

DROPSHIPPING BERBASIS AKAD SALAM PADA SUPPLIER MBU STORE DI MARKETPLACE SHOPEE

Subaidi¹, Subyanto², Imam Fawaid³

subaidishalli74@gmail.com¹, zsubyanto65@gmail.com², fawaidmyel@gmail.com³

¹Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo

²Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo

³Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo

Abstract: The rapid development of digital technology has transformed trading practices, one of which is the growing implementation of the dropshipping system across various marketplaces, including Shopee. Dropshipping enables individuals to sell products without directly owning or maintaining inventory, as the procurement and delivery processes are handled by suppliers. Despite offering convenience and accessibility for business activities, dropshipping raises several issues from the perspective of Islamic economic law, particularly concerning ownership of goods, clarity of the transaction object, payment mechanisms, delivery time, and the seller's responsibility toward consumers. This study aims to analyze the practice of dropshipping at MBU Store on the Shopee marketplace and examine its conformity with the principles and requirements of the salam contract in Islamic economic law.

This study employs a library research method by examining various written sources, including classical Islamic literature, books, scientific journals, and other relevant references related to the salam contract, online transactions, and the dropshipping system.

The findings indicate that the dropshipping mechanism at MBU Store involves product promotion by the dropshipper, ordering goods from the supplier after receiving a transaction from the consumer, payment prior to delivery, order confirmation, and direct shipment of the goods by the supplier to the consumer on behalf of the dropshipper. This practice demonstrates conformity with the characteristics of a salam contract, particularly regarding advance payment, clear product specifications, and the delivery of goods at an agreed time.

Furthermore, the relationship between the dropshipper and the supplier may be understood as a form of parallel salam, provided that each contract is established independently and is not contingent upon the other. Nevertheless, such conformity depends on the fulfillment of the pillars and requirements of the salam contract, as well as transparency of information, certainty of delivery time, and responsibility toward consumers. Therefore, the dropshipping practice conducted by MBU Store through the Shopee marketplace may be considered permissible from the perspective of Islamic economics, provided that it is carried out

honestly, transparently, fairly, responsibly, and in accordance with Sharia principles.

Key words : Dropshipping, Salam Contract, Marketplace Shopee.

PENDAHULUAN

Di zaman modern ini, perkembangan teknologi telah merubah banyak aspek kehidupan, termasuk dalam kegiatan ekonomi. Salah satu perkembangan yang sangat signifikan adalah munculnya transaksi jual beli melalui platform e-commerce, di mana para penjual dan pembeli dapat bertransaksi tanpa bertemu secara langsung. Shopee adalah salah satu platform e-commerce terbesar di Indonesia yang menyediakan berbagai fasilitas untuk mempermudah transaksi jual beli, termasuk untuk sistem dropshipping. (Setiawan, 2020)

Zaman sekarang tidak memiliki modal bukan menjadi alasan utama untuk tidak bisa membuka toko, karena jika tidak bisa membuka toko *offline* maka bisa membuka toko *online*. Toko *dropship* menjadi salah satu solusi bagi orang yang ingin membuka toko atau usaha tanpa modal. *Dropship* merupakan suatu toko yang tanpa harus menyediakan tempat dan barang yang terdiri dari transaksi pembelian, penjualan dan pemasaran barang atau jasa lewat digital *online*. Transaksi dilakukan melalui sistem yang sudah disepakati oleh pihak *supplier* dan konsumen dan barang akan dikirim melalui layanan pengiriman sesuai alamat yang tercantum dalam sistem aplikasi penjualan. Toko *online* contohnya shopee merupakan salah satu *marketplace* yang disediakan untuk memberikan banyak fitur yang memudahkan pengguna, seperti pembayaran *COD*/bayar di tempat, pembayaran melalui Indomaret, Alfamart, bank bahkan bisa membayar melalui kartu kredit atau aplikasi kredit, bisa membayar dengan cara mencicil setiap bulan. *Marketplace* shopee menyediakan fitur Spinjam yang bisa digunakan untuk mendapatkan pinjaman modal. Kemudahan dalam berbelanja online ini memberikan kenyamanan bagi para penjual dan pembeli karena tidak harus membutuhkan waktu dan tenaga untuk mengantar barang dengan tatap muka, sehingga toko *dropship* semakin diminati oleh banyak masyarakat yang ingin memiliki toko atau usaha tanpa modal. Maraknya bisnis *online* di zaman sekarang ini juga

memunculkan metode bisnis yang sangat diminati oleh orang yang baru memulai bisnis, salah satunya yaitu sistem *dropshipping*. *Dropshipping* adalah suatu metode jual beli secara *online*, di mana seorang *dropshipper* tidak melakukan penyetoran barang dan tanpa *packing* barang. (Kusuma, 2019)

Dropshipping adalah sistem bisnis di mana seorang penjual tidak perlu memiliki stok barang, tetapi hanya memasarkan barang dari pemasok pihak ketiga (Supplier), dan barang tersebut langsung dikirim ke konsumen atas nama dropshipper (penjual). Sistem dropshipping sangat menarik bagi pelaku bisnis karena memungkinkan mereka menjual barang tanpa harus mengeluarkan biaya untuk membeli dan menyimpan stok. Namun, dalam tinjauan Fiqih Muamalah, sistem ini menghadirkan tantangan tersendiri, terutama terkait kepemilikan dan kejelasan barang. (Deviyana Khoirotul Iswiyah, 2023). Dalam Fiqih Muamalah, jual beli yang sah harus memenuhi syarat tertentu, salah satunya adalah adanya kepemilikan yang jelas atas barang yang dijual. Hal ini menjadi perhatian penting ketika sistem dropshipping diterapkan dalam transaksi jual beli online, khususnya dalam akad salam yang memungkinkan pembayaran di muka untuk barang yang akan diserahkan di masa depan. (Wahbah az-Zuhayli, 1989)

Akad salam yang sering dianalogikan dengan transaksi dropshipping adalah jenis jual beli di mana pembeli melakukan pembayaran penuh di awal untuk barang yang sifat-sifatnya telah disepakati, namun barang tersebut akan diserahkan pada waktu yang akan datang. Dalam fikih muamalah, akad salam diperbolehkan dengan syarat bahwa barang yang dijual harus jelas spesifikasinya, dan penjual harus menjamin keberadaan barang tersebut pada saat penyerahan. Beberapa ulama, seperti yang dijelaskan oleh Wahbah az-Zuhayli, menyatakan bahwa akad salam memungkinkan penjualan barang yang belum ada di tangan penjual, selama spesifikasi barang tersebut telah jelas dan pembeli menerima jaminan dari penjual. (Rozalinda, 2017)

Maraknya transaksi jual beli *online* membuat para pelaku pasar *virtual* ini memodifikasi berbagai fasilitas agar semakin diminati oleh konsumen, karena dalam bisnis ini seorang penjual dan pembeli tidak harus saling bertemu di satu tempat dan pengiriman barangnya dilakukan melalui perusahaan pengiriman

barang. Bahkan pihak yang melakukan transaksi jual beli ini dapat menggunakan konsep jual beli yang dimodifikasi secara online yaitu *dropshipping*. Transaksi jual beli online secara *dropshipping* dilakukan dengan mengandalkan *link* dengan pihak produsen maupun *vendor* atau *supplier* yang memiliki *katalog* barang dagang berbasis *online*. Dari *katalog* tersebut baik konsumen maupun penjual lainnya dapat melihat komoditas hasil produksi yang dipasarkan kepada konsumennya.

Dengan sistem *dropshipping* ini, pihak yang ingin menjadi penjual atau biasa disebut *dropshipper* hanya mengandalkan gambar dan spesifikasi produk dari katalog dan kemudian menampilkan gambar atau foto dari *katalog* tersebut pada media sosial yang dimilikinya baik *instagram*, *whatsapp*, *facebook*, *line*, dan lain-lain. Setiap teman dunia maya dapat melihat produk yang diunggah. Hal ini mendorong banyaknya pihak terlibat dalam jual beli *dropshipping* yang biasanya didominasi kalangan pelajar, yang tidak membutuhkan banyak modal untuk berjualan dan dapat menghemat waktunya untuk melakukan berbagai keperluan yang terkait dengan kegiatan kampus dan bisnisnya berlanjut. (Deviyana Khoirotul Iswiyah, 2023)

AKAD SALAM

Pengertian Salam

Akad salam adalah jenis transaksi dalam fikih Islam di mana pembeli membayar harga barang di muka, sementara penyerahan barang dilakukan di masa depan dengan ketentuan yang jelas. Biasanya, akad salam digunakan untuk barang yang belum ada di tangan penjual, seperti komoditas pertanian atau barang yang sifatnya tak tampak pada saat transaksi dilakukan. (Muhammad Abu Zahrah, 2012)

Rukun dan Syarat Akad Salam

Pertama; muslim (pembeli), adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang. *Kedua*; muslim ilaih (penjual), adalah pihak yang memasok barang pesanan. *Ketiga*; ijab qobul, antara penjual dan pembeli harus ada ijab qobul. (Wahbah az-Zuhayli, 1989) *Keempat*; pembayaran di muka, adalah membayar harga barang secara penuh di awal, sebelum barang diserahkan oleh penjual. *Kelima*; objek jual beli, barang yang akan diserahkan harus jelas dan diketahui oleh

kedua belah pihak, baik jenis, kualitas, jumlah, dan waktu penyerahannya. *Keenam*; waktu penyerahan barang yang pasti dilakukan dalam waktu yang disepakati antara pembeli dan penjual, dan tidak boleh menimbulkan ketidakpastian. (Sayyid Sabiq, 1990)

JUAL BELI ONLINE

E-commerce

E-commerce (perdagangan elektronik) adalah bentuk transaksi yang melibatkan pertukaran barang, jasa, atau informasi dengan menggunakan sistem komputer dan internet sebagai sarana utamanya. E-commerce mencakup seluruh proses transaksi mulai dari pencarian produk, pemilihan barang, pembayaran, hingga pengiriman barang yang dilakukan secara online. (Susanto, Abdurachman, 2021)

E-commerce sendiri terbagi menjadi beberapa jenis, seperti *Business to Business (B2B)*, adalah transaksi antara bisnis atau perusahaan, misalnya antara supplier dan distributor. *Business to Consumer (B2C)*, adalah transaksi antara perusahaan dan konsumen, yang umumnya adalah model yang paling sering digunakan di pasar ritel online. Dan *Consumer to Consumer (C2C)*, adalah transaksi antara konsumen yang menjual barang atau jasa kepada konsumen lainnya, misalnya pada platform seperti Tokopedia atau Bukalapak. Platform e-commerce besar yang ada di Indonesia termasuk *Shopee*, *Tokopedia*, *Bukalapak*, dan *Lazada*, yang menggabungkan berbagai jenis transaksi antara penjual dan pembeli dalam satu tempat yang terintegrasi. (Susanto, Abdurachman, 2021)

Syarat Jual Beli Online

Pertama; penjual harus melampirkan foto produk yang jelas dan representatif harus disertakan oleh penjual agar calon pembeli dapat melihat dengan jelas apa yang mereka beli. Foto ini membantu pembeli untuk membuat keputusan yang tepat dan memahami kondisi dan penampilan produk tersebut.

Kedua; menyertakan spesifikasi secara lengkap; penjual harus memberikan informasi yang lengkap mengenai spesifikasi produk yang dijual. Ini termasuk deskripsi produk, bahan, ukuran, warna, fitur, dan segala informasi penting lainnya yang dapat membantu pembeli memahami produk dengan baik sebelum melakukan

pembelian. *Ketiga*; menyediakan garansi jika ada kecacatan, jika penjual menawarkan garansi atau jaminan kualitas, hal ini harus dijelaskan dengan jelas. Garansi tersebut dapat mencakup perbaikan, penggantian, atau pengembalian dana jika terdapat kecacatan atau kerusakan pada produk yang dibeli. Syarat-syarat garansi harus ditetapkan dengan jelas agar pembeli mengetahui hak-hak mereka dalam hal tersebut.

Keempat; marketplace adalah jenis platform dalam *e-commerce* yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli dalam satu platform. (Susanto, Abdurachman, 2021) Marketplace berfungsi sebagai perantara yang memfasilitasi transaksi antara penjual dan pembeli, namun tidak terlibat langsung dalam kepemilikan produk yang dijual. Marketplace hanya menyediakan ruang bagi penjual untuk membuka toko dan melakukan transaksi, sementara pembeli bisa memilih barang dari berbagai penjual yang ada di platform tersebut. Beberapa contoh *marketplace* besar di Indonesia antara lain *Shopee*, *Tokopedia*, *Bukalapak*, dan *Lazada*. *Marketplace* ini memudahkan penjual untuk menjangkau pasar yang lebih luas tanpa perlu membuat dan mengelola situs web sendiri. Fitur-fitur yang disediakan oleh marketplace meliputi sistem pembayaran, pengiriman barang, serta keamanan transaksi. Selain itu, marketplace juga sering memberikan promo dan diskon yang menarik bagi konsumen.

Online Shop

Online shop adalah toko yang melakukan kegiatan jual beli barang atau jasa secara daring (online) melalui internet, di mana proses promosi, pemesanan, pembayaran, hingga pengiriman dilakukan tanpa tatap muka langsung antara penjual dan pembeli. Online shop dapat berbentuk situs web mandiri milik penjual, media sosial, atau memanfaatkan platform pihak ketiga seperti marketplace.

Keunggulan utama online shop adalah fleksibilitas dalam menjangkau konsumen yang lebih luas, operasional yang efisien tanpa harus memiliki toko fisik, serta kemudahan dalam pengelolaan inventaris dan transaksi secara digital. (Sri Rahayu, 2020)

Sistem Jual Beli Online

Pertama; PO (Pre-order) adalah sistem pemesanan barang di mana pembeli melakukan pemesanan dan pembayaran terlebih dahulu untuk barang yang belum tersedia atau masih dalam proses produksi. Barang tersebut akan dikirimkan setelah produk siap atau diproduksi.

Kedua; COD (Cash on Delivery) adalah metode pembayaran di mana pembeli melakukan pembayaran secara tunai kepada kurir pengantar barang pada saat barang diterima, bukan saat pemesanan dilakukan.

Ketiga; Down Payment (DP) adalah pembayaran sebagian yang dilakukan pembeli di awal sebagai komitmen untuk membeli barang, dengan sisa pembayaran dilakukan di kemudian hari setelah produk diterima atau dalam jangka waktu tertentu. (Dharma, 2021)

SISTEM DROPSHIPPING

Definisi Dropshipping

Dropshipping adalah model bisnis dalam *e-commerce* di mana penjual tidak menyimpan stok barang yang dijual, tetapi memesan barang langsung dari supplier atau produsen setelah terjadi transaksi dengan pembeli. Setelah pembeli melakukan pemesanan, penjual (*dropshipper*) kemudian membeli barang dari supplier yang akan langsung mengirimkan produk tersebut ke pembeli. (Setiawan, 2020)

Sistem Dropshipping

Pertama; penjual membuat akun di platform *e-commerce* atau memiliki website sendiri. *Kedua;* pemasaran produk dilakukan oleh penjual melalui berbagai pemasaran online seperti platform *e-commerce* atau pun media sosial. *Ketiga;* pembeli melakukan transaksi dan pembayaran kepada penjual melalui platform atau website toko online. *Keempat;* setelah menerima pembayaran, penjual memesan produk dari supplier dengan harga grosir atau harga yang lebih rendah. *Kelima;* supplier mengirimkan barang langsung ke pembeli dengan nama penjual tercantum sebagai pengirim barang. *Keenam;* penjual menerima keuntungan dari selisih harga jual yang dibayar oleh pembeli dengan harga yang dibayar kepada supplier. (Kusuma, 2019)

Macam-macam model dropshipping

Pertama; model bagi hasil, biasanya banyak sekali kita jumpai di

internet, model kali ini yang umum digunakan pada sistem dropshipping biasanya presentase komisi tidak lebih dari 50% dari harga penjualan dan juga terdapat batasan-batasan pada produk tertentu saja. *Kedua*; model jaminan, namun ini sangat jarang dilakukan karena banyak penjual merasa keberatan dengan model ini, model jaminan ini menggunakan jaminan uang untuk menjadi dropshipper. Model ini memungkinkan pengelola dan pelaku bisnis tidak ingin dirugikan oleh dropshipper ataupun reseller yang marak sekali melakukan penipuan-penipuan dalam jual beli online, biasanya dropshipper ataupun reseller memberikan uang muka atau uang DP yang telah dilakukan oleh pelaku atau pengelola bisnis tidak dirugikan sepenuhnya.

Ketiga; model web replica, merupakan website yang pengelola sediakan untuk dropshipper sebagai media promosi secara online. Dropshipper akan menerima komisi jika pada web replika mereka terjadi transaksi. Biasanya web replika ini diberikan kepada dropshipper sebagai fasilitas member pada website pengelola, namun pada domain website replika terdapat kekurangan pada format penulisan domain biasanya berupa ID member dropshipper sebagai domain terkesan tidak profesional. *Keempat*; model web alone, mempunyai nilai tambah tersendiri dibanding dengan model dropshipping lainnya, karena model dropshipping ini dapat memberikan kebebasan dalam produk, disamping itu dropshipper sepenuhnya sangat dimanjakan dengan diskon harga, dropshipper dapat melakukan penjualan sendiri dengan web alone yang dimiliki sistem dropshipping.

Kelima; model jual beli ini tidak kalah menarik dari model web alone, karena fasilitas pada model ini mengutamakan layanan dropshipper, dropshipper hanya perlu melakukan pembelian yang sudah ditentukan oleh pengelola selanjutnya dropshipper akan menjadi member dengan berbagai fasilitasnya disamping bisa bermain harga dropshipper juga mendapatkan diskon harga yang menarik. (Genius Works, 2021)

Mekanisme Kerja Dropshipping di Shopee

Pertama; pendaftaran toko; dropshipper mendaftar di Shopee untuk membuka toko online. Setelah akun toko dibuat, dropshipper dapat mengunggah

produk yang ingin dijual, baik itu produk milik mereka sendiri atau produk dari supplier dropshipping. *Kedua*; pemilihan supplier; dropshipper kemudian mencari supplier dropshipping yang dapat diandalkan. Shopee menyediakan berbagai supplier resmi yang telah berkerja sama dengan mereka, atau dropshipper dapat mencari supplier luar melalui platform lain. Dropshipper memilih produk yang ingin mereka jual dan memasarkan produk tersebut baik di media sosial, platform e-commerce atau bahkan di shopee.

Ketiga; promosi produk; dropshipper dapat menggunakan berbagai fitur promosi Shopee, seperti Shopee Ads, voucher diskon, dan flash sale untuk menarik perhatian pembeli. Shopee memiliki fitur pencarian yang memungkinkan produk dropshipper untuk muncul lebih sering di halaman utama atau dalam hasil pencarian.

Keempat; pemesanan oleh pembeli; ketika seorang pembeli melakukan pemesanan produk, dropshipper akan menerima notifikasi pesanan. Dropshipper kemudian membeli produk dari supplier atau produsen dan memberikan informasi pengiriman yang diperlukan.

Kelima; Pengiriman oleh supplier; setelah menerima pesanan, supplier mengirimkan barang langsung kepada pembeli menggunakan jasa pengiriman yang bekerja sama dengan Shopee (seperti Shopee Express). Supplier akan mengirimkan produk dengan nama dropshipper tercantum sebagai pengirim barang.

Keenam; pembayaran dan komisi Shopee; shopee memastikan bahwa proses pembayaran aman melalui sistem Shopee Pay atau metode pembayaran lainnya. Shopee akan menerima komisi untuk setiap transaksi yang berhasil melalui platform mereka, sementara sisanya adalah keuntungan dropshipper.

Ketujuh; layanan pengembalian dan return; jika pembeli tidak puas dengan produk yang diterima, Shopee menyediakan sistem retur dan refund. Meskipun dropshipper tidak menangani langsung pengiriman, mereka bertanggung jawab untuk memastikan masalah tersebut diselesaikan dengan baik. (Purnomo, 2021)

Perbandingan Dropshipping Secara Umum dan di Shopee

Pertama; platform, dropshipping secara umum bisa dilakukan di berbagai platform e-commerce atau bahkan melalui website pribadi. Sementara itu,

dropshipping di Shopee sepenuhnya bergantung pada marketplace Shopee sebagai platform yang menyediakan fasilitas untuk transaksi, promosi, pembayaran, dan pengiriman.

Kedua; fasilitas logistic, di dropshipping secara umum, penjual harus mengurus sendiri pengaturan pengiriman dengan supplier atau pihak ketiga. Di Shopee, pengiriman barang sangat terstruktur melalui sistem logistik yang dikelola oleh Shopee Express atau partner pengiriman mereka. *Ketiga*; biaya, dropshipping di Shopee membutuhkan biaya untuk membuka toko dan komisi dari setiap transaksi, sementara dropshipping secara umum bisa lebih fleksibel. (Purnomo, 2021)

METODE

Penelitian ini adalah penelitian kepustakaan, yang secara otomatis mengkaji dan meneliti sumber-sumber kepustakaan serta menggunakan bahan-bahan tertulis dalam bentuk kitab, buku dan sumber-sumber tertulis lainnya yang berkaitan dengan tema bahasan. Sumber data primer penulis peroleh melalui kitab turast yang berkaitan dengan pemikiran ekonomi. Sedangkan data sekunder penulis peroleh dari jurnal ilmiah dan literatur-literatur lainnya.

Dropshipping Berbasis Akad Sallam Pada Mbu Store Di Shopee

Praktik dropshipping yang dilakukan oleh supplier MBU Store di marketplace Shopee pada dasarnya merupakan bentuk transaksi jual beli modern yang memanfaatkan sistem digital sebagai media pemasaran dan distribusi barang. Dalam praktiknya, dropshipper memasarkan produk milik MBU Store melalui akun Shopee miliknya tanpa menyimpan stok barang. Ketika terjadi pemesanan oleh konsumen, dropshipper meneruskan pesanan tersebut kepada MBU Store sebagai supplier, kemudian supplier mengirimkan barang langsung kepada konsumen atas nama dropshipper. Adapun langkah konkretnya sebagai berikut :

Pertama; penyediaan barang MBU Store memiliki fisik barang di gudangnya sendiri Kelebihan MBU Store dari online shop yang lain adalah barang sudah dalam penguasaan MBU Store saat dropshipper memesan.

Kedua; pemesanan barang, dropshipper dapat langsung melakukan pembelian di toko Shopee MBU Store, dan kemudian memberikan detail alamat pengiriman

customer dropshipper (pembeli akhir) di kolom catatan atau melalui chat. Ini adalah cara yang paling sering digunakan karena sudah terintegrasi dengan sistem Shopee.

Ketiga; pembayaran dari dropshipper ke MBU Store dilakukan di muka sebelum barang dikirim. Ini untuk memastikan ketersediaan barang dan kelancaran proses pengiriman. Pembayaran bisa dilakukan melalui transfer bank atau metode pembayaran yang tersedia di Shopee. *Keempat*; konfirmasi supplier setelah dropshipper melakukan pembayaran dan menginfokan detail pesanan, MBU Store akan segera melakukan konfirmasi. Konfirmasi ini mencakup detail produk, jumlah, alamat pengiriman, dan estimasi waktu pengiriman.

Kelima; pengemasan dan pengiriman barang dilakukan sepenuhnya oleh tim MBU Store. Barang akan dikemas dengan rapi dan aman. Untuk pengiriman, barang akan dikirim atas nama dropshipper. *Keenam*; layanan pengembalian dan return jika pembeli tidak puas dengan produk yang diterima, pembeli bisa melakukan retur dan refund melalui sistem yang sudah disediakan Shopee. Meskipun dropshipper tidak menangani langsung pengiriman, mereka bertanggung jawab untuk memastikan masalah tersebut diselesaikan dengan baik.

Dalam praktik dropshipping MBU Store di Shopee, konsumen melakukan pembayaran terlebih dahulu melalui sistem pembayaran Shopee sebelum barang dikirimkan. Hal ini sejalan dengan prinsip akad salam, yaitu pembayaran dilakukan di awal transaksi. Selain itu, produk yang ditawarkan oleh MBU Store umumnya yang meliputi jenis barang, ukuran, warna, kualitas, harga, dan estimasi waktu pengiriman. Kejelasan spesifikasi ini merupakan salah satu syarat sah akad salam untuk menghindari unsur gharar.

Dropshipper dalam hal ini berperan sebagai pihak penjual yang bertanggung jawab terhadap pemesanan konsumen, meskipun secara fisik barang berada di tangan supplier. Hubungan antara dropshipper dan MBU Store dapat dipahami sebagai bentuk akad salam paralel, di mana dropshipper terlebih dahulu menerima pembayaran dari konsumen, kemudian melakukan pemesanan kepada supplier dengan spesifikasi yang sama.

Sistem Shopee sebagai pihak ketiga (marketplace) berperan sebagai fasilitator transaksi dan penjamin pembayaran melalui fitur rekening bersama

(escrow). Mekanisme ini justru memperkuat prinsip keadilan dan keamanan transaksi dalam perspektif syariah, karena mengurangi potensi penipuan dan kerugian salah satu pihak.

MBU Store bertindak sebagai penjual barang yang sudah ada di penguasaan mereka, yang kemudian diserahkan di kemudian hari kepada pembeli (konsumen akhir) melalui dropshipper. Jual beli *online* melalui *marketplace* Shopee tersebut jika dilihat dari perspektif ekonomi syariah adalah jual beli *online* tanpa modal dengan barang yang masih belum menjadi milik pihak penjual. Ada dua sistem *dropshipping* berdasarkan keberadaan izin yang dipegang oleh penjual. *Pertama*; dropshipping tanpa izin menjualkan barang oleh *supplier*. Hukumnya adalah haram menurut mayoritas ulama. Hanya mazhab Hanafi saja yang memperbolehkan sistem jual beli ini. Akad yang dibangun dalam sistem pertama ini adalah akad makelaran (*samsarah*).

Kedua; dropshipping dengan izin menjualkan barang oleh *supplier*. Akad yang dibangun dalam model kedua ini adalah akad *salam*. Ulama empat mazhab menyatakan status kebolehan hukumnya. Khusus untuk mazhab Syafi'i, ada catatan khusus terkait dengan barang yang dijual, yaitu apabila barang terdiri atas barang yang tidak mudah berubah baik model maupun sifat barangnya. Untuk barang yang mudah berubah model dan sifat barangnya, maka hukumnya sepakat tidak boleh.

Secara umum, praktik dropshipping MBU Store di Shopee dapat dikategorikan sesuai dengan akad *salam*, selama memenuhi ketentuan berikut pembayaran dilakukan secara penuh di awal, spesifikasi barang dijelaskan secara rinci dan transparan, waktu penyerahan barang disepakati, tidak terdapat unsur penipuan, riba, atau gharar, dropshipper bertanggung jawab penuh terhadap akad dengan konsumen.

Apabila salah satu unsur tersebut tidak terpenuhi, misalnya spesifikasi barang tidak jelas atau pembayaran tidak dilakukan di awal, maka praktik dropshipping tersebut berpotensi menyimpang dari ketentuan akad *salam* dalam hukum ekonomi syariah.

KESIMPULAN

Dropshipper berperan sebagai pihak penjual yang bertanggung jawab penuh terhadap konsumen, meskipun pengiriman barang dilakukan langsung oleh supplier. Hubungan antara dropshipper dan supplier MBU Store dapat dipahami sebagai akad salam paralel, yang sah secara syariah apabila masing-masing akad berdiri sendiri dan tidak saling menggantungkan. Peran marketplace Shopee sebagai pihak ketiga juga mendukung prinsip keadilan dan keamanan transaksi melalui sistem rekening bersama.

Dropshipping berbasis akad salam pada supplier MBU Store di marketplace Shopee, diperbolehkan dalam perspektif ekonomi syariah, selama memenuhi rukun dan syarat akad salam, di antaranya adalah mekanisme transaksi harus dilakukan pembayaran di muka oleh konsumen, kejelasan spesifikasi barang, serta penyerahan barang di kemudian hari yang menunjukkan adanya kesesuaian dengan karakteristik akad salam.

Namun demikian, praktik dropshipping berpotensi menyimpang dari ketentuan syariah apabila tidak disertai dengan kejelasan informasi produk, kepastian waktu pengiriman, dan tanggung jawab penjual terhadap keluhan konsumen. Oleh karena itu, kepatuhan terhadap prinsip syariah menjadi faktor utama dalam menjaga keabsahan akad salam dalam praktik dropshipping.

DAFTAR PUSTAKA

- Deviyana Khoirotul Iswiyah. (2023). *Sistem Jual Beli Dropshipping di Marketplace Shopee Perspektif Hybrid Contract dan Masalah Mursalah*. Surakarta : UIN Raden Said .
- Dharma. (2021). *E-commerce dan Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Ekonomi.
- Genius Works. (2021). *Dropship Shopee; Rahasia Menghasilkan Jutaan Rupiah dari Shopee dengan Modal Minim*. Jakarta : Genius Media .
- Kusuma. (2019). *Perkembangan Bisnis Online di Indonesia*. Surabaya: Airlangga Press.
- Muhammad Abu Zahrah. (2012). *Al-Muamalat al-Islamiyah*. Jakarta: Pena Insani.

- Purnomo, C. H. (2021). *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping* . Jakarta : PT. Alex Media Komputindo.
- Rozalinda. (2017). *Fikih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sayyid Sabiq . (1990). *Fiqh Sunnah*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Setiawan. (2020). *Marketplace dan Peranannya dalam Bisnis Modern* . Jakarta: Global Insight.
- Sri Rahayu. (2020). *Pemasaran Digital; Pemasaran Era Kini Pendekatan Berbasis Digital* . Yogyakarta: Deepublish.
- Susanto, Abdurachman. (2021). *E-Business; Konsep dan Strategi Bisnis di Era Digital* . Bandung: Informatika.
- Wahbah az-Zuhayli. (1989). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu Jilid 5*. Beirut: Dar al-Fikr.