

Chica Nurul Awalia

Sekolah Tinggi Agama Islam Darussalam Kunir, Jawa Barat, Indonesia

nurulawalia644@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.62824/9b6tx169>

Received: November 2024

Accepted: November 2024

Published: Desember 2024

ABSTRAK

Pada saat ini salah satu model bisnis internet marketing online adalah sistem dropshipping, reseller dan pre order. Reseller dalam pengertian yang sederhana adalah menjual kembali setiap barang baru yang telah kita beli. Gambaran transaksi sistem jual beli dropship adalah ketika pembeli sudah menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli mentransfer uang ke rekening dropshipper, kemudian dropshipper membayarkan kepada supplier sesuai dengan harga beli dropshipper (ditambah dengan ongkos kirim kepada pembeli) disertai data dan alamat pengiriman kepada supplier, kemudian barang-barang akan dikirim oleh supplier kepada pembeli. Pre-order atau bisa disebut (PO) sistem pembelian barang dengan memesan dan membayarkan terlebih dahulu sebelum produksi dimulai dengan tenggang waktu tunggu (estimasi/perkiraan) sampai barang tersedia. Suatu sistem yang berjualan dimana seorang penjual menerima order atas suatu produk, dan konsumen terkadang harus melakukan pembayaran sebagai tanda jadi pemesanan produk tersebut.

Kata Kunci: Dropshiper, Reseller, Pre order

ABSTRACT

Currently, one of the online internet marketing business models is the dropshipping, reseller and pre-order system. A reseller in a simple sense is reselling every new item that we have purchased. An overview of the dropship buying and selling system transaction is when the buyer has determined the desired item, then the buyer transfers money to the dropshipper's account, then the dropshipper pays the supplier according to the dropshipper's purchase price (plus costs send to buyer) accompanied by data and delivery address to the supplier, then the goods will be sent by the supplier to the buyer. Pre-order or what can be called (PO) is a system for purchasing goods by ordering and paying first before production begins with a waiting period (estimate) until the goods are available. A sales system where a seller receives an order for a product, and the consumer sometimes has to make payment as a sign of ordering the product

Keywords: Dropshipping, reseller, pre-order system

PENDAHULUAN

Online shopping adalah pembelian yang dilakukan via internet sebagai media pemasaran dengan menggunakan website sebagai katalog. Contoh dari online shopping antara lain, kutukutubuku.com, plasa21.com, ada juga yang menawarkan online shopping melalui blog seperti starjunior.wordpress.com atau melalui jaringan pertemanan kaskus, twitter dan Facebook, atau melalui

handphone seperti blackberry dan what's app. kelebihan online shop adalah selain pembeli bisa melihat desain produk yang sudah ada konsumen juga bisa merequest desain hingga pembayaran secara online (Ollie: 2008).

Beberapa sistem dalam bisnis online adalah dengan sistem dropshipping, reseller dan pre-order. Dropshipping merupakan jual beli di mana reseller atau retailer (pengecer) tidak memiliki stok barang. Pihak produsen atau grosir selaku dropshipper yang nantinya akan mengirim barang secara langsung pada pelanggan. Keuntungan didapat dari selisih harga antara harga grosir dan eceran. Sistem dropshipping ini adalah bisnis yang diminati saat ini dalam bisnis online karena selain hal itu memberikan kemudahan bagi reseller, dengan sistem dropshipping reseller tak perlu mendapatkan complain dari si pemesan karena jangka pengiriman yang teramat lama prosesnya (Agency: 2013).

Reseller sesuai istilah terdiri atau 2 suku kata yaitu re dan seller. Re artinya lagi/ kembali dan seller artinya penjual. Jadi, secara terminologi reseller artinya adalah penjual yang menjual kembali. Reseller hampir mirip dengan pedagang yang sama-sama mengambil barang dari penjual dan menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi. Dari sisi pelanggan biasanya tidak terlalu mempermasalahkan apakah reseller memiliki stok sendiri atau tidak. Selama reseller bisa melayani dan menjelaskan produk yang dia jual dengan baik, itu sebenarnya sudah cukup bagi pelanggan.

Pre-order atau bisa disebut (PO) sistem pembelian barang dengan memesan dan membayar terlebih dahulu sebelum produksi dimulai dengan tenggang waktu tunggu (estimasi/perkiraan) sampai barang tersedia. Suatu sistem yang berjualan dimana seorang penjual menerima order atas suatu produk, dan konsumen terkadang harus melakukan pembayaran sebagai tanda jadi pemesanan produk tersebut Sistem bisnis pre-order ini, banyak diminati oleh pebisnis online pemula karena tidak memerlukan modal yang begitu banyak atau bahkan bisa tanpa modal. Cukup dengan cara mendesain produk, membuat copywriting yang menarik, dan koneksi Internet yang baik, maka sudah dapat memulai bisnis online yang diinginkan. Sistem ini juga minim risiko. Sebagai penjual tidak takut konsumen lari membawa produk dan tidak mau bayar lantaran uang sudah ada di tangan. Hanya saja, penjual harus menjadi orang yang bisa dipercaya oleh konsumen.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, sumber data diambil dari publikasi kepustakaan, jenis data berupa sumber-sumber publikasi dan narasi tertulis atau dokumen, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara pelacakan kepustakaan, teknik analisis data berupa teknik analisis deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dropshipping.

Dropshipping adalah suatu sistem jual beli dimana penjual menjual produk yang tidak dimiliki dan tidak memiliki persediaanya (stok barang). Penjual hanya bermodalkan sampel (contoh) dari barang milik supplier, biasanya berupa foto, yang kemudian dipasarkan kepada konsumen, jika terjual maka penjual membeli

barang dari supplier dengan meminta tolong kepada supplier untuk mengirimkan barangnya dengan atas nama penjual (Purnomo: 2012). Mekanisme ini cocok bagi kalangan yang baru memulai usaha tapi terbatas dalam hal pengalaman dan minim modal, karena tidak perlu menggunakan modal besar dan resiko dalam sistem dropshipping ini relative sangat kecil. Berikut adalah proses dropshipping menurut Bera`nda Agency (2013):

1. Membuat listing produk yang akan dijual di website, bisa melalui facebook, twitter, whats's app atau fitur digital yang lain seperti blackberry.
2. Saat produk terjual, maka penjual menyerahkan data pembelian konsumen ke (supplier).
3. Melakukan transaksi pembayaran, pertama menyelesaikan pembayaran dengan supplier (dengan modal penjual sendiri), kemudian penjual menyelesaikan pembayaran dengan konsumen. Jika penjual tidak memiliki modal, maka penjual menyelesaikan transaksi terdahulu dengan konsumen, kemudian pihak penjual menyelesaikan transaksi dengan supplier (penyedia barang) sekaligus meminta pihak supplier untuk mengirim barang pada konsumen, selisih harga barang pada transaksi tersebut adalah keuntungan bagi penjual.
4. Jika transaksi sudah dapat dipastikan pembayarannya, maka penjual meminta kepada
5. pihak suplier untuk mengirimkan barangnya langsung pada konsumen, dengan atas nama penjual atau nama supplier itu sendiri, akan tetapi lebih sering nama yang digunakan adalah nama penjual.
6. Perusahaan tersebut kemudian mengirimkan produk yang dipesan langsung ke konsumen dengan menggunakan jasa ekspedisi, biaya yang timbul dari biaya ekspedisi ditanggung oleh konsumen.

Tinjauan Fiqih Terhadap transaksi sistem dropshipping

1. Pentingnya akad dalam bermuamalah dalam Islam.

الانترنت تي اطراف انشيء سباءاكا رتطاحسياايرايغياي جاة أي جائي: Menurut Etimologi akad yaitu "ikatan dua perkara baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi dari satu segi maupun dari dua segi (Syafi'I: 2001: 43)".

Menurut terminology Ulama Fiqh akad dapat ditinjau dari dua segi yaitu secara umum dan secara khusus, secara umum pengertian akad dalam arti secara luas sama dengan pengertian secara bahasa. Menurut Syafi'iyah yaitu:

ارادج تي ف أشائ كانشيع اليجار انتكيم انرء عة فعة سباء صدر تارادج يُفردج كا نَقْف التراج انطالق انيئي او احتاج ان كم يا عسو

"segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri, seperti waqof, pembebasan, tolak dan sumpah atau sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual - beli, menyewakan, perwakilan dan gadai (Harun: 2007: 97)".

Akad dapat dilakukan jika syarat dan rukun akad dapat dipenuhi, Rukun Akad menurut Ulama Syafi'iyah mempunyai tiga rukun

- a. Aqid (orang yang Berakad)

Aqid yaitu orang yang melakukan akad, atau pihak pihak yang bertransaksi, menurut zahaily (1987: 117-139 Juz IV), aqid adalah pihak pihak yang melakukan transaksi jual beli dalam hal ini, mereka adalah penjual dan

pembeli. Secara umum aqid disyaratkan harus ahli dan memiliki kemampuan untuk melakukan akad atau mampu untuk menjadi pengganti orang lain jika dia menjadi wakil. Aqid juga harus baligh (terkena perintah syara') dan berakal, telah mampu memelihara agama dan hartanya (Ibnu Ishaq: Darul Fikr: 257).

Dalam bukunya Prof. Dr. H. Ismail Nawawi (2012: 22), ulama ahli fikih memberikan persyaratan bagi aqid bahwa ia harus memenuhi kriteria ahliyah dan wilayah. Kriteria ahliyah maksudnya adalah orang yang bertansaksi atau berakad harus cakap dan mempunyai kepatuhan untuk melakukan transaksi sedangkan kriteria wilayah adalah hak atau kewenangan seseorang yang memiliki legalitas secara syar'i untuk melakukan objek akad, baik orang tersebut pemilik asli atau wakil atas suatu objek transaksi sehingga ia memiliki hak otoritas untuk mentransaksikannya. Selain dua kriteria diatas, Zuhaili juga mengungkapkan istilah fudhuli, yaitu orang yang melakukan transaksi atas perkara atau hak orang lain tanpa memiliki wilayah (kekuasaan dalam kepemilikan barang) atas perkara atau hak orang lain.

Menurut madzhab Hanafiyah dan Malikiyah, fudhuli itu sah adanya, namun dengan syarat atas seijin pemilik barang dan orang yang melakukannya memiliki keahlian dalam pengoperasiannya, sedangkan menurut Imam Syafi'i, Hanabilah dan Dahiriyah, fudhuli dinyatakan batal karena transaksi ini dilakukan atas sesuatu yang tidak dimiliki, transaksi seseorang atas sesuatu yang tidak dimiliki dilarang dalam Islam, seperti hadits Rasulullah SAW yang diriwayatkan Hakim bin Hisham "jangan engkau menjual sesuatu yang tidak engkau miliki", hal ini dikhawatirkan akan terjadinya Gharar.

b. Ma'qud alaih (objek barang).

Ma'qud alaih adalah objek akad atas benda-benda yang dijadikan akad yang bentuknya membekas pada barang itu, barang tersebut dapat berbentuk harta benda, seperti barang dagangan.

1) Ma'qud alaih ada ketika akad

Berdasarkan syarat ini barang yang tidak ada ketika akad tidak sah dijadikan objek akad, seperti jual-beli sesuatu yang masih dalam tanah atau menjual anak kambing yang masih dalam kandungan induknya. Namun demikian masih ada perbedaan ulama atas barang yang tidak tampak ketika akad.

Dalam kaitan ini Ibnu Rusyd menjelaskan, barang-barang yang diperjual belikan itu ada dua macam: pertama, barang yang benar-benar ada dan dapat dilihat, ini tidak ada perbedaan pendapat. Kedua, barang yang tidak hadir (gaib) atau tidak dapat dilihat dan tidak ada di tempat akad itu terjadi, maka untuk hal ini terjadi perbedaan pendapat di antara para ulama. Menurut Imam Malik dibolehkan jual beli barang yang tidak hadir (gaib) atau tidak dapat dilihat dan tidak ada di tempat akad itu terjadi, demikian pula pendapat Abu Hanifah. Namun demikian dalam pandangan Malik bahwa barang itu harus disebutkan sifatnya, sedangkan dalam pandangan Abu Hanifah tidak menyebutkan sifatnya pun boleh

(Ibnu Rusyd: 1989: 116-117)

- 2) Ma'qud alaih harus suci. Ulama fiqh sepakat bahwa barang yang dijadikan objek harus sesuai dengan ketentuan syara' oleh karena itu dipandang tidak sah akad atas barang yang diharamkan syara', seperti bankai, minuman keras dan lain sebagainya
 - 3) Ma'qud alaih harus sesuai ketentuan syara'
Ulama' fiqh sepakat bahwa barang yang dijadikan akad harus sesuai dengan ketentuan syara' oleh karena itu dipandang tidak sah atas yang diharamkan syara', seperti bangkai, minuman keras dan lain-lain.
 - 4) Dapat diberikan pada waktu akad
Ulama' sepakat bahwa barang yang dijadikan akad harus dapat. Dengan demikian ma'qud alaih yang tidak dapat diserahkan seperti jual beli burung yang ada di udara, harta yang diwaqofkan dan lain sebagainya, tidak diperbolehkan dalam Islam. Dalam jual beli dengan sistem dropshipping, maka status barang tersebut adalah barang yang dapat diserahterimakan, hanya saja penyerahan dilakukan dengan menggunakan jasa kurir ekspedisi, maka dalam hal ini diperbolehkan dalam Islam, karena yang menjadi syarat utama adalah barang tersebut adalah barang yang dapat diserahterimakan.
- c. Sighat (ijab-qabul)

Ijab ialah permulaan penjelasan yang keluar dari seseorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad, sedangkan qabul adalah perkataan yang keluar dari pihak yang berakad yang diucapkan setelah adanya ijab.

Dalam ijab qabul ini, menurut Suhendi (2008: 47-48), ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

- 1) Kata kata dalam ijab qabul harus jelas dan tidak memiliki banyak pengertian.
- 2) Harus bersesuaian antara ijab dan qabul
- 3) Menggambarkan kesungguhan dari pihak pihak yang bersangkutan, tidak terpaksa, tidak dalam ancaman dan harus saling ridho
- 4) Satu majlis akad, atau bisa dikatakan merupakan suatu kondisi yang memungkinkan kedua belah pihak untuk membuat kesepakatan atau pertemuan untuk membicarakan dalam suatu objek transaksi.

Metode yang digunakan dalam ijab dan qabul ini dapat melalui beberapa cara, dengan cara tulisan, dengan isyarat dan dengan ucapan. Namun pada zaman modern sekarang, seperti halnya sistem dropshipping dalam bisnis online, telah menggunakan alat canggih seperti telepon, internet, faximile atau SMS. Menurut Ustadz Muhammad Afifuddin (majalah syariah edisi 25) jika melalui telepon maka hukumnya boleh.

Reseller.

Reseller sesuai istilah terdiri atau 2 suku kata yaitu re dan seller. Re artinya lagi/ kembali dan seller artinya penjual. Jadi, secara terminologi reseller artinya adalah penjual yang menjual kembali. Reseller hampir mirip dengan pedagang yang sama-sama mengambil barang dari penjual dan menjualnya kembali

dengan harga yang lebih tinggi. Dari sisi pelanggan biasanya tidak terlalu mempermasalahkan apakah reseller memiliki stok sendiri atau tidak. Selama reseller bisa melayani dan menjelaskan produk yang dia jual dengan baik, itu sebenarnya sudah cukup bagi pelanggan. Menurut fikih Islam, bisnis khususnya jual beli dengan skema reselling diperbolehkan dengan memenuhi ketentuan berikut:

- a. Pertama, kriteria objek jual (produk) yang tidak tunai dan al-maushufah fi dzimmah itu harus halal dan jelas kriterianya agar tidak termasuk produk gharar (tidak jelas) yang dilarang dalam Islam, sesuai dengan hadis Rasulullah SAW yang artinya: "Rasulullah SAW melarang jual beli (yang mengandung) gharar."
- b. Kedua, memenuhi unsur ijab kabul (shigat) yang menunjukkan keinginan jual beli dan ridha kedua belah pihak. Menurut mazhab Syafiiyah, bisnis reselling ini bisa melahirkan perpindahan kepemilikan dengan sekadar akad atau transaksi yang disepakati, sesuai dengan pendapat ulama. "Pembeli memiliki barang dan penjual memiliki harga barang dengan sekadar akad jual beli yang sah dan tanpa menunggu adanya serah terima (taqabudh)." (Mausu'atu wizaratul Auqaf, Kementerian Wakaf Kuwait, Juz 9, hlm 37.) Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI dan Standar Syariah Internasional AAOIFI memperbolehkan serah terima barang secara nonfisik (al-qabdh al-hukmi) dan yang menjadi standar adalah terjadinya perpindahan kepemilikan.
- c. Ketiga, skema akad yang berlaku dalam transaksi reselling itu terdiri atas dua akad, yakni akad antara reseller dan supplier adalah akad jual beli tunai (cash). Dengan demikian, supplier mendapatkan margin. Kemudian, akad antara reseller dan pembeli adalah akad jual beli tidak tunai, di mana harga dibayarkan tunai dan barang dikirim kemudian (tidak tunai).
- d. Keempat, penjual harus menjelaskan secara jujur tentang objek jual beserta harganya. Begitu pula reseller harus menjelaskan dengan jelas dan terbuka kepada konsumen.
- e. Kelima, idealnya pembeli diberikan hak khiyar (opsi untuk membatalkan atau melanjutkan). Jika barang (yang dipesan/yang diterima) itu tidak sesuai dengan pesanan atau kriteria, pembeli bisa membatalkan jual beli dengan ganti rugi atau melanjutkan jual beli.

Sistem Reseller Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Berdasarkan pendapat Sayid Sabiq, peneliti menyimpulkan bahwasanya simsar yaitu kata lain dari perantara antara penjual dan pembeli. Menurut Hamzah Yaqub samsarah (reseller) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain reseller (simar) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Jadi, samsarah adalah antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual-beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama. Simsar adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan. Jadi, reseller merupakan samsarah yaitu penengah antara penjual

dan pembeli dalam melancarkan sebuah transaksi dengan imbalan upah. Syarat Sistem Reseller Menurut Perspektif Ekonomi Islam Untuk sahnya akad samsarah harus memenuhi beberapa rukun yaitu:

- a. Al-Mutaaqidani (reseller dan pemilik harta).
- b. Mahall al-ta aqud (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi).
- c. Al-Sighat (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi pereselleran tersebut).

Secara praktis, pereselleran terealisasi dengan bentuk transaksi dengan kompensasi upah aqdu ijarah atau dengan komisi aqdu ji alah. Maka syarat-syarat di dalam pereselleran mengacu pada syarat-syarat umum aqad transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada al-aqidani (penjual dan pembeli) dan al-shigat. Sedangkan seorang reseller hanya dibebankan syarat altamyiz tanpa al-aqlu wal bulugh seperti yang disyaratkan pada alaqidani, sebab seorang reseller hanya sebagai penengah dan tidak bertanggung jawab atas transaksi. Adapun syarat-syarat mengenai mahall al-ta aqud (objek transaksi dan kompensasi), para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal (masyru) dan kompensasi yang telah ditentukan (malum).

Pre-order

Dalam sistem pre-order berbeda dengan jual beli secara biasa. Dalam jual beli sistem pre-order pembeli harus membayar atau menyerahkan uang muka terlebih dahulu sebagai tanda jadi, biasanya minimal uang muka sebesar 30% dari harga barang atau jumlah biaya yang harus dibayarkan, lalu setelah barang selesai dibuat baru pihak konsumen atau pembeli melunasi sisa uang muka atau pembayaran penuh tergantung dengan kesepakatan para pihak. Meskipun sudah dipersyaratkan uang muka masih banyak terjadi kasus hit and run, maksudnya adalah perbuatan konsumen yang sudah memesan barang kemudian konsumen tersebut hilang atau tidak ada kabar dan melakukan pembatalan secara satu pihak.

Hal ini merugikan pelaku usaha yang menjadi target utama dari para konsumen yang tidak ber itikad baik mengacu pada ketentuan pasal 5 UUPK¹¹, konsumen berkewajiban melakukan transaksi dengan itikad baik. Sedangkan dalam UU ITE maupun peraturan pemerintah Nomor 71 Tahun 2019 tentang penyelenggaraan sistem Transaksi Elektronik dan Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan melalui sistem Elektronik harus dilakukan dengan kesepakatan para pihak.

Sistem pre-order ini banyak digunakan oleh para pelaku usaha online yang bertindak sebagai dropshiper atau reseller dan sistem pre-order dalam jual beli online ini biasanya diterapkan oleh pelaku usaha dalam bidang crafiting bahkan makanan yang memerlukan waktu produksi.

Sebagai contoh kasus yang terjadi kepada pelaku usaha online perabotan rumah atau Home furniture custom yang bertindak sebagai pelaku usaha dalam crafiting atau keterampilan tangan yang mengadakan kesepakatan dalam jangka pembuatan suatu lemari, meja, kursi dan perabotan lainnya, di buat sesuai dan keinginan konsumen dengan ketentuan yang telah dijelaskan dan disepakati oleh pelaku usaha bersama konsumen atau pemesan mulai dari harga barang,

spesifikasi barang, cara pembayaran dan waktu pengiriman.

Adapun hal – hal yang disepakati bersama adalah :

1. Konsumen yang sudah menyepakati melakukan pembelian home furniture custom melalui sistem pre order harus melakukan pembayaran uang muka sebesar 30% sebagai tanda persetujuan.
2. Setelah pembuatan furniture tersebut selesai maka pelaku usaha akan memberitahukan kepada konsumen untuk pengiriman dana pelunasan.
3. pelaku usaha melakukan pengemasan untuk dikirim ke alamat konsumen setelah 30% dana pelunasan dikirim oleh konsumen.
4. Foto bukti transfer oleh konsumen dan pengecekan dana masuk oleh pelaku usaha.

Tetapi masalahnya adalah konsumen tidak memenuhi kewajibannya, konsumen yang telah memesan barang berupa home furniture custom melalui sistem pre order yang sudah disepakati para pihak, ternyata pihak konsumen membatalkan pesanan secara sepihak dengan tidak melakukan pembayaran pelunasan. Sedangkan barang yang telah dipesan oleh konsumen sudah siap untuk dikirim sebagaimana yang telah diperjanjikan diawal. Pelaku usaha telah melakukan perpanjangan waktu atau toleransi waktu pada konsumen untuk membayar pelunasan tetapi konsumen tidak ada kabar dan tidak kunjung memenuhi kewajibannya dan malah membatalkan transaksi tersebut secara sepihak tanpa ada keterangan apapun kepada pihak pelaku usaha.

Akibat dari perbuatan yang dilakukan oleh konsumen jelas merugikan pelaku usaha, hal yang hanya dapat dilakukan oleh pelaku usaha adalah memasukkan nama konsumen tersebut kedalam daftar hitam karena sudah melakukan hit and run. Tetapi kerugian tetap adalah kerugian bagi pelaku usaha. Perlindungan hukum terhadap pelaku usaha akibat hit and run sangat perlu untuk diteliti agar mengetahui bentuk perlindungan pelaku usaha akibat hit and run yang dilakukan oleh konsumen dalam sistem pre order jual beli online home furniture custom dan penyelesaian sengketa yang pas antara pelaku usaha dengan konsumen dalam transaksi jual beli online Home Furniture custom run yang dilakukan oleh konsumen dalam sistem pre order jual beli online home furniture custom dan penyelesaian sengketa yang pas antara pelaku usaha dengan konsumen dalam transaksi jual beli online Home Furniture custom.

KESIMPULAN

Reseller dalam pengertian yang sederhana adalah menjual kembali setiap barang baru yang telah kita beli. Gambaran transaksi sistem jual beli dropship adalah ketika pembeli sudah menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli mentransfer uang ke rekening dropshipper, kemudian dropshipper membayarkan kepada supplier sesuai dengan harga beli dropshipper (ditambah dengan ongkos kirim kepada pembeli) disertai data dan alamat pengiriman kepada supplier, kemudian barang-barang akan dikirim oleh supplier kepada pembeli. Pre-order atau bisa disebut (PO) sistem pembelian barang dengan memesan dan membayar terlebih dahulu sebelum produksi dimulai dengan tenggang waktu tunggu (estimasi/perkiraan) sampai barang tersedia. Suatu sistem yang berjualan dimana seorang penjual menerima order atas suatu produk,

dan konsumen terkadang harus melakukan pembayaran sebagai tanda jadi pemesanan produk tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Jual Beli Dropshipping.
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. (2023). *Regulasi Dropshipping dan Reseller dalam Perdagangan Online di Indonesia*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson Education.
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2022). *E-commerce 2022: Business, Technology, Society*. Pearson.
- Pugu, M. R., Riyanto, S., & Haryadi, R. N. (2024). *Metodologi Penelitian; Konsep, Strategi, dan Aplikasi*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Rahardjo, M. (2023). *Strategi Digital Marketing dalam Bisnis Online*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiono, A. (2023). Strategi Pemasaran Produk Pre-order di Era Digitalisasi. *Jurnal Pemasaran Islam*, 17(2), 134-150.
- Sunarto, S. (2023). Analisis Hukum Islam terhadap Dropshipping dalam E-Commerce. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 15(2), 120-135.
- Syariah Compliance dalam Dropshipping: Studi Kasus Marketplace Indonesia. (2024). *Jurnal Ekonomi Syariah*, 20(1), 78-92.
- Taufiq, R. (2023). Penerapan Bisnis Dropship dalam Era Digital. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Digital*, 12(3), 89-105.
- Yusuf, A. (2024). Pre-order dan Reseller dalam Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Ekonomi Islam*, 18(1), 45-60.