

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Diskripsi Objek Penelitian

Bab ini akan menyajikan temua penelitian yang diperoleh melalui wawancara, obseervaasi, dan dokumentasi. Sebelum itu, DRW Skincare akan dijelaskan secara ringkas. Gambaran tersebut diharapkan akan memberikan pengetahuan sekilas bagaimana hal-hal mengenai dari objek kajian yang menjadi bahan penelitian, sehingga dengan gambaran tersebut akan memberikan pengetahuan kepada pembaca tentang keberadaan DRW Skincare sampai saat ini.

1. Sejarah Awal Mula Berdirinya DRW Skincare

DRW Skincare bermula dari Dr. Wahyu Triasmara, seorang dokter lulusan tahun 2010 yang kemudian bekerja di dua rumah sakit swasta di Purworejo, Jawa Tengah. Awalnya ia tidak memiliki keahlian di bidang estetika, namun karena kebutuhan, ia terpaksa memberikan pelayanan estetika di salah satu rumah sakit tempatnya bekerja. Pengalaman ini menjadi dasar pengetahuan Dr. Wahyu dalam mendirikan DRW Skincare. Beberapa tahun kemudian, Nita yang merupakan pujaan hatinya akhirnya dinikahi oleh Dr. Wahyu ”pernikahan yang kami rintis semuanya dari nol, masa-masa sulit dilalui dengan berjuang bersama”.

Setelah menikah, pasangan tersbeut memulai bisnis online pakain dan jilbab, serta menjaadi reslller beberapa penjual di Jakarta. Dua kali sebulan, mereka berbelanja ke Pasar Tegal Gebug Cirebon, bahkan

menginap di masjid karena pasar hanya buka seminggu sekali. Rutinitas ini berlangsung selama hampir 2 tahun dan menyebabkan mereka kesulitan memiliki anak. Akhirnya, mereka memutuskan untuk mengikuti program hamil yang mengharuskan sang istri mengonsumsi obat-obatan hormon.

Ternyata, program hamil tersebut menyebabkan jerawat pada wajah Nita. Mereka sudah berkonsultasi dengan beberapa dokter dan mencoba berbagai perawatan, termasuk racikan dari rumah sakit tempat Dr. Wahyu bekerja, tetapi tidak ada yang efektif. Kemudian, Dr. Wahyu mencoba membuat racikan sendiri untuk istrinya dan ternyata berhasil mengatasi masalah jerawat tersebut.

Karena banyak keluarga dan teman istri yang tertarik dan merasakan manfaat dari krim racikan Dr. Wahyu, ide untuk membuat produk perawatan sendiripun muncul. Pada tahun 2014, Dr. Wahyu mulai menjual produk skincare buaatannya dengan merek "Dr Skincare". Produk ini cukup popules di Kalimantan Timur, terutama karena banyak keluarga Wahyu yang menjadi penggunanya.

Setahun, kemudian Dr. Wahyu dan istrinya berupaya membangun jaringan bisnis online yang profesional dan mendaftarkan produk mereka ke BPOM. Namun, mereka sempat mengalami kendala karena nama "DR Skincare" tidak diterima oleh BPOM. Kemudian, Nita menyarankan untuk menambahkan huruf W di belakang DR menjaadi DRW yang

merupakan akronim dari nama suaminya, Wahyu. Akhirnya, nama DRW Skincare di setujui oleh BPOM.

Dari sinilah nama DRW Skincare lahir. Pada tahun 2019, bisnis mereka telah berkembang dengan hampir 10 ribu konsultan kecantikan terpercaya di seluruh Indonesia. Sejak tahun 2015, DRW Skincare telah berhasil membangun klinik di berbagai kota untuk melayani perawatan masyarakat.

DRW Skincare didirikan sebagai solusi terhadap maraknya krim kecantikan ilegal yang mengandung merkuri dan berbahaya bagi kulit. Hal ini mendorong Dr. Wahyu Triasmara untuk menyediakan produk perawatan kulit yang berkualitas, aman, dan terdaftar di BPOM, dengan pengawasan langsung dari dokter dan ahli kecantikan. Nama DRW Skincare sendiri diambil dari inisial nama pendiriannya, yakni Dr. Wahyu Triasmara.

Klinik Skincare ini telah beroperasi sejak 2014 dan merek resminya DRW Skincare, didaftarkan di BPOM pada tahun 2015. Saat ini DRW Skincare memiliki ribuan reseller yang disebut ”*Beauty Consultant*”, yang melayani pelanggan di seluruh Indonesia.¹

2. Produk-Produk DRW Skincare

DRW Skincare adalah merek produk perawatan kecantikan, tubuh, dan suplemen kesehatan yang didirikan oleh Dr. Wahyu Triasmara. Produk-produk DRW Skincare diklaim dapat mengatasi berbagai masalah

¹ Riski, “Siapa Pendiri dan Pemilik DRW Skincare, Ini Jawabannya”, <https://www.berwirausaha.net/2021/05/pemilik-drw-skincare.html/> Diakses Pada Tanggal 14 Desember 2024.

kulit, seperti jerawat, flek hitam, bekas jerawat, warna kulit tidak rata, dan rambut rontok. Berikut macam-macam produk dari DRW Skincare yaitu:

- a. Skincare: Radiant Acne, Radiant Acne Brightening, Radiant Glow, Radiant Brightening, Acne (1,2,3), Brightening (1,2,3), Glow Series, Sunscreen Oily&Acne, Day Acne, Day White, Day Pink, Serum (AHA, Vit C, Acne, Glow, Revinol), Toner (Flek, Lime, Honey, Chamomile), Micellar Water, Milk Cleanser, Facial Wash, Exfoliating Gel, Moisturizer Gel, Facemist, Beauty DNA Salmon Spray, dan DRW For Men.
- b. Bodycare: Lotion Rejuvenation, Lotion Premium, Body Whitening Rejuve, Brightening Rejuve, Lotion Night Premium, Lotion Day Foundation, Sulfur Soap Brightening, Kolic Milk Soap, Bamboo Charcoal Soap, Lulur Brightening Premium, Body Firming Cream dan Breast Cream.
- c. Hair Care: Shampoo (Aloevera, Dandruff), Hairtonic (Orens, Dandruff), dan Paket Shampoo (Anti Hairfall/ Dandruff).
- d. Make Up: Compact Powder, Silky Lightening Face Soft Powder, BB Cushion, Lipscare, Lipmatte Stik, Lipcream Matte, Lip Gloss.
- e. Produk Kapsul: Slimming Capsul, Glutha White, Body Mass.
- f. Lainnya: Daily Ceramoist Hydra Gel, Snail Cream Anti Aging, Eye Cream Gel, Brightening Night Cream, Foot&Hell Cream, Underarm Cream, Streachmark Cream, Hair Serum, dan Derma Bright.²

² Hasil Observasi Peneliti Pada Katalog DRW Skincare, (13 Desember 2024).

3. Syarat dan Ketentuan DRW Skincare

Untuk menjadi anggota/ member pada DRW Skincare ini, maka harus memenuhi syarat dan ketentuan tersendiri yang diantaranya yaitu:

- a. Sudah menggunakan produk DRW Skincare
- b. Wajib membuat/ mempersiapkan akun untuk menjual produk DRW Skincare tersebut
- c. Setelah gabung menjadi anggota dari DRW Skincare minimal pembelanjaan yaitu lima ratus ribu per bulan
- d. Tidak sedang menjual brand/ produk lain
- e. Mentaati peraturan yang ada di DRW Skincare

4. Tingkatan Member DRW Skincare

Pada sistem kerja DRW Skincare memiliki beberapa tingkatan member mulai dari awal pendaftaran hingga yang paling tinggi. Sistem kerja tersebut bisa saja berubah mengikuti penghasilan dari penjualan produk setiap bulan. Namun, disamping jabatan tersebut bisa naik pada yang lebih tinggi, jabatan yang sudah tinggi juga dapat turun jika tidak mempertahankan jaringan member dan peningkatan penjualan produk DRW Skincare setiap bulannya. Tingkatan yang dimaksud terbagi sebagai berikut:

- a. Consultant

Pada tingkat ini, member harus memenuhi target penjualan produk DRW Skincare sebesar 1 Juta setiap bulan.

b. Supervisor

Pada tingkatan ini, member harus mempertahankan penghasilan sebelumnya hingga target penjualan produk DRW Skincare sebesar 3 Juta setiap bulannya harus terpenuhi.

c. Manager

Tingkatan ini harus memenuhi target penjualan DRW Skincare sebesar 10 Juta per bulan serta harus mempertahankan penghasilannya agar tidak turun pada tingkatan yang lebih kecil.

d. Director

Tingkatan ini merupakan tingkatan paling tinggi dan harus memenuhi target penjualan produk DRW Skincare sebesar 50 Juta per bulan.

Semua tingkatan ini sewaktu-waktu bisa saja mengalami penurunan tingkatan apabila member tidak bisa mempertahankan penghasilan setiap bulannya, seperti halnya tetap menjaga jaringan tetap aktif untuk melakukan order produk DRW Skincare.

B. Paparan Data

Pada bagian ini peneliti akan menguraikan data-data yang telah peneliti kumpulkan yang diperoleh selama proses penelitian berlangsung. Data yang peneliti tulis merupakan data yang peneliti peroleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang telah peneliti lakukan untuk menghasilkan data yang dibutuhkan. Berikut paparan data mengenai Jual Beli Sistem *Dropshipping* Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus Produk DRW Skincare Pamekasan).

1. **Praktek Jual Beli dengan Sistem *Dropshipping* Pada Produk DRW Skincare**

Jual beli merupakan kegiatan masyarakat yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari. Seiring berkembangnya zaman, transaksi jual beli sekarang dilakukan dengan cara *online*. Hal ini dilakukan dengan memanfaatkan *Gadget* dan internet yang merupakan salah satu alat transaksi yang sangat mendukung untuk melakukan transaksi jual beli *online*.

Salah satu produk kecantikan yang memanfaatkan peluang bisnis *online* ini yaitu DRW Skincare. Bisnis tersebut dilakukan dengan menciptakan jaringan grup/ tim yang terdiri dari beberapa member dan *supplier* sebagai orang yang menjadi ketua dalam tim tersebut.

Tahap awal member baru yaitu mendaftar atau join pada grup tertentu melalui situs resmi DRW Skincare atau melalui agen resmi untuk menjadi bagian dari tim tersebut dan setiap member baru harus dipastikan sudah menggunakan produk DRW Skincare sebelumnya. Selanjutnya member baru harus melakukan promosi dari setiap produk-produk DRW Skincare dan member baru tersebut harus memenuhi target yaitu penjualan satu juta per bulan untuk menjadi member tetap sebagai *dropshipper*. Dari penjualan setiap produk, *dropshipper* mendapat keuntungan senilai sepuluh ribu rupiah dan setiap penjualan per pakatnya *dropshipper* mendapat keuntungan

senilai dua puluh lima ribu rupiah dari penjualan produk per pakatnya.

Hal ini sebagaimana pernyataan dari salah satu *dropshipper* bisnis *online* DRW Skincare Mufarrohatus Safitri sebagai berikut:

“Dalam penjualan produk DRW Skincare ini, jika laku 1 produk maka kami itu mendapat keuntungan sebesar Rp. 10.000 dan selain kami menjual per produk, kami juga menjual per paket. Jika 1 paket tersebut laku terjual, maka akan mendapat keuntungan sebesar Rp.25.000 setiap pakatnya. Namun itu hanya untuk skincare, jika keuntungan yang didapat dari penjualan bodycare maka itu memperoleh keuntungan Rp. 15.000 ”.³

Dalam sistem jual beli *online* produk DRW Skincare, para member diwajibkan untuk mempromosikan produk-produk DRW Skincare secara pribadi dengan menggunakan media sosial bisa melalui *WhatsApp*, *Instagram*, *Facebook* atau menawarkan langsung kepada *customer* dengan menggunakan katalog DRW Skincare.

Zaman saat ini sudah memasuki zaman modern dimana semua transaksi atau pekerjaan lainnya dapat dilakukan dengan sistem *online*. Berkembangnya teknologi dikalangan masyarakat saat ini, para member lebih banyak memilih mempromosikan produk DRW Skincare secara *online* dengan menggunakan media sosial milik pribadi. Promosi yang dilakukan oleh setiap *dropshipper* harus menarik perhatian *customer* mulai dengan menggunakan gambar maupun video yang isinya terdapat keterangan produk DRW Skincare dengan detail dan biasanya dicantumkan gambar atau video *review* dari *customer* sebelumnya yang sudah menggunakan produk-produk

³ Mufarrohatus Safitri, Dropshipper DRW Skincare, *Wawancara Langsung*, (18 Desember 2024).

DRW Skincare. Selain itu *dropshipper* dapat mempromosikan langsung dengan *review* dari pemakaian produk DRW Skincare pribadi, dengan itu dapat menambah kepercayaan *customer* bahwa produk DRW Skincare merupakan produk lokal dengan harga yang terjangkau dan membuahkan hasil yang memuaskan.

Adapun pendapat dari Santi selaku *customer* DRW Skincare Pamekasan

”saya awal mula tahu produk DRW Skincare ini dari teman saya yang menjual secara *online* pada media sosial seperti *whatsApp* dan *Instagram*, saya mulai coba-coba membeli paket acne karena wajah saya berjerawat dan lama-lama saya mulai cocok dengan produk DRW Skincare. Saya tetap memesan lewat *online* karena jarak rumah saya ke stokis lumayan jauh untuk membeli langsung”.⁴

Salah satu tantangan dalam bisnis *online* ini yaitu pada saat mempromosikan produk DRW Skincare kepada *Customer*, sebagaimana pernyataan dari salah satu *supplier* bisnis *online* DRW Skincare Lailatul Fitriyah sebagai berikut:⁵

“tantangan dalam bisnis ini dapat saya rasakan ketika saya mempromosikan produk DRW Skincare pada customer apalagi customer baru, selain itu juga dalam meyakinkan customer baru untuk tetap konsisten dalam pemakaian DRW Skincare. Keluhan dari customer sering terjadi ketika customer tersebut mengeluh kulitnya tidak ada perubahan padahal sudah menghabiskan 1 paket DRW Skincare, maka disitu saya harus meyakinkan kembali kepada customer bahwa produk DRW Skincare ini tidak langsung membuat kulit glowing meskipun sudah habis 1 paket karena produk DRW Skincare ini bukan mercury yang penggunaannya harus melalui beberapa tahapan dan tidak instan berubah”.

⁴ Santi, Customer DRW Skincare Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (5 April 2025).

⁵ Lailatul Fitriyah, Supplier DRW Skincare, *Wawancara Langsung*, (19 Desember 2024).

Adapun penuturan dari bapak mahmudi yang menjadi perwakilan wawancara sekaligus suami salah satu pemilik distributor DRW Skincare di pamekasan Aisyatul Fitriya yang juga menjadi *supplier* produk DRW Skincare.

“sebenarnya tantangan dalam bisnis ini salah satunya yaitu dalam hal pengiriman barang, terkadang pengiriman barang tidak sesuai dengan estimasi sampai dilokasi yang mana barang mengalami keterlambatan pengiriman. Dan biasanya jika *customer* complain itu masih bisa kami atasi seperti kerusakan barang yang terjadi saat proses pengiriman, asal ada bukti video atau foto bahwa barang tersebut memang rusak dari pengiriman maka akan kami ganti dengan produk baru”.⁶

DRW Skincare memastikan bahwa produknya bukanlah produk yang instan, yang digunakan dengan sekali pakai atau hanya dalam jangka pendek bisa memberikan hasil yang memuaskan pada kulit. Produk DRW Skincare harus digunakan secara rutin juga dengan jangka waktu yang lumayan lama untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

Salah satu cara untuk melakukan transaksi jual beli *online* produk DRW Skincare ini yaitu dengan menghubungi dan berkonsultasi pada salah satu member DRW Skincare. Sebelum melakukan transaksi, *customer* baru konsultasi terlebih dahulu kepada salah satu member DRW Skincare untuk mengetahui jenis kulit *customer* dan untuk mengetahui paket DRW Skincare yang cocok dengan kulit *customer* tersebut. Setelah konsultasi, member DRW Skincare akan konfirmasi pada *supplier* paket DRW Skincare mana

⁶ Mahmudi, Distributor DRW Skincare Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (15 Januari 2025).

yang cocok dengan permasalahan kulit *customer*. Kemudian *customer* dan member melakukan transaksi jual beli secara *online* dan menentukan jenis pembayaran yang akan dilakukan oleh *customer*. Pembayaran dalam transaksi ini bisa melalui beberapa metode yaitu via transfer, *shoopepay*, COD (*Cash on Delivery*) dan beberapa yang menerapkan cicilan.

Bisnis *online* ini merupakan kerjasama antara *supplier* dan *dropshipper*, yang mana *dropshipper* harus memenuhi kriteria untuk menjadi *dropshipper* dari bisnis online produk DRW Skincare ini yang diantaranya adalah:

1. Minimal berumur 18 tahun
2. Telah menggunakan produk DRW Skincare
3. Memiliki rekening bank
4. Memiliki kemampuan marketing
5. akses internet

Sebagaimana penuturan dari salah satu *dropshipper* DRW Skincare Indriani Sholihah.

“bentuk kerjasama yang dilakukan antara *supplier* dan *dropshipper* yaitu dalam membentuk sebuah tim yang didalamnya terdapat beberapa member yang terdiri dari *supplier* dan *dropshipper*. Setiap satu *supplier* itu memiliki beberapa *dropshipper* yang mana syarat awal untuk masuk menjadi *dropshipper* itu minimal harus berusia 18 tahun, sudah menggunakan produk DRW Skincare sebelumnya yang bertujuan untuk memaksimalkan kepercayaan customer paada produk DRW Skincare, memiliki kemampuan marketing, akses internet dan rekening bank.”⁷

⁷ Indriani Sholihah, Dropshipper DRW Skincare, *Wawancara Langsung*, (15 Januari 2025).

Bisnis *Droshipping* ini merupakan bisnis yang dilakukan tanpa harus menyetok barang dari produsen dan hanya membutuhkan akses internet saja, *dropshipper* hanya perlu mempromosikan barang kepada customer melalui *WhatsApp*, *Instagram*, *Facebook* dan sekarang sudah banyak sekali yang melakukan promosi lewat *live TikTok*. *Customer* tidak perlu datang langsung ke *store*, bisa langsung pemesanan lewat media tersebut.

Menurut pendapat salah satu customer DRW Skincare Try Itsnawati menyatakan bahwa

“pemesanan melalui media *online* sangat mempermudah transaksi saya dalam membeli DRW Skincare, apalagi barang yang saya pesan langsung diantarkan ke alamat saya dengan aman tanpa harus datang ke stokis langsung”⁸

Bisnis *dropshipping* ini tidak hanya *supplier* yang memiliki keuntungan yang cukup banyak, namun *dropshipper* yang hanya bermodalkan kuota internet juga memiliki keuntungan yang cukup banyak setiap penjualan produknya. Tidak hanya itu, untuk memperoleh bonus plus maka *dropshipper* harus mencapai target pembelian yang biasanya berupa produk DRW Skincare ataupun *cashback* sebesar 5%.

Adapun penjelasan dari bapak mahmudi salah satu *supplier* DRW Skincare

“bisnis ini sudah ada sistem yang mengatur, jadi memang setiap penjualan itu *dropshipper* juga mengetahui harga pokok/ asli dari

⁸ Try Itsnawati, Customer DRW Skincare Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (5 April 2025).

produk DRW Skincare secara transparan dan juga mengetahui akan mendapat bonus berapa persen dari penjualan tersebut. Untuk pembelian produk DRW Skincare itu memang harus lewat member atau datang langsung ke store terdekat demi menghindari kepalsuan produk. Keuntungan menggunakan *dropshipper* pada bisnis ini yaitu kita tinggal menunggu pesanan dan *dropshipper* yang menjual pada *customer*. Biasanya ada juga *dropshipper* yang mengirim langsung pada *customer* dengan metode COD (*Cash on Delivery*) ke alamat *customer*, namun jika pesanan itu diluar kota biasanya langsung dari kami yang mengirim pada *customer* melalui ekspedisi”.⁹

Adapun menurut Abelia Agustini Bahri salah satu supplier DRW Skincare

“bisnis *dropshipping* ini memudahkan saya dalam menjual dan mempromosikan produk DRW Skincare pada *customer* dan salah satu tujuannya juga untuk mencari *customer* baru melalui *dropshipper*. Dalam tim saya biasanya memang *dropshipper* yang mengirim langsung ke *customer* karena memang *customer* saya lebih banyak hanya di sekitar daerah stokis saya, namun hal itu tidak selalu *dropshipper* yang mengirim langsung kepada *customer*, saya juga bertugas mengirim produk DRW Skincare pada *customer* langsung dengan mengatas namakan *dropshipper* saya. Saya juga selalu *open recruitment* bagi orang yang memang serius berbisnis dan dimulai dengan bisnis ini. Jadi siapapun boleh menjadi member dengan memenuhi persyaratan yang sudah ditentukan tanpa harus khawatir menyotok barang langsung dari produsen”.¹⁰

Jual beli dengan sistem *dropshipping* ini sudah banyak digunakan oleh beberapa pelaku bisnis yang salah satunya yaitu dalam bisnis DRW Skincare ini. Karena target marketing dari produk DRW Skincare ini termasuk semua kalangan dimasyarakat seperti remaja, dewasa, pria dan perempuan serta ibu hamil dan menyusui juga aman menggunakan produk lokal ini. Keuntungan bisnis *online* ini yaitu

⁹ Mahmudi, Distributor DRW Skincare Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (15 Januari 2025).

¹⁰ Abelia Agustini Bahri, Supplier DRW Skincare, *Wawancara Langsung*, (13 Desember 2024).

selain transaksinya yang lewat *online*, konsultasi juga bisa lewat *online* jadi tidak harus datang langsung ke store DRW Skincare karena tim DRW Skincare ini sudah menyeluruh di berbagai daerah termasuk di Kota Pamekasan.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang telah diperoleh peneliti melalui wawancara dengan para informan terkait Jual Beli Sistem *Dropshipping* Perspektif Fiqh Muamalah (Studi Kasus Produk DRW Skincare Pamekasan), berikut beberapa temuan yang dapat di sampaikan:

1. *Dropshipper* tidak menyimpan barang secara fisik melainkan hanya mempromosikan produk DRW Skincare di akun media sosialnya setiap hari dan setiap bulannya harus memenuhi target yang telah ditentukan.
2. Pesanan dari *customer* diterima langsung oleh *dropshipper* dan diteruskan kepada *supplier*.
3. Keuntungan dihitung dari setiap produk yang dijual dan jika telah memenuhi target penjualan selama satu bulan maka akan mendapatkan bonus.
4. Selain member dari DRW Skincare, maka tidak diperkenankan menjual produk DRW Skincare secara bebas dan harus mendaftarkan diri menjadi member agar dapat memperjualbelikan produk DRW Skincare secara aman.

D. Pembahasan

Berdasarkan data dan hasil penelitian yang telah dipaparkan, pembahasan akan difokuskan pada dua poin utama yang sesuai dengan fokus penelitian yang telah ditetapkan. *Pertama*, adalah transaksi jual beli sistem *dropshipping* pada produk DRW skincare Pamekasan. *Kedua*, adalah tinjauan Fiqh Muamalah terhadap jual beli sistem *dropshipping* produk DRW Skincare Pamekasan.

1. Transaksi Jual Beli Sistem *Dropshipping* pada Produk DRW Skincare

Jual beli adalah aktivitas umum yang dilakukan masyarakat setiap hari untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka, seperti pakaian, makanan, dan lain-lain. Zaman semakin *modern* dan semakin canggih, transaksi jual beli semakin mudah dan serba *online* saat ini dengan adanya aplikasi pendukung untuk belanja *online* yang memudahkan untuk menjual dan membeli sesuatu hanya lewat HP yang bisa diakses dimana saja dan kapan saja.

Saat ini banyak yang menggunakan media *online* untuk transaksi jual beli, karena dapat memudahkan penjual dan pembeli untuk bertransaksi tanpa harus bertemu langsung. Salah satu brand yang memanfaatkan sistem *online* ini yaitu DRW Skincare. DRW Skincare selain menjualnya langsung pada customer melalui store yang sudah banyak didirikan di beberapa daerah, juga menjual produk DRW Skincare lewat *online* yang bisa diakses melalui website DRW

Skincare atau lebih gampangnya sekarang bisa order melalui *WhatsApp, Instagram, Facebook, Tik Tok* dan *E-commerce (Shopee, Lazada, Tokopedia)*. Namun dalam penjualan produk DRW Skincare ini tidak dapat sembarang orang bisa menjualnya, tetapi harus menjadi member terlebih dahulu sebagai salah satu izin untuk menjual produk DRW Skincare secara resmi.

Pendaftaran untuk menjadi member/ *dropshipper* DRW Skincare dilakukan melalui website DRW Skincare atau melalui agen resmi DRW Skincare dengan memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. Minimal berusia 18 tahun
- b. Memiliki rekening bank
- c. Telah menggunakan produk DRW Skincare sebelumnya
- d. Membuat akun jualan
- e. Memiliki kemampuan marketing
- f. Memiliki akses internet
- g. Minimal pembelanjaan lima ratus ribu per bulan
- h. Tidak sedang menjual brand/produk lain

Cara kerja *dropshipper* dari produk DRW Skincare hanya dengan melakukan promosi melalui media *online* atau akun jualan dari masing-masing member. Artinya *dropshipper* melakukan promosi produk DRW Skincare secara *online* kepada customer dengan sarana internet melalui media sosial milik pribadi.

Jika *dropshipper* sudah mendapatkan orderan dari *customer*, langkah selanjutnya *dropshipper* melakukan konsultasi *online* terlebih dahulu dengan *customer* terkait permasalahan kulit yang dialami oleh *customer* dengan mencantumkan gambar ataupun video kulit *customer*, kemudian *dropshipper* mengonfirmasi kepada *supplier* terkait permasalahan kulit *customer* dan *supplier* akan memilih jenis produk DRW Skincare yang cocok dengan kulit *customer*. Setelah melakukan konsultasi, antara *dropshipper* dan *customer* melakukan transaksi jual beli produk DRW Skincare dengan *customer* melakukan pembayaran kepada *dropshipper* dan *dropshipper* melanjutkan pesanan dan pembayaran kepada *supplier* melalui sistem khusus milik DRW Skincare.

Setiap *dropshipper*/ member mengetahui terkait harga asli dari produk yang dijual dan sudah mengetahui mendapat keuntungan berapa persen setiap penjualan yang dilakukan. Setiap produk yang dipesan keuntungannya berbeda-beda, jadi semakin mahal harga produk maka semakin banyak juga keuntungan yang di dapat. Dalam jual beli sistem *dropshipping* pada produk DRW Skincare ini juga ada *reward* untuk macam-macam target penjualan selama sebulan. Setiap satu bulan, *dropshipper* harus memenuhi target penjualan sebesar satu juta rupiah yang mana jika memenuhi target tersebut, *supplier* memberikan *reward* berupa barang atau *cashback*. Setiap member harus bisa mempertahankan dan meningkatkan target penjualan

tersebut, karena semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin tinggi juga tingkatan member pada bisnis DRW Skincare ini.

Cara pembayaran jual beli produk DRW Skincare bisa dilakukan dengan beberapa cara berikut:

- a. Via transfer
- b. Shoopepay
- c. COD (*Cash on Delivery*)

Dari beberapa macam cara pembayaran diatas, ada beberapa yang menerapkan pembayaran cicilan. Setelah melalui proses order dan melakukan pembayaran, maka yang perlu dilakukan oleh member/ *dropshipper* yaitu menunggu pengiriman barang yang dikirim oleh *supplier*. Namun, tidak banyak *dropshipper* yang melakukan pengiriman sendiri kepada *customer*. Hal ini biasanya dilakukan jika *customer* bertempat tinggal didaerah tempat tinggal *dropshipper*, jadi *dropshipper* mengambil langsung kepada *supplier* orderan tersebut lalu mengirim langsung kepada *customer* melalui pembayaran COD (*Cash on Delivery*).

Sejatinya dalam dunia bisnis tidak selalu berjalan mulus pasti ada suatu permasalahan, sama halnya dengan bisnis DRW Skincare ini yang pasti memiliki masalah dari *dropshipper*, *supplier*, distributor ataupun dari *customer*. Sebagai pelaku bisnis online DRW Skincare harus memahami bisnis DRW Skincare dengan baik agar tidak ada kesalahan ketika menjalankan bisnis tersebut. Beberapa kesalahan

yang dapat terjadi biasanya member menentang aturan bisnis DRW Skincare dan memanfaatkan DRW Skincare dengan mendapat keuntungan diluar batas bisnis DRW Skincare. Hal ini dapat ditindak lanjuti secara langsung oleh pihak-pihak DRW Skincare yang bersangkutan. Masalah lain yang dapat timbul dalam bisnis ini yaitu dari *customer* yang mengeluh akan ketidakcocokan produk atau pengiriman produk yang tidak sesuai. Namun, hal tersebut sudah dianggap biasa oleh pihak-pihak DRW Skincare dan dapat segera diatasi dengan memberi pemahaman kepada *customer* terkait produk dan pengiriman. Maka dari itu member harus bisa memahami setiap produk DRW Skincare yang dipromosikan dan memberi penjelasan yang mudah dipahami oleh *customer*.

Kemudahan dari bisnis *online* DRW Skincare ini apalagi di Kota Pamekasan yang sudah memiliki banyak *store* di beberapa daerah Pamekasan, setiap member yang bergabung untuk menjadi *dropshipper* akan mendapat keuntungan dari setiap penjualan produk tanpa harus mengeluarkan modal yang besar dan tidak perlu menyetok produk yang akan dikirimkan kepada *customer* serta mendapatkan bonus-bonus tertentu dari setiap mencapai target penjualan produk DRW Skincare mulai dari barang-barang, *cashback* dan lainnya.

2. Pandangan Fiqh Muamalah Terhadap Jual Beli Sistem Dropshipping produk DRW Skincare Pamekasan

Bisnis jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* ini yaitu dengan terlibatnya *dropshipper* sebagai penjual dengan mempromosikan produk tanpa menyetok barang dengan kata lain bahwa barang bukan kepemilikan pribadi, *supplier* sebagai orang yang memberi kuasa kepada *dropshipper* dan menyetok produk pada suatu *store* tertentu dan *customer* sebagai pembeli.

Jual beli barang yang bukan milik pribadi tidak diperbolehkan dengan alasan dikhawatirkan akan terjadi penipuan dalam jual beli yang tidak memiliki hak dalam kepemilikan barang tersebut dan melanggar hak orang lain. Jual beli barang yang bukan milik pribadi akan dikatakan sah dan diperbolehkan dalam hukum Islam apabila mendapat hak dan izin dari si pemilik barang.

Dalam jual beli *dropshipping* produk DRW Skincare dilakukan dengan *supplier* memberi hak atau kuasa pada *dropshipper* untuk menjualkan produk DRW Skincare kepada *customer* dengan hanya mempromosikan produk DRW Skincare di media sosial dengan mencantumkan keterangan produk pada gambar/ video tanpa harus menyetok barang.

Maka, jual beli dengan sistem *dropshipping* pada produk DRW Skincare adalah sah dan diperbolehkan secara syariat Islam. Karena dalam penjualan produk DRW Skincare, *dropshipper*

mendapat hak dari *supplier* untuk menjual barang kepada *customer*. Selain itu, jual beli *dropshipping* tersebut dikatakan sah karena dalam kerjasama yang dilakukan oleh *supplier* dan *dropshipper* menggunakan akad *wakalah* serta transaksi yang dilakukan oleh *dropshipper* dengan *customer* selaras dengan akad *salam* dimana melakukan pembayaran diawal dan barang diserahkan kemudian pada waktu yang telah ditentukan. Akad *wakalah* merupakan perjanjian antara dua belah pihak, dimana satu pihak sebagai *wakil* diberi wewenang oleh pihak lain yaitu *muwakkil* untuk melakukan suatu tindakan. Dalam konteks jual beli berarti ketika seorang *wakil* yang diberi kuasa oleh pemilik barang yaitu *muwakkil* untuk menjual barang tersebut kepada pihak lain. Setelah melakukan penjualan, *wakil* mendapat upah atau komisi dari *muwakkil* yang kemudian disebut sebagai *wakalah bil-ujrah*, karena akad *wakalah* yang dilakukan didasarkan atas imbalan atau biaya jasa yang diberikan kepada *wakil*.

Akad *wakalah* yang dilakukan dalam jual beli sistem *dropshipping* pada produk DRW Skincare bertujuan untuk menghindari jual beli barang tanpa kejelasan (*gharar*) baik terkait harga, barang atau lainnya yang mengakibatkan adanya penipuan dalam jual beli tersebut, oleh karena itu kedua belah pihak harus memenuhi rukun dan syarat *wakalah* terlebih dahulu sebelum melakukan akad agar terhindar dari hal yang tidak diinginkan. Jika

barang yang diperjualbelikan memiliki sifat ketidakjelasan (*gharar*) maka juga akan berakibat pada pihak DRW Skincare jika suatu saat ada penipuan atas jual beli DRW Skincare. Hal ini selaras dengan rukun akad sebagai berikut:¹¹

a. Para pihak yang berakad

Pihak-pihak yang berakad dalam jual beli *online* produk DRW Skincare tidak menentang aturan Islam sebagaimana telah disebutkan bahwa pihak-pihak yang melakukan akad harus berakal dan cukup umur. Dalam bisnis *online* DRW Skincare ini, syarat menjadi member DRW Skincare minimal berusia 18 tahun dan sudah pasti memiliki KTP. *Customer* yang membeli dengan menggunakan sistem *dropshipping* juga melakukan transaksi secara *online* dengan cara mentransfer uang melalui ATM dan sebagainya. Oleh karena itu, pihak-pihak yang melakukan akad pada bisnis *online* DRW Skincare sudah memenuhi syarat sebagai *'aqid* dalam aturan Islam.

b. Objek akad

Objek akad yang digunakan pada bisnis *online* DRW Skincare yaitu produk-produk kecantikan dan perawatan kulit seperti *Skincare*, *bodycare*, *haircare*, makeup dan lain-lain. Objek akad memerlukan tiga syarat untuk menyempurnakannya. Pertama, syarat dapat diserahkan yang artinya bahwa barang yang diperjual

¹¹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah; Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat*, 96.

belikan harus dapat diserahkan terimakan antara penjual dan pembeli agar tidak menimbulkan kerugian. Dalam hal ini, bisnis *dropshipping* DRW Skincare menggunakan dua cara yaitu *supplier* mengirimkan barang langsung melalui ekspedisi kepada *customer* dan *dropshipper* dapat mengambil barang pada *supplier* dan menyerahkan langsung pada *customer* dengan pembayaran COD (*Cash on Delivery*).

Kedua, syarat objek harus tertentu (*ma'lum*). Artinya objek akad tersebut harus jelas dan spesifik serta dapat diidentifikasi dengan pasti. Dalam bisnis *dropshipping* DRW Skincare, produk yang dipromosikan dijelaskan secara rinci yang dicantumkan pada gambar/ video produk DRW Skincare.

Ketiga, syarat dapat ditransaksikan. Artinya barang dapat dipindahkan atau dialihkan kepemilikannya dan tidak terlarang atau tidak dilarang untuk diperjualbelikan. Dalam bisnis *dropshipping* DRW Skincare, barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang dapat dialihkan kepemilikannya dari penjual kepada pembeli melalui perantara (*dropshipper*) dan merupakan barang yang halal untuk diperjualbelikan secara umum.

c. Tujuan akad

Tujuan pokok akad jual beli sistem *dropshipping* produk DRW Skincare yaitu untuk mempermudah penjualan produk DRW

Skincare dari *supplier* ke *customer* melalui *dropshipper* dengan menggunakan sistem *dropshipping*.

d. Pernyataan kehendak para pihak

Pernyataan kehendak dari para pihak yang berakad sebagai bentuk persetujuan terlaksananya akad jual beli *online* produk DRW Skincare antara *supplier* dan *dropshipper*.

Dalam jual beli *online* produk DRW Skincare, semuanya selaras dengan syariat Islam dan jelas mulai dari para pihak yang berakad adalah *supplier* dan *dropshipper*. Objek akad yang digunakan yaitu produk DRW Skincare yang merupakan produk dari orang lain namun mendapat izin atas penjualan yang dilakukan dengan cara dipromosikan secara *online* di media sosial, tujuan akad yaitu member mendapat keuntungan dan *customer* mendapat barang yang diinginkan, dan pernyataan kehendak para pihak yaitu persetujuan antara *supplier* dan *dropshipper* dalam melakukan kerjasama jual beli *online* DRW Skincare.

Sistem *Droshipping* pada produk DRW Skincare lebih fokus pada objek akad dimana produk yang dijual oleh *dropshipper* merupakan produk milik *supplier*, namun karena dalam sistem *dropshipping* ini pihak dari DRW Skincare menggunakan akad *wakalah* yang berarti perjanjian mengalihkan kuasa atas nama *supplier* kepada *dropshipper*.

Dalam hal kepemilikan barang, bisnis *dropshipping* pada produk DRW Skincare ini setiap memernya sudah memiliki izin dan hak atas penjualan barang yang bukan milik sendiri karena sudah tergabung dalam tim DRW yang sebelumnya sudah mendaftar sebagai member dan untuk penjualan yang dilakukan yaitu dengan mengatas namakan *supplier* pada bisnis tersebut. Jika bukan termasuk dalam member DRW Skincare maka itu tidak diperbolehkan menjual dengan asal produk DRW Skincare. Menjual produk DRW Skincare tanpa izin dan bukan member maka hal itu bukan termasuk dalam bisnis *dropshipping* dan hal tersebut dapat ditindak lanjuti oleh pihak DRW dengan yang bersangkutan.

Maka dapat disimpulkan bahwa jual beli dengan sistem *dropshipping* pada produk DRW Skincare Pamekasan di perbolehkan menurut hukum Islam selama memberikan manfaat, tidak merugikan pihak manapun, dan tidak dilakukan dengan cara yang dilarang agama. Namun, jika dalam pelaksanaannya terjadi penipuan atau ketidaksesuaian dengan prinsip hukum Islam yang merugikan salah satu pihak, maka transaksi tersebut tidak diperbolehkan karena mengandung risiko. Oleh karena itu, semua pihak yang terlibat harus memahami mekanisme bisnis *dropshipping*.