

## BAB III

### TINJAUAN TEORITIS TENTANG JUAL BELI DROPSHIP

#### A. Pengertian dan Dasar Hukum Umum Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Lafadz **البيع** dalam bahasa Arab menunjukkan makna jual dan beli. Ibnu Manzhur berkata: **البيع** **لَفَظُ الْبَيْعِ ضِدُّ الشِّرَاءِ**, yang berarti jual kebalikan dari lafadz **الشراء** yang berarti beli.

Para fuqaha menggunakan istilah **البيع** kepada makna mengeluarkan atau memindahkan sesuatu dari pemiliknya dengan harga tertentu, dan istilah **الشراء** kepada makna memasukkan kepemilikannya tersebut dengan jalan menerima pemindahan kepemilikan tersebut. Pemakna lafadz **الشراء** kepada makna mengeluarkan sesuatu berdasarkan pada hakikat tentang nabi yusuf AS, tatkala saudara-saudaranya itu menjualnya<sup>1</sup>. Hal ini sebagaimana tertera dalam firman Allah Swt.

وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ

---

<sup>1</sup> Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli* (Bandung:Pt Remaja Rosdakarya 2015) h.9

“Dan mereka menjual yusuf dengan harga yang murah, yaitu beberapa dirham saja”,. (QS. Yusuf : 20)<sup>2</sup>

Itulah istilah yang umum dipergunakan oleh ulama fiqih yang menunjukkan kepada keduanya.

Dengan demikian, lafadz *البيع* dan *الشراء* merupakan kata dasar bagi penyebutan istilah jual beli, karena keduanya menjadi sebab akad ini kaitanya dengan penisbatan kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Akan tetapi, para fuqoha mendefinisikan secara khusus lafadz *الشراء* dan *البيع* yaitu seseorang yang menyerahkan harta bendanya (penjual) sedangkan lafadz *الشراء* dan *اشاري* ialah seseorang yang menyerahkan pengganti dari kata harta tersebut (pembeli).

Adapun definisi (al\_bai’) secara terminologi diungkapkan oleh para ulama sebagaimana berikut:

a. Hanafiyah

مبادلة شئ مرغوب فيه بمثله

“Saling tukar menukar sesuatu yang disenangi dengan yang semisalnya.”

تمليك مال مقابل مال علي وجه مخصوص

“Kepemilikan harta dengan cara tukar menukar dengan harta lainnya pada jalan yang telah ditentukan”.<sup>3</sup>

b. Malikiyah

عقد معاوضة علي غير منفع

“Akad saling tukar menukar terhadap selain manfaat.”

عقد معاوضة علي غير منافع, ولا متعة لذّة, ذو مكايسة,

أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة, معين غير العين

“akad saling tukar-menukar terhadap bukan manfaat, bukan termasuk senang-senang, adanya saling tawar-menawar, salah satu yang dipertukarkan itu bukan gtermasuk emas dan perak, bedanya tertentu dan bukan dan bukan dalam bentuk zat benda.”<sup>4</sup>

c. Syafi’iyah

عقد معاوضة يفيد ملك عين أو منفعة علي التأييد

“akad saling tukar menukar yang bertujuan memindahkan kepemilikan barang atau manfaatnya yang bersifat abadi”

عقد يتضمن مقابلة ما ل بمال بشرطه لاستفادة ملك عين أو

منفعة مؤبدة

“akad yang mengandung saling tukar-menukar harta dengan harta lainnya dengan syarat-syaratnya tujuannya untuk memiliki benda atau manfaat yang bersifat abadi”.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*..... h.9

<sup>4</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli* ..... h.11

<sup>5</sup> Enang hidayat, *fiqh jual beli*..... h.11

## d. Hanabilah

مبادلة مال بالمال تمليكا

*“saling tukar-menukar harta dnegan harta dengan tujuan memindahkan kepemilikannya”*

مبادلة مال ولو في الذمة أو منفعة مباحة علي التأييد غير ربا

وقرض

*“saling tukar-menukar harta walaupun dalam tanggungan atau manfaat yang diperbolehkan syara’, bersifat abadi hbukan termasuk riba dan pinjaman.”<sup>6</sup>*

Definisi jual beli sebagaimana dikemukakan para ulama di atas dapat ditarik suartu kesimpulan bahwa mereka sepakat mendefinisikan jual beli merupakan “tukar-menukar harta dengan harta dengan cara tertentu yang bertujuan untuk memindahkan kepemilikannya”.

Namun demikian, adanya perbedaan terletak dalam jual beli manfaat. Hanafiyah tidak memandang manfaat sebagai harta. Kendatipun mereka tidak memandang tukar-menukar manfaat sebgai jual beli. Sedangkan Syafi’iyah dan hanabilah memandang tukar-menukar manfaat denga harta adalah jual beli apabila kepemilikannya manfaat tersebut dengan jalan abadi.

---

<sup>6</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*.....h.12

Hanafiyah mendefinisikan jual beli terlalu umum, kendatipun mengemukakan masuknya dalam definisi tersebut ungkapan cara- cara tertentu. Dalam hal ini yang dimaksud adalah ijab dan qobul. Di dalamnya tidak dikemukakan tujuan akad jual beli dan jangka waktunya, sehingga tidak mencegah masuknya akad lain, misalnya sewa-menyewa dan pinjam-meminjam.<sup>7</sup>

Malikiyah mendefinisikan jual beli lebih spesifik dan rinci, namun definisi yang dikemukakannya mencegah masuknya jual beli salam. Karena menurutnya , jual beli itu hanya benda tertentu dan bukan dalam bentuk zat benda. Sedangkan jual beli salam bendanya tidak ada atau berda daam tanggungan. Juga tidak dikemukakan jangka waktunya sama seperti definisi yang dikemukakan hanafiyah.

Syafi'iyah mengemukakan definisi jual beli lebih spesifik, namun dalam definisinya mencegah msuknya jual beli mu'athah (definisinya akan dibahas dalam pembahasan syarat yang berkenan dengan shigat), menurutnya makna mu'awadhah itu adalah ungkapan zhahir yang menunjukkan saling tukar-menukar, yaitu ijab

---

<sup>7</sup>Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli* ..... h.10

qobul mealui ucapan. Sedangkan jual beli mu'athah tidak demikian, terkecuali sebagian ulama muta'akhirin memperbolehkan bai' al-mu'athah. Disamping itu, menurutnya makna mu'awadhah disini mengecualikan akad nikah dan pinjam-meminjam. Sedangkan hanabilah dalam definisi yang dikemukakanannya tidak mencantumkan tujuan akad jual beli yaitu memindahkan kepemilikan..<sup>8</sup>

## 2. Dasar hukum jual beli

Jual beli bagian dari muamalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dan Al-Quran, Al-Sunnah dan telah menjadi ijma ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.<sup>9</sup>

a. Firman Allah dalam surah An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu slaing memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali*

---

<sup>8</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*..... h. 9-13

<sup>9</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*..... h. 14

*dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka.” (Q.S An-nisa : 29)<sup>10</sup>*

b. Dasar hukum yang berasal dari Al-sunnah antara lain adalah sebagai berikut:

Rasulullah Saw. Bersabda:

انما البيع عن تراض

*“Jual Beli itu didasarkan kepada suka sama suka”(HR.Abu Dawud, Tirmidzi,Ibnu Majah, dari Abu Sa’id al-khudriy Ra).<sup>11</sup>*

Sementara legitimasi dari ijma adalah ulama dari berbagai kalangan mahdzab telah bersepakat akan disyariatkannya dan dihalalkan jual beli. Jual beli sebagai muamalah melalui sistem barter telah ada sejak jaman dahulu. Islam datang memberi legitimasi dan memberi batasan dan aturan agar dalam pelaksanaan tidak terjadi kezaliman atau tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak. Selain itu, dalam konteks Indosnesia juga ada legitimasi dari kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 56-155.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Kementrian Agama RI, (terjemah special for women) Bandung:1987 hlm.83

<sup>11</sup> Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli* ..... h. 15

<sup>12</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Pt Raja Grafindo Perasada, 2016) h. 24

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

- a. Sebagai salah satu bentuk transaksi, dalam jual beli harus ada beberapa hal agar akadnya dianggap sah dan mengikat. Beberapa hal tersebut disebut sebagai rukun. Ulama Hanafiah menegaskan bahwa rukun jual beli hanya satu, yaitu ijab. Menurut mereka, hal yang paling prinsip dalam jual beli adalah saling rela yang diwujudkan dengan kerelaan untuk saling memberikan barang. Maka jika telah terjadi ijab, fisitu jual beli telah dianggap berlangsung. Tentunya dengan adanya ijab, pasti ditemukan hal-hal yang terkait dengannya, seperti para pihak yang berakad, objek jual beli dan nilai tukarnya.

Jumhur ulama menetapkan empat rukun jual beli yaitu:

- 1) para pihak yang bertransaksi (penjual dan pembeli)
  - 2) sigat (lafal ijab dan qobul)
  - 3) barang yang diperjualbelikan
  - 4) nilai tukar pengganti barang
- b. Dalam jual beli terdapat empat macam syarat, yaitu syarat terjadinya akad (*in'iqod*), syarat sahnya akad, syarat terlaksananya akad (*nafadz*), dan syarat lujum. Secara umum



tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad dan lain-lain. Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad, akad tersebut batal. jika tidak memenuhi syarat sah, menurut ulama Hanafiyah, akad tersebut fasid. jika tidak memenuhi syarat nafadz, akad tersebut mauquf yang cenderung boleh, bahkan menurut ulama malikiyah, cenderung kepada kebolehan. jika tidak memenuhi syarat lujum, akad tersebut *mukhayyir* (pilih-pilih), baik khiyar untuk menetapkan maupun membatalkan. Di antara ulama fiqih berbeda pendapat dalam menetapkan persyaratan jual beli.<sup>13</sup> Di bawah ini akan dibahas sekilas pendapat setiap madzhab tentang persyaratan jual beli tersebut:

1) Menurut ulama Hanafiyah

Persyaratan yang ditetapkan oleh ulama Hanabilah berkaitan dengan syarat jual-beli adalah:

---

<sup>13</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontempore* ..... h.23

a. Syarat terjadinya akad (in'iqod)

adalah syarat-syarat yang telah ditetapkan syara'.jika persyaratan ini tidak terpenuhi, jual-beli batal. tentang syarat ini, ulama hanafiyah menetapkan empat syarat, yaitu berikut ini.

b. Syarat Aqid (orang yang akad)

Aqid harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1) Berakal dan Mumayyi

Ulama Hanafiyah tidak mensyaratkan harus baligh. tasharruf yang boleh dilakukan oleh anak mumayyiz dan beralakal secara umum terbagi tiga: tasharruf yang bermanfaat secara murni, seperti hibah. tasharruf yang tidak bermanfaat secara murni, seperti tidak sah talak oleh anak kecil. tasharruf yang berada diantara kemanfaatan dan kemadaratan, yaitu aktifitas yang boleh dilakukan, tetapi atas seizin wali.

Aqid harus bebilang, sehingga tidaklah sah akad dilakukan seorang diri, minimal dilakukan dua orang, yaitu pihak menjual dan membeli.<sup>14</sup>

1. Syarat dalam akad syarat ini hanya satu, yaitu harus sesuai antara ijab dan qobul, mamun demikian, dalam ijab qobul terdapat tiga syarat yaitu:

- a) Ahli Akad

Menurut ulama Hanafiah, seorang anak yang berakal dan mumayyiz (berumur tujuh tahun, tetapi belum baligh) dapat menjadi ahli akad. ulama maikiyah dan hanabilah berpendapat bahwa akad anak mumayyiz bergantung pada izin walinya. asapun menurut syfi'iyah, anak mumayyiz yang belum baligh tidak dibolehkan melakukan akad sebab ia belum dapat menjaga agama dan hartanya.

Allah SWT. berfirman:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا

---

<sup>14</sup> Imam Mustofa Fiqih Muamalah Kontemporer (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada 2016) h..2

*“dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaan) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan.” (QS. An-nisa :5)<sup>15</sup>*

Sebagian ulama ada yang berpendapat bahwa yang disebut orang yang belum sempurna akalnya pada ayat diatas adalah anak yatim yang masih kecil atau orang dewasa yang tidak mampu mengurus hartanya.

- a. Qobul harus sesuai dengan ijab
  - b. Ijab dan qobul harus bersatu yakni berhubungan antara ijab dan qobul walaupun tempatnya tidak bersatu.
2. Tempat akad harus bersatu atau berhubungan antara ijab dan qobul.
  3. *Ma'qud'Alaih* ( objek akad)

*Ma'qud'Alaih* harus memenuhi empat syarat yaitu:

- a) *ma'qud alaih* harus ada,tidak boleh akad atas barang barang yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada, seperti jual-beli buah yang belum tampak, atau jual-beli anak hewan yang masih dalam kandungan. secara umum dalil yang digunakan sebagaimana diriwayatkan oleh ima

---

<sup>15</sup> Kementrian Agama RI, (terjemah special for women) .....h. 77

bukhori dan muslim bahwa Rosullah SAW. melarang jual-beli buah yang belum tampak hasilnya.

- b) harta harus kuat, tetap dan bernilai,yaknj benda yang mungkin dimanfaatkan dan disimpan
- c) benda tersebut milik sendiri.<sup>16</sup>

#### 4. Bentuk-Bentuk Jual Beli

Madzhab Hanafi membagi jual beli dari segi sah atau tidaknya menjadi bentuk “

- a) Jual beli yang shahih

Apabila jual beli itu disyari’atkan, memenuhi rukun atau syarat yang ditentukan, barang itu bukan milik orang lian, dan tidak terikat dengan khiyar lagi, maka jual beli itu shahih dan mengikat kedua belah pihak. Umpamanya, seseorang membeli suatu barang. Seluruh rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi. Barang itu juga telah diperiksa oleh pembeli dan tidak ada cacat, dan tidak ada rusak. Uang sudah diserahkan dan barangpun sudah diterima dan tidak ada lagi khiyar.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer* .....h. 26

<sup>17</sup> M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada 2004)h.128

b) Jual beli yang batal

Jual beli dikatakan sebagai jual beli yang batal apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak disyari'atkan, seperti jual beli yang dilakukan anak-anak, orang gila, atau barang yang dijual itu barang-barang yang diharamkan syara', seperti bangkai, darah, babi, dan khamar.

Jenis-jenis jual beli yang batil adalah:

- 1) Jual beli sesuatu yang tidak ada. Para ulama fiqih sepakat menyatakan jual beli seperti ini tidak sah. Misalnya memperjualbelikan buah-buahan yang putiknya pun belum muncul dipohonnya atau anak sapi yang belum ada, sekalipun diperut ibunya telah ada.
- 2) Menjual barang yang tidak boleh diserahkan pada pembeli, seperti menjual barang yang hilang atau burung piaraan yang lepas dan terbang diudara. Hukum ini disepakati oleh seluruh ulama fiqih dan termasuk ke dalam kategori *nai' al-gharar* (jual beli tipuan).
- 3) Jual beli yang mengandung unsur penipuan yang pada lahirnya baik. Tetapi ternyata dibalik itu terdapat unsur-unsur

tipuan , sebagaimana terdapat dalam sabda Rasulullah saw tentang memperjualbelikan ikan di dalam air di atas.<sup>18</sup>

## 5. Khiyar Dalam Jual Beli

Makna khiyar berarti boleh memilih antara dua, apakah akan meneruskan jual beli atau mau mengurungkannya (membatalkannya). Menurut ulama fikih seperti yang dikutip oleh rachmat syafe' pengertian khiyar adalah : “ suatu keadaan yang menyebabkan aqid memilih hak untuk memutuskan akadnya (menjadikan atau membatalkannya) jika khiyar tersebut berupa khiyar syarat, aib , atau ru'yah, atau hendaklah memilih diantara dua barang jika khiyar ta'yin”.

Fungsi khiyar agar kedua orang yang berjual beli dapat memikirkan dampak positif negatifnya masing-masing dengan pandangan ke depan, supaya tidak terjadi penyesalan dikemudian hari yang disebabkan merasa tertipu atau tidak adanya kecocokan dalam membeli barang yang telah dipilih<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Radar Jaya Pratama 2000), h.121-122

<sup>19</sup> Sohari sahrani dan Ru'fah Abdullah *Fiqih Muamalah* (Bogor: PT:Ghalia indonesia, 2011) h.22

Khiyar terbagi menjadi tiga yaitu”

- 1) Khiyar majlis adalah hak pilih bagi kedua belah pihak (penjual atau pembeli) untuk meneruskan atau membatalkan akad selama keduanya berada dalam majelis akad dan belum berpisah badan. Artinya, suatu akad baru dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melakukan akad telah berpisah badan atau salah seorang diantara mereka telah melakukan pilihan untuk menjual atau membeli. Khiyar seperti ini berlaku dalam suatu akad yang bersifat mengikat kedua belah pihak yang melaksanakan akad. seperti jual beli dan sewa-menyewa.<sup>20</sup>
- 2) Khiyar syarat, yaitu penjualan yang didalamnya disyaratkan sesuatu baik oleh penjual maupun pembeli.<sup>21</sup>
- 3) Khiyar 'aib ialah hak pembeli untuk meneruskan atau membatalkan akad jual beli tatkala terdapat suatu cacat pada objek yang diperjualbelikan. Sedangkan cacatnya itu tidak diketahui ketika akad berlangsung.  
  
Ketetapan hak khiyar 'aib bagi pembeli diberlakukan baik barang yang diperjualbelikan itu cacatnya diketahui oleh

---

<sup>20</sup> Enang hidayat, *fiqih jual beli* ..... h. 33

<sup>21</sup> Gufron, *fiqih muamalah kontekstual*. H. 75



penjual atau dia sendiri sengaja menyembunyikannya atau tidak tahu sama sekali. Adanya hak khiyar 'aib itu disyariatkan untuk menghindari adanya kemudaratan pada barang yang dibeli.

Apabila penjual mengetahui adanya cacat pada barang yang diperjualbelikan itu dan tidak menjelaskannya pada pembeli, maka dia berdosa atas perbuatannya itu dan tidak akan mendapatkan keberkahan dalam jual belinya. Ketetapan adanya khiyar mensyaratkan adanya barang pengganti, baik diucapkan secara jelas ataupun tidak, kecuali ada keridhaan dari pembeli, sebaliknya jika tidak tampak adanya kecacatan, barang pengganti tidak diperlukan lagi.

Prinsip adanya dasar disyariatkannya khiyar 'aib ini adalah bahwa bebasnya barang dan cacat merupakan dasar adanya keridhaan, dan tujuan orang yang berakad adalah agar barang yang diperjualbelikan itu bisa dimanfaatkan secara baik. Maka agar bisa dimanfaatkan, tentunya barang tersebut harus terbebas dari cacat.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*.....h.38

## **B. Jual Beli Dropship**

Banyak cara yang dapat digunakan para pengguna internet untuk berbisnis dan meraih keuntungan seperti dengan membangun toko, online, menjual e-book, memasang iklan, menjual karya seperti karikatur, komik, foto, dan masih banyak lagi.

Kegiatan bisnis dengan internet tidak dibatasi ruang dan waktu karena dapat dilakukan setiap saat. Di era teknologi informasi seperti ini saat ini internet dapat membantu umat manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup.

### **1. Pengertian Jual Beli Dropship**

Dropship pada dasarnya merupakan jual beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet, dropship adalah penjualan produk yang memungkinkan dropshipper (*reseller*) menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier atau toko dari supplier atau toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang telah ditentukan dropshipper.

Transaksi dropship adalah sebagai berikut: setelah pembeli menentukan barang yang dikehendaki kemudian pembeli

mentransfer uang ke rekening *dropshiperr* (ditambah dengan ongkos kirim ke pembeli) serta memberikan data-data pelanggan.

Prosedur jual beli sistem dropshipping yaitu, pembeli terlebih dahulu membayar secara tunai melalui transfer ke rekening dropshipper. Selanjutnya dropshipper disertai ongkos kirim barang ke alamat konsumen, selisih antara harga supplier dan harga dropshipper adalah keuntungan penjual, dropshipper berkewajiban menyerahkan data pembeli, yakni berupa nama, alamat, dan nomor telepon kepada supplier. Bila semua prosedur tersebut terpenuhi, supplier kemudian mengirimkan barang ke pembeli. Namun perlu dicatatkan, walau supplier yang mengirimkan barang tetapi nama dropshipperlah yang mencantumkan sebagai pengirim barang.<sup>23</sup>

## **2. Macam-macam Jual Beli Dropship**

Jual beli sistem dropship ini secara umum dibagi menjadi tiga kategori, yaitu:

1. Dropship bisnis kecil, yaitu dilakukan oleh retailer/pengecer kecil yang menjual produk dalam jumlah kecil atau satuan. Retailer menjual barang kepada konsumen end user. Contoh

---

<sup>23</sup> Ahmad Syafi, *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller* (Jakarta:Pt. Elex Media Komputindo, 2013), h. 2

dropship dalam kategori ini adalah para reseller online yang mengambil barang melalui distributor maupun media sosial untuk dijual kepada konsumen.

2. Dropship sistem lelang online, yaitu dropship menggunakan sistem lelang dilakukan dengan cara pemilik barang mempublish daftar barang yang ia jual di situs lelang (contohnya ebay). Lalu situs lelang tersebut akan membuka proses lelang dan akan menjualnya kepada penawar tertinggi. Keuntungan yang diperoleh oleh dropshipper (dalam hal ini adalah situs lelang) adalah selisih dari harga penawaran tertinggi dikurangi harga grosir dari pemilik barang.
3. Dropship dengan kustomisasi produk, yaitu sistem ini memberikan kesempatan kepada pembeli untuk melakukan pemesanan produk sesuai yang ia butuhkan. Setelah pesanan disampaikan kepada penjual, maka dropshipper akan meneruskan pesanan tersebut kepada produsen barang. Setelah barang jadi, barang akan dikirim ke alamat konsumen dengan mencantumkan nama dropshipper tadi sebagai pengirim.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Ahmad Syafii, *Step By Step Bisnis Dropshipping Dan Reseller*, .....h. 3

### 3. Perbedaan Dropship dan Reseller

Bisnis dengan sistem dropship dan reseller mempunyai beberapa perbedaan, meskipun sepintas mempunyai pengertian yang sama, akan tetapi terdapat pula perbedaannya, perbedaan itu yang menjadikan banyak kebingungan diantara niebie, berikut ini perbedaan antara dropship dengan reseller.<sup>25</sup>

<b>Dropship</b>	<b>Reseller</b>
Tanpa adanya pembelian produk sebelumnya	Memberi produk sebelumnya dengan ketentuan yang ada
Promosi dengan bermodalkan daftar produk	Promosi bisa dengan daftar produk dan dengan contoh produk yang sudah dibeli
Mendapatkan media promosi berupa banner atau sejenisnya	Mendapatkan media promosi atau sejenisnya dengan gratis dan ada kalanya berupa website (tergantung <i>Reseller</i> yang diikuti)
Pengiriman barang diatur oleh pihak <i>supplier</i>	Pengiriman barang bisa dilakukan oleh pihak <i>Reseller</i> sendiri dan juga bisa dari pihak <i>Reseller</i> (tergantung

<sup>25</sup> Ahmad Syafii, *Step By Step Bisnis Dropshipping Dan Reseller*,..... h, 4

	<i>Reseller yang diikuti)</i>
Tidak diberikan web replika hanya berupa banner promosi (tergantung model <i>Dropshipping</i> yang diikuti)	Diberikan web replika sebagai website pribadi namun pengelola dari pihak <i>Supplier</i> (tergantung reseller yang diikuti)

Pada intinya droshipping dan reseller mempunyai prinsip pemasaran baik secara mandiri maupun secara bersama, dengan model prinsip seperti ini pihak dropshipper dan reseller tidak akan dirugiksn sama sekali karena semua sistem dikelola dan dimanajemeni oleh pihak supplier.

Sehingga hal yang menyangkut stok, harga, pengiriman tidak merepotkan. Untuk komisi dan pembagian prosentase hasil penjualan produk, penulis menyarankan agar melihat terlebih dahulu sistem yang ditawarkan oleh website yang membuka peluang bisnis dengan model dropshipper dan reseller ini, tapi jangan khawatir masalah itu, karean penulis telah memberikan tahap-tahapan menjadi dropshipper dan reseller pada website yang terpercaya.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Ahmad syafii dan java creativity, *Step By Step Bisnis Dropshipping Dan Reseller*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo 2013), h.5

#### **4. Kelebihan dan Kekurangan Dropshipping dan Reseller**

Masalah kelebihan dan kekurangan pada dropshipping dan reseller tentunya sudah banyak yang tahu tapi dalam buku ini tetap akan kami jelaskan secara sederhana.

Kelebihan dropshipping dan reseller:

1. Menjadi dropshipping dan reseller tidak direpotkan dengan stok barang
2. Menjadi dropshipping dan reseller tidak direpotkan waktu sehingga anda bekerja, maka dropshipping dan reseller menjadi bisnis sampingan anda
3. Menjadi dropshipping dan reseller tidak dipusingkan dengan komplain produk oleh customer
4. Menjadi dropshipping dan reseller tidak direpotkan manajemen web site atau barang
5. Menjadi dropshipping dan reseller tidak direpotkan kenaikan dan penurunan harga
6. Menjadi dropshipping dan reseller tidak direpotkan biaya produksi
7. Menjadi dropshipping dan reseller tidak direpotkan proses pembuatan produk

8. Menjadi dropshipping dan reseller hanya duduk manis menunggu mengalirnya uang pada rekening

Kekurangan dropshipping dan reseller:

1. Harga produk tidak bisa dibuat oleh dropshipping dan reseller
2. Semua produk tidak bisa dimodifikasi oleh dropshipping dan reseller
3. Jika perusahaan pengelola kerusakan maka menjadi dropshipping dan reseller tidak bisa melakukan transaksi
4. Menjadi dropshipping dan reseller transaksi penjual dan keuntungan ditangani langsung oleh pihak pengelola.

Macam-macam.

Sebenarnya masih banyak sekali kelebihan dan kekurangan dropshipping dan reseller yang belum dibahas, akan tetapi kelebihan dan kekurangan diatas penulis anggap cukup sebagai bekal pengetahuan para pembaca yang budiman semua.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Ahmad Syafi, *Step By Step Bisnis Dropshipping Dan Reseller, ... ..* h..6