



AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam

Journal homepage: <https://journal.stiba.ac.id/index.php/khiyar/index>



Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah

Reseller System in Buying and Selling Transactions from the Muamalah Fiqh Perspective

Rosmita^a, Nur Aidah^b

^aSekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: rosmita@stiba.ac.id

^bSekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: syafiqahaidah1996@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 30 January 2025

Revised: 1 May 2025

Accepted: 5 May 2025

Published: 16 May 2025

Keywords:

Reseller, Buying and Selling, Muamalah Fiqh

ABSTRACT

This research aims to find out and understand the reseller system in buying and selling transactions from the perspective of muamalah fiqh. This research uses a type of qualitative descriptive research which focuses on the study of manuscripts and texts. The results of this research found that first, the reseller system used in buying and selling transactions is a supporter in the smooth running of buying and selling transactions. As is known, a reseller is a person who resells goods after he has bought them, where he can increase or exceed the price of the goods from the initial or previous price. The reseller system nowadays is really needed because with this system buying and selling transactions can run smoothly and is very helpful for sellers in developing their products so that everyone knows them. Second, the reseller system is allowed. Because this system also includes buying and selling transactions which are permitted in Islam. Because resellers also include contracts or exchange transactions (money from the buyer and goods from the seller). So, just as buying and selling is permitted in the Qur'an and Sunah, so are resellers as long as they fulfill the terms and conditions of buying and selling.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami sistem reseller pada transaksi jual beli dalam perspektif fikih muamalah. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yang berfokus pada studi naskah dan teks. Hasil penelitian ini ditemukan bahwa pertama, Sistem reseller yang digunakan dalam transaksi jual beli adalah pendukung dalam lancarnya transaksi jual beli yang dilakukan. Sebagaimana diketahui bahwa reseller adalah orang yang menjualkan barang kembali setelah dia membelinya, dimana ia dapat meninggikan atau melebihi harga barang dari harga awal atau sebelumnya. Sistem reseller di zaman sekarang sangatlah dibutuhkan karena dengan sistem ini transaksi jual beli dapat berjalan dengan lancar dan sangat membantu bagi penjual dalam mengembangkan produknya untuk dikenal oleh semua orang. Kedua, Sistem reseller diperbolehkan. Karena sistem ini termasuk juga dengan transaksi jual beli yang diperbolehkan dalam Islam. Karena reseller termasuk juga di dalamnya akad atau transaksi tukar menukar (uang dari pembeli dan barang dari penjual). Jadi, sebagaimana jual beli diperbolehkan dalam al-Qur'an dan sunah maka begitupun dengan reseller selama masih memenuhi rukun dan syarat jual beli.

How to cite:

Rosmita, Nur Aidah, "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah", *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* Vol. 5, No. 1 (2025): 43-58. doi: 10.36701/al-khiyar.v5i1.2027.

PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa melepaskan diri dari interaksi dengan sesama dalam memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya. Salah satu bentuk interaksi yang paling mendasar dan luas adalah transaksi jual beli. Seiring perkembangan peradaban dan teknologi, aktivitas jual beli pun berkembang pesat baik secara offline maupun online, dengan berbagai model dan instrumen pendukungnya. Kegiatan ini menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan ekonomi umat manusia, karena setiap individu memiliki kebutuhan terhadap barang atau jasa yang tidak selalu dapat dipenuhi sendiri, sehingga diperlukan pertukaran dengan pihak lain.

Terhadap berbagai perkembangan jual beli, syariat memberikan tuntunan dalam bentuk ketetapan-ketetapan yang akan memberikan kemaslahatan bagi semua pihak sehingga setiap orang mendapatkan haknya sekaligus memikul kewajiban yang lahir dari akad yang ia lakukan.¹ Islam sebagai agama yang sempurna telah memberikan bimbingan dalam seluruh aspek kehidupan manusia, termasuk dalam urusan muamalah. Islam tidak hanya menekankan aspek spiritual seperti akidah dan ibadah, tetapi juga memberikan perhatian serius terhadap hubungan sosial dan ekonomi antar manusia.

Dalam syariat juga sangat dianjurkan jual beli, seperti dalam firman Allah Swt. Q.S. al-Baqarah/2: 275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya:

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.²

Ayat tersebut sudah menjadi penjelas bahwa Allah Swt. telah menghalalkan jual beli tanpa adanya unsur riba di dalamnya. Jadi, jual beli yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam sangat diperbolehkan karena dapat mendukung perkembangan ekonomi manusia. Jual beli yang sesuai syariat adalah transaksi yang dilakukan dengan memperjualbelikan barang yang halal, baik, bersih, dan jujur tanpa ada unsur penipuan, pencurian, perampasan, riba, dan lain-lain. Dalam jual beli, tidak boleh dilakukan dengan asal dengan tidak merugikan salah satu pihak.

Namun, dalam praktiknya, tantangan hukum sering kali muncul seiring berkembangnya bentuk dan mekanisme jual beli, terutama di era digital dan globalisasi ekonomi saat ini. Di sinilah syariat Islam hadir untuk memberikan koridor agar transaksi tersebut tetap berada dalam batasan yang adil dan maslahat. Jika dalam aspek akidah, ibadah, dan akhlak umat Islam tidak diberi ruang berkreasi karena telah ditentukan secara pasti oleh Allah Swt., maka dalam aspek muamalah, Islam justru membuka ruang ijtihad, inovasi, dan adaptasi selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar syariat.

Salah satu bentuk muamalah yang menjadi fokus kajian penting adalah jual beli, karena merupakan akad tertua sekaligus paling banyak digunakan oleh manusia. Bahkan, sebagian ulama menyebut jual beli sebagai *abu al-'Uqūd* (induk segala akad), menunjukkan sentralitasnya dalam kehidupan ekonomi.³ Oleh karena itu, penting untuk mengkaji jual beli tidak hanya dari sisi teknis transaksi, tetapi juga dalam konteks hukum Islam yang menjamin keadilan, kejujuran, dan tanggung jawab, agar jual beli tidak menjadi sarana kezaliman tetapi justru menjadi sarana kemaslahatan dan kesejahteraan bersama. Allah Swt. memberikan bimbingan yang jelas mengenai prinsip-prinsip pertukaran barang agar tidak terjadi kezaliman, penipuan, atau riba. Dalam Islam, bisnis

¹Ikht., dkk., *Jual Beli dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h. 65-66.

²Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (t.Cet.; Jakarta: Az-Zahra, 2009), h. 47.

³Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, Jilid 5 (Damaskus: Dār al-Fikr, 1985), h. 145.

bukan hanya soal keuntungan semata, tetapi juga tentang keberkahan dan keadilan dalam transaksi. Oleh karena itu, Islam mengajarkan agar dalam menjalankan bisnis atau jual beli harus menjaga nilai-nilai kejujuran, amanah, keadilan, dan saling ridha antara kedua belah pihak. Nabi Muhammad saw. Bersabda:

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ⁴

Artinya:

Pedagang yang jujur dan amanah akan bersama para nabi, orang-orang yang benar, dan para syuhada.” (HR. Tirmidzi). Hadis ini menunjukkan bahwa kegiatan ekonomi seperti bisnis dan jual beli, jika dilakukan dengan benar, bisa menjadi jalan menuju kebaikan dunia dan akhirat.

Dengan demikian, Islam tidak hanya melegalkan kegiatan ekonomi, tetapi juga mengarahkannya agar selaras dengan prinsip-prinsip moral dan spiritual. Tujuannya adalah menciptakan tatanan masyarakat yang adil dan sejahtera, di mana hak setiap individu terpenuhi dan tidak terjadi eksploitasi. Dalam konteks modern seperti saat ini, bisnis syariah dan etika ekonomi Islam menjadi solusi alternatif untuk membangun sistem ekonomi yang lebih adil, transparan, dan berkelanjutan.

Dari uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Sistem *Reseller* pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah. Permasalahan pokok yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana sistem *reseller* pada transaksi jual beli?, (2) Bagaimana hukum *reseller* dalam fikih muamalah?. Untuk menjawab permasalahan penelitian tersebut, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk: (1) Untuk mengetahui sistem *reseller* pada transaksi jual beli yaitu Menjelaskan bagaimana sistem reseller diterapkan dalam praktik jual beli kontemporer, termasuk pola kerja sama antara produsen dan reseller, pembagian keuntungan, cara pembayaran, serta promosi produk. (2) Untuk mengetahui hukum *reseller* dalam fikih muamalah dalam hal ini menilai kesesuaian praktik sistem reseller dengan prinsip-prinsip jual beli dalam Islam, seperti kejujuran, keterbukaan (transparansi), tidak mengandung riba, gharar (ketidakjelasan), dan unsur penipuan.

Berdasarkan penelusuran yang telah dilakukan oleh peneliti atas berbagai karya tulis baik berupa buku-buku ilmiah, skripsi, jurnal, ataupun yang lainnya, telah ditemukan beberapa karya-karya yang membahas tentang sistem *reseller* pada transaksi jual beli dalam perspektif fikih muamalah:

1. Rulita Haryati, dalam skripsinya yang berjudul “Penerapan Sistem Reseller Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”⁵ yang di dalamnya membahas mengenai bisnis dengan sistem reseller. Skripsi ini membahas bagaimana sistem reseller itu. Dalam skripsi ini mencakup pengertian, syarat-syarat, tujuan, dan macam-macam model reseller menurut Hukum Syariah. Dari skripsi ini dapat diketahui apa itu reseller, tujuan dan syarat menggunakan sistem reseller dalam transaksi jual beli dan mengetahui berbagai macam model dari reseller tersebut.
2. Artikel dengan judul Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan Pada Reseller Royale Premium, yang ditulis oleh Maimun Abdurrahman⁶. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik arisan pada *reseller*

⁴Abū ‘Īsā Muḥammad ibn ‘Īsā at-Tirmidzī, *Sunan al-Tirmidzī* Jilid 3 (Cet; 2, Syarikah Maktabah Mushtafā, 1495 H), h. 273.

⁵Haryanti, R. (2018). Penerapan Sistem Reseller Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. *Skripsi*. (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro), 15.

⁶Abdurrahman, M. (2025). Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli dengan Sistem Arisan pada Reseller Royale Premium. *Al-Buyu': Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, 1(1), 37-48.

Royale Premium adalah masyarakat yang berminat akan langsung menghubungi penjual untuk berdiskusi mengenai tata cara menjadi peserta arisan, penentuan pemenang ditentukan berdasarkan undian yang dikocok sebulan sekali, dan jangka waktu pelaksanaan arisan adalah lima bulan untuk lima peserta dan lain-lain. Berdasarkan hukum Islam praktik arisan mukena tersebut diperbolehkan (mubah) karena merupakan bentuk dari jual beli istishna'. Sedangkan mengenai perubahan angsuran yang harus dibayar peserta disebabkan kenaikan harga mukena termasuk ke dalam riba, karena secara tidak langsung dia diwajibkan membayar lebih dari angsuran yang dia setorkan sebelumnya.

3. Artikel yang berjudul Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store Tulungagung), yang ditulis oleh Amalia Damayanti⁷. Mekanisme reseller dan dropshipper di toko online Ulfa Hijab Store Tulungagung yang dilakukan sama-sama berpatokan pada pricelist yang telah diatur oleh supplier. Perbedaan mekanisme dropshipper dan reseller di toko online Ulfa Hijab Store Tulungagung adalah dropshipper tanpa perlu stok barang dan pembayaran via transfer, tanpa menyediakan stok barang dirumah dan proses pengiriman dilakukan oleh pihak toko. Sedangkan reseller perlu membeli dahulu stok produk dan pengiriman dilakukan oleh pihak reseller sendiri. Proses pemesanan di toko online Ulfa Hijab Store Tulungagung menggunakan akad salam dalam hal pembayarannya, dimana pembayaran dilakukan di awal seluruhnya saat terjadinya akad pada kedua pihak. Praktek jual beli online dengan sistem dropship yang terjadi di toko Ulfa Hijab Store Tulungagung tidak dilarang oleh hukum Islam dikarenakan barang yang dijual meskipun bukan milik penjual, barang tersebut sudah mendapatkan izin dari pemilik barang dalam hal supplier dan termasuk akad wakalah bil ujah yang memperbolehkan wakil mengambil keuntungan/upah sebagai imbalan.

Novelty (kebaruan ilmiah) dari penelitian berjudul “Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah” dibandingkan dengan ketiga artikel di atas terletak pada fokus analisis, pendekatan fikih, dan tujuan hukum transaksi secara murni dari sudut pandang muamalah klasik dan kontemporer. Penelitian ini menempati posisi baru (novelty) dengan menempatkan sistem reseller sebagai objek tunggal yang dikaji dari sudut hukum Islam (fikih muamalah), bukan sekadar praktik sosial atau strategi pemasaran, melainkan sebagai akad muamalah yang harus ditakar dari sisi rukun, syarat, jenis akad, dan implikasi hukumnya. Ini adalah celah kajian yang belum digarap secara khusus dalam ketiga referensi sebelumnya.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kepustakaan (*library research*), dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan menjadikan bahan pustaka sebagai sumber data utama, baik berupa jurnal, buku-buku, artikel, atau karya ilmiah lainnya yang berhubungan dengan pokok masalah yang diteliti. Penelitian ini bersifat deskriptif-analisis, yakni penulis mendeskripsikan atau memberi gambaran umum terlebih dahulu mengenai jual beli. Selanjutnya penulis melakukan analisa terhadap sistem reseller pada transaksi jual beli dalam perspektif fikih muamalah melalui data, sampel, ataupun fakta yang terkumpul untuk kemudian membuat kesimpulan mengenai hal tersebut.

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:
a. Yuridis Normatif, pendekatan ini perlu digunakan untuk menelusuri sesuatu atau

⁷Damayanti, A. (2020). Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store Tulungagung). *EKSYAR: Ekonomi Syari'ah dan Bisnis Islam (e-Journal)*, 7(2), 74-97.

hukum dari metode-metode tersebut yaitu dengan melacak atau mencari pembenarannya melalui dalil-dalil Al-Qur'an dan hadis nabi saw., serta pendapat para ulama⁸

- b. Pendekatan Filosofis, hal ini dianggap penting, karena dalam meneliti dan menganalisa pembahasan dalam literatur-literatur yang akan diteliti, akan didapati nilai-nilai moral yang sangat mendalam dan mendasar.⁹

Metode pengolahan dan analisis data, setelah data primer dan data sekunder terkumpul, langkah selanjutnya adalah mengolah dan menganalisis data dengan menggunakan berbagai metode, yakni:

- a. Deduktif, merupakan proses pengambilan kesimpulan sebagai akibat dari alasan-alasan yang diajukan berdasarkan hasil analisis data. Proses pengambilan kesimpulan dengan cara deduksi didasari oleh alasan yang benar dan valid. Proses pengambilan kesimpulan berdasarkan alasan yang valid atau menguji hipotesis dengan menggunakan data empiris disebut proses deduksi (*deduction process*), metodenya disebut dengan metode deduktif (*deductive method*), dan penelitiannya disebut penelitian deduktif (*deductive research*). Proses deduksi selalu digunakan pada penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif (*scientific*).¹⁰
- b. Induktif, merupakan proses pengambilan kesimpulan atau pembentukan hipotesis yang didasarkan pada satu atau dua fakta atau bukti. Pendekatan induksi sangat berbeda dengan deduksi. Tidak ada hubungan yang kuat antara alasan dan konklusi. Proses pembentukan hipotesis dan pengambilan kesimpulan berdasarkan data yang diobservasi dan dikumpulkan terlebih dahulu disebut proses induksi (*induction process*), metodenya disebut metode induktif (*induction method*), dan penelitiannya disebut penelitian induktif (*induction research*). Dengan demikian, pendekatan induksi mengumpulkan data terlebih dahulu baru hipotesis dibuat jika diinginkan atau konklusi langsung diambil jika hipotesis tidak digunakan. Proses induksi selalu digunakan pada penelitian dengan pendekatan kualitatif (*naturalis*). Penalaran induksi merupakan proses berpikir yang berdasarkan kesimpulan umum pada kondisi khusus. Kesimpulan menjelaskan fakta. Adapun faktanya mendukung kesimpulan.¹¹

PEMBAHASAN

Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli

A. Sistem Reseller

Reseller dari kata dasar Re = mengulang, dan Sell = menjual, yang dapat diartikan menjadi Menjual Kembali, dan er = orang/pelakunya. Dapat disimpulkan bahwa *Reseller* berarti orang/pelaku yang menjual kembali dengan adanya produk fisik ditangan agen tersebut.¹²

Sistem *reseller* merupakan salah satu bentuk *E-Commerce* yang cara transaksi dan promosinya dilakukan diberbagai media sosial *online*. *Reseller* adalah menjual kembali sebuah barang dari supplier tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri atau dari *supplier*. Di dalam sistem *reseller*, pembeli (konsumen) memberi produk sebelumnya dengan ketentuan yang ada, promosi dengan menggunakan daftar produk dan

⁸Cik Hasan Bassri, *Mode Penelitian Kitab Fikih*, h. 324-325

⁹Cik Hasan Bassri, *Mode Penelitian Kitab Fikih*, h. 324-325

¹⁰Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, Edisi 1 (Cet. VII; Jakarta: Kencana, 2017), h. 16.

¹¹Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, Edisi 1, h. 17.

¹²Allyufi Fazril Rasyidin, "Perbedaan Dropshipping Dengan Reseller", *Blog Allyufi fazril Rasyidin*.<http://afrazyidin-wordpress.com/2019/perbedaan-dropshipi-dengan-reseller.html> (17 juni 2019).

dengan contoh produk yang dibeli kemudian untuk pengiriman barang dapat dilakukan oleh pihak *reseller*. *Reseller* mempunyai syarat-syarat tertentu, yaitu:

1. Jujur dan amanah
2. Mempunyai handphone pribadi
3. Punya akun *online shop* sendiri
4. Punya rekening bank sendiri untuk pembayaran pemesanan konsumen
5. Selalu ramah melayani calon pembeli
6. Selalu rajin cek postingan dan pemberitahuan ketentuan order.¹³

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang lebih ditentukan sendiri/ dari *supplier*. Akan tetapi, sebagai syarat menjadi *Reseller* diharuskan untuk membeli produk *supplier* terlebih dahulu.¹⁴

Sebagaimana arti dari kata *reseller* adalah kegiatan menjual kembali. Jadi, di sini kita akan membahas tentang ilmu menjual. Menurut Jean Beltrand, *salesmanship* adalah kemampuan menyajikan seni menanam benih (kepercayaan dan keyakinan dihati pembeli yang akan membuahakan beraneka ragam motivasi.¹⁵ Dengan demikian, *salesmanship* mengandung unsur seorang penjual, pembeli, dan motivasi. Penjualan tidak dapat dilakukan seketika, tetapi melalui proses yang sudah ada pada manusia, apakah seseorang ingin menjadi seorang penjual yang baik, maka ia harus mempelajari sungguh-sungguh tentang *salesmanship*. *Salesmanship* merupakan modal dasar untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses. Seorang wirausahawan mutlak memiliki kemampuan menjual, apalagi seorang wirausahawan mikro dan kecil selalu berhadapan langsung dengan pembeli. Artinya tanpa memiliki kemampuan ini, tidak mungkin akan menjadi seorang wirausahawan yang berhasil.

Salesmanship adalah ilmu dan seni melakukan serta memahami penjualan, pembeli, etika penjualan, negoisasi dan motivasi untuk mengantarkan kesuksesan dalam penjualan. *Salesmanship* merupakan bagian terpenting dalam proses penjualan, menghendaki kemampuan dan kecakapan, diperlukan adptasi tentang lingkungan penjualan, diperlukan keberanian dan pemikiran yang brilian, menghindari kesalahan-kesalahan dalam penjualan agar dapat mencapai tujuan penjualan yang paling baik dan menguntungkan semua pihak. Arti strategis yang terkandung dalam penjualan menghendaki kemampuan dan kecakapan seseorang dalam menjual, kualitas barang /jasa yang bermutu, pengetahuan tentang barang/jasa yang dijual dan memahami kondisi pembeli dan daya beli yang dimilikinya. Banyak cara yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mendorong penjualan terutama mengandalkan promosi sebagai ujung tombaknya, kualitas tenaga penjual termasuk reputasi perusahaan yang sudah dikenal konsumen.

Pembelajaran tentang *salesmanship* tidak cukup hanya dalam artian teoritik, melainkan lebih dari itu. Yakni membutuhkan praktik-praktik terbaik dalam bidang penjualan. Praktik-praktik terbaik dalam bidang penjualan sering diungkapkan dalam berbagai literatur ilmiah populer, praktik penjualan yang berhasil, kisah sukses seorang penjual, kumpulan cerita orang-orang sukses dalam mendapatka uang dalam penjualan termasuk dalam bidang *information technology (IT)* yang meraih ribuan dolar dengan cara mudah, strategi-strategi perusahaan dalam mendorong penjualan dan pengalaman menarik

¹³Rulita Haryati, "Penerapan Sistem *Reseller* Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah", *Skripsi* (t.t.: Fak. Syariah, 1439 H/2018 M), h. 11-12.

¹⁴Ahmad Syafii dan Java Creativity, *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller* (Jakarta: Gramedia, 2013), h. 3.

¹⁵Lestari, Magnadi, R. H. (2017). Analisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah untuk mengambil pembiayaan pada BMT Al Halim Temanggung. *Diponegoro Journal of Management*, 6(1), 177-187.

tentang rahasia sukses penjualan yang sering diungkapkan dalam berbagai pelatihan dan seminar.¹⁶

Selling atau penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dalam prakteknya, kegiatan penjualan dipengaruhi oleh:

a) Kondisi dan kemampuan menjual

Penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Penjual harus memahami jenis karakteristik produk yang ditawarkan, harga produk, dan syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual, dan garansi.

b) Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan. Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah jenis pasar, kelompok pembeli, segmen pasar, daya beli, frekuensi pembelian, keinginan dan kebutuhannya.

c) Modal

Penjual harus memperkenalkan dulu atau membawa produknya kepada pembeli, diperlukan adanya saran serta usaha seperti alat transport, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan lain-lain, dimana semuanya itu disebut dengan modal.

d) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan kecil, jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya tidak sekompleks perusahaan besar. Masalah penjualan ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan pada orang lain.

e) Faktor lain

Faktor-faktor lain umumnya seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan.¹⁷

Menurut hukum ekonomi syariah, sistem reseller mempunyai pengertian dari Yusuf Qardhawi : reseller bagi luar daerah diperbolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuk barang dari luar ke dalam daerah dengan perantaraan *reseller* tersebut. Dengan demikian, mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.¹⁸

Reseler juga hampir sama dengan *bay' al-salam* (pemesanan), dimana konsumen memesan barang sesuai yang diinginkan dengan cara reseller menunjukkan detail barang. Pekerjaan samsarah atau simsar berupa *reseller*, distributor, agen dan sebagainya di dalam fikih Islam termasuk akad ijarah yaitu suatu transaksi manfaat jasa orang lain dengan imbalan. *Al-ijarah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-iwadhu* (ganti).

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa *reseller* juga bisa disebut dengan *bay' al-salam*, yaitu dengan menyerahkan uang tunai terlebih dahulu baru barangnya datang belakangan. Bentuk transaksi adalah konsumen mengirimkan uang tunai kepada *reseller* seharga barang yang dibeli sesuai dengan gambar yang konsumen inginkan maupun gambar-gambar barang yang *reseller* tawarkan kemudian pihak *reseller* akan

¹⁶Zulkarnain, *Ilmu Menjual Edisi 2*, (Cet. I; Yogyakarta: Expert, 2017), h. 15-17.

¹⁷Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto, "*Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*", h. 2.

¹⁸Jurni Ardillah. K, Tinjauan Pemikiran Yusuf Qardhawi Terhadap, Jual Beli Desain Grafis Bergambar Makhluk Hidup. "Jurni Ardillah. K Nim: 17.2200. 035."

memesankan barang kepada toko *online*, lalu pengiriman barang langsung ke alamat konsumen. Apabila ada kecacatan barang, maka konsumen dapat komplek dengan *reseller*.¹⁹

Dalam bisnis, perlu adanya etika bagi pelaku bisnis. Etika bisnis adalah suatu bagian yang dapat dipisahkan dalam kegiatan bisnis yang dilakukan oleh para pelaku-pelaku bisnis. Masalah etika dan ketaatan pada hukum yang berlaku merupakan dasar yang kokoh yang harus dimiliki oleh pelaku bisnis dan akan menentukan tindakan apa dan perilaku bagaimana yang akan dilakukan dalam bisnisnya. Hal ini juga merupakan tanggung jawab kita bersama, bukan hanya tanggung jawab pelaku bisnis tersebut, sehingga diharapkan akan terwujud situasi dan kondisi bisnis yang sehat dan bermartabat yang pada akhirnya dapat bermanfaat bagi masyarakat, bangsa, dan negara.

Apabila moral pengusaha maupun pelaku bisnis merupakan sesuatu yang mendorong orang untuk melakukan kebaikan, maka etika bertindak sebagai rambu-rambu (*sign*) yang merupakan kesepakatan secara rela dari semua anggota suatu kelompok. Dunia bisnis yang bermoral akan mampu mengembangkan etika (patokan/rambu-rambu) yang menjamin kegiatan bisnis yang baik dan seimbang, selaras, dan serasi. Etika sebagai suatu rambu-rambu dalam suatu kelompok masyarakat akan dapat membimbing dan mengingatkan anggotanya kepada suatu tindakan yang terpuji (*good conduct*) yang harus selalu dipatuhi dan dilaksanakan. Etika didalam bisnis sudah barang tentu harus disepakati oleh orang-orang yang berada dalam kelompok bisnis tersebut serta kelompok yang terkait lainnya.

Dalam menciptakan etika bisnis, ada beberapa hal yang perlu di perhatikan antara lain, yaitu pengendalian diri, pengembangan tanggung jawab sosial, mempertahankan jati diri, menciptakan persaingan yang sehat, menerapkan konsep pembangunan tanggung jawab sosial dan pembangunan yang berkelanjutan, menghindari sikap yang kurang etis (koneksi, kolusi, dan komisi) mampu mengatakan yang benar itu adalah benar, dan lain-lain. Dengan adanya moral dan etika dalam dunia bisnis, serta kesadaran semua pihak untuk pelaksanaannya, maka jurang itu dapat dikurangi, serta optimis bahwa salah satu kendala dalam menghadapi era globalisasi dapat diatasi.²⁰

Unsur yang paling penting dalam kegiatan bisnis adalah pemasaran. Pemasaran memiliki arti yang berbeda-beda:

- 1) Menurut Kotler, pemasaran adalah kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.²¹
- 2) Menurut Stanton, pemasaran meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan kegiatan untuk merencanakan dan menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial.²²
- 3) Menurut American Marketing Association, pemasaran merupakan pelaksanaan kegiatan usaha niaga yang diarahkan pada arus aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen.²³

¹⁹Rulita Haryati, "Penerapan Sistem *Reseller* Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah", *Skripsi*, h. 15-18.

²⁰Agus Arijanto, *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis* (Cet. I; Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011), h. 2.

²¹<https://majoo.id/solusi/detail/konsep-pemasaran> (diakses 5 Maret 2025 M)

²²<https://www.kompas.com/skola/read/2023/01/12/100000869/7-pengertian-pemasaran-menurut-para-ahli>(diakses 5 Maret 2025 M)

²³²³<https://www.kompas.com/skola/read/2023/01/12/100000869/7-pengertian-pemasaran-menurut-para-ahli>(diakses 5 Maret 2025 M)

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah proses perpindahan barang dan/atau jasa dari produsen ke konsumen, atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang dan/atau jasa dari produsen ke konsumen.

Pemasaran memiliki konsep empat P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*):

a) Produk (*product*)

Produk adalah barang atau jasa yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen.

b) Harga (*price*)

Harga adalah sejumlah kompensasi (uang maupun barang), yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa.

c) Saluran Distribusi (*place*)

Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ke tangan konsumen.

d) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

Sistem pemasaran melibatkan banyak kegiatan pemasaran yang mempengaruhi banyak pihak, seperti pembeli, penjual, maupun kelompok masyarakat yang menginginkan produk-produk bermutu dengan harga wajar serta lokasi atau tempat yang mudah terjangkau.²⁴

B. Bentuk-bentuk Sistem Reseller

1. Model Reseller

Reseller memiliki beberapa model, di antaranya:

a. Model bagi hasil

Model bagi hasil ini, presentase komisi yang didapat bisa mencapai 50% dan semua produk bisa dijual. Selain itu, pada awal mula registrasi sistem reseller kebanyakan menggunakan berbayar terlebih dahulu atau dapat menambahkan harga jual. Jadi, modal bagi hasil mayoritas membayar terlebih dahulu ketika memesan barang.

b. Model jaminan

Model ini menggunakan model jaminan uang untuk menjadi *reseller*. Model ini memungkinkan pengelola dan pelaku bisnis tidak mau dirugikan oleh *reseller*. Biasanya, *reseller* memberikan uang DP (uang muka) yang telah ditentukan kepada pengelola/pelaku bisnis. Sehingga, jika terjadi kecurangan oleh *reseller*, maka pengelola tidak dirugikan sepenuhnya. Jadi, model jaminan dilakukan dengan memberikan uang muka yang bertujuan mengurangi terjadinya kecurangan.

c. Model Web Replika

Model ini, mempunyai kekhususan yang unik, web replika merupakan *website* yang pengelola berikan kepada *reseller* sebagai media promosi secara *online*, *reseller* akan menerima komisi jika pada *web replika* mereka terjadi transaksi. Model seperti ini keuntungannya didapat dari suatu web yang dikelola *supplier* yang diberi nama *web replika*.

d. Model web online

²⁴M. Fuad, dkk., *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 120.

Model ini, *reseller* bisa melakukan kebebasan di dalam produk, disamping sepenuhnya dimanjakan dengan diskon harga, juga *reseller* dapat melakukan penjualan sendiri dengan *web online*.

e. Model Beli Jual

Model beli jual memiliki fasilitas yang mengedepankan pelayanan *reseller*. *Reseller* cukup melakukan pembelian yang telah ditentukan oleh pengelola selanjutnya akan menjadi member dengan berbagai fasilitasnya, disamping bisa bermain harga *reseller* juga mendapatkan diskon harga yang menarik.²⁵

2. Kelebihan dan Kekurangan Reseller

Reseller memiliki kelebihan dan kekurangan, yaitu:

a. Kelebihannya adalah:

- 1) *Reseller* tidak direpotkan dengan stok barang
- 2) *Reseller* tidak direpotkan waktu sehingga jika bekerja, *Reseller* menjadi bisnis sampingan anda
- 3) *Reseller* tidak dipusingkan dengan komplain produk oleh *customer*
- 4) *Reseller* tidak direpotkan dengan kenaikan dan penurunan harga
- 5) *Reseller* tidak direpotkan manajemen *website* atau barang
- 6) *Reseller* tidak direpotkan biaya produksi
- 7) *Reseller* tidak direpotkan proses pembuatan produk

b. Kekurangannya adalah:

- 1) Harga produk tidak bisa dibuat oleh *reseller*
- 2) Semua produk tidak bisa dimodifikasi atau diganti oleh *reseller*
- 3) Produk bukan milik *reseller* sepenuhnya, karena *reseller* hanya sebatas penjual
- 4) Jika perusahaan pengelola mengalami kerusakan, maka menjadi *reseller* tidak bisa melakukan transaksi
- 5) Menjadi *reseller*, transaksi penjualan dan keuntungan ditangani langsung oleh pihak pengelola.²⁶

3. Rukun Reseller

Untuk sahnya akad *reseller*, harus memenuhi beberapa rukun yaitu:

- a. *Al-mutaaqidani* (*reseller* dan pemilik harta), untuk melakukan kerjasama ini, maka harus ada *reseller* (penengah) dan pemilik harta supaya kerjasama tersebut lancar.
- b. *Mahall al-ta aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi), jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi kesalahpahaman.
- c. *Al-Sighat* (lafdz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi pereselleran tersebut) supaya kerjasama tersebut sah, maka kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah akad kerjasama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak.²⁷

Analisis Hukum Reseller dalam Fikih Muamalah

A. Maslahat dan Mudharat Sistem Reseller

1. Maslahat Sistem Reseller

Reseller merupakan orang yang menjual kembali barang atau suatu produk yang berasal dari *suuplier*. Dari makna kata tersebut di atas, sudah tampak jelas mengenai

²⁵Rulita Haryati, "Penerapan Sistem *Reseller* Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah", *Skripsi*, h. 12-14.

²⁶Ahmad Syafii dan Java Creativity, *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, h. 5-6.

²⁷Rulita Haryati, "Penerapan Sistem *Reseller* Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah", *Skripsi*, h. 18-19.

definisi dari *reseller* yang sebenarnya. *Reseller* ialah sebuah kelompok (perusahaan) atau individu (perorangan) yang membeli barang atau jasa dengan tujuan untuk menjualnya kembali. Bukan untuk dikonsumsi atau digunakan sendiri, namun untuk dijual kembali, guna untuk memperoleh keuntungan dari hasil penjualannya tersebut.

Seorang *reseller* membeli barang dari mana saja, bisa dari pihak produsen, *supplier*, distributor, agen, toko grosir, *reseller* lain dan lain sebagainya. Kemudian seorang *reseller* menstok berbagai barang atau persediaan yang akan ia jual kembali. Barang tersebut dipromosikan kemudian dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal yang dibeli oleh *reseller* tadi.

Dengan demikian, menjadi seorang *reseller* sedikit banyak harus memiliki modal untuk membeli dan menyetok barang yang akan ia jual kembali. Di dewasa ini, karena maraknya *online shop* yang bertebaran di dunia maya. Maka seorang *reseller* terlebih dahulu membeli barang, entah itu membeli langsung dari daerahnya sendiri (dunia nyata) maupun membeli diberbagai toko *online* yang ada di internet. Kemudian seorang *reseller* membuat sebuah toko *online* baru, maupun mempromosikan barang tadi melalui berbagai situs, blog dan sosial media. Mulai menjual barang yang dibelinya tadi dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal ia pertama membeli.²⁸

Tujuan sistem *reseller* yaitu setiap umat manusia yang melakukan bisnis selalu berkah dalam mencari keuntungan serta tidak merugikan suatu pihak, baik *reseller* maupun konsumen. Kedudukan sistem *reseller* adalah suatu perangkat yang harus dilaksanakan atau diterapkan dalam suatu bentuk bisnis maupun suatu usaha yang akan dicapai, yaitu dengan adanya syarat-syarat dalam sistem *reseller* yang dilakukan dengan ketentuan-ketentuan sesuai yang disyariatkan dalam Islam tanpa melanggarnya.

Secara praktis, pereselleran teralisasi dengan bentuk transaksi dengan kompensasi upah *aqdu ijarah* atau dengan komisi *aqdu ji alah*. Maka syarat-syarat di dalam pereselleran mengacu pada syarat-syarat umum *aqad* transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada *al-aqidâni* (penjual dan pembeli) dan *al- Şīgat*. Sedangkan seorang *reseller* hanya dibebankan syarat *al-Tamyīz* dan *al-aqlu wa al-Bulūgh* seperti yang disyaratkan pada *al-aqidâni* sebab seorang *reseller* hanya sebagai penengah transaksi antara penjual dan pembeli. Adapun syarat-syarat mengenai *mahāl al-Taaqqud* (objek transaksi dan kompensasi), para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal (*masyru'*) dan kompensasi yang telah ditentukan (*ma'lum*).

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas dapat dipahami bahwa hikmah adanya *reseller* adalah dimana manusia itu saling membutuhkan satu sama lain di dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka. Maka di dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *reseller* yang mengerti betul di dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada *reseller* tersebut.

Seperti yang telah diuraikan tersebut di atas, jelaslah bahwa upah atau imbalan jasa juga harus mengerti betul orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena di dalam pemenuhan hak dan kewajiban. Pihak pemakai jasa harus memberikan kepada *reseller* yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman di dalam memenuhi hak dan kewajiban di antara mereka. Adapun praktek *reseller* secara umum boleh, berdasarkan hadis Qays bin Abi Ghurzah al-Kinani:

²⁸Dosen Pendidikan, "Reseller Pengertian dan Cara Kerja, Syarat, Contoh, Keuntungan, Kerugian", Situs Dosen Pendidikan. <https://www.dodenpendidikan.com/2019/06/12-Reseller-Pengertian-dan-Cara-Kerja-Syarat-Contoh-Keuntungan-Kerugian/> (18 Juni 2019).

خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم ونحن نسعى السماسرة. فقال: يا معشر التجار.. إن الشيطان يحضرن الإثم البيع, فشوبو بيعكم بالصدقة.²⁹

Artinya:

Suatu ketika, Rasulullah saw. menemui kami. Saat itu kami, para pedagang biasa dipanggil Al-Samsirah (para *reseller*), lalu beliau berseru: wahai tujjar (para pedagang), sesungguhnya setan dan dosa selalu menghadiri jual beli, campurlah sedekah di dalam jual beli kalian.” (shahih: Ibnu Majah).

Maksud hadis tersebut di atas adalah dimana setan dan dosa selalu menghadiri jual beli, oleh karena itu bersihkan jual beli kalian dengan bersedekah. Supaya jual beli yang dilakukan para pedagang tidak mengandung maksiat dan haram.³⁰

2. Mudharat Sistem Reseller

Jika sistem *reseller* digunakan pada transaksi *online*, maka memiliki berbagai mudharat seperti:

- a. Barang yang ditawarkan dikategorikan *gaib*, meskipun dapat dilihat gambarnya di media sosial. Namun, barang tidak ada di tangan/dit empat.
- b. Barang yang dibeli secara online, biasanya tidak sesuai dengan yang sampai di tangan pembeli.
- c. Barang tidak langsung diterima oleh konsumen/pembeli barang.
- d. Tidak ada istilah tawar menawar barang, karena sudah ada ketetapan harga di dalamnya.
- e. Mudah terjadi penipuan jika belum terlalu mengenal seorang *reseller*. Bentuk penipuan berupa mengurangi timbangan, menyembunyikan cacat barang, dan penipuan dengan cara memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar dengan menaikkan harga produk di atas harga pasar.

B. Hukum Reseller menurut Pandangan Ulama Kontemporer

Beberapa definisi fikih muamalah menurut ulama dan pakar, antara lain dikemukakan oleh:

1. Suhendi mengemukakan pendapat Hudhari Beik bahwa muamalah adalah semua akad yang membolehkan manusia saling menukar manfaat.³¹
2. Menurut Ahmad muamalah adalah aturan Allah swt. yang mengatur hubungan manusia dengan manusia lain dalam usahanya untuk mendapatkan alat-alat keperluan jasmaninya dengan cara yang paling baik.³²
3. Rasyid Ridha dan Suhendi berpendapat bahwa muamalah adalah tukar menukar barang atau sesuatu yang bermanfaat dengan cara-cara yang telah ditentukan.³³

Dari berbagai definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa fikih muamalah dalam arti ini terkonsentrasi pada sikap patuh pada aturan-aturan Allah swt. yang telah ditetapkan berkaitan dengan interaksi dan perilaku manusia lainnya dalam upaya memperoleh, mengatur, mengelola, dan mengembangkan harta benda (*al-mâl*). Dalam pengertian ini,

²⁹Muhammad bin ‘îsa bin Saurah bin Musa bin Al-Dohâk Al-Tirmizî, *Sunan al-Tirmizî* Juz 3 (Cet. II; t.t: t.p., 1395H/1975M), h. 506.

³⁰Rulita Haryati, “Penerapan Sistem Reseller Perspektif Hukum Ekonomi Syari’ah”, *Skripsi*, h. 19-21.

³¹Ghazaly, H. A. R. (2016). *Fiqh Muamalat*. Prenada Media. (2008: 2),

³²Juliana, U. T. *Analisis Sistem Waralaba Dilihat Dari Transaksi Bisnis Syariah (Studi Pada Bakmi Langgara Cabang Rawamangun*.

³³Mu’amalah, M. K. F. Prodi Manajemen Haji Dan Umroh (B) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi Ta 2022/2023.

tidak termasuk lingkup berbagai hal yang berkaitan dengan harta waris (*tarikah*), sebab masalah waris diatur dalam disiplin *ilmu fikih mawaris* yang berdiri sendiri.

Reseller adalah orang yang menjual kembali barang yang telah dibeli dari *supplier* dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal. Dalam hal ini *reseller* dikategorikan sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Perantara adalah pihak yang masuk di tengah antara penjual dan pembeli agar terjadi jual beli.

Di antara dalil masyru'-nya praktik (*reseller*) yang dapat kita temukan ada di beberapa kitab fikih adalah hadis berikut:

المُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ³⁴

Artinya:

Setiap muslim terikat dengan syarat yang mereka sepakati. (HR. Bukhari)

Umumnya, para ulama menggunakan dalil hadis tersebut terkait praktik perantara. Maksudnya, asalkan antara pemilik barang dan perantara ada kesepakatan dalam urusan jasa menjualkan dan upah (*fee*) yang didapat, hukumnya boleh.

Selain hadis tersebut, Nabi saw. juga pernah meminta kepada salah seorang sahabat untuk membelikan seekor kambing. Dan sahabat itu mendapatkan semacam keuntungan dari selisih harga, sebagaimana yang tertuang pada hadis berikut:

عَنْ عُرْوَةَ الْبَارِقِيِّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعَثَ مَعَهُ بِدِينَارٍ يَشْتَرِي لَهُ أَضْحِيَّةً فَاشْتَرَى لَهُ اثْنَتَيْنِ فَبَاعَ وَاحِدَةً بِدِينَارٍ وَأَتَاهُ بِالْأُخْرَى. فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ فَكَانَ لَوْ اشْتَرَى الثُّرَابَ لَرِيحَ فِيهِ.³⁵

Artinya:

Dari 'Urwah Al-bariqi bahwa Nabi saw. memberinya satu dinar untuk membelikan seekor kambing. Maka membelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepd Nabi saw. dengan seekor kambing. kemudian beliau saw. mendoakan semoga jual belinya mendapat berkah. Dan seandainya uang itu membelikan tanah, niscaya mendapat keuntungan pula. (HR. Ahmad dan Al-Tirmidzi)

'Urwah al-Bariqi adalah salah seorang sahabat yang pandai dalam berdagang. Dia mampu membeli sesuatu dengan harga yang murah dan menjualnya dengan harga yang tinggi. Sehingga dia mendapat selisihnya sebagai keuntungan. Walaupun pada hakikatnya uang yang digunakan itu bukan uangnya sendiri, melainkan uang dari Rasulullah saw.

Reseller adalah sebuah masalah yang terjadi di zaman kontemporer ini, karena barang-barang yang ditawarkan oleh *reseller* ini dikategorikan gaib. Menurut sebagian ulama, tidak diperbolehkan menjual barang yang tidak ada, baik barang tersebut disifati maupun tidak. Inilah salah satu versi pendapat yang populer dari Imam Syafi'i dan yang telah diterapkan oleh murid-muridnya. Dengan kata lain, tidak boleh menjual barang yang gaib walaupun dengan menyebutkan sifatnya.

Tetapi menurut imam malik dan sebagian besar ulama Madinah membolehkannya kalau ada jaminan sifatnya tidak berubah sebelum diterima. Menurut Imam Abu Hanifah, menjual barang yang gaib (tidak ada di depan mata) tanpa menyebutkan sifatnya boleh. Dan si pembeli juga boleh melakukan *khiyâr* setelah melihatnya. Kalau mau ia bisa meneruskan membeli, dan kalau tidak mau ia bisa mengembalikannya. Silang pendapat ini karena persoalan, apakah minimnya pengetahuan terhadap keadaan barang dagangan yang disebabkan ketidakpekaan indera itu bisa mempengaruhi kelangsungan proses jual beli karena dianggap penipuan atau tidak, atau hal ini jenis penipuan yang bisa ditolerir.

³⁴Muhammad bin Ismail Abu Abdullah, *Kitab Shahih Bukhari Bab Upah Samsarah*, Juz 3, h. 92

³⁵Muhammad bin Ismail Abu Abdullah, *Kitab Shahih Bukhari Bab Perseroan dan Perwakilan*, Juz 3, h. 207.

Imam Syafi'i menganggapnya sebagai penipuan berat. Imam malik menganggapnya sebagai penipuan ringan. Dan menurut Imam Abu Hanifah, kalau si pembeli berhak melakukan *khiyâr ru'yah*, berarti tidak ada istilah penipuan.³⁶ Dari beberapa pendapat tersebut di atas, barang yang dipesan melalui *reseller* memang termasuk kategori gaib karena tidak langsung ada ditangan setelah akad jual beli. Namun, seiring perkembangan zaman biasanya kebutuhan kita berada di sistem belanja melalui online tersebut. Maka, *reseller* disini diperbolehkan demi kemaslahatan umat.

Menurut fikih Islam, bisnis khususnya jual beli dengan skema *reselling* diperbolehkan dengan memenuhi ketentuan berikut.

- a. Kriteria objek jual (produk) yang tidak tunai dan *al-Mausufah fi zimmah* itu harus halal dan jelas kriterianya agar tidak termasuk produk *gharar* (tidak jelas) yang dilarang dalam Islam. Sesuai dengan hadis Rasulullah saw.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: هَيَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَارِ. وَ بَيْعِ الْحَصَاةِ.³⁷

Artinya:

Dari Abu Hurairah r.a., ia berkata: Rasulullah saw. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli *gharar* (tidak jelas). (HR. Al-Tirmizi)

- b. Memenuhi unsur ijab kabul (*shigat*) yang menunjukkan keinginan jual beli dan kedua belah pihak ridha. Menurut mazhab syafi'iyah, bisnis *reselling* ini bisa melahirkan perpindahan kepemilikan dengan sekedar akad atau transaksi yang disepakati, sesuai dengan pendapat ulama: "Pembeli memiliki barang dan penjual memiliki harga barang dengan sekedar akad jual beli yang sah dan tanpa menunggu adanya serah terima (*taqabudh*)."³⁸ Fatwa dewan syariah nasional MUI dan standar syariah internasional memperbolehkan serah terima barang secara nonfisik (*al-Qabḍa al-Hukmi*) dan yang menjadi standar adalah terjadinya perpindahan kepemilikan.
- c. Skema akad yang berlaku dalam transaksi *reselling* terdiri dari dua akad, yakni akad antara *reseller* dan *supplier* adalah akad jual beli tunai (*cash*). Dengan demikian, *supplier* mendapatkan margin. Kemudian akad antara *reseller* dan pembeli adalah akad jual beli tidak tunai, dimana harga dibayarkan tunai dan barang dikirim kemudian (tidak tunai).
- d. Penjual harus menjelaskan secara jujur tentang objek jual beserta harganya. Begitu pula *reseller* harus menjelaskan dengan jelas dan terbuka kepada konsumen.
- e. Idealnya pembeli diberikan hak *khiyâr* (opsi untuk membatalkan atau melanjutkan). Jika barang (yang dipesan/diterima) itu tidak sesuai pesanan atau kriteria, pembeli bisa membatalkan jual beli dengan ganti rugi atau melanjutkan jual beli.³⁹

Dalam kaidah fikih muamalah "semua diperbolehkan kecuali ada larangannya dalam al-Qur'an dan hadis". Maka jual beli sistem *reseller* ini hukumnya boleh jika dilakukan oleh setiap pihak yang mempunyai kelayakan untuk melakukan transaksi, kecuali jual beli tertentu yang dilarang.

Dari beberapa penjelasan di atas, dapat penulis simpulkan bahwa sistem *reseller* hukumnya boleh sebagaimana dijelaskan dalam pemaparan sebelumnya. Sebagaimana telah diketahui nama lain dari *reseller* yaitu *samsarah*, yang dimaksud *samsarah* adalah

³⁶Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid* (Cet. II; Jakarta Timur: Akbar Media, 1436H/2015M), h. 292-293.

³⁷Muhammad bin 'Îsa bin Saurah bin Musa bin al-Dohâk al-Tirmizî, *Sunan al-Tirmizi Bab Jual Beli Gharar*, Juz 2, h. 523.

³⁸Kementrian Wakaf Kuwait, *Mausu'atu Wizaratul Auqaf*, Juz 9, h. 37

³⁹Majelis Ulama Indonesia, "Konsultasi Syariah: Apa Hukum Bisnis Sebagai *Reseller*?" situs MUI. <http://republika.co.id/2018/01/17-konsultasi-syariah-apa-hukum-bisnis-sebagai-reseler/> (20 Juni 2019).

perantara antara penjual dan pembeli. Dimana, hukum samsarah ini sama dengan *reseller*. Meskipun di dalamnya terdapat transaksi yang bersifat gaib tetapi dapat ditoleri/dimaklumi. Karenaresealer dapat mendukung pemenuhan kebutuhan kita.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem *reseller* yang digunakan dalam transaksi jual beli adalah pendukung dalam lancarnya transaksi jual beli yang dilakukan. Sebagaimana diketahui bahwa *reseller* adalah orang yang menjualkan barang kembali setelah dia membelinya, dimana ia dapat meninggikan atau melebihi harga barang dari harga awal atau sebelumnya. Sistem *reseller* di zaman sekarang sangatlah dibutuhkan karena dengan sistem ini transaksi jual beli dapat berjalan dengan lancar dan sangat membantu bagi penjual dalam mengembangkan produknya untuk dikenal oleh semua orang.
2. Sistem *reseller* diperbolehkan. Karena sistem ini termasuk juga dengan transaksi jual beli yang diperbolehkan dalam Islam. Karena *reseller* termasuk juga di dalamnya akad atau transaksi tukar menukar (uang dari pembeli dan barang dari penjual). Jadi, sebagaimana jual beli diperbolehkan dalam al-Qur'an dan sunah (hadis), maka begitupun dengan *reseller* selama masih memenuhi rukun dan syarat jual beli.

Implikasi penelitian ini dapat menjadi rujukan bagi pelaku usaha untuk memahami aturan-aturan syariah dalam transaksi jual beli khususnya sistem *reseller*. Penelitian ini dapat juga menambah literatur ilmiah dalam mengkaji pengetahuan tentang jual beli dan fiqh muamalah. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi acuan bagi umat muslim untuk terus mengembangkan transaksi jual beli sesuai dengan syariat Islam, agar tidak terjadi transaksi-transaksi yang dilarang dalam Islam. Penelitian ini memaparkan tentang bolehnya bertransaksi jual beli dengan sistem *reseller*. Saran untuk penelitian ini agar hasil penelitian dapat dikembangkan menjadi panduan atau template akad reseller yang sesuai syariat, untuk membantu pelaku usaha muslim.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karîm

- Al-Hafidz, Ahsin W. Kamus fiqh. Cet. I; Jakarta: Amzah, 2013.
Darussalam. Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadis. Cet. I; Makassar: Alauddin University Press, 2011.
Arijanto, Agus. Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis. Cet. I; Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011.
Al-Asqalani, Ibn Hajar . Bulûghul Marâm: Panduan Lengkap Masalah Fikih, Akhlak, dan Keutamaan Amal. t. Cet.; Jakarta: Mizan, 1998.
Abu Abdullah, Muhammad bin Ismail. Kitab Shahih Bukhari Bab Jual Beli Bangkai dan Berhala juz 3. Cet. I; t.t: Dâr Tûqi Al-Najah, 1422H.
Al-Tirmizî, Muhammad bin 'îsa bin Saurah bin Musa bin Al-Dohâk. Sunan Al-Tirmizî juz 3. Cet. II; t.t: t.p., 1395H/1975M.
Bin Yazid, Ibnu Majah Abu Abdullah Muhammad. Sunan Ibnu Majah Bab *Khiyâr* juz 2. t. Cet.; t.t.: *Dâr Ihyâ Al-Kutub Al- 'Arabiyyah*, t.th.
Bisri, Cik Hasan. Model Penelitian Kitab Fikih. Cet. I; Bogor; Kencana, 2003.
Dosen Pendidikan, "Reseller Pengertian dan Cara Kerja, Syarat, Contoh, Keuntungan, Kerugian", Situs Dosen Pendidikan.

- [https://www.dodenpendidikan.com/2019/06/12- Reseller Pengertian dan Cara Kerja Syarat-Contoh- Keuntungan-Kerugian/](https://www.dodenpendidikan.com/2019/06/12-Reseller-Pengertian-dan-Cara-Kerja-Syarat-Contoh-Keuntungan-Kerugian/) (18 juni 2019).
- Fajri, EM Zul dan Ratu Aprilia Senja. Kamus Lengkap Bahasa Indonesia. Cet. III; t.t.: Difa Publisher, 2008.
- Haryati, Rulita. “Penerapan Sistem Reseller Perspektif Hukum Ekonomi Syari’ah”, *Skripsi* . Metro: Fak. Syariah, 1439 H/2018 M.
- Ikit, dkk. *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Cet. I; Yogyakarta: Gava Media, 2018.
- M. Fuad, dkk., *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Majelis Ulama Indonesia, “Konsultasi Syariah: Apa Hukum Bisnis Sebagai *Reseller*?” situs MUI. <http://republika.co.id/2018/01/17/-konsultasi-syariah-apa-hukum-bisnis-sebagai-reseler/> (20 juni 2019).
- Muhammad, Sayyid Sabiq. *Fikih Sunah 5*. Cet. V; Jakarta Pusat: Darul Fath, 1434H/2013M.
- Muhammad, Sayyid Sabiq. *Fikih Sunah 5*. Cet. V; Jakarta Pusat: Darul Fath, 1434H/2013M.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Cet. I; Bogor: Ghalia Indonesia, 2002.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah Edisi 1*. Cet. VII; Jakarta: Kencana, 2017.
- Peter Salim, *The Contemporary English-Indonesia Dictionary Edisi VIII*. t.Cet.; Jakarta: Modern English Press, 2002.
- Rasyidin, Allyufi Fazril. “Perbedaan Dropshipping Dengan Reseller”, *Blog Allyufifazril Rasyidin*. <http://afrasyidin-wordpress.com/2019/perbedaan-dropshipi-dengan-reseller.html> (17 juni 2019).
- Rika Dwi Ayu parmitasari, *Pengantar Bisnis*. Cet. I; Makassar: Alauddin University Press, 2013
- Rusyd, Ibnu . *Bidayah Al-Mujtahid wa Nihayah Al-Muqtasid*. Cet. II; Jakarta Timur: Akbar Media, 1436H/ 2015M.
- Al-Tirmizî, Muhammad bin ‘îsa bin Saurah bin Musa bin Al-Dohâk, Sunan Al-Tirmizi Bab *Jual Beli gharar* juz 2, h. 523.
- Sarwat, Ahmad. *Ensiklopedia Fikih Indonesia 7: Muamalat*. t.Cet.; Jakarta: PT Gramedia, 2018.
- Shobirin, “Jual Beli Dalam Pandangan Islam”, *Islamic Views* 3, no. 2, 2015.
- Syafii, Ahmad dan Java Creativity. *Step by Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: Gramedia, 2013.
- Widharta, Willy Pratama dan Sugiono Sugiharto. “Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai”. t.p. 2, no.1 (2013), h. 2.
- Zulkarnain. *Ilmu Menjual Edisi II*. Cet. I; Yogyakarta: Expert, 2017.