

ABSTRAK

Perkembangan dunia digital dalam industri perdagangan saat ini berkembang sangat pesat. Pada umumnya, transaksi jual beli dilakukan secara konvensional. Namun saat ini, transaksi jual beli *online* menjadi suatu trend terhadap setiap individu dan/atau para pelaku usaha untuk menjalankan suatu bisnis digital. Dengan kata lain transaksi digital dilakukan secara tanpa tatap muka antara penjual dan pembeli. Dalam pemasaran suatu produk didunia digital diperlukan peran perantara dagang guna menjembatani penyebaran informasi dan/atau spesifikasi suatu produk secara luas dari berbagai kalangan. Saat ini, perantara dagang dengan sistem terbaru dikenal dengan sebutan sistem *dropship*. Pelaku dari sistem *dropship* adalah *dropshipper*. Adanya *dropshipper* tersebut menimbulkan suatu hubungan hukum antar para pihak yaitu *dropshipper* dengan penjual dan *dropshipper* dengan pembeli.

Sistem *dropship* dalam transaksi jual beli *online* hanya berwenang untuk mempromosikan produk saja guna mendapatkan calon pembeli baik pada sosial media maupun pada *platform* yang ada seperti *Tokopedia*, *Shopee*, *Buka Lapak*, dan lain sebagainya. Terkait hal tersebut pihak *dropshipper* tidak memiliki produk secara fisik. Oleh karena itu, jika pihak *dropshipper* berhasil mendapatkan calon pembeli, maka pihak *dropshipper* memesankan pesanan calon pembeli kepada *supplier* barang. *Supplier* baranglah yang mengirimkan produk tersebut kepada pembeli dengan atas nama pihak *dropshipper*. Dengan demikian, menimbulkan suatu kedudukan hukum bagi *dropshipper* dan akibat hukum dari proses transaksi jual beli *online*. Bilamana pembeli mengalami kerugian dan menerima produk yang tidak sesuai pesanan, maka bagaimanakah tanggung gugat seorang *dropshipper*? Oleh karena itu akan dibahas lebih lanjut pada skripsi dengan judul *Kedudukan Dropshipper dalam Transaksi Jual Beli Online*.

Kata Kunci: Sistem *Dropship*, Transaksi Jual Beli *Online*, Tanggung Gugat, PerantaraDagang.

ABSTRACT

The development of the digital world in the trade industry is currently developing very rapidly. In general, buying and selling transactions are carried out conventionally. But nowadays, online buying and selling transactions are becoming a trend for every individual and / or business actor to run a digital business. In other words, digital transactions are carried out without face to face between the seller and the buyer. In marketing a product in the digital world, the role of a trade intermediary is needed to bridge the dissemination of information and / or specifications of a product widely from various groups. Currently, trade intermediaries with the latest system are known as dropshipping systems. The subject of the dropshipping system is a dropshipper. The existence of the dropshipper creates a legal relationship between the parties, namely the dropshipper with the seller and the dropshipper with the buyer.

The dropshipping system in online buying and selling transactions is only authorized to promote products in order to get potential buyers both on social media and on existing platforms such as Tokopedia, Shopee, Buka Lapak, etc. Related to this, the dropshipper does not have a physical product. Therefore, if the dropshipper manages to find a potential buyer, the dropshipper orders the prospective buyer to the supplier of the goods. It is the supplier of the goods who sends the product to the buyer on behalf of the dropshipper. Thus, it creates a legal position for the dropshipper and the legal consequences of the online buying and selling transaction process. When a buyer experiences a loss and receives a product that is not according to the order, then what is the responsibility of a dropshipper? Therefore, it will be discussed further in the thesis with the title Dropshipper Position in Online Buying and Selling Transactions.

Keywords: *The Dropshipping System, Online Buying and Selling Transaction, Responsibility, Intermediary Traders.*