

***DROPSHIPPING* DALAM TRANSAKSI JUAL BELI  
(ANALISIS TERHADAP KONSEP JUAL BELI MENURUT IBNU KHALDUN)**

Mika Anggraini  
[mikaanggraini\\_uin@radenfatah.ac.id](mailto:mikaanggraini_uin@radenfatah.ac.id)

Heri Junaidi  
[herijunaidi\\_uin@radenfatah.ac.id](mailto:herijunaidi_uin@radenfatah.ac.id)  
Armasito  
[armasito\\_uin@radenfatah.ac.id](mailto:armasito_uin@radenfatah.ac.id)

Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang

**ABSTRAK**

The world of business, especially in buying and selling transactions in era of globalization as it is today is different from the classical transaction, it is the impact of technological advances that are growing rapidly. Like Dropshipping, Dropshipping is a retail shale that is similar to retail sales, unique in dropshipping retailers do not need to store the product physically. Retailers establish business partnerships with individuals or wholesale companies that are suppliers of product sold by retailers. This system only provide information about the goods to be sold and usually in the form of photo, product detail articles to consumers and complete specifications, if anyone is interested to buy than the goods will be sent directly from supplier or distributor.

\*\*\*

Dunia bisnis khususnya dalam transaksi jual beli di era globalisasi seperti saat ini berbeda dengan transaksi klasik, hal tersebut adalah dampak dari kemajuan teknologi yang berkembang semakin pesat. Seperti halnya dropshipping. Dropshipping adalah jual beli yang mirip dengan penjualan dengan cara eceran, uniknya dalam dropshipping pengecer tidak perlu menyimpan barang secara fisik, pengecer menjalin kerjasama bisnis dengan perorangan atau perusahaan grosir yang merupakan pemasok dari produk yang dijual oleh pengecer. Sistem ini hanya memberikan informasi mengenai barang yang akan dijual dan biasanya berupa foto, artikel detail produk kepada konsumen serta spesifikasi yang lengkap. Jika ada yang tertarik untuk membeli maka barang akan dikirim langsung oleh pihak supplier dan distributornya.

**Keyword;** Transactions, Dropshipping and seller

**A. Pendahuluan**

Transaksi melalui internet atau biasa disebut dengan transaksi *Online* ini banyak macamnya, salahsatunya transaksi jual beli dengan cara *dropshipp*. sebagaimana yang dikutip dari okezone.com "Didalam sistem *dropshipp* atau juga disebut dengan *dropshipper* adalah cara jual beli *online* yang untuk menjalankan bisnis *online* ataupun *offline* dengan cara *dropshipp* tidak perlu mengeluarkan modal sepeserpun atau tidak

perlu stok barang<sup>1</sup>. Di sisi lain sistem jual beli *dropshipping* ini sangat berlawanan dari pengertian jual beli menurut Ibnu Khaldun itu sendiri, karena sistem penjualan yang tidak menuntut penjual untuk memiliki barang yang akan dijual, melainkan hanya memanfaatkan teknologi sebagai modal utama. Mengenai proses transaksi jual beli, Hendi Suhendi mengatakan dalam bukunya yang berjudul *Fiqh Muamalah* bahwa benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh Agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak<sup>2</sup>. Dinamika kajian terhadap keberadaan jual beli dengan cara *dropshipping* saat ini masih dalam posisi dilematis, disatu sisi jual beli *dropshipping* sangat membantu dalam transaksi jual beli sehingga mempermudah penjual untuk mendapatkan penghasilan yang cukup banyak dengan memanfaatkan teknologi yang ada, namun di sisi lain sangat berseberangan dengan konsep jual beli Ibnu Khaldun sebagai bapak Ekonom Muslim yang pemikirannya sangat mempengaruhi konsep ekonomi hingga era modern saat ini

## B. Biografi Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun hidup antara abad ke-14 dan 15 M (1332-1406 M) bertepatan abad ke-8 dan 9 H di Tunisia pada awal Ramadhan tahun 732 H atau pada 27 Mei tahun 1333<sup>3</sup>. Nama aslinya adalah Abdurrahman Ibnu Khaldun Al-Magribi Al-Hadrami Abil-Maliki. Digolongkan kepada al-Magribi karena ia lahir dan dibesarkan di Maghrib di Kota Tunis, dijuluki Al-Hadrami karena keturunannya berasal dari Hadramaut Yaman dan dikatakan al-Maliki karena ia menganut Mazhab Imam Malik, gelar Abu Zaid diperoleh dari nama anaknya yang tertua yaitu Zaid. Panggilan Wali *Ad-Din* diperolehnya setelah ia menjadi hakim di Mesir. Namun ia lebih dikenal dengan nama Ibnu Khaldun. Ayahnya bernama Abu Abdullah Muhammad, nasab Ibnu Khaldun digolongkan kepada Muhammad Ibnu Muhammad Ibnu Hasan Ibnu Jabir Ibnu Muhammad Ibnu Jabir Ibnu Ibrahim Ibnu 'Abd Al-Rahman Ibnu Khalid. Ibnu Khaldun dilahirkan di tengah-tengah keluarga ilmuwan dan terhormat yang berhasil menghimpun antara jabatan ilmiah dan pemerintahan, dari lingkungan seperti ini Ibnu Khaldun memperoleh dua orientasi yang kuat: pertama, cinta belajar dan ilmu pengetahuan: kedua, Cinta Jabatan dan Pangkat. juga berkecimpung dalam bidang politik, sewaktu kecil Ibnu Khaldun telah menghafal Quran dan mempelajari tajwidnya<sup>4</sup>. Pada usia 17 tahun Ibnu Khaldun telah menguasai beberapa disiplin ilmu klasik termasuk *'ulum aqliyah* (ilmu-ilmu kefilosofan, tasawuf dan metafisika) di bidang hukum, ia mengikuti mazhab maliki. Di samping itu semua, ia juga tertarik pada ilmu politik, sejarah, ekonomi, geografi dan bidang ilmu lainnya<sup>5</sup>. Ibnu Khaldun memang menguasai berbagai bidang keilmuan oleh karena itu ia dikenal dengan pemikirannya yang luas, tidak hanya dalam satu bidang ilmu saja, namun berbagai disiplin ilmu juga dia kuasai.

Sebelum berusia 20 tahun Ibnu Khaldun terlibat dalam berbagai intrik politik, hal ini menjelaskan bahwa ia sudah sejak awal mengamati bagaimana kiprah orang dalam

---

<sup>1</sup> OkeZone.com. *Pelaksanaan Usaha Menggiatkan Dengan Modal Kecil*, diakses Oktober, 2, 2017. <https://economy.okezone.com>

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 76-77.

<sup>3</sup> Wahid Wafi Ali Abit, *Ibnu Khaldun Riwayat dan Karyanya* (Jakarta: Grafitpers, 1985), 11.

<sup>4</sup> Ali Abit, *Ibnu Khaldun*, 11.

<sup>5</sup> Ahmad Syafii Maarif, *Ibn Khaldun dalam pandangan penulis barat dan timur* (Jakarta: Gema Insane Press, 1996), 12.

politik. Persaingan keras, saling menjatuhkan, saling menghancurkan adalah fenomena yang biasa berlaku. Politik yang disaksikannya adalah politik adu kekuatan, tidak peduli bingkai moral telah diinjak. diusianya ke 20 tahun Ibnu Khaldun berhasil menamatkan pelajarannya dan memperoleh berbagai ijazah mengajar dari sebagian besar gurunya setelah ia menimba ilmu dari mereka<sup>6</sup>. Di usianya yang ke 20 tahun Ibnu Khaldun muda telah diangkat menjadi sekretaris Sultan Abu Inan dari Fez di Maroko<sup>7</sup>. Ibnu Khaldun dipanggil oleh Abu Muhammad Ibnu Tarafkin penguasa Tunisia untuk memangku jabatan sekretaris Sultan Abu Ishak Ibnu Abu Yahya Al-Hafsi. Ia menerima tawaran tersebut dan untuk pertama kali pada tahun 751 H ia memangku jabatan pemerintahan. Sejak itu Ibnu Khaldun mulai mengikuti jejak dan tradisi keluarga dan nenek moyangnya yang bekerja pada jabatan-jabatan tinggi Negara. Adapun yang mendorong Ibnu Khaldun menerima hal tersebut karena ia merasa tidak mempunyai kesempatan untuk melanjutkan pelajarannya di Tunisia, terutama setelah gurunya Muhammad Ibrahim Al-Abili meninggalkan Tunisia menuju Fez. Ia merasa sedih karena ditinggalkan gurunya, akibatnya Ibnu Khaldun tidak dapat melanjutkan pelajarannya.

Ibnu Khaldun tetap memangku jabatan sekretaris sampai ia hijrah ke Kota Fez, Maroko pada tahun 755 H/1354 M. Ibnu Khaldun juga dikenal sebagai bapak Ekonomi Muslim karena pemikirannya tentang teori ekonomi yang logis dan realistis jauh sebelum dikemukakanya Adam Smith (1723-1790) dan David Ricardo (1772-1823) mengemukakan teori-teori ekonominya, bahkan ketika memasuki usia remaja tulisannya sudah menyebar, pemikiran Ibnu Khaldun tersebut lahir karena studinya yang sangat dalam, pengamatan terhadap berbagai masyarakat yang dikenalnya dengan ilmu dan pengetahuan yang luas<sup>8</sup>. Sampai pada tahun 749H/1348 M kedua orang tua Ibnu Khaldun meninggal dunia akibat wabah pes yang melanda Afrika Utara dengan meninggalkan lima orang anak termasuk Abd Al-Rahman Ibnu Khaldun yang pada waktu itu berusia 18 tahun sehingga Ibnu Khaldun kehilangan kedua orangtuanya dan beberapa orang gurunya, ia tidak dapat melanjutkan studinya dan akhirnya hijrah ke Magrib<sup>9</sup>.

Wafatnya kedua orang tua Ibnu Khaldun saat ia masih remaja merupakan salah satu faktor yang dapat mengurangi keterikatannya terhadap keluarga dan tempat kediamannya serta membuka kesempatan baginya untuk berkelana dan terjun ke dunia politik di berbagai pelosok Magrib (Maroko). Terjunnya Ibnu Khaldun dalam dunia politik membuat Sultan Al-Maghrib yakni Abu Inan yang menggantikan ayahnya Sultan Al-Aqsa Abu Al-Hasan Pada tahun 752 H memanggil Ibnu Khaldun ke Kota Fez pada tahun 755 H dan mengangkatnya sebagai seorang anggota majelis ilmu, lalu diangkat sebagai salah seorang sekretaris sultan. Setelah menjabat sebagai sekretaris sultan, ada banyak gejolak politik yang membuat Ibnu Khaldun ditangkap oleh sultan Abu Inan dengan tuduhan melakukan sabotase terhadap sultan Pada tahun 758 H, ia di penjara selama dua tahun. Setelah pergantian jabatan kesultanan Ibnu Khaldun dibebaskan oleh Abu Salim Ibnu Abu Al-Hasan yang menjadi sultan Al-Maghrib Al-

---

<sup>6</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, ed. Masturi Ilham (Jakarta, Pustaka Al-Kautsar, 2001), 1011

<sup>7</sup> Khaldun, *Mukaddimah*, 12-13.

<sup>8</sup> "Ibnu Khaldun", Di akses di [.https://id.m.wikipedia.org/wiki/ibnu\\_khaldun](https://id.m.wikipedia.org/wiki/ibnu_khaldun) pada tanggal 4 November 2017 pukul 22:20 WIB

<sup>9</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 1081.

Aqsa pada bulan Sya'ban 760 H, Ibnu Khaldun diangkat menjadi sekretaris pribadi Sultan oleh Abu Salim Ibnu Abu Al-Hasan<sup>10</sup>.

Ibnu Khaldun terkenal sebagai ilmuwan besar adalah karena karyanya "Mukaddimah". Rasanya memang aneh ia terkenal justru karena Mukaddimahnya bukan karena karyanya yang pokok (*al-'ibar*), namun pengantar *Al-'ibarnya* yang telah membuat namanya diagung-agungkan dalam sejarah intelektualisme. Karya monumentalnya itu telah membuat para sarjana baik di Barat maupun di Timur begitu mengaguminya. Sampai-sampai *Windelband* dalam filsafat sejarahnya menyebutnya sebagai "Tokoh ajaib yang sama sekali lepas, baik dari masa lampau maupun masa yang akan datang"<sup>11</sup>. Ibnu Khaldun sudah memulai karyanya dalam bidang tulis menulis semenjak masa mudanya, tatkala ia masih menuntut ilmu pengetahuan dan kemudian dilanjutkan ketika ia aktif dalam dunia politik dan pemerintahan. Adapun hasil karya-karyanya yang terkenal diantaranya adalah:

- a. Kitab Mukaddimah,
- b. Kitab *Al-'Ibar, wa Diwan Al-Mubtada' wa Al-Khabar, fi Ayyam Al-'Arab wa Al-'Ajam wa Al-Barbar, wa Man Asharuhum min dzawi As-Sulthani Al-'Akba*<sup>12</sup>r.
- c. Kitab *At-Ta'trif bi Ibnu Khaldun wa Rihlatuhu Dyarqan wa Gharban* atau disebut secara ringkas dengan istilah *At-Ta'rif*

## C. *Dropshipping* Dalam Jual Beli

### 1. Pengertian

Jenis bisnis *dropshipping* sudah dikenal lama oleh masyarakat, namun keeksistensianya mulai meningkat setelah perkembangan teknologi internet yang marak seperti sekarang. Dalam pengertiannya *dropshipping* adalah metode berdagang di mana badan usaha atau perorangan (*retailer* atau pengecer) tidak melakukan penyetokan, barang didapat dari jalinan kerjasama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya (*supplier* atau *dropshipper*). Pelanggan yang membeli dari pengecer tidak perlu tahu keberadaan dan siapa *supplier* sesungguhnya<sup>13</sup>. Artikel yang dimuat pada *Entrepreneur.com* terdapat definisi *dropshipping* sebagai berikut: "*dropshipping* adalah kesepakatan bisnis antara satu orang dengan produsen atau distributor dari produk yang ingin dijual. Dimana produsen atau distributor akan mengirimkan produk kepada *customer*. Jenis bisnis dengan cara *dropshipping* ini dapat dijalankan oleh semua kalangan dan tidak memiliki batasan umur untuk melakukannya"<sup>14</sup>.

Beberapa penjelasan mengenai pengertian *dropshipping* tersebut disimpulkan bahwa *dropshipping* adalah sistem transaksi dalam jual-beli dimana seseorang dapat berperan sebagai penjual tanpa harus memiliki dan menyetok barang yang akan dijual. Penjual tersebut baru akan menyediakan barang apabila telah dipesan oleh calon pembeli kemudian memesan barang tersebut dari *supplier*. Kegiatan jual-beli dengan cara *dropship* ini jika dilihat dari masyarakat yang semakin ramai beraktifitas di dunia maya, potensi akan kesuksesan dunia *ecomrcee* atau bisnis *online* juga semakin

---

<sup>10</sup> Zuckerberg Mark, *Istimewanya Buku Al-Mukaddimah karya Ibnu Khaldun?*, artikel diakses 4 November 2017 dari <http://www.muslimdaily.net/artikel/apa-istimewanya-buku-al-muqaddimah-karya-ibnu-khaldun.html>

<sup>11</sup> Ahmad Syafii Maarif, *Ibn Khaldun*, 19.

<sup>12</sup> Ibnu Khaldun. *Al-Mukaddimah*, terj, 1020.

<sup>13</sup> Feri Sulianta, *Terobosan berjualan Online ala Dropshipping* (Yogyakarta: Andi, 2014), 2-3.

<sup>14</sup> Supplier.id Express, *Dropship: bisnis Online untuk semua kalangan*, artikel di akses November, 6, 2017. <http://supplier.id/bisnis-online-dropship-menguntungkan-dan-tanpa-modal/> pukul 14:20 WIB.

meningkat. Hal ini yang menjadikan jual beli dengan cara *dropshipp* sebagai bagian dari bisnis *online* menjadi semakin banyak diminati. Bisnis secara *dropshipping* merupakan solusi bagi orang-orang yang ingin mencoba bergelut di dunia bisnis tetapi tidak memiliki modal materi maupun *skill* dalam berbisnis<sup>15</sup>.

Jual beli dalam Islam pada dasarnya disebut *al-bai'*, *al-tijarah* dan *mubadalah*<sup>16</sup> sebagaimana dalam firman Allah SWT:

يَرْجُونَ تِجْرَةً لَّنْ تُؤْوَرَ

Maksud dari ayat tersebut adalah manusia senantiasa berharap perdagangannya tidak akan rugi karena amalan yang mereka lakukan, hal ini memberikan isyarat bahwa dalam kegiatan perdagangan mengupayakan keikhlasan dan kejujuran. Menurut Hanafiah pengertian jual-beli secara definitif yaitu tukar-menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan atau sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat, adapun malikiyah, syafi'iyah dan hanabilah berpendapat bahwa jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan<sup>17</sup>.

Menurut Ibnu Khaldun Jual-beli adalah usaha manusia untuk memperoleh dan meningkatkan pendapatannya dengan mengembangkan properti yang dimilikinya dengan cara membeli komoditi dengan harga yang murah dan menjualnya dengan harga yang mahal, baik barang tersebut berupa tepung atau hasil-hasil pertanian, binatang ternak maupun kain. Jumlah nilai yang tumbuh dan berkembang itulah yang dinamakan laba.<sup>18</sup> Beberapa pengertian jual beli tersebut disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu kegiatan tukar menukar harta dengan sesuatu yang diinginkan dan mengakibatkan terjadinya perpindahan kepemilikan atas suatu harta yang dijadikan sebagai alat tukar-menukar. Jual beli telah disahkan oleh Al-Quran, Sunnah dan *Ijma'*, adapun dalil dar Al-Quran yaitu firman Allah SWT:

وَأَحَلَّ اللَّهُ التَّيْبِعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>19</sup>

Di surah yang lain Allah SWT berfirman:

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ<sup>20</sup>

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil<sup>21</sup>. Rasulullah sangat melarang sikap dan perilaku negatif dalam aktifitas jual beli, salah satu di antaranya jual beli dengan penipuan, menurut Al-Nawawi, jual beli dengan penipuan merupakan dasar pokok dari jual beli yang mencakup banyak hal seperti jual beli barang yang tidak ada, jual beli barang yang tidak diketahui, jual beli barang yang tidak bisa diserahkan dan jual beli barang yang bukan milik penuh penjual<sup>22</sup>. Seperti hadis Nabi SAW:

<sup>15</sup> Kudo, *Peluang Bisnis Dropshipp Terbaru 2017 Tanpa Modal & Terpercaya Bersama Kudo*, diakses Novemer, 6, 2017. <https://kudo.co.id//bisnis-dropship>. pukul 14:55 WIB`

<sup>16</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh muamalah*, Jakarta: Rajawali press, 2014, 67.

<sup>17</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), 101.

<sup>18</sup> Ibnu Khaldun., *Al-Muqaddimah*. 712.

<sup>19</sup> Quran Surah, *Al-baqarah* : 275, (Jawa Barat: Diponegoro, 2008)

<sup>20</sup> Quran Surah, *An-Nisa*: 29, (Jawa Barat: Diponegoro, 2008)

<sup>21</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*, (Jakarta: Amzah,2014), 27.

<sup>22</sup> Idri, *Hadis Ekonomi, Ekonomi dalam perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: kencana, 2015) 160.

حَدَّثَنَا زِيَادُ بْنُ أَبِي أَيُّوبَ قَالَ حَدَّثَنَا هُشَيْمٌ قَالَ حَدَّثَنَا أَبُو بَشِيرٍ عَنْ يُونُسَ بْنِ مَاهَكَ عَنْ حَكِيمِ بْنِ جَرَامٍ  
سَأَلْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ يَأْتِينِي الرَّجُلُ فَيَسْأَلُنِي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي  
أَبِيعُهُ مِنْهُ ثُمَّ أَبْتَاغُهُ لَهُ مِنَ السُّوقِ قَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ<sup>23</sup>

Hadis tersebut diriwayatkan oleh An-Nasa'i bahwa Nabi SAW melarang penjualan yang tidak memiliki barang yang akan dijual. Hal ini karena mengandung ketidakpastian dalam transaksi dan mengandung unsur *gharar* yang tidak dibenarkan oleh syariat.

## 2. Prosedur dalam *Dropshipping*

Sistem *dropshipp* dalam toko *online* sangat mudah dan menjanjikan, sehingga bisnis *online* ini sangat cocok dijadikan sebagai bisnis sampingan bagi para mahasiswa, ibu rumah tangga maupun karyawan. Salah satu yang harus diperhatikan adalah bahwa dalam bisnis *online* dengan sistem *dropshipp* ini bahwa pelaku bisnis tidak akan mengalami resiko kerugian yang besar. Karena *dropshipper* sebagai penjual tidak perlu mengeluarkan banyak uang untuk membeli stok barang<sup>24</sup>. *dropshipping* melibatkan tiga pelaku transaksi, antara lain:

1. Pelaku pertama adalah *Customer* atau pelanggan
2. Kedua adalah *dropshipper*
3. Ketiga adalah toko yang menyediakan barang

Dengan alur transaksi sebagai berikut:

1. Pelanggan membeli suatu barang dari *dropshipper*.
2. Selanjutnya *dropshipper* akan membeli barang yang diinginkan oleh pelanggan tersebut ke toko penjualan barang.
3. Toko akan mengirim barang tersebut ke pelanggan yang membeli barang dari *dropshipper*, sedangkan barang yang dikirim di atas namakan *dropshipper*<sup>25</sup>.

Dalam dunia bisnis langkah yang paling menentukan hidup mati usahanya adalah kemampuannya memasarkan produk yang dihasilkan. Baik produk fisik maupun produk jasa harus dipasarkan, karena dewasa ini hampir semua produsen berorientasi pada pemenuhan dan kepuasan konsumen, pada awal lahirnya bisnis, mungkin barang dan jasa belum perlu di pasarkan, karena konsumen mencari barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhannya. Tapi zaman modern sekarang ini semua komoditi (barang dan jasa harus dipasarkan karena makin banyaknya produsen barang dan jasa sehingga mereka bersaing mendapatkan konsumen atau pembeli; zaman ini adalah dimana barang mencari pembeli (konsumen)<sup>26</sup>. Cara pemasaran yang yang efisien salah satunya dengan memanfaatkan teknologi.

Teknologi Informasi dengan perangkat sistem telah member manfaat luar biasa bagi dunia. Namun, menilai manfaat adalah merupakan seni tersendiri karena harus dilakukan dengan cara memperhatikan konteks yang lebih besar terutama terkait dengan

<sup>23</sup> Abu 'Abdirrahman Ahmad Ibnu Syu'aib Ibnu 'Ali Ibnu Sinan Ibnu Bahr Ibnu Dinar al-Khurrasani an-Nasai, *Sunan an-Nasai*, (Cairo; Jam'iyyah al-Magnes al-Islami, 2000), hadits ke-4630, jilid-2, 749.

<sup>24</sup> Warung Rakyat, *Sekilas tentang bisnis online dropshipp atau reseller*, artikel diakses pada tanggal 20-11-17, pada pukul 15:00 WIB, di <https://www.warungrakyat.com/>

<sup>25</sup> Feri Sulianta, *Terobosan berjualan*, 4.

<sup>26</sup> Darsono Prawironegoro, *Pengantar Bisnis Modern abad 21* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), 75.

organisasi dimana teknologi tersebut berada<sup>27</sup>. Melalui teknologi inilah para *dropshipper* memasarkan berbagai produk dengan menampilkan gambar dan spesifikasi melalui media sosial. Seperti halnya jual beli, sistem *dropship* juga harus memperhatikan rukun dalam jual beli itu sendiri, adapun rukun jual beli adalah:

1. Pelaku Transaksi, yaitu penjual dan pembeli
2. Objek Transaksi, yaitu harga dan barang
3. Akad (transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.<sup>28</sup>

Adapun syarat sah jual beli adalah sebagai berikut:

1. Saling rela antara kedua belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi adalah syarat mutlak keabsahannya.
2. Pelaku akad adalah orang yang dibolehkan melakukan akad, yaitu orang yang telah baligh, berakal dan mengerti.
3. Objek transaksi adalah barang yang dibolehkan secara syariat.
4. Objek transaksi adalah barang yang bisa diserahkan.
5. Harga harus jelas.<sup>29</sup>

### 3. Kelebihan dan Kekurangan Dropshipping

Penjualan dengan cara *dropship* saat ini sedang diminati, terlebih dengan semakin majunya teknologi yang mempermudah transaksi, gaya hidup masyarakat yang semakin modern mendorong aktivitas transaksi jual beli *online* semakin meningkat. Banyak pelaku usaha yang akhirnya tertarik untuk ikut meramaikan persaingan pasar dengan sistem *dropship*.

1. Kelebihan jual beli dengan cara *dropshipping*
  - a. Lebih hemat, konsumen tidak perlu mengeluarkan uang untuk ongkos kendaraan. Konsumen tidak perlu berlama-lama di pusat perbelanjaan, sehingga harus membayar parkir yang tidak murah.
  - b. Hemat tenaga, konsumen tidak perlu mengantri di kasir. Konsumen tidak perlu membawa kantong belanjaan yang menumpuk. Konsumen juga tidak perlu menyusuri tiap-tiap toko di pusat perbelanjaan hanya untuk membandingkan harga,
  - c. Konsumen dapat mendapatkan harga khusus pelanggan dari *dropshipper*
  - d. Berbelanja dengan cara *dropship* sangat efisien waktu, dapat dilakukan kapan saja sekalipun saat tengah malam, koleksi-koleksi yang disediakan *dropshipper* lebih bervariasi.
2. Kekurangan dalam transaksi dengan cara *dropship*
  - a. Membutuhkan Kemampuan Teknis mengenai *Website* dan Internet.
  - b. Pengeluaran biaya untuk *gadget* perangkat komputer dan *software* pendukung.
  - c. Resiko Penipuan *Online*<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> Widiyono dan Mukhaer Pakkanna, *Pengantar Bisnis, Responden terhadap dinamika global* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), 187.

<sup>28</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi*, 102.

<sup>29</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi*, 104.

<sup>30</sup> Supplier.id Express, *Dropship: isnis Online untuk semua kalangan*. Diakses November, 6 2017. <http://supplier.id/bisnis-online-dropship-menguntungkan-dan-tanpa-modal/>, pukul 14:20 WIB.

- d. Jika terjadi kesalahan terhadap barang belanjaan akan sulit untuk ditukar kembali, hal ini karena sistem *dropship* adalah dengan cara pemesanan sehingga tidak memberi kepastian mengenai kesediaan jumlah barang sebagai stok.

#### 4. *Dropshipping* Dan Nilai-Nilai Transaksi Jual-Beli Menurut Ibnu Khaldun\

Mekanisme transaksi dengan metode *dropshipping* dilakukan oleh seorang *dropshipper* atau dalam Islam disebut juga dengan *simsar*<sup>31</sup>. Orang-orang yang menjadi *simsar* dinamakan pula komisioner, makelar atau agen, tergantung persyaratan-persyaratan atau ketentuan-ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku. Dalam hal ini *simsar* atau komisioner mereka bertugas sebagai perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan baik atas namanya sendiri maupun atas nama perusahaan yang memiliki barang. Berdagang dengan perantara dibolehkan dalam syariat, asal dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan dari yang satu terhadap yang lainnya<sup>32</sup>. Kebolehan tersebut berlandaskan *hadist* yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas r.a

عن ابن عباس ر ض فى معنى السمسار قال : لابس ان يقول بع هذا الثوب بكذا فما زاد فهو لك (رواه البخارى)<sup>33</sup>

Hadis tersebut member pemahaman bahwa jual beli melalui *simsar* atau perantara diperbolehkan serta dibenarkan oleh *syara'*. Transaksi jual beli dengan metode *dropship* ini dapat dikategorikan dalam akad *wakalah* yang sah apabila terpenuhi rukun yang ada dalam *wakalah* tersebut sebagaimana yang termaktub dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah tentang *wakalah* dalam pasal 452<sup>34</sup>. *Wakalah* itu sendiri ialah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu<sup>35</sup>. Dalam pelaksanaan pemberian kuasa untuk penjualan dimana *dropshipper* merupakan wakil dari perusahaan atau pemilik barang untuk menjual barang dagangan sipemilik, pihak penerima kuasa yang telah diberikan kuasa penuh untuk melaksanakan suatu proses transaksi jual beli berhak menjual harta milik pemberi kuasa dengan harga wajar.

Akad *wakalah* berdasarkan pemahaman Ibnu Khaldun yang mengambil sumber hukum dalam Mazhab Maliki menyatakan *wakalah* adalah seseorang yang menempati tempat lain dalam hak kewajiban dan dia mengelola pada posisi tersebut<sup>36</sup>. Ibnu Khaldun berpendapat bahwa *wakalah* menjadi sah apabila terpenuhinya rukun dan syarat dari akad *wakalah* itu sendiri. Adapun rukun *wakalah* menurut kalangan Mazhab Maliki rukun *wakalah* hanyalah ijab dan Kabul<sup>37</sup>, sedangkan menurut jumbuh ulama rukun dan syarat *wakalah* ada empat, yakni:

1. *Muwakil*, ialah orang yang mewakili suatu pekerjaan kepada orang lain. Untuk menjadi *muwakil*, disyaratkan termasuk orang yang cakap melakukan perbuatan hukum, karena itu tidak sah akad *wakalah* yang dilakukan oleh orang gila atau anak yang belum mumayiz. Adapun syarat *muwakil* adalah pemilik kewenangan

<sup>31</sup> Simsar adalah seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya.

<sup>32</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 86.

<sup>33</sup> Abu 'Abdirrahman Ahmad Ibnu Syu'aib Ibnu 'Ali Ibnu Sinan Ibnu Bahr Ibnu Dinar Al-Khurrasani An-Nasai, Sunan An-Nasai, (Cairo; Jam'iyyah Al-Magnes Al-Islami), 2000. Hadits Ke-4635, Jilid -2,990 Dari Ibnu Abbas R.A, Dalam Perkara Simsar Ia Berkata "Tidak Apa-Apa, Kala Itu Seseorang Berkata Jallah Kain Ini Dengan Harga Sekian, Lebih Dari Penjualan Harga Itu Untuk Engkau" (Hadits Riwayat Bukhori)

<sup>34</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 233.

<sup>35</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 233.

<sup>36</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 29.

<sup>37</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 235.

- untuk melakukan tindakan terhadap sesuatu yang diwakilkan dan semua konsekuensi hukum tindakan itu berlaku padanya.
2. Wakil, disyaratkan wakil adalah orang yang berakal dan mengetahui transaksi dengan baik, cakap dalam melakukan perbuatan hukum dan bukan anak yang belum mumayiz.
  3. Obek yang diwakilkan, adalah jelas milik *muwakil*, objek tersebut diketahui sebagian aspeknya oleh wakil dan bukan berupa perintah untuk mengutang dari orang lain.
  4. Serah terima,
    - a. Penjualan tersebut dihadiri oleh *muwakil* dan dia tidak menolaknya
    - b. Tidak ada keinginan orang lain kepada barang tersebut dan harganya disebutkan.

Hal ini karena menurut Ibnu Khaldun wakil harus melakukan sesuatu yang mengandung maslahat bagi *muwakkil*<sup>38</sup>. Oleh karena itu perlu dihidirinya para pihak dalam berakad agar tidak terjadi kesalahpahaman. Rukun dan syarat tersebut selaras dengan yang termaktub dalam Kompilasi hukum Ekonmi Syariah yang menjelaskan bahwa *wakalah* tersebut menjadi sah apabila terpenuhinya syarat *wakalah* sebagaimana yang dijelaskan dalam pasal 452<sup>39</sup>, sedangkan keuntungan sebagai *dropshipper* atau juga sebagai wakil dari pemilik barang dalam menjualkan barang dagangannya berhak mendapatkan imbalan atau upah sebagaimana yang dipaparkan dalam pasal 497 tentang *wakalah* dalam Kompilasi Hukum Islam.

Dalam kegiatan mewakilkan menjual barang dagangan atau juga dengan nama lain disebut dengan jual beli secara *dropship*, dimana perwakilan atau pemilik barang baik lembaga maupun perorangan yang mewakilkan kepada *dropshipper* untuk menjual sesuatu dengan adanya ikatan harga tertentu, pembayaran tunai (kontan) atau berangsur, maka *dropshipper* tidak boleh menjual dengan seenaknya saja, *dropshipper* harus menjual sesuai dengan harga pada umumnya, sehingga dapat dihindari *ghubun* (kecurangan) kecuali bila penjualan tersebut diridha ioleh yang mewakilkan<sup>40</sup>.

Dasar hukum wakalah diambil dari firman Allah SWT berikut:

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ<sup>41</sup>

Dari firman Allah tersebut menjelaskan mengenai kebolehan dalam memberikan mandate kepada seseorang untuk melakukan suatu tindakan dalam hal mewakilkan suatu perbuatan dan membolehkan untuk memerintah memberikan mandate kepada seseorang untuk memenuhi suatu urusan.

### Konsep Jual Beli dalam perspektif Ibnu Khaldun

Secara umum Ibnu Khaldun dalam kitabnya *al-Mukaddimah*, ia memahami jual beli dengan kata *al-ba'* atau *al-tijarah*<sup>42</sup> konsep dasarnya adalah firman Allah SWT:

<sup>38</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 713.

<sup>39</sup>Rukun *wakalah* dalam pasal 452 meliputi rukun yang terdiri dari wakil, muwakil dan aqad. Akad pemberian kuasa terjadi apabila pada ijab dan Kabul. Penerimaan diri sebagai penerima kuasa bisa dilakukan dengan lisan, tertulis, isyarat, dan atau perbuatan. Akad pemberian kuasa batal apabila pihak penerima kuasa menolak untuk menjadi penerima kuasa.

<sup>40</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 729.

<sup>41</sup> Al-Quran surah Al-Kahfi: 19.

يَرْجُونَ تَجْرَةً لَّنْ تَبُورَ<sup>43</sup>

Berangkat dari kata *al-bai'* Ibnu Khaldun mengamati bahwa *al-bai'* atau jual belia adalah usaha manusia untuk memperoleh dan meningkatkan pendapatannya dengan mengembangkan properti yang dimilikinya, dengan cara membeli komoditi dengan harga murah dan menjualnya dengan harga yang mahal. Baik barang tersebut berupa tepung atau hasil-hasil pertanian, binatang ternak maupun kain. Jumlah nilai yang tumbuh dan berkembang itulah yang dinamakan laba<sup>44</sup>.

Ibnu khaldun juga mengemukakan bahwa ktfittas transaksi jual beli pada suatu objek barang akan menjadi lebih berharga dengan diperdagangkan karena kepuasan masyarakat<sup>45</sup>. Hal ini sejalan dengan KUH Perdata bahwa jual beli merupakan suatu perjanjian yang mana pihak satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu benda dan pihak yang lain membayar harga yang telah dijanjikan<sup>46</sup>. Begitu pula halnya dengan pengertian yang dikatakan oleh seorang Ahli *Fiqh*, yakni Syaikh al-Qalyubi bahwa jual beli merupakan akad saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada pemilikan terhadap suatu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya<sup>47</sup>.

Dari pemahaman tersebut menunjukkan bahwa jual beli adalah merupakan suatu perjanjian yang bersifat timbale balik antara pihak penjual dan pembeli yang berdampak kepada kepemilikan suatu benda yang dapat menimbulkan laba atau suatu keuntungan. Sebagai salah satu pemikir di bidang sosiologi dalam Dunia Islam, jual beli dalam perspektif pemikiran Ibnu Khaldun merupakan sarana tempat bertemunya antara penjual dan pembeli yang dilakukan atas dasar sama suka, sehingga keduanya dapat memperoleh kebutuhan secara sah<sup>48</sup>. Dengan demikian jual beli juga menciptakan hubungan antara manusia di muka bumi ini dengan alasan agar keduanya saling mengenal satu sama lain, sehingga interaksi sosial dapat terlaksana dengan baik. Maka dapat disimpulkan bahwa konsep jual beli menurut Ibnu Khaldun adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan hak milik dengan mengandung kemanfaatan bagi pihak-pihak yang melakukan kegiatan transaksi. Sedangkan mengenai kesejahteraan menurut Ibnu Khaldun, uang tidak selalu identik dengan kesejahteraan tetapi hanya sebagai alat dimana kesejahteraan itu akan diraih<sup>49</sup>.

Sebagaimana yang telah disinggung mengenai tujuan dagang menurut Ibnu Khaldun, yakni untuk kepuasan masyarakat. Ibnu Khaldun juga menempatkan keuntungan atau pendapatan laba sebagai tujuan dalam berdagang dan untuk mendapatkan keuntungan atau laba yang besar dalam jual beli dapat menunggu kondisi pasar sebelum memulai perdagangan dapat meningkatkan laba yang jauh lebih tinggi daripada memulai perdagangan tanpa melihat kondisi pasar sebelumnya<sup>50</sup>. Untuk mencapai laba yang besar tentu tidak serta merta bebas adanya batasan-batasan dalam bertransaksi jual beli.

<sup>42</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 113.

<sup>43</sup> Al-Quran Surah, Fatir: 29, (Departemen Agama). "Mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi."

<sup>44</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 712.

<sup>45</sup> Euis Amaliah, *Sejarah Pemikiran Islam: Dari Klasik Hingga Kontemporer* (Jakarta: Granada Press, 2007), 185.

<sup>46</sup> KUH Perdata pasal 1457.

<sup>47</sup> Abdul Asis, *Fiqh Muamalah*, 24.

<sup>48</sup> Rahmawati, "Istishna Dalam Konsep Jual Beli Menurut Ibnu Khaldun" (Juli 2015): 22, Diakses April 26, 2018, <http://Repository.ubinsa.ac.id>.

<sup>49</sup> Amaliah, *Sejarah Pemikiran Islam*, 188.

<sup>50</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 113.

Ibnu Khaldun dalam kitabnya *Al-Mukaddimah* menyebutkan batasan-batasan dalam menciptakan laba yang besar diantaranya dengan menghindari sifat yang beretika rendah dalam berniaga, sehingga akan terhindar dari praktik jual beli yang mengandung unsur penipuan demi untuk mendapatkan laba yang besar<sup>51</sup>. Jual beli yang disampaikan oleh Ibnu Khaldun, memiliki modal yang besar sebagai penjual adalah hal yang penting dan sangat besar pengaruhnya terhadap pendapatan laba, karena penjual yang mempunyai modal sedikit cenderung tidak mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu untuk mencapai laba yang besar pedagang harus berupaya mempunyai modal yang lebih banyak untuk membeli berbagai komoditi secara tunai<sup>52</sup>. Dari penyampaian Ibnu Khaldun mengenai laba tersebut memberikan isyarat bahwa Ibnu Khaldun tidak sejalan dengan praktik jual beli secara *dropshipp*, karena sesuai dengan praktiknya bahwa jual beli dengan sistem *dropshipp* tidak menuntut penjual untuk memiliki modal sama sekali dalam berdagang dan tidak juga menuntut *dropshipper* untuk membeli komoditi secara tunai.

### ***Dropshipping* Dalam Konsep Nilai-Nilai Jual Beli Menurut Ibnu Khaldun.**

Nilai adalah esensi yang melekat pada sesuatu yang sangat berarti bagi kehidupan manusia.<sup>53</sup> Khususnya mengenai kebaikan dan tindak kebaikan suatu hal, nilai artinya sifat-sifat atau suatu hal-hal yang penting atau berguna bagi kemanusiaan.<sup>54</sup> Nilai- Nilai *Dropshipp* Menurut Ibnu Khaldun. Sebagai seorang yang mendalami ilmu sosial tentu Ibnu Khaldun mempunyai pemikiran sendiri mengenai transaksi jual beli dengan menggunakan akad *Wakalah* tersebut, selain untuk mendapatkan laba juga untuk kepuasan masyarakat dan menjadikan jual beli sebagai sarana agar menimbulkan interaksi dan keakraban dalam kehidupan sosial.

Dalam kehidupan sosial tentu diperlukan adanya sikap yang baik demi menciptakan keharmonisan dalam interaksi, oleh karena itu menurut Ibnu Khaldun seorang peniaga dituntut untuk memiliki etika yang tinggi. Kegiatan jual beli dengan transaksi menggunakan akad *wakalah* adalah berkaitan dengan pembelian suatu benda yang memiliki nilai besar dan diproduksi oleh pemilik barang, namun tidak didistribusikan secara langsung oleh pemilik barang dagang tersebut. Dalam perspektif Ibnu Khaldun hal ini dipandang sebagai bentuk pengadaan barang dari produsen dan akan disalurkan kepada konsumen secara adil dan transparan namun tidak secara langsung dilakukan oleh produsen.

Dalam perspektif Ibnu Khaldun, *dropshipp* adalah sah apabila terpenuhinya rukun dan syarat yang telah dipaparkan dalam pembahasan sebelumnya, namun tidak dapat dipungkiri bahwa *dropshipp* sebagai bagian dari transaksi jual beli dengan menggunakan akad *wakalah* tersebut tidak sejalan dengan nilai- nilai jual beli. Dalam konsep Ibnu Khaldun, menurutnya sebagai penjual hendaknya membeli secara tunai komoditi yang akan diperjualbelikan. Hal ini demi terbentuknya karakter penjual yang mandiri.

### **Kesimpulan**

---

<sup>51</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 715.

<sup>52</sup> Ibnu Khaldun, *Al-Mukaddimah*, 712.

<sup>53</sup> Fitriani, *Tinjauan Tentang Nilai*, (2014), 61, Artikel Diakses, Mei, 6, 2018,

[Http://Digilib.Uinby.Ac.Id](http://Digilib.Uinby.Ac.Id)

<sup>54</sup> Fitriani, *Tinjauan Tentang Nilai*, 87.

Berdasarkan kajian tersebut kesimpulan-kesimpulan yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Jual beli secara *dropshipp* diperbolehkan oleh *syara'* selama terpenuhi rukun dan syarat dalam jual beli tersebut, selama tidak ada unsur penipuan dan ketidaktransparan dalam bertransaksi. Dalam praktiknya jual beli secara *dropshipp* antara pemilik barang dan *dropshipper* menggunakan akad *wakalah*, dimana *dropshipper* sebagai wakil dari pemilik barang dalam memasarkan barang dagangannya.
2. *Dropshipping* dalam pemahaman nilai- nilai beli tidak seutuhnya selaras dengan konsep jual- beli menurut Ibnu Khaldun. Dalam praktiknya jual beli secara *Dropshipp* tidak menuntut dropshipper untuk memiliki modal operasional atau barang dagangan yang akan diperjualbelikan, hal ini menimbulkan ketidak cocokan antara konsep menurut Ibnu Khaldun dan jual beli secara *dropshipp*, karena tidak tersediaan modal oleh pelaku dagang dalam sistem *dropshipp* mencerminkan bentuk kurangnya usaha dalam mendapatkan laba atau keuntungan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amaliah, Euis. *Sejarah Pemikiran Islam: Dari Klasik Hingga Kontemporer* (Jakarta: Granada Press, 2007).
- An-Nasai, Abu 'Abdurrahman Ahmad Ibnu Syu'aib Ibnu 'Ali Ibnu Sinan Ibnu Bahr Ibnu Dinar al-Khurrasani an-Nasai, Sunan. (Cairo; Jam'iyah al-Magnes al-Islami, 2000), hadits ke 4630, jilid-2.
- Aziz Muhammad Azzam, Abdul. *Fiqh Muamalat sistem transaksi dalam fiqh Islam*, (Jakarta: Amzah, 2014).
- Fitriani. *Tinjauan Tentang Nilai*, artikel diakses, Mei,6 2018 <http://diglib.uinby.ac.id>.
- Idri. *Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Kencana, 2015)
- Khaldun, Ibnu, *Al-Mukaddimah*, (tt: Al-Ussrah, 2006).
- Kudo. *Peluang bisnis*, (online) diakses November, 6 2017. <https://kudo.co.id/bisnis-dropship>.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012).
- Prawironegoro, Darsono. *Pengantar Bisnis Modern abad 21* (Jakarta: Mitra Wacana Media,2016).
- Rahmawati. "*Istishna dalam konsep jual beli Menurut Ibnu Khaldun*" (Juli 2015): 25, Diakses April 26, 2018, <http://Repository.ubinsa.ac.id>.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014).
- Sulianta, Feri. *Terobosan berjualan Online ala Dropshipping*, (Yogyakarta: Andi, 2014).
- Warung Rakyat. *Sekilas tentang bisnis online dropshipp atau reseller*, diakses November, 11, 2017 <https://www.warungrakyat.id/>.
- Widiyono dan Mukhaer Pakkana. *Pengantar Bisnis, Responden terhadap dinamika global* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013).