

Analisis Perbandingan Akad pada Platform Shopee dan Tokopedia dalam Sistem Penjualan Dropshipping

Novita Sari¹

Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia
210721100094@student.trunojoyo.ac.id

Alan Suud Maadi

Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia
alan.suud.m@trunojoyo.ac.id

Submission	Accepted	Published
26 November 2024	20 Desember 2024	21 Desember 2024

Abstract

Ideally, the dropshipping sales system implemented on e-commerce platforms such as Shopee and Tokopedia should operate with clear transparency, avoid elements of gharar, and align with the principles of Islamic economic law. However, in practice, the application of contracts on both platforms still shows differences that affect the efficiency and effectiveness of transactions. This study aims to analyze the comparison of contracts applied on the Shopee and Tokopedia platforms in the dropshipping sales system and assess how well they align with the principles of Islamic law. This article is categorized as normative legal research based on qualitative methods, using a comparative study approach explained through descriptive analysis. The research findings conclude that the contracts applied on Shopee and Tokopedia, namely salam and wakalah contracts, meet the requirements of sales contracts in Islamic law while ensuring transparency, price certainty, and delivery time. Shopee shows an advantage in faster delivery times due to its advance payment system, while Tokopedia excels in effectiveness due to policies and features that support buyer security and trust, such as buyer protection and shipment tracking.

Keywords: Dropshipping, Contract Comparison, Shopee, Tokopedia

Abstrak

Idealnya, sistem penjualan dropshipping yang diterapkan pada platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia dapat berjalan dengan transparansi yang jelas, menghindari unsur gharar, dan sesuai dengan

¹ Corresponding Author

prinsip-prinsip hukum ekonomi Islam. Namun, dalam praktiknya, penerapan akad pada kedua platform ini masih terdapat perbedaan yang mempengaruhi efisiensi dan efektivitas transaksi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan akad yang diterapkan pada platform Shopee dan Tokopedia dalam sistem penjualan dropshipping serta menilai sejauh mana kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Artikel ini tergolong dalam penelitian hukum normatif berbasis kualitatif, dengan menggunakan metode studi komparasi yang dijelaskan secara deskriptif analisis. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa akad yang diterapkan pada Shopee dan Tokopedia, yaitu akad salam dan wakalah, telah memenuhi syarat-syarat jual beli dalam hukum Islam dengan tetap memperhatikan transparansi, kepastian harga, dan waktu pengiriman. Shopee menunjukkan keunggulan dalam waktu pengiriman yang lebih cepat berkat sistem pembayaran di muka, sementara Tokopedia lebih unggul dalam hal efektivitas karena kebijakan dan fitur yang mendukung keamanan dan kepercayaan pembeli, seperti perlindungan pembeli dan pelacakan pengiriman.

Kata Kunci: Dropshipping, Perbandingan Akad, Shopee, Tokopedia

Pendahuluan

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia perdagangan. Salah satu bentuk inovasi yang berkembang pesat adalah dropshipping, sebuah metode penjualan di mana penjual dapat menjual barang tanpa perlu menyimpan stok produk. Dropshipping menawarkan kemudahan bagi penjual untuk memulai bisnis tanpa modal besar dan tanpa kebutuhan untuk mengelola logistik barang secara langsung (Sa'adah et al, 2022). Dalam ranah e-commerce di Indonesia, Shopee dan Tokopedia menjadi dua platform terkemuka yang menyediakan layanan dropshipping dengan sistem yang memanfaatkan akad-akad dalam Islam untuk memastikan transaksi yang sesuai dengan syariat.

Idealnya, penerapan akad dalam sistem dropshipping harus memenuhi prinsip-prinsip transparansi, keadilan, dan kepercayaan sebagaimana diatur dalam hukum Islam. Akad seperti akad salam dan akad wakalah memiliki potensi untuk menjadi solusi bagi dropshipping yang sesuai syariah, di mana akad salam memungkinkan pembayaran di muka dengan spesifikasi barang yang jelas, dan akad wakalah memberikan kewenangan kepada penjual sebagai perwakilan pembeli dalam memperoleh barang dari pihak ketiga (Maulidha, 2022). Dengan penerapan akad-akad tersebut, transaksi diharapkan dapat berjalan tanpa adanya unsur gharar (ketidakpastian), riba, maupun penipuan.

Namun, realitasnya, penerapan akad dalam sistem dropshipping di Shopee dan Tokopedia menunjukkan perbedaan dalam pendekatan masing-masing platform. Shopee lebih menonjolkan akad salam dengan mengutamakan pembayaran di awal, sementara Tokopedia cenderung memanfaatkan akad wakalah yang memberikan fleksibilitas lebih besar kepada penjual sebagai perantara. Kedua platform memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing,

yang sering kali menimbulkan pertanyaan terkait efisiensi, efektivitas, serta kepatuhan terhadap prinsip syariah dalam sistem dropshipping yang diterapkan.

Masalah penelitian ini muncul dari kebutuhan untuk menganalisis lebih dalam perbandingan akad-akad yang diterapkan pada Shopee dan Tokopedia dalam sistem dropshipping. Perbedaan pendekatan dalam penggunaan akad salam dan wakalah di kedua platform perlu ditelaah untuk memahami sejauh mana efisiensi, efektivitas, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah dapat dicapai. Selain itu, penting untuk mengevaluasi bagaimana kebijakan dan fitur yang disediakan oleh masing-masing platform memengaruhi kualitas transaksi dalam sistem dropshipping.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perbandingan akad-akad yang diterapkan pada Shopee dan Tokopedia dalam sistem penjualan dropshipping. Penelitian ini bertujuan untuk memahami kelebihan dan kekurangan masing-masing akad dalam konteks platform e-commerce, mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi efisiensi dan efektivitas transaksi, serta mengevaluasi kesesuaian penerapan akad-akad tersebut dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi bagi pelaku bisnis dropshipping untuk memilih platform dan sistem akad yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.

Kajian terkait dropshipping dan sistem akad yang digunakan bukanlah temuan terbaru, sudah banyak peneliti yang membahas dan mempublikasikannya. Tarmizi dan Hamzah, dalam publikasi mereka tentang dropshipping, menganalisis model dropshipping dalam perspektif fikih Islam dengan fokus pada pemenuhan syarat dan rukun jual beli serta kaitannya dengan zhulm, riba, dan gharar. Dengan mengklasifikasikan objek transaksi menjadi barang ribawi dan non-ribawi, penelitian ini mengkritisi argumen yang membolehkan dropshipping (Tarmizi & Hamzah, 2021). Publikasi di atas memiliki kesamaan dengan kajian penulis dalam konteks dropshipping dalam tinjauan hukum ekonomi Islam. Perbedaannya, jika publikasi di atas fokus membedah hukum dropshipping secara umum, penulis lebih fokus dalam menganalisa mekanisme dropshipping antara dua platform e-commerce yaitu Shopee dan Tokopedia.

Doli Witro, dkk. dalam karya mereka tentang Shopee dan Tokopedia, telah membahas dengan sangat baik, bagaimana persaingan antar marketplace seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Lazada, dan Blibli dalam merancang strategi promo dan iklan digital selama masa pandemi COVID-19. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa persaingan yang terorganisasi ini tidak hanya menciptakan dinamika pemasaran yang kompetitif, tetapi juga berkontribusi pada stabilitas dan pertumbuhan ekonomi masyarakat di tengah tantangan pandemi (Witro et al., 2021). Karya di atas memiliki kesamaan dengan kajian penulis dalam mengkaji Shopee dan Tokopedia. Perbedaannya, jika karya di atas fokus dengan persaingan marketnya, penulis lebih fokus dalam implementasi akad yang digunakan.

M. Januari Tanjung dalam tesisnya tentang Shoppe dan Tokopedia, telah mengobservasi dengan sangat terstruktur, bagaimana transaksi dropshipping dalam perspektif jual beli Islami, khususnya melalui pendekatan akad bai' as-salam. Penelitian ini berhasil menghubungkan praktik dropshipping di platform seperti Shopee dan Tokopedia dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000, memastikan kepatuhan terhadap syarat dan rukun

jual beli dalam Islam (Tanjung, 2021). Tesis di atas memiliki kesamaan dengan kajian penulis dalam konteks perbandingan akad Salam pada sistem dropshipping Shopee dan Tokopedia. Perbedaannya, jika tesis di atas hanya fokus dengan akad Salam, penulis membandingkannya lagi dengan akad Wakalah serta meninjau efisiensinya.

Setelah melakukan tinjauan pustaka, belum ditemukan satu karya pun yang secara spesifik dan mendalam membahas perbandingan akad pada sistem dropshipping antara platform Shopee dan Tokopedia sebagaimana yang dilakukan dalam penelitian ini. Posisi penelitian ini, atau *state of the art*-nya, adalah mengisi celah penelitian dengan tidak hanya membandingkan akad yang digunakan dalam sistem dropshipping Shopee dan Tokopedia, tetapi juga menganalisis implementasinya dari perspektif hukum ekonomi Islam. Novelty penelitian ini terletak pada analisis perbandingan antara akad Salam dan Wakalah yang digunakan, sekaligus meninjau efisiensinya, mengisi kekosongan yang selama ini luput padahal sangat penting dalam memahami praktik dropshipping secara lebih komprehensif dan relevan dengan perkembangan *e-commerce* di Indonesia.

Penelitian ini tergolong dalam penelitian hukum normatif berbasis kualitatif. Metodologi yang studi komparasi dengan pemaparan yang dijelaskan secara deskriptif analisis (Iswiyah, 2023). Sumber data primer yang digunakan adalah informasi dari platform *e-commerce* Shopee dan Tokopedia, yang dianalisis berdasarkan transaksi dropshipping yang terjadi di kedua platform tersebut. Sumber data sekunder terdiri dari jurnal ilmiah dan buku yang diterbitkan dalam 10 tahun terakhir, yang relevan dengan topik transaksi jual beli dalam sistem dropshipping serta tinjauan hukum Islam terhadapnya.

Jual Beli Dropshipping; Shopee dan Tokopedia

Dropshipping adalah model bisnis di mana seorang dropshipper dapat menjual produk kepada pelanggan tanpa harus menyimpan stok barang. Dalam sistem ini, dropshipper hanya memanfaatkan foto produk yang disediakan oleh supplier atau toko, lalu menjualnya dengan harga yang ditentukan sendiri atau berdasarkan kesepakatan dengan supplier. Teknik ini memungkinkan dropshipper berperan sebagai perantara tanpa perlu mengelola inventaris. Dalam rantai pasokan dropshipping, ada tiga pihak utama yang terlibat: pelanggan, penjual (atau pemilik barang), dan dropshipper (Fadhillah & Alamin, 2021). Dropshipper bertindak sebagai pengecer yang tidak menyimpan barang secara fisik, tetapi bertanggung jawab dalam menjual produk dan berkomunikasi dengan pelanggan. Setelah pelanggan melakukan pembayaran untuk sebuah produk kepada dropshipper, dropshipper akan meneruskan pembayaran tersebut ke penjual dan memberikan rincian pesanan. Kemudian, penjual atau supplier yang bertindak sebagai dropshipper dalam proses ini, akan mengirimkan produk langsung ke alamat pelanggan. Keuntungan dropshipper berasal dari selisih antara harga beli dari supplier dan harga jual kepada pelanggan (Hadi, 2019).

Sistem dropshipping dapat dilakukan secara offline maupun online, namun kebanyakan penjual memilih cara online karena dianggap lebih mudah, efektif, dan mampu menjangkau konsumen dari berbagai belahan dunia. Penjual tidak perlu menyediakan stok barang fisik, melainkan cukup mempromosikan produk melalui

media sosial yang dimiliki. Setelah melakukan promosi, jika ada konsumen yang tertarik, transaksi dilanjutkan. Ketika konsumen melakukan pembayaran, penjual kemudian meneruskan pesanan ke supplier yang akan mengurus pengiriman barang ke konsumen atas nama penjual.

Model bisnis dropshipping semakin populer karena pertumbuhan jumlah pengguna internet dan smartphone di seluruh dunia. Ini menjadikan dropshipping sebagai pilihan bisnis sampingan yang menarik karena tidak memerlukan modal besar, mengurangi risiko kerugian, dan menghemat waktu. Karena barang dikirim langsung oleh supplier, penjual tidak perlu menyimpan barang, sehingga dropshipping menjadi alternatif pekerjaan sampingan yang efektif. Meskipun demikian, dalam bisnis dropshipping, reputasi penjual bisa dipertaruhkan karena penjual tidak memiliki kendali langsung atas kualitas barang yang dikirim. Jika ada komplain dari konsumen terkait kerusakan atau cacat pada barang, penjual bisa menghadapi kesulitan dan reputasinya bisa terganggu (Amalia, 2023).

Berbicara Dropshipping, yang populer saat ini adalah Shopee dan Tokopedia. Keduanya adalah dua platform e-commerce terkemuka yang berperan penting dalam perkembangan perdagangan digital di Asia Tenggara, termasuk Indonesia. Shopee, yang didirikan oleh Forrest Li pada tahun 2009 dan resmi diluncurkan pada 2015, merupakan bagian dari Sea Limited dengan kantor pusatnya di Singapura. Dalam waktu singkat, Shopee berkembang menjadi salah satu platform jual beli online paling populer di Asia. Melalui Shopee, pembeli dan penjual dapat melakukan transaksi tanpa harus bertemu secara langsung, hanya dengan memanfaatkan aplikasi. Keunggulan Shopee terletak pada kemudahan promosi produk yang lebih sederhana dibandingkan platform lainnya, serta ketersediaan berbagai macam barang mulai dari produk fashion hingga kebutuhan sehari-hari.

Shopee juga dirancang untuk memenuhi kebutuhan pasar remaja, dengan antarmuka aplikasi yang user-friendly dan mudah diakses melalui perangkat seluler. Fitur-fitur menarik seperti potongan harga dan gratis ongkos kirim melalui kupon turut menambah daya tarik platform ini. Selain itu, Shopee menawarkan layanan pengiriman yang aman dan sistem pembayaran yang terpercaya, memberikan rasa nyaman bagi pelanggan. Bagi pelaku bisnis, Shopee menjadi sarana yang efektif untuk mempromosikan produk mereka secara luas dan efisien, menjadikannya pilihan utama bagi banyak pengusaha kecil maupun besar.

Pada sisi lain, Tokopedia adalah platform e-commerce asli Indonesia yang didirikan oleh William Tanuwijaya dan Leontinus Alpha Edison. Diperkenalkan dalam versi beta pada 17 Agustus 2009, Tokopedia memiliki visi untuk mengurangi kesenjangan ekonomi antara kota besar dan komunitas kecil serta mendorong pemerataan ekonomi di ranah digital. Sebagai startup teknologi Indonesia, Tokopedia berhasil memantapkan posisinya sebagai salah satu perusahaan berbasis pasar dengan pertumbuhan pesat. Melalui strategi bisnis marketplace dan mal online, Tokopedia telah menciptakan ekosistem yang memungkinkan individu, usaha kecil, usaha besar, pemasok, dan merek untuk membuka toko online dengan mudah, baik secara gratis maupun dengan biaya operasional yang minimal.

Tokopedia menawarkan berbagai kemudahan bagi para pengguna untuk menjual dan membeli produk secara daring. Fokus pada pengembangan teknologi

dan marketplace telah menjadikan Tokopedia salah satu perusahaan internet terbesar di Indonesia. Dengan menyediakan akses yang lebih luas bagi pelaku usaha kecil hingga dropshipper, Tokopedia berperan penting dalam mendukung perkembangan ekonomi digital di Tanah Air. Kemudahan membangun toko online yang ditawarkan Tokopedia memberikan kontribusi besar terhadap inklusi ekonomi dan peningkatan daya saing UMKM di era digital.

Aqad Salam dan Aqad Wakalah

Akad Salam adalah bentuk transaksi dalam Islam yang mengatur jual beli barang dengan spesifikasi tertentu yang dikirimkan pada waktu tertentu. Dalam akad ini, pembeli (muslam) memesan barang kepada penjual (muslam ilaih) dengan pembayaran dilakukan secara penuh di muka saat akad berlangsung. Konsep salam ini telah dijelaskan oleh berbagai ulama, seperti Syafi'iyah dan Hanabilah, yang menekankan bahwa akad salam harus disertai spesifikasi barang, waktu penyerahan, dan pembayaran tunai di majelis akad entu (Pahra, 2022). Sementara itu, ulama Malikiyyah menekankan pentingnya pembayaran modal secara tunai di awal, dengan penyerahan barang dilakukan dalam jangka waktu yang disepakati. Dengan demikian, akad salam menjadi sarana yang memudahkan pembeli memperoleh barang yang belum tersedia dengan kepastian waktu dan kualitas.

Dalam pelaksanaannya, akad salam memiliki beberapa rukun yang harus dipenuhi. Rukun-rukun ini meliputi lima elemen utama, yaitu pembeli (muslam), penjual (muslam ilaih), modal atau uang (harga), barang yang diperjualbelikan (muslam fiih), dan pernyataan kesepakatan (shighat) berupa ijab qabul. Setiap elemen ini saling berkaitan untuk memastikan transaksi berjalan sesuai prinsip syariah. Selain itu, terdapat beberapa syarat penting yang mengatur akad salam, seperti pembayaran harus dilakukan di tempat akad, barang yang dipesan menjadi utang bagi penjual, serta barang tersebut harus jelas spesifikasinya, baik dalam takaran, ukuran, maupun kualitasnya.

Salah satu aspek penting dalam akad salam adalah kejelasan spesifikasi barang yang dipesan. Barang tersebut harus memiliki sifat-sifat yang diketahui secara rinci, seperti jenis, ukuran, dan karakteristik lainnya, sehingga tidak menimbulkan keraguan antara kedua belah pihak. Sebagai contoh, barang yang dipesan tidak boleh berupa buah-buahan yang bukan pada musimnya, karena ketidakpastian keberadaan barang tersebut di masa depan dapat menimbulkan sengketa (Rahman, 2021). Selain itu, lokasi penerimaan barang juga harus disebutkan dalam akad untuk menghindari ketidakjelasan yang dapat mengganggu proses penyerahan barang.

Sebaliknya, akad wakalah merupakan bentuk perjanjian perwakilan yang memberikan wewenang kepada seseorang untuk bertindak atas nama pihak lain. Dalam akad ini, pihak pertama yang disebut *muwakkil* menyerahkan tanggung jawab kepada pihak kedua yang disebut *wakil* untuk melaksanakan tugas tertentu. Hal ini biasanya dilakukan karena muwakkil memiliki keterbatasan waktu, kemampuan, atau kesempatan untuk menjalankan tugas tersebut secara langsung. Oleh karena itu, akad wakalah menjadi solusi praktis dalam pembagian tugas yang sah dan diatur sesuai dengan hukum Islam. Rukun-rukun akad wakalah terdiri dari

empat elemen, yaitu muwakkil, wakil, perkara atau tugas yang diwakilkan (al-taukil), dan pernyataan kesepakatan berupa ijab dan qabul.

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) juga memberikan pedoman tentang wakalah, yang menegaskan bahwa akad ini harus didasarkan pada persetujuan kedua belah pihak melalui pernyataan izin dan penerimaan yang sah. Dalam konteks hukum, akad wakalah bersifat mengikat dan tidak dapat dibatalkan secara sepihak, sehingga memberikan kepastian bagi pihak yang terlibat. Dalam pelaksanaannya, muwakkil harus memenuhi beberapa syarat, seperti memiliki hak penuh atas barang atau urusan yang diwakilkan, serta sudah baligh dan mampu mengambil keputusan (Rizal, 2022). Sementara itu, wakil harus memiliki pemahaman yang baik tentang hukum dan mampu menjalankan tugas yang diberikan dengan penuh tanggung jawab. Kriteria ini bertujuan untuk memastikan bahwa wakalah dilakukan oleh pihak-pihak yang kompeten dan dapat dipercaya.

Selain itu, perkara yang dapat diwakilkan harus memenuhi syarat-syarat tertentu, seperti jelas dan tidak bertentangan dengan hukum Islam. Sebagai contoh, seseorang dapat mewakilkan pengelolaan harta, pelaksanaan akad jual beli, atau tugas administratif lainnya yang sah secara syariah. Namun, hal-hal yang bersifat ibadah personal, seperti salat, tidak dapat diwakilkan karena merupakan kewajiban individu yang tidak dapat digantikan. Fatwa DSN-MUI juga menjelaskan bahwa wakalah dapat diterapkan dalam berbagai aspek kehidupan modern, termasuk dalam perbankan syariah dan lembaga keuangan (Rahman, 2021). Dalam konteks ini, wakalah digunakan untuk mewakilkan nasabah dalam menjalankan transaksi keuangan, seperti pembayaran tagihan atau pengelolaan investasi. Dengan demikian, akad wakalah memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan urusan yang membutuhkan perwakilan.

Baik akad salam maupun akad wakalah memiliki nilai penting dalam menjaga keadilan dan kejelasan dalam transaksi. Dalam akad salam, kejelasan spesifikasi barang dan pembayaran di muka memberikan perlindungan bagi pembeli, sementara dalam akad wakalah, perwakilan yang sah memberikan kemudahan bagi muwakkil untuk menyelesaikan tugas melalui pihak lain yang dipercaya (Pramayanti & Januri 2023). Keduanya mencerminkan prinsip syariah yang mengutamakan transparansi, kejujuran, dan saling percaya antara pihak-pihak yang terlibat.

Mekanisme Penjualan Dropship di Platform Shopee

Dropshipping merupakan salah satu metode bisnis yang menjadi primadona dalam dunia e-commerce saat ini. Konsep bisnis ini sangat menarik karena dropshipper tidak perlu menyimpan stok barang ataupun menangani pengiriman secara langsung. Shopee, sebagai salah satu platform e-commerce terkemuka di Asia Tenggara, menyediakan mekanisme yang memungkinkan dropshipper untuk menjalankan usaha mereka dengan efisien (Widodo & Prasetyani, 2022). Dengan fitur-fitur yang user-friendly, dropshipping melalui Shopee menawarkan kemudahan bagi para pelaku bisnis pemula maupun yang sudah berpengalaman.

Mekanisme dropshipping di Shopee dimulai dengan proses persiapan oleh dropshipper. Langkah pertama adalah memilih produk yang akan dijual di toko

mereka. Dalam memilih produk, dropshipper perlu memastikan bahwa produk berasal dari supplier yang memiliki reputasi baik, seperti yang telah diberi label Star, Star Plus, atau Shopee Mall. Supplier yang memiliki tingkat respons tinggi dan ulasan positif sangat direkomendasikan, karena hal ini akan memengaruhi kelancaran kerja sama serta kepuasan pelanggan. Dropshipper juga harus menjalin komunikasi langsung dengan supplier untuk mendapatkan izin menjadi dropshipper serta informasi penting seperti alamat lengkap supplier.

Setelah mendapatkan informasi yang diperlukan, dropshipper harus menyesuaikan pengaturan toko mereka di Shopee. Alamat toko harus disesuaikan dengan alamat supplier untuk memastikan perhitungan ongkos kirim sesuai dengan lokasi pengiriman barang. Dropshipper kemudian mengunggah produk-produk yang akan dijual ke toko Shopee mereka. Selanjutnya, untuk mempermudah pengelolaan, setiap produk yang diunggah perlu diberi kode unik yang mengidentifikasi suppliernya, terutama jika dropshipper bekerja sama dengan lebih dari satu supplier. Ketika toko sudah siap, pembeli dapat mengaksesnya melalui aplikasi Shopee dan memilih produk yang diinginkan.

Pembeli akan memasukkan detail pengiriman, memilih metode pembayaran, dan menyelesaikan transaksi. Setelah pembeli melakukan pemesanan, dropshipper akan menerima notifikasi pembelian melalui platform Shopee. Tahap ini menjadi momen penting bagi dropshipper untuk segera memproses pesanan tersebut. Dropshipper kemudian menghubungi supplier untuk memesan produk yang telah dibeli oleh pembeli (Hadi, 2019). Pada tahap ini, dropshipper mengisi informasi pengiriman dengan detail pembeli, seperti nama, alamat, dan nomor telepon. Shopee juga menyediakan fitur khusus untuk dropshipping, di mana dropshipper dapat mengklik opsi 'kirim sebagai dropshipper' sehingga pengiriman akan mencantumkan nama dan toko dropshipper sebagai pengirim, meskipun barang dikirim langsung oleh supplier.

Selanjutnya, supplier akan memproses pesanan yang diterima dari dropshipper. Setelah barang dikirim oleh supplier, dropshipper harus memperbarui status pesanan di toko Shopee mereka dari 'dikemas' menjadi 'dikirim.' Dalam melakukan ini, dropshipper perlu menginput nomor resi yang diberikan oleh supplier (Tanjung, 2021). Namun, dalam mekanisme dropshipping di Shopee, pembeli tidak dapat melacak langsung perjalanan paket melalui aplikasi, karena hanya supplier dan dropshipper yang memiliki akses ke informasi pelacakan tersebut.

Ketika barang sudah diterima oleh pembeli, mereka akan mengklik opsi 'pesanan diterima' di aplikasi Shopee. Proses ini menandai penyelesaian transaksi, dan dana hasil penjualan akan masuk ke saldo Shopee dropshipper. Saldo ini kemudian dapat ditarik oleh dropshipper untuk menjadi keuntungan mereka. Proses ini berjalan dengan sistematis dan efisien, memungkinkan dropshipper untuk fokus pada pemasaran dan pelayanan pelanggan tanpa harus repot menangani logistik. Dalam mekanisme dropshipping di Shopee, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh dropshipper (Nashrallah & Idris, 2021). Salah satunya adalah menyertakan formulir permohonan informasi pembeli kepada pihak Shopee agar dropshipper dapat melihat detail pembeli pada saat menerima pesanan.

Hal ini mempermudah proses penginputan data pembeli saat memesan produk ke supplier. Meskipun dropshipping menawarkan kemudahan, dropshipper harus tetap teliti dalam mengelola toko mereka, mulai dari memastikan keakuratan informasi produk hingga menjaga komunikasi yang baik dengan supplier. Keseluruhan proses dropshipping di Shopee memberikan fleksibilitas bagi pelaku bisnis tanpa modal besar untuk merintis usaha mereka (Nurdin et al., 2020). Sistem ini tidak hanya mengurangi risiko penyimpanan barang, tetapi juga memanfaatkan ekosistem digital Shopee untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Dengan memahami dan mengikuti mekanisme yang telah dirancang, dropshipping di Shopee dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan bagi siapa saja yang ingin memulai usaha di dunia e-commerce.

Mekanisme Penjualan Dropship di Tokopedia

Tokopedia, sebagai salah satu platform e-commerce terbesar di Indonesia, menyediakan fasilitas bagi dropshipper untuk menjalankan usaha mereka dengan cara yang praktis dan efisien. Dengan berbagai fitur yang mendukung, dropshipping di Tokopedia menjadi solusi bisnis bagi pemula maupun pebisnis yang ingin memperluas jangkauan pasar mereka. Langkah pertama dalam mekanisme dropshipping di Tokopedia adalah mendaftarkan akun dan membuat toko online (Ashar, 2023). Dropshipper harus melengkapi informasi yang dibutuhkan seperti nama toko, deskripsi singkat, dan logo toko agar terlihat profesional dan menarik perhatian pembeli. Pembuatan toko yang baik menjadi langkah awal yang penting untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap toko tersebut.

Setelah toko online berhasil dibuat, langkah berikutnya adalah memilih produk yang akan dijual. Dropshipper perlu mencari supplier yang dapat dipercaya, memiliki reputasi baik, serta menyediakan produk yang berkualitas. Pemilihan supplier yang tepat akan sangat berpengaruh pada kepuasan pelanggan, karena barang akan langsung dikirim dari supplier ke pembeli tanpa melalui tangan dropshipper. Setelah menentukan produk dan supplier, dropshipper mempromosikan produk melalui toko online di Tokopedia. Informasi produk seperti foto, deskripsi, harga, dan detail lainnya harus disajikan dengan jelas dan menarik (Firmanysah et al., 2024). Promosi yang efektif tidak hanya membantu menarik minat calon pembeli tetapi juga meningkatkan visibilitas toko di platform Tokopedia.

Ketika seorang pembeli melakukan transaksi, dropshipper akan menerima notifikasi pesanan melalui dashboard Tokopedia mereka. Proses ini menandakan bahwa ada pembeli yang berminat pada produk yang dijual di toko tersebut. Dropshipper harus segera memproses pesanan tersebut untuk menjaga kepuasan pelanggan, terutama dalam hal waktu pengiriman. Langkah selanjutnya adalah membeli produk dari supplier sesuai dengan pesanan pembeli. Pada tahap ini, dropshipper harus mengirimkan detail alamat pengiriman pembeli kepada supplier. Supplier kemudian akan mengirimkan produk langsung ke pembeli atas nama toko online milik dropshipper. Proses ini memastikan bahwa identitas dropshipper tetap terjaga sebagai penjual di mata pembeli.

Pengiriman barang menjadi tanggung jawab supplier. Dalam hal ini, dropshipper harus memastikan bahwa supplier memberikan nomor resi pengiriman yang valid sehingga pembeli dapat melacak perjalanan barang mereka. Keakuratan informasi pengiriman akan meningkatkan kepercayaan pembeli terhadap toko online dropshipper. Setelah barang sampai di tangan pembeli, langkah terakhir dalam mekanisme dropshipping adalah pengalihan dana dari Tokopedia ke akun dropshipper. Pembeli akan mengonfirmasi penerimaan barang melalui platform, dan sistem Tokopedia akan otomatis mentransfer dana hasil penjualan ke saldo dropshipper (Islam & Rahayu, 2018). Dana tersebut dapat ditarik kapan saja sesuai kebutuhan dropshipper.

Namun, dalam sistem dropshipping di Tokopedia, terdapat kebijakan khusus yang melarang dropshipper membeli produk dari penjual lain yang juga berada di dalam platform Tokopedia. Kebijakan ini dikenal sebagai larangan internal dropshipping. Hal ini diterapkan untuk menciptakan lingkungan jual-beli yang lebih aman, transparan, dan menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Kebijakan larangan internal dropshipping juga membantu menjaga ekosistem e-commerce Tokopedia agar tetap sehat. Dengan aturan ini, platform memastikan bahwa transaksi dilakukan secara langsung dengan supplier atau pihak luar, bukan melalui perantara lainnya di dalam Tokopedia.

Kebijakan ini dirancang untuk mencegah potensi penipuan, harga yang tidak wajar, serta masalah lain yang dapat merugikan pembeli maupun penjual. Meski ada batasan tertentu, mekanisme dropshipping di Tokopedia tetap menjadi pilihan yang menarik bagi banyak pelaku usaha (Tanjung, 2021). Dengan memahami setiap tahapan dan mematuhi kebijakan yang berlaku, dropshipper dapat menjalankan bisnis mereka dengan lebih profesional dan terpercaya. Tokopedia menyediakan peluang besar bagi siapa saja yang ingin merintis usaha dengan modal minim, asalkan dilakukan dengan strategi dan perencanaan yang

Analisis Penerapan Akad Salam dan Wakalah pada Penjualan Dropshipping di Shopee

Dropshipping di Shopee telah menjadi salah satu metode bisnis yang menarik minat banyak pelaku usaha karena menawarkan fleksibilitas dan efisiensi. Namun, dalam konteks ekonomi Islam, penting untuk memastikan bahwa transaksi ini sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan adalah melalui akad salam dan wakalah, yang menawarkan kerangka kerja syariah dalam pelaksanaan bisnis dropshipping (Safitri & Maulidha, 2023). Penerapan kedua akad ini tidak hanya memenuhi aspek syariah, tetapi juga membantu menciptakan transparansi dan kepercayaan dalam hubungan antara penjual, pembeli, dan pihak ketiga.

Penerapan akad dalam penjualan dropshipping di Shopee diawali dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Penjual, yang berperan sebagai dropshipper, bertanggung jawab untuk memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi barang, harga, dan waktu pengiriman. Transparansi ini sangat penting untuk memastikan tidak adanya unsur gharar (ketidakpastian) dalam transaksi. Dalam perspektif syariah, kejelasan ini menjadi salah satu prinsip utama yang harus dipenuhi untuk menjaga integritas jual beli. Dalam konteks akad salam,

transaksi dimulai ketika pembeli melakukan pembayaran di awal untuk barang yang belum ada secara fisik di tangan penjual. Dropshipper bertindak sebagai pihak yang berkomitmen untuk menyediakan barang sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati.

Spesifikasi ini mencakup deskripsi barang, kuantitas, kualitas, serta waktu pengiriman. Dengan akad salam, penjual memiliki kewajiban untuk memastikan bahwa semua detail barang telah dijelaskan secara jelas dan akurat, sehingga pembeli tidak merasa dirugikan. Akad salam dalam penjualan dropshipping berfungsi sebagai mekanisme yang memastikan adanya kepastian dan kejelasan dalam transaksi. Hal ini penting untuk menghindari unsur gharar yang dapat merugikan salah satu pihak. Dalam bisnis dropshipping, akad salam juga membantu memperjelas posisi dropshipper sebagai pihak yang bertanggung jawab atas pengadaan barang dari supplier (Ashari & Gaffar, 2023). Dengan demikian, hubungan antara penjual dan pembeli dapat berjalan sesuai dengan prinsip keadilan yang diatur dalam syariah.

Pada sisi lain, sistem dropshipping melibatkan pihak ketiga, yaitu supplier, yang menjadi penyedia barang. Dalam hal ini, akad wakalah dapat diterapkan, di mana dropshipper bertindak sebagai wakil (agen) yang ditunjuk oleh pembeli untuk mendapatkan barang dari supplier. Sebagai wakil, dropshipper memiliki tanggung jawab untuk menyampaikan informasi yang akurat dan memastikan pengadaan barang dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat melalui akad salam. Penggabungan akad salam dan wakalah menciptakan sinergi yang memungkinkan sistem dropshipping di Shopee berjalan sesuai dengan prinsip syariah (Tanjung, 2021). Akad salam memastikan kejelasan dalam spesifikasi barang yang diperjualbelikan, sedangkan akad wakalah memberikan kerangka kerja untuk keterwakilan yang sah dalam pengadaan barang dari pihak ketiga. Kombinasi ini menjamin bahwa transaksi dilakukan dengan transparansi dan keadilan.

Penerapan akad wakalah juga memperjelas peran dropshipper sebagai perantara antara pembeli dan supplier. Dalam konteks ini, dropshipper tidak hanya bertindak sebagai penjual, tetapi juga sebagai pihak yang bertanggung jawab atas pengelolaan hubungan dengan supplier. Peran ini mencakup pengadaan barang, pemrosesan pesanan, dan pengawasan terhadap pengiriman barang ke pembeli. Selain itu, transparansi dalam pelaksanaan akad salam dan wakalah dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap bisnis dropshipping (Wardiana et al., 2022). Konsumen akan merasa lebih yakin untuk melakukan transaksi apabila mereka mengetahui bahwa barang yang mereka beli telah dijelaskan dengan jelas dan akan dikirim sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Kepercayaan ini menjadi salah satu faktor penting dalam keberhasilan bisnis dropshipping, terutama di platform seperti Shopee.

Shopee sebagai platform e-commerce memiliki peran penting dalam mendukung penerapan akad salam dan wakalah dalam penjualan dropshipping. Platform ini menyediakan fasilitas yang memungkinkan dropshipper untuk menyampaikan informasi produk secara jelas, mulai dari deskripsi hingga kebijakan pengiriman. Dukungan teknologi dari Shopee membantu menciptakan lingkungan transaksi yang aman dan terpercaya (Nashrallah & Idris, 2021). Namun, ada tantangan yang harus dihadapi dalam penerapan akad salam dan

wakalah pada sistem dropshipping. Salah satunya adalah memastikan bahwa supplier memahami dan mematuhi prinsip-prinsip syariah, terutama dalam hal kejelasan barang dan ketepatan waktu pengiriman. Kerjasama yang baik antara dropshipper dan supplier sangat penting untuk menjaga kepatuhan terhadap prinsip syariah dalam setiap tahapan transaksi.

Dengan penerapan akad salam dan wakalah, penjualan dropshipping di Shopee dapat menjadi solusi bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai Islam. Kedua akad ini memberikan landasan hukum syariah yang kuat, sekaligus memastikan bahwa setiap pihak yang terlibat dalam transaksi mendapatkan haknya secara adil. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis modern seperti dropshipping dapat diintegrasikan dengan prinsip-prinsip syariah, asalkan dilakukan dengan cara yang benar dan transparan.

Analisis Penerapan Akad Salam dan Wakalah pada Penjualan Dropshipping di Tokopedia

Penjualan dropshipping di Tokopedia menjadi salah satu model bisnis yang populer di era digital. Dalam perspektif syariah, penjualan ini dapat disesuaikan dengan prinsip-prinsip akad yang memastikan transparansi dan keadilan dalam transaksi. Salah satu akad yang relevan dalam dropshipping adalah akad salam. Dalam akad ini, pembeli membayar penuh di awal untuk barang yang belum ada secara fisik di tangan penjual, dengan ketentuan barang tersebut akan dikirimkan sesuai spesifikasi yang disepakati di masa mendatang (Nurmayantri 2023). Model akad salam ini sangat sesuai dengan konsep dropshipping, di mana penjual tidak menyimpan stok barang tetapi bertindak sebagai perantara antara pembeli dan supplier.

Dalam konteks akad salam, penerapan transparansi adalah aspek yang sangat penting. Penjual di Tokopedia, sebagai dropshipper, wajib memberikan informasi yang jelas mengenai spesifikasi barang yang dijual. Hal ini meliputi deskripsi barang, kualitas, ukuran, hingga waktu estimasi pengiriman. Transparansi ini bukan hanya untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah, tetapi juga untuk menjaga kepercayaan konsumen terhadap penjual (Nurjati 2021). Unsur gharar atau ketidakpastian dalam transaksi dapat diminimalkan jika penjual memberikan informasi yang detail dan akurat tentang produk yang ditawarkan.

Akad salam juga memegang peranan penting dalam menciptakan kepastian transaksi. Pembeli yang membayar penuh di awal memiliki hak untuk mendapatkan barang sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan oleh penjual. Dalam dropshipping di Tokopedia, penjual bertanggung jawab untuk memastikan bahwa supplier dapat memenuhi pesanan pembeli sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu, hubungan antara penjual dan supplier harus dibangun di atas kepercayaan dan komitmen yang kuat, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Selain akad salam, akad wakalah juga memiliki peran signifikan dalam model dropshipping di Tokopedia (Tanjung, 2021). Dalam akad wakalah, penjual bertindak sebagai wakil atau agen yang ditunjuk oleh pembeli untuk membeli barang dari pihak ketiga, yaitu supplier.

Dalam menjalankan perannya, penjual harus bertindak sesuai dengan amanah yang diberikan, yakni memastikan bahwa barang yang dipesan sesuai dengan keinginan pembeli. Penjual juga bertanggung jawab untuk mengelola pengiriman barang sehingga sampai ke pembeli dalam kondisi baik. Penerapan akad wakalah memberikan legitimasi terhadap peran penjual sebagai perantara. Sebagai wakil, penjual di Tokopedia memiliki tanggung jawab moral dan hukum untuk menjaga kepercayaan pembeli (Tarmizi & Hamzah, 2021). Penjual tidak hanya bertugas menjual produk, tetapi juga memastikan bahwa seluruh proses transaksi, mulai dari pemesanan hingga pengiriman, berjalan sesuai dengan kesepakatan. Dalam konteks ini, akad wakalah membantu mengatasi potensi permasalahan yang mungkin muncul akibat ketidakpastian dalam sistem dropshipping.

Platform Tokopedia juga mendukung penerapan akad salam dan wakalah melalui fitur-fitur yang disediakan. Sistem pembayaran yang aman, misalnya, memungkinkan pembeli untuk melakukan pembayaran dengan rasa percaya bahwa dana mereka akan dikelola secara profesional hingga barang diterima. Selain itu, kebijakan perlindungan pembeli yang diterapkan oleh Tokopedia memberikan jaminan tambahan bagi konsumen jika terjadi permasalahan, seperti barang tidak sesuai atau keterlambatan pengiriman. Keberadaan fitur perlindungan pembeli di Tokopedia juga membantu mengurangi risiko yang dihadapi oleh penjual.

Dalam sistem dropshipping, penjual sering kali menghadapi tantangan, seperti keterlambatan pengiriman atau ketidaksesuaian barang dari supplier. Dengan adanya dukungan platform, penjual dapat memitigasi risiko ini dan menjaga kepercayaan pembeli. Hal ini menciptakan ekosistem yang lebih stabil dan menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi. Namun, penerapan akad salam dan wakalah pada penjualan dropshipping di Tokopedia juga memiliki tantangan tersendiri. Salah satu tantangan utama adalah memastikan bahwa supplier yang bekerja sama dengan penjual memiliki komitmen terhadap prinsip-prinsip syariah (Deary et al., 2024). Supplier harus dapat menyediakan barang yang sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan, mengirimkan barang tepat waktu, dan menjaga kualitas produk. Kerjasama yang baik antara penjual dan supplier menjadi kunci keberhasilan penerapan akad ini.

Dalam praktiknya, dropshipping di Tokopedia juga harus memperhatikan batasan tertentu yang diatur oleh platform. Misalnya, Tokopedia melarang praktik internal dropshipper, di mana penjual tidak diperbolehkan membeli barang dari penjual lain di platform yang sama. Larangan ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem jual beli yang lebih sehat, aman, dan terpercaya. Kebijakan ini sejalan dengan prinsip syariah yang mengutamakan keadilan dan menghindari potensi kerugian bagi pihak-pihak yang terlibat. Melalui penerapan akad salam dan wakalah, penjualan dropshipping di Tokopedia dapat diintegrasikan dengan prinsip-prinsip syariah.

Akad salam memastikan adanya kejelasan dalam spesifikasi barang yang dijual, sedangkan akad wakalah memberikan legitimasi terhadap peran penjual sebagai perantara. Kombinasi kedua akad ini menciptakan mekanisme transaksi yang transparan dan adil, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap bisnis dropshipping. Dengan kepercayaan yang terbangun

melalui penerapan akad syariah, bisnis dropshipping di Tokopedia memiliki potensi untuk terus berkembang (Tanjung, 2021). Penjual dapat memanfaatkan kepercayaan ini untuk membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen, sementara konsumen merasa yakin bahwa transaksi yang mereka lakukan telah sesuai dengan nilai-nilai Islam. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis modern, seperti dropshipping, dapat diadaptasi ke dalam kerangka kerja syariah tanpa mengurangi efisiensi dan potensi keuntungannya.

Perbandingan Akad dan Efisiensi

Penerapan akad dalam sistem dropshipping di platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia sangat penting untuk menjaga transparansi, kepercayaan, dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Akad salam dan akad wakalah merupakan dua akad utama yang sering diterapkan dalam transaksi dropshipping. Akad salam melibatkan pembayaran di muka untuk barang yang belum ada di tangan penjual, sedangkan akad wakalah memberikan kewenangan kepada penjual sebagai agen yang mewakili pembeli untuk membeli barang dari pihak ketiga (Akbar, 2020). Perbandingan penerapan kedua akad ini pada Shopee dan Tokopedia menunjukkan adanya perbedaan pendekatan berdasarkan kebijakan platform masing-masing.

Shopee lebih menonjolkan penerapan akad salam dalam sistem dropshipping. Dalam akad ini, pembeli melakukan pembayaran di awal untuk barang yang akan dikirimkan kemudian. Transaksi ini sesuai dengan fatwa MUI Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000, yang menyebutkan bahwa akad salam dapat dilakukan dengan syarat barang yang dipesan memiliki deskripsi jelas dan waktu pengiriman yang transparan. Shopee menyediakan fitur untuk mendukung transparansi ini, seperti deskripsi produk yang detail dan alat untuk memperkirakan waktu pengiriman. Dengan demikian, akad salam di Shopee memberikan jaminan kepada pembeli bahwa barang akan dikirimkan sesuai spesifikasi yang disepakati.

Pada sisi lain, penerapan akad wakalah di Shopee memberikan peran kepada dropshipper sebagai wakil atau agen pembeli. Dropshipper bertanggung jawab untuk memastikan bahwa barang yang dibeli dari supplier sesuai dengan kesepakatan dalam akad salam sebelumnya. Namun, tantangan dalam penerapan akad wakalah di Shopee adalah bahwa penjual tidak memiliki kontrol langsung terhadap barang, sehingga kepercayaan pada supplier menjadi faktor penting dalam keberhasilan transaksi. Tokopedia juga menerapkan akad salam dalam sistem dropshipping, di mana pembeli membayar penuh di awal untuk barang yang belum tersedia (Tarmizi & Hamzah, 2021). Namun, platform ini lebih unggul dalam penerapan akad wakalah dibandingkan Shopee. Penjual di Tokopedia bertindak sebagai agen yang membantu pembeli mendapatkan barang dari supplier, tanpa membeli barang tersebut terlebih dahulu.

Kebijakan dan fitur yang disediakan oleh Tokopedia mendukung penerapan akad wakalah dengan lebih baik. Sistem pembayaran yang aman dan kebijakan perlindungan pembeli menciptakan lingkungan transaksi yang lebih terpercaya. Selain itu, larangan terhadap transaksi internal dropshipping di Tokopedia mencegah persaingan tidak sehat di antara penjual, sehingga menciptakan

ekosistem jual beli yang lebih kondusif dan transparan. Dalam hal efisiensi, Shopee unggul melalui penerapan akad salam. Dengan pembayaran di muka, proses pengiriman barang dapat dipercepat, karena barang sudah dipesan sebelum transaksi selesai. Shopee juga menawarkan proses pendaftaran yang mudah dan fitur manajemen akun yang intuitif, sehingga dropshipper, terutama yang masih pemula, dapat dengan cepat memulai bisnis mereka. Pilihan produk yang beragam di Shopee juga menjadi nilai tambah, memungkinkan penjual untuk menargetkan berbagai segmen pasar dengan lebih efektif.

Sebaliknya, Tokopedia lebih fokus pada efektivitas melalui penerapan akad wakalah. Dropshipper di Tokopedia tidak memerlukan modal besar karena barang hanya dibeli setelah ada pesanan. Hal ini mengurangi risiko kerugian akibat stok barang yang tidak terjual. Kebijakan Tokopedia yang melarang transaksi internal dropshipping menciptakan ekosistem yang lebih sehat, di mana penjual dapat bersaing secara adil tanpa khawatir terhadap manipulasi sistem. Transparansi dalam deskripsi barang dan waktu pengiriman juga meningkatkan kepercayaan konsumen, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberhasilan penjualan.

Dari segi kepercayaan konsumen, Tokopedia memiliki keunggulan berkat fitur-fitur perlindungan pembeli yang lebih komprehensif. Penjual diwajibkan untuk memastikan bahwa barang yang dikirim sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan pembeli. Sementara itu, Shopee cenderung lebih rentan terhadap risiko ketidakpuasan konsumen, terutama jika ada ketidaksesuaian antara deskripsi produk dan barang yang diterima (Firmanysah et al., 2024). Oleh karena itu, meskipun Shopee unggul dalam efisiensi waktu, Tokopedia menawarkan efektivitas yang lebih baik melalui kebijakan dan fitur yang dirancang untuk mendukung transparansi dan kepercayaan dalam transaksi.

Dalam konteks syariah, kedua platform memiliki kelebihan masing-masing dalam penerapan akad salam dan wakalah. Shopee lebih cocok bagi penjual yang ingin mengutamakan kecepatan transaksi dan pengiriman, sedangkan Tokopedia lebih ideal bagi penjual yang ingin fokus pada strategi pemasaran tanpa harus mengelola stok barang. Dengan memahami perbandingan ini, dropshipper dapat memilih platform yang paling sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka, sambil tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah dalam jual beli.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perbandingan akad pada platform Shopee dan Tokopedia, dapat disimpulkan bahwa kedua platform ini memiliki kesamaan dalam penerapan akad yang digunakan, khususnya akad salam dan wakalah. Pada penerapan akad salam, baik Shopee maupun Tokopedia menerapkan sistem di mana pembeli melakukan pembayaran di awal untuk barang yang belum ada pada penjual atau dropshipper. Transparansi dalam transaksi ini dijaga dengan memberikan deskripsi produk yang jelas, harga yang transparan, serta informasi mengenai waktu pengiriman yang terperinci, sehingga menghindari adanya unsur gharar atau ketidakpastian dalam jual beli. Penerapan akad salam pada kedua platform ini memastikan bahwa transaksi berjalan dengan prinsip yang jelas, tanpa menimbulkan kebingungannya bagi konsumen.

Selain itu, akad wakalah juga diterapkan di kedua platform, dengan penjual atau dropshipper bertindak sebagai wakil dari pembeli untuk mendapatkan barang dari pihak ketiga, yaitu supplier. Penerapan akad wakalah ini mengharuskan penjual untuk bertindak dengan amanah, memastikan bahwa produk sampai ke tangan pembeli dalam kondisi baik. Platform Tokopedia lebih menonjol dalam mendukung penerapan akad wakalah dengan kebijakan dan fitur yang mendukung transparansi, seperti sistem pembayaran yang aman, perlindungan bagi pembeli, dan pelacakan pengiriman yang dapat dipercaya. Shopee lebih efisien dalam waktu pengiriman karena pembayaran di awal yang mempercepat proses pengiriman barang. Sementara itu, Tokopedia lebih unggul dalam hal efektivitas, berkat kebijakan yang mencegah persaingan internal antara dropshipper serta memastikan penjual bertanggung jawab atas kesesuaian produk dengan spesifikasi yang diinginkan pembeli. Hal ini meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap platform tersebut.

Referensi

- Akbar, Muh. (2020). Jual beli dropshipping dalam tinjauan hukum Islam. *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law*, 5(2), 26–27.
- Amalia, A. (2023). Jual beli dengan menggunakan sistem dropshipping dalam perspektif ekonomi Islam. *Ilmu Ekonomi Syariah*, 2(1), 151–175.
- Ashari, A. B. R., & Gaffar, G. (2023). Praktek jual beli aplikasi online Shopee dengan sistem akad as-Salam (Studi Empiris pada Mahasiswa Akuntansi). *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 2(2), Article 2.
- Deary, M., Prasetyo, G. D., M, M., & H, H. (2024). Implementasi akad istishna terhadap transaksi jual beli online melalui aplikasi Tokopedia. *JoSE; Journal of Sharia Economics Scholar*, 2(2), Article 2.
<https://doi.org/10.5281/zenodo.11730605>.
- Fadhillah, N., & Alamin, Z. (2021a). Jual beli online dengan sistem dropship dalam perspektif Islam. *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 4, 113–126.
- Fadhillah, N., & Alamin, Z. (2021b). Jual beli online dengan sistem dropship dalam perspektif Islam. *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 4, 113–126.
- Firmanysah, W., Ghibran, M., A'isyah, S., Anisyah, S., Rengganah, R., & Rahmawati, T. (2024). Sistem kepercayaan Tokopedia dalam meningkatkan pembelian pelanggan. *MDP Student Conference*, 3(2), 698–705.
<https://doi.org/10.35957/mdp-sc.v3i2.7233>.
- Hadi, R. (2019). Analisis praktek jual beli dropshipping dalam perspektif ekonomi Islam latar belakang masalah. *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 231. <https://doi.org/10.30829/ajei.v4i2.5548>.
- Ikha Pramayanti, D., & Januri, F. (2023a). Akad salam dan wakalah dalam jual beli dropshipping menurut kaidah fikih ekonomi. *Rayah Al-Islam*, 7(1), 405–421.
<https://doi.org/10.37274/rais.v7i1.681>.
- Ikha Pramayanti, D., & Januri, F. (2023b). Akad salam dan wakalah dalam jual beli dropshipping menurut kaidah fikih ekonomi. *Rayah Al-Islam*, 7(1), 405–421.
<https://doi.org/10.37274/rais.v7i1.681>.

- Islam, K., & Rahayu, D. A. (2018). Evaluasi antarmuka website Tokopedia menggunakan metode heuristic. *Energy: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Teknik*, 8(1), Article 1.
- Iswiyah, D. K. (2023). Sistem jual beli dropshipping di marketplace Shopee perspektif hybrid contract dan masalah mursalah. *Tesis*.
- Kamilah, N. F. P. (2021). Transaksi dropshipper melalui e-commerce: Studi takhrij dan syarah hadis. *Jurnal Riset Agama*, 1(2), 481–491.
<https://doi.org/10.15575/jra.v1i2.14766>.
- M. Farid Abrar, Marliyah, H. (2024). Tinjauan hukum Islam dalam penerapan akad jual beli salam dalam pembelian dengan layanan Shopee. *JIS: Journal Islamic Studies*, 2, 208.
- Maulidha, Elvira Yulia. (2022). Analisis praktek akad jual beli online menggunakan sistem dropshipping dalam perspektif hukum bisnis Islam (Studi Kasus pada Pelaku Bisnis Marketplace Shopee).
- Nashrallah, M. N., & Idris, I. (2021). Model bisnis dropship Shopee sebagai sarana efisiensi dan efektivitas dalam memulai bisnis. *Diponegoro Journal of Management*, 10(5), 1–13.
- Nurdin, Hutomi, M., Qamal, M., & Bustami, B. (2020). Sistem pengecekan toko online asli atau dropship pada Shopee menggunakan algoritma breadth first search. *Jurnal RESTI: Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi*, 4(6), Article 6. <https://doi.org/10.29207/resti.v4i6.2514>.
- Nurjati, E. (2021). Peran dan tantangan e-commerce sebagai media akselerasi manajemen rantai nilai produk pertanian. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 39(2), 105–115.
- Nurmayantri, I. (2023). E-commerce: Dalam perspektif Islam (Studi Kasus: Tokopedia). *Cakrawala Repositori IMWI*, 6(4), 1205–1214.
<https://doi.org/10.52851/cakrawala.v6i4.458>.
- Pahra, J. (2022). Akad salam menurut fatwa DSN MUI No. 05/DSNMUI/IV/2000 Januari. *Al-Hiwalah: Sharia Economic Law*, 1(5), 85–100.
- Rahman, T. (2021). Buku ajar fiqh muamalah kontemporer (Vol. 19, Issue 5). *Academia Publication*.
- Rizal, A. (2022). Akad wakalah dalam jual beli. *Al-Hiwalah: Journal of Shariah Economic Law*, 1(1), 01–17. <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i1.906>.
- Sa'adah, A. N., Rosma, A., & Aulia, D. (2022). Persepsi generasi Z terhadap fitur TikTok Shop pada aplikasi TikTok. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 2(5), 131–140.
<https://doi.org/10.55047/transekonomika.v2i5.176>.
- Safitri, J., & Maulidha, E. Y. (2023). Analisis praktek akad jual beli online menggunakan sistem dropshipping dalam perspektif hukum bisnis Islam. *Ajie: Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 07, 60–66.
<https://doi.org/10.20885/ajie.vol7.iss2.art4>.
- Shembah, Y. (n.d.). Bisnis dropship via Tokopedia.
- Tanjung, M. J. (2021). Praktik sistem dropshipping pada jual beli online dalam perspektif ekonomi Islam (Studi Kasus Dropshipper Tokopedia dan Shopee Mahasiswa UII). [Universitas Islam Indonesia].
<https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/35950>.

- Tarmizi, E., & Hamzah, M. M. (2021). Dropshipping dalam perspektif fiqh muamalah kontemporer. *Iltizam: Journal of Shariah Economics Research*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v5i1.875>.
- Tektona, R. I. (2021). Jual beli online dropshipping dalam perspektif maqashid syari'ah Rahmadi. *Ahkam*, 9(1), 81–104.
- Umar Sidiq, Moh. M. C. (2019). Metode penelitian kualitatif di bidang pendidikan. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9).
- Wardiana, T. A., Nurhayati, N., & Ihwanudin, N. (2022). Implementasi akuntansi salam dalam aplikasi Shopee. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v5i1.1874>.
- Widodo, D. Y. P., & Prasetyani, H. (2022). Penggunaan Shopee sebagai media promosi untuk meningkatkan daya jual produk sebagai narahubung sosial marketing. *Journal of Systems, Information Technology, and Electronics Engineering*, 2(2), 12–17.
- Witro, D., Nurjaman, M. I., Ayu, D., & Al-Rasyid, C. S. (2021). Kontestasi marketplace di Indonesia pada era pandemi: Analisis strategi promosi Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Lazada, dan Blibli dalam pemulihan ekonomi nasional. *Oikonomika: Jurnal Kajian Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 2(2), Article 2. <https://doi.org/10.53491/oikonomika.v2i2.178>.