

BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan Creative-DNA

Creative DNA Kudus atau CDNA lebih dikenal sebagai komunitas anak muda di bidang ekonomi kreatif, akan tetapi CDNA sendiri memiliki usaha dibidang digital marketing yang menjadi salah satu daya tarik komunitas ini. Selain melatih anak muda di Kudus dan sekitarnya, CDNA juga bekerjasama dengan UMKM di Kudus untuk bidang penjualan.¹

Creative DNA Kudus sendiri berdiri pada bulan oktober 2017 dalam bentuk komunitas anak muda dari berbagai background dunia kreatif, mulai dari mahasiswa, pemuda desa, pelajar SMA dan lainnya, dengan visi awal “Menyebarkan budaya kreatif di kalangan anak muda” khususnya di kota Kudus dan sekitarnya. Seiring berjalannya waktu komunitas ini berkembang, menjadi lebih spesifik dan fokus untuk mengembangkan ekonomi kreatif. Dikarenakan anggota semakin banyak yaitu mencapai sekitar 50 orang dari 10 orang pada saat awal pendirian, akhirnya Creative DNA membagi personil kedalam beberapa bidang, diantaranya bidang influencer, musik, bisnis digital, kafe dan perkopian serta event organizer. Creative DNA juga membagi fokus ke dalam dua bagian, pertama fokus sosial dan pemberdayaan pemuda, kedua fokus pengembangan bisnis kreatif.²

Kantor sekretariat Creative DNA sendiri berada di Desa Dersalam RT.02/04 Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Lebih tepatnya di Warkoba coop, yaitu sebuah kafe yang di dalamnya terdapat kantor bagi cabang-cabang usaha Creative DNA, bookstore, aula event

1 Creative DNA, hasil observasi penulis, 09 Maret, 2021.

2 M. Amy Zakaryal, wawancara oleh penulis, 01 April, 2021.

serta tempat berkumpul bagi pegiat ekonomi kreatif lainnya.

Pada tahun 2019, Creative DNA memiliki visi baru yaitu “Penghijauan manusia dari pinggiran” sebuah visi filosofis yang dimaksudkan untuk memicu semangat anggota CDNA dalam memelopori penyebaran serta pengembangan kreatifitas di Kudus dan sekitarnya yang dirasa masih tertinggal dari kota-kota besar seperti Jogjakarta, Jakarta, Bandung dan lainnya. Creative DNA memiliki tiga fondasi utama dalam membangun ekosistem kreatifnya, yaitu Good ecosystem, collaborate, impact. Artinya, sebuah ekosistem kreatif akan tercipta ketika ada keseimbangan antara ekosistem yang baik dan saling dukung, kolaborasi antar stake holder yaitu Academy, Business, Community, Government, dan Media (ABCGM) serta yang terakhir adalah adanya dampak yang bertahap dari waktu ke waktu.

Melalui beberapa manajemen yang dikelola, saat ini Creative DNA lebih banyak membantu UMKM lokal dalam hal pemasaran, rebranding produk, serta perbaikan sistem manajerial. Creative DNA juga tetap konsisten melahirkan talenta-talenta lokal di bidang seni, bisnis kreatif serta talenta yang fokus menekuni dunia digital seperti youtube, shopee, tokopedia, bukalapak dll.³

2. Visi dan Misi dan Motto Creative-DNA

Sebuah organisasi yang proporsional sudah selayaknya memiliki visi dan misi yang jelas mengenai apa yang ingin dicapai organisasi tersebut baik jangka panjang maupun jangka pendek. Berikut visi dan misi Creative DNA sebagaimana yang disampaikan Ami Zakarya selaku CEO atu pimpinan dari CDNA:⁴

3 M. Amy Zakaryal, wawancara oleh penulis, 01 April, 2021.

4 Creative DNA, hasil observasi penulis, 09 Maret, 2021.

VISI : PENGHIJAUAN MANUSIA DARI PINGGIRAN

MISSI:

1. Menyebarluaskan kreatifitas di kota Kudus dan sekitarnya
2. Membangun ekosistem bisnis kreatif
3. Edukasi kemajuan digital bagi kaum muda
4. Menjadi jembatan atas kesenjangan kreatifitas di Kudus dan sekitarnya
5. Membantu UMKM lokal untuk mampu bersaing secara nasional.

MOTTO: Good Ecosystem, Collaborate, Impact

3. Struktur Organisasi

CEO : Amy Zakarya

Sekretaris:

1. Naelul Muna
2. Sugeng

Bendahara:

1. Muhammad Tauhid
2. Erna Syafitri

Manajer DNA Marketing Agency: Muhammad Faiz Anwar

Devisi pemasaran : M. Maftukhan

Devisi pengiriman : Mirza sulistiawan

Devisi perekrutan dan pelatihan dropshiper: M. Syariful Wai

Lain-lain:

Manajer Warkoba Coop: Alex Stiawan

Manajer Saka Ladhuni Entertainment: Muhammad Abdul Karim Nawawi

Manajer Fast Earning DNA : Muhammad Arif

Community Development & Event Organizer :

Faiz Fadlur Rokhman

4. Produk Komunitas

Creative DNA memiliki beragam produk yang dijual dengan sistem *dropship* diantaranya sirup, pakaian, serta beberapa produk kreatif lainnya.⁵

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Tinjauan Islam Terhadap Sistem Dropship Yang dijalankan oleh Creative-DNA

Pada dasarnya sistem dropship mulai berkembang seiring berkembangnya dunia internet atau yang biasa kita kenal dengan era digital. Adapun pengertian dari sistem pemasaran dropship secara sederhana dapat dijelaskan sebagai teknik pemasaran yang mana penjual tidak menyediakan stok (persediaan) barang, dan bila penjual (dropshipper) mendapatkan order, penjual tersebut langsung meneruskan order dan detail pengiriman barangnya kepada distributor atau supplier atau produsen. Gambaran jual beli dropship ini adalah barang dipasarkan lewat toko online atau hanya memasang *display items* atau katalog. Lalu pihak konsumen melakukan transaksi lewat toko online kepada dropship. Setelah uang ditransfer maka pihak grosir yang akan mengirim barang kepada konsumen. Dengan demikian pihak dropshipper sebenarnya tidak memiliki barang saat itu, barangnya ada di pihak supplier/produsen/grosir.⁶ Sistem semacam ini lebih diminati karena praktis dan minim resiko barang mengendap bagi dropshipper, hal itu sebagaimana yang dipaparkan Amy Zakarya selaku CEO Creative DNA sebagai berikut: kebanyakan mereka memilih sistem dropship kami karena lebih praktis mas. Jadi mereka tidak perlu nyetok barang terlebih dahulu. Istilahnya tanpa modal dan resikonya juga kecil karena barang tidak mungkin mengendap.”⁷

Hukum jual beli dengan sistem dropship sendiri sempat ramai diperbincangkan pada tahun awal kemunculanya karena pembeli tidak bisa melihat dan menyentuh barang secara

5 CDNA, observasi oleh penulis, 03 Maret, 2021.

6 Iwan Farhri Cahyadi, *Sistem Pemasaran Dropsip dalam perspektif Syariah*, Jurnal Tawazun, Vol: 01, NO: 01, 2018. Hlm. 26.

7 Amy Zakarya, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

langsung sehingga seperti membeli kucing dalam karung. Namun seiring berjalanya waktu banyak ulama dan akademisi yang membahasnya sehingga memberikan solusi kehalalan sistem dropship. Keraguan untuk menjalankan sistem dropship juga sempat dialami Creative DNA namun setelah konsultasi dengan beberapa ahli agama dan mencari referensi di internet Amy Zakarya menemukan beberapa opsi hukum, yang menjadi solusi dari permasalahan dropship. Hal itu sebagaimana penjelasannya sebagai berikut:⁸

“Dulu kami sempat maju mundur mas, karena lumayan hasilnya tapi pas awal-awal sering kena komplain customer juga karena gambar dan produk kadang tidak sesuai. Contohnya untuk produk fashion seperti warna kain dan ukuran. Selain kami kadang kurang teliti juga karena customer belum paham dengan konsekuensi tersebut. Repot juga sih, itu hukumnya halal apa haram gitu kan, karena bikin beberapa customer kecewa. Tapi kami dapat solusi setelah searching di internet dan konsultasi dengan agamawan serta beberapa akademisi yang kebetulan saya kenal. Di situ kami benar-bener membedah prosesnya mulai dari syarat rukun sampai hukum-hukum yang mendukung.”

Sejatinya kegiatan jual beli merupakan praktek yang halal dilakukan sebagaimana firman Allah dalam QS-Albaqarah;275 yang berbunyi :⁹

⁸ Amy Zakarya, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

⁹Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah Bahasa Indonesia* (Kudus: Penerbit Menara Kudus, 2006), 281

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
 وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
 إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

“Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli, tetapi mengharamkan riba. Siapa pun yang mendapat peringatan Tuhannya, lalu ia berhenti melakukan riba, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusan diserahkan kepada Allah. Orang yang mengulangi perbuatan riba akan menjadi penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.” (Al-baqarah:275)

Namun hal itu tentu harus sesuai dengan kaidah syarat dan rukun yang ada khususnya pada sistem dropship sehingga proses transaksi bisa berjalan sebagai kegiatan yang sah. Syarat rukun jual beli dengan sistem dropship pada dasarnya sama dengan syarat rukun jual beli pada umumnya.

Rukun jual beli dropship ada tiga yaitu:

- a. Pelaku transaksi, ialah suplier, penjual (dropshiper) dan pembeli.
- b. Objek transaksi yaitu harga dan barang.
- c. Akad (transaksi) yaitu segala tindakan yang dilakukan para pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi baik itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.

Sementara itu, syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:10

- a. Subjeknya

Kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli harus memenuhi syarat seperti berikut:

2. Berakal,
3. Dengan kehendaknya sendiri.

10 Madani, Fiqh Ekonomi Syari’ah,(Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 102.

4. Keduanya tidak mubazir
5. Baligh
- b. Objek jual belinya, yakni sebagai berikut:
 1. Objek jual beli tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahterima, dan merupakan milik penuh salah satu pihak.
 2. Mengetahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya,
 3. Tidak memberikan batasan waktu.

Prinsip-prinsip dasar ini telah dijalankan oleh CDNA sejak memilih sistem dropship sebagai strategi pemasarannya. Hal itu sebagaimana pengakuan M. Syariful Wa'i selaku devisa perekrutan dan pelatihan dropshiper sebagai berikut:¹¹

“Sejak awal kami selalu berusaha menjalankan prosedur yang islami biar berkah mas. Dropshiper kami sudah memenuhi syarat berakal, baligh dan tidak ada paksaan. Barang kami juga bukan barang yang dilarang agama. Termasuk kami juga mengontrol barang yang kami jual agar sesuai ekspektasi customer. Yang paling krusial justru pada akad yang kita gunakan mas.”

Dalam jual beli, akad menjadi sangat krusial karena menentukan keabsahan dari proses jual beli. Dalam hal ini CDNA memakai beberapa akad yang sesuai dengan prinsip dropship. Ada dua akad yang digunakan CDNA, yaitu wakalah dan samsarah. M. Syariful wa'i melanjutkan sebagai berikut:¹²

“Untuk akad yang kami pakai ada dua yaitu wakalah, kami memposisikan dropshiper kami sebagai wakil yang mewakili kami pada saat transaksi. Selain itu kami juga memakai akad samsarah untuk transaksi dropship dengan model *affiliat marketing*.”

11 M. Syariful Wa'i, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

12 M. Syariful Wa'i, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

Ada dua perbedaan dan persamaan mendasar pada dua metode yang digunakan. Kedua proses tersebut sama-sama memungkinkan dropshiper menjual barang milik CDNA tanpa harus memiliki stok produk terlebih dahulu, akan tetapi sistem wakalah memungkinkan dropshiper untuk menjual barang atas nama dirinya sendiri. Sedangkan sistem samsarah memposisikan dropshiper sebagai makelar yang dalam pelaksanaannya dropshiper tinggal mempromosikan barang dengan mengatasnamakan brand yang ada lalu memberikan kode promosi jika ada customer yang tertarik. Sebagaimana yang dikatakan oleh devisi pemasaran CDNA yaitu M. Maftukhan sebagai berikut:13

“ Sebagai kepanjangan tangan dari marketing, dropshiper kami bebaskan memilih dua kesepakatan saat perekrutan, pertama dengan akad wakalah atau kedua dengan akad samsarah. Wakalah berarti mereka bebas menjual atas nama dirinya dan toko onlinenya. Kalau samsarah itu mereka mengatasnamakan brand kami, lalu mengarahkan pembeli ke kami untuk membeli dengan kode afiliasi mas. Mereka akan mendapat komisi sesuai kesepakatan setiap ada penjualan dengan kode afiliasi mereka.”

Berdasarkan beberapa referensi yang ditemukan oleh peniliti, dua praktik wakalah dan dan samsarah tersebut merupakan praktik yang halal sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur’ân adalah Q.S. al-Kahf [18]:19, yaitu:

فَاعْبَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيَّهَا
 أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ
 بِكُمْ أَحَدًا

Artinya:

“Maka suruhlah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah

13 M. Maftukhan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

dia lihat manakah makanan yang lebih baik, lalu hendaklah dia membawa makanan itu untukmu”.

Ayat lainnya dalam surah al-Nisâ’ [4]: 35 juga menjadi dasar disyariatkannya *wakâlah*;

وَأَنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقُ اللَّهُ بَيْنَهُمَا ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا

yang artinya: *Dan jika kamu khawatir ada persengketaan antara keduanya, maka kirimlah seorang hakam (wakîl) dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan.*¹⁴

Dasar dari Hadîth adalah Rasulullah pernah mewakilkan kepada ‘Urwah b. Abî al-Jad al-Bariqî dan Hâkim b. Hazm untuk membeli domba. Di dalam kitab *al-Mughnî* dinyatakan bahwa ulama telah sepakat memperbolehkan *wakâlah* atas dasar *ijmâ’*.¹⁵ Menurut Qiyâs bahwa kebutuhan manusia menuntut adanya *wakâlah* karena tidak setiap hari manusia mampu menyelesaikan urusannya sendiri secara langsung, sehingga ia membutuhkan orang lain untuk menggantikan- nya sebagai *wakîl*.¹⁶

Karena sejatinya pihak dropshipper adalah wakil yang harus menjalankan semua yang telah ditentukan oleh muwakkil/suplier, maka dropshipper akan menerima keuntungan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak ketika di awal

14 Kedua ayat ini merupakan syariat umat terdahulu (shar‘ man qablanâ), dan menurut pendapat yang benar, isi ayat bukan merupakan shari‘ah kita sekalipun hal itu dicantumkan dalam shari‘ah kita. Lihat Mustafa Dib al-Bugha, Buku Pintar Transaksi Syariah, terj. Fakhri Ghafur (Jakarta: Penerbit Hikmah/PT Mizan Publika, 2010), 316

15 Ibn Qudâmah, al-Mughnî, Vol. 7 (Riyad: Maktabatal-Riyâd} al-H}adîthah, 620 H), 196. Dalam Ika Yunia Fuzia, *Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi atas KlaimKeharaman Dropship dalam Jual Beli Online*, Ika Yunia Fuzia ISLAMICA, Volume 9, Nomor 2, Maret 2015, hlm. 336.

16 Ibid

perjanjian saat dropshipper menawarkan diri sebagai wakil sekaligus meminta izin akan bertindak sebagai dropshipper. Namun demikian, tidak menutup kemungkinan jika dropshipper mendapat keuntungan lebih dari hasil penjualan jika memang muwakkil/suplier menyatakan dengan akad wakalah muthlaqoh.¹⁷ sehingga dropshipper tidak terikat ketentuan harga tertentu dari suplier. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh M. Maftukhan sebagai berikut:

“Untuk dropship dengan prinsip wakalah kami membebaskan bagi dropshipper mengambil keuntungan sesuai kehendaknya. Selagi mereka masih bisa jual ya tidak apa-apa mas. Yang penting buyer tidak dirugikan.”¹⁸

Sedangkan tentang *samsarah*, beberapa ahli fiqh banyak membahasnya, akan tetapi tidak banyak yang meletakkan bahasan ini dalam satu bahasan tersendiri. *Samsarah* secara bahasa adalah yaitu perantara di antara penjual dan pembeli untuk menyempurnakan jual beli. Secara Adapun makna dari *samsarah* secara bahasa adalah *mufrad* dari *simsâr*, yaitu istilah *samsarah* adalah perantara perdagangan baik sebagai orang yang menjualkan barang maupun mencarikan pembeli, atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹⁹ Makna *samsarah* secara terminologis, menurut Imam Abû Ha nîfah, adalah suatu nama yang diperuntukkan bagi seseorang yang bekerja untuk orang lain dengan suatu upah yang berkaitan dengan penjualan dan pembelian. Menurut Imam Mâlik, makna *samsarah* adalah orang yang berputar-putar di dalam pasar dengan suatu produk yang mengakibatkan bertambah nilai produk tersebut.²⁰ *Samsarah* adalah suatu bantuan yang dilakukan oleh seseorang untuk

17 Wakalah muthlaqah adalah perwakilan yang tidak terikat syarat tertentu. Sebaliknya yaitu akad wakalah muqayyadah meupakan akad perwakilan yang terikat oleh syarat-syarat yang ditentukan dan disepakati bersama antara wakil dan muwakkil. Mardani, Hukum Perikatan Syariah di Indoensia, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 185.

18 M. Maftukhan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

19 M. Ali, Hasan, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 289.

20 Tim Dosen Penyusun Jurusan Fiqh Perbandingan, Qadâyâ Fiqhîyah Mu‘âsirah, Vol. 4 (Kairo: Diktat Kuliah Universitas al-Azhar, 2003), 130.

saudaranya dengan suatu upah tertentu untuk pekerjaan yang telah dilakukan.

Di dalam sebuah Hadits, disebutkan tentang *samsarah* yang artinya: “Dari Qays b. Abî Gharzah mengatakan: Kami biasa memperjualbelikan barang-barang, dan kami menamakan diri kami broker (*simsâr*) dan masyarakat juga menamakan kami broker. Lalu Rasulullah datang menemui kami, dan beliau menamakan kami dengan nama yang lebih baik dari yang kami berikan pada diri kami. Beliau bersabda: “Wahai para tukang jual (*tujjâr*), jual belimu diperkuat dengan sumpah dan kepalsuan, karena itu selingilah jual belimu dengan sedekah”.²¹

Dalam hadits di atas, Rasulullah tidak mengingkari pekerjaan yang dilakukan oleh *simsâr* tetapi Rasulullah menasehati dan memberikan nama kepada mereka dengan nama yang lebih baik. Para ulama juga tidak ada satupun yang melarang adanya praktik *samsarah*. Dikarenakan ini adalah perkara yang *mubâh* (diperbolehkan), maka *ijmâ'* ulama menyatakan bahwa *samsarah* adalah boleh. Perbedaan antara *wakâlah* dengan *samsarah* adalah bahwa akad *wakâlah* merupakan akad yang memperbolehkan *wakîl* untuk melakukan *tasa rruf* ataupun transaksi sesukanya sesuai dengan instruksi dari *muwakkil*-nya, sedangkan seorang *simsâr* tidak menjual dan membeli, *simsâr* hanya menjadi perantara di antara penjual dan pembeli. *Simsâr* jugalah yang menunjukkan kepada manusia suatu produk/jasa dan harganya. Bisa jadi seseorang menggunakan tenaga seorang *simsâr* untuk membantu- nya bertransaksi.²² CDNA sendiri menggunakan istilah program afiliasi sebagai nama lain dari istilah *samsarah* ini. Proses penjelasan program afiliasi atau *samsarah* dijelaskan oleh divisi perekrutan saat dropshiper mengajukan diri untuk bergabung. Namun pada realitanya calon dropshiper tidak banyak yang paham dengan hal itu. Hal itu sebagaimana penjelasan M. Syariful Wa'I sebagai berikut:

21 Hadîth Riwayat al-Nasâ'î, Abû Dâûd, al-Tirmîdhî, Ibn Mâjah dan Ahmad b. H}anbal

22 Tim Dosen Penyusun Jurusan Fiqh Perbandingan, Qadâyâ Fiqhîyah Mu'âsirah, Vol. 4 (Kairo: Diktat Kuliah Universitas al-Azhar, 2003), 131-133.

“Kami selalu menjelaskan bahwa program afiliasi merupakan nama lain dari *samsarah* kepada calon dropshiper mas. Sebagian besar banyak yang asing dengan istilah itu ya, jadi kami lumayan butuh waktu untuk menjelaskan.”²³

Syariful Wa’I melanjutkan bahwa setiap calon *dropshiper affiliate* harus memenuhi beberapa syarat *samsarah* seperti: a) mengetahui pekerjaan yang diminta, b) cakap dalam melaksanakan pekerjaan, c) bekerja atas seizin yang memberikan wewenang, jika tanpa izin, maka tidak berlaku pekerjaannya, dan d) mempunyai *attitude* yang baik. Terkait dengan pengupahan untuk *simsâr*, harus diperhatikan bahwa pengupahan telah disepakati dan diketahui dari awal, ataupun pengupahan bisa jadi persentase tertentu pun semisal *ujrat al-mithlî*. Seorang *simsâr* tidak mendapatkan upah kecuali jika telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik. Ketika pekerjaan yang dilakukannya tidak berhasil, maka dia tidak akan mendapatkan apa-apa.²⁴

“Setiap calon dropshiper afiliasi harus tahu bagaimana sistemnya, karena ini paling praktis tapi jlimet juga. Kami jelaskan kalau mereka hanya perlu mencari pembeli lalu jika ada yang minat pembeli bisa menghubungi admin kami dengan menggunakan kode afiliasi dari dropshiper. Singkatnya mereka harus bekerja dengan cakap, seijin kami dan attitudnya kepada customer juga harus oke. Untuk komisinya menggunakan persentase, tidak boleh lebih dari harga standar dan akan diberikan satu bulan sekali mas.”

Meski jual beli dengan sistem dropship halal dijalankan akan tetapi banyak banyak permasalahan dilapangan, diantaranya adalah barang yang datang tidak sesuai dengan gambar dan deskripsi. Untuk itu tim CDNA mempunyai cara sendiri, mereka menggunakan sistem garansi untuk produk yang dijualnya. Garansi tersebut

23 M. Syariful Wa’i, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

24 Tim Dosen Penyusun Jurusan Fiqh Perbandingan, Qadâyâ Fiqhîyah Mu’âsirah, Vol. 4(Kairo: Diktat Kuliah Universitas al-Azhar, 2003), 139-140.

ditujukan ketika barang yang diterima tidak sesuai dengan apa yang dicantumkan dalam deskripsi dan foto produk maka CDNA akan menggantinya. Konsep ini dalam islam disebut *Khiyar 'aib*, adalah hak untuk memilih melanjutkan transaksi atau membatalkannya jika ditemukan kecacatan pada barang yang telah dibeli. Ketika penjual dan pembeli terpisah setelah melakukan transaksi dan pembeli baru menemukan kecacatan, pembeli berhak membatalkan dengan cara mengembalikan barang tersebut. Dalam hal ini, penjual wajib mengganti barang tersebut dengan barang yang baru atau menggantinya dengan barang lain yang senilai. Hak memilih dalam *khiyar 'aib* berlangsung hingga kedua belah pihak sama-sama merasa puas dan tidak dirugikan.²⁵ Hal itu sebagaimana yang pernyataan M. Faiz Amin sebagai salah satu dropshiper CDNA sebagai berikut:²⁶

“Selama ini alhamdulillah lancar mas. Sempat ada beberapa kali kesalahan dalam pengiriman atau kadang ada barang yang cacat jadi dapat complain pembeli, tapi mereka akhirnya memaklumi setelah barang kami ganti. Tapi kesalahan kadang juga dari customer sih, kadang mereka tidak jeli baca deskripsinya terutama untuk ukuran. Kalau untuk gambar kita biasa kirim *real pict* (foto produk asli) agar mereka tidak hanya tergiur gambar yang dipakai model.”

Selain menghindarkan komplain bagi dropshiper adanya system garansi atau khiyar ini juga menguntungkan pembeli karena tidak perlu was-was dengan kualitas barang yang dibelinya. Hal itu sebagaimana yang diungkapkan oleh Dewi Astuti sebagai

25 Muflihatul Bariroh, *Transaksi Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah*, Jurnal Ahkam, Vol: 04, No: 2, 2016, hlm. 9.
26 M. Faiz Amin, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

customer yang telah menjadi pelanggan setia M. Faiz Amin, sebagai berikut:²⁷

“Jujur adanya garansi membuat saya tertarik mas. Karena ada pengalaman beberapa kali beli di onlishop barang yang datang tidak sesuai, tapi kalau beli di Jawwana Gallery (toko online M. Faiz Amin) berbeda, ada garansi barang diganti jika tidak sesuai jadi lebih percaya.”

2. Sistem dropship terhadap pengembangan bisnis berbasis digital di Creative DNA Kudus

Teknologi digital yang semakin berkembang menuntut banyak perusahaan untuk menyesuaikan diri, tidak terkecuali CDNA. Sejak menjalankan sistem dropship pada tahun 2018 silam, Amy Zakarya selaku CEO mengatakan bahwa perusahaan berbasis komunitas ini berkembang sangat pesat. Selaras dengan perkembangan tersebut, sistem dropship menurut Amy berpengaruh pada beberapa aspek diantaranya aspek manajemen meliputi struktur organisasi perusahaan yang semakin kompleks dan cakup, aspek penjualan yang meningkat, aspek pemasaran yang selalu dituntut untuk kreatif serta aspek corporate sosial responsibilty.²⁸

“Kami benar-benar merasakan perkembangan yang signifikan dari segi manajemen, penjualan yang terus naik, pemasaran juga tanggung jawab sosial kami karena kami basisnya komunitas, yang mana pelatihan untuk anggota kami itu tidak semata-mata untuk mendongkrak penjualan tapi juga sudah tanggung jawab kita ke dropshiper agar bisa membuat mereka terus berkembang mas.”

Adapun pengaruhnya secara terperinci tim CDNA menyebutkan sebagai berikut:

²⁷ Dewi Astuti, Wawancara oleh penulis, 20 Juli, 2021.

²⁸ Amy Zakarya, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

1. Aspek Manajemen

Pada aspek manajemen CDNA harus menambah devisi perekrutan dan pelatihan yang mana ia bertanggung jawab untuk merekrut dan melatih calon dropshiper agar kompeten dalam memasarkan produk. Devisi ini sebelumnya tidak ada dikarenakan sistem pemasaran konvensional yaitu dengan bekerjasama dengan toko-toko offline serta menaruh display di toko CDNA sendiri. Sebagaimana pernyataan Amy Zakarya sebagai berikut:²⁹

“Di manajemen kita sebelumnya tidak ada devisi perekrutan dan pelatihan dropshiper mas, tapi setelah kita coba sistem dropship mau tidak mau ya harus ada pembaharuan. Awalnya sih kami asal rekrut, tapi kwalahan juga setelah banyak yang gabung tapi malah tidak sesuai hasilnya.”

M. Syariful Wa’i selaku pimpinan devisi ini menambahkan bahwa motivasi awal dropshiper yang baru bergabung kebanyakan hanya penasaran dengan program dropship yang dirasa simpel dan minim resiko, sehingga banyak yang asal ikut-ikutan namun kurang produktif bagi perusahaan. Di situlah peran penting devisi ini untuk menyortir calon drpshiper serta membekali mereka dengan skill marketing serta pengetahuan produk agar bisa produktif dan tidak mengecewakan pembeli.³⁰

“Dulu kami berpikir semakin banyak dropshiper itu omset semakin naik, tapi setelah banyak dropshiper yang asal gabung ternyata kita semakin dipusingkan dengan komplain pelanggan. Jadi untuk ini kami batasi dan itu terbukti bisa menekan permasalahan serta menaikkan penjualan.”

29 M. Amy Zakarya, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

30 M. Syariful Wa’i, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

Selain devisi perekrutan dan pelatihan, CDNA juga menambah devisi pengiriman yang bertugas untuk memproses data order dari devisi pemasaran kemudian mengirim barang sesuai dengan pesanan pelanggan melalui ekspedisi yang dipilih pelanggan. Menurut Mirza Sulistiawan selaku pimpinan, devisi ini menjadi salah satu kunci yang mampu mengontrol agar barang sesuai dengan pesanan.³¹

“Devisi pengiriman bertanggung jawab jika ada kesalahan pengiriman mas, tugas kami memang hanya menerima data dari bagian pemasaran tapi tidak jarang juga terjadi salah packing ataupun salah nempel alamat.”

2. Aspek Penjualan

Penjualan produk cenderung meningkat dari sebelum menggunakan sistem dropship, hal itu dikarenakan ceruk pemasaran yang semakin beragam, dimana dropshiper menggunakan berbagai media untuk menjual produknya. M. Maftukhan memberikan data penjualan sebelum dan sesudah menggunakan sistem dropship sebagai berikut:³²

Penjualan CDNA sebelum menggunakan sistem dropship bulan Maret tahun 2018 sampai bulan Februari 2019:

No	Bulan	Omset
1	Maret	Rp. 20.000.000
2	April	Rp. 22.950.000
3	Mei	Rp. 22.400.000
4	Juni	Rp. 20.600.000
5	Juli	Rp. 21.050.000
6	Agustus	Rp. 17.000.000
7	September	Rp. 24.700.000

31 Mirza Sulistiawan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

32 M. Maftukhan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

8	Oktober	Rp. 22.050.000
9	November	Rp. 20.100.000
10	Desember	Rp. 18.900.000
11	Januari	Rp. 22.500.000
12	Februari	Rp. 20.700.000

Data penjualan setelah menjalankan sistem dropship mulai dari bulan Maret tahun 2019 sampai bulan Februari 2020:

No	Bulan	Omset
1	Maret	Rp. 41.900.000
2	April	Rp. 43.950.000
3	Mei	Rp. 50.400.000
4	Juni	Rp. 53.600.000
5	Juli	Rp. 57.050.000
6	Agustus	Rp. 68.000.000
7	September	Rp. 70.700.000
8	Oktober	Rp. 74.050.000
9	November	Rp. 77.100.000
10	Desember	Rp. 77.900.000
11	Januari	Rp. 79.500.000
12	Februari	Rp. 78.700.000

3. Aspek Pemasaran

Aspek ketiga yang berpengaruh adalah aspek pemasaran, sebelumnya pemasaran CDNA menggunakan sistem konvensional dengan kata lain CDNA memasarkan barangnya melalui offline bekerjasama dengan jaringan toko yang ada. Namun hal tersebut menuai beberapa kendala seperti

pembayaran tempo dikarenakan konsiyasi.³³ Setelah menggunakan sistem dropship CDNA memanfaatkan media digital sebagai alat pemasaran, tentunya dengan bantuan dari seluruh dropshiper yang tergabung. Sebagai mana yang pernyataan M. Maftukhan sebagai berikut:

“Saat ini kami memanfaatkan media digital atau internet. Dropshiper kami kebanyakan menjual barang di shopee, tokopedia, bukalapak, instagram, facebook dll mas. Dari situ justru *cashflow*nya lebih lancar dari pada pas masih konvensional dulu. Dulu kalau ke toko-toko sistemnya nitip dan jarang yang bayar *cash*”

Namun M. Maftukhan menambahkan bahwa menurutnya menggunakan media digital menuntut tim pemasaran untuk semakin kreatif. Dikarenakan persaingan yang sangat terbuka. Kreatifitas tersebut diantaranya dalam hal desain gambar, *copywriting* atau kata-kata dalam mempromosikan produk, serta teliti dalam memilih selebgram yang menjadi endors demi menjaga brand image agar tetap dipercaya pembeli.

4. Aspek Corporate Social Responsibility

Aspek terakhir adalah aspek corporate social responsibility atau CSR, secara istilah CSR sendiri adalah pendekatan bisnis dengan memberikan kontribusi terhadap pembangunan yang berkelanjutan dengan memberikan manfaat ekonomi, sosial dan lingkungan bagi seluruh pemangku kepentingan. Tanggung jawab sosial adalah komitmen bisnis untuk bertindak secara etis, beroperasi secara legal dan berkontribusi untuk meningkatkan kualitas kehidupan karyawan dan masyarakat.³⁴ Dalam hal ini CDNA bisa

33 M. Maftukhan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

34

<http://www.linknet.co.id/ind/nodes/nodes/view/type:corporate-social->

semakin rutin memberikan pelatihan bisnis secara rutin kepada anggota maupun non komunitas. Sebelumnya CDNA hanya memberikan pelatihan kepada anggota saja dan itu terbatas. Sebagaimana pernyataan M. Syariful Wa’I sebagai berikut:35

“ Saat ini kami rutin memberikan pelatihan bisnis satu bulan sekali untuk anggota dan dua bulan sekali untuk non anggota mas. Kami berpikir bahwa semakin besar pendapatan kami juga harus semakin besar dampak kami ke orang sekitar.”

Meskipun proses ini bisa dikatakan cukup sederhana, akan tetapi dalam pelaksanaannya Amy Zakarya mengakui masih banyak kendala yang dialami untuk mengelola sekitar 70 dropshiper yang dimiliki, khususnya pada saat hari-hari promo yang diadakan oleh *marketplace* seperti bukalapak, tokopedia, shopee dan lazada. Pada momen-momen tersebut Amy mengaku CDNA sering kualahan untuk membackup orderan yang masuk dan sering terjadi mis komunikasi diantara beberapa devisi. Devisi yang paling sering mis komunikasi adalah devisi pengiriman.

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Tinjauan Islam Terhadap Sistem Pemasaran Berbasis Dropship Yang dijalankan oleh Creative-DNA

Islam sebagai agama menganjurkan kepada para pemeluknya untuk mengelola potensi yang ada demi kemashlahatan umat manusia. Termasuk diberikannya akal kepada manusia merupakan sebuah potensi yang harus dimanfaatkan untuk memecahkan segala tantangan kemajuan zaman. Allah SWT berfirman dalam QS. Yunus : 100 yang berbunyi,36

responsibility/slug:corporate-social-responsibility-program,(diakses 05 juni 2021)

35 M. Syariful Wa’i, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

36 Kementrian Agama RI, *Al-Qur’an Terjemah Bahasa Indonesia* (Kudus: Penerbit Menara Kudus, 2006), h.281.

وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَنْ تُؤْمِنَ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ ۗ وَيَجْعَلُ الرَّجْسَ عَلَى الَّذِينَ لَا يَعْقِلُونَ

“Dan tidak ada seorang pun yang akan beriman kecuali dengan izin Allah; dan Allah menimpakan kemurkaan kepada orang-orang yang tidak menggunakan akalnyanya.”
(QS. Yunus : 100).

Muslim Kelana mengutip pendapat Abdullah Gymnastiar, menyebutkan pentingnya menggunakan kecerdasan akal dalam menghadapi setiap tantangan. Termasuk dalam menghadapi tantangan di era globalisasi yang semakin kompleks. Berbagai jalan intelektual harus ditempuh untuk mengatasi persoalan kekinian agar tidak mudah putus asa³⁷. Creative-DNA mengamini pernyataan tersebut dengan keprihatinan karena ekonomi lingkaran sekitar tidak berkembang sebagaimana mestinya, yang oleh karena itu menjadi tugas kita bersama sebagai saudara seiman.

Dalam kaidah Islam pemasaran yang baik adalah praktik pemasaran yang dilandasi oleh kaidah dan nilai-nilai Islam serta tidak bertentangan dengan sumber hukum Islam. Makna transendental dalam Islam, pemasaran yang baik adalah pemasaran yang dilakukan oleh pelakunya dengan berpegang teguh pada syariah Islam. Crative-DNA dalam memberikan foto produk selalu menyertakan deskripsi produk yang detail untuk nantinya bisa dibuat alat promosi, selanjutnya memberikan garansi untuk produk yang di jual. Garansi disini berarti bisa return jika ada cacat pada barang yang dijual.³⁸ Dalam islam sendiri garansi ini lebih dikenal dengan istilah khiyar Aibi,

³⁷Muslim Kelana, *Muhammad is A Great Enterpreneur*, (Bandung: Dinar Publishing, 2008), h.67.

³⁸M. Maftukhan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

Khiyar Aibi. Yaitu memilih melangsungkan akad jual beli atau mengurungkannya bilamana terdapat bukti cacat pada barang.³⁹

Pada prinsipnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dengan demikian asal dalam muamalah termasuk di dalamnya jual beli adalah boleh, kecuali ada dalil yang menunjukkan keharamannya. Firman Allah SWT:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
 وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
 إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“... padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS. Al-Baqarah: 275)

“Hai orang yang beriman! Tunaiaknlah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum menurut yang dikehendakinya.” (al-Maidah : 1)40

Dalam melakukan transaksi jual beli tentunya rukun dan syarat adalah poin penting untuk menjadikan halal hukumnya. Begitupun dalam konteks jual beli online menggunakan sistem dropship yang ditakutkan menjadi haram hukumnya.

39 Muflihatul Bariroh, *Transaksi Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah*, Jurnal Ahkam, Vol: 04, No: 2, 2016, h.14.

40 M. Quraish Shihab, *Al-Qur'an dan Maknanya*, cet.II, (Tangerang: Penerbit Lentera Hati, 2013), h.351.

Untuk melihat akad apakah yang digunakan dalam sistem dropshipping ini, penulis mengacu lebih jauh kepada akad salam dan akad wakalah. Pada prinsipnya konsep salam diperuntukan bagi transaksi jual beli barang yang belum diproduksi, dengan kata lain, salam adalah pemensanan barang yang spesifikasinya sudah disepakati dan harganya dibayar secara tunai di depan (advance payment) sementara penyerahan barang yang dipesan dilakukan kemudian.⁴¹

Sedangkan wakalah, pada prinsipnya adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua. Dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa itu telah dilaksanakan sesuai disyaratkan, maka semua resiko dan tanggungjawab atas dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar yang berupa barang atau benda atas dasar sukarela diantara kedua belah pihak, yang menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.⁴² Jual beli menggunakan sistem dropshipping di Creative-DNA adalah jual beli yang berdasarkan perjanjian antarpihak dropshipper dan pembeli, dimana barang yang diperjualbelikan dipesan terlebih dahulu kepada dropshipper sesuai dengan spesifikasi yang diberikan pembeli seperti yang tercantum dalam gambar atau

41 Irma Devita Purnamasari & Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Akad Syariah, cet. 1*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2011), h. 56.

42 Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 67.

foto dan biasanya pembayarannya dilakukan sebelum barang diterima oleh pembeli.⁴³

Islam memperbolehkan jual beli yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam maupun sesuai dengan etika bisnis Islam. Dalam melaksanakan jual beli tidak hanya mengutamakan barang yang akan dijual saja, tetapi orang-orang yang terlibat didalam jual beli tersebut juga harus diutamakan. Etika bisnis Islam memberikan ketentuan bahwa pelaku bisnis harus mengetahui, memahi dan juga menjalankan prinsip-prinsip etika dalam berbisnis, seperti itikad baik, jujur dan berkata benar, keadilan dan tanggung jawab agar semua transaksi yang dilakukan berjalan dengan baik dan mendapatkan keberkahan dari Allah Swt.

Dalam menjalankan jual belinya CDNA, sebagaimana yang diungkapkan oleh Amy Zakarya menerapkan beberapa prinsip yang dipegang oleh setiap pelaku jual beli yaitu:⁴⁴

a. Prinsip jujur dan berkata benar

Adalah suatu yang dipercayakan kepada seseorang, baik harta, ilmu pengetahuan, dan hal-hal yang bersifat rahasia yang wajib dipelihara atau disampaikan kepada yang berhak menerima, harus disampaikan apa adanya, tidak dikurangi atau ditambah-tambahi.⁴⁵

b. Prinsip itikad baik

Merupakan suatu kemauan, maksud atau keyakinan yang baik untuk melakukan bisnis dan memenuhi hal-hal yang berhubungan dengan bisnis.⁴⁶ Prinsip

43 Creative DNA, hasil observasi penulis, 03 Maret, 2021,

44 Amy Zakarya, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

45 Muhammad Amin Suma, Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam, (Tangerang: Kholam Publishing, 2008), h. 292

46Ibid, h. 309

itikad baik sudah cukup diaplikasikan dalam jual beli menggunakan sistem dropshipping di Creative-DNA.

c. Prinsip keadilan

Merupakan sebuah sikap yang tidak membeda-bedakan dan tidak menandatangani kerugian bagi orang lain.⁴⁷ Dalam jual beli menggunakan sistem dropshipping di Creative-DNA, menjelaskan bahwa menjadi dropshipper dan pembeli adalah terdiri dari berbagai tingkatan umur yang berbeda-beda. Dropshipper dalam melayani konsumen tidak membeda-bedakan kepada semua pembeli yang merupakan salah satu bentuk aplikasi dari sifat adil.

d. Prinsip tanggungjawab

Merupakan suatu bentuk pertanggung jawaban seseorang atas semua aktivitas yang telah dilakukan.⁴⁸ Dalam jual beli menggunakan sistem dropshipping di Creative-DNA, bentuk pertanggung jawaban yang dapat diberikan ketika terjadi ketidaksesuaian barang dengan yang sudah dijelaskan dalam foto adalah dengan cara memberikan penggantian barang dengan syarat barang yang akan ditukarkan dengan syarat itu memang rusak alami dari supplier, maka akan diganti dengan barang yang sesuai atau senilai dan penggantian tidak dapat diuangkan, apabila rusak dalam perjalanan maka itu yang menjadi resiko pembeli. Namun, tidak selalu dropshipper

⁴⁷ Rafik Issa Beekun, *Etika Bisnis Islam*, Diterjemahkan oleh Muhammad, dari judul asli *Islamic Business Ethics*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h. 109

⁴⁸ Muhammad Amin Suma, *Op.Cit.*, h. 313

menerima complain (protes) jika terjadi ketidakpastian.⁴⁹

Sebagai referensi tambahan sebenarnya CDNA bisa mengimplementasikan akad Salam dalam Jual Beli Online Sistem Dropshipping ini. Akad salam merupakan salah satu jenis bentuk jual beli yang diperbolehkan dalam Islam. Transaksi salam akan sah apabila memenuhi rukun dan syaratnya. Dalam akad salam, dropshipper bertindak sebagai penjual (tangan kedua) dimana penjual pertama adalah supplier. Namun tidak terdapat akad salam antara supplier dengan dropshipper. Akad salam terdapat ketika terjadi transaksi antara dropshipper dengan customer (konsumen), dimana konsumen melakukan pembayaran terlebih dahulu kepada dropshipper atas barang yang ingin dibeli, kemudian dropshipper memesan barang yang diinginkan oleh konsumen tersebut kepada supplier sesuai dengan kriteria pesanan si konsumen.⁵⁰

Implementasi akad salam yang telah disesuaikan dengan simulasi transaksi dropshipping adalah sebagai berikut:

a. Muslim (Pembeli)

Pembeli, dalam akad salam harus cakap hukum dan tidak ingkar janji atas transaksi yang telah disepakati.

b. Muslim ilaih (Penjual)

Penjual merupakan pihak yang menyediakan barang. Penjual disyaratkan harus cakap hukum dan tidak boleh ingkar janji.

c. Hasil produksi/barang yang diserahkan (muslam fihi).

Hasil produksi merupakan objek barang yang akan diserahkan oleh penjual sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. Hasil

49 M. Syariful Wa'i, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021.

50 M. Ali, Hasan, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 299.

produksi tidak termasuk dalam katageri barang yang dilarang (barang najis, haram, samar/tidak jelas/syubhat) atau barang yang dapat menimbulkan kemudaratatan.

d. Harga

Harga disepakati pada saat awal akad antara pembeli dan penjual, dan pembayarannya dilakukan pada saat awal kontrak. Harga barang harus ditulis jelas dalam kontrak, serta tidak boleh berubah selama masa akad.

Sementara itu syarat yang disyariatkan dalam menggunakan sistem dropshipping di CDNA pun telah sesuai dengan fikih. Yaitu: 51

a. Syarat orang yang berakad

Sesuai ketentuan syarat akad salam dimana para pelaku akad harus berakal dan baligh. Selain produk yang kami jual diperuntukan oleh yang sudah baligh juga media yang kita gunakan untuk memasarkan adalah media yang mengharuskan user sudah baligh dan berakal.

b. Syarat yang terkait dengan barang

Barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang nyata wujudnya, kondisinya sempurna, dan barang dalam keadaan ready stock.

c. Syarat tentang waktu dan tempat penyerahan barang dan pembayaran

Waktu penyerahan barang biasanya menghabiskan waktu sekitar 3-7 hari setelah barang dipesan. Dan tempat penyerahan barang bisa ditentukan oleh si customer.

Implementasi akad Samsarah dalam Jual Beli Online Sistem Dropshipping

Makna dari samsarah secara bahasa adalah mufrad dari simsar, yaitu perantara antara penjual dan

pembeli untuk menyempurnakan jual beli.⁵² Samsarah adalah suatu bantuan yang dilakukan oleh seseorang kepada saudaranya dengan upah tertentu untuk pekerjaan yang sudah dilakukan.

Yang menjadi perbedaan antara wakalah dan samsarah adalah bahwa akad samsarah memperbolehkan seorang simsar untuk melakukan transaksi sesukanya namun sesuai dengan intruksi dari pemilik barang, sedangkan seorang wakil tidak dapat menjual bahkan membeli, wakil hanya menjadi seorang perantara antara penjual dan pembeli.⁵³

Adapun syarat-syarat di dalam samsarah, yakni:

- a. Seorang simsar harus mengetahui pekerjaan apa yang diminta
- b. Sanggup dan juga cakap dalam melaksanakan pekerjaan
- c. Bekerja atas seizin yang memberikan wewenang, jika tidak ada izin dari yang memberikan wewenang maka pekerjaan tersebut tidak berlaku.
- d. Mempunyai sikap yang baik

Mengenai upah yang didapat oleh simsar, agar diperhatikan kesepekatan dan telah diketahui sejak awal. Konsekuensi untuk penggunaan samsarah adalah dropshipper disini sebagai simsar tidak akan mendapatkan keuntungan atau upah jika tidak melaksanakan pekerjaan dengan baik. Begitu pula dengan pekerjaannya tidak berhasil, maka dropshipper tidak akan mendapatkan keuntungan.

Jadi, samsarah itu perantaran antara penjual dan pembeli untuk melancarkan sebuah transaksi dan

52 Ika Yunia Fauzia, “Akad Wakalah dan Samsarah Solusi atas Klaim Keharaman Dropship dalam Jual Beli Online”, ISLAMICA, vol. 9, nomor 2, (Maret: 2015), h. 339.

53 Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan Dalil-dalil Hukum*, terj. Khalifaturrahman dan Haer Haeruddin, Cet.IV, (Jakarta: Gema Insani, 2016), 543

jika itu berjalan dengan lancar dan baik maka samsar mendapat upah atau bonus. Pekerjaan samsarah dalam fiqih termasuk ke dalam akad ijarah, yaitu suatu akad yang memanfaatkan orang lain dengan sebuah imbalan. Hukumnya boleh atau mubah jika memang ketentuannya mengikuti yang ditetapkan oleh Islam.

Apabila akad yang digunakan sistem dropshipping adalah akad samsarah, maka sebelum menjalankan sistem dropshipping, seseorang harus melakukan kesepakatan dengan supplier, harga bisa ditentukan sendiri, akan tetapi harga suatu barang ditetapkan oleh kedua belah pihak supplier dan dropshipper. Dropshipper di sini bertindak sebagai perantara dan hanya menjalankan pemasaran dan berhak mendapatkan upah jika suatu barang telah terjual. Transaksi seperti ini dalam fiqih muamalah dinamakan dengan transaksi ju'alah yang artinya janji upah apabila seseorang tersebut mampu melaksanakan pekerjaannya.

Jika akad samsarah ini diimplementasikan ke dalam sistem dropshipping maka jual belinya sah. Seperti rukunnya akad samsarah ini al-muta'qidani (dropshipper dan pemilik barang), mahal al-ta'qud (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi) transaksi yang diperjualbelikan barangnya tidak mengandung maksiat dan bukan barang yang haram, shigat (ucapan yang menunjukkan kerdihaan antara kedua belah pihak).

Apabila seorang penjual yang dalam hal ini dropship tidak memberitahu siapa pemilik barang yang diperjualbelikan kepada pembeli maka jual beli tersebut tidak batal, karena di dalam syarat dan rukun jual beli tidak ada yang mengatur hal tersebut, yang menjadi isu terkait dropshipping adalah ketidak pemilikan barang, bukan terkait pemberitahuan siapa

pemilik barang. Dalam sistem CDNA samsarah ini dikenal dengan istilah dropship afiliasi.⁵⁴

2. Analisis sistem dropship terhadap pengembangan bisnis berbasis digital di Creative DNA Kudus

Jual beli *dropship* adalah jual-beli yang melibatkan 3 pihak dalam suatu transaksi yaitu: supplier, dropshipper, dan pembeli. Supplier yang diambil oleh Creative DNA adalah kawan-kawan sekitar karena komunitas ini didirikan untuk membantu UMKM lokal dalam hal pemasaran.⁵⁵

Dropsiper dan pembeli berasal dari tempat yang berbeda-beda dan bahkan untuk pembeli menjangkau seluruh wilayah di Indonesia karena dalam melakukan pemasaran Creative-DNA menggunakan media digital.

Diantara banyaknya supplier yang dimiliki oleh Creative-DNA maka harus diteliti dan dicermati manakah yang dapat dijadikan sebagai objek untuk memuai bisnis dropshipping ini. Sesuai dengan akad salam, supplier tidak menciptakan barang sesuai keinginan dari pembeli, namun supplier sudah menyiapkan barang tersebut secara ready stock untuk langsung diperjualbelikan.

Peran dropshipper disini dapat dikatakan sebagai agen atau perwakilan dari supplier untuk memasarkan barang dengan milik supplier. Menjadi seorang dropshipper tentu harus memenuhi syarat dan ketentuan yang diajukan oleh supplier.

Sebagaimana diungkapkan oleh Mirza Sulistiawan selaku devisi pengiriman, jadi nantinya dropshipper mengirim form ke admin CDNA berisi nama, alamat, jenis produk yang di kirim, jumlahnya dll. Lalu bagian admin untuk pengiriman menyiapkan produk untuk dipacking lalu dikirim ke alamat tersebut.⁵⁶

54 M. Amy Zakarya, wawancara oleh penulis, wawancara 2, 03 Juni, 2021.

55 Creative DNA, hasil observasi penulis, 03 Maret, 2021,

56 Mirza Sulistiawan, wawancara oleh penulis, 03 Juni, 2021.

Pembeli yang tertarik dengan barang yang dipromosikan oleh dropshipper melalui media sosial akan memesan dengan menghubungi dropshipper kemudian mentransfer uang sebesar harga barang yang dipesan ditambah dengan biaya pengiriman ke alamat pembeli. Kemudian mengirimkan resi atau bukti transfer kepada dropshipper. Setelah dropshipper menerima transferan dari pembeli maka dropshipper akan mentransfer uang tersebut kepada supplier agar barang yang dipesan oleh pembeli segera diproses untuk dikirim ke alamat pembeli. Barang yang sudah dipesan oleh pembeli akan dikirim oleh supplier ke alamat pembeli dengan menuliskan nama dan alamat dropshipper sebagai pengirim barang.

Dalam perjalanan waktu CDNA melakukan pembaruan sistem pada beberapa platform yang digunakan baik di marketplace ataupun ekspedisi pengiriman barang, Creative-DNA memberikan pilihan pembayaran dengan sistem Cash on Dilevery. Hal ini memberikan sedikit nilai lebih dalam pelayanan kepada penjual meskipun sama-sama belum bisa melihat isi paket yang dipesan sebelumnya.⁵⁷

Dalam sistem Creative-DNA tidak ada syarat pembelian pertama seperti, yang penting memiliki niat dan semangat baik. Penentuan harga pun fleksibel boleh sama atau boleh dinaikkan dengan syarat harga jual tidak merusak harga pasar.

Barang yang sudah dikirim oleh supplier ke alamat pembeli akan diterima oleh pembeli tergantung dari jauhnya jarak atau alamat pembeli dan ekspedisi yang digunakan. Area pulau Jawa membutuhkan waktu 3-4 hari, tetapi untuk di luar pulau Jawa bisa sampai 7 hari atau lebih.

Sistem dropship yang digunakan oleh Creative-DNA sudah berjalan sekitar 2-3 tahunan. Sitem ini dinilai bermanfaat dalam peningkatan penjualan

57 M. Amy Zakarya, wawancara oleh penulis, wawancara 2, 03 Juni, 2021.

karena tidak perlu mengeluarkan banyak uang untuk beriklan atau alat promosi lain karena secara otomatis dropshiper yang mempromosikan sendiri barang kami.⁵⁸

Sistem tersebut dirasa sangat membantu karena sebelum menggunakan sistem dropship penjualan biasa-biasa saja. Dengan kata lain tergantung permintaan pasar. Namun, setelah menggunakan sistem dropship relatif meningkat.

Terlebih lagi hal ini disebabkan karena otomatis model bisnis CDNA yang berubah. Dari yang tadinya offline, sekarang menjadi online. Online ini memudahkan bagi orang-orang yang ingin bermitra dengan CDNA sebagai dropshiper. Mereka tidak perlu mempunyai gudang untuk stock barang, namun bisa berjualan.

Berikut data penjualan atau omset sebelum dan setelah menjalankan sistem dropship berdasar informasi yang diberikan oleh bidang pemasaran Creative-DNA:⁵⁹

Penjualan CDNA sebelum menggunakan sistem dropship bulan Maret tahun 2018 sampai bulan Februari 2019:

No	Bulan	Omset
1	Maret	Rp. 20.000.000
2	April	Rp. 22.950.000
3	Mei	Rp. 22.400.000
4	Juni	Rp. 20.600.000
5	Juli	Rp. 21.050.000
6	Agustus	Rp. 17.000.000
7	September	Rp. 24.700.000
8	Oktober	Rp. 22.050.000

58 Creative DNA, hasil observasi penulis, 03 Maret, 2021,

59 Creative DNA, hasil observasi penulis, 03 Maret, 2021,

9	November	Rp. 20.100.000
10	Desember	Rp. 18.900.000
11	Januari	Rp. 22.500.000
12	Februari	Rp. 20.700.000

Data penjualan setelah menjalankan sistem dropship mulai dari bulan Maret tahun 2019 sampai bulan Februari 2020:

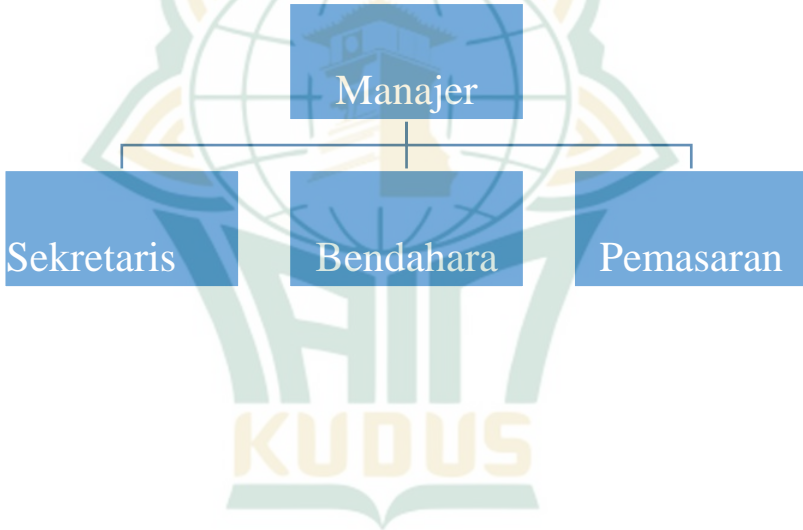
No	Bulan	Omset
1	Maret	Rp. 41.900.000
2	April	Rp. 43.950.000
3	Mei	Rp. 50.400.000
4	Juni	Rp. 53.600.000
5	Juli	Rp. 57.050.000
6	Agustus	Rp. 68.000.000
7	September	Rp. 70.700.000
8	Oktober	Rp. 74.050.000
9	November	Rp. 77.100.000
10	Desember	Rp. 77.900.000
11	Januari	Rp. 79.500.000
12	Februari	Rp. 78.700.000

Dari data tersebut diatas menunjukkan trend penjualan cenderung meningkat dari bulan ke bulan dikarenakan meningkatnya jumlah dropshiper. Hingga saat ini terdapat sekitar 70 dropshiper di CDNA, sebagian aktif sebagian lagi pasif atau bergabung karena hanya sekedar ingin tahu. Meskipun mampu menaikkan penjualan, Amy Zakarya mengaku dalam bisnis berbasis dropship ini ada kekurangan juga, misalnya ketersediaan barang sering

terbatas dan untuk dropshiper baru agak ribet karena harus menjalani proses latihan terlebih dahulu.⁶⁰

Penggunaan sistem dropship menuntut CDNA untuk memperbaharui organisasi manajemen. CDNA menambah dua devisi yaitu devisi perekrutan dan pelatihan dropshiper serta devisi pengiriman. Hal ini menurut Amy Zakarya perlu dilakukan untuk menyesuaikan diri pada proses yang dijalani. Untuk perubahan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:⁶¹

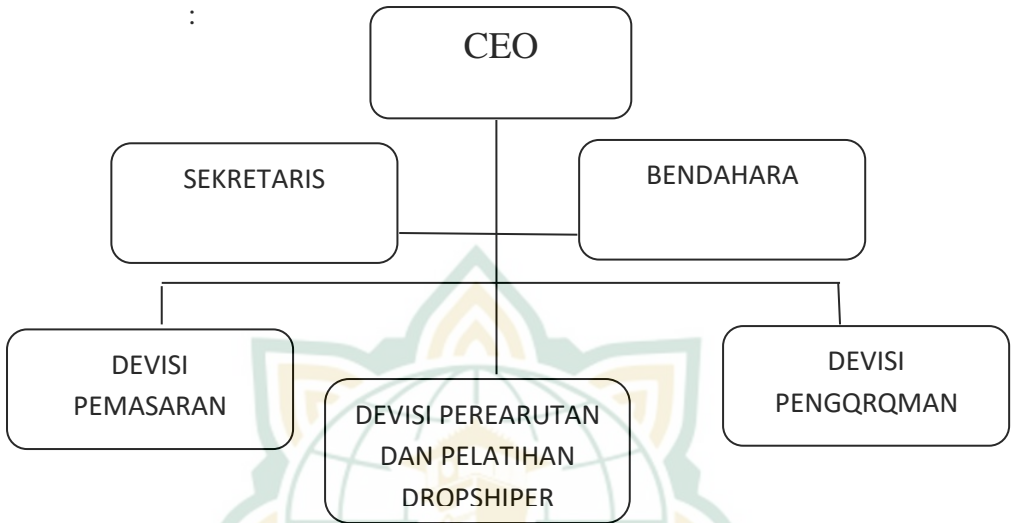
Manajemen sebelum menggunakan sistem dropship :



60 M. Amy Zakarya, wawancara oleh penulis, wawancara 2, 03 Juni, 2021.

61 Creative DNA, hasil observasi penulis, 09 Juni, 2021,

Manajemen setelah menggunakan sistem dropship



Selain meningkatkan penjualan dan mempengaruhi struktur organisasi perusahaan, Menurut M. Maftukhan penerapan sistem dropship juga berpengaruh pada aspek pemasaran, sebelumnya pemasaran CDNA menggunakan sistem konvensional dengan kata lain CDNA memasarkan barangnya melalui offline bekerjasama dengan jaringan toko yang ada. Namun hal tersebut menuai beberapa kendala seperti pembayaran tempo dikarenakan konsiyiasi.⁶² Setelah menggunakan sistem dropship CDNA memanfaatkan media digital sebagai alat pemasaran, tentunya dengan bantuan dari seluruh dropshiper yang tergabung.

Namun M. Maftukhan menambahkan bahwa menurutnya menggunakan media digital menuntut tim pemasaran untuk semakin kreatif. Dikarenakan persaingan yang sangat terbuka. Kreatifitas tersebut diantaranya dalam hal desain gambar, *copywriting* atau kata-kata dalam mempromosikan produk, serta teliti dalam memilih selebgram yang menjadi endors demi menjaga brand image agar tetap dipercaya pembeli.

62 M. Maftukhan, Wawancara oleh penulis, 19 Juli, 2021

Sistem pemasaran CDNA dalam hal ini bisa dianalisis dengan menggunakan **Analisis SWOT**. Analisis SWOT digunakan dalam sebuah perusahaan bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan juga meminimalkan kelemahan (*weaknes*) dan ancaman (*threat*).

Berdasarkan identifikasi berbagai faktor internal dan eksternal maka kita dapat menyusun faktor-faktor strategis perusahaan dengan menggunakan matrik SWOT. Matrik SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi:63

1) Strategi SO

Strategi SO yaitu memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Secara umum, organisasi akan menjalankan strategi SWO, ST, atau WT untuk mencapai situasi dimana mereka dapat melaksanakan strategi SO. Kekuatan internal CDNA disini adalah tersedianya pilihan produk yang sesuai dengan keinginan customer, proses yang sederhana dan adanya sistem garansi yang menarik bagi pembeli.64

2) Strategi WO

Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang, peluang-peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan peluang tersebut. Kelemahan CDNA adalah tidak siapnya tim pada momen-momen tertentu khususnya saat event promo yang diadakan sejumlah marketplace seperti shopee, tokopedia, bukalapak dan lazada. Untuk itu sebenarnya CDNA bisa

63 Riszky Ramadhan Nourlette dan Shinta Wahyu Hati, "Penentuan Strategi Dengan Pendekatan Analisis Swot Pada Hotel Nongsa Point Marina & Resort Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis", *Jurnal Inovasi dan Bisnis*, Vol. 5, No. 1, (2017), 88-89.

64 Creative DNA, hasil observasi penulis, 09 Juni, 2021,

mengantisipasi dengan menyiapkan tim tambahan yang tidak terikat.

3) Strategi ST

Strategi ST yaitu menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu organisasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung di dalam lingkungan eksternal. Disini CDNA dituntut untuk selalu memperbaiki konten yang digunakan untuk mempromosikan barang yang dijual dikarenakan persaingan online yang sangat terbuka.

4) Strategi WT

Strategi WT merupakan taktik defensif yang diarahkan unruk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi yang menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal benar-benar dalam posisi yang membahayakan. CDNA dengan pasukan dropshipernya dituntut untuk mampu berkoordinasi dengan solid untuk mampu mendominasi pasar yang ada.

Aspek terakhir yang tidak luput dari penerapan sistem dropship adalah aspek corporate social responsibility atau CSR, secara istilah CSR sendiri adalah pendekatan bisnis dengan memberikan kontribusi terhadap pembangunan yang berkelanjutan dengan memberikan manfaat ekonomi, sosial dan lingkungan bagi seluruh pemangku kepentingan. Tanggung jawab sosial adalah komitmen bisnis untuk bertindak secara etis, beroperasi secara legal dan berkontribusi untuk meningkatkan kualitas kehidupan karyawan dan masyarakat.⁶⁵Dalam hal ini CDNA bisa semakin rutin memberikan pelatihan bisnis kepada anggota maupun non anggota komunitas. Sebelumnya CDNA hanya memberikan pelatihan

65

<http://www.linknet.co.id/ind/nodes/nodes/view/type:corporate-social-responsibility/slug:corporate-social-responsibility-program>,(diakses 05 juni 2021)

kepada anggota saja dan itu terbatas. Sebagaimana yang diungkapkan oleh M. Syariful Wa'i.66 Penulis mengamati bahwa selain ini memang merupakan tanggung jawab perusahaan. Hal tersebut juga mampu meningkatkan brand image perusahaan di mata masyarakat sehingga bisa lebih dipercaya. Selain itu adanya pelatihan bagi non anggota bisa menjadi pintu awal untuk perekrutan dropshiper yang lebih kompeten.

