau *retailer* (pengecer) tidak memiliki stok barang (Pitriani & Purnama, 2015).

Pihak produsen atau grosir selaku dropshipper yang nantinya akan mengirim barang secara langsung pada pelanggan. Keuntungan didapat dari selisih harga antara harga grosir dan eceran, tetapi beberapa *reseller* ada yang mendapatkan komisi yang disepakati dan penjualan yang nanti dibayarkan langsung oleh pihak grosir kepada *reseller*, bentuk bisnis yang banyak diminati dalam bisnis online saat ini. Barang dipasarkan lewat toko online atau dengan hanya memasang '*display items*' atau katalog. Lalu pihak buyer (pembeli) melakukan transaksi lewat toko online kepada *reseller dropship*. Setelah uang ditransfer, pihak *dropshipper* (grosir) yang mengirim barang kepada *buyer*. Artinya, pihak reseller sebenarnya tidak memiliki barang saat itu, barangnya ada di pihak *supplier*, yaitu produsen atau grosir. Berikut ilustrasi mengenai sistem *dropshipping*:



Aktifitas Jual beli di STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru semakin marak di kalangan mahasiswi beberapa mayoritas mahasiswi Ekomomi Syariah yang melakuakan jual beli online dengan menggunakan sistem pemesanan terlebih dahulu atau PO (pre-order) pada barang secara online. Jual beli ini banyak dilakukan oleh kalangan mahasiswi karna mereka tidak perlu memiliki modal besar untuk menyetok

barang, dalam jual beli yang dilakukan oleh kalangan mahasiswa Ekonomi Syari'ah rata-rata prakteknya yaitu melakukan jual beli online dengan dropshipping tanpa memberikan spesifikasi yang jelas baik itu kualitas maupun kuantitas barang, misalnya (Jenis bahan yang digunakan, ukuran, harga, dan spesifikasi lainnya), Serta tanpa izin atas pengambilan gambar/foto dari pemilik barang yang akan dijual pada media sosial miliknya.

Data yang telah diperoleh terdapat 67 mahasiswa Ekonomi Syariah mahasiswa dengan total penjual yaitu 18 mahasiswa sebagai penjual online dan 6 mahasiswa sebagai pembeli online, berdasarkan survey yang peneliti lakukan dari wawancara kepada salah satu mahasiswa Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru pelaku bisnis online yang menggunakan media sosial, narasumber tersebut melaksanakan jual beli online dengan sistem pesanan (Pre-Order) berbagai macam jenis produk seperti, baju, jilbab, tas, sepatu, produk kecantikan, peralatan rumah tangga dan aksesoris lainnya, pada media sosial berupa facebook, instagram dan whatsapp miliknya, tanpa memberikan spesifikasi pada gambar dengan alasan hal tersebut membutuhkan waktu yang cukup lama, narasumber juga memaparkan bahwasannya sebagian pembeli melakukan komplain karena kecewa atas barang yang dijual tidak sesuai dengan gambar.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada Mahasiswa STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru prodi Ekonomi Syariah yang melakukan pembelian online dengan sistem Pre-Order menyatakan bahwa tidak menutup kemungkinan dalam jual beli online dengan sistem Pre-Order terjadi *missed communication* terhadap penjual. Narasumber mengaku kecewa atas barang yang ia beli karna setelah barang itu sampai bahannya sangatlah tipis dan warnanya tidak sama dengan yang di gambar serta ukuran yang tidak sesuai dengan permintaannya, dan ketika dia komplain kepada penjual, penjual menjawab bahwa dirinya juga tidak mengetahui akan hal tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang bagaimana tinjauan syariah terhadap praktik jual beli online dengan dropshipping studi mahasiswa ekonomi syariah Stai Imam Asy Syafii Pekanbaru Riau?

## LITERATUR REVIEW

Penelusuran yang dilakukan peneliti terhadap penelitian maupun tulisan yang sejenis dengan penelitian yang peneliti lakukan, maka ditemukan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti lain sebelumnya, yaitu sebagai berikut: penelitian yang dilakukan Tarmizi & Hamzah (2021) saat ini ada ketidak sesuaian barang yang diterima, keterlambatan pengiriman barang atau bentuk komplain konsumen lainnya, maka pihak konsumenlah yang dirugikan. Karena secara manajemen pihak *dropshipper* tidak banyak yang memiliki anggaran untuk merespon dan mengelola komplain pelanggan (Tarmizi & Hamzah, 2021), sehingga solusi yang ditawarkan biasanya adalah jalan damai atau bahkan tidak melakukan apapun. Lalu pihak *dropshipper* dapat dengan mudah mengganti nama atau website tempat ia memasarkan barang dagangannya.

Perilaku *zhulm* yang merupakan hal yang dilarang dalam transaksi jual beli yang sesuai syariah (Tarmizi & Hamzah, 2021). Selain itu, praktik ghoror juga muncul saat barang yang ditampilkan di website berbeda dengan barang yang dikirim kemudian, sebagaimana yang diungkapkan dalam penelitian yang lain dimana pihak *dropshipper* tidak tahu secara spesifik tentang barang yang sedang jual. Hal ini termasuk ghoror dalam hal ketidakjelasan objek transaksi yang diperjualbelikan.

Penelitian yang dilakukan Waisa Ilhami, 2021 saat ini ada ketidak sesuaian. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa terdapat masalah dalam praktik jual beli dengan sistem dropshipping yaitu barang yang diberikan tidak sesuai dengan keterangan gambar dan tidak terpenuhi salah satu unsur dari rukun dan syarat jual beli yang terdapat pada Pasal 76 KHEs sehingga transaksi tersebut terdapat unsur gharar (ketidakjelasan) yang mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak (Ilhami, 2021).

Penelitian yang dilakukan Aif Hafifi, 2022 saat ini ada ketidak sesuaian. Dari hasil penelitian ini ditemukan jual beli dengan sistem *dropshipping* memiliki kesamaan jual beli yang menggunakan akad salam dan akad wakalah. Kedua akad tersebut saling berkaitan dalam jual beli dengan sistem *dropshipping*. Jual beli menggunakan sistem *dropship* secara online ini telah menimbulkan banyak reaksi, baik yang mendukung maupun yang menentang dari masyarakat. *Dropshipping* sekilas mirip dengan bai' as-salam, bai' as-salam merupakan akad pesanan atau jual beli pesanan dengan pembayaran didepan atau terlebih dahulu dan barangnya diserahkan kemudian hari (Hafifi, 2022).

## METODE

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji dan memahami praktik dropshipping yang dijalankan oleh mahasiswi Program Studi Ekonomi Syariah di STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem dropshipping diterapkan oleh para mahasiswi dalam kegiatan jual beli online, serta menganalisis kesesuaian praktik tersebut dengan prinsip-prinsip fiqh muamalah dalam Islam. Fokus kajian diarahkan pada dua aspek utama, yaitu proses pelaksanaan dropshipping oleh para mahasiswi dan penilaian terhadap akad-akad yang digunakan dalam kegiatan tersebut, apakah sudah sesuai dengan ketentuan hukum Islam, khususnya terkait kejelasan kepemilikan, keabsahan akad, dan potensi unsur gharar (ketidakpastian) dalam transaksi.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi Islam, terutama yang berkaitan dengan jual beli online berbasis sistem dropshipping. Temuan-temuan dari penelitian ini dapat dijadikan referensi akademik yang relevan bagi mahasiswa, dosen, maupun peneliti lain yang ingin memperdalam kajian tentang akad-akad kontemporer dan penerapannya dalam dunia digital. Sementara itu, secara praktis, penelitian ini memberikan manfaat nyata bagi berbagai pihak.

Bagi mahasiswi, penelitian ini dapat menjadi sarana untuk meningkatkan pemahaman mereka terhadap hukum Islam dalam konteks transaksi digital, serta menjadi acuan dalam menjalankan bisnis dropshipping secara syar'i. Bagi masyarakat umum, hasil penelitian ini dapat dijadikan panduan dalam melakukan transaksi jual beli online agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga dapat menghindari praktik-praktik yang mengandung ketidakjelasan atau bahkan unsur riba. Selanjutnya, bagi institusi STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru, penelitian ini dapat berfungsi sebagai dokumentasi ilmiah sekaligus referensi yang berguna dalam pengembangan kurikulum dan peningkatan mutu penelitian di bidang ekonomi syariah.

Melalui penelitian ini, diharapkan terbangun kesadaran yang lebih luas akan pentingnya memahami sistem perdagangan digital secara benar dalam pandangan Islam, serta adanya peningkatan praktik jual beli online yang sesuai dengan tuntunan syariah, baik di kalangan mahasiswa maupun masyarakat umum.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Praktik Dropshipping oleh Mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru

#### 1. Penjual Online

Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh informasi bahwa para mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru menjalankan kegiatan jual beli online dengan sistem dropshipping atau pre-order. Sistem ini dipilih karena tidak membutuhkan modal besar serta tidak memerlukan toko fisik. Alasan utama lainnya adalah fleksibilitas waktu, ketiadaan risiko penumpukan barang, dan kemudahan dalam menjalankan usaha secara daring tanpa mengganggu perkuliahan.

Penjual A memulai usaha sejak tahun 2022. Ia memilih sistem dropshipping karena lebih praktis dijalankan di tengah aktivitas perkuliahan. Penjual B memiliki alasan serupa, yakni keterbatasan modal. Ia hanya memesan barang setelah ada pesanan masuk. Penjual C memilih sistem ini untuk menghindari risiko barang tidak laku. Penjual D menjelaskan bahwa sistem dropship membantunya memperoleh penghasilan tambahan, dan tidak membutuhkan stok barang.

Penjual E hingga R memiliki kisah serupa. Mayoritas dari mereka menjalankan bisnis dropshipping antara tiga bulan hingga lebih dari satu tahun. Alasan yang melatarbelakangi mereka antara lain karena ingin belajar bisnis digital sejak dini, menyesuaikan dengan keterbatasan modal dan ruang, serta melihat potensi pasar online yang luas melalui media sosial. Beberapa di antaranya termotivasi oleh pengaruh lingkungan sekitar dan konten inspiratif dari media sosial. Keunggulan sistem ini bagi mereka terletak pada fleksibilitas, efisiensi logistik, dan kemudahan pengelolaan waktu.

#### 2. Barang yang diperjualbelikan

Barang yang dijual oleh para penjual sangat beragam. Penjual A hingga D menjual produk fashion wanita seperti jilbab, gamis, tunik, dan baju kemeja. Beberapa dari mereka mencantumkan spesifikasi barang secara lengkap, seperti ukuran, bahan, dan variasi warna, namun ada pula yang hanya menampilkan gambar produk tanpa keterangan rinci.

Penjual E hingga Q menjual berbagai produk lain, seperti makanan (kue basah dan kering, brownies, donat), perlengkapan ibadah (mukena, sajadah), sepatu dan sandal (baik dewasa maupun anak-anak), serta pakaian muslimah. Penjual R memasarkan pakaian wanita seperti dress dan celana kulot dengan sistem pre-order. Media sosial yang umum digunakan antara lain WhatsApp, Instagram, dan Facebook, dengan bantuan katalog digital.

#### 3. Proses Penjualan Barang Dropshipping

Proses penjualan dilakukan dengan skema pemesanan terlebih dahulu (pre-order), disertai pembayaran lunas atau uang muka (DP) sebagai bentuk konfirmasi pembelian. Setelah pembayaran diterima, penjual akan menghubungi pihak supplier atau pemilik barang untuk memproses pengiriman.

Penjual A, misalnya, mensyaratkan pembayaran penuh di awal dan tidak mengizinkan pembatalan pesanan. Ia telah memiliki izin untuk menggunakan gambar produk dari pemilik aslinya. Penjual B melakukan hal serupa, namun belum memperoleh izin atas gambar produk yang digunakan. Penjual C bahkan bersedia menalangi pembayaran apabila pembeli belum memiliki dana cukup, dan memberikan opsi angsuran dengan harga berbeda. Penjual D mengambil barang

dari luar kota dan menggunakan gambar dari media sosial supplier tanpa izin langsung. Beberapa penjual lainnya, seperti Penjual E, telah menjalin kerja sama resmi dengan UMKM atau pemilik produk di sekitar tempat tinggal mereka. Penjual F hingga Penjual R memiliki kebijakan dan alur penjualan yang serupa, dengan variasi pada metode pembayaran, hubungan kerja sama dengan pemilik barang, dan media promosi yang digunakan.

Secara keseluruhan, para penjual mahasiswi ini menjalankan bisnis dropshipping dengan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan jaringan digital untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan menumbuhkan kemandirian finansial di tengah aktivitas akademik.

#### 4. Pembeli Online

- a. LE menyatakan bahwa LE membeli jilbab kepada Penjual dengan sistem Online dengan Pre Order dikarenakan tertarik dengan postingan pada instagram maupun WA milik Penjual dan memutuskan untuk membeli. LE menyatakan bahwa hanya membayangkan barang aslinya karena tidak mengetahui secara detail bahan yang digunakan, LE mengakui bahwa merasa kecewa sebab ketika barang yang dipesan telah sampai bahannya sangat tipis tidak sesuai dengan gambar dan harga yang mahal. LE mengatakan bahwa menerima barang pesanan, namun tidak memiliki kualitas yang baik, LE juga mengakui bawa resiko yang LE rasakan ketika menjadi seorang pembeli online dengan sistem pesanan yaitu tidak dapat memegang barang secara langsung dan barang yang diterima tidak sebagus digambar. LE menjelaskan bahwa dengan adanya jual beli online menggunakan sistem dropship/pesan terlebih dahulu dengan hanya melihat gambar kurang memuaskan karna tidak dapat memeriksa secara langsung kondisi barang yang akan dibeli. Menurut LE salah satu alasan membeli barang secara online adalah tidak perlu menghabiskan waktu untuk berkeliling pasar.
- b. AP menyatakan bahwa membeli barang kepada penjual online, dengan alasan yaitu membeli baju secara online karna barang dapat langsung diantar kerumah tanpa berkeliling pasar, AP mengatakan bahwa jika ingin mengetahui kriteria barang secara jelas harus tanya terlebih dahulu kepada penjual baik itu bahan, ukuran, stock dan lain sebagainya sebab penjual hanya mencantumkan harga dan gambar pada media sosial miliknya tanpa ada keterangan terkait barang yang dijual. AP mengaku bahwa telah menerima baju yang dipesan namun tidak sesuai permintaan, dimana baju yang dipesan oleh pembeli 2 adalah ukuran S tetapi baju yang diterimanya memiliki ukuran XL dan barang tidak dapat ditukar karna stock habis. AP mengakui bawa resiko yang dirasakan ketika menjadi seorang pembeli online dengan sistem pesanan yaitu tidak dapat mencoba barang secara langsung. Menurut AP dengan adanya jual beli online menggunakan sistem dropship/pesan terlebih dahulu dengan hanya melihat gambar tidak memuaskan karna tidak dapat mencoba secara langsung baju yang akan dibeli. AP mengaku bahwa salah satu alasan membeli barang secara online adalah tidak perlu berkeliling ketoko atau pun pasar barang langsung diantar kerumah.
- c. NA mengatakan bahwa NA membeli barang dengan secara Online kepada penjual, NA mengaku alasan untuk membeli barang secara online yaitu karna barang tersebut belum ada di daerah metro, NA menyatakan bahwa telah mengetahui spesifikasi yang jelas terkait bahan, ukuran dan warna yang akan dibeli, karna pemilik olshop telah memberikan penjelasan pada gambar. NA mengaku telah menerima barang yang dipesan, namun NA harus menunggu

lebih dari perkiraan barang sampai, penjual menyatakan barang sampai dua minggu setelah pemesanan, namun barang sampai lebih dari dua minggu. NA mengakui bawa resiko yang dirasakan ketika menjadi seorang pembeli online dengan sistem pesanan yaitu harus sabar menunggu barang. Menurut NA dengan adanya jual beli online menggunakan sistem dropship/pesan terlebih dahulu dengan menunggu barang datang tidak dapat dipastikan kapan barang sampai. NA juga menyatakan bahwa salah satu alasan membeli barang secara online adalah tidak perlu berkeliling ketoko atau pun pasar barang langsung diantar kerumah.

- d. AA mengatakan bahwa AA membeli barang online kepada penjual, AA mengaku alasan untuk membeli barang secara online yaitu karna tertarik dengan model tas yang lucu dan barang tersebut belum ada di daerah metro, AA menyatakan bahwa telah mengetahui spesifikasi yang jelas terkait bahan, ukuran dan warna barang tersebut yang akan dibeli, karna pemilik olshop telah memberikan penjelasan pada gambar. AA mengaku telah menerima barang yang dipesan, namun pembeli merasa kecewa karna barang yang diterima oleh AA terdapat bagian yang rusak, dan barang tidak dapat ditukar kembali. AA mengakui bawa resiko yang dirasakan ketika menjadi seorang pembeli online dengan sistem pesanan yaitu tidak dapat memeriksa kondisi barang secara langsung. Menurut AA dengan adanya jual beli online menggunakan sistem dropship/pesan dengan hanya melihat gambar pembeli tidak dapat bebas untuk memeriksa barang yang akan dibeli. Salah satu alasan AA membeli barang secara online adalah tidak perlu menghabiskan tenaga berkeliling toko.
- e. SW mengaku bahwa telah membeli baju kepada penjual online, alasan SW membeli baju kepada penjual online, dikarenakan SW kenal dengan penjual online tersebut. SW menyatakan bahwa tidak mengetahui secara detail spesifikasi barang yang dijual oleh penjual, SW mengaku hanya mengetahui model yang di tunjukkan oleh penjual. SW mengaku telah menerima baju yang dipesan, namun SW membayar dengan harga yang lebih mahal dari harga normal, sebab SW membeli dengan cara membayar secara angsur, dimana penjual C akan memberikan harga yang berbeda jika membeli secara lunas dan kredit. Menurut SW dengan adanya jual beli online menggunakan sistem dropship/pesan dengan hanya melihat gambar pembeli tidak dapat bebas untuk memeriksa barang yang akan dibeli. Salah satu alasan SW membeli baju secara online adalah tidak perlu mengeluarkan banyak uang untuk datang langsung ke tempat pembuatan baju tersebut.
- f. DN membeli sepatu kepada penjual online, alasan DN membeli Sepatu kepada penjual, dikarenakan penjual online adalah teman sekelas. DN menyatakan bahwa mengetahui spesifikasi sepatu yang akan dibeli, karna penjual telah menuliskan harga beserta ukuran sepatu pada media sosial milik penjual. DN telah menerima Sepatu dengan tepat waktu seperti yang telah disepakati bersama yaitu pukul 13:00 WIB. Namun DN mengatakan bahwa warna yang dipesan tidak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh DN. Menurut DN dengan adanya jual beli online menggunakan sistem dropship/pesan meskipun dengan hanya melihat gambar DN merasa sangat terbantu karena DN tidak perlu berkeliling untuk mendatangi toko, hal tersebut dapat dilakukan dirumah oleh DN memilih bentuk sepatu dan warna serta harga yang diinginkan.

## **Praktik Jual Beli Online Sistem *Dropshipping* Oleh Mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru Dalam Perspektif Fiqih Muamalah.**

Wawancara yang dilakukan peneliti kepada penjual A hingga penjual R di lapangan diperoleh data bahwa jual beli online dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii dalam konsep Islam sangatlah minim, sehingga dalam pelaksanaan jual beli online semata-mata hanya untuk mendapatkan keuntungan. Namun apabila dilihat dari pelaksanaannya jual beli online dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii dalam Islam sama halnya dengan jual beli salam atau jual beli pesanan, dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu lalu menunggu barang yang dipesan tersebut sampai atau datang.

Sistem jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah dalam pelaksanaannya penjual B dan C yaitu menjual barang tanpa izin dari pemilik barang, apabila ditinjau dari syarat jual beli salam maka hal ini tidak sesuai karena salah satu syarat benda yang menjadi objek dalam jual beli salam adalah milik sendiri, tidak sah menjual barang orang lain dengan tidak seizin pemiliknya atau barang-barang yang baru akan menjadi miliknya. Selain itu dalam pelaksanaannya penjual A dan D menjual barang secara online tanpa memberikan spesifikasi terkait gambar barang yang dijual secara jelas, sehingga banyak pembeli yang merasa kecewa karena gambar barang tidak sesuai dengan realita, apabila ditinjau dari syarat benda yang menjadi objek jual beli salam, yaitu harga dan barang yang dipesan harus jelas ciri-cirinya dan waktu penyerahannya.

Keterangan di atas menjelaskan bahwa jual beli online dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh penjual A sampai R belum sepenuhnya sesuai dengan syarat benda yang menjadi objek dalam jual beli salam. Karena kejelasan barang dan harga dalam sistem *dropshipping* ini menjadi hal yang terpenting bagi konsumen untuk menghindari penjual online yang memiliki niat jahat dan kejelasan barang akan memberikan kenyamanan dalam melakukan transaksi. Peneliti akan meninjau lebih lanjut mengenai praktik Jual Beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru.

Dalam hal ini teori yang digunakan oleh peneliti adalah prinsip-prinsip muamalah. Karena pada dasarnya jual beli *online* dengan sistem *dropship* yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah merupakan sebuah transaksi jual beli yang dilakukan dengan pembayaran di awal dan hanya melihat gambar. Apabila dilihat dari prinsip-prinsip fiqh muamalah jual beli online dengan *dropship* yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah dapat disimpulkan sebagai berikut:

### **1. Pelarangan Gharar**

Jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah belum sesuai dengan adanya pelarangan gharar. Dimana Gharar (ketidakjelasan) pada barang dan harga menurut Erwandi Tarmizi disebabkan beberapa hal:

a. Fisik barang tidak Jelas

Dalam hal ini penjual A, B, C dan D menjual barang yang belum jelas keberadaannya karena barang masih menjadi milik orang.

b. Sifat barang tidak jelas

Dalam hal ini penjual A dan C tidak menjelaskan spesifikasi terkait gambar barang yang dijualnya.

c. Ukuran barang tidak jelas

Dalam hal ini penjual A dan C tidak menjelaskan ukuran barang yang dijual.

d. Barang bukan milik penjual

Dalam hal ini penjual A, B dan D menjual barang yang statusnya masih menjadi milik orang dan membuat transaksi jual-beli dengan pihak ketiga tanpa mendapat izin dari pemilik barang sebelumnya.

e. Kondisi objek tidak dapat dijamin kesesuaiannya

Dalam hal ini yang dialami oleh pembeli kepada penjual A, B, C dan D dimana barang dalam gambar yang mereka beli tidak sesuai dengan realita.

## 2. Pelarangan Bathil

Dalam melakukan transaksi, prinsip yang harus dijunjung adalah suka sama suka dan tidak ada pihak yang dizalimi dengan didasari oleh akad yang sah. Dalam hal ini penjual A, B, C dan D belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan yang disebutkan. Dimana masih terdapat konsumen yang merasa kecewa atas barang yang beli dengan pembayaran di awal dan hanya melihat gambar.

## 3. Maisyir

Dalam melakukan transaksi, prinsip yang dijunjung adalah tidak boleh adanya unsur maisyir atau spekulatif. Dalam hal ini penjual A sampai R belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan yang disebutkan. Dimana barang yang dijual ketika sampai kepada pembeli untung untungan, yaitu terdapat pembeli yang menerima barang yang cacat dan terdapat pula pembeli yang menerima barang bagus atau tidak cacat.

Keterangan di atas dapat dijelaskan bahwa jual beli dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh mahasiswi ekonomi syariah penjual A sampai R belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam ekonomi Islam. Dimana masih mengandung unsur jual beli gharar yaitu, ciri-ciri dan spesifikasi barang tidak jelas, menjual barang yang belum menjadi miliknya, dan barang yang di jual pada gambar tidak sesuai dengan realita. Serta terdapat unsur spekulatif dimana barang tidak dapat dipastikan kualitasnya. Ekonomi Islam, mengenal adanya hak khiyar bagipembeli jika ternyata barang yang diterima tidak sesuai dengan spesifikasi atau gambar yang ditampilkan, maka pembeli memiliki hak untuk melanjutkan atau membatalkan transaksi tersebut. Namun dalam pelaksanaannya penjual A sampai R masih ada yang belum mengadakan hak khiyar kepada pembeli yang menerima barang yang cacat. Dalam hal ini terdapat konsumen yang merasa kecewa, sementara dalam Islam jual beli harus dilakukan suka sama suka tanpa ada pihak yang terzhalmi.

## SIMPULAN

Praktik jual beli online dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh mahasiswi Ekonomi Syariah STAI Imam Asy-Syafii Pekanbaru diperoleh gambaran bahwa sistem ini dipilih karena kemudahannya, fleksibilitas waktu, dan tidak membutuhkan modal besar. Barang-barang yang diperjualbelikan sangat beragam, mulai dari produk fashion (seperti gamis, jilbab, tunik, sepatu), hingga makanan (seperti kue kering, roti, donat). Proses jual beli dilakukan secara daring melalui media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook dengan sistem pre-order atau dropship. Sebagian besar penjual menerapkan pembayaran lunas di awal, kemudian memesan barang ke supplier atau pemilik produk, lalu barang dikirim ke pembeli.

Praktik yang dilakukan umumnya sudah sesuai dengan perspektif fiqh muamalah Namun, dalam praktiknya, masih ditemukan sejumlah kekurangan. Beberapa penjual seperti penjual A dan D tidak memberikan spesifikasi produk secara jelas, sehingga berpotensi menimbulkan ketidakpuasan dari konsumen. Selain

itu, penjual B dan C menjual barang tanpa izin dari pemilik barang, padahal dalam perspektif fiqh muamalah, hal tersebut tidak dibenarkan karena melanggar prinsip kepemilikan dalam transaksi, sebagian praktik *dropshipping* yang dilakukan mahasiswi ini masih belum sepenuhnya sesuai dengan syarat dan rukun jual beli salam, di antaranya adalah kejelasan barang dan harganya, waktu pengiriman, serta keharusan bahwa barang merupakan milik penjual atau telah diizinkan secara sah untuk dijual kembali. Praktik jual beli online dengan sistem *dropshipping* ini menjadi alternative wirausaha yang populer di kalangan mahasiswi, namun dari perspektif fiqh muamalah, pelaksanaannya belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Perlu adanya pemahaman yang lebih mendalam mengenai akad jual beli dalam Islam, terutama terkait kejelasan objek transaksi, transparansi informasi produk, dan izin resmi dari pemilik barang agar praktik jual beli yang dilakukan benar-benar halal dan sah secara syariat.

## REFERENSI

- Arifin, M., Luayyin, R. H., & Pertiwi, F. A. (2024). Analisis Keabsahan Jual Beli Perspektif Ekonomi Islam Dan Kuh Perdata. *Jse: Jurnal Shariah Economica*, 3(1), 1–15.
- Hafifi, A. (2022). Jual Beli Dropship Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Madani Syariah*, 5(1).
- Hamidah, Z. (2023). Penerapan Jual Beli Akad Salam Dan Istishna'dalam Layanan Shopee. *Al-Mansyur*, 2(2), 59–79.
- Ikrima, S., Nengsih, T. A., & Muthmainnah, M. (2023). Implementasi Jual Beli Online Dropshipping Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Mukena Murah Jambi Perspektif Ekonomi Islam. *Journal Of Student Research*, 1(4), 280–289.
- Ilhami, W. (2021). *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Dikecamatan Selebar Kota Bengkulu)*. Iain Bengkulu.
- Lamusara, D. M., Thalhah, T., Relubun, D. A., & Kurnia, R. (2022). Penggunaan Akad As-Salam Dalam Jual Beli Online Sistem Dropshipping Di Iain Ambon. *Amal: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1).
- Nurfadzila, A. (2022). Upaya Mengatasi Masalah Jual Beli Dropshipping Perspektif Ekonomi Syariah. *Rikaz*, 19–28.
- Nurfatah, M. A., & Diana, N. (2022). Penerapan Ba'i As-Salam Dalam Transaksi Jual Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Competitive Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6(1), 32–36.
- Pitriani, E., & Purnama, D. (2015). Dropshipping Dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(2), 87–104.
- Rahma, H. N., Hanum, D. R., Noviyanti, A. V., & Kustiningsih, N. (2022). Penggunaan Electronic Payment Sebagai Solusi Pembayaran Pada Umkm Serendipity Snack Ditengah Pandemi Covid-19. *Jre: Jurnalriset Entrepreneurship*, 4(1), 44–48.
- Tarmizi, E., & Hamzah, M. M. (2021). Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah Kontemporer. *Iltizam Journal Of Shariah Economics Research*, 5(1), 103–113.