

Sistem Marketing Dropshipping Sebagai Bagian Dari Pasar E-Commerce Dalam Perspektif Hukum Bisnis

Faqih Ali Syari'ati¹

¹Institut Agama Islam Negeri Madura, Pamekasan, Indonesia

Corresponding author: faqihali@tutor.iain.madura@gmail.com

Abstract:

Technopreneurship has a passion for building an integrated character from the competency of technology implementation. In fact, this business unit utilizes applied technology in the process of innovation, production, and marketing. Moreover, in the effort of internal operations the technopreneurship greatly influences human behaviors to carry out muamalah activity. A phenomenon of anonymous online marketing then develops into a trend. One of many online business trends is well-known as a business model called dropshipping. An akad or a contract which can be allegedly implemented to the transaction of dropshipping is included to the akad of as-salam. If an in-depth analysis is conducted, there are many factors determining the validity, including the awkward and inconsistent transaction object of ordered items namely 'adam al-qabdh when the items will be sold to the customers. An analogy of gharar practice also thwarts the validity, as well as an indication factor proscribing riba in the muamalah is discovered so intimately attached to the dropshipping. Auto tort, disposition and modification which are the terms of dropship resellers are considered to have confused the phenomenon of this obscurity marketing system. The dropshipping is seemly not in accordance with the principles and rules of the law of sharia business.

Keywords: e-commerce, dropship, technopreneurship, 'adam al-qabdh, bai' al-ma'dum

Abstrak:

Technopreneurship memiliki semangat untuk membangun suatu karakter integrasi dari kompetensi penerapan teknologi. Unit bisnis ini secara nyata memanfaatkan teknologi aplikatif dalam proses inovasi, produksi, dan pemasaran, bahkan dalam internal operasi usahanya technopreneurship sangat mempengaruhi pola perilaku manusia dalam tata cara melakukan kegiatan muamalah. Fenomena ke-anoniman marketing online ini kemudian berkembang menjadi sebuah tren. Salah satu di antara sekian tren bisnis online tersebut dikenal sebagai bisnis model marketing dropshipping. Akad yang disinyalir dapat diterapkan dalam transaksi dropshipping ini termasuk ke dalam akad as-salam. Meski demikian jika diselami lebih mendalam terdapat banyak faktor yang sangat menentukan ke tidak absahannya, diantaranya; ditemukannya kejanggalan dan inkonsistensi atas objek transaksi barang pesanan yaitu 'adam al-qabdh (tidak ada serah terima) ketika akan menjualnya kembali kepada pelanggan lain, belum lagi analogi praktik gharar yang mengebiri ke-shahihannya, sebagaimana pula faktor indikasi diharamkannya riba dalam muamalah ditemukan begitu intim melekat dalam marketing dropshipping ini. Auto wanprestasi, disposisi dan modifikasi istilah atas reseller dropship tersebut dianggap telah memperkeruh fenomena ketidakjelasan marketing ini, sehingga dropshipping ini tampaknya dianggap tidak lagi sejalan dengan prinsip-prinsip dan kaidah-kaidah hukum bisnis syariah.

Keywords: e-commerce, dropship, technopreneurship, 'adam al-qabdh, bai' al-ma'dum.

PENDAHULUAN

Jual beli melalui media elektronik adalah transaksi jual beli yang dilakukan via aplikasi modern sebagaimana disebutkan, keabsahannya tergantung pada terpenuhi atau tidaknya rukun dan syarat yang berlaku dalam jual beli, apabila rukun dan syarat terpenuhi maka transaksi semacam ini sah, sah sebagai transaksi yang mengikat dan sebaliknya apabila tidak terpenuhi maka tidak sah.¹

Al-Majma' al-Fiqhy pernah mendiskusikan persoalan melangsungkan akad melalui media/aplikasi komunikasi modern, jika transaksi antar pihak berlangsung sementara keduanya tidak berada dalam satu lokasi transaksi, namun terhubung dengan memanfaatkan fasilitas internet, maka transaksi tersebut sah dengan terpenuhinya *ijab* kepada pihak yang dituju, demikian juga *qabul* dari pihak yang lain, artinya transaksi antara kedua belah pihak tersebut dianggap sebagai transaksi antara dua belah pihak yang hadir (berada dalam satu lokasi) berlaku pula semua hukum asal yang ditetapkan oleh para Ulama yang berkaitan dalam hal tersebut.²

Salah satu praktik *technopreneurship marketing online* yang baru-baru ini berkembang adalah sistem *dropshipping*, istilah ini pertama kali di gunakan pada tahun 1999.³ Pengiriman barang dari produsen atau pemasok asli langsung/vendor kepada pembeli, tanpa melewati gudang dari distributor atau pengecer/*reseller* (yang menjalankan dan memproses penjualan). Di Indonesia istilah *dropshipper* belumlah valid namun apa pun itu ketentuannya secara umum dalam transaksinya tetaplah sama, yaitu pengiriman (barang) dari produsen atau grosir langsung ke pelanggan bukan melewati pengecer yang nyata-nyata memesan barang tersebut (dengan *'illat* bahwa si pengecer menjual barang yang bukan miliknya), bentuk transaksi mengenai istilah ini sangatlah beragam, kurangnya pemahaman masyarakat dan edukasi publik yang berbeda-beda dalam memaknai istilah menyebabkan perbedaan penetapan istilah/pergeseran makna, *dropshipper* itu sendiri dapat bermakna pemasok utama yaitu *vendor (supplier)* atau bahkan sebaliknya dapat juga bermakna pengecer atau *retailer (reseller)*, kerancuan istilah ini ditemukan dalam banyak kasus baik itu sumbernya berasal dari pelaku *dropshipper* sendiri hingga iklandi website atau blog yang melayani jasa tersebut. Sayangnya kegiatan berinovasi dalam ranah *online marketing* ini menyimpan berbagai macam kerancuan atau *syubhat* yang menyelubungi praktik bernama *dropshipping* tersebut, adanya indikasi memodifikasi bentuk transaksinya dianggap bertentangan dengan istilahnya yang sudah melekat, ditemukannya indikasi wanprestasi, barang dagangan yang ditransaksikan secara langsung tanpa ada kejelasan, bahkan sampai pada tahap tidak dapat ditelusuri (ditindak lanjuti) pihak terkait yang melakukan transaksi antara produsen dan distributor, serta minimnya *monitoring* dari distributor diklaim dapat mempercepat transaksi dianggap sebagai kelebihan tersendiri bagi pelaku usaha ini, adalah sebuah faktor keanehan tersendiri.

Secara singkat, prinsip-prinsip muamalah yang telah diatur dalam hukum Islam tertuang dan terangkum dalam kaidah dan prinsip-prinsip.

الأصل في المعاملة الإباحة حتى يدل الدليل على تحريمها⁴

"hukum asal dalam urusan Muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya".

¹ Imam Mustofa, "Transaksi Elektronik (E-Commerce) dalam Perspektif Fiqih", *Jurnal Hukum Islam*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan) Volume 10, no 2, (Desember 2012), hlm. 170-171.

² Salah as-Sawy dan 'Abdullah al-Muslih, *Ma La Yasa' at-Tajiru Jahluhu*, alih bahasa Abu Umar Basyir, *Fiqh Ekonomi Islam*, Cet. V, (Jakarta: Darul Haq, 2015), hlm. 30-31.

³ Dikutip dari <http://www.merriam-webster.com/dictionary/drop-ship> pada hari kamis, 13 Juni 2013, Jam 8.14 WIB.

⁴ 'Abdurrahman bin Nasir as-Sa'ady, *al-Qawa'id wal Ushul*, Digital Library, al-Maktabah as-Syamilah Isdar 3.84, 2015, I / 204.

Disyariatkan muamalah pada dasarnya adalah untuk memberikan kemudahan bagi umat manusia, maka tidak perlu disyaratkan adanya dalil untuk membolehkannya, akan tetapi cukup melihat dzahirnya saja, ketika secara kasat mata ia bermakna positif, maka berarti boleh sampai ada alasan yang menganulir atau terdapat dalil yang melarangnya.

Kaidah fiqh dalam muamalah di atas memberikan arti bahwa dalam kegiatan muamalah, manusia diberikan kebebasan sebeb-as-bebasnya untuk melakukan apa saja yang bisa memberikan manfaat kepada dirinya sendiri sesamanya dan lingkungannya, selama hal tersebut tidak ada ketentuan yang melarangnya. Kaidah ini didasarkan pada Hadist Rasulullah yang berbunyi:

أنتم أعلم بأمر دنياكم

“Kamu lebih tahu atas urusan duniamu”.⁵

Bahwa dalam urusan urusan dunia yang penuh dengan perubahan atas ruang dan waktu, Islam memberikan kebebasan mutlak kepada manusia untuk menentukan jalan hidupnya, tanpa memberikan aturan-aturan kaku yang bersifat dogmatis. Hal ini membawa pesan bahwa Islam menjunjung tinggi asas kreativitas pada umatnya untuk bisa mengembangkan potensinya kehidupannya.

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Pendekatan.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif, sebuah penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan.⁶ Sebagai salah satu efek dan gejala perkembangan dalam pasar industri, muncullah beberapa transaksi turunan *e-commerce* diantaranya transaksi komersial *affiliate marketing*, dan *dropshipping marketing* sebagai sebuah strategi *marketing* alternatif dalam rangka memenuhi target dan mengekspansi pasar.

Dengan latar belakang informasi deskriptif di atas maka Sebagaimana Winarno Surakhmad mengatakan bahwa metode penelitian deskriptif, disamping mengumpulkan data juga memecahkan masalah yang ditemukan dalam penelitian lapangan.⁷

Penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif bertujuan menggali atau membangun satu proporsi atau menjelaskan makna dibalik realita. Peneliti berpijak dari realita atau peristiwa yang berlangsung dilapangan.⁸ Dengan maraknya perkembangan realita *dropshipping*, secara massif banyak sekali perusahaan yang mencoba mengalihkan alternatif *marketing*nya dalam bentuk *marketing dropshipping*.

Metode pendekatan dalam penelitian ini adalah normatif dengan menggunakan beberapa pendekatan masalah yang meliputi pendekatan konseptual dan pendekatan kasus. Pendekatan yang bertolak ukur berdasarkan ketentuan dengan norma-norma agama atau hukum Islam (fiqh) yang dikaitkan dengan praktik bisnis dalam *mode dropshipping*.

B. Teknik Analisis Data.

Studi ini menganalisis secara deskriptif guna menjelaskan atau menjawab masalah yaitu; bagaimanakah memahami substansi hukum transaksi *dropshipping* yang dipraktikkan selama ini. Sekaligus juga untuk memaparkan secara konseptual untuk mencari titik temu antara transaksi *dropshipping* yang diterapkan dengan transaksi *as-salam*.

⁵ Jalaluddin 'Abdurrahman as-Suyuty, *al-Jami' as-Saghir*, Juz I, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t) hlm. 108.

⁶ Suharsimi Arikunto, *Management Penelitian*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2005), hlm. 234.

⁷ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, dan Teknik*, (Bandung: Tarsito, 1990), hlm. 134.

⁸ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004). Hlm. 82.

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (berdasarkan bahan pustaka). Dengan pengamatan terus-menerus tersebut mengakibatkan variasi data yang digunakan belum ada pola yang jelas.⁹

Metode deskriptif analisis adalah metode penelitian yang bertujuan menggambarkan secara obyektif dan kritis dalam rangka memberikan perbaikan, tanggapan dan tawaran serta solusi terhadap permasalahan yang dihadapi sekarang.¹⁰

Beberapa perbedaan terkait istilah yang muncul dijelaskan secara obyektif dan komparatif ternyata mampu menawarkan penjelasan yang dapat dipahami dan didudukkan kembali kepada posisinya masing-masing. Dengan memaparkan penjelasan dari para ulama terkait praktek jual beli, kemudian mengistinbath dalil-dalil yang ada dipadukan dengan prinsip-prinsip kaidah dalam fiqh muamalah diharapkan dapat memberikan gambaran utuh dan jelas terkait praktek dropship.

HASIL DAN PEMBAHASAN

B. Analisis Perkembangan dan Operasional *Marketing Dropshipping* Sebagai Bagian Dari Transaksi *E-Commerce*.

1. Analisis Sistem *Marketing Dropshipping*.

Berbagai jenis transaksi dapat dilakukan melalui media telepon dan internet, seperti jual beli barang/jasa, penukaran mata uang, penarikan uang tunai, pengiriman uang, dan lain sebagainya. Khusus transaksi perbankan, kemajuan teknologi informatika sangat dirasakan manfaatnya. Namun bagaimanakah syariat menyikapinya?¹¹

Untuk barang yang tidak disyaratkan serah terima tunai dalam jual-belinya, yaitu seluruh jenis barang, kecuali emas/perak dan mata uang maka jual beli melalui internet dapat ditakhrij dengan jual-beli melalui surat-menyurat. Adapun jual-beli melalui telepon merupakan jual beli langsung dalam akad *ijab* dan *qabul*.

Transaksi jual beli via elektronik dianggap sebagai *ittihad al-majlis* sehingga akad jual beli tersebut sah, karena masing-masing *muta'qidain* saling mengetahui dan mengetahui objeknya (*al-mabi'*) sehingga tidak menjadi *gharar*. Dengan demikian maka akan terealisasi *ijab* dan *qabul* yang didasari suka sama suka. *Ittihad majlis* bisa bermakna *ittihad zaman* (satu waktu), *ittihad makan* (satu lokasi) dan *ittihad al-hai'ah* (satu posisi). Perbedaan tempat yang dapat disatukan melalui media komunikasi modern, membuat tempat yang berjauhan bisa dianggap menyatu (*Ta'addud al-makan fi al-manzilah ittihad al-makan*).¹²

Transaksi elektronik penjualan barang yang ditawarkan melalui internet merupakan transaksi tertulis, jual beli dapat menggunakan transaksi secara lisan dan tulisan. Keduanya memiliki kekuatan hukum yang sama. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqhiyyah:

الكتاب كالخطاب

"Tulisan mempunyai kekuatan hukum sebagaimana ucapan"

Akad jual beli yang dilakukan secara tertulis sama hukumnya dengan akad yang dilakukan secara lisan berkaitan dengan kaidah ini ad-Dasuki mengatakan:

يصح بقول من الجانبين أو كتابة منهما أو قول من أحدهما وكتابة من الآخر.

⁹ Zainuddin ali, *Metodologi Penelitian Hukum*, Cet. II, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 43.

¹⁰ Muh Nadzir, *Metode Penelitian*, Cet. V, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005), hlm.

¹¹ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Cet. VIII, (Bogor, Berkat Mulia Insani, 2014), hlm. 233.

¹² Tim Lajnah Ta'lif wa an-Nasyr, *Ahkamul Fuqaha*, Alih Bahasa Djamaluddin Miri "Solusi Problematika Aktual Hukum Islam, Keputusan Mukhtar, Munas Dan Konbes Nahdlatul Ulama," (1926-2004), (Surabaya: Khalista bekerja sama Lajnah Ta'lif wa an-Nasyr, 2011), hlm. 890.

“Sah hukumnya akad dari tulisan dari kedua belah pihak, atau salah satu dari mereka menggunakan ucapan sementara yang lain menggunakan tulisan.”

فتتعتها لزوجها كأنه ينظر إليها لا تباشر المرأة

“Janganlah seorang wanita bergaul dengan wanita lain, kemudian ia mensifati (menjelaskan ciri-ciri tubuh) wanita tersebut kepada suaminya, seolah olah suaminya melihat langsung wanita yang disifati”.¹³

Hadist ini sangat jelas tegas menyatakan sama antara penjelasan melalui kata kata dengan melihat langsung. Dengan demikian, maka penjelasan spesifikasi barang melalui kata-kata sama dengan melihat langsung sehingga tidak ada unsur *gharar* dalam jual beli ini.¹⁴

1. Implementasi Akad *as-Salam* Dalam *Dropshipping*.

Sehubungan dengan pola transaksi *e-commerce* ini, ada sebuah pola transaksi dalam khazanah Islam klasik yang secara substantif tampak tidak berbeda dengan *dropshipping* ini, yaitu *bai' salam*. sebagian orang menawarkan solusi untuk pemilik situs (akun *e-commerce*) yang belum memiliki barang dengan cara mengubah akad jual-beli menjadi akad *salam*. Pemilik akun membuat akad pemesanan dari pembelinya, dengan syarat uang dikirim tunai seluruhnya pada saat itu juga oleh pemesan, lalu pemilik situs/akun mencari tahu di pasar apakah barang yang dipesan itu tersedia atau tidak. Jika ternyata ada maka dia melakukan transaksi *salam* dengan pemesan (pengunjung situs). Setelah uang diterimanya, ia membeli barang yang dipesan lalu mengirimkannya kepada pemesan (pengunjung situs).

Suatu akad dilakukan dengan isyarat saja bisa sah, terlebih dengan menggunakan tulisan, gambar dan ilustrasi yang jelas, isyarat dalam akad pada dasarnya mempunyai kekuatan hukum, sebagaimana penjelasan dengan lisan,¹⁵ maka demikian pula dengan gambar, hal ini berdasarkan kaidah:

الإشارة المعهودة لأخرس كالبيان باللسان

“Isyarat yang bisa dipahami bagi orang bisu hukumnya sama dengan penjelasan dengan lisan.”¹⁶

Maka apabila sistem yang dilaksanakan dalam jual beli via media elektronik (*e-commerce*) menggunakan akad *as-salam* demikian pula analoginya dengan sistem *dropshipping*. Untuk mengetahui implementasinya maka rukun dan syarat dalam *marketing* tersebut juga harus sesuai dengan transaksi *as-salam*.

2. Analisis Prinsip dan Kaidah-Kaidah Muamalah *Marketing Dropshipping*.

Dalam Islam, transaksi apapun dan bagaimanapun kreasinya, selama tidak mengandung hal-hal yang menyebabkan terjadinya kerugian pada salah satu pihak yang bertransaksi dan barang yang diperjual-belikan bukanlah barang yang terlarang dan dilarang. Bahkan dalam sebuah kaidah hukum Islam disebutkan “*dar'u al-mafasid muqaddam 'ala jalbi al-masalih*” menghindari kesulitan yang menyebabkan pada suatu kerusakan dan *kemudharat*-an lebih diprioritaskan daripada meraih dan mengusahakan sebuah kemanfaatan dan kemaslahatan, ini berarti selama transaksi itu bermanfaat dan tidak berpotensi merugikan apalagi merusak, maka transaksi itu boleh dilakukan.¹⁷

¹³ HR. Bukhary.

¹⁴ 'Adil Syahin, *'Aqdu at-Taurid – Haqiqatuhu wa Ahkamuhu fi al-Fiqhi*, Cet. I, (Riyadh: Dar Kunuz Isybiliah, 2011), Jil. I, hlm. 296.

¹⁵ Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, cet. I (Jakarta: Rajawali pers, 2016), hlm. 34.

¹⁶ Salih bin Ganim as-Sadlan, *al-Qawaid al-Fiqhiyyah al-Kubra wama Tafarra'a 'Anha*, (Riyadh: Dar Balansiyah, 1996), hlm. 475.

¹⁷ Shofiyullah Mz, dkk., *E-Commerce Dalam Hukum Islam*, Jurnal Penelitian Agama, Vol. xvii, No. 3 September – Desember, 2008, hlm. 578-579.

Karena jual beli termasuk mata pencaharian kehidupan dan sarana tukar-menukar harta, maka dibutuhkan pengetahuan yang berhubungan dengan hukum-hukumnya, sehingga sebagian ulama salaf berkata:

من لم يعرف الحلال والحرام من البيوع فلا يحل له مزاوله البيع والشراء

"Barang siapa yang tidak mengetahui perkara halal dan haram dari permasalahan jual beli, maka tidak diperbolehkan kepadanya mempraktikkannya (jual beli)"¹⁸

Dalam kitab-kitab fiqh, pembahasan jual beli yang diharamkan lebih banyak dibahas dari berbagai alasan, misalnya karena alasan *gharar* atau *jahalah*, riba, me-*mudarat*-kan atau tindakan penipuan, serta haram karena dzatnya dan karena yang lainnya. Semua itu tidak lepas dari pengetahuan yang harus dipahami bagi orang yang ingin mempraktikkan jual beli, agar mendapatkan keberkahan harta yang diperolehnya.¹⁹

a. Antara "*Bai' al- Ma'dum*" dan Praktik Riba.

I. Akad Bay' Al-Ma'dum

Di antara aturan syariah lain yang menjadikan sistem ini bermasalah adalah Hadist yang melarang menjual barang yang tidak dia miliki.²⁰

أن معنى قول النبي صلى الله عليه وسلم (لاتبع ما ليس عندك) أو (لاتبع ما لم تقيضه) قد جاء في رواية أن حكيم بن حزام قال يا رسول الله: يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي، أفأبيعه؟ وفي رواية: يطلب مني المتاع وليس عندي أفأبيعه؟ فأبشاه له من السوق

Makna perkataan nabi dalam kalimat *la tabi' ma laisa indak* atau *la tabi' ma lam taqbiduhu* terdapat dalam sebuah riwayat dari Hakim bin Hizam *radhiyallahu 'anhu*, beliau pernah bertanya kepada Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam*, "Ada orang yang datang kepadaku dan meminta agar aku mendatangkan barang yang tidak aku miliki. Bolehkah saya beli barang ke pasar, kemudian saya jual ke orang ini?" kemudian Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda,

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

"Janganlah kamu menjual barang yang bukan milikmu."²¹

Kemudian dari Thawus, beliau mendapat cerita dari Ibnu Abbas *radhiyallahu 'anhuma*,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ يَبِيعَ الرَّجُلُ طَعَامًا حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ

"Sesungguhnya Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* melarang seseorang menjual makanan sampai dia terima semua makanan itu dari penjual pertama."

Thawus kemudian bertanya kepada Ibnu Abbas, "Mengapa bisa demikian?"

Jawab Ibnu Abbas,

ذَلِكَ دَرَاهِمٌ بِدَرَاهِمٍ وَالطَّعَامُ مُرَجًّا

"Yang terjadi adalah menjual uang dengan uang, sementara makanannya tertunda."²²

Dalam keterangan yang lain, Ibnu Abbas menegaskan,

وَلَا أَحْسِبُ كُلَّ شَيْءٍ إِلَّا مِثْلَهُ

"Saya yakin semua barang berlaku seperti itu."²³

¹⁸ 'Ali bin 'Abbas al-Hukmy, *al-Buyu' al-Manhy 'Anha Nassan fi as-Syari'ah al-Islamiyyah wa Atar an-Nahyi fiha min Haitu al-urmah wa al-Butlan*, (Makkah: Jami'ah Ummul Qura, 1990), hlm. 1.

¹⁹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mua'amalah*, Cet. I, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hlm. 17.

²⁰ Disebutkan dalam fatwa No. 697, 14235, 2869, 5269, 2885, 3020, 6337, 6543, 7177, 6559, 5371, 7570, 10848, 12277, 14572, 14264, 4008, 16014, 15875, 19014, 19637, 20104, 19722, 19912, oleh *Lajnah Da'imah lil Buhut al-'Ilmiyyah wa al-Ifta'* bahwa menjual barang sebelum menjadi milik penjual secara penuh dan utuh diharamkan oleh syariat. Lihat; Ahmad bin 'Abdurrazzaq ad-Duwaisy, *Fatawa al-Lajnah ad-Daimah lil Buhut al-'Ilmiyyah wal Ifta'*, alih bahasa M. Abdul Ghaffar, *Fatwa-Fatwa Jual Beli*, Cet. III, (Bogor: Pustaka Imam asy-Syafi'i, 2005), hlm. 255-285.

²¹ HR. Ahmad, Nasa'iy, Abu Dawud, Tirmidzy, Ibnu Majah, dan di-*sahih*-kan Al-Albany.

²² HR. Bukhary dan Muslim.

²³ HR. Ahmad dan Bukhary.

Artinya, itu tidak hanya berlaku untuk makanan, namun untuk semua barang dagangan.

Mari kita simak Hadist di atas dan keterangan Ibnu Abbas. Orang yang menjual barang yang belum dia miliki dilarang secara syariat, karena hakikatnya dia menjual uang dengan uang. Ibnu Hajar membuat ilustrasi sebagai berikut:

Si A membeli dari si X kamera seharga 3 juta. Sebelum dia menerimanya, si A menjual kamera itu kepada si B seharga 4 juta, sementara kamera masih di tangan si X. Yang terjadi, seolah-olah si A menjual uang 3 juta dengan uang 4 juta. (Simak Fathul Bari, 4/349).²⁴

Kita analogikan kasus di atas kepada kasus *dropshipper*. *Reseller* pada posisi tersebut membeli barang kepada *dropshipper*, setelah dia mendapat pesanan dari *buyer*. Barang sama sekali tidak disentuh oleh *reseller*, bahkan melihat pun tidak. *Reseller* membeli barang senilai Rp. 100.000. misalnya, dan dia mendapat uang senilai Rp. 120.000 dari *buyer*. Maka yang terjadi adalah Seolah *reseller* menjual uang Rp. 100.000 dengan Rp. 120.000. Demikian pendekatan kasus *dropshipping* dengan Hadist di atas. hal ini terjadi karena barang yang diberikan tertunda oleh waktu transaksi dengan pihak lain.²⁵ Jika ini yang terjadi maka inilah yang disebut dengan *riba qardh*

Andaipun *reseller* mendatangi *dropshipper*, dan dia ingin menjual barang milik *dropshipper* kepada *buyer*, dia harus menerima paket pesanan atau membawa barang itu pulang terlebih dahulu, kemudian barulah dia dapat mengirimkannya kepada *buyer*. Di samping Hadist Ibnu Abbas di atas, dalil lain yang menunjukkan kesimpulan ini adalah Hadist Zaid bin Tsabit *radhiyallahu 'anhu*,

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ تُبَاعَ السِّلْعُ حَيْثُ تَبْتِغُ حَتَّى يَخُوزَهَا التَّجَارُ إِلَى رِحَالِهِمْ

“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang menjual barang di tempat dia membeli barang tersebut, sampai para pedagang memindahkan barang itu ke tempatnya.”²⁶

Makna penafsiran pada Hadist “*hatta yahuzaha ila rihalihim*” adalah *tastaufiahu* (diserah-terimakan) dan itu semakna dengan *taqbiduhu* (digenggam) dan dalam tiga makna di atas tersimpan makna *ribhun ma lam yudman*, (keuntungan di luar tanggungan). Yaitu jika barang yang dipesan tidak dipindahkan berarti dia belum memilikinya secara penuh, jika ini terjadi dan barang yang dia jual masih dalam keadaan demikian maka penjual sudah mengambil keuntungan di luar beban risiko tanggungannya dan seperti ini pulalah *riba* itu terjadi.

II. Akad Mengandung Riba.

Riba Qard adalah *riba* yang terjadi pada transaksi utang-piutang yang tidak memenuhi kriteria untung muncul bersama risiko (*al-gunmu bil-ghurmi*) dan hasil usaha muncul bersama biaya (*al-Kharraj bi ad-dhaman*). Transaksi semisal ini mengandung pertukaran kewajiban menanggung beban, hanya karena berjalannya waktu.²⁷

²⁴ Anonim, “Dropshipping dan Alternatif Transaksi yang Halal” dikutip dari <http://www.alsofwa.com/21721/dropshipping-dan-alternatif-transaksi-yang-halal.html> pada hari senin, tanggal 27 juni 2016, jam 10.21 WIB

²⁵ Hal ini dapat terjadi andaikan jika yang terjadi adalah tidak menggunakan akad *as-salam*. Namun jika menggunakan akad *as-salam* pun skema *dropshipping* ini terjejal lantaran perkara serah terima barang atau *al-qabd*.

²⁶ HR. Abu Daud, Ibnu Hibban dan dihasankan Al-Albani.

²⁷ Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis fiqih Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), Edisi Ke-3, hlm. 37.

Riba Qard bisa disebut sebagai *riba nasi'ah* dan *riba duyun*. *Nasi'ah* adalah pengangguan penyerahan atau penerimaan jenis barang *ribawy* yang dipertukarkan dengan jenis barang *ribawy* lainnya, *riba nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan dan tambahan antara barang yang diserahkan hari ini dengan barang yang diserahkan kemudian.

Gambar: 1.
Skema Dropship.



Terdapat tiga pihak yang ikut terlibat dalam transaksi di atas,²⁸ Dari penjelasan di atas telah kita ketahui bahwa akad jual beli yang sah akan berdampak beralihnya kepemilikan barang dari penjual kepada pembeli, kepemilikan beralih dikarenakan akad, sekalipun belum terjadi *qabd*. Namun ia masih belum bisa menjual kepada orang lain sampai benar-benar menguasainya yaitu terjadi serah terima barang terlebih dahulu. *Reseller* berada di posisi sangat aman, pada saat mendapatkan keuntungan ia nyaris tidak menanggung kerugian sepeser pun, selain tanggung jawab moral kepada konsumen.

III. Mengandung Akad Gharar.

Belum lagi akad ini mengandung *gharar* dalam akadnya karena ke tidak jelasan praktik akad jual beli mana yang diinginkan oleh pembeli. Metode penjualan atau pembelian semacam ini adalah salah satu akad yang tercakup oleh keumuman hadits Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam*,

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة. رواه أحمد وغيره

"Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melarang dua penjualan pada satu akad."²⁹

Di antara metode yang diajarkan Syariat Islam guna merealisasikan misi di atas ialah dengan melarang setiap akad jual beli atau yang semakna bila mengandung unsur *gharar* (ke tidak jelasan status). Diriwayatkan dari sahabat Abu Hurairah *radhiallahu 'anhu*,

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ. رواه مسلم

"Bahwasanya Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam melarang jual-beli *gharar* (tidak jelas statusnya)."³⁰

²⁸ Rakhmat Makmur, *Bisnis Online*, (Bandung: Informatika Bandung, 2016), hlm. 173.

²⁹ HR. Ahmad dan Lainnya.

³⁰ HR. Muslim.

Al Baji menjelaskan: “Bila hal ini telah diketahui dengan baik, maka ketahuilah bahwa gharar dapat terjadi dari tiga arah: akad, harga atau barang yang diperjual-belikan dan tempo pembayaran atau penyerahan barang.”³¹

Semua ini menunjukkan bahwa pertanggung jawaban objek jual beli, manakala belum dikuasai si pembeli dibebankan kepada si penjual, bukan pembeli. Oleh karena itu, si pembeli belum boleh menjual kembali objek tersebut. Demikian pula halnya, si pembeli tidak mempunyai hak *tasarruf* atas objek jual beli sebelum dikuasai olehnya: artinya ia –misalnya– tidak boleh menjual, menghibahkan, dan meminjamkan objek tersebut. Sekiranya pertanggung jawaban objek itu dibebankan kepada si pembeli, tentu ia mempunyai hak atas objek tersebut

Pelaku bisnis (*reseller dropship*) harus membeli obyek transaksi itu dari pemilik barang secara sempurna, sampai terjadi serah terima. Karena makna *qabd* lebih dari sekedar peralihan kepemilikan. Artinya barang harus sudah berpindah tangan ke pihak *dropship* selaku penjual dan perantara. Kemudian barulah dia sendiri yang mengirim barang kepada *buyer* atas nama dirinya. Karena konsekuensi *qabd* adalah pertama kewenangan menggunakan barang, seperti: menjualnya kembali. Dan tidak sahnya seseorang menjual kembali sebelum terjadi *qabd* atas barang tersebut. Kedua mengenai tanggung jawab barang yang berpindah dari pihak penjual kepada pembeli. Jikalau barang lenyap setelah terjadi jual beli dan sebelum terjadi *qabd* maka barang berada dalam tanggungan pihak penjual karena barang masih dalam garansinya, kecuali sebab lenyapnya oleh si pembeli.

Intinya menjual barang yang belum dimiliki dan diserahkan-terimakan (*‘adam al-qabd*) itu dilarang karena masih menjadi jaminan dan tanggung jawab penjual.³² (*vendor dropshipper* bukan *reseller dropship*)

3. Antara Timbal-Balik Pembagian Risiko dan Praktik Riba.

Terdapat sebuah kaidah penting terkait transaksi dalam muamalah. Kaidah itu menyatakan,

إنما الخراج بالضمان

“Penghasilan/keuntungan adalah imbalan atas kesediaan menanggung jaminan.”

Maksud kaidah ini ialah orang yang berhak mendapatkan keuntungan dalam setiap transaksi bisnis ialah orang yang dalam transaksinya berjalan sebuah rutinitas risiko dalam jual beli yang itu merupakan aktivitas lumrah dalam setiap keadaan, yaitu dia berkewajiban menanggung kerugian –jika hal itu terjadi-. Singkat kata kalau mau untung harus mau menanggung beban kerugian.

Kaidah ini berlaku untuk semua transaksi dan hubungan antara seseorang dengan sesama. Syariat tidak mengizinkan ada satu posisi yang hanya mungkin menerima untung saja, tanpa sedikit pun menanggung risiko ketika terjadi kerugian. Jika ada transaksi sementara prinsipnya hanya mungkin menerima untung tanpa menanggung risiko rugi, bisa dipastikan transaksi itu bermasalah.

Dengan menimbang kaidah di atas, kita bisa menyimpulkan bahwa keuntungan *reseller* dalam hal ini bermasalah. Karena Rasulullah melarang untuk menjual barang yang belum menjadi milik atau tanggung jawabnya Ia juga melarang menjual makanan yang belum diserahkan-terimakan (*taqabudh*).

Penerapan prinsip *al-kharraj bi addhaman* dalam kasus-kasus di atas itu sangat logis dan jelas. *Kharraj* itu maknanya produktivitas yang mendatangkan keuntungan, sedangkan *dhaman* adalah tanggung jawab atas kerugian/kerusakan. Syariat Islam telah menjadikan

³¹ Al-Baji, *Al Muntaqa Syarhu al-Muwatta’ Malik*, (Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyah, 1999), Jus. V, hlm. 41

³² Adiwarmanto A. Karim dan Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah - Analisis Fiqih dan Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 93.

kedua hal tersebut menjadi dua hal yang selalu beriringan. Bahwa *kharraj* tidak bisa didapatkan kecuali dengan *dhaman*. Yang dimaksud dengan *dhaman* di sini adalah kemungkinan, karena *dhaman* belum terjadi.³³

4. Antara Wanprestasi dan Praktik *Gharar*.

Salah satu modus mendapatkan keuntungan tanpa modal tanpa terikat waktu merupakan salah satu peluang besar bagi para pemula, atau pengusaha kecil, usaha ini berasaskan prinsip saling percaya, namun sayangnya terkadang kepercayaan ini tidak dapat dibuktikan secara langsung oleh pelaku itu sendiri. Seorang *dropship* bisa saja mengaku sebagai pemilik barang atau sebagai agen dan *pure reseller*, padahal kenyataannya tidak demikian. Karena dusta, konsumen menduga ia mendapatkan barang dengan harga murah dan terbebas dari praktik percaloan, padahal kenyataannya tidak demikian. Andai konsumen menyadari sedang berhadapan dengan seorang pihak kedua bukan pemilik produk, bisa saja ia membatalkan pembeliannya karena tidak ridha.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا [٤: ٢٩]

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."³⁴

Dari ayat ini kemudian diambil suatu kesimpulan yang mirip suatu kaidah yang berlaku dalam bidang muamalah yang berbunyi:

الرضا سيد الأحكام

"Kerelaan merupakan dasar semua hukum (muamalah)."³⁵

Di sisi *dropship reseller* menyembunyikan alamat asli toko *offline* dengan alasan menjaga kerahasiaan harga dan menghindari pesaing, rasa takut yang dijadikan kelebihan tersendiri ini sungguh mencederai etika berbisnis seorang muslim dari sini berlaku ke tidak jujur penjual lantaran hanya mengharap untung, sebenarnya dalam perkara ini hampir sama kaitannya dengan penggelapan.

Nabi *Shallallahu Alaihi wa Sallam* mengatakan bahwasanya tidak halal bagi seseorang untuk menjual melainkan dia menjelaskan keburukannya, dan tidaklah halal bagi orang yang mengetahuinya melainkan dia harus menjelaskannya. Beliau bersabda:³⁶

البيعان إذا صدقا ونصح بورك لهما في بيعهما وإن كتما وكذبا نزع بركة بيعها

"Jika penjual dan pembeli jujur saling menasihati, maka akan diberkahi jual beli mereka berdua, dan bila keduanya merahasiakan dan berbohong maka berkah jual beli mereka akan dicabut."

Melihat dari akad transaksinya, kaitannya dalam *marketing dropshipping* ini, pelaku *retailer (dropshipper)* yang menengahi antara sebuah perusahaan *supplier (vendor)* dengan konsumen tidak memiliki barang untuk diperjual-belikan mengingat barang yang ada dalam katalog masih tersimpan dalam gudang perusahaan *vendor* sehingga yang terjadi adalah *dropship (retailer)* menjual barang yang belum dimilikinya, dengan bukti penjual tidak dapat menguasai stok barang, yang tentu saja hal ini terlarang dalam Islam, maka secara tidak langsung di sinilah tersimpan nilai-nilai praktik *gharar* yang nyata, terdapat unsur ke tidak jelasan stok barang hingga yang mempengaruhi akad dan serah terima objeknya.

³³ Oni Sahroni dan Adiwarmarman A. Karim, *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam – Sintesis Fiqih dan Ekonomi*, Cet. I, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 81.

³⁴ Al-Quran The Zekr, Versi 1.1.0, *An-Nisa'*: 29, Terjemahan Depag RI, v2.1.

³⁵ 'Abdurrahman bin Nasir as-Sa'ady, *al-Fatawa as-Sa'adiyyah*, Cet. II, (Riyadh: Maktabah al-Ma'arif, 1982) hlm. 398.

³⁶ Ahmad Mursy Husain Jauhar, *Maqasid as-Syari'ah fi al-Islam*, Alih bahasa Khikmawati Kuwais, *Maqhasid Syariah*, Cet. III, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 170.

Nilai *gharar* memang berbeda beda. Jika unsur yang tidak dapat diketahui hakikatnya sangat besar, maka keharaman dan dosanya juga lebih besar. Semua penipuan yang tidak diketahui dan adanya unsur bahaya yang nyata dalam semua jenis transaksi tukar menukar dan *syirkah* termasuk dalam kategori jual beli *gharar*.³⁷

PENUTUP

Transaksi dagang *technopreneurship* tidak lagi divisualkan sebagai *paper based economy*, tetapi berbentuk *digital electronic economy*. *Dropshipping* merupakan paket inovasi perkembangan *e-commerce* yang tidak lagi dapat dihindari. Dalam hal ini *retailer* selaku perantara antara *dropshipper* (produsen) dengan *costumer* melakukan kontrak *digital electronic economy* tersebut, hal ini bisa dilihat dengan persyaratan *form* dalam sebuah situs *merchant* yang harus diisi dan dipatuhi oleh pihak terkait selaku pihak-pihak yang bertransaksi.

Supplier dropshipper selaku vendor atau manufaktur membutuhkan pelayanan jasa pihak ketiga yang mampu mendongkrak penjualan produknya dengan membuka jasa rekanan via *dropshipment* kepada pihak luar. Akad bai' *as-salam* disinyalir dapat diterapkan dalam transaksi *dropshipping* ini

Adapun dilihat dari dalam akadnya (akad *salam*) jika barang yang dijual oleh *retailer* dimiliki terlebih dahulu atau diterima (*taqabud*) sebelum dikirimkan kepada pelanggan maka ini sah hukumnya. *Bai' as-salam* adalah sebuah *rukhsah* yang dikecualikan dari *bai' ma laisa 'indah* jadi keharaman *dropshipping* dilihat dari sisi akad bukan karena ke tidak mampuan *seller* memiliki barang ketika akad berlangsung melainkan lantaran tidak terpenuhinya prinsip *at-taqabudh* atau serah terima komoditas objek *salam* . Yang demikian dikarenakan bila pembeli (*reseller dropship/retailer*) menjual barang yang ia beli namun belum sepenuhnya diserahkan atau belum sepenuhnya dikuasai, maka ia telah mendapatkan keuntungan dari barang yang belum menjadi tanggung jawabnya karena objek akad masih menjadi jaminan dan tanggung jawab *vendor dropshipper* dan belum beralih kepada *retailer/reseller dropship*. Jika ini yang diyakini terjadi maka yang ada adalah terjadinya *bai' murakkabah* antara jual beli biasa dengan jual beli *salam* yang masing-masing prosesnya tidak sempurna.

Jika ada transaksi sementara prinsipnya hanya mungkin menerima untung tanpa menanggung risiko rugi, bisa dipastikan transaksi itu bermasalah, Salah satu dari sekian wanprestasi akibat dari praktik bisnis ini menyimpan nilai-nilai praktik *gharar* yang nyata, menjual barang yang bukan atau belum dimiliki, transaksi riba, timbal-balik pembagian risiko dll.

DAFTAR PUSTAKA

- 'Abdurrahman bin Nasir as-Sa'ady, *al-Qawa'id wal Ushul*, Digital Library, al-Maktabah as-Syamilah Isdar 3.84, 2015.
- 'Abdurrahman bin Nasir as-Sa'ady, *al-Fatawa as-Sa'adiyyah*, Cet. II, (Riyadh: Maktabah al-Ma'arif, 1982.
- 'Adil Syahin, *Aqdu at-Taurid – Haqiqatuhu wa Ahkamuhu fi al-Fiqhi*, Cet. I, Riyadh: Dar Kunuz Isybiliah, 2011
- 'Ali bin 'Abbas al-Hukmy, *al-Buyu' al-Manhy 'Anha Nassan fi as-Syari'ah al-Islamiyyah wa Atar an-Nahyi fiha min Haitu al-urmah wa al-Butlan*, Makkah: Jami'ah Ummul Qura, 1990.

³⁷'Abdurrahman bin Nasir as-Sa'ady, *al-Fatawa as-Sa'adiyyah*, Cet. II, (Riyadh: Maktabah al-Ma'arif, 1982) hlm. 271.

- Adiwarman A. Karim dan Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah - Analisis Fiqih dan Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis fiqih Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.
- Ahmad bin 'Abdurrazaq ad-Duwaisy, *Fatawa al-Lajnah ad-Daimah lil Buhut al-'Ilmiyyah wal Ifta'*, alih bahasa M. Abdul Ghaffar, *Fatwa-Fatwa Jual Beli*, Cet. III, Bogor: Pustaka Imam asy-Syafi'i, 2005, hlm. 255-285.
- Ahmad Mursy Husain Jauhar, *Maqasid as-Syari'ah fi al-Islam*, Alih bahasa Khikmawati Kuwais, *Maqhasid Syariah*, Cet. III, Jakarta: Amzah, 2013
- Al-Bajy, *Al Muntaqa Syarhu al-Muwatta' Malik*, Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, 1999.
- Al-Quran The Zekr, Versi 1.1.0, An-Nisa': 29, Terjemahan Depag RI, v2.1.
- Anonim, "Dropshipping dan Alternatif Transaksi yang Halal" dikutip dari <http://www.alsofwa.com/21721/dropshipping-dan-alternatif-transaksi-yang-halal.html>
- Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Cet. VIII, Bogor, Berkat Mulia Insani, 2014
- <http://www.merriam-webster.com/dictionary/drop-ship>
- Imam Mustofa, "Transaksi Elektronik (E-Commerce) dalam Perspektif Fiqih", *Jurnal Hukum Islam*, Pekalongan: STAIN Pekalongan Volume 10, no 2, (Desember 2012)
- Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, cet. I Jakarta: Rajawali pers, 2016.
- Jalaluddin 'Abdurrahman as-Suyuty, *al-Jami' as-Sagir*, Juz I, Beirut: Dar al-Fikr, t.t
- Muh Nadzir, *Metode Penelitian*, Cet. V, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005
- Oni Sahroni dan Adiwarman A. Karim, *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam - Sintesis Fiqih dan Ekonomi*, Cet. I, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Rachmat Syafe'i, *Fiqih Mua'alah*, Cet. I, Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Rakhmat Makmur, *Bisnis Online*, Bandung: Informatika Bandung, 2016.
- Salah as-Sawy dan 'Abdullah al-Muslih, *Ma La Yasa' at-Tajiru Jahluhu*, alih bahasa Abu Umar Basyir, *Fiqih Ekonomi Islam*, Cet. V, Jakarta: Darul Haq, 2015
- Salih bin Ganim as-Sadlan, *al-Qawaid al-Fiqhiyyah al-Kubra wama Tafarra'a 'Anha*, Riyadh: Dar Balansiyah, 1996.
- Shofiyullah Mz, dkk., *E-Commerce Dalam Hukum Islam*, *Jurnal Penelitian Agama*, Vol. xvii, No. 3
- Suharsimi Arikunto, *Management Penelitian*, Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2005.
- Tim Lajnah Ta'lif wa an-Nasyr, *Ahkamul Fuqaha*, Alih Bahasa Djamiluddin Miri "Solusi Problematika Aktual Hukum Islam, Keputusan Muktamar, Munas Dan Konbes Nahdlatul Ulama," (1926-2004), Surabaya: Khalista bekerja sama Lajnah Ta'lif wa an-Nasyr, 2011.
- Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, dan Teknik*, Bandung: Tarsito, 1990.
- Zainuddin ali, *Metodologi Penelitian Hukum*, Cet. II, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.