

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Jual Beli Dengan Cara Online

##### 1. Pengertian Jual Beli Dengan Cara Online

*E-Commerce (Elektronic Commerce)* adalah implementasi bisnis online dimana menjual barang dan membeli barang, pemberitahuan produk dan jasa yang menggunakan media komputer.<sup>1</sup> Berbicara tentang berbisnis dengan cara online sama halnya dengan transaksi jual beli dengan menggunakan koneksi internet.

Internet adalah suatu koneksi komputer yang saling terhubungkan diberbagai negara, yang dapat mempermudah interaksi dengan sesama orang yang menggunakan internet.<sup>2</sup>

Dengan tersedianya internet orang-orang mempunyai keleluasaan untuk melaksanakan jual beli dengan cara online. Jual beli dengan cara online sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Suherman adalah jual beli yang dilaksanakan dengan cara online dengan memanfaatkan koneksi internet baik itu jasa ataupun barang.<sup>3</sup>

Berdasarkan dari beberapa penjelasan tersebut dapat diambil kesimpulan jika jual beli dengan cara online yaitu jual beli dengan menggunakan sarana koneksi internet dengan transaksi yang tidak memaksakan seorang penjual serta pembeli bertatap muka secara langsung, dengan cara memberikan karkteristik dari barangnya dan

---

<sup>1</sup> Dot Community, *Sukses Membangun Toko Online dengan E-Commerce* (Jakarta: Penerbit Andi, 2012), 4.

<sup>2</sup> Unggul Pambudi Putra, *Sukses Jual Beli Online* (Bandung: Jawa Creativity, 2015), 2.

<sup>3</sup> Beranda Agency, *Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), 18.

harganya sendiri akan dibayarkan dulu kemudian baru akan diberikan barangnya.

## **2. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli Dengan Cara Online**

### **a. Kelebihan Jual Beli Dengan Cara Online**

Adapun kelebihan dari jual beli dengan cara online yaitu:

- 1) Pembeli tidak harus datang ke toko secara langsung untuk memperoleh barang, melainkan hanya dengan menggunakan koneksi internet.
- 2) Tidak menyita banyak waktu dan meminimalisir biaya kendaraan.
- 3) Barang yang dipromosikan banyak jenisnya.
- 4) Mempermudah pembeli untuk membeli barang dari negara lain dengan cara online.
- 5) Harganya pun juga kompetitif.<sup>4</sup>

Keuntungan dari jual beli dengan cara online tidak cuma pembeli yang mendapatkannya, namun juga penjual mendapatkan keuntungan yaitu penjual tidak perlu menyewa ruko sebagai tempat untuk menjualkan produknya dan penjual tidak memerlukan biaya promosi yang mahal untuk mempromosikan barangnya kepada pembeli.<sup>5</sup>

### **b. Kekurangan Jual Beli Dengan Cara Online**

Adapun kekurangan dari jual beli dengan cara online yaitu:<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Dot Community, *Sukses Berbisnis Online Dropshipping* ( Jakarta: Salemba Humanika, 2009), 5.

<sup>5</sup> Dedik Kurniawan, *Panduan Cerdas Jual Beli Online* (Bandung : Java Creativity, 2008), 15.

<sup>6</sup> Muhammad Soleh, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Jakarta: Gava Media Online, 2011), 20.

- 1) Tidak bisa mencoba barang tersebut.
- 2) Kualitas dan kuantitas produk tidak sama.
- 3) Biaya pengiriman barang yang banyak.
- 4) Kemungkinan terjadi adanya risiko pembohongan.

### **3. Tata Cara Jual Beli Online**

- a. Pembeli melihat-lihat produk yang dipromosikan oleh penjual.
- b. Pembeli melakukan pemesanan produk.
- c. Pembeli mentransfer uang kepada penjual.
- d. Penjual mengirimkan produk yang dipesan oleh pembeli dan memberitahukan jika telah mengirimkan produknya.
- e. Pengiriman dilakukan oleh jasa pengiriman barang.
- f. Pembeli menerima produk dan mengkonfirmasi kepada penjual bahwa barang sudah sampai.

## **B. Dropshipping**

### **1. Pengertian Sistem *Dropshipping***

*Dropshipping* adalah proses menjual suatu barang dimana *dropshipper* (penjual) akan menjualkan produk pada pembeli dengan harga yang sudah ditentukan oleh *dropshipper* (penjual) dan *dropshipper* (penjual) hanya menggunakan gambar sebagai modal promosi tanpa perlu melakukan penyetokan barang.<sup>7</sup>

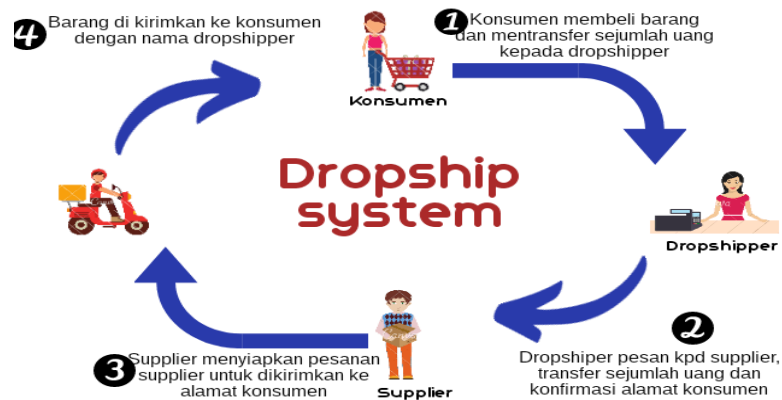
*Dropshipping* sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Serguein Nettesine dan Nils Rudi yaitu sistem penjualan dimana *supplier* (penyetok) menyetok atau mempunyai barang dan akan mengirimkan

---

<sup>7</sup> Catur Hadi Purnomo, *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), 2.

barangnya dengan langsung pada pembeli dari permintaan dropshipper. Sesuai penjelasan tersebut jika sistem *dropshipping* merupakan transaksi jual beli yang dilakukan oleh tiga orang yaitu *supplier* (penyetok), *dropshipper* (penjual) dan seorang konsumen.<sup>8</sup>

Tata cara dari jual beli dengan sistem *dropshipping* yaitu pembeli melakukan pemesanan barang kepada *dropshipper* (penjual) dan memberikan uang kepada *dropshipper* (penjual). Kemudian *dropshipper* (penjual) menginformasikan kepada *supplier* (penyetok) bahwa terdapat pemesanan barang dari pembeli dan membayar uang kepada *supplier* (penyetok) dengan harga yang telah dikurangkan dengan keuntungan dari *dropshipper* (penjual) dan memberikan alamat dari pembeli.<sup>9</sup>



**Gambar 2.1 Tata Cara Berbisnis Dengan Sistem Dropshipping**

Penjelasan:

<sup>8</sup> Serguein Netessine dan Nils Rudi, *Supply Chain Choice on the Intenet*, Dalam Management Science (Philadelpia: Univercity of Pennsylvania), Vol.52. No.6 Juni 2006, pp. 844-864, ISSN 025-1909, 844.

<sup>9</sup> Muhammad Abdul Wahab, *Halal Haram Dropshipping* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2017), 8.

- 1) *Dropshipper* (penjual) melakukan promosi barang melalui media sosial miliknya dengan menggunakan handphone.
- 2) Kemudian pembeli berminat untuk membeli barang yang telah dipasarkan dan pembeli harus memberikan uang pada *dropshipper* (penjual) tersebut.
- 3) Setelah itu *dropshipper* (penjual) memberikan informasi kepada *supplier* (penyetok) bahwa terdapat pemesanan barang dan *dropshipper* (penjual) memberikan uang kepada *supplier* serta *dropshipper* (penjual) memberikan alamat dari pembeli tersebut.
- 4) Dan kemudian *dropshipper* (penjual) menginformasikan kepada *supplier* (penyeok) agar mengirimkan barangnya atas nama toko *dropshipper* (penjual) kepada pembeli.

## **2. Kelebihan dan Kekurangan Sistem *Dropshipping***

### **a. Kelebihan Sistem *Dropshipping*<sup>10</sup>**

Kelebihan dari bisnis dengan sistem *dropshipping* yakni sebagai berikut:

- 1) *Dropshipper* (penjual) tidak harus melakukan pembelian barang dulu dan tidak memerlukan banyak modal.
- 2) *Dropshipper* (penjual) tidak perlu untuk menyediakan ruang serta tempat sebagai tempat penyimpanan barang.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Catur Hadi Purnomo, *Jual Beli Online Tanpa Repot dengan Dropshipping* (Jakarta: PT Elex Media Komputindu, 2012), 4.

<sup>11</sup> *Ibid.*, 5.

- 3) *Dropshipper* (penjual) tidak perlu khawatir akan barang yang tidak laku ataupun rusak.
- 4) Biaya operasionalnya juga sangat kecil.
- 5) *Dropshipper* (penjual) tidak perlu memikirkan pembuatan promosi barang.
- 6) *Dropshipper* (penjual) juga tidak akan menghabiskan banyak waktu untuk berbisnis.
- 7) *Dropshipper* (penjual) tidak harus menyewa kios untuk tempat menjual barang.
- 8) Tansaksi bisa dijalankan 24 jam dan bisa dilaksanakan dimanapun.
- 9) Persiapan guna memulai bisnis yang tidak akan susah.

b. Kekurangan Jual Beli Sistem *Dropshipping*

Terdapat beberapa kekurangan dari jual beli dropshipping adalah sebagai berikut:

- 1) Keuntungan yang diperoleh tidak banyak.
- 2) Terdapat risiko kalah saingan dengan sejumlah reseller lainnya.
- 3) Tidak bisa mengetahui stok barang.
- 4) Akan sulit untuk memberikan jawaban kompline para pembeli.<sup>12</sup>

Karakter dari sistem *dropshipping* sendiri adalah saat pemberian produk ke alamat pembeli. Dalam sistem *dropshipping* sendiri, produsen atau *supplier* (penyetok) yang akan bertanggung jawab atas pengiriman barang. Yang berarti bahwa *dropshipper*

---

<sup>12</sup> Wahana Komputer, *Membuat Toko Online dengan Wordpress dan WP E-Commerce* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), 8.

(penjual) tidak perlu untuk memikirkan pemberian barang dari mulai pengemasan sampai ke jasa pengiriman.<sup>13</sup>

### 3. Konsep Jual Beli Sistem Dropshipping

Konsep dari jual beli sistem dropshipping secara umum terdapat dua macam yaitu:

- a. Penyetok menginformasikan sejumlah harga kepada *dropshipper* (penjual), lalu *dropshipper* (penjual) akan menjualkan produk kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan dengan cara memberikan laba dari harga yang *supplier* (penyetok) berikan.
- b. Harga yang sudah dialokasikan di awal oleh *supplier* (penyetok) dan juga bayaran yang diberikan kepada *dropshipper* (penjual) dari tiap-tiap produk yang akan terjualkan.

Didalam jual beli dengan sistem *dropshipping* yang mana *dropshipper* (penjual) hanyalah sebagai penengah antara pembeli dan *supplier*. Dimana *dropshipper* (penjual) tidak menghimpun barang dan hanya memasarkankan produk lewat media online dengan cara mengunggah gambar di media sosial miliknya disertai dengan ciri-ciri dan harga dari produk tersebut.<sup>14</sup>

#### C. Akad Salam

Jika di dalam sistem *dropshipping* dimana pelaksanaan *dropshipper* (penjual) yang menjualkan produk hanya dengan foto dan barang belum jadi

<sup>13</sup> Al-Ustadz Abu Abdullah Afifudin as-Sidawi, *Bisnis Online dalam Perspektif Fikih Islam* (Jakarta: Attuqa, 2010), 25.

<sup>14</sup> Feri Sulianta, *Trobosan Berjualan Online ala Dropshipping++* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), 2.

miliknya, maka itu belum sepenuhnya menerapkan berdasarkan dengan rukun dan syarat dalam jual beli Islam.

## 1. Pengertian Akad Salam

Dari segi terminologis akad salam yaitu proses penjualan barang dimana karakteristik barang yang telah dijelaskan secara pasti dan pemberian uang dilakukan dulu, akan tetapi barangnya sendiri diserahkan dikemudian hari.<sup>15</sup>

*Salam* menurut Yazid Afandi adalah akad pesanan atau jual beli pesanan dengan cara pembayaran di depan atau terlebih dahulu, serta barangnya akan diserahkan di hari berikutnya. Sedangkan karakteristik dari barang harus dijelaskan uraiannya, kuantitas, kualitas dan waktu dari pemberian barang.<sup>16</sup>

Dari beberapa pengertian tersebut bisa disimpulkan jika jual beli dengan akad salam merupakan transaksi jual beli dimana pembayaran dilakukan di awal akad, kemudian pemberian dari barang dilakukan kemudian dengan sesuai kesepakatan yang sudah tersepakati oleh penjual dan pembeli.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli Akad Salam

### a. Al-Qur'an

#### 1) Surah Al-Baqarah ayat 282

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ  
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

<sup>15</sup> Jaih Mubarak, *Akad Jual Beli* (Yogyakarta: Simbiosis, 2007), 6.

<sup>16</sup> Muhammad Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 159.



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermua'malah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya....”<sup>17</sup>

Dari tafsiran dalil tersebut bahwa sikap seseorang didalam melakukan muamalah, baik dari hal hutang piutang ataupun dalam hal jual beli menggunakan cara pemberian uang dengan tidak tunai diharuskan untuk dituliskan. Didalam jual beli akad salam dimana transaksi jual beli dengan pesanan dimana pemberian uang muka tunai atau tidak tunai diharamkan untuk menuliskan didalam transaksi itu.<sup>18</sup>

## 2) Surah Al-Ma'idah ayat 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya : “Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

Dari tafsiran dalil tersebut bahwa hal yang bisa menunaikan janji dengan sempurna adalah orang yang beriman. Orang yang beriman yakni adanya hari kebangkitan dan pertanggungjawaban. Sehingga ketika dia berjanji atau berakad maka dia berusaha untuk menyempurnakan akad tersebut, sebagai konsekuensi keimanan.<sup>19</sup>

### b. Hadist

Sebagaimana yang telah diriwayatkan oleh Ibnu Abbas ketika Rasulullah SAW mendatangi Madinah dari kebanyakan

<sup>17</sup> Anonymous, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: Departemen Agama RI, 2010), 120.

<sup>18</sup> Tafsir *Al-Sa'di*, Vol. I, 218.

<sup>19</sup> Ibid, 300.

masyarakat Madinah menjalankan akad salam untuk waktu mulai dari satu, dua dan tiga tahun. Beliau mengatakan:

مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ

Artinya: “Barang siapa yang melakukan salaf (salam) hendaklah ia melakukannya dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui.”

Dari tafsiran hadist diatas bahwa hukum dari jual beli akad salam adalah diperbolehkan, jika terdapat kejelasan dari segi ukuran, berat serta waktu yang ditetapkan. Landasan hukum dari jual beli akad salam sudah benar dari segi syariat dan kaidah Islam.<sup>20</sup>

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ  
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ،

Artinya : “ Dari Abu Sa’ide Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”

Dari tafsiran hadist diatas dapat bahwa akad jual beli harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala keputusan yang terdapat dalam jual beli, seperti penentuan harga jual, mekanisme pembayaran, dan lainnya, harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara oihak penjual dan pembeli, tidak bisa ditentukan secara sepihak.<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Tafsir *al-Qurthubi*, Vol VI, 200.

<sup>21</sup> *Ibid*, 120.

### 3. Rukun dan Syarat Akad Salam

Rukun didalam salam adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

- a. Orang-orang yang terlibat dalam akad dinamakan dengan Aqid'.  
Didalam kesepakatan akad salam, pihak yang menjual dinamakan *muslam ialih* (penjual) dan pihak yang membeli dinamakan *muslam* (pembeli).
- b. Objek dari jual beli akad salam, adalah barang dan harga yang telah dipesan. Barang yang dipesan haruslah jelas karakteristiknya serta pada saat pembayarannya. Harga haruslah pasti dan diberikan pada saat akad.
- c. *Sighat* yang terdiri dari *ijab* dan *qabul*. Dimana *ijab* adalah mengatakan untuk melaksanakan ikatan serta *qabul* sendiri adalah penjelasan dalam penerimaan ikatan.

Terdapat beberapa syarat sah dari jual beli akad salam yaitu:<sup>23</sup>

- a. Orang-orang yang terlibat dalam akad harus sudah baligh, berakal dan dewasa.
- b. Barang dari objek akad haruslah pasti, terukurkan dan pembayaran dilakukan pada saat akad berlangsung.
- c. *Ijab* serta *qabul* haruslah dijelaskan secara sepaham, pasti serta tidak terpisahkan dari hal-hal yang akan memutarakan keduanya dari maksud akad.

---

<sup>22</sup> M. Alaika Salamullah, *Seri Muamalah Dalam Pemula Jual Beli dalam Islam* (Yogyakarta: Insan Madani, 2009), 30.

<sup>23</sup> Muhammad Ibn Ismail t.t Al-Kahlani, *Subul al-Salam* (Bandung: Dahlan, 2010), 35.

#### 4. Syarat Barang Dalam Akad Salam

Adapun syarat dari objek barang akad salam oleh penjual yaitu:<sup>24</sup>

- a. Dapat didapati dan terlihat .
- b. Milik sendiri.
- c. Memberikan manfaat menurut syara’.
- d. Suci ataupun mungkin untuk disucikan.

#### D. Fatwa Tentang Jual Beli Salam

##### 1. Ketentuan-Ketentuan Tentang Hal Pembayaran Yang Telah

**Dijelaskan Oleh Fatwa Dewan Syari’ah Nasional MUI Nomor**

**05/DSN-MUI/I/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam Yakni :**

- a. Jumlah dan bentuk dari alat bayar harus dapat diketahui dengan jelas, baik dalam bentuk uang, manfaat ataupun barang.
- b. Pembayaran harus dilaksanakan ketika perjanjian disepakati.
- c. Pembayaran tidak diperbolehkan berupa pembebasan hutang.<sup>25</sup>

##### 2. Ketentuan-Ketentuan Dari Barang Dalam Akad Salam Sebagaimana

**Yang Telah Dijelaskan Oleh Fatwa Dewan Syari’ah Nasional**

**MUI Nomor 05/DSN-MUI/I/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam**

**Yakni:**<sup>26</sup>

- a. Karakteristik barang haruslah pasti serta bisa diakui sebagai hutang.
- b. Barang haruslah diuraikan secara jelas kriterianya.
- c. Pemberian barang dilaksanakan berikutnya.

<sup>24</sup> Abdul Madjid, *Pokok-Pokok Fiqih Muamalah dan Hukum Kebendaan dalam Islam* (Bandung: IAIN Sunan Gunung Djati, 2006), 28.

<sup>25</sup> Dewan Syariah Nasional MUI, *FATWA DEWAN SYARI’AH NASIONAL No.: 05/DSN-MUI/IV/2000* (Jakarta: 2000), 3.

<sup>26</sup> Ahmad bin ‘Abdurrazzaq ad-Duwaisy, *Fatwa-Fatwa Jual Beli Oleh Ulama-Ulama Besar Terkemuka* (Jakarta: Pustaka Imam Asy Syafi’i, 2010), 40.

- d. Tempat dan waktu pemberian barang haruslah sudah disepakati di awal perjanjian.
- e. Konsumen tidak diperbolehkan untuk menjualkan barang sebelum menerima barang tersebut.
- f. Tidak diperbolehkan menukarkan barang dengan barang yang tidak serupa.

**3. Ketentuan-Ketentuan Dari Pemberian Barang Akad Salam Tepat Atau Sebelum Pada Waktu Sebagaimana Yang Dijelaskan Oleh Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI Nomor 05/DSN-MUI/I/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam Yakni :**

- a. Seorang penjual wajib memberikan barang sesuai dengan perjanjian dan waktu yang telah tersepakati.
- b. Jika seorang penjual memberikan barang dengan kualitas bagus, seorang penjual tidak diperbolehkan untuk menuntut pembeli untuk menambahkan biaya.
- c. Jika seorang penjual memberikan kualitas barang yang rendah, maka pembeli tidak diperbolehkan memutuskan kepada penjual untuk mengurangi harganya.
- d. Seorang penjual bisa lebih cepat memberikan barang kepada pembeli dengan tidak menuntut pembeli untuk menambahkan uang atas harga yang telah disepakati sebelumnya.
- e. Jika sebagian dari barang yang dipesan tidak tersedia pada saat waktu pemberian, ataupun kualitas dari barang lebih rendah serta pembeli

tidak bisa menerimanya, maka pembeli mempunyai dua pilihan yaitu:

- 1) Pembeli bisa membatalkan perjanjian serta meminta kembali uang yang telah dibayarkan.
- 2) Pembeli dapat menunggu hingga barang tersedia.<sup>27</sup>

**4. Ketentuan-Ketentuan Dari Pembatalan Kontrak Sebagaimana Yang Dijelaskan Oleh Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI Nomor 05/DSN-MUI/I/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam Yakni :**

Pada dasarnya pembatalan akad salam boleh dilaksanakan, jika pembatalan tersebut tidak merugikan dari kedua belah pihak yang melakukan akad.

**5. Ketentuan-Ketentuan Dari Perselisihan Dalam Melakukan Akad Salam Sebagaimana Yang Dijelaskan Oleh Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI Nomor 05/DSN-MUI/I/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam Yakni :**

Jika terdapat perselisihan di antara kedua belah pihak, maka permasalahan bisa diselesaikan dengan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>28</sup>

**6. Kesenambungan Antara Sistem Dropshipping dan Akad Salam**

Berdasarkan ketentuan-ketentuan dari sistem dropshipping dan akad salam yang sebagaimana telah dijelaskan oleh fatwa nomor 05/DSN-MUI/IV/2000 dan para Majelis Ulama terdapat persamaan atau berkesinambungan yaitu :

---

<sup>27</sup> Ibid., 41.

<sup>28</sup> Dewan Syariah Nasional MUI, *FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL No.: 05/DSN-MUI/IV/2000* (Jakarta: 2000), 4.

Tabel 2.1

## Persamaan Dropshipping dan Akad Salam

NO.	DROPSHIPPING	AKAD SALAM
1.	Penjualan dilakukan dengan cara memesan dan pembayaran terlebih dahulu baru kemudian barang akan dikirimkan.	Penjualan dengan pesanan dimana akan menyerahkan uang terlebih dahulu baru kemudian barang akan diserahkan kemudian hari.
2.	Terdapat penjual dan pembeli.	Terdapat <i>muslam ilaih</i> (penjual) dan <i>muslam</i> (pembeli). <sup>29</sup>
3.	Obyek barang dijelaskan secara jelas karakteristiknya.	Obyek barang haruslah jelas karakteristiknya serta harga haruslah jelas.
4.	Pembayaran harus secara tunai. <sup>30</sup>	Pembayaran harus dilakukan secara tunai.
5.	Tempat dan waktu pemberian barang sesuai perjanjian.	Tempat dan waktu pengiriman barang harus sesuai dengan kontrak diawal. <sup>31</sup>
6.	<i>Dropshipper</i> (penjual) harus meminta izin kepada <i>supplier</i> (penyetok) untuk menggunakan gambarnya. <sup>32</sup>	Penjual harus memiliki izin kepada penyetok untuk menjual barang.
7.	Pembayaran dilakukan secara lunas.	Pembayaran harus dilakukan secara lunas. <sup>33</sup>
8.	<i>Dropshipper</i> (penjual) tidak harus menyetok barang.	Penjual tidak harus menyetok barang atau memiliki barangnya.
9.	<i>Dropshipper</i> (penjual) tidak mengetahui barangnya.	Barang akan berpindah dari tangan penjual pertama ke penjual kedua.
10.	Barang yang dipejual belikan hasil dari pabrik. <sup>34</sup>	Barang yang perjual belikan dari hasil bumi. <sup>35</sup>

<sup>29</sup> Mustafa Karim, *Fikh Islam* (Yogyakarta: Citra Karsa Mandiri, 2003), 43.

<sup>30</sup>Fatwa TV Official, "Kaidah Jual Beli Online dan Dropshipper", Youtube, <https://dewanfatwa.com/tanyajawab/> (Diakses pada 14 Januari 2021)

<sup>31</sup> Sohari Saharani dan Abdullah, Ru'fah, *Fiqh Muamalat*, cet. 1 (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), 54.

<sup>32</sup> Fatwa TV Official, "Dropshipper", Youtube, <https://dewanfatwa.com/tanyajawab/> (Diakses pada 14 Januari 2021)

<sup>33</sup> Isnawati Rais dan Hasanudin, *Fiqh Muamalat dan Aplikasinya Pada LKS* (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Syarif Hidayatullah, 2011), 55.

<sup>34</sup> AH. Azharuddin Lathif, *Fiqh Muamalat*, cet. 1 (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), 45.

<sup>35</sup> Gufron A. Masadi, *Fiqh Muamalah Konsektual*, cet. 1 (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 45.

