

## **ANALISIS MODEL DROPSHIPPING DALAM ETIKA BISNIS ISLAM**

**Yazida Salsabiila, Achmad Fajaruddin, M.A<sup>1</sup>**

([yazida@gontor.ac.id](mailto:yazida@gontor.ac.id), [fajaruddin21@gmail.com](mailto:fajaruddin21@gmail.com))

### **Abstract**

*Dropshipping is one form of online business development that is now rife in demand by all business people throughout the world. This dropshipping model is not much different from online businesses in general, enough to capitalize on communication tools such as laptops or gadgets and the internet to access this business. The various facilities offered to the drop shipper are very interesting, some of them are like selling without capital, without stocking goods, and satisfying profits. The convenience offered by the dropshipping model is quite beneficial to the dropshipping offender. Whereas in Islam, humans are allowed to seek wealth by doing business. However, the search for this wealth in a way that is good and by the Shari'a, one of which reflects the axiom of Islamic business ethics in it. The purpose of this study is to analyze the activities and strategies of the dropshipping model and the application of the dropshipping perspective of Islamic business ethics. This research is qualitative research using the library method. The data taken for library research is taken from the exploration of library materials that are studied holistically. The results of this study indicate that the activities and strategies of this dropshipping model have fulfilled the axioms of Islamic business ethics. This is reflected in the model of cooperation between dropshipping actors, goods sold by the drop shipper, the suitability of selling prices, marketing of drop ship goods, and consumer transactions. But in reality, some drop-shippers don't do dropshipping properly. Resulting in various disputes between dropshipping actors and consumers. However, this research is far from perfect, hopefully, it can be perfected by further researchers.*

**Keywords:** *Dropshipping, dropshipper, Islamic Business Ethics*

### **Pendahuluan**

Jual beli merupakan suatu kegiatan yang telah lama dilakukan oleh manusia guna memenuhi segala kebutuhannya. Kegiatan jual beli di zaman modern ini telah dibagi menjadi dua macam, yaitu jual beli dengan sistem *offline* dan jual beli dengan sistem *online*. Jual beli *online* merupakan model baru dalam

---

<sup>1</sup> Kampus Pusat UNIDA Gontor, Jl. Raya Siman Km. 06, Siman, Ponorogo Jawa Timur, Telp. +62 352 483762 Fax. +62 352 488182.

pemasaran, dikarenakan banyaknya kemudahan-kemudahan yang bisa dijumpai seorang penjual dalam memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya.<sup>2</sup>

Dalam jual beli *online*, penjual dituntut bersikap tidak kontradiksi secara disengaja antara ucapan dan perbuatan. Mereka dituntut tepat janji, tepat waktu, mengakui kelemahan dan kekurangan, selalu memperbaiki kualitas barang atau jasa secara berkesinambungan serta tidak boleh menipu dan berbohong. Penjual harus amanah dengan menampilkan sikap keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan berbuat baik dengan segala hal, apalagi berhubungan dengan pelayanan masyarakat. Dengan sifat amanah, pelaku usaha memiliki tanggung jawab untuk mengamalkan kewajiban-kewajibannya.<sup>3</sup>

Kendala utama bagi para pembisnis pada umumnya adalah harus menyediakan barang atau jasa yang akan dijual, menyetok barang yang membutuhkan tempat yang luas dan modal, dimana hal tersebut sering menjadi masalah besar bagi pembisnis dengan modal kecil. Penyediaan stok membuat keuntungan pembisnis online lebih kecil, karena mereka harus membayar ongkos kirim dari supplier ke rumah mereka, sebelum dikirim lagi kepada pembeli. Saat ini, muncul salah satu model bisnis berbasis internet (*online*) yang di kenal dengan istilah *dropshipping*.<sup>4</sup> Salah satu sistem atau model bisnis terbaru yang sekarang sedang menjadi tren dan diminati banyak orang karena kemudahannya, baik pada saat memulainya maupun saat menjalankannya.<sup>5</sup>

*Dropshipping* kini menjadi buah bibir para pembisnis online dan menjadi model bisnis yang diminati oleh pembisnis online baru dengan modal kecil bahkan tanpa ada modal.<sup>6</sup> Jual beli model *dropshipping* menjadi pro dan kontra di

---

<sup>2</sup> Ika Yunia Fauzia, “Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi Atas Klaim Keharaman *Dropship* dalam Jual Beli Online”, *ISLAMICA: Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 9, No. 2, Maret 2015, p. 323

<sup>3</sup> Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, *Islamic Business And Economic Ethics*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), p. 237.

<sup>4</sup> Labib Nubhai, “Konsep Jual Beli Model *Dropshipping* perspektif Ekonomi Islam”, *Misykat*, Vol. 4, No. 1, Juni 2019, p. 81

<sup>5</sup> Catur Hadi Purnomo, *Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo), p. 1

<sup>6</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Dropshipping*, (Yogyakarta: Andi Publisher, 2014), p. 2

kalangan masyarakat, akan hukum boleh dan tidaknya model jual beli ini. Banyak diantara ahli fiqh yang menyatakan setuju dan tidak setuju jual beli dengan sistem *dropshipping*. Sebagian mengatakan haram dengan berbagai dalil dan alasan dan sebagian mengatakan halal dengan berbagai syarat.<sup>7</sup> Seperti dalam hadist yang mengatakan:

أنه صلَى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لِحَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ : لَا تَبْغُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ (أَخْرَجَهُ  
التَّرمِذِيُّ)<sup>8</sup>

*“Hakim bin Hizam mengatakan sesungguhnya Rasulullah mengatakan : Janganlah kamu menjual apa yang tidak kamu miliki”*(H.R. Tirmidzi)

Hadist tersebut menjelaskan bahwa dalam konsep jual beli tanpa adanya kepemilikan barang oleh penjual, maka penjualan tersebut tidak diperbolehkan. Hal ini dikarenakan dalam jual beli ini pelaku *dropshipper* menjual barang yang belum dimilikinya. Disisi lain, kemudahan yang ditawarkan dalam konsep *dropshipping* ini dapat mendorong seorang pembisnis dalam melakukan perdagangan yang tidak baik dikarenakan amoral yang dimiliki pembisnis tersebut.

Moral atau etika dan tanggungjawab sosial bisnis hingga kini masih menjadi perdebatan serius dikalangan para pelaku bisnis maupun para akademisi dengan adanya perkembangan teknologi serta praktik bisnis. Hal ini dikarenakan bahwa etika bisnis merupakan penerapan nilai-nilai atau standar moral kebijakan, kelembagaan, dan perilaku bisnis. Penerapan moral atau etika dalam bisnis tidak lain adalah untuk meningkatkan *good will* dalam sebuah perusahaan maupun instansi perdagangan lainnya.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Oni Sahroni, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Republika Penerbit, 2019), p. 10

<sup>8</sup> أَحْمَدُ بْنُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَبُو الْفَضْلِ شَهَابُ الدِّينِ، تَلْخِيصُ الْجَيْرِ، (تَوْزِيعٌ: مُوسَسَةُ قُرْطَبَةِ، 1995) ص. 9

<sup>9</sup> Muhammad Anas, “Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Konteks Produsen dan Konsumen: Ke Arah Tanggungjawab Sosial Perusahaan”, *Millah*, Vol. VIII, No. 1, Agustus 2008, p. 50

Persoalan yang akan dibahas oleh peneliti adalah bagaimana penjualan online tanpa modal dengan menggunakan model *dropshipping*. Dalam penelitian ini peneliti akan mendeskripsikan etika bisnis Islam dan model *dropshipping* yang kini marak diaplikasikan masyarakat dalam bisnisnya. Maka dari itu, penelitian ini akan fokus membahas bagaimana model *dropshipping* dalam etika bisnis Islam.

## Metodologi

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode kepustakaan (*library research*), yaitu penelitian yang menghasilkan data berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati dalam suatu konteks tertentu, dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif, dan holistik. Dalam konteks penelitian kepustakaan, data-data diambil dari eksplorasi bahan-bahan pustaka yang dikaji secara holistik, kemudian dianalisis berdasarkan kerangka berfikir atau teori tertentu paradigma filosofis yang melandasinya, selanjutnya menggunakan pendekatan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian yang ingin dicapai.<sup>10</sup>

Teknik yang digunakan dalam penulisan ini dengan menggunakan analisis data model Miles dan Huberman,<sup>11</sup> yaitu:

### 1. Reduksi data

Mereduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan serta kedalaman wawasan yang tinggi. Pada tahap ini peneliti melakukan pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstrak dan pentransformasian data mentah dalam catatan tertulis. Tujuannya adalah untuk melakukan temuan-temuan yang kemudian menjadi fokus dalam penelitian tersebut.

### 2. Display data

Pada penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowcart* dan sejenisnya. Pada

---

<sup>10</sup> Amir Hamzah, *Metode Penelitian Kepustakaan*, (Malang: Literasi Nusantara, 2019), p. 25

<sup>11</sup> Mattew B. Miles and A. Michael Huberman, *Qualitatif Data Analisysis. Second Edition*. (California: Sage Publication. Inc, 1994), p. 10-12

tahap ini, peneliti akan mendisplay data setelah direduksi. Sehingga memberikan pemahaman terhadap data tersebut agar bisa menentukan langkah selanjutnya yang akan dilakukan oleh seorang peneliti dalam proses penelitiannya.

### 3. Penarikan kesimpulan dan varifikasi.

Setelah melakukan reduksi data, maka akan dilakukan penarikan kesimpuan dari data yang telah diteliti, dari kesimpulan tersebut akan dipaparkan penemuan baru dari penelitian yang dilakukan. Tetapi hasil ini masih bisa diteliti kembali agar mendapat hasil yang maksimal.

## Pengertian *Dropshipping*

*Dropshipping* merupakan salah satu metode jual beli *online* yang banyak diminati oleh banyak orang karena kemudahannya saat memulai bisnis maupun saat menjalankannya.<sup>12</sup> Selain itu, *dropshipping* merupakan salah satu metode jual beli secara online, di mana badan usaha atau perorangan baik itu toko *online* atau pengecer (*dropsipper*) tidak melakukan penyetokan barang, dan barang didapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya atau yang disebut *supplier*.<sup>13</sup>

Rudiana menjelaskan bahwasanya *dropship* merupakan salah satu bisnis *online* afiliasi, yakni perilaku pelaku bisnis dengan memasarkan barang orang lain dengan fasilitas *internet* tanpa adanya status kepemilikan barang terhadap pelaku *dropship*.<sup>14</sup> Sedangkan menurut Feri Sulianta, *dropshipping* adalah metode perdagangan, dimana badan usaha atau perorangan (*retailer* atau pengecer) tidak melakukan penyetokan barang, melainkan barang didapat dari jalinan kerjasama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya (*supplier*).<sup>15</sup>

## Mekanisme *Dropshipping*

---

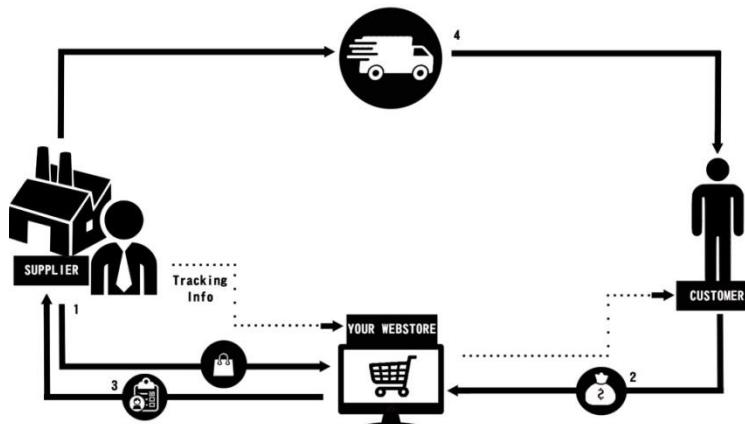
<sup>12</sup> Catur Hadi Purnomo, *Jual online Tanpa Repot dengan Dropshipping*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2012), p. 1

<sup>13</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ...*, p. 2

<sup>14</sup> Rudiana dan Achmad Otong Bustomi, “Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syariah”, *Jurnal Al-Mustashfa; Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 1, 2015, p. 55

<sup>15</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ...*, p. 2

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan *retailer* menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari *supplier/toko* (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan oleh *supplier*.<sup>16</sup> Dengan adanya sistem ini, usaha *supplier* menjadi lebih ringan dalam memasarkan produk. Maka, semakin banyak *dropship*, semakin banyak pula “tenaga pemasaran” yang mereka miliki untuk memasarkan produknya ke jaringan yang lebih luas.



Gambar 1.1 Konsep *Dropshipping*

Sumber: Terobosan Berjualan Online *Dropshipping*<sup>17</sup>

Skema diatas menjelaskan:

1. *Supplier* memberikan gambar dan info mengenai barang *dropship* yang akan di pasarkan oleh *dropshipper*. Dan *dropshipper* kemudian mengunggahnya di toko *online* yang dipersiapkan.
2. Konsumen membeli barang dari toko *online* (*dropshipper*) dengan melihat dan memilih barang di foto-foto yang bervariasi di media toko *online* dengan kriteria tertentu. Kemudian, konsumen membayar barang yang ia beli dengan mentransfer via rekening baik langsung sesuai harga dari *dropshipper* dan biaya pengiriman barang kepada konsumen atau ongkir dengan menyertakan

<sup>16</sup> Ahmad Syafii dan Java Creativity, *Step by step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), p. 2

<sup>17</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ...*, p. 3

- identitas pemesanan (nama, alamat, nomor telepon).<sup>18</sup> Proses transaksi ini biasanya dengan menggunakan *tool* keamanan , yang dikenal dengan *token*.<sup>19</sup>
3. Kemudian toko *online* (*dropshipper*) mengkonfirmasikan barang yang diinginkan atau dipesan oleh konsumen ke perusahaan rekan (*dropshipper*) baik penyedia dan atau pemilik barang yang sesungguhnya.
  4. Selanjutnya perusahaan rekan (*supplier*) baik penyedia atau pemilik barang yang sesungguhnya akan mengirim barang yang dipesan oleh konsumen. Walau demikian, nama yang dicantumkan adalah toko *online* (*dropshipper*) tersebut.

### **Kelebihan dan Kekurangan *Dropshipping***

#### *Kelebihan Dropshipping*

1. Berjualan nyaris tanpa modal
2. *Dropshipping* dapat dilakukan dimanapun
3. Sumber tanpa batas dan biaya oprasionalnya sangat kecil
4. Etalse barang dagang tidak terbatas
5. Pilihan ragam media
6. Bisnis dengan fleksibilitas tinggi<sup>20</sup>

#### *Kekurangan Dropshipping:*

1. Kekuarangan *dropshipping* bagi konsumen adalah tidak mengetahui metode jualan yang dilakukan toko *online*, apakah *reseller* atau *dropship*<sup>21</sup>
2. Kekurangan *dropshipping* bagi toko online atau dropshipper:
  - a. Tidak bisa menjamin kualitas barang secara langsung karena barang tidak pernah sampai ke tangan dropship<sup>22</sup>

---

<sup>18</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ...*,p. 44

<sup>19</sup> Token merupakan elektronik berukuran kecil yang digunakan untuk mengamankan transaksi pada jaringan internet banking yang sudah menjadi hal yang wajib bagi pengguna. Sedangkan otentifikasi adalah verifikasi terhadap seseorang yang mempunyai hak atas transaksi yang ingin dilakukan atau tidak. lihat <http://phintraco.com/pengertian-mengenai-otentifikasi-token-tipe-token-dan-manfaat-token/> diakses pada 18/01/2020, pada pukul 14.30 WIB

<sup>20</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ...*,p. 4-7

<sup>21</sup> *Kelebihan dan Kekurangan Dropship*, lihat [https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan\\_dan\\_kekurangan\\_bisnis\\_dropship](https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan_dan_kekurangan_bisnis_dropship), diakses pada 25/03/2020 pukul 01.43 WIB

- b. Info stok barang kurang update<sup>23</sup>
  - c. Produk bukan milik *dropshipper*, karena ia hanya sebatas penjual<sup>24</sup>
  - d. Mendapat komplain langsung dari konsumen padahal pengirim dan pemilik barang adalah *dropshipper* atau perusahaan rekan.<sup>25</sup>
3. Kekurangan *dropshipping* bagi perusahaan rekanan atau *supplier*:
- a. Harus menyediakan foto atau gambar dengan harga *update* barang untuk *dropshipper*<sup>26</sup>
  - b. Mengemaskan barang dan mengirim barang kepada konsumen dengan label toko online atau *dropshipper*<sup>27</sup>

### **Etika Bisnis Islam**

Etika merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang berilaku jujur, benar dan adil. Dilain sisi, etika termasuk cabang ilmu filsafat yang mempelajari perilaku moral dan amoral, membuat pertimbangan matang yang patut dilakukan dalam bermuamalah dengan orang lain.<sup>28</sup> Etika dalam *khazanah* Islam lebih di kenal dalam istilah akhlak. Etika atau akhlak merupakan sifat yang tertanam dalam jiwa manusia, sehingga dia akan muncul secara spontan ketika diperlukan, tanpa memerlukan pertimbangan terlebih dahulu, karena hal ini tidak memerlukan dorongan dari luar.<sup>29</sup>

Bisnis merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh suatu kelompok atau seseorang dalam penyediaan barang dan jasa untuk memperoleh keuntungan. Adapun pandangan yang menyatakan bahwa bisnis merupakan suatu usaha yang meliputi pertanian, produksi, kontruksi, distribusi, transportasi,

---

<sup>22</sup> Kelebihan dan Kekurangan Bisnis Dropship, lihat <https://www.alona.co.id/bisnis/kelebihan-dan-kekurangan-bisnis-dropship/>, diakses pada 4/3/2020, pukul 12.31 WIB

<sup>23</sup> Kelebihan dan Kekurangan Dropship, lihat [https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan\\_dan\\_kekurangan\\_bisnis\\_dropship,...](https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan_dan_kekurangan_bisnis_dropship,...)

<sup>24</sup> Ahmad Syafii dan Java Creativity, *Step by step Bisnis...*, p. 6

<sup>25</sup> Kelebihan dan Kekurangan Dropship, lihat [https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan\\_dan\\_kekurangan\\_bisnis\\_dropship,...](https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan_dan_kekurangan_bisnis_dropship,...)

<sup>26</sup> Ahmad Syafii dan Java Creativity, *Step by step Bisnis Dropshipping...*, p. 2

<sup>27</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online ...* p. 2

<sup>28</sup> Saban Echdar dan Maryadi, *Business Ethics and Entrepreneurship; Etika Bisnis dan Kewirausahaan*, (Yogyakarta, CV Budi Utama: 2012), p. 1

<sup>29</sup> Djohar Arifin dan Abdul Aziz, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Deepublish, 2013), p. 9

komunikasi, usaha jasa dan pemerintahan yang bergerak dalam bidang pembuatan dan pemasaran barang maupun jasa guna memberikan kepuasan kepada konsumen.<sup>30</sup> Dalam artian luas, bisnis merupakan sebuah istilah yang digunakan untuk menjelaskan segala aktivitas berbagai institusi dari yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia sehari-hari.<sup>31</sup>

Etika dalam Islam merupakan dasar dari iman, kemakmuran masyarakat, dan standar hidup individu. Tanpa perilaku etis ini, kemakmuran dan kesejahteraan individu tidak mungkin mudah tercapai.<sup>32</sup> Situasi dunia bisnis kini membutuhkan etika, sedangkan Islam telah menyerukan urgensi etika pada aktivitas bisnis. Hal ini dikarenakan bisnis berhubungan dengan sistem ekonomi Islam. Sistem ekonomi Islam ini berangkat dari kesadaran tentang etika, sedangkan dalam sistem ekonomi lainnya, seperti kapitalisme dan sosialisme cenderung mengabaikan etika sehingga aspek nilai tidak begitu nampak dalam pembangunan kedua sistem ekonomi tersebut.<sup>33</sup>

Dengan kata lain etika bisnis Islam merupakan suatu aktivitas usaha baik dalam produksi dan distribusi, ataupun pertukaran barang atau jasa yang berlandaskan nilai-nilai Islami. Aktivitas yang berlandaskan etika yang baik, aktivitas bisnis dapat bejalan dengan baik dan seimbang, karena etikalalah yang dapat menentukan hasil baik burunya suatu pekerjaan. Dengan demikian, etika bisnis Islam dalam segala aktivitasnya akan membentuk kesadaran pembisnis dalam melakukan setiap kegiatannya. Sehingga apa yang telah dilakukan untuk mencapai tujuan dalam berbisnis tercapai, yaitu barakah dan di ridhoi Allah SWT.

### Aksioma dalam Etika Bisnis Islam

Keberkahan dalam usaha merupakan suatu kemantapan dari usaha tersebut untuk memperoleh keuntungan yang wajar dan ridho Allah SWT.<sup>34</sup> Keberkahan usaha yang dimaskudkan yaitu memperoleh keuntungan dunia dan akhirat. Oleh

---

<sup>30</sup> Sudaryono, *Pengantar Bisnis; Teori dan Contoh Kasus*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), p. 6

<sup>31</sup> M. Manullang, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2008), p. 8

<sup>32</sup> Abbas J. Ali, *Business Ethics in Islam*, (Northampton: Edward Elgar Publishing, 2014), p. 3

<sup>33</sup> Veithzal Rivai, dkk. *Islamic Business and Economic Ethics...* p. 36

<sup>34</sup> Ibid. p. 28

sebab itu, seorang pebisnis muslim dalam melakukan segala aktivitas bisnisnya harus memiliki prinsip yang tepat dan baik sesuai dengan Islam. Hal ini dikarenakan prinsip inilah yang akan menjadi pedomannya dalam melakukan semua aktivitas bisnisnya, seperti:<sup>35</sup>

### 1. Kesatuan (Tauhid)

Aksioma persatuan memiliki efek abadi pada seorang muslim. Hal ini dikarenakan seorang muslim memandang bahwa segala sesuatu di dunia ini sebagai milik Allah.<sup>36</sup> Sebagai penerapan prinsip keesaan ini, maka seorang pengusaha atau pebisnis muslim dalam melakukan segala kegiatan bisnisnya tidak akan melakukannya beberapa hal. Pertama, diskriminasi antar pekerja, pemasok, penjual, pembeli, mitra kerja atas dasar pertimbangan ras, agama maupun jenis kelamin. Kedua, melakukan praktik bisnis sebagaimana dilarang oleh Allah, karena ia hanya takut dan cinta kepada Allah. Ketiga, menimbun kekayaannya dengan serakah karena konsep amanah atau kepercayaan sangat penting baginya, dan karena ia tahu bahwa jasa apapun hanya bersifat sementara.<sup>37</sup>

### 2. Keseimbangan (Adil)

Keseimbangan atau adil menggambarkan suatu dimensi horizontal Islam dan berhubungan dengan keharmonisan yang mencakup segala sesuatu yang ada di dunia ini. Ketertiban segala kegiatan manusia yang dijalani mencerminkan keseimbangan dalam pola kehidupannya. Kesetaraan atau keseimbangan merupakan penjelasan dari keadilan. Seperti halnya pada ayat diatas, transaksi yang seimbang adalah transaksi yang adil. Menjual barang sesuai dengan takarannya. Hal ini dikarenakan Islam tidak bertujuan untuk menciptakan masyarakat atau pedagang seperti martir, atau melakukan bisnis hanya untuk alasan filantropis.<sup>38</sup>

### 3. Kehendak Kebebasan

---

<sup>35</sup> Rafik Issa Beekun, *Islamic Business...*, p. 20

<sup>36</sup> Sayyid Abul A'la Mawdudi, *Towards Understanding Islam*, (Turkey: Imak Ofset, 2013), p. 58

<sup>37</sup> Rafik Issa Beekun, *Islamic Business...*, p. 23

<sup>38</sup> Rafik Issa Beekun, *Islamic Business...*, p. 24

Etika kebebasan individu terletak pada pemahaman fakta bahwa kekuasaan Tuhan tidak secara langsung berarti bertanggungjawab membuat manusia berada pada pilihan yang benar. Kehendak bebas dalam kewajiban seorang muslim sebagai pebisnis, salah satunya adalah berperilaku sopan dan adil kepada karyawannya. Karena pada hakikatnya muslim harus mengekang kehendak bebasnya untuk bertindak sesuai dengan kode etik atau moral yang telah ditetapkan oleh Allah.<sup>39</sup>

#### 4. Tanggung Jawab

Kebebasan tanpa batas merupakan suatu hal yang tidak masuk akal untuk dilakukan manusia, karena tidak adanya pertanggungjawaban atas tindakan tersebut. Mencapai suatu keadilan dan kesatuan, manusia perlu untuk mempertanggungjawabkan tindakannya tersebut.<sup>40</sup> Jika seorang pebisnis muslim berilaku tidak etis atau tidak bermoral, maka ia tidak dapat menyalahkan tindakannya jika seseorang tidak berperilaku etis terhadapnya. Begitulah bentuk tanggung jawab yang harus seorang muslim lakukan.<sup>41</sup>

#### 5. Kebijakan

Kebijakan atau *ihsan* merupakan suatu tindakan yang bermanfaat bagi orang lain dibandingkan orang yang melakukan tindakan-tindakan tersebut.<sup>42</sup> Berbuat baik dalam urusan jual beli bukanlah suatu kewajiban, melainkan hal tersebut merupakan salah satu perbuatan yang akan membawa keutamaan dan kemuliaan bagi penjual maupun pembeli.

#### **Praktik Jual Beli Model *Dropshipping* dalam Etika Bisnis Islam**

Seorang pebisnis muslim agar tidak terjerumus kedalam suatu konsep perdagangan atau transaksi yang diharamkan dalam Islam, maka ia harus paham dan menerapkan prinsip-prinsip dalam etika berbisnis dalam Islam. Seorang yang berdagang dengan menerapkan prinsip-prinsip etika berbisnis sekaligus akan menempatkan dirinya sebagai pedagang yang mempraktekkan kejujuran serta menghindari pedapan kekayaan dengan cara yang tidak sehat atau tidak adil.

---

<sup>39</sup> *Ibid*, p. 25

<sup>40</sup> *Ibid*. p. 26

<sup>41</sup> *Ibid*, p. 27

<sup>42</sup> *Ibid*, p. 28

Perbuatan inilah seperti halnya yang telah Rasulullah contohkan dalam bisnisnya. Maka dari itu, untuk menyikapi bisnis *online dropshipping* ini, seorang pebisnis muslim haruslah paham bagaimana konsep *dropshipping* ini dilakukan.

### 1. Menjalin Kerjasama antar Pelaku *Dropshipping*

Dalam Islam, menjalin kerjasama dengan produsen atau *supplier* dalam berbisnis merupakan salah satu wujud ibadah, yaitu saling tolong menolong. Al Ghazali berpendapat bahwa orang yang bekerja ataupun berusaha dengan tujuan menyelamatkan dirinya dari meminta-minta dan bergantung kepada orang lain lebih baik daripada orang yang memanfaatkan orang lain tanpa timbal balik yang menguntungkan.<sup>43</sup>

Kerjasama yang dilakukan pelaku *dropshipping* tanpa kepemilikan barang oleh *dropshipper* merupakan salah satu wujud perwakilan oleh *supplier*, dalam Islam disebut dengan *wakaalah*. Sedangkan perwakilan dalam jual beli dibolehkan, karena perwakilan jual beli ini merupakan salah satu pekerjaan yang menghasilkan uang. Namun, dalam perwakilan ini harus adanya kesepakatan antara *muwakkil* dan wakil.<sup>44</sup> *Muwakkil* yang dimaksud disini adalah pemilik barang atau *supplier*, dan wakil merupakan orang yang dijadikan wakil untuk menjualkan barang, yaitu *dropshipper*. Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam fatwa DSN MUI NO: 10/DSN-MUI/IV/2000 yang membolehkan kerjasama antar *muwakkil* dan wakil dengan adanya kesepakatan dari mereka.<sup>45</sup>

Kebebasan dalam berkerja atau berbisnis dalam menjalin kerjasama dengan menggunakan berbagai model dan konsep jual beli seperti *dropshipping* merupakan salah satu bagian terpenting dalam etika bisnis Islam. Dengan demikian kepentingan setiap individu terbuka lebar. Sehingga

---

<sup>43</sup> أبي حامد محمد بن محمد الغزالى، إحياء علوم الدين، (بيروت: دار ابن حزم 2005)، ص. 528

<sup>44</sup> أبي محمد عبد الله بن احمد بن محمد بن قدامة، المغنى لابن قدامة، الجزء الخامس، (مصر: مكتبة القاهرة، 1968)، ص. 64

<sup>45</sup> DSN MUI NO: 10/DSN-MUI/IV/2000. diakses pada tanggal 16/04/2020, pukul 13.48 WIB, lihat di <https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/>

tidak ada batasan-batasan tertentu untuk menjadikan manusia aktif berkarya dan bekerja dengan potensi yang dimilikinya.<sup>46</sup>

## 2. Barang *Dropship*

Dalam Islam, barang yang dijual adalah barang yang tidak dilarang agama atau *maysir* dan harus bersih, sehingga barang najis seperti bir, barang-barang yang dicampur dengan babi; baik liur, bulu, lemak dan dagingnya (sabun batang, kuas kosmetik, handbody, dan lain sebagainya) haram digunakan<sup>47</sup> dan merupakan barang yang bersifat berbahaya.<sup>48</sup> Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam firman Allah SWT.

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ فَلَمْ يَرْجِعُوا إِلَيْهِمَا أَثْمًا كَبِيرًا وَمَنَافِعُ الْنَّاسِ صَلَى

وَإِنَّهُمْ أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا فَلَمْ يَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ فَلَمْ يُلْمِدُوكُمْ قَلِيلٌ الْعَفْوُ

كَذَالِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمُ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَكَبَّرُونَ<sup>49</sup>

“Mereka menanyakan kepadamu (*Muhammad*) tentang *khamar* dan judi. Katakanlah, “Pada keduanya terdapat dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia. Tetapi dosanya lebih besar daripada manfaatnya.” Dan mereka menanyakan kepadamu tentang apa yang harus mereka infakkan. Katakanlah, “Kelebihan dari apa yang diperlukan.” Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayatNya kepadamu agar kamu memikirkan.”

Selain barang yang tidak dibolehkan dalam Islam, barang yang hendak dijual harus dapat dimanfaatkan untuk kemaslahatan bersama. Maka dari itu, pihak *dropshipper* dan *supplier* harus saling mengetahui satu sama lain tentang barang yang akan dijual. Sedangkan syarat barang yang di jual

<sup>46</sup> Rafik Issa Beekun, *Islamic Business...*, p. 27

<sup>47</sup> وهبة الرحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، الجزء الرابع، (دمشق: دار الفكر، 1985)، ص. 388

<sup>48</sup> Muhammad dan Alimin, *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2004), p. 217

<sup>49</sup> Al Qur'an, Q.S. Al Baqarah: 219

belikan dalam Islam pada umumnya adalah suci dan bermanfaat untuk digunakan. Barang tersebut haruslah diketahui jenis, tipe, kualitas dan kuantitasnya. Hal ini tidak lain untuk menghindari dan menghilangkan ketidakjelasan atau jual beli *gharar*.

Penyajian kriteria dan penjelasan barang dropship dalam etalase *marketplace* ini merupakan salah satu bentuk seorang penjual dalam melalukan keadilan dalam berbisnis. Sedangkan segala aktivitas bisnis, Islam mewajibkan kepada umatnya untuk berbuat adil. Sebagaimana dalam firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا قَوْمٌ يَرْجُونَ مِنْكُمْ شَهَادَةً فَلَا يَجِدُونَهُمْ

عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا إِنَّ اللَّهَ حَسِيرٌ عَلَىٰ مَا

<sup>50</sup> تَعْمَلُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu menjadi orang-orang yang selalu menegakkan kebenaran karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kamu sekali-kali membenci terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih baik dekat kepada taqwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”

Sebagaimana yang dijelaskan dalam ayat tersebut, seorang mukmin hendaknya melakukan perintah-perintah Allah dan berbuat keadilan dalam segala urusan. Seperti halnya penyajian informasi atas barang *dropship* merupakan hal yang wajib bagi setiap pebisnis *online*. Penyajian informasi merupakan salah satu bentuk seorang penjual dalam membangun kepercayaan seorang pembeli, khususnya dalam bisnis *online*. Dengan demikian, penjelasan pada gambar dan spesifik produk termasuk dalam prinsip kesatuan

---

<sup>50</sup> Al Qur'an, Q.S. Al Maidah: 8

atau tauhid. Karena dalam kasus ini, seorang *supplier* dan *dropshipper* tidak melakukan diskriminasi dan menjalankan bisnisnya dengan adil dalam memberikan informasi atas barang yang dijual.

### 3. Harga Jual Barang *Dropship*

Kesepakatan atau perjanjian antara *supplier* dan *dropshipper* pada harga jual barang haruslah sesuai dengan ukuran dan timbangan barang tersebut. Selain itu, yang perlu diperhatikan dalam menentukan harga jual ini adalah kualitas barang, seperti baik, sedang ataupun buruk, selain itu melihat dari sisi harga jual barang di pasar. Hal ini dilakukan guna untuk menghindari ketidakjelasan dalam jenis dan macam barang tersebut. Karena kualitas modal dapat menyebabkan perselisihan, baik ketidakenerima pembeli saat mendapatkan barang atau keluhan pembeli saat menerima barang tersebut. Maka, *dropshipper* hendaklah menanyakan kriteria dan informasi lebih terhadap barang yang akan dijual dari *supplier*.

Konsep *dropshipping* dalam penyajian kriteria barang, pilihan jasa pengiriman serta harga jual barang tersebut sesuai dengan prinsip kebajikan dalam etika bisnis Islam. Walau pada hakikatnya, gambar yang di perlihatkan tidaklah begitu mirip 100% dengan barang aslinya. Dan jika waktu pengiriman tidak selamanya tepat, namun setidaknya jasa pengiriman memberikan informasi pengiriman dan dapat dilacak dengan nomor resi barang kiriman. Walau demikian seorang *supplier* dan *dropshipper* berusaha untuk menyebutkan kriteria barang, merupakan salah satu cara untuk menjelaskan keadaan barang yang sesuai dengan harga jualnya. Sedangkan *dropshipper* dalam pemasarannya tidaklah repot seperti seorang *supplier*, hanya mengandalkan *internet* dan *gadget* untuk sarana penghasil keuntungan.

### 4. Pemasaran Produk *Dropship*

Daya kekuatan dalam model *dropshipping* salah satunya ada pada pemasarannya. Pada umumnya, produk yang diperdagangkan dalam model *dropshipping* tidak hanya mengandalkan satu sumber *supplier* saja, melainkan lebih dari itu. Sehingga, pada etalse toko *online* menawarkan

berbagai macam produk dengan informasi yang disajikan dan dapat menahan konsumen untuk pindah ke toko *online* lainnya. Karena pada dasarnya, ketika calon konsumen telah pindah ke toko *online* lainnya, umumnya mereka akan jarang kembali ke toko *online* yang telah ditinggalkan.<sup>51</sup>

Toko *online* biasanya menyediakan ruang diskusi atau ulasan tentang produk yang diterima oleh para konsumennya guna memberi pertimbangan pada konsumen. Dengan demikian, kesempatan *dropshipper* dalam mencari keuntungan dari bisnisnya sangat mudah, tapi model pemasaran *dropshipping* ini bukan berarti memonopoli pasar.

Konsep pemasaran dengan *dropshipping* sesuai dengan prinsip keseimbangan dalam etika bisnis Islam. Gambar yang di posting dan penjelasan akan gambar produk tersebut memang bukanlah alasan untuk menolak prinsip keseimbangan di etika bisnis Islam. Hal ini dikarenakan adanya ruang diskusi antar pembeli produk guna untuk memastikan produk yang dijual. Selain itu, ruang diskusi tersebut dapat menjadi pertimbangan calon pembeli dalam menentukan barang yang akan dibeli. Sedangkan ketika pemasaran produk tersebut melalui via *WhatsApp*, *Facebook*, atau *Instagram*, maka sering sekali para pebisnis akan memperlihatkan kepuasan atau komentar seorang pembeli tentang produk yang dibeli.

Adanya ruang diskusi yang menampung pendapat orang lain dalam kepuasan produk merupakan hak pembeli; dalam memberi pendapat produk yang dibeli, hak calon pembeli; dalam mempertimbangkan niat untuk membeli produk tersebut, dan hak penjual; dalam melakukan pemasaran produk secara jujur.

##### 5. Transaksi Konsumen

Transaksi pembayaran yang telah dilakukan konsumen, akan dilanjutkan ke pemesanan dan pengiriman barang *dropship* oleh *dropshipper*. Pengiriman barang yang dibeli oleh konsumen merupakan salah satu tanggungjawab *dropshipper* dan jasa kurir yang ditentukan oleh konsumen. Dalam hal ini, *dropshipper* bertanggungjawab dalam persiapan dan

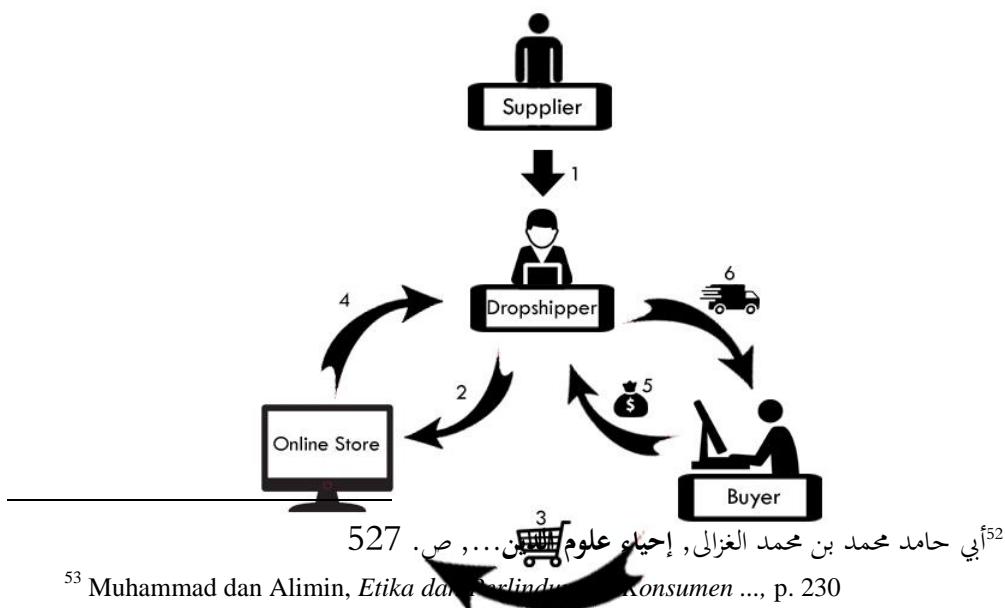
---

<sup>51</sup> Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online...*, p. 104

pengepakan barang yang kemudian dilanjutkan ke jasa kurir untuk penyerahan barang tersebut. Kondisi barang pada hakikinya memang tidak seperti foto yang ditawarkan *dropshipper*. Sehingga dalam keadaan demikian, konsumen terkadang akan komplain.

Transaksi konsumen terhadap produk yang dibeli dan ketanggungan *dropshipper* dalam melayani konsumennya merupakan bentuk tanggungjawab seorang *dropship*. Pemberitahuan kepada *supplier* atas barang yang hendak dibeli oleh pembeli dan pengiriman barang merupakan salah satu wujud tanggungjawab seorang *dropship* dalam melayani pembeli. Sebagaimana pendapat Al Ghazali, salah satu ciri orang baik adalah ia yang menerima barang jualannya dikarenakan ketidakpuasan pembeli atas barang tersebut.<sup>52</sup> Karena tanggungjawab pelaku usaha terhadap kerugian terhadap barang atau transaksi merupakan salah satu kewajiban dalam bertanggungjawab oleh seorang pebisnis.<sup>53</sup> Dengan adanya tanggungjawab oleh *dropshipper*, model *dropshipping* telah menjalankan etika bisnis Islam.

Model *dropshipping* dapat dikatakan halal atau sah dalam konsep jual beli dalam Islam, khususnya dengan menggunakan model *wakaalah*. Dengan demikian, skema *dropshipping* dengan model *wakaalah* adalah:



Gambar 1.2 Skema Konsep *Dropshipping* dengan menggunakan konsep *wakaalah*

Sumber: Hasil penelitian

Pada skema tersebut, dijelaskan bahwa:

1. *Supplier* atau *muwakkil* membuat kesepakatan dan persyaratan dalam memberikan hak penjualan kepada *dropshipper* atau wakil. Dalam konsep *wakaalah*, *supplier* akan menyerahkan beberapa barang atau produk yang dibutuhkan *dropshipper* untuk dijualkan. Pada saat ini pulalah *supplier* juga menentukan keuntungan yang akan didapatkan oleh *dropshipper* dari hasil penjualan barang tersebut.
2. *Dropshipper* atau wakil mempromosikan produk atau barang di *website*, toko *online*, *social media* dan lain sebagainya. *Dropshipper* mendapatkan katalog atau informasi produk yang dijual dari *supplier*. Ia hanya menata etalase toko *online* nya agar dapat menarik perhatian pembeli. Barang atau produk yang di promosikan pada toko *online* ini merupakan barang atau produk yang halal digunakan atau dikonsumsi.
3. Pembeli berkonsultasi tentang barang yang akan ia beli. Jika pembeli tertarik dengan produk atau barang yang ditawarkan, ia akan membelinya dan mengisi persyaratan dalam penyerahan barang dan metode pembayaran yang ia pilih. Pada saat ini *dropshipper* haruslah gesit untuk memeriksa barang yang akan di beli. Jika habis, maka ia harus mengkonfirmasikannya kepada *supplier* agar ia mengirimkan lagi barang yang ia butuhkan.
4. Persyaratan dan barang yang dibeli telah dikonfirmasi oleh *dropshipper*.
5. Pembeli mentransfer uang dengan metode yang ia pilih. Pada situs resmi, metode pembayaran dibagi menjadi dua, yaitu mentransfer melalui ATM dan membayar di toko tertentu, seperti Indomart dan Alfamart.
6. Setelah *dropshipper* menerima uang dari pembeli, maka *dropshipper* mengirimkan uang ke *supplier* yang sudah diambil labanya atau sebagai upah

penjualan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Dan kemudian *dropshipper* menyiapkan barang atau produk yang akan dikirimkan kepada pembeli sesuai dengan menggunakan jasa yang dipilih oleh pembeli dan mengirimkannya ke alamat yang telah dikonfirmasikan.

## Kesimpulan

Model *dropshipping* cukup sederhana, hanya membutuhkan alat komunikasi seperti laptop atau *gadget* dan *internet* sebagai media pemasaran dan komunikasi, serta memiliki relasi antara pelaku *dropship*; yaitu *supplier* dan *dropshipper*. Kemudahan dalam *dropshipping* ini lebih dirasakan oleh *dropshipper* karena ia hampir tidak mengeluarkan modal besar dalam memulai bisnis ini baik penyetoran barang, pengiriman barang kepada pembeli, dan keuntungan yang didapat ketika barang telah dibayar oleh pembeli. Sedangkan *dropshipper* memudahkan *supplier* dalam menjual produknya.

Berbisnis dengan model *dropshipping* merupakan salah satu wujud usaha atau bekerja. Islampun menghalalkan berbagai cara untuk mendapatkan kekayaan tersebut dengan cara yang baik dan sesuai dengan etika bisnis dalam Islam. Sedangkan strategi dan cara berbisnis yang diadopsi model *dropshipping* sangatlah jelas dan sesuai dengan etika berbisnis dalam Islam. Seperti halnya kerjasama dan kesepakatan antar pelaku *dropshipping*, kriteria barang *dropship* pada saat penjualan, harga yang sesuai dengan pasar, pemasaran barang *dropship*, dan transaksi konsumen. Menurut beberapa ulama dan ekonom Islam, diantara lima strategi yang diadopsi oleh model *dropshipping* ini telah memenuhi aksioma etika bisnis Islam, baik dari sisi tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan kebijakan. Disamping itu, kesepakatan dalam menjalin hubungan kerja antar pelaku *dropshipping* diperbolehkan dengan menggunakan model *wakaalah*. Maka dari itu, jual beli model *dropshipping* merupakan jual beli *online* yang dibolehkan dalam Islam.

## Daftar Pustaka

Al Qur'an

- Ali, Abbas J. 2014. *Business Ethics in Islam*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Anas, Muhammad. 2008. Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Konteks Produsen dan Konsumen: Ke Arah Tanggungjawab Sosial Perusahaan. *Millah*, Vol. VIII, No. 1, Agustus.
- Arifin, Djohar and Abdul Aziz. 2013. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Deepublish.
- Beekun, Rafik Issa. 2006. *Islamic Business Ethics*. Herndon: International Institute of Islamic Thought.
- Echdar, Saban and Maryadi. 2012. *Business Ethics and Entrepreneurship; Etika Bisnis dan Kewirausahaan*. Yogyakarta, CV Budi Utama.
- Fauzia, Ika Yunia. 2015. Akad Wakalah dan Samsarah Sebagai Solusi Atas Klaim Keharaman *Dropship* dalam Jual Beli Online. *ISLAMICA: Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 9, No. 2, March, ISSN 1978-3183, p. 323-343
- Hamzah, Amir. 2019. *Metode Penelitian Kepustakaan*. Malang: Literasi Nusantara.
- Kelebihan dan Kekurangan Bisnis Dropship. 2017. Diakses pada 4 April 2020, <<https://www.alona.co.id/bisnis/kelebihan-dan-kekurangan-bisnis-dropship/>>
- Kelebihan dan kekurangan Dropship*. 2014. Diakses pada 12 Maret 2020, <[https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan\\_dan\\_kekurangan\\_bisnis\\_dropship](https://komunitas.bukalapak.com/s/gs7ctb/kelebihan_dan_kekurangan_bisnis_dropship)>
- Manullang, M. 2008. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Mawdudi, Sayyid Abul A'la. 2013. *Towards Understanding Islam*. Turkey: Imak Ofset.
- Miles, Mattew B. and A. Michael Huberman 1994. *Qualitatif Data Analisysis*. Second Ed., California: Sage Publication. Inc.
- Nubahai, Labib. 2019. Konsep Jual Beli Model *Dropshipping* perspektif Ekonomi Islam. *Misykat*, Vol. 4, No. 1, Juni.
- Purnomo, Catur Hadi. 2012. *Jual online Tanpa Repot dengan Dropshipping*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rivai, Veithzal, Amiur Nuruddin, and Faisar Ananda Arfa. 2012. *Islamic Business And Economic Ethics*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rudiana and Achmad Otong Bustomi. 2015. Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Al-Mustashfa; Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 1.
- Sahroni, Oni. 2019. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Republika Penerbit.
- Sudaryono. 2015. *Pengantar Bisnis; Teori dan Contoh Kasus*. Yogyakarta: Andi Offset.

- Sulianta, Feri. 2014. *Terobosan Berjualan Online Dropshipping*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Syafii, Ahmad and Java Creativity. 2013. *Step by step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- الزحيلي، وهبة. 1985. الفقه الإسلامي وأدلته. الجزء الرابع. دمشق: دار الفكر.
- الدين، أحمد بن علي بن حجر العسقلاني أبو الفضل شهاب. 1995. تلخيص الحبير. توزيع: موسسة قرطبة.
- الغزالى، أبي حامد محمد بن محمد. 2005. إحياء علوم الدين. بيروت: دار ابن حزم.