

E Book Gratis



# *Hukum Reseller, Marketer, Dropshipper*

Muhammad Abu Rivai



E Book Gratis

# Hukum Reseller, Marketer dan Dropshipper

Muhammad Abu Rivai

Komunitas Belajar Muamalah

Penerbit Yayasan Muslim Plus

**HUKUM RESELLER, MARKETER DAN  
DROPSHIPPER**

**MUHAMMAD ABU RIVAI**

Hak Cipta @2022

Komunitas Belajar Muamalah

[www.belajarmuamalah.com](http://www.belajarmuamalah.com)

Bekerjasama dengan:

Penerbit Yayasan Muslim Plus

Editor:

Desain Sampul: Bayu Prayuda

Layout isi: Bayu Prayuda

ISBN

Versi Pertama: Maret 2022

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang mengutip atau memperbanyak  
sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin  
tertulis dari penerbit.

# Latar Belakang

Profesi sebagai reseller, marketer dan dropshipper kerap ditemui di masyarakat. Tidak jarang pertanyaan terkait tiga profesi ini turut diajukan. Apa yang boleh dilakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan. Apa perbedaan secara konsekuensi hukum dari tiga istilah ini. Semoga pembahasan singkat di ebook ini memberikan pencerahan. Mudah-mudahan apa yang disampaikan bisa bermanfaat di dunia dan di akhirat.

Yogyakarta, 11 Maret 2022

Muhammad Abu Rivai

# Daftar Isi

<b>Latar Belakang.....</b>	<b>iii</b>
Empat Kegiatan Utama.....	1
Syarat Sah Jual Beli .....	2
Checklist Minimalis Penjual.....	4
Jenis-Jenis Penjual.....	4
Cara Mendapatkan Dagangan .....	8
Biaya Pendaftaran Marketer .....	11
Menjual Barang Sebelum Memiliki .....	13
Penjual Dengan Status Produsen.....	15
Solusi Masalah Dropshipper.....	16
Dropship Dengan Akad Salam? .....	17
Kapan Barang Dropship Dikirim? .....	19
Tanggung Jawab Resiko Dropship.....	20
Dropshipper Ambil Untung Berapa? .....	21
Kesimpulan Dropship.....	22
<b>Ikuti Update Versi Terbaru .....</b>	<b>23</b>
<b>Komunitas Belajar Muamalah.....</b>	<b>23</b>

## Empat Kegiatan Utama

Ada pertanyaan. Penjual melarang pembeli mengelola tanah yang sudah dibeli dengan alasan pembeli belum membayar lunas. Padahal sudah akad. Benarkah demikian? Pertanyaan lain yang semisal dengan ini, atas izin Allah bisa diselesaikan dengan memahami konsekuensi dari empat kegiatan utama yang ada dalam jual beli.

Jual Beli			
1	2	3	4
Rencana	Akad	Bayar	Qabdh
Belum Pindah	Pindah Kepemilikan	Diantara Tanda Akad	Serah Terima
Belum Bayar	Walau Belum Bayar	Terkait Akad Kredit	Pindah Resiko
Tidak Mengikat	Walau Belum Qabdh	Bukan Acuan Utama	Bisa Menjual

Dalam jual beli, ada empat kegiatan utama. Pertama, rencana akad. Ini tahap sebelum akad. Tidak ada perpindahan kepemilikan. Belum ada bayar-membayar. Tidak ada ikatan apapun. Bisa dibatalkan sepihak.

Kedua. Akad. Menandakan sudah terjadi perpindahan kepemilikan. Semua hukum yang berkaitan dengan kepemilikan, berlaku sejak akad. Meskipun belum bayar dan belum serah terima.

Ketiga. Bayar. Biasanya berkaitan dengan transaksi kredit, jika bayaran tidak tunai. Berlaku hukum kredit nantinya. Bayar

membayar bisa jadi salah satu tanda akad. Menyerahkan DP misalnya. Namun untuk melakukan transaksi kedua, acuannya adalah qabdh, bukan bayar.

Keempat. Qabdh. Proses serah terima barang yang dibeli. Terjadi perpindahan resiko objek jual beli. Jika sudah terjadi qabdh, barulah bisa melakukan transaksi kedua.

## Syarat Sah Jual Beli

Ada tujuh syarat sah jual beli. Apabila salah satu atau beberapa syarat sah ini hilang, jual beli menjadi bermasalah dan tidak sah. Selayaknya muslim dan muslimah yang melakukan jual beli benar-benar memahami serta memperhatikan tujuh poin ini dalam setiap transaksinya.

Syarat Sah Jual Beli						
Objek				Akad	Subjek	
1	2	3	4	5	6	7
Halal Manfaat	Objek Jelas	Bisa Diserahkan	Harga Jelas	Saling Ridho	Cakap Hukum	Pemilik / Wakil

Pertama. Objek jual beli harus memiliki manfaat yang halal. Kalau tidak memiliki manfaat atau memiliki manfaat namun tidak halal, berarti tidak memenuhi syarat untuk menjadi objek jual beli. Kalau dipaksakan, jual belinya tidak sah.

Kedua. Objek jual beli harus jelas. Kalau tidak jelas, jadi gharar dan ini dilarang. Ukuran kejelasan tergantung masing-

masing objek. Ada yang ditimbang, ditakar, diukur, dihitung, dijelaskan spesifikasinya, dan begitu seterusnya.

Ketiga. Objek jual beli bisa diserahterimakan. Kalau tidak beresiko zalim atau gharar. Tujuan transaksi adalah untuk memindahkan kepemilikan. Uang pindah dari pembeli kepada penjual. Barang atau jasa pindah dari penjual kepada pembeli. Ketika objek akad tidak bisa diserahterimakan, ini bertentangan dengan konsekuensi akad jual beli.

Keempat. Harga harus jelas. Ditentukan ketika akad. Kalau tidak jelas, beresiko zalim atau gharar. Kalau cash berapa dan kalau kredit berapa. Pembeli mau beli cash atau kredit. Harus jelas dan tegas ketika akad. Jangan sampai jual beli menjadi celah dan kedok melakukan riba.

Kelima. Akad jual beli dilakukan dengan saling rida. Tidak boleh ada pemaksaan atau tidak enakan. Melakukan jual beli dengan cara memaksa orang lain, artinya mengambil dan memakan harta orang lain dengan cara yang batil.

Keenam. Pelaku akad merupakan orang yang cakap hukum. Memenuhi standar dan syarat untuk melakukan transaksi jual beli. Sadar, baligh, berakal, dan bisa menggunakan harta dengan baik. Kalau tidak, transaksi jual beli beresiko membahayakan dirinya dan orang lain.

Ketujuh. Pelaku akad adalah pemilik atau wakil dari pemilik. Kalau tidak, maka transaksi jual beli yang dilakukan tidak sah. Hal ini dilakukan demi menjaga harta manusia. Seandainya setiap orang diperbolehkan mentransaksikan milik orang lain tanpa seizinnya, niscaya akan terjadi kekacauan dimana-mana.



## Checklist Minimalis Penjual

Jika ingin menjadi seorang penjual, setidaknya tujuh pertanyaan tentang poin-poin di atas sudah terjawab dengan baik.

1. Apakah barang atau jasa ini memiliki manfaat yang halal?
2. Apakah sudah jujur ketika memberikan keterangan dan penjelasan tentang spesifikasi barang atau jasa yang ditawarkan? Atau masih berbohong dan ada yang ditutup-tutupi?
3. Apakah barang atau jasa yang dijual ini memungkinkan dan bisa dipastikan diterima oleh pembeli?
4. Apakah harga barang atau jasa yang ditawarkan sudah jelas dan tidak mengandung gharar?
5. Apakah transaksi jual beli ini dilakukan atas dasar saling ridho? Atau ada unsur kezaliman dan pemaksaan?
6. Apakah pihak-pihak yang terlibat dan transaksi jual beli ini merupakan orang-orang yang cakap hukum?
7. Apakah penjual bertindak sebagai pemilik, wakil pemilik, atau bukan salah satu dari keduanya?

## Jenis-Jenis Penjual

Tujuan pengelompokan ini untuk memudahkan pemahaman. Dimana ada tiga perbedaan status di sini. Pertama, statusnya sudah menjadi pemilik. Dengan membeli dan menyediakan barang. Kedua, statusnya hanya sebagai wakil pemilik. Bertindak untuk dan atas nama pemilik. Ketiga, statusnya bukan sebagai

keduanya. Acuan utama yang digunakan dalam klasifikasi jenis penjual adalah berdasarkan tiga kategori ini, yaitu pemilik, wakil pemilik, dan bukan keduanya.

Adapun istilah reseller, marketer, dan dropshipper, bisa jadi setiap orang memiliki definisi, sudut pandang, dan pemahaman yang berbeda-beda. Namun yang digunakan di tulisan ini, reseller artinya pemilik, marketer artinya wakil pemilik, dan dropshipper bukan keduanya.

Sehingga maksud reseller di sini adalah orang yang harus membeli barang terlebih dahulu sebelum bisa menjualnya kepada orang lain. Artinya dia harus stok barang. Kalau tidak membeli terlebih dahulu, maka dia tidak bisa menjual. Marketer adalah wakil. Untuk bisa menjual, tidak harus membeli dan tidak harus stok barang terlebih dahulu. Dropshipper bukan reseller dan bukan marketer. Sehingga dropshipper tidak membeli terlebih dahulu dan juga bukan berstatus sebagai wakil.

Empat Jenis Penjual			
Reseller	Marketer		Dropshipper
1	2	3	4
Punya Stok	Wakil Penjual	Wakil Pembeli	Bukan Semuanya
Membeli	Minta Izin		Tidak Keduanya
Bertindak sebagai pemilik.	Bertindak untuk orang lain. Mengikuti aturan wakalah. Komisi bisa berdasarkan kerja atau hasil. Bisa juga tanpa komisi.		Bukan pemilik dan bukan wakil pemilik.

Ada penjual yang punya stok. Dia kulakan, bawa ke toko atau gudang, setelah itu dijual kembali. Penjual jenis pertama ini biasanya tidak begitu bermasalah. Karena barangnya sudah ada dan bisa diserahterimakan kepada pembeli. Kemudian juga dia bertindak sebagai pemilik. Barang yang dia jual adalah barang yang dia punya dan sudah dia beli. Paling yang perlu dicek dan diperhatikan adalah dari sisi kehalalan objek jual beli serta kejujuran pihak penjual. Kalau memang stok lama, jangan dibilang stok baru. Kalau memang ada cacat, jangan didiamkan dan pura-pura tidak tahu.

Berikutnya ada tipe penjual yang tidak punya modal atau tidak mau keluar uang. Biasanya dia akan memilih untuk bertindak sebagai wakil penjual atau wakil pembeli. Kata kunci dalam akad wakalah adalah amanah dan transparan. Alasannya karena wakil bertindak bukan untuk dirinya, melainkan bertindak untuk dan atas nama orang lain. Sehingga semua aturan, ketentuan dan persyaratan yang diberikan oleh pihak yang mewakilkan, wajib diikuti dan dipenuhi selama tidak melanggar aturan Allah dan Rasul-Nya.

Praktek wakalah ini juga bermacam-macam. Ada wakil yang stok barang seperti model konsinyasi. Pemilik titip dan minta tolong pemilik toko untuk bantu jualkan. Nanti sekian persen dari harga jual diberikan sebagai komisi untuk pemilik toko. Tapi ada juga wakil yang tidak stok barang. Pemilik mengizinkan untuk dibantu menjualkan produknya, namun stok barang tetap berada di toko atau gudang pemilik. Tidak dipindahkan atau diletakkan ke tempat wakil tadi. Sehingga kalau ada transaksi, pengiriman langsung dari pihak pemilik.

Ada juga wakil yang bertindak untuk dan atas nama pembeli. Ada orang butuh barang, datang ke orang lain yang dianggap lebih berpengalaman dan bisa dipercaya, lalu minta tolong supaya dibantu carikan barang ini dan itu. Sekali lagi, poin penting yang harus diperhatikan dalam akad wakalah adalah amanah dan transparan. Tidak boleh bertindak atas inisiatif sendiri tanpa konfirmasi kepada pihak yang mewakilkan. Kalau ada cashback dan diskon, maka itu murni hak dan milik pihak yang mewakilkan. Kalau ingin ambil, harus terus terang. Kalau tidak, berarti jatuh dalam perbuatan khianat.

Apakah penjual yang berstatus sebagai wakil penjual diperbolehkan menaikkan harga sesuka hatinya atau menjual lebih mahal dari harga yang ditentukan pihak pemilik? Ini tergantung kesepakatan dan aturan yang ditetapkan oleh pihak pemilik. Kalau diizinkan, berarti boleh. Kalau tidak, berarti tidak boleh. Ingat, semua tindak-tanduk wakil harus tunduk dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan pemilik yang mewakilkan.

Misalnya. Hanya boleh menjual produk di daerah X, tidak boleh masuk ke daerah Y. Berarti harus ikut. Atau. Hanya boleh menjual dengan harga sekian, tidak boleh lebih mahal dari harga sekian dan tidak boleh lebih murah dari harga sekian. Berarti harus ikut. Tidak boleh menawarkan dengan cara ini dan hanya boleh menawarkan dengan cara itu. Berarti harus ikut. Selama tidak ada unsur pelanggaran syariat, semua syarat yang dibuat bersifat mengikat.

## Cara Mendapatkan Dagangan

Pertanyaan mendasar yang perlu dijawab dengan benar, apa bedanya reseller dengan marketer? Karena kalau tidak, akan campur aduk dua status yang berbeda ini. Ada seseorang yang sebenarnya statusnya adalah sebagai reseller, namun dia beranggapan bahwa dirinya adalah sebagai marketer. Begitu sebaliknya. Ada seseorang yang statusnya sebagai marketer, namun dia beranggapan bahwa dirinya adalah sebagai reseller.

Perbedaan	
Pemilik	Wakil Pemilik
Reseller	Marketer
Membeli	Gratis

Perbedaan ini dapat dilihat cari cara dua orang tadi mendapatkan barang yang akan dia jual. Apakah dia membelinya atau dia mendapatkannya secara gratis? Kalau untuk mendapatkan barang yang dijual dia harus membelinya terlebih dahulu, berarti statusnya adalah sebagai pembeli yang kemudian berubah menjadi penjual. Dia adalah pemilik. Bukan lagi sebagai wakil. Karena wakil yang sebenarnya, dia mendapatkan barang yang hendak dijual secara gratis. Bukan dia yang membayar, justru dia yang dibayar.

Penjelasan lebih rinci dan detail mengenai hal ini bisa dirujuk dalam pembahasan tentang akad wakalah yang dikupas oleh para ulama di buku-buku fikih.

Sebenarnya ada hal yang lebih penting dari sekedar mengetahui perbedaan antara pemilik dengan wakil, yaitu mengetahui apa perbedaan konsekuensi keduanya secara hukum? Karena sekedar tahu bahwa saya adalah reseller atau saya adalah marketer, itu belum cukup. Tapi harus tahu apa yang perlu saya perhatikan sebagai pemilik dan apa yang saya boleh lakukan sebagai seorang wakil, ini yang lebih penting. Agar tidak terjadi salah paham dan campur aduk konsekuensi hukum.

<b>Sebelum Menjual</b>	
<b>Pemilik</b>	<b>Wakil</b>
Membeli	Tidak Membeli
Harus Stok	Tidak Harus Stok

Seorang reseller, sebelum dia menjual apa yang dia beli, ada satu syarat yang harus dipenuhi, yaitu menerima barang yang tadi dia beli. Sehingga kalau ada reseller, barang yang dia beli masih di perjalanan, belum tiba di toko atau gudangnya, lalu sudah melakukan penjualan terhadap barang itu, transaksinya tidak sah. Alasannya, karena dia menjual sesuatu yang dia belum miliki.

Solusinya untuk penjual yang seperti ini bagaimana? Buat waiting list atau daftar calon pembeli. Waiting list yang tidak mengikat. Waiting list yang sifatnya masih berbentuk janji beli. Sampaikan saja informasinya kepada semua audien yang ada, ini barangnya masih di perjalanan. Jika ada yang berminat, silahkan

mengisi waiting list yang sudah disediakan. Kalau barangnya sudah tiba, nanti akan dikabari lagi.

Mengingat bahwa waiting list atau daftar calon pembeli bentuknya masih bersifat penawaran atau janji beli, maka tidak boleh ada ikatan apa pun. Tidak boleh ada uang muka atau DP. Jika itu terjadi, berarti penjual telah menjual barang yang dia belum miliki. Selain itu, konsekuensi dari penawaran atau janji beli adalah, bisa dibatalkan walau pun tanpa alasan. Sangat mungkin sekali, yang mengisi daftar calon pembeli ada 100 orang, namun yang jadi membeli ketika barangnya tiba hanya 10 orang.

Berbeda dengan penjual yang statusnya sebagai wakil. Dia mendaftarkan diri kepada pemilik untuk ikut membantu memasarkan produknya. Kata kuncinya, ada izin bertindak untuk dan atas nama pemilik. Dia tidak bayar. Dia tidak beli. Justru dia yang dibayar dan dipakai jasanya oleh pemilik. Pada kondisi ini, ketika hendak menjual, dia tidak perlu stok barang. Cukup dengan bermodalkan informasi detail tentang produk yang ditawarkan, serta beberapa foto produk yang diperlukan, dia sudah bisa melakukan penjualan.

Bentuk wakil yang lain adalah sistem konsinyasi. Pemilik barang titipkan barangnya di toko atau gudang penjual, lalu nanti dibantu jualkan. Biasanya penjual yang menjadi wakil pemilik tadi hanya membayar ketika ada barang yang laku saja. Sisanya, dikembalikan kepada pemilik. Ada juga yang modelnya boleh bawa barang dulu untuk ditawarkan. Kalau tidak laku tinggal dikembalikan. Intinya, wakil berbeda dengan penjual dan konsekuensi keduanya juga berbeda. Meskipun kalau dilihat

dari sudut pandang istilah bisnis, sangat mungkin sekali penjual tapi diakui sebagai wakil. Namun poin pentingnya yang dilihat adalah cara mendapatkan barang yang mau dijual. Berbayar dengan membeli, atau mendapatkannya secara gratis.

Terakhir, penjual jenis yang keempat. Bukan sebagai pemilik dan juga bukan wakil dari pemilik. Dropshipper ada di bagian ini. Dia tidak membeli dan menyediakan stok barang. Dia juga tidak mendaftarkan diri secara resmi sebagai wakil dari pemilik. Apa yang dia lakukan adalah menjual kriteria dan menawarkan spesifikasi barang secara rinci, entah itu di website, medsos atau marketplace, nanti kalau ada yang beli, dia carikan barangnya kemudian dikirim ke pihak pembeli. Diskusi pada pembahasan ini akan lebih banyak membahas penjual seperti ini.

Karena kalau dia sudah membeli terlebih dahulu sebelum menjual, itu artinya dia berstatus sebagai penjual. Kalau dia sudah izin terlebih dahulu untuk menjadi wakil, baik dari pihak pemilik maupun dari pihak pembeli, berarti statusnya adalah sebagai wakil. Aturan yang dipakai adalah yang berkaitan dengan wakalah. Lalu bagaimana dengan status dropshipper? Inshaallah akan dibahas lebih lanjut di poin berikutnya.

## **Biaya Pendaftaran Marketer**

Bagaimana jika pemilik produk mensyaratkan harus membeli terlebih dahulu jika ingin ikut memasarkan? Selama tidak ada gharar, hukumnya diperbolehkan. Biaya yang dibayarkan pembeli memang benar-benar biaya untuk produk tersebut. Bukan biaya untuk membeli peluang mendapatkan keuntungan.



Karena maksud membayar dan gratis adalah pada barang yang akan dijual kembali. Bukan barang yang dibeli untuk penjual.

Ambil contoh kasus. Affiliate marketer yang memasarkan produk digital. Biasanya untuk bisa ikut memasarkan, pemilik produk mensyaratkan harus membeli terlebih dahulu. Setelah itu baru bisa mendapatkan akses untuk membantu memasarkan. Selama tidak mengandung gharar, hukumnya dibolehkan. Sehingga yang dibayarkan pembeli tadi benar-benar harga produk. Tidak ada biaya lain yang ditujukan untuk membeli peluang. Kenapa masih disebut wakil? Karena untuk bisa menjual, dia tidak harus membeli apa yang dia jual. Anggap 1 akses untuk 1 orang. Kalau dia ingin menjual kepada 100 orang, dia tidak harus membeli 100 akses.

Kapan biaya pendaftaran sebagai marketer tadi menjadi gharar? Ketika uang itu digunakan untuk membeli peluang. Calon marketer menyerahkan uang yang jelas nominalnya, namun yang dia dapatkan tidak jelas bentuknya. Hanya peluang untuk ikut memasarkan. Dimana itu bisa untung dan bisa rugi. Bisa terjual dan bisa tidak. Selama bagian ini bisa dihindari, sehingga tidak muncul gharar pada uang pendaftaran tadi, maka tidak masalah. Cara paling mudah untuk memeriksanya, tinggal ditanya dan dicek saja, setelah bayar uang pendaftaran, nanti dapat apa saja?

Uang Pendaftaran	
Barang/Jasa	Peluang Untung
Jelas	Tidak Jelas

Jangan sampai terjadi bundling, namun objek primernya bukan lagi barang atau jasa, melainkan jual beli peluang untuk mendapatkan untung. Ini jadi masalah. Biasanya permasalahan yang terjadi di MLM ada di bagian ini. Biaya yang dibayarkan di awal tidak lagi hanya untuk membeli barang atau jasa, melainkan juga untuk membeli peluang mendapatkan keuntungan.

## Menjual Barang Sebelum Memiliki

Salah satu prinsip dasar jual beli sebagaimana yang telah dijelaskan dalam syarat sah jual beli adalah, dilarang menjual barang yang belum dimiliki. Kalau melanggar prinsip ini, maka jual belinya tidak sah. Sehingga pilihan solusi yang tersedia menurut prinsip ini hanya ada dua, menjadi pemilik atau wakil dari pemilik. Tidak ada pilihan ketiga. Alasannya, agar syarat sah jual beli bisa terpenuhi. Menurut aturan ini, tipe penjual keempat yang menjadi dropshipper dimana dia bukan pemilik dan juga bukan wakil pemilik, berarti telah melakukan sesuatu yang diharamkan.

عن حكيم بن حزام قال: سَأَلْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ  
يَا رَسُولَ اللَّهِ يَا تُبَيِّنِي الرَّجُلُ فَيَسْأَلُنِي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي أَبِيعُهُ مِنْهُ ثُمَّ  
أُتْبِعُهُ لَهُ مِنَ السُّوقِ قَالَ: (لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ)

*“Dari Hakim bin Hizam radiyallahu ‘anhu dia berkata, aku bertanya kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam dengan mengatakan: ‘Wahai Rasulullah, seseorang datang kepadaku dan ingin membeli sesuatu yang barang itu belum aku miliki. Aku*

menjualnya kemudian aku mencarikan barang tersebut untuknya di pasar.' Nabi bersabda, 'Jangan menjual sesuatu yang tidak kamu miliki.'" (HR. Nasai, Abu Daud, dan Tirmidzi)

قال النبي صلى الله عليه وسلم لحكيم بن حزام: (إِذَا اشْتَرَيْتَ مَبِيعاً  
فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ)

"Nabi shallallahu 'alaihi wasallam berkata kepada Hakim bin Hizam, 'Jika kamu membeli sesuatu, maka jangan dijual kembali sebelum kamu menerima barang yang kamu beli tadi.'" (HR. Ahmad dan Nasai)

عن زيد بن ثابت (أن النبي صلى الله عليه نهى أن تباع السلع حيث  
تبتاع حتى يحوزها التجار إلى رحالمهم)

"Dari Zaid bin Tsabit radiyallahu 'anhu, bahwasanya Nabi shallallahu 'alaihi wasallam melarang seseorang menjual kembali barang yang dia beli ketika barang itu masih berada di tempat penjual pertama dan belum dibawa oleh pihak kedua." (HR. Daruquthni dan Abu Daud)

مَنْ ابْتِئَاعَ طَعَاماً فَلَا يَبِعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ

"Barangsiapa membeli bahan makanan, maka jangan dia jual sebelum dia menerimanya." (HR. Bukhari)

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ، وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ تَضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ  
مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

“Tidak halal menggabungkan utang dengan jual beli, tidak halal ada dua syarat dalam satu jual beli, tidak halal ambil untung barang yang resikonya tidak dalam tanggunganmu, dan tidak halal menjual barang yang bukan milikmu.” (HR. Nasai)

## Penjual Dengan Status Produsen

Jika menjual sesuatu yang belum dimiliki dan belum ada hukumnya terlarang, bagaimana nasib para produsen yang melakukan akad sedangkan barang yang dia jual belum dibuat? Bahkan bahan bakunya pun belum dibeli.

Khusus produsen, ada dua hal yang dia jual. Pertama. Jasa memproduksi. Kedua. Bahan baku. Mana yang menjadi core business produsen? Jasa memproduksi. Bukan bahan baku. Kalau hanya sekedar butuh bahan baku, orang tidak datang ke produsen. Melainkan datang kepada penyedia bahan baku. Namun ketika membutuhkan jasa untuk memproduksi, mengubah bahan baku tadi menjadi sesuatu yang baru, biasanya orang akan datang ke produsen yang memiliki keahlian tersebut dan menjual jasa membuatkan.

Jualan Produsen	
Jasa/Skill	Bahan Baku
Primer	Sekunder
Tersedia	Belum Tersedia

Dari sini menjadi jelas, bahwa jasa memproduksi yang biasanya berupa skill dan keahlian, itu sudah ada dan tersedia. Melekat pada diri dan tim produsen. Sehingga ketika melakukan transaksi, sebenarnya yang ditransaksikan adalah jasa dan skill yang sudah ada. Sedangkan bahan baku, sifatnya hanya sebagai pelengkap dan pengikat. Bukan objek primer. Dengan demikian, produsen tidak disebut menjual sesuatu yang belum ada dan belum dimiliki.

## Solusi Masalah Dropshipper

Apakah ada pilihan lain dan solusi ketiga untuk menyelesaikan masalah dropshipper? Maksudnya selain pilihan untuk stok barang atau menjadi wakil pemilik. Jawabannya ada. Dropshipper bisa menggunakan skema akad salam. Salah satu aturan dalam akad salam, pembeli harus melakukan pembayaran secara tunai 100% lunas ketika terjadi akad. Tidak boleh hanya sekedar bayar uang muka atau bahkan tidak bayar sama sekali. Berikut adalah posisi akad salam jika dibandingkan dengan bentuk jual beli yang lainnya.

No	Kemungkinan	Uang	Barang	Hukum
1	Jual Beli Biasa	Tunai	Tunai	Halal
2	Jual Beli Kredit	Tertunda	Tunai	Halal
3	Jual Beli Salam	Tunai	Tertunda	Halal
4	Dain Bi Dain	Tertunda	Tertunda	Haram

Selama dropshipper bisa memastikan bahwa customer yang membeli barang darinya membayar lunas ketika akad,

maka dari sisi ini dropshipper bisa masuk dan ikut skema akad salam. Uang dibayar tunai sedangkan barang dikirimkan belakangan atau tertunda. Kalau diperhatikan, akad salam adalah kebalikan dari jual beli kredit. Karena dalam transaksi kredit, biasanya yang diserahkan di awal adalah barangnya, sedangkan pembayarannya tertunda atau dicicil.

Namun jika yang terjadi tidak demikian, dimana customer yang membeli tidak membayar tunai di awal, entah dengan sistem bayar uang muka saja, atau dengan sistem COD, maka yang terjadi bukan akad salam, melainkan dain bi dain, yaitu jual beli utang dengan utang. Maksudnya, penjual belum memiliki dan belum menyerahkan barang, pembeli juga belum menyerahkan uangnya. Hukum transaksi yang semacam ini diharamkan.

## **Dropship Dengan Akad Salam?**

Ketika menyinggung akad salam, di tabel bagian barang, itu diserahkan secara tertunda. Pertanyaannya, apakah ada batas minimal untuk penyerahan dan pengiriman barang dalam akad salam? Atau boleh kapan saja dan bahkan di hari yang sama?

Pada bagian ini ulama berbeda pendapat. Sebagian berpendapat bahwa fungsi dan tujuan orang melakukan akad salam, di antara hikmahnya adalah untuk mendapatkan selisih harga. Sebagaimana yang dahulu dipraktikkan oleh para sahabat. Beli kurma, bayar tunai di awal, kemudian penyerahannya 1 atau 2 tahun kemudian. Tentu berbeda harga ketika beli sekarang dengan beli ketika kurma sudah tersedia 1 atau 2 tahun lagi.

Manfaat untuk penjual, dia memperoleh modal tambahan karena pembeli dalam akad salam melakukan pembayaran tunai di awal. Sedangkan manfaat untuk pembeli, dia mendapatkan selisih harga atas pembelian yang dia lakukan.

Berdasarkan alasan ini, sebagian berpendapat bahwa salah satu syarat sah akad salam adalah ada batas waktu minimal untuk penyerahan barang. Ukurannya, ada perbedaan harga antara waktu ketika akad dengan waktu serah terima. Kalau hal ini tidak terpenuhi, maka tidak ada alasan untuk melakukan akad salam. Nanti yang terjadi justru pelanggaran terhadap prinsip dasar dan syarat sah jual beli, yaitu menjual barang yang belum dimiliki.

Sebagian ulama yang lain mengatakan, adanya perbedaan harga ketika akad dengan serah terima barang, bukan syarat sah akad salam. Sehingga boleh-boleh saja jika pengiriman dan penyerahan barang dilakukan dalam waktu dekat sebelum terjadinya perubahan harga.

Alasannya. Jika rentang waktu serah terima barang dengan akad lebih panjang dan lebih lama, maka peluang gharar lebih besar ketimbang jika rentang waktu serah terima lebih pendek dan lebih sedikit. Kalau yang rentangnya lebih lama saja dibolehkan, tentu yang lebih pendek jaraknya menjadi lebih dibolehkan.

Salah satu pertimbangan yang menjadi alasan bahwa peluang terjadinya gharar pada akad salam harus diperkecil yaitu, tidak diperbolehkan menjual sesuatu yang spesifik, terbatas dan sulit mencarinya di pasar. Kenapa? Karena hal tersebut akan memperbesar peluang terjadinya gharar. Ada

kemungkinan bisa diserahkan dan ada kemungkinan tidak bisa diserahkan. Kembali kepada syarat sah jual beli, salah satunya adalah memungkinkan untuk diserahkan.

## **Kapan Barang Dropship Dikirim?**

Walaupun ulama mengatakan bahwa akad salam halal dan diperbolehkan, namun dalam sebagian perincian teknis pelaksanaan, mereka berbeda pendapat sebagaimana penjelasan singkat sebelumnya. Poin ini menjadi penting karena berkaitan dengan sah dan tidak sah sebuah akad.

Sementara kejadian di lapangan, kapan barang dropship dikirimkan? Apakah menunggu lama semisal satu bulan kemudian? Atau ditunggu sampai ada perbedaan harga semisal tiga bulan kemudian? Jawabannya jelas tidak mungkin. Umumnya yang terjadi barang segera dan langsung dikirimkan begitu transaksi terjadi. Sehingga dalam rentang 3 sampai 10 hari, biasanya barang sudah diterima oleh pembeli. Rasanya mustahil ada perbedaan harga dalam rentang waktu yang sangat singkat ini. Sehingga menurut sebagian ulama, syarat sah akad salam tidak terpenuhi di sini.

Kalau kemudian mendapati ada yang mengharamkan praktek dropship dengan alasan menjual barang yang belum dimiliki, lalu menyarankan untuk menjadi pemilik atau wakil pemilik, hal tersebut didasari pendapat mayoritas ulama terkait dengan akad salam. Dimana ada syarat rentang waktu serah terima barang harus lama dan panjang, yang itu memungkinkan adanya perbedaan harga antara ketika akad dengan serah terima.



Sedangkan yang membolehkan praktek dropship dengan mengatakan bahwa skema yang terjadi tidak ubahnya seperti akad salam, itu karena mengikuti pendapat dari kalangan Syafii yang membolehkan serah terima objek akad salam walaupun dalam rentang waktu yang singkat. Dimana hal itu memperkecil peluang gharar dan adanya perbedaan harga bukan menjadi syarat sah akad salam. Jika memilih pendapat ini, maka terbuka pilihan dan solusi ketiga bagi mereka yang tidak mau menjadi pemilik atau wakil pemilik, yaitu dengan melakukan dropship mengikuti aturan dan ketentuan akad salam.

## **Tanggung Jawab Resiko Dropship**

Ketika ada masalah pada barang, siapa yang menanggung resiko? Jawabannya adalah dropshipper. Pihak 1 tidak berhak langsung komplain kepada pihak 3 karena memang tidak ada urusan dengan pihak 3. Hal yang harus dilakukan pihak 1 jika ada masalah pada barang yang dipesan, komplain kepada pihak 2. Karena transaksi jual beli yang terjadi adalah antara pihak 1 dengan pihak 2.

Berikutnya urusan pihak 2 dengan pihak 3. Kewajiban pihak 2 untuk membereskan dan mengurus masalah yang terjadi. Melacak masalahnya muncul dimana dan atas kesalahan siapa. Apakah kurir atau pihak 3. Sedangkan pihak 1 tahu aman dan terima beres. Dia sudah bayar dan yang dia tahu, barang datang sesuai dengan spesifikasi yang ditawarkan dan kondisinya normal.

Pihak 1	Pihak 2	Pihak 3
Customer	Dropshipper	Supplier
Transaksi Satu		
Akad Salam		
	Transaksi Dua	
	Jual Beli	

Kesalahan yang biasa terjadi, dropshipper lepas tangan dengan resiko dan masalah yang terjadi. Hal ini tidak dibenarkan. Dia harus tanggung jawab dan memastikan bahwa barang yang diterima pihak 1 benar-benar sesuai dengan yang dia jual. Adapun masalah pihak 3 yang membuat ulah, itu urusan dan resiko pihak 2. Tidak boleh dibebankan kepada pihak 1.

## Dropshipper Ambil Untung Berapa?

Zaman sekarang kalau mau cari produk itu sangat banyak. Tinggal pilih mau jualan apa. Suppliernya banyak. Masalahnya, siapa yang mau beli dan darimana cari trafficnya?

Jika seseorang memiliki keahlian untuk memasarkan produk dan mendatangkan traffic, kemudian mengikuti pendapat yang membolehkan dropship dengan akad salam, berapa batas keuntungan maksimal yang dia boleh ambil?

Jawabannya, tidak ada batasnya. Bebas. Selama dia tidak menipu, jujur apa adanya, mendeskripsikan produk yang dia jual sedetail-detailnya, maka sah-sah saja berapapun keuntungan yang dia ambil.

Misalnya. Dropshipper ini mencari daftar supplier yang memiliki stok barang dan penyedia produk yang banyak sehingga memungkinkan untuk diserahkan. Anggap misalnya ketemu suppliernya di marketplace, baik di dalam maupun di luar negeri. Setelah itu, dia buat landingpage dan website khusus, lalu menjual spesifikasi barangnya secara detail di situ. Berikutnya dia datangkan traffic dengan iklan berbayar. Harga jualnya bisa jadi sudah dimarkup mungkin sampai ratusan persen. Selama tidak ada yang dilanggar, keuntungan tersebut halal untuknya.

## **Kesimpulan Dropship**

Mengingat bahwa basic akad yang digunakan dalam dropship adalah akad salam, maka dropshipper perlu memahami aturan dan ketentuan dalam akad salam. Apa yang boleh dan apa yang tidak. Supaya jangan sampai nanti beranggapan sudah akad salam, namun ternyata aturan dan ketentuan salam ternyata tidak terpenuhi.

## Ikuti Update Versi Terbaru

Buku ini akan terus diupdate isinya sesuai masukan dan saran yang diterima dari pembaca. Informasi versi berapa dari buku ini bisa dilihat di bagian data buku di halaman awal. Setiap ada update insyaallah akan disampaikan di grup Komunitas Belajar Muamalah.

## Komunitas Belajar Muamalah

Punya pertanyaan tentang fikih muamalah? Yuk join ke grup Belajar Muamalah! Cara Bergabung:

1. Buka Playstore/Appstore
2. Download aplikasi Tribelio
3. Install aplikasi dan buat akun
4. Masuk ke tribe “Belajar Muamalah”

Cara masuknya bisa disearch di bagian tribe, ketik saja “Belajar Muamalah”.

Atau bisa juga melalui link ini <http://sharemytribe.me/b31s>

Bantu share kepada yang lainnya ya. Terima kasih.