

DROPSHIP DITINJAU DARI AKAD JUAL BELI DAN UNDANG-UNDANG NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG PERLINDUNGAN KONSUMEN

Oleh:

FREDDY HIDAYAT

(Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq)

Email: freddy@uinkhas.ac.id

Abstrak

Era digital memberikan banyak peluang bagi berbagai kalangan untuk lebih mudah memulai usaha. Banyak orang memanfaatkannya untuk melakukan transaksi jual beli secara online, yang tentunya lebih mudah dan praktis menjangkau target pasar yang lebih luas. Sayangnya, banyak pihak yang tidak memahami tentang benar tidaknya transaksi yang dilakukan ditinjau dari syariat. Salah satu jenis transaksi tersebut merupakan jual beli online dengan sistem *dropship*. Ditinjau dari pendekatan al bai salam, akad samsarah, wakalah bil ujah, dan murabahah, jual beli *dropship* termasuk dalam akad yang tidak sesuai dengan syariat dalam bermuamalah. Faktor utamanya adalah barang yang dijual oleh *dropshipper* bukan merupakan barang yang dimiliki, atau barang tersebut tidak ada pada *dropshipper*. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, dalam jual beli *dropship*, hak konsumen tidak terpenuhi dengan baik, secara khusus dalam hal informasi barang yang sebenarnya.

Kata Kunci:

Dropship, Syariah, Perlindungan Konsumen

PENDAHULUAN

Dropshipping merupakan suatu sistem di mana penjual bisa menawarkan macam-macam produk yang dikirimkan langsung dari produsen kepada konsumen, tanpa penjual tersebut perlu memasok barang.¹ Sebagai penjual, seorang *dropshipper* hanya perlu menawarkan produk melalui toko online, baik akun pribadi di media sosial maupun di situs belanja *online*. Barang yang sudah dipesan oleh calon pembeli akan diinformasikan kepada produsen atau pemilik barang, sehingga bisa dikemas dan dikirimkan kepada pembeli. *Dropshipper* dalam siklus ini tidak sama sekali melihat atau menyentuh secara langsung barang yang diperjualbelikan, meskipun alamat pengirim ditulis atas nama *dropshipper*. Konsumen akan berpikir bahwa penjual adalah pemilik barang atau yang bertanggung jawab langsung terhadap barang, melihat dari alamat pengirimnya. Sehingga konsumen merasa percaya diri apabila barang yang diterima ternyata memiliki kecacatan ia bisa mengajukan komplain kepada penjual. Sayangnya, fakta bahwa penjual sendiri tidak pernah melihat atau menyentuh secara langsung barang yang ia jual, tentu menyulitkannya untuk mengambil tindakan pertanggungjawaban atas kerusakan dalam bentuk apapun.

Pada hadits Hakim bin Hizam *radhiallahu 'anhu*, dijelaskan bahwa ia pernah bertanya pada Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam, "Wahai Rasulullah, ada seseorang yang mendatangiku seraya meminta kepadaku agar aku menjual kepadanya barang yang belum aku miliki, apakah aku harus membelinya untuknya dari pasar?" Rasulullah menjawab, "Janganlah engkau menjual barang yang tidak ada padamu."²

Dropshipping termasuk dalam jual beli barang yang bukan milik *dropshipper*, sebagaimana disebutkan dalam hadits di atas. Banyak pihak yang merupakan pelaku *dropshipping*, tidak memahami bahwa sistem jual beli tersebut tidak sesuai dengan syariat. Informasi yang kurang mengenai muamalah yang sesuai syariah merupakan salah satu faktornya. Akan tetapi, ada kalanya sebagian pihak yang telah memahami ilmu tersebut, tetap menjalankan sistem *dropshipping*, dengan alasan kemudahan dalam berbisnis sebab tidak memerlukan modal untuk menyetok barang. Begitu pula bagi pemilik barang atau produsen, momen tersebut dimanfaatkan demi meningkatnya hasil penjualan secara mudah dan tanpa perlu mengeluarkan biaya SDM sebagai tenaga untuk melakukan promosi.

¹ Catur Hadi Purnomo, *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012), 2.

² Hadits Hakim bin Hizam, Riwayat Ahmad 15311.

PEMBAHASAN

Sistem jual beli *dropship* dalam pelaksanaannya melibatkan beberapa pihak, antara lain *dropshipper* sebagai pihak yang menawarkan barang, *supplier* yang merupakan pemilik barang, konsumen atau pembeli, jasa keuangan (dalam hal ini bank) sebagai alat pembayaran, dan jasa pengiriman.³ Pihak-pihak tersebut memiliki hubungan hukum yang saling terkait. Hubungan hukum tersebut dijelaskan dalam pemaparan sebagai berikut.⁴

1. *Dropshipper* dan konsumen

Kedua pihak ini merupakan pihak penjual dengan pihak pembeli. Pihak pembeli membayarkan uang dengan jumlah yang telah disepakati keduanya pada pihak penjual, serta mengirimkan informasi diri dan alamat untuk selanjutnya diproses oleh pihak penjual/*dropshipper*.

2. *Supplier* dan *dropshipper*

Dalam hal ini, *supplier* bertindak sebagai pemilik barang/penjual, sementara *dropshipper* merupakan pembeli. Hubungan yang terjadi antara keduanya ialah hubungan jual beli. Setelah *dropshipper* menerima sejumlah uang dari konsumen, ia membayarkan sejumlah uang kepada *supplier* senilai yang telah disepakati, di sinilah *dropshipper* memperoleh laba dari *markup* harga yang ia tambahkan sendiri pada transaksinya dengan konsumen.

3. Hubungan hukum dengan jasa keuangan/bank

Baik *dropshipper*, konsumen, maupun *supplier*, saling terhubung dengan pihak bank, di mana bank merupakan alat untuk melakukan pembayaran tanpa tatap muka atau bertemu langsung, atau disebut juga transfer. Ketiga pihak tersebut wajib membayar jasa pihak bank dengan nilai yang tentunya sudah disetujui.

4. *Supplier* dan jasa pengiriman

Supplier merupakan pihak pengirim barang yang menggunakan jasa pengiriman untuk menyerahkan barang yang diperjualbelikan. Biaya pengiriman barang sebagaimana telah disepakati merupakan tanggung jawab yang harus dibayarkan oleh pembeli, dalam hal ini konsumen yang bertransaksi dengan *dropshipper*. Perlu diketahui, meskipun *supplier* bertindak

³ Jefferly Helianthusonfri, *1 Juta Rupiah Pertama Anda dari Twitter* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014), 33.

⁴ Bima Prabowo, et.all, "*Tanggung Jawab Dropshipper dalam Transaksi E-commerce dengan Cara Dropship Ditinjau dari Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen*" (Diponegoro Law Journal Volume 5 (3)), 2016, 7.

sebagai pengirim barang, nama pengirim yang tertera dalam label pengiriman bukanlah nama *supplier* melainkan nama *dropshipper*. Hal ini telah disepakati oleh kedua pihak antara *dropshipper* dengan *supplier*.

Dampak dari sistem jual beli *dropship* bagi kalangan pebisnis *online* dinilai sangat menguntungkan bagi berbagai pihak pelaku usaha, baik penjual maupun produsen mendapat hasil positif dari penjualan yang dilakukan.⁵ Akan tetapi, secara syariah ternyata sistem jual beli tersebut tidak sesuai, ditinjau dari cara jual beli dan posisi konsumen sebagai pembeli. Melalui pendekatan beberapa jenis muamalah, dapat diketahui alasan mengapa jual beli *dropship* kurang tepat untuk dijalankan. Berikut dijelaskan mengenai pendekatan-pendekatan terhadap *dropshipping*.

1. Al Bai Salam

Al bai salam ialah sistem jual beli di mana pembeli membayar sejumlah uang sekaligus pada penjual saat awal transaksi, sementara barang yang dijanjikan akan diterima di akhir waktu yang sudah ditentukan kedua pihak tersebut. Dalam jual beli ini, penjual menyebutkan keterangan barang secara rinci, seperti warna, ukuran, dan harga.⁶ Akad salam diperbolehkan dan tidak bertentangan dengan syariat dalam bermuamalah.

Dalam hadits Abdullah bin Abbas radhiallahu anhu diriwayatkan, ketika Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam tiba di kota Madinah, penduduk di sana telah biasa memesan buah kurma dalam waktu satu atau dua tahun. Maka Beliau shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Barangsiapa memesan sesuatu, maka hendaknya ia memesan dalam takaran, timbangan, dan tempo yang jelas," (Muttafaqun 'alaih).

Adapun jual beli salam harus memenuhi beberapa hal sebagai rukun jual beli agar transaksi dapat dilaksanakan dengan baik, yaitu sebagai berikut.⁷

- a. Pihak yang membeli (*muslam*)
- b. Pihak yang menjual (*muslam alaih*)
- c. Uang (*al-tsaman*)
- d. Barang (*muslam fih*)
- e. Ucapan (*shigat*)

⁵ Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), 12.

⁶ Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 92.

⁷ *Ibid.*, 92

Jual beli salam secara praktik dapat dicontohkan dalam jual beli berikut. Seseorang memesan jeruk sebanyak satu kwintal kepada pedagang buah, dengan harga Rp 5.000 per kilogram. Keduanya telah menyepakati harga dengan rincian kondisi buah yang diinginkan, seperti jenis dan ukuran. Pembeli juga meminta agar buah tersebut diterima dalam satu minggu setelah uang dibayarkan. Pembeli menyerahkan uang sebesar Rp 500.000, dan satu minggu kemudian jeruk diterima oleh pembeli sesuai permintaan.

Sekilas transaksi ini mirip dengan jual beli *online*, yaitu pembeli mentransfer uang sejumlah total harga dan biaya pengiriman, lalu penjual mengirim barang dan tiba di hari yang diperkirakan. Akan tetapi, berbeda dengan jual beli *online* secara *dropship*, di mana penjual (*dropshipper*) bukanlah pemilik barang yang mengirim barang pada pembeli. Selain itu, jika dalam bai salam barang berdasarkan pesanan (kriteria barang ditentukan oleh permintaan pembeli), pada jual beli *online* barang sudah ditentukan beserta kriteria lengkap dan harganya.

2. Akad Samsarah

Jual beli yang melibatkan orang lain sebagai pihak ketiga yang berperan untuk menengahi penjual dengan pembeli, salah satunya adalah akad samsarah. Samsarah merupakan perantaraan atau keagenan yang ditunjuk oleh pemilik barang pada seseorang atau pihak yang dipercaya untuk menengahi jual beli barangnya.⁸ Samsarah juga biasa dikenal sebagai makelaran.

Contoh praktik akad samsarah yaitu sebagai berikut.

A berniat menjual mobilnya dengan harga Rp 80.000.000. Ia menyampaikan pada B untuk menjualkannya dengan upah dari penjualan sebesar Rp 2.000.000. maka B menawarkannya pada C seharga Rp 80.000.000, dan C bersedia membeli mobil tersebut sesuai harga yang disepakati. Dari penjualan tersebut, A memberikan upah senilai Rp 2.000.000 pada B sementara ia mendapatkan Rp 78.000.000.

Dalam hadits riwayat Imam Bukhari disebutkan, Ibnu Abbas menyatakan, "Seseorang boleh berkata, 'jualkanlah baju ini, kelebihanannya sekian-sekian silakan engkau ambil.'"

Ibnu Sirin mengatakan, "Jika seseorang berkata, 'jualkanlah barang ini dengan harga sekian, keuntungannya sekian menjadi milikmu, atau kita bagi dua', hal ini boleh saja. Sebab Rasul shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Kaum muslimin itu sesuai dengan syarat-syarat mereka.'"

⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalah)* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 289.

Jual beli *dropship* tidak dapat dikategorikan dalam akad samsarah karena beberapa hal sebagai berikut.

- a. *Dropshipper* bukan merupakan simsar (perantara) yang ditunjuk oleh pemilik barang untuk menjadi penengah antara pemilik barang dengan pembeli.
- b. Harga jual yang ditawarkan pada pembeli bukan merupakan kesepakatan antara *dropshipper* dengan pemilik barang, melainkan harga yang ditambah secara sepihak oleh *dropshipper*.
- c. Pemilik barang tidak menjanjikan komisi apa pun dan tidak tahu-menahu atas keuntungan yang diperoleh *dropshipper*.

3. Wakalah bil Ujrah

Wakalah memiliki arti perwakilan. Salah satu jenis yang dapat diwakilkan adalah jual beli, yang di dalamnya terdapat ujarah, atau upah untuk pihak yang mewakili. Akad wakalah bil ujarah adalah akad tijarah yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai wakil peserta untuk mengelola dana tabarru' dan/atau Dana Investasi Peserta, sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa ujarah (*fee*).⁹

Dalam hadits riwayat Bukhari, Urwah bin Al Ja'd radhiallahu anhu berkata, "Ditawarkan kepada Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam beberapa barang, lalu Beliau memberiku satu dinar dan bersabda, "Wahai Urwah, datangilah barang-barang itu dan belilah seekor kambing untuk kita.""

Jika jual beli *online* melalui *reseller* diposisikan sebagai agen dari pemilik barang, maka tidak mengapa, karena sesuai dengan prinsip perwakilan seperti halnya wakalah. Berbeda halnya dengan *dropshipper* yang tidak mendapatkan amanah dari pemilik barang untuk mewakili transaksi. Keuntungan yang didapat *dropshipper* pun bukan merupakan upah yang diberikan oleh pemilik barang, melainkan dari penambahan harga barang yang ditawarkan pada pembeli. Oleh karena itu, jual beli *dropship* jelas bukan termasuk dalam wakalah bil ujarah.

4. Murabahah

Murabahah merupakan sistem jual beli di mana penjual secara transparan menginformasikan keuntungan yang diperolehnya kepada pembeli.¹⁰ Contoh praktik murabahah adalah sebagai berikut.

- a. Bapak X ingin membeli sebuah mobil yang harga pasarannya Rp 100.000.000, tetapi ia hanya memiliki uang sebesar Rp 20.000.000. Karena uang yang dimiliki

⁹ Peraturan Menteri Keuangan Nomor: 18/PMK.010/2010, Pasal 1 angka 9.

¹⁰ Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah Indonesia* (Jakarta: Penerbit Salemba, 2009), 160.

tidak cukup, maka Bapak X menghubungi Bapak Y untuk membantunya membeli mobil yang dimaksud.

- b. Bapak X dan Y sepakat bahwa Bapak Y akan membeli mobil yang dimaksud di *dealer* mobil dengan harga Rp 100.000.000 dan akan menjualnya pada Bapak X dengan harga Rp 110.000.000, dengan ketentuan dibayar lima kali dikurangi uang muka Rp 20.000.000.
- c. Bapak Y menerima mobil dari *dealer*, dan setelah barang resmi menjadi miliknya, maka transaksi Bapak X dan Y dilaksanakan.

Transaksi seperti di atas diperbolehkan dalam syariat berdasarkan dalil berikut.

Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "Jika engkau membeli barang, maka jangan dijual sebelum serah terima," (HR. Ahmad, dishahihkan Al Albani dalam Shahih Al Jami').

Serah terima yang dimaksud merupakan perpindahan kepemilikan dari *dealer* mobil kepada Bapak Y, sehingga mobil tersebut sudah menjadi milik Bapak Y sebelum dijual pada Bapak X. Sementara pada *dropshipping*, *dropshipper* menjual atau menawarkan barang yang masih milik *supplier*, dan akan langsung dikirim ke alamat pembeli tanpa melalui *dropshipper*. Hak ini jelas bertentangan dengan hadits, "Janganlah engkau menjual barang yang bukan milikmu," (HR. Abu Daud, Tirmidzi, Nasai, Ibnu Majah).

Untuk menetapkan apakah *dropshipping* termasuk dalam muamalah yang diperbolehkan dalam syariat, dapat digunakan pendekatan-pendekatan di atas. Melalui pendekatan al bai salam, jual beli *dropship* memiliki kesamaan karena faktor-faktor sebagai berikut.

- a. Barang yang diperjualbelikan dijelaskan secara rinci sifat-sifatnya (kondisinya).
- b. Pembayaran melalui transfer diberikan sepenuhnya (dibayar lunas), bukan menyicil atau hutang.
- c. Ada rentang waktu yang jelas dari proses pengepakan dan lama pengiriman yang disepakati penjual dan pembeli.

Dropshipping jika ditinjau dari pendekatan al bai salam sesuai penjelasan di atas, keduanya dapat dikatakan sama. Namun, dalam dalil yang mendasari jual beli salam, dijelaskan bahwa orang yang menerima pesanan (*reseller*) membeli secara langsung kepada pemilik barang. Dengan kata lain, *reseller* mengetahui langsung kondisi barang yang hendak dijualnya pada pemesan. *Reseller* memang tidak ada kepemilikan terhadap barang pesanan, sebab uang untuk membelinya

merupakan uang milik pemesan yang sudah ia terima lebih dulu. Akan tetapi, *reseller* dapat mempertanggungjawabkan kondisi barang sebenar-benarnya, karena ia mengetahui secara langsung barang yang dijual.

Salah satu alasan mengapa seseorang tetap menjadi *dropshipper* meski telah memahami hukumnya, adalah ia tidak perlu mengeluarkan modal untuk menjual barang. Untuk memberikan solusi atas keterbatasan modal *reseller*, penulis menyarankan agar *reseller dropship* beralih menjadi *marketer*. *Marketer* atau pemasar sama halnya dengan tenaga penjual seperti sales, ia bekerja sama dengan pemilik barang untuk mempromosikan barang yang dijual secara *online*.

Perbedaan antara *marketer* dengan *dropshipper* adalah sebagai berikut.

- a. *Marketer* merupakan wakil dari pemilik barang yang bertugas melayani pembeli, seperti pada akad samsarah dan wakalah.
- b. Pada *dropshipping*, pembeli mentransfer sejumlah uang pada *dropshipper* yang kemudian oleh *dropshipper* ditransfer pada *supplier* dipotong laba yang diperoleh. Sementara *marketer*, tidak turut campur dalam hal pembayaran karena dilakukan langsung pada rekening *supplier* atau pemilik barang.
- c. Seperti pada wakalah bil ujah, *marketer* mendapatkan upah dari *supplier* yang nilainya sudah ditentukan di awal, atas hasil penjualan. Sementara *dropshipper*, ia mengambil keuntungan melalui penambahan harga barang secara sepihak tanpa diketahui oleh pemilik barang.
- d. Pada *dropshipping*, *supplier* mengirim barang atas nama *dropshipper*, sehingga seolah-olah *dropshipper* merupakan penjual yang memiliki barang dagangannya.

5. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

Perlindungan konsumen dalam adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen.¹¹ Berdasarkan pada UU Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, ada beberapa poin yang perlu diperhatikan terkait dengan jual beli *dropshipping*. Poin-poin tersebut antara lain adalah sebagai berikut.¹²

- a. Pasal 4 huruf c tentang hak konsumen, yaitu hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa.

Pada jual beli *dropshipping*, konsumen memperoleh informasi mengenai kondisi barang melalui deskripsi yang dijelaskan oleh *dropshipper*. Tentu saja informasi tersebut diperoleh dari *supplier* tanpa benar-benar diketahui langsung kondisi

¹¹ Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.

¹² Ibid. Pasal 4, Pasal 7, Pasal 8, dan Pasal 9.

barangnya oleh *dropshipper*. Sehingga, apabila terjadi ketidaksesuaian antara barang yang diterima konsumen dengan informasi dari *dropshipper*, maka akan sangat merugikan konsumen. Hal itu dikarenakan konsumen tidak bisa mengkomplain kesalahan pada *dropshipper*, sebab *dropshipper* tidak bisa memastikan kesalahan yang terjadi.

- b. Pasal 4 huruf h, yaitu tentang hak konsumen untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya. Dalam hal jual beli *dropship*, tidak dapat dipastikan mengenai siapa yang akan dimintai pertanggungjawaban atas kerugian konsumen. Apabila konsumen mendapati barang yang ia beli ternyata tidak sesuai, misalnya dalam hal warna atau ukuran, maka ia berhak meminta ganti rugi baik berupa *refund* atau retur dan kirim ulang barang yang sesuai. Akan tetapi, untuk merealisasikan hal ini, tentunya harus sudah ada kesepakatan sebelum transaksi benar-benar terjadi, baik antara konsumen dengan *dropshipper*, maupun antara *dropshipper* dengan *supplier* sebagai pemilik dan pengirim barang.
- c. Pasal 7 huruf b tentang kewajiban pelaku usaha, yaitu memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan.

Pada jual beli *dropshipping*, ada faktor ketidakjujuran yang jelas menyalahi isi dari pasal di atas. Sebagai pelaku usaha, *dropshipper* tidak menginformasikan bahwa barang yang dijual tidak ada padanya, dan tentu saja *dropshipper* tidak bisa menjamin kevalidan kondisi dan ketersediaan barang.

- d. Pasal 8 ayat (1)d melarang adanya perdagangan yang mana kondisi barang tidak sesuai dengan yang tertera dalam label atau keterangan barang tersebut. Dalam hal ini *dropshipper* bertindak tidak jujur dengan mengatasnamakan dirinya sebagai pengirim barang dalam label yang tertera. Hal ini jelas tidak benar karena pembeli tidak mendapatkan informasi yang sebenarnya mengenai kepemilikan barang yang dibelinya.
- e. Pasal 9 ayat (1)e tentang perbuatan pelaku usaha yang tidak diperkenankan untuk melakukan penawaran, promosi, atau periklanan suatu barang dan/atau jasa secara tidak benar dan/atau menyatakan seperti barang dan/atau jasa tersebut tersedia.

PENUTUP

Berdasarkan uraian-uraian pada pembahasan, dapat dipahami bahwa jual beli *dropship* tidak dibenarkan secara syariat. Alasan utamanya adalah *dropshipper* menjual barang yang tidak dimiliki, sesuai dengan yang dijelaskan dalam hadits Hakim bin Hizam radhiallahu anhu. Jual beli *dropship* jika dikaji dengan pendekatan akad jual beli syariat juga tidak memenuhi syarat sah akad tersebut.

Pada beberapa poin dalam UU Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, sebagai pelaku usaha, *dropshipper* tidak dapat melaksanakan kewajibannya untuk memberikan informasi yang jelas dan jujur tentang kondisi barang. Hak-hak konsumen sebagai pembeli juga tidak dapat dipenuhi, serta rentan mengalami kerugian akibat ketidakjujuran *dropshipper*. Meskipun *dropshipper* berupaya melakukan tindakan yang jujur dan memiliki itikad baik, ia tidak mampu bertanggungjawab secara penuh jika mengalami kesalahan pada barang, seperti adanya kerusakan atau fisik barang yang cacat dan tidak sesuai kesepakatan dengan pembeli. Konsumen sebagai pihak yang membeli tentunya mengalami kerugian setelah menerima barang yang tidak sesuai dengan yang diharapkan, sementara ia tidak dapat menuntut penjual untuk bertanggung jawab, atau menghubungi produsen sebagai pemilik barang karena memang tidak terhubung sama sekali dengan pihak tersebut. Sementara itu, *dropshipper* yang memiliki itikad baik juga akan mengalami kerugian dalam kondisi ini. Alasannya ialah, ia sebagai penjual tidak akan mendapat ganti rugi atas kerugian yang ia berikan untuk memenuhi hak konsumen sebab tidak pernah ada kesepakatan dengan *supplier* sejak awal transaksi.

Berdasarkan penjelasan tersebut, sistem jual beli *dropship* menimbulkan banyak risiko dan merugikan berbagai pihak terkait, baik pembeli maupun penjual. Kerugian ditanggung oleh kedua belah pihak meskipun antara keduanya terdapat itikad baik, dengan alasan bahwa tidak ada yang mengetahui kondisi fisik barang secara langsung sehingga tidak bisa menentukan secara rinci kecacatan atau kerusakan pada barang. Untuk mengatasi kendala kekurangan modal bagi para pelaku usaha atau yang berupaya merintis usahanya, penulis menyarankan satu solusi yaitu melakukan kerja sama dengan pihak lain. Pihak yang dimaksud ialah produsen atau *supplier*. Sebagai langkah awal, ambil posisi sebagai agen atau tenaga penjual resmi produk-produk *supplier*, sembari melakukan *branding*, mengumpulkan modal, dan membangun jaringan. Selain itu, sebagai penjual juga perlu senantiasa mempelajari dan memperbarui ilmu tentang muamalah yang baik dan benar sesuai syariat, untuk ke depannya juga dapat diedukasikan kepada masyarakat, utamanya mereka yang aktif bertransaksi secara *online*.

DAFTAR PUSTAKA

- Hadits Hakim bin Hizam, Riwayat Ahmad 15311.
- Harun. *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2017)
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalah)* (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2004)
- Helianthusonfri, Jefferly. *1 Juta Rupiah Pertama Anda dari Twitter* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014)
- Isnawati. *Jual Beli Online Sesuai Syariah* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018)
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor: 18/PMK.010/2010, Pasal 1 angka 9.
- Purnomo, Catur Hadi. *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012)
- Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen
- Wahana Komputer. *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013)

Freddy Hidayat