

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Jual beli adalah salah satu aktivitas yang paling penting dalam kehidupan manusia dan sudah sangat sejak lama dilakukan. Manusia melakukan transaksi jual beli guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Dewasa ini terdapat sedikit perbedaan dalam melakukan pola transaksi jual beli yang dilakukan oleh masyarakat yang disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah teknologi.

Pada tahun 2017 jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 143,26 juta pengguna, menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) jumlah diatas merupakan jumlah yang cukup banyak mengingat pada tahun 2015 pengguna internet di Indonesia hanya mencapai 110,2 juta pengguna. Hal ini merupakan bukti kemajuan teknologi yang sangat signifikan dan mampu menarik minat masyarakat Indonesia untuk melakukan transaksi berbasis teknologi (APJII, 2017)

Melalui kemajuan teknologi yang ada manusia mulai ber-inovasi menggunakan internet sebagai salah satu cara untuk memudahkan proses transaksi jual beli. Melalui sistem bisnis *E-Commerce* pembeli dan penjual memperoleh berbagai macam kemudahan seperti tidak perlu bertatap muka

secara langsung, adanya efisiensi waktu dalam melakukan transaksi dan masih banyak lagi kemudahan lain yang bisa didapatkan melalui sistem ini.

Tahun 1970 adalah awal dari munculnya perusahaan *e-commerce* (*electronic commerce*) yang berarti ini merupakan sebuah metode baru dalam proses transaksi jual beli atau pertukaran barang dan jasa yang menggunakan *World Wide Web* sebagai basis utama melakukan kegiatan transaksi. Salah satu arah dari aplikasi *e-commerce* adalah jual beli retail atau biasa dikenal dengan mall online yang dimana melalui jaringan internet seseorang dapat melakukan jual beli berbagai macam produk dengan menggunakan katalog elektronik

Di Indonesia sendiri pengguna penyedia layanan internet yang memberikan fasilitas transaksi jual beli berkembang cukup cepat seperti misalnya *shoppe.id*, *tokopedia.com*, *olx.co.id*, *bukalapak.com*, dan masih banyak lagi. Hal ini terjadi bukan tanpa alasan melainkan diakibatkan oleh tingginya jumlah pengguna internet di Indonesia dan juga banyaknya tingkat permintaan yang terjadi di pasar (I.Y. Fauzia, 2016: 3)

Dalam penerapan bisnis *e-commerce* yang berorientasi pada retail atau mall online terdapat sebuah sistem jual beli yang disebut dengan istilah *dropshipping* adalah seorang penjual atau *reseller* sama sekali tidak memiliki barang tetapi mampu menjual barang melalui mall online hanya dengan menggunakan katalog online dengan menggunakan gambar serta deskripsi produk dari toko online lain (*supplier*). Selanjutnya pemilik barang atau *supplier* akan mengirim barang kepada pembeli atas permintaan *dropshipper*.

Keuntungan yang didapatkan bersumber dari selisih harga antara harga jual yang diberikan *dropshipper* kepada pembeli dengan harga *supplier* kepada *dropshipper* (Agency: 2013)

Jenis transaksi *dropshipping* ini sangat banyak diminati oleh masyarakat Indonesia karena bisnis ini bisa dibilang cukup mudah dan tidak merepotkan mengingat tidak perlu memiliki barang, toko secara nyata, gudang sebagai penyimpanan barang, tidak membutuhkan modal, memiliki fleksibilitas waktu yang baik yang artinya bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja. Karena itu bisnis ini bisa dijadikan usaha sampingan oleh masyarakat Indonesia karena terdapat kemudahan dan efektifitas waktu dalam menjalakkannya (Faisal, 2018)

Besarnya minat para pengguna internet di Indonesia untuk memilih transaksi online sebagai solusi yang mudah untuk memenuhi kebutuhannya juga melahirkan permasalahan baru yakni ketidak sesuaian produk yang pasarkan secara secara online dengan produk yang akan diterima oleh pembeli. Tercatat dalam situs *cekrekening.di* pada tahun 2018 jumlah laporan penipuan online yang masuk sebesar 16.678 laporan dan sekitar 14.000 diantaranya adalah tindak penipuan transaksi jual-beli online sedangkan sisanya berupa penipuan investasi, prostitusi online, undian palsu, pemerasan dan lain-lain (Mela, 2018)

Melihat lebih jauh dari besarnya jumlah laporan permasalahan yang terjadi dalam proses jual beli online maka penelitian ini akan di lakukan pada salah satu *market place* Shopee mengingat Shopee merupakan *market place* yang

masuk di Indonesia pada tahun 2015 dan dalam kurung 2 tahun terakhir mampu mencapai 43 juta pengguna aktif dan telah bekerjasama dengan 1000 brand dari berbagai macam kategori (Donnie, 2018).

Model transaksi *dropship* ini jika dilihat lebih jauh memiliki beberapa kelebihan antara lain: 1) mudahnya melakukan perluasan pasar mengingat tidak ada batasan jangkauan untuk memasarkan barang karenan berbasis internet; 2) membuka lapangan pekerjaan baru bagi mereka yang sudah memiliki kesibukan tersendiri karena bisnis ini terbilang cukup fleksibel atau bisa dilakukan dimana dan kapan saja; 3) mempermudah konsumen karena tidak harus meluangkan waktu lebih guna mendapatkan barang yang di inginkan.

Terlepas dari beberapa kelebihan bisnis *dropship* juga memiliki kelemahan yang melahirkan tanda tanda tanya besar bagi mereka yang baru ingin memulai terjun ke bisnis ini salah satunya adalah ketidak sesuaian model serta spesifikasi barang ketika proses transaksksi dan serah terima berlangsung. Terdapat kesulitan ketika memastikan produk yang akan dibeli dalam transaksi ini mengingat adanya jarak yang cukup jauh antara penjual dan pembeli sehingga terdapat kesulitan dalam melakukan *khiyar* (Syarifuddin, 2018)

Memiliki barang secara seutuhnya menjadi hal yang mutlak harus dipenuhi oleh seorang penjual. Karena dari itu seorang penjual harus sudah memiliki barang secara sempurna sebelum menjual barang guna menghindari terjadinya ketidak sesuaian ketika melakukan transaksi. Memiliki barang secara sempurna merupakan hak milik suatu zat (barang) agar syara' tetap berada pada

pemilik barang (Ahmad, 2010: 72). Hal ini menyebabkan beberapa orang di Indonesia memiliki sudut pandang yang berbeda mengenai kebolehan serta ketidakbolehan melakukan transaksi ini.

Jual beli *dropship* yang secara umum adalah jual beli yang berada diantara penjual dan pembeli ini juga hampir serupa dengan konsep jual beli makelar (*samsarah*) namun perbedaan dengan jual beli *salam* yakni jual beli *salam* memerlukan modal sebelum menjual barang sedangkan *samsarah* tidak membutuhkan modal dalam proses mendapatkan keuntungan. Artinya jual beli *samsarah* mendapatkan *fee* atau keuntungan dari informasi dan jasa yang diberikan kepada calon beli dan penjual.

Apabila ditinjau lebih jauh skema yang diterapkan dalam jual beli online sistem *dropship* sangatlah mengacu kepada skema jual beli *salam* yang dimana terdapat terdapat jual beli yang belum di produksi artinya dalam transaksi ini spesifikasi barang sudah di sepakati dari kedua belah pihak diawal dan pihak pembeli sudah melakukan pembayaran di awal (*Advance Payment*) serta barang akan di serahkan di kemudian (Irma dan Suswinarno, 2011: 56)

Mengingat skema jual beli *dropship* yang secara jelas bersentuhan langsung dengan skema jual beli *salam* maka perlu diketahui secara mendasar bagaimana dan apa sajakah ketentuan dari akad *salam*. Apabila dilihat lebih dalam hal ini adalah transaksi syariah maka ketentuannya juga harus sesuai dengan syariah Islam. Oleh karenanya Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menjadi salah satu lembaga pedoman bagi masyarakat Indonesia guna

menemukan jalan keluar dalam permasalahan kontemporer makan MUI menunjuk Dewan Syariah Nasional untuk merumuskan bagaimana skema jual beli *salam*.

Adapun skema jual beli *salam* yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional NO.05/DSN-MUI/IV/2000 adalah mengenai (Fatwa DSN MUI NO.05/DSN-MUI/IV/2000):

1. Alat transaksi yang digunakan harus jelas dan telah disepakati bentuknya
2. Setelah kontrak disepakati maka pembayaran harus segera dilakukan
3. Tidak di perkenankan pembayaran dengan cara pembebasan hutang
4. Ciri-ciri dan spesifikasi barang harus jelas
5. Penjual harus mampu menjelaskan spesifikasi secara jelas
6. Barang dapat diserahkan di kemudian
7. Adanya kesepakatan mengenai penyerahan benda perihal waktu dan tempat penyerahan
8. Tidak boleh melakukan penjualan barang sebelum menerima barang secara sepenuhnya

Melihat keterangan dari penjelasan berdasarkan fatwa DSN MUI di atas penulis ingin menganalisis secara lebih mendasar perihal kesesuaian antara skema yang dilakukan oleh transaksi *dropship* dengan fatwa DSN MUI tentang akad *salam* karena dua skema transaksi ini memiliki keterkaitan skema yang sangat jelas. Dan lebih menariknya lagi penulis ingin menuangkam kedalam karya ilmiah berupa skripsi terkait ***Analisis Penerapan Sistem Penjualan Dropshipping Pada Bisnis E-Commerce Mall Online Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional NO.05/DSN-MUI/IV/2000*** (Studi Kasus: Market Place Shopee).

## **B. Rumusan Masalah**

Guna memperdalam permasalahan yang hendak penulis analisis maka perlu adanya batasan rumusan masalah berupa:

1. Bagaimanakah skema *dropship* yang diterapkan oleh *market place* Shopee?
2. Bagaimana transaksi *dropship* pada *market place* Shopee menurut fatwa DSN MUI NO.05/DSN-MUI/IV/2000.

## **C. Tujuan Penelitian**

Dari permasalahan yang sudah diuraikan dalam rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui skema *dropship* yang diterapkan oleh *market place* Shopee secara mendasar
2. Untuk mengetahui pandangan Islam terhadap transaksi *dropship* yang diterapkan oleh Market Place Shopee apabila ditinjau dengan fatwa DSN MUI NO.05/DSN-MUI/IV/2000.

## **D. Manfaat Penelitian**

1. Secara Teoritis
  - a. Memberikan sumbangsih pemikiran berupa teori dan bukti nyata mengenai sudut pandang Islam terhadap skema transaksi *dropship*
  - b. Memperkaya Ilmu pengetahuan prihal hal-hal yang berkaitan dengan transaksi *dropship* dan cara Islam memandangnya

## 2. Secara Praktis

### a. Bagi Penulis

Menambahkan khazanah ilmu pengetahuan perihal praktek skema *dropship* dalam sudut pandang Islam serta mampu dijadikan bahan pertimbangan kelak apabila hendak terjun kedalam bisnis ini.

### b. Bagi Masyarakat

Masukan guna dijadikan bahan pertimbangan jika ingin memulai bisnis menggunakan skema *dropship* mengingat semakin maraknya masyarakat yang hendak memulai bisnis *dropship* tetapi masih memiliki keraguan perihal bagaimana Islam meninjau skema bisnis ini.

## **E. Sistematika Pembahasan**

Guna memudahkan penulis dan pembaca dalam memahami karya ilmiah ini maka penulis menyusun sistemkan pembahasan yang dimuat dalam sistem pembahasan ini antara lain:

### Bab I, Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika pembahasan dari penelitian ini. Bab ini adalah bab pengantar yang mengantarkan kepada bab berikutnya.

### Bab II, Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori



Bab ini tinjauan pustaka merupakan penjelasan dari penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini sedangkan landasan teori berisi dengan teori yang akan digunakan sebagai bahan melengkapi dan memperkuat penelitian ini.

### Bab III, Metode Penelitian

Bab ini berisikan tentang penjelasan metode penelitian dan alasan penggunaannya. Yang dimaksud dalam metode ini antara lain jenis penelitian, objek penelitian, sumber data yang digunakan, tehnik pengumpulan data, tehnik keabsahan data serta analisi data.

### Bab IV, Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini memuat penjelasan hasil penelitian yang ditemukan dilapangan maupun sumber data lainnya yang kemudian di analisis pada pembahasan dan dijabarkan berupa bentuk narasi yang mudah dipahami.

### Bab V, Simpulan

Pada bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dianalisis serta saran-saran yang lahir dari hasil penelitian. Uraian mengenai saran berupa langkah seperti apa yang perlu diambil oleh pihak yang bersangkutan.