

**PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP
REKAYASA JUAL-BELI *ONLINE* UNTUK
MENDAPATKAN ULASAN POSITIF PRODUK DI
APLIKASI TOKOPEDIA
(Studi Kasus Pada Akun Toko SHM Bogor)**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi

Syarat-Syarat Memperoleh Gelar Strata Satu

Hukum Ekonomi Syari'ah



Oleh:

Heru Lukman Hakim

(1502036158)

**HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2022

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id/>

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Hal: Naskah Skripsi

An. Sdra Heru Lukman Hakim
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Walisongo Semarang

Assalamua'alaikum Wr.Wb.

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, bersama ini saya menyetujui naskah skripsi saudara:

Nama : Heru Lukman Hakim
Nim : 1502036158
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah)
Judul : "PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP REKAYASA JUAL
BELI UNTUK MENDAPAT ULASAN POSITIF PRODUK DI
APLIKASI TOKOPEDIA)"

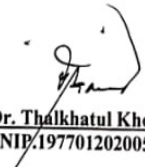
Selanjutnya mohon kepada Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang, agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 8 Desember 2022

Pembimbing I


Dr. Thalhathul Khoir, M.ag.
NIP.197701202005011005

Pembimbing II


Lhatif Hanafir Rifqi, M.A.
NIP. 198910092019031007

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jalan Prof. Dr. H. Hamba Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id/>

SURAT KETERANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

Pimpinan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang menerangkan bahwa skripsi Saudara:

Nama : Heru Lukman Hakim
NIM : 1502036158
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul skripsi : **Pandangan Hukum Islam Terhadap Rekayasa Jual Beli Online untuk Mendapatkan Ulasan Positif Produk di Aplikasi Tokopedia (Studi Kasus Pada Akun Toko SHM Bogor)**

Telah dimunaqosyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal 29 Desember 2022.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana strata 1 (S1) tahun akademik 2022/2023.

Semarang, 6 Januari 2023

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

RUSTAM D. R. A. HARAHAP, M. Ag.
NIP. 196907231998031005

LATHIF HANAFIR RIFQI, M.A.
NIP. 198910092019031007

Penguji 1

Penguji 2

Dr. MAHSUN, M. Ag.
NIP. 196711132005011001

MARIA ANNA MURYANI, SH., M.H.
NIP. 196206011993032001

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. THOLKHATUL KHOIR, M. Ag.
NIP. 197701202005011005

LATHIF HANAFIR RIFQI, M.A.
NIP. 198910092019031007



MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu*”

(Qs. Al Ma'idah : 1)¹

¹ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta: Departemen agama RI,2002)

PERSEMBAHAN

Terima kasih dan persembahkan rasa syukur kepada ALLAH SWT, dengan karunia dankasih sayangnya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada orang-orang tersayang :

Bapak Karsiman

“Semoga dapat sedikit memberikan kebanggaan karena anaknya yang masih jauh dari kata berbakti ini telah selesai menyelesaikan skripsi ini.”

Ibu Sutri Yuliani

“Terima kasih karna selalu sabar dan tetap memberi support serta doanya demi kesuksesan anaknya”

Istri tercinta Maulidya Amanah, SPd.

“Terimakasih karena selalu memberikan dukungan dan motivasi untuk menyelesaikan kuliah.”

Adik-adik saya Muhammad Afif Sofyan dan Muhammad Ghani mubarok

“Selalu semangat untuk belajar di pesantren dan sekolah.”

DEKLARASI

DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Heru Lukman Hakim

NIM : 1502036158

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Judul Skripsi : **“PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP REKAYASA JUAL BELI ONLINE UNTUK MENDAPATKAN ULASAN POSITIF PRODUK DI APLIKASI TOKOPEDIA (STUDI KASUS AKUN TOKO SHM BOGOR)”**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab dan di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi di lembaga oendidikan lainnya, kecuali pengetahuan dan informasi yang diambil penerbit maupun belum atau tidak diterbitkan dicantumkan sebagai sumber referensi yang menjadi bahan rujukan.

Semarang, 15 Desember 2022

Penulis



Heru Lukman Hakim

NIM.1502036158

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang digunakan dalam skripsi ini berpedoman pada “Pedoman Transliterasi Arab-Latin” yang dikeluarkan berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158 tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987. Pedoman tersebut adalah sebagai berikut:

A. Kata Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini terdapat daftar huruf Arab dan Transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	Be
ت	Tā'	T	Te
ث	Šā'	š	es (dengan titik di atas)

ج	Jīm	J	Je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	Kh	ka dan ha
د	Dāl	D	De
ذ	Ẓāl	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sīn	S	Es
ش	Syīn	Sy	es dan ye
ص	ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍād	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)

ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fā’	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kāf	K	Ka
ل	Lām	L	El
م	Mīm	M	Em
ن	Nūn	N	En
و	Wāw	W	W
هـ	hā’	H	Ha
ء	hamzah	`	Apostrof
ي	yā’	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, yaitu terdiri dari vokal tunggal dan vokal rangkap.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dhamah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya adalah berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya adalah berupa gabungan huruf, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َـ	fathah dan ya	Ai	a dan i
◌ُـ	fathah dan	Au	a dan u

	wau		
--	-----	--	--

3. Maddah Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
آ	Fathah dan alif	Ā	a dan garis diatas
يَ	Fathah dan ya	Ā	a dan garis diatas
يِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis diatas
وُ	Dhamah dan wau	Ū	u dan garis diatas

C. Ta Marbutah

Transliterasinya untuk ta marbutah ada dua yaitu:

1. Ta marbutah hidup

Ta marbutah hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah, dan dhammah, transliterasinya adalah (t)

2. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah (h)

3. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah.

Contoh: روضة الأطفال

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid dalam transliterasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah.

Contoh: ربنا

E. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

F. Kata Sandang alif + lam

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (alif lam ma'rifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf

syamsiyah maupun huruf qomariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikatnya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

G. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditranliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah serng ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditranliterasi secara utuh.

H. *Lafz Al-Jalālah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mud āf ilaih* (frasa nominal), ditranliterasi tanpa huruf hamzah.

Adapun *ta marbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *Lafz Al- Jalālah*, ditranliterasi dengan huruā [t].

I. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (All Caps), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf

kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

ABSTRAK

Tokopedia merupakan salah satu mall belanja berbasis *online* yang memungkinkan setiap orang dan pemilik bisnis untuk membuka mengelola toko *online* mereka secara mudah dan gratis. Persaingan antar toko online sangat ketat hal ini menuntut toko untuk melakukan strategi marketing agar produk bisa bersaing. Salah satunya dengan berani untuk beriklan, namun untuk beriklan resmi dirasa kurang cukup karena di jual beli *online*, iklan saja tanpa adanya ulasan positif dan penjualan, kurang mendapat kepercayaan pembeli sehingga para pemilik toko melakukan rekayasa jual beli untuk mendapat ulasan positif agar mendapat kepercayaan pembeli.

Penelitian ini mengkaji permasalahan mengenai pandangan Hukum Islam terhadap Jual Beli Online untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia. Penelitian yang dilakukan termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*), bersifat deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Jenis data yang dapat digunakan berupa data primer dan data sekunder, penelitian menggunakan data primer yang diperoleh secara langsung wawancara dengan pemilik akun toko dan data sekunder yang diperoleh dari studi pustaka atas dokumen yang berhubungan dengan skripsi ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik rekayasa jual beli online untuk mendapatkan ulasan positif pada produk di aplikasi Tokopedia. Pemilik toko SHM Bogor dalam melaksanakan praktik rekayasa mencari seorang yang sudah dipercaya, melakukan rekayasa jual beli, setelah mengkonfirmasi barang sudah sampai, baru dapat memberikan ulasan positif. Dalam hukum Islam praktik ini sudah sesuai dengan konsep *ju'alah*, baik dilihat dari rukun *jualah*, syarat sahnya *ju'alah*, maupun kebolehan *ju'alah*. Akan tetapi pada praktik rekayasa jual beli tersebut, penulis menduga ada ketidakadilan dalam transaksinya karena terdapat unsur yang dapat merugikan salah satu pihak.

Kata Kunci : Jual Beli online, ulasan Positif, Tokopedia

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah swt. yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi untuk memenuhi tugas akhir. Shalawat serta salam semoga terlimpahkan kepada Baginda Nabi, Nabi Muhammad SAW, semoga kita mendapatkan syafa'at di *yaumul akhir* nanti. Aamiin...

Transaksi jual beli merupakan fenomena yang sering dijumpai dalam hidup bernasyarakat, oleh karena itu dalam penelitian ini bertujuan mengetahui transaksi yang boleh dilakukan dalam masyarakat. Pada era milenial seperti sekarang memungkinkan setiap orang pelaku bisnis untuk membuka toko *online* dengan mudah, hal ini memicu persaingan antar pemilik toko *online* sangat ketat sehingga menimbulkan ide strategi marketing yang ilegal dilakukan. Terkait hal tersebut membuat penulis tertarik untuk untuk meneliti dan dibuat judul skripsi untuk memenuhi tugas akhir S1. Setelah melalui proses yang panjang akhirnya skripsi yang berjudul "PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP REKAYASA JUAL BELI *ONLINE* UNTUK MENDAPATKAN ULASAN PRODUK POSITIF DI APLIKASI TOKOPEDIA (study kasus akun toko *online* SHM Bogor)" telah terselesaikan.

Maka dari itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Mohamad Arja Imroni, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.
3. Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Bapak Supangat, M.Ag dan Sekretaris Jurusan Bapak Amir Tajrid, M.Ag yang telah mengizinkan untuk membahas skripsi ini.
4. Bapak Dr. H. Tholkhatul Khoir, M.Ag selaku dosen pembimbing I dan Bapak Lathif Hanafir Rifqi selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini
5. Bapak Dr. H. Tholkhatul Khoir, M.Ag selaku wali dosen penulis.
6. Segenap Bapak/Ibu Dosen serta tenaga kependidikan di Fakultas Syari'ah dan Hukum yang telah membekali ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama masih dibangku perkuliahan.
7. Segenap Bapak/Ibu Dosen serta tenaga kependidikan di Fakultas Syari'ah dan Hukum yang telah membekali

ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama masih dibangku perkuliahan.

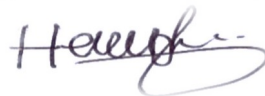
8. Teman-teman Hukum Ekonomi Syariah 2015 umumnya serta khususnya kelas HES D yang diisi oleh manusia-manusia unik dan konyol terimakasih sudah memberikan banyak pengalaman yang tak terlupakan.

Terimakasih atas kebaikan dan keikhlasan yang telah diberikan kepada peneliti. Peneliti tidak bisa membalas semua kebaikan dan hanya doa yang bisa peneliti panjatkan. Semoha ALLAH SWT memberikan balasan yang setimpal dengan apa yang telah diberikan kepada peneliti.

Pada akhirnya peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena kurangnya pengalaman serta pengetahuan peneliti. Maka kritik dan saran dari pembaca senantiasa penulis harapkan. Nemun demikian, peneliti tetap harus berharap semoga skripsi ini dapat berguna, khususnya bagi peneliti sendiri dan para pembaca pada umumnya.

Semarang, 7 Desember 2022

Penulis



HERU LUKMAN HAKIM

NIM 1502036158

DAFTAR ISI

PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP REKAYASA JUAL-BELI <i>ONLINE</i> UNTUK MENDAPATKAN ULASAN POSITIF PRODUK DI APLIKASI TOKOPEDIA.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	vii
ABSTRAK.....	xv
KATA PENGANTAR.....	xvi
DAFTAR ISI.....	xix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar belakang.....	1
B. Rumusan masalah.....	9
C. Tujuan penelitian dan kegunaan penelitian.....	9
D. Telaah Pustaka.....	10
E. Metode penelitian.....	14
F. Sistematika penulisan skripsi.....	19
BAB II.....	22

JUAL BELI <i>ONLINE</i>	22
A. Jual-beli.....	22
B. Jual-Beli <i>Online</i>	57
C. <i>Ju'alah</i>	60
D. Ulasan.....	72
BAB III.....	85
ULASAN POSITIF PRODUK DI APLIKASI TOKOPEDIA.....	85
A. Profil Tokopedia.....	85
B. Profil Toko SHM Bogor.....	89
C. Praktik Rekayasa Jual Beli <i>Online</i> Untuk Mendapatkan Ulasan Positif Produk di Aplikasi Tokopedia.....	92
BAB IV.....	102
ANALISIS PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP REKAYASA JUAL BELI <i>ONLINE</i> DI APLIKASI TOKOPEDIA.....	102
BAB V.....	123
KESIMPUNAN DAN SARAN.....	123
A. Kesimpulan.....	123
B. Saran.....	124
DAFTAR PUSTAKA.....	125
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	131
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	141

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Jual beli merupakan bagian dari *ta'awun* (tolong-menolong). Bagi pembeli yang membutuhkan barang dan bagi penjual yang membutuhkan uang/keuntungan. Karena itu jual beli adalah hal yang mulia dan pelakunya mendapat keridhoan Allah SWT. Bahkan Rasulullah SAW menegaskan, bahwa penjual yang jujur dan benar kelak mendapat derajat yang sama dengan para nabi, syuhada, dan orang saleh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar.²

Jual beli menurut syari'at Islam adalah pertukaran harta atas dasar saling rela dengan cara memindahkan hak kepemilikan. Allah SWT telah berfirman dalam QS. An-Nisa/04: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَاطِلًا إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar, kecuali dalam perdagangan*

² Abdul Rahman Ghazaly, Ghufuran Ihsan dan Syaifudin Shidiq, *Fikih Muamalah*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 89.

yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu.
(QS. An-Nisa/04: 29).³

Untuk saat ini, jual beli yang diterapkan oleh masyarakat tidak seperti jual beli yang diterapkan oleh masyarakat zaman dahulu, karena banyaknya faktor yang mempengaruhinya. Salah satunya adalah perkembangan teknologi yang ada. Salah satu bentuk nyata kemajuan teknologi adalah dengan adanya internet. Internet merupakan jaringan terbesar yang saling berhubungan dari jaringan-jaringan komputer yang menghubungkan orang-orang dan komputerkomputer di seluruh dunia, melalui telepon, satelit dan sistem-sistem komunikasi lain.⁴

Perkembangan internet memang sangatlah cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Internet membantu manusia sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdagangan dengan orang lain dari segala penjuru dunia dengan mudah, cepat dan murah. Dengan manfaat internet yang memudahkan berinteraksi dengan orang lain di penjuru dunia, maka sekarang ini dikenal banyaknya

³ Departemen RI, *Al-Qur'an dan Tajwid* , (Jakarta: Sygma Press, 2010), hlm. 83.

⁴ Budi Nugroho, "Pengertian atau Definisi Internet", <http://budinugroho24@wopress.com/about/pengertian-internet-atau-definisi-internet-2/>. diakses pada tanggal 12 Desember 2021 pukul 14.30 WIB.

bisnis online. Bisnis online adalah segala kegiatan yang menyangkut kegiatan berbisnis atau jual beli dengan media internet untuk mencapai tujuannya.

Salah satu kegunaan yang bisa dijadikan sebagai acuan untuk berbisnis online adalah fungsi internet sebagai media untuk jual beli. Pada era sekarang ini terdapat banyak aplikasi online, salah satunya seperti Tokopedia. Tokopedia merupakan salah satu mall belanja berbasis online yang memungkinkan setiap orang dan pemilik bisnis di Indonesia untuk membuka dan mengurus toko online mereka secara mudah dan bebas biaya, sekaligus memberikan sebuah pengalaman jual beli online aman dan nyaman. Penggunaan Tokopedia sangat mudah dan tidak dipungut biaya.⁵

Tokopedia merupakan salah satu raksasa *E-commerce* di Indonesia, perusahaan ini didirikan tahun 2009 pada tanggal yang bertepatan hari kemerdekaan Indonesia yaitu 17 Agustus oleh William Tanujaya dan leonitus Alpha Edison, perusahaan berbasis online tersebut memiliki tujuan untuk pemeratakan ekonomi Indonesia dengan melakukan transaksi jual-beli secara online. Sekarang di Tokopedia telah memiliki lebih dari 12 juta penjual hal tersebut membuktikan bahwa

⁵ Anonim, "Apa itu Tokopedia", <https://www.nesabamedia.com/apa-itu-tokopedia/>, diakses pada tanggal 12 Desember 2021 pukul 09.57 WIB

masyarakat dapat menerima keberadaannya dengan baik demi menunjang keberlangsungan hidup.

Tokopedia tidak menjadi salah satu industry online raksasa hanya mengandalkan fitur praktis dalam berjualan online namun ada juga beberapa alasan kuat yang menjadikan banyak orang ingin berjualan pada platform tersebut, beberapa alasan itu adalah:

Gratis Tokopedia tidak memungut biaya untuk setiap pengguna yang ingin memulai berdagang dalam platform tersebut, Jangkauan luas Penjual dan pelanggan tokopedia dapat menjangkau 99% kecamatan di Indonesia, Logistik lengkap Terdapat 13 mitra logistik sebagai opsi bagi para penjual untuk memilih jenis yang mereka sukai, Banyak fitur pendukung Hal tersebut yang membuat para pelanggan ataupun penjual tetap setia dengan tokopedia, tersedianya fitur-fitur menarik untuk mengembangkan toko.⁶

Berdasarkan berbagai banyaknya pandangan dari masyarakat mengenai subjek jual beli tersebut, hal ini bisa saja dinamakan *gharar* (samar-samar) dalam jual beli. Adapun *gharar* merupakan salah satu hal yang dilarang dalam jual beli.

⁶ Anonim, "Apa itu Tokopedia", <https://www.nesabamedia.com/apa-itu-tokopedia/>, diakses pada tanggal 12 Desember 2021 pukul 09.57 WIB

Sebagaimana dalam kitab Shahih Muslim, Abu Hurairah Ra meriwayatkan Rasulullah SAW bersabda:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ
الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: *Rasulullah SAW melarang jual beli al-hashah dan jual beli gharar.* (HR. Muslim).⁷

Tokopedia sebagai pihak ketiga dalam transaksi jual-beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli sangat menjamin keberlangsungan transaksi agar kedua belah pihak sama-sama puas, transaksi jual-beli di Tokopedia juga sangat mudah pelanggan Cuma perlu untuk memilih barang yang ingin di beli lalu tinggal ikuti alur yang di sediakan tokopedia setelah itu lalu lakukan pembayaran dengan nominal yang tertera, pembayaran akan langsung dikonfirmasi oleh pihak tokopedia, ketika pembayaran telah dikonfirmasi maka pembelian akan langsung di proses oleh penjual dan pembeli tinggal menunggu barang yang di pesan sampai.

Melihat persaingan antar pedagang dalam berbisnis *online* semakin ketat, pastinya terdapat beberapa akun toko menggunakan cara yang lain yang dirasa lebih

⁷ Imam Muslim bin Al-Hajj bin Muslim, *Shahih Muslim*, (Beirut: Dar Al-Fiker, 1993), No. 1513.

efektif untuk menjadikan tokonya ramai dikunjungi dan barangnya laris dipasarkan.

Rekayasa order adalah cara yang menyalahi aturan di aplikasi Tokopedia yang pada dasarnya system Tokopedia tidak mengetahui dan menilai rekayasa jual-beli tersebut adalah sah karena transaksinya layaknya jual-beli *online* pada umumnya.

Dalam hal ini, penulis menganalisa sebuah akun jual beli online dalam Tokopedia yang bernama SHM Bogor. Barang yang dijual berupa fashion wanita dengan berbagai merek. Untuk itu penulis langsung melakukan wawancara dengan penjual yang melakukan jual beli rekayasa di Tokopedia yang bernama Aditya Nurjaya. Beliau menjelaskan bahwa waktu awal merintis toko di aplikasi Tokopedia, beliau tertarik melakukan rekayasa order untuk mendokrak produk yang ia jual untuk bisa bersaing dengan produk lain yang ada pada aplikasi Tokopedia.

Dari bisnis yang dilakukan Aditya Nurjaya melakukan strategi bisnis berupa rekayasa jual beli untuk mendapatkan ulasan yang positif dan rating tinggi pada produknya dengan berpura-pura menjual produknya kepada temannya atau seseorang yang sudah dipercaya (pembeli). Proses transaksi tersebut sesuai pada umumnya, kemudian setelah proses transaksi selesai

maka teman si penjual diminta untuk memberikan ulasan yang positif dan memberikan rating bintang lima pada produknya dan si pembeli akan mendapatkan fee berupa produknya secara cuma- cuma atau berupa uang sesuai perjanjian awal.⁸

Pada awalnya, sipenjual dalam aplikasi online tersebut akan mencari orang yang mau melakukan rekayasa *Fake Order* di toko online miliknya. Setiap orang yang melakukan hal tersebut akan mendapatkan sejumlah upah berupa barang ataupun uang sesuai yang sudah disepakati bersama pada setiap akun yang melakukan. Setelah melakukan hal tersebut, si pembeli akan diminta memberikan ulasan positif dan rating bintang lima di kolom ulasan produk milik si penjual.

Rekayasa dalam fiqh muamalah biasa disebut dengan hilah. Hilah secara etimologi berarti kecerdikan, tipu daya, muslihat, siasat dan alasan yang dicari-cari untuk melepaskan diri dari suatu beban atau tanggung jawab. Rekayasa yang dimaksud dalam masalah di sini, adanya kerjasama yang direncanakan antara pedagang dan pembeli untuk mendapatkan ulasan produk positif dengan cara merekayasa sistem jual beli. Pedagang di sini saling mengenal dengan pembeli lalu pembeli tersebut

⁸ Aditya nurjaya selaku penjual, wawancara, pada tanggal 10 November 2022 pukul 13.00 WIB.

diperintahkan untuk membeli dagangannya dengan cara berpura-pura order membeli dagangannya.

Sebelumnya penjual tersebut telah diberikan kode transaksi pembelian oleh pembeli yang nantinya melalui kode transaksi tersebut akan dibayarkan oleh si penjual yang dimana nanti uang yang sudah dibayarkan melalui kode transaksi tersebut akan kembali kepada pedagang itu sendiri setelah transaksi selesai. Dan barang yang telah dibeli akan tetap dikirim kepada si pembeli, setelah barang yang dibeli sampai barulah si pembeli dapat memberikan ulasan positif kemudian barang yang dikirimkan sebagai fee berupa barang gratis yang diberikan penjual kepada pembeli. Transaksi tersebut dilakukan hanya untuk mendapatkan ulasan positif produk dan rating bintang lima yang keuntungannya produk mendapatkan rating tinggi dan membuat konsumen percaya karena banyak ulasan yang positif.

Jual beli harus dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan hukum Islam dan wajib memperhatikan syarat-syarat sah praktik jual beli agar dapat melaksanakannya sesuai dengan batasan-batasan syariat dan tidak terjerumus ke dalam tindakan-tindakan yang diharamkan. Oleh karena itu, penulis melakukan penelitian dengan judul: "PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP REKAYASA JUAL - BELI *ONLINE* UNTUK

MENDAPATKAN ULASAN POSITIF PRODUK DI APLIKASI TOKOPEDIA”

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia?

C. Tujuan penelitian dan kegunaan penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

Untuk menganalisis pandangan hukum Islam terhadap praktik rekayasa jual beli *online* untuk mendapat ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia.

2. Kegunaan

Kegunaan yang dapat diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan Islam dalam rangka memperkaya pengetahuan penelitian lapangan, khususnya

yang berkaitan dengan hukum rekayasa jual beli *online* tersebut.

- b. Secara praktis penelitian ini sebagai sumbangan pemikiran dan memberikan masukan serta pertimbangan bagi pihak-pihak yang terkait khususnya pada para pemilik toko marketplace online.
- c. Bagi Penulis Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan yang dapat dipakai sebagai sarana untuk menerapkan teori yang diperoleh melalui pendidikan di perkuliahan, dan dapat memberikan gambaran pelaksanaan teori dalam kehidupan nyata di masyarakat.

D. Telaah Pustaka

Telaah pustaka bertujuan untuk memberikan informasi tentang penelitian atau karya-karya ilmiah lain yang berhubungan dengan penelitian yang akan diteliti supaya tidak terjadi duplikasi atau pengulangan. Dengan telaah pustaka semua konstruksi yang berhubungan dengan penelitian yang telah tersedia, antara lain yaitu

Pertama, skripsi dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik *Dropship* Online” oleh Desi Fatmawati Institut Agama Islam Negeri Purwokerto. Penelitian ini lebih menekankan pada permasalahan yang

dibahas mengenai sistem dropship yang dilakukan di toko online ini tidak sesuai dengan syarat-syarat Islam. Objek penelitiannya adalah Ariana Shop Purbalingga.⁹

Kedua, skripsi dengan judul “Jual Beli *Account* Game Online Dalam Perspektif Hukum Islam” oleh Arif Yusuf Institut Agama Islam Negeri Purwokerto. Penelitian ini lebih menekankan pada objek penelitiannya berupa *Account* Game Online dan mekanisme dan akad dalam jual beli *account* game online tersebut bukanlah barang nyata yang bisa diraba, karena objek yang ada di dunia maya.¹⁰

Ketiga, skripsi dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembayaran Kode Unik Dalam Jual Beli Online di Tokopedia” oleh Sulung Septya Ernawati Astuti UIN Sunan Ampel Surabaya. Penelitian ini lebih membahas biaya sewa yang tidak dijelaskan dan tidak ada batas waktu untuk pemakaian objek sewa, penyewa lapak tidak mengatur lebih jelas tentang penentuan harga barang yang ditawarkan penjual di situsny.¹¹

⁹ Desi Fatmawati, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online (Studi Kasus di Ariana Shop Purbalingga)”, Skripsi (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2018).

¹⁰ Arif Yusuf, “Jual Beli *Account* Game Online Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Budi Bodong Traitor Purwokerto)”, Skripsi (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2018).

¹¹ Sulung Septya Ernawati, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembayaran Kode Unik Dalam Jual Beli Online di Tokopedia”, Skripsi (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017).

Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah berupa subjek penelitian yakni di akun Jual Beli Online di Tokopedia dan penelitian ini lebih menekankan praktik ketidakjelasan objek akadnya, dimana penulis mengkaji pandangan hukum Islam terhadap rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia, sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas tentang Jual Beli Online.

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Desi Fatmawati	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik <i>Dropship</i> Online	Penelitian ini lebih menekankan pada permasalahan yang dibahas mengenai sistem dropship yang dilakukan di toko online ini tidak sesuai dengan syarat-syarat islam	Sistem jual beli yang di gunakan dan objek pembahasannya
2	Arif Yusuf	Jual Beli <i>Account</i>	Penelitian ini lebih menekankan	Lebih ke apa yang di jual,

		Game Online Dalam Perspektif Hukum Islam	pada objek penelitiannya berupa Account Game Online dan mekanisme dan akad dalam jual beli account game online tersebut bukanlah barang nyata yang bisa diraba, karena objek yang ada di dunia maya	karena penelitian ini menjual objek maya
3	Sulung Septya Ernawati Astuti	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembayaran Kode Unik Dalam Jual Beli Online di Tokopedia	Penelitian ini lebih membahas biaya sewa yang tidak dijelaskan dan tidak ada batas waktu untuk pemakaian objek sewa, penyewa lapak tidak mengatur lebih jelas tentang penentuan harga barang yang ditawarkan penjual di situsnya	Jenis jual –beli yang di gunakan , atau lebih spesifiknya akad yang di gunakan

E. Metode penelitian

Adapun metode pengumpulan data yang dipakai oleh penulis meliputi :

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan yaitu penelitian kualitatif (*field research*) yaitu penelitian dengan data yang diperoleh dari penelitian langsung pada kegiatan di lapangan kerja penelitian.¹² Penulis melakukan penelitian langsung terhadap para pelaku praktik rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia.

2. Sumber data

a. Data primer

Data primer yaitu, data yang diperoleh peneliti secara langsung dari tangan pertama obyek penelitian,¹³ dalam hal ini data dapat berupa wawancara, maupun laporan dalam bentuk tidak resmi sebagai sumber informasi yang dicari dan kemudian diolah oleh peneliti. Sumber primer ini didapat dari hasil wawancara pemilik akun toko di aplikasi Tokopedia.

b. Data sekunder

¹² Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2010), hlm. 26

¹³ Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm.91.

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari studi pustaka atas dokumen yang berhubungan skripsi ini, baik itu berupa buku-buku maupun artikel-artikel. Di dalam penelitian hukum, data sekunder dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

- a) Bahan hukum primer, yaitu bahan-bahan hukum yang mengikat atau yang membuat orang taat kepada hukum seperti undang-undang dan putusan hakim.
- b) Bahan hukum sekunder, yaitu bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer. Dalam hal ini termasuk hasil-hasil penelitian terdahulu, makalah atau artikel, majalah, jurnal, serta tulisan ilmiah hukum.¹⁴
- c) Bahan hukum tersier, yaitu bahan penunjang yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder. Seperti kamus dan data-data lain diluar bidang hukum yang dipergunakan untuk melengkapi ataupun menunjang data penelitian.¹⁵

¹⁴ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm.32

¹⁵ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2014), hlm.185

3. Lokasi penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada pihak yang bersangkutan terutama pemilik akun toko di Tokopedia.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategi dalam penelitian, Karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

a. Interview (wawancara)

Interview (wawancara) merupakan penemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. dimana suatu bentuk komunikasi secara langsung guna mendapatkan sebuah informasi tentang apa yang diteliti. Metode wawancara digunakan untuk memperoleh informasi tentang hal-hal yang tidak dapat diperoleh melalui pengamatan.¹⁶

¹⁶ Burhan Ashofa, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Rineka Cipta: Jakarta, 2013), hlm.59-60

Penulis dalam hal ini melakukan wawancara yang bersifat struktural yaitu, sebelumnya penulis telah menyiapkan daftar pertanyaan spesifik yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas sehingga terfokus pada pokok permasalahan. Dalam teknik wawancara ini penulis melakukan wawancara dengan pemilik toko *online* di Tokopedia..

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan perolehan data yang langsung ditempat penelitian meliputi: buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan foto-foto.

Dengan teknik dokumentasi ini, peneliti dapat memperoleh informasi bukan dari narasumber, tetapi mereka memperoleh informasi sumber tertulis lainnya atau dari dokumen yang ada pada informan dalam bentuk peninggalan budaya, karya seni, dan karya pikir.¹⁷

Metode dokumentasi dalam penelitian kualitatif merupakan pelengkap dari penggunaan metode wawancara. Studi dokumentasi yaitu

¹⁷ Ridwan, *Metode & Teknik Penyusunan Tesis*. (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm 105.

mengumpulkan data-data dan dokumen yang diperlukan dalam permasalahan kemudian ditelaah secara mendalam sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian.¹⁸

Pada penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data yang berupa dokumen atau catatan-catatan yang diperoleh penulis dari informan melalui wawancara. Penulis mengamati dokumen-dokumen yang dibutuhkan berhubungan antara kajian normatif dengan undang-undang yang berkenaan dengan perlindungan terhadap karya cipta fotografi. Dokumen yang didapat berupa screenshot data yang dikirim melalui aplikasi chat.

5. Teknik analisis data

Analisis data merupakan proses menyusun dan mencari secara sistematis data yang diperoleh dari data interview dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan dan membuat kesimpulan yang didapat dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁹

¹⁸ Ibid. hlm 148

¹⁹ Sugiyono, *memahami penelitian kualitatif*,(Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 89

Penelitian kualitatif sudah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis menggunakan metode deskriptif analisis, analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder, yang digunakan untuk menentukan fokus penelitian.²⁰ Dalam penelitian ini penulis menggambarkan pelaksanaan rekayasa jual beli *online* untuk mendapat ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia dan penulis juga akan melakukan berbagai instrumen validitas untuk memastikan keabsahan data yang diperoleh.

F. Sistematika penulisan skripsi

Jenis penelitian yang penulis gunakan yaitu penelitian kualitatif (*field research*) yaitu penelitian dengan data yang diperoleh dari penelitian langsung pada kegiatan di lapangan kerja penelitian.²¹ Penulis melakukan penelitian langsung terhadap para pelaku usaha tersebut.

Untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini, peneliti akan menguraikan sistematika pembahasan sebagai gambaran umum penulisan skripsi ini.

²⁰ Sudarwan Danin, *menjadi peneliti kualitatif*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2002), hlm. 41

²¹ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2010), hlm. 26

Bagian awal yang berisi tentang halaman sampul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman deklarasi, halaman abstrak, halaman kata pengantar, halaman persembahan, halaman motto, dan daftar isi.

Bagian isi yang didalamnya merupakan laporan dari proses dan hasil penelitian. Bagian ini terdiri dari lima bab dengan klasifikasi sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan, meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, sistematika penulisan. Bab ini merupakan arti penting dalam penyajian skripsi, dengan memberikan gambaran secara jelas tentang permasalahan yang akan di bahas yang fungsinya untuk mengarahkan pembaca kepada substansi pembahasan masalah ini.

BAB II : Dalam bab ini memuat berbagai hal merupakan landasan dari bab-bab berikutnya yang berisi deskripsi tentang pengertian jual beli menurut Hukum Islam, di antaranya tentang pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, syarat dan rukun jual beli, serta penjelasan lainya yang

dapat mempermudah menganalisis pokok permasalahan dalam skripsi.

BAB III : Berisi tentang gambaran umum objek penelitian yaitu gambaran umum *E-commerce* Tokopedia dan menjelaskan praktik rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk pada toko SHM Bogor.

BAB IV : Berisi tentang analisis hukum islam terhadap praktik rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di Tokopedia.

BAB V : Berisi kesimpulan dan saran. Bab ini merupakan akhir dari keseluruhan penulisan skripsi. Dalam bab ini dikemukakan dari keseluruhan kajian yang merupakan jawaban dari permasalahan dan di kemukakan juga tentang saran-saran, penutup sebagai tindak lanjut dari rangkaian penutup.

BAB II

JUAL BELI ONLINE

A. Jual-beli

Pada masa lampau kegiatan jual-beli sudah terlaksana dengan menggunakan sistem tukar-menukar barang atau biasa disebut barter, sistem barter ialah menukar suatu barang menggunakan barang yang sama nilainya, dan masa sekarang lebih bisa dipraktikkan dengan menggunakan jual beli guna mempermudah transaksi.

1. Pengertian jual-beli

Jual-Beli adalah dua kata yang saling berlawanan, kata jual beli dalam bahasa Arab berasal dari kata *al-bay* biasanya digunakan untuk arti kata lawanya, yaitu *asy-Syira'* yang artinya beli. namun masing-masing sering digunakan untuk arti kata yang lain secara bergantian. Oleh sebab itu, masing-masing dalam akad transaksi disebut sebagai pembeli dan penjual. Akan tetapi bila disebutkan secara umum adalah bahwa kata penjual di peruntukan kepada orang yang mengeluarkan barang dagangan. Sementara pembeli adalah orang yang mengeluarkan uang untuk membayar, Penjual adalah yang mengeluarkan barang miliknya. Sementara

pembeli adalah orang yang menjadikan barang itu miliknya dengan kompensasi pembayaran.

Jual beli dalam istilah fikih disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.²²

Menurut al-Sayyid Sabiq jual beli dalam pengertian lughawiyah adalah saling menukar. Dan kata *al-ba'i* (jual) dan *asy-syira* (beli) biasanya digunakan dalam pengertian yang sama. Dan kata ini masing-masing mempunyai makna dua yang satu sama lainnya bertolak belakang.²³

Menurut Hamzah Ya'qub dalam bukunya "Kode Etik Dagang Menurut Islam" menjelaskan bahwa pengertian jual-beli menurut bahasa yaitu "Menukar sesuatu dengan sesuatu".²⁴ Sementara menurut *Ibrahim Muhammad al-Jamal*, jual-beli ialah tukar menukar harta secara suka sama suka

²² Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hlm. 111

²³ Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Kairo: Maktabah Dar al-Turas, tth, Juz III), hlm. 147

²⁴ Dr. H. Hamzah Ya'ub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup Dalam Berekonomi)* Bandung: Diponegoro, 1992, Cet. II, hlm. 18

atau memindahkan milik dengan mendapat pertukaran menurut cara yang di izinkan agama.²⁵

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa al-Bay, al-Tijarah, dan al-Mubadalah, sebagaimana Allah SWT, berfirman:

يَرْجُونَ تِجْرَةً لَّن تَبُورَ

Artinya : “Mereka mengharapkan tijarah (perdagangan) yang tidak akan merugi”.(Q.S [Fathir]: 29)²⁶

Menurut arti bahasanya, jual beli adalah menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan menurut syara’ ialah menukarkan harta dengan harta lain dengan cara tertentu. Maksudnya adalah jual beli yang tidak *Ghasy* (menipu barang dagangan) lagi pula tidak *khianat*.²⁷

Dalam istilah lain seperti dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) dikemukakan bahwa jual-beli adalah sesuatu persetujuan dengan para pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu

²⁵ Ibrahim Muhammad al-Jamal, *Fiqh al-Mar’ah al-Muslimah*, Terj. Anshori Umar Sitanggal, “*Fiqh wanita*”, (Semarang: CV Asy-Syifa, 1986), hlm. 490

²⁶ Departemen Agama RI, Al-Qur’an..., 47

²⁷ M Fikril Hakim dan Abu Sholahudin, *Terjemah Fathul Mu’in*, Jilid III (Kediri: Lirboyo Press, 2020), 1.

kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.²⁸

Dapat dijelaskan dari kata “saling mengganti”, maka tidak termasuk dalam kategori jual-beli adalah hibah, dan yang lain yang tidak ada saling ganti, dan kata “harta”, maka tidak termasuk juga akad nikah, sebab walaupun ada saling namun ia bukan mengganti harta dengan harta tetapi halalnya bersenang-senang antara suami dan isteri.

Kemudian dengan kata “kepemilikan harta dan manfaat untuk selama-lamanya”, maka tidak termasuk didalamnya akad sewa, karena hak milik dalam sewa bukan kepada bendanya akan tetapi manfaatnya. Sebagai contoh, yaitu mobil dan rumah tidak dimiliki bendanya tapi manfaatnya setimpal dengan jumlah bayaran yang dikeluarkan dan manfaat dalam akad ini dibatasi dengan waktu tertentu.

2. Dasar hukum jual-beli

Jual beli sudah ada sejak dulu, meskipun bentuknya berbeda. Jual-beli juga dibenarkan dan berlaku sejak zaman Rasulullah Muhammad SAW sampai sekarang. Jual-beli mengalami

²⁸ R. Subekti, *Kitab Undang-Undang Huum Perdata*, (Jakarta: Praditya Paramita ,1983), hlm. 327

perkembangan seiring pemikiran dan pemenuhan kebutuhan hidup manusia.

Hukum asal jual-beli adalah mubah (boleh). Allah SWT telah menghalalkan praktik jual-beli sesuai ketentuan dan syariat-Nya. Adapun hukum disyariatkannya jual-beli dapat dijumpai dalam Al-Qur'an, Hadis dan Ijma "diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Landasan AlQur'an

Landasan jual-beli di terangkan dalam al-Qur'an pada surah Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : *"Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba". (Q.S. Al-Baqarah : 275)*²⁹

Dari ayat tersebut diatas, telah memberikan pengertian bahwa Allah telah menghalalkan akad jual-beli kepada hambanya untuk mengambil keuntungan dengan baik dan dilarang mengadakan suatu akad yang

²⁹ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta: Departemen agama RI,2002),hlm,59.

mengandung unsur riba, atau merugikan orang lain.

Jual-beli yang dilakukan tidak boleh bertentangan dengan syariat agama Islam. Prinsip jual-beli dalam Islam, tidak boleh merugikan salah satu pihak, baik penjual ataupun pembeli. Jual-beli harus dilakukan atas dasar suka sama suka, bukan karena paksaan.

Jual-beli juga dijelaskan dalam firman Allah SWT dalam surat An Nisa' ayat 29 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah*

adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisa“ : 29)³⁰

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara *bathil* yaitu dengan cara mencuri, menipu, merampok, merampas, maupun dengan jalan yang lain yang tidak dibenarkan Allah SWT. Kecuali dengan cara perniagaan atau jual-beli yang didasarkan atas suka sama suka dan saling merasa diuntungkan dari kedua belah pihak.

b. Landasan hadist :

Nabi Muhammad juga menjelaskan tentang kebaikan jual-beli dalam hadis, yang berbunyi:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ
النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ
الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : "عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ
وَكُلُّ بَيْعٍ فَبُرُورٌ." (رواه البزار وصححه
الحاكم)

³⁰ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta: Departemen agama RI,2002),hlm,83

Artinya: Dari Rifa'ah bin Rafi' bahwasannya Nabi SAW ditanya: “*Apa mata pencaharian yang lebih baik? Jawab Nabi Muhammad SAW, Seseorang bekerja dengan tangannya dan tiap-tiap jual-beli yang baik-baik*”. (HR. Bazzar disahkan oleh Hakim).³¹

Dari hadits tersebut dapat dipahami bahwa usaha pekerjaan yang paling baik adalah usaha sendiri tanpa menggantungkan diri pada orang lain dan setiap akad jual-beli yang dilakukan dengan kejujuran tanpa ada kecurangan adalah sebuah ibadah.

Ungkapan dari ayat diatas memberikan pembayaran dengan cara yang patut, ungkapan tersebut menunjukkan adanya jasa yang diberikan berkat kewajiban membayar upah (fee) secara patut. Dan juga upah yang sewajarnya, upah yang adil, dalil tersebut memberikan petunjuk bahwasanya didalam penetapan biaya jasa (ujrah) maka tetapkan biaya jasa yang patut, yang sewajarnya, yakni harga yang adil.³²

³¹ Ibnu Utsaimin, HR Bazzar no. 3731 dan dinilai shahih oleh al-Hakim. *Fath Dzil Jalal wa al Ikram bi Syarh*, jilid 9 dan 10, (Bulughul Maram) hal. 784.

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2016), 118.

c. Landasan *Ijma'*

Ulama Islam sepakat bahwa jual-beli dan penerapannya sudah berlaku sejak zaman Rasulullah SAW hingga saat ini. Dengan demikian tidak diperselisihkan bolehnya di kalangan kaum muslimin, hanya saja dalam perkembangannya mengalami beberapa bentuk atau model jual-beli yang membutuhkan pemikiran atau *ijtihad* di kalangan ulama' Islam.³³

Allah SWT telah menjadikan manusia masing-masing berhajat kepada yang lain, agar diantara mereka terjadi kerja sama yang saling menguntungkan. Interaksi horisontal ini dilakukan karena tidak mungkin manusia mampu mencukupi hidupnya sendiri, dan dimaksudkan agar manusia itu saling menolong dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing, baik melalui jual-beli, sewa-menyewa, bercocok tanam atau usaha lain.

Hukum jual-beli ada 4 macam, yaitu:

³³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII, (Bandung :al-Ma'arif, 1997) ,hlm. 127.

- 1) Mubah (boleh), merupakan hukum asal jual-beli.
- 2) Wajib, apabila menjual merupakan keharusan, misalnya menjual barang untuk membayar hutang.
- 3) Sunah, misalnya menjual barang kepada sahabat atau orang yang sangat memerlukan barang yang dijual.
- 4) Haram, misalnya menjual barang yang dilarang untuk diperjual-belikan. Menjual barang untuk maksiat, jual-beli untuk menyakiti seseorang, jual-beli untuk merusak harga pasar, dan jual-beli dengan tujuan merusak ketentraman masyarakat.

Maysir artinya sesuatu yang mengandung unsur judi. Syara' telah melarang perjudian dengan tegas, bahkan syara' memandang bahwa harta yang dikembangkan dengan jalan perjudian bukanlah termasuk hak milik Allah Swt.³⁴ *Maysir* juga didefinisikan dengan “*Impermissible games of chance*”.³⁵ Pada

³⁴ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Total Media, 2009), hlm. 163

³⁵ Zamir Iqbal & Abbas Mirakhor, *An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice*, (Singapore: John Wiley & Sons Asia Pte Ltd, 2007), hlm. xi

beberapa literatur, istilah *maysir* disandingkan dengan *qimar* atau *game of chance*. Muhammad Ayyub menyatakan³⁶ “*maysir means wishing something valuable with ease and without paying an equivalent compensation (‘iwad) for it or without working for it, or without undertaking any liability against it, by way of game a chance. Qimar also means receipt of money, benefit or usufruct at the cost of others, having entitlement to that money or benefit by resorting to chance. Both words are applicable to games of chance*”.

Secara bahasa *gharar* dimaknai sebagai *al-khatr* dan *al-taghrir*³⁷ yang berarti suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan, atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan, namun dalam realitasnya justru memunculkan kebencian³⁸. *Gharar*

³⁶ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Chichester: John Wiley & Sons Ltd., 2007), hlm. 62

³⁷ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, juz 5, Damaskus: Dar al-Fikr, 2004, hlm. 3408

³⁸ Dari pemaknaan ini Wahbah al-Zuhayli mengaitkan dengan ayat “... *wa mal hayatud dunyaa illaa mataa ‘ul-ghuruur* pada Q.S. Ali-Imran: 185, dunia adalah kesenangan yang menipu. Atas dasar makna yang terkandung pada ayat ini maka Wahbah al-Zuhayli mengatakan bahwa *gharar* adalah *al-Khida* (penipuan), yaitu suatu tindakan yang di dalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan.

terjadi karena seseorang sama sekali tidak dapat mengetahui kemungkinan kejadian sesuatu sehingga bersifat perjudian atau game of chance.³⁹ Zamir Iqbal & Abbas Mirrakhor mendefinisikan gharar “*Any uncertainty or ambiguity created by the lack of information or control in a contract*”.⁴⁰ Transaksi yang merefleksikan unsur *gharar* dipandang sebagai transaksi yang tidak benar, dan karenanya, “haram” untuk dilaksanakan. Ketidakpastian yang inheren dalam transaksi gharar akan menyentuh kemungkinan “untung” atau “rugi”, “tidak untung dan tidak rugi”, bahkan hanya “untung bagi satu pihak” dan “rugi bagi pihak lain”.⁴¹

Pandangan ulama-ulama fiqh terhadap *gharar* adalah sebagai berikut : - Imam as-Sarakhsi, dari mazhab Hanafi, menyatakan gharar yaitu sesuatu yang

³⁹ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Total Media, 2009), hlm. 84

⁴⁰ Zamir Iqbal & Abbas Mirrakhor, *An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice*, (Singapore: John Wiley & Sons Asia Pte Ltd, 2007), hlm. xi

⁴¹ Sirajul Arifin, *Gharar dan Risiko dalam Transaksi Keuangan*, Jurnal Tsaqofah Vol.6 No.2 Oktober 2010, (Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010), hlm. 313

tersembunyi akibatnya.-Imam al-Qarafi, dari mazhab Maliki, mengemukakan bahwa *gharar* adalah suatu yang tidak diketahui apakah ia akan diperoleh atau tidak - Imam Shirazi, dari mazhab Syafi'i, mengatakan *gharar* adalah sesuatu yang urusannya tidak diketahui dan akibatnya tersembunyi.- Ibnu Taimiyah menyatakan *gharar* tidak diketahui akibatnya.⁴²

Ibnul Qoyyim berkata bahwa *gharar* adalah sesuatu yang tidak dapat diukur penerimaannya baik barang tersebut ada ataupun tidak ada, seperti menjual kuda liar yang belum tentu bisa di tangkap meskipun kuda tersebut wujudnya ada dan kelihatan.⁴³

Ibnu Hazm mendefinisikan *gharar* dengan suatu keadaan dimana ketika pembeli tidak tahu apa yang dia beli atau penjual tidak tahu apa yang dia jual. Beberapa peneliti (researcher) pada bidang Islamic Finance dalam memaknai *gharar*

⁴² Sami Al-Suwailem, *Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange, Islamic Economic Studies* Vol.7 No. 1 & 2, October 1999 & April 2000, Riyadh: *Research Center Al-Rajhi Banking & Investment Corp.*, hlm. 64

⁴³ *Ibid.*, hlm. 65

cukup kesulitan memaknainya secara tepat. Zaki Baidawi “*The precise meaning of Gharar is itself uncertain. The literature does not give us an agreed definition and scholars rely more on enumerating individual instances of Gharar as substitute for a precise definition of the term.*” Frank Vogel juga menyatakan hal serupa: “*As with riba, fiqh scholars have been unable to define the exact scope of gharar.*”⁴⁴

Gharar merupakan bentuk keraguan, tipuan, atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan orang lain. Dapat diartikan juga sebagai semua bentuk jual beli yang didalamnya mengandung unsur-unsur ketidakjelasan, pertaruhan atau perjudian. Dari semuanya mengakibatkan atas hasil yang tidak pasti terhadap hak dan kewajiban dalam suatu transaksi atau jual beli.⁴⁵

Larangan terhadap jual beli *gharar* didasarkan kepada larangan Allah Swt atas

⁴⁴ *Ibid.*, hlm 61

⁴⁵ Nadratuzzaman Hosen, “*Analisis Bentuk Gharar dalam Transaksi Ekonomi*”, jurnal Ilmu Ekonomi Syariah, Vol.I, No. 1 (Januari,2009); Al-Iqtishad, 54.

pengambilan harta atau hak milik orang lain dengan cara yang tidak dibenarkan (*bathil*). Sesuai dengan firman Allah Swt dalam surat al Baqarah:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
وَتَذُلُّوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا
فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ
تَعْلَمُونَ

Artinya : “Dan janganlah (saling) memakan harta di antara kalian dengan (cara yang) batil dan (jangan pula) membawa (urusan harta) itu kepada hakim (untuk kalian menangkan) dengan (cara) dosa agar kalian dapat memakan sebagian harta orang lain, padahal kalian mengetahui.”⁴⁶

Gharar merupakan suatu kegiatan yang memiliki potensi untuk membuat kita meraup untung sebanyak-banyaknya maka dari itu manusia bisa terlena ke dalam jual beli ini. Larangan lain juga didasarkan dari sabda Rasulullah Saw yang pada masa itu umat islam marak melakukan transaksi atau jual beli *gharar*.

⁴⁶ Departemen Agama RI, Al-Qur'an,....23

عَنِ ابْنِ عُمَرَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
وَسَلَّمَ قَالَ : لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ
فِيَّهِ غُرُورٌ
(رواه أحمد).

Artinya : “*Janganlah kamu membeli ikan di dalam air karena jual beli seperti itu termasuk gharar (menipu).*” (HR. Ahmad)⁴⁷

Menurut Ibn Jazi Al-Maliki, *gharar* yang dilarang ada sepuluh macam:

1. Tidak dapat diserahkan, seperti menjual anak hewan yang masih dalam kandungan induknya
2. Tidak diketahui harga dan barang
3. Tidak diketahui sifat barang atau harga
4. Tidak diketahui ukuran barang dan harga
5. Tidak diketahui masa yang akan datang, seperti “saya jual kepadamu, jika zaed dating”
6. Menghargakan dua kali pada satu barang

⁴⁷ Hendi Suhendi, “*Fiqh Muamalah*”, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 81.

7. Menjual barang yang diharapkan selamat
8. Jual beli *husha'*, misalnya pembeli memegang tongkat, jika tongkat jatuh wajib membeli
9. Jual beli *munabadzah*, yaitu jual beli dengan cara lempar-melempari, seperti seseorang melempar bajunya, maka jadilah jual beli
10. Jual beli *mulasamah* apabila mengusap baju atau kain, maka wajib membelinya.⁴⁸

Transaksi jual beli umumnya mengandung resiko untung dan rugi. Hal ini wajar bagi setiap orang berharap untuk selalu mendapatkan keuntungan tapi belum tentu dalam setiap usahanya akan mendapatkan keuntungan. Para ulama membagi dua jenis *gharar* yaitu *gharar* berat dan *gharar* ringan.⁴⁹

⁴⁸ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 98

⁴⁹ Adiwarmarman A. Karim, Oni Sahroni, "*Riba, Gharar, dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah*": Analisis Fiqh dan Ekonomi (Jakarta: Rajawali Perss, 2015), 82-85.

Gharar berat adalah *gharar* yang dihindarkan dan menimbulkan perselisihan diantara para pelaku akad. *Gharar* jenis ini berbeda-beda sesuai kondisi dan tempat. Oleh karena itu standar *gharar* ini di kembalikan pada '*urf*' (tradisi). Jika mengkategorikan *gharar* itu berat, maka *gharar* itu berat menurut syari'ah.

Gharar ringan adalah *gharar* yang tidak bisa dihindarkan dalam setiap akad dan dapat dimaklumi menurut '*urfujjar*' (tradisi pebisnis) sehingga pelaku akad tidak dirugikan dengan *gharar* tersebut. Seperti membeli rumah tanpa melihat pondasinya. Menyewakan rumah dalam beberapa bulan yang berbeda-beda jumlah harinya. Menjual buah-buahan yang ada di dalam tanah, menjual sesuatu yang hanya diketahui jika dipecahkan atau dirobek.

Gharar ringan ini diperbolehkan dalam islam sebagai *rukhsah* (keringanan) khususnya bagi pelaku bisnis. Karena *gharar* itu tidak bisa dihindarkan dan sebaliknya sulit sekali melakukan bisnis tanpa *gharar* tersebut.

Kesimpulannya *gharar* yang diharamkan adalah *gharar* berat yakni *gharar* yang bisa dihindarkan dan menimbulkan perselisihan di antara pelaku akad. Sedangkan *gharar* ringan yaitu *gharar* yang bisa dihindarkan dan tidak menimbulkan perselisihan dibolehkan dalam akad.

Berdasarkan pemaparan di atas *gharar* dapat diartikan sebagai semua bentuk jual beli yang didalamnya mengandung unsur-unsur ketidakjelasan, pertaruhan atau perjudian. Dari semuanya mengakibatkan atas hasil yang tidak pasti terhadap hak dan kewajiban dalam suatu transaksi/jual beli. Ketidakjelasan ini kemudian disebut dengan *gharar* yang dilarang dalam Islam.

3. Rukun dan syarat jual-beli

Di dalam Islam telah ditetapkan rukun dan syarat jual-beli, agar dapat dikatakan sah menurut hukum Islam apabila telah dipenuhi syarat dan rukun tersebut. Secara bahasa, syarat adalah “ketentuan (peraturan, petunjuk) yang harus diindahkan dan

dilakukan”⁵⁰, sedangkan rukun adalah “yang harus dipenuhi untuk sahnya suatu pekerjaan”⁵¹. Adapun rukun dan syarat dalam jual-beli adalah :

A. Rukun Jual-Beli

Jual-beli dinyatakan sah apabila memenuhi rukun dan syarat jual-beli. Rukun jual-beli berarti sesuatu yang harus ada dalam jual-beli. Apabila salah satu rukun jual-beli tidak terpenuhi, maka jual-beli tidak dapat dilakukan. Rukun jual-beli adalah ijab-kabul yang menunjukkan adanya maksud untuk saling menukar atau sejenisnya (*mu'atha'a*).

Dengan kata lain, rukunnya adalah tindakan berupa kata atau gerakan yang menunjukkan kerelaan dengan berpindahnya harga dan barang. Dan rukun jual-beli di bagi menjadi tiga macam, yaitu akad (ijab kabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan *ma'qud alaih* (barang yang di perjual belikan).

Untuk melakukan pertukaran barang atau ucapan dalam *akad*, dapat di contohkan sebagai berikut: perkataan penjual, ”Aku telah menjual”,

⁵⁰ Departemen Pendidikan Nasional, *kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), hlm 1114.

⁵¹ Departemen Pendidikan Nasional, *kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), hlm 966.

“Aku telah menyerahkan”, “Aku telah memberikan kepemilikan”, “Barang ini milikmu”, atau “Bayarkan harganya”, dan perkataan pembeli, “Aku telah membeli”, “Aku telah mengambil”, “Aku telah menerima”, “Aku telah rela”, atau “Ambillah uangnya.”

Namun, ijab menurut mayoritas ulama adalah pernyataan yang keluar dari orang yang memiliki barang meskipun dinyatakan diakhir. Sementara kabul adalah pernyataan dari orang yang akan menerima barang meskipun dinyatakan lebih awal.⁵²

Jual-beli dalam Islam dianggap sah apabila memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Adapun rukun jual-beli itu ada tiga macam :

a. Penjual dan pembeli (*aqidain*)

Jual-beli dilakukan oleh orang yang berakal agar tidak tertipu dalam jual-beli.

b. Uang /harga dan barang (*ma'qud 'alaih*)

Dalam akad jual-beli uang atau barang di jadikan alat tukar, penjual mendapatkan uang yang diinginkan dan pembeli mendapatkan barang.

c. Ijab dan kabul

⁵² Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII, (Bandung :al-Ma'arif, 1996), hlm.35.

Ijab adalah pernyataan penjual barang sedangkan kabul adalah perkataan pembeli barang. Dengan demikian, ijab kabul merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli atas dasar suka sama suka.⁵³

4. Syarat-Syarat Jual Beli.

Syarat-syarat jual beli harus ada dalam transaksi jual-beli, agar dinyatakan keabsahannya, dan syarat jual-beli masuk kedalam rukun jual-beli, dan antara rukun dan syarat jual beli tidak dapat dipisahkan, syarat-syarat jual-beli dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Ijab dan kabul

Ijab-kabul artinya ikatan berupa kata-kata penjual dan pembeli. Umpamanya: “Saya jual padamu...” atau “Saya serahkan ini... untuk kamu miliki”. Kemudian si pembeli mengucapkan, “Saya terima” atau “ya, saya beli”.⁵⁴

Dalam Fikih *Al-Sunnah* dijelaskan ijab adalah ungkapan yang keluar terlebih dahulu dari salah satu pihak sedangkan kabul pihak yang kedua. Dan tidak ada perbedaan

⁵³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2003), hlm.70

⁵⁴ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu’amalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: UII Press. 2000), hlm. 103.

antara orang yang mengijab dan menjual serta mengkabul si pembeli atau sebaliknya, dimana yang mengijabkan adalah si pembeli dan yang mengkabulkan adalah si penjual.⁵⁵

2. *Aqidain*

Yang dimaksud dengan *aqidain* adalah orang yang mengadakan akad (transaksi). Disini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh orang yang mengadakan akad (transaksi) antara lain :⁵⁶

1) Bebas berbuat, pihak yang berakal haruslah setiap yang diijinkan oleh Allah SWT untuk bebas berbuat atau menggunakan suatu barang.

Jual-beli harus dilakukan oleh orang yang berakal agar tidak tertipu dalam jual-beli. Allah SWT berfirman dalam surah An-Nisa' ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ
الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا

⁵⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII,(Bandung :al-Ma'arif, 1996), hlm. 112.

⁵⁶ Surahwardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, , (Jakarta: Sinar Grafia, 2000), Hlm.130.

وَأَرْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

Artinya: “Dan janganlah kamu serahkan kepada orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaan) kamu yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupanmu”.(Q.S.an-Nisaa“:5)⁵⁷

- 2) Tidak ada pemaksaan tanpa kebenaran, tidak ada akad yang ada unsur pemaksaan terhadap hartanya tanpa kebenaran karena tidak ada kerelaan dirinya.
- 3) Baligh, anak kecil tidak sah jual-belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa, menurut pendapat sebagian ulama, bahwa mereka diperbolehkan menjual-belian barang yang kecil-kecil karena kalau tidak diperbolehkan sudah tentu menjadi kesulitan dan kesukaran sedang agama Islam sekali-kali tidak akan mengadakan

⁵⁷ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta: Departemen agama RI,2002),hlm,80.

aturan yang mendatangkan kesulitan kepada pemeluknya.

- 4) Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli dalam benda-benda tertentu, seperti seseorang dilarang menjual hamba sahaya yang beragama Islam. Alasannya, sebab besar kemungkinan pembeli akan merendahkan hamba sahaya yang bergama Islam, sedangkan Allah melarang orang-orang mukmin memberi jalan kepada orang kafir untuk merendahkan mukmin.

3. *Ma'qud alaih* (barang yang diakadkan)

Adapun syarat-syarat jual beli ditinjau dari *ma'qud 'alaih* yaitu :⁵⁸

- a) Suci barangnya.

Ulama Malikiyah berpendapat bahwa tidak sah jual beli barang najis, seperti tulang bangkai dan kulitnya walaupun telah di *samak*, karena barang tersebut tidak dapat suci dengan di *samak*, termasuk *khamer*, babi dan anjing. Tetapi sebagian ulama *malikīyah* membolehkan jual-beli anjing yang

⁵⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII,(Bandung :al-Ma'arif, 1996), hlm. 114.

digunakan untuk berburu, menjaga rumah dan perkebunan.

Menurut madzhab Hanafi dan Zahiri, semua barang yang mempunyai nilai manfaat dikategorikan halal untuk dijual. Untuk itu mereka berpendapat bahwa boleh menjual kotoran-kotoran dan sampah-sampah yang mengandung *najis* karena sangat dibutuhkan penggunaannya untuk keperluan perkebunan dan dapat digunakan sebagai pupuk tanaman. Demikian pula diperbolehkan menjual setiap barang *najis* yang dapat dimanfaatkan selain untuk dimakan dan diminum seperti minyak *najis* untuk keperluan penerangan dan untuk cat pelapis serta digunakan mencelup wenter. Semua barang tersebut dan sejenisnya boleh diperjual-belikan meskipun *najis* selama penggunaannya tidak untuk dimakan.⁵⁹

b) Dapat diambil manfaatnya.

Seperti di jelaskan di poin sebelumnya bahwa menjual-belikan

⁵⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII, (Bandung :al-Ma'arif, 1996), hlm. 130.

sesuatu yang *najis* atau seperti binatang serangga, ular, semut, tikus atau binatang-binatang lainnya adalah tidak sah kecuali untuk dimanfaatkan. Adapun jual-beli harimau, buaya, kucing, ular dan binatang lainnya yang berguna untuk berburu, atau dapat dimanfaatkan maka diperbolehkan.⁶⁰

c) Milik orang yang melakukan akad.

Memperjual-belikan sesuatu barang yang bukan menjadi miliknya sendiri atau tidak mendapatkan ijin dari pemiliknya adalah tidak sah.⁶¹ Karena jual-beli baru bisa dilaksanakan apabila yang berakad tersebut mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual-beli.

d) Dapat diserahkan terimakan.

Barang yang diakadkan harus dapat diserahkan terimakan secara cepat atau lambat, tidak sah menjual binatang-binatang yang sudah lari dan tidak dapat

⁶⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII, (Bandung :al-Ma'arif, 1996), hlm. 55.

⁶¹ Chairun pasaribu, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 1996), hlm. 39.

ditangkap lagi, atau barang yang sulit dihasilkannya.⁶²

e) Dapat diketahui.

Barang yang sedang dijual-belikan harus diketahui banyak, berat, atau jenisnya. Demikian pula harganya harus diketahui sifat, jumlah maupun masanya. Jika barang dan harga tidak diketahui atau salah satu dari keduanya tidak diketahui, maka jual-beli tidak sah karena mengandung unsur penipuan. Mengenai syarat mengetahui barang yang dijual cukup dengan penyaksian barang sekalipun tidak diketahui jumlahnya. Untuk barang *zimmah* (dapat dihitung, ditakar), maka kadar kualitas dan kuantitas harus diketahui oleh pihak berakad.

Barang-barang yang tidak dapat dihadirkan dalam majlis, transaksinya disyaratkan agar penjual menerangkan segala sesuatu yang menyangkut barang itu sampai jelas bentuk dan ukurannya serta sifat dan kualitasnya.

⁶² Ibnu Mas'ud, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, (Bandung : CV. Pusataka Setia, 2000), hlm. 31.

Jika ternyata pada saat penyerahan barang itu cocok dengan apa yang telah diterangkan penjual, maka jadilah transaksi itu. Akan tetapi jika menyalahi keterangan penjual, maka *khiyar* berlaku bagi pembeli untuk meneruskan atau membatalkan transaksi. Demikian juga boleh memperjual-belikan barang yang tidak ada di tempat seperti jual-beli yang tidak diketahui secara terperinci. Caranya kedua belah pihak melakukan akad perihal barang yang ada tetapi tidak diketahui kecuali dengan perkiraan oleh para ahli yang biasanya jarang meleset. Sekiranya nanti terjadi ketidakpastian biasanya pula bukanlah hal yang berat. Karena bisa saling memaafkan dan kecilnya kekeliruan. Diperbolehkan pula jual-beli yang diketahui kriterianya saja, seperti barang yang tertutup dalam kaleng, tabung Gas, minyak tanah melalui kran pompa yang tidak terbuka, kecuali waktu penggunaannya.⁶³

⁶³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj), Alih Bahasa H. Kamaludin A. Marzuki, jilid. XII, (Bandung :al-Ma'arif, 1996), hlm. 61.

Dari sekian rukun dan syarat-syarat jual beli, baik dari segi orang yang menjalankan akad (*aqidain*), maupun barang yang dijadikan obyek akad, harus terpenuhi sehingga transaksi jual beli itu sah dan mendapatkan ridho dari Allah sebagaimana ketentuan yang digariskan oleh *syari'at* Islam. Demikian pula sebaliknya akan dianggap sebagai transaksi yang *fasid* atau rusak apabila akad jual-beli tersebut tidak terpenuhi rukun dan syaratnya.

5. Macam-macam jual-beli

Sebagaimana dikutip oleh Muhammad Jawad Mughniyah dalam bukunya yang berjudul “*Fiqh Al-Iman Ja'far Ash-Sadiq 'Ar dh wa Iatidlal* jus 3 dan 4” bahwa jual beli terbagi menjadi beberapa macam. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Jual beli *fudhuli*, yaitu jual beli yang ijab atau qabulnya dilakukan oleh orang yang bukan berkepentingan langsung maupun wakilnya.
2. Jual beli *nasi'ah*, yaitu barang yang diperjual belikan diserahkan saat itu juga, sedangkan harganya diserahkan belakangan.
3. Jual beli *salam*, yaitu harganya diserahkan saat itu juga sementara barangnya diserahkan belakangan (kebalikan jual beli *nasi'ah*).

4. Jual beli *ash-sharf*, yaitu jual beli yang khusus berkenaan dengan emas dan perak.
5. Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli dengan keuntungan tertentu (sesuai kesepakatan kedua belah pihak).
6. Jual beli *muwadha'ah*, yaitu jual beli dengan kerugian tertentu.
7. Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli sesuai dengan modal.⁶⁴

Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk:

**الْبَيْعُ ثَلَاثَةٌ بَيْعٌ عَيْنٍ مُّشَاهَدَةٍ وَبَيْعٌ شَيْئٍ
 مَوْضُوفٍ فِي الدَّقَّةِ وَبَيْعٌ عَيْنٍ غَائِبَةٍ لَمْ
 تُشَاهَدْ**

“Jual beli itu ada tiga macam: jual beli benda yang kelihatan, jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji, dan jual beli benda yang tidak ada”.⁶⁵

⁶⁴ Muhammad Jawad Mughniyah, *Fiqh Al-Iman Ja'far Ash-Sadiq 'Ardh wa Itidalal jus 3 dan 4*, (Jakarta: Penerbit Lentera, 2009), hlm. 46.

⁶⁵ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 75.

Dari pendapat di atas dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Jual beli benda yang kelihatan adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli.
- b. Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian adalah jual beli salam (pesanan)
- c. Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam karna barangnya tidak tentu atau masih belum jelas sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian.⁶⁶

Ditinjau dari segi pelaku akad (*subjek*), jual beli terbagi menjadi tiga bagian yaitu dengan lisan, dengan perantara, dengan perbuatan.

- 1) Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang.
- 2) Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan, atau surat menyurat sama halnya dengan ijab qabul melalui ucapan, misalnya via pos

⁶⁶ Sohari Sahrani, dkk, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 71.

dan giro, jual beli seperti ini dibolehkan menurut *syara'*.

- 3) Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah *mu'athah* yaitu mengambil dan memberikan barang tanpa *iajb dan qabul*.⁶⁷

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa segala macam transaksi jual beli diperbolehkan kecuali ada beberapa transaksi jual beli yang dilarang dalam Islam, dilarangnya jual beli dalam Islam dapat diketahui bahwa Allah telah memperbolehkan kepada hamba-hambanya untuk melakukan transaksi jual beli, akan tetapi selama transaksi tersebut tidak menyebabkan tertundanya amalan yang lebih bermanfaat dan lebih penting. Misalnya menjadikan terkesampingkannya pelaksanaan ibadah yang wajib atau menyebabkan kerugian bagi orang lain.⁶⁸

Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam surat Al-Jumu'ah ayat 9:

⁶⁷ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hlm. 177.

⁶⁸ Saleh al-Fauzan, *Al-Mulakhasul Fiqhi*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), hlm. 369.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ
يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا
الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum’at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui”⁶⁹

Larangan dalam jual beli tidak selamanya membatalkan jual beli namun terkadang juga dapat membatalkannya apabila tidak terpenuhinya salah satu rukun atau syarat jual beli. Jual beli yang dilarang sangat beragam, seperti dilarang karena sebab *ahliah*, dilarang karena *shighat*, dilarang karena *ma’qud alaih*, dilarang karena *syara’*. Jual beli yang dilarang menurut pandangan ulama fiqh:

1. *Ba’i al-ma’dum*

Merupakan bentuk jual beli atas objek transaksi yang tidak ada ketika kontrak jual beli dilakukan.

2. *Ba’i Makjuz al-taslim*

⁶⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an*,..., hlm. 124.

Merupakan akad jual beli dimana objek transaksi tidak bisa diserah terimakan.

3. *Ba'i Daini*

Jual beli yang dilakukan dengan orang yang memiliki beban hutang atau orang lain baik secara kontan atau tempo. Transaksi ini identik dengan *riba*, karena adanya permintaan tambahan waktu dengan adanya tambahan pembayaran.

4. *Ba'i al-gharar*

Jualbeli yang mengandung unsur resiko dan akan menjadi beban salah satu pihak dan mendatangkan kerugian finansial.⁷⁰

B. Jual-Beli Online

1. Pengertian jual-beli online

E-bussines atau yang lebih dikenal dengan *E-commerce* merupakan suatu perkembangan baru dalam dunia bisnis. Hal ini terutama disebabkan oleh pesatnya perkembangan teknologi informasi yaitu internet. Internet merupakan jaringan computer yang

⁷⁰ Djuwaini, *Pengantar Fikih Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), hlm. 82-85

sangat besar yang terbentuk dari jaringan –jaringan kecil yang ada di seluruh dunia yang saling berhubungan satu sama lain. Salah satu fungsi internet adalah sebagai satu infrastruktur utama *E-bussines*.⁷¹

Setiap penyelenggara sistem elektronik harus menyelenggarakan sistem yang secara handal dan aman serta bertanggung jawab terhadap beroperasinya sistem elektronik tersebut sehingga, jika ada keadaan kesalahan dan yang lalai dari pihak pengguna maka bukan menjadi tanggung jawab penyelenggara sistem elektronik. Maka pada Pasal 16 UU No. 19 Tahun 2016 tentang ITE terdapat persyaratan dalam penyelenggaraan sistem elektronik yaitu sebagai berikut:

- a. Dapat menampilkan kembali informasi elektronik dan/atau dokumen elektronik secara utuh sesuai dengan masa retensi yang ditetapkan dengan Peraturan Perundang-undangan.
- b. Dapat melindungi ketersediaan, keutuhan, keotentikan, kerahasiaan, dan keteraksan informasi elektronik dalam penyelenggaraan sistem elektronik tersebut.

⁷¹ Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi al-Qur‘an tentang Etika dan Bisnis* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), hlm. 118.

- c. Dapat beroperasi sesuai dengan prosedur atau petunjuk dalam penyelenggaraan sistem elektronik tersebut.
- d. Dilengkapi dengan prosedur atau petunjuk yang diumumkan dengan bahasa, informasi, atau simbol yang dapat dipahami oleh pihak yang bersangkutan dengan penyelenggaraan sistem elektronik tersebut.
- e. Memiliki mekanisme yang berkelanjutan untuk menjaga kebaruan (update), kejelasan, dan kebertangungjawaban prosedur atau petunjuk.

Dari pengertian di atas jual-beli online adalah suatu kegiatan jual-beli dimana penjual dan pembelinya tidak harus bertemu untuk melakukan negosiasi, transaksi, dan komunikasi oleh penjual dan pembeli. Kita juga dapat melakukan jual beli *online* melalui suatu *platform* yang kini telah banyak kita ketahui seperti shoope, tokopedia, bukalapak dan sebagainya. Berbagai jenis barang diperjual beikan di took-toko *online* yang terdapat pada platform. Sebagai langkah pencegahan agar jual beli yang dilakukan aman maka ada baiknya transaksi tersebut di lakukan dengan pihak ketiga.

Tata cara jual-beli online:

1. Penjual atau pembeli haruslah sopan
2. Jalur komunikasi harus lancar agar tidak terjadi salah komunikasi
3. Gunakan pihak ketiga agar keamanan barang dagangan anda terjamin.⁷²

C. *Ju'alah*

1. Pengertian *ju'alah*

Manusia dalam kehidupannya selalu melaksanakan kegiatan sehari-hari, kegiatan tersebut ada yang dilakukan orangnya sendiri dan ada juga yang dilaksanakan orang lain, dengan kata lain menyuruh seseorang karena dia sendiri tidak bisa melaksanakan sendiri. Kegiatan yang tidak bisa dilaksanakan sendiri inilah yang kemudian menyuruh kepada orang lain yang harus diberi imbalan dalam bentuk upah (*ju'alah*) atau pemberian.

Ju'alah (pemberian upah) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya. Seseorang dalam melakukan pekerjaan baik untuk menunaikan kewajiban akan

⁷² Anonim, "Tata Cara Jual Beli Online", <http://artikel.icaltoys.com/?p=202>, diakses pada tanggal 12 Desember 2021 pukul 11:00 WIB.

mendapatkan haknya untuk diberi upah setelah menjalankan pekerjaan tersebut. *Ju'alah* atau pemberian upah ketika seseorang yang diberikan tugas sesuai dengan apa yang sudah disarankan dari orang lain. Jadi beberapa tokoh Islam menjelaskan tentang apa yang dimaksud *ju'alah*.

Mazhab Maliki mendefinisikan *ju'alah* sebagai suatu upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang. Mazhab Syafi'i mendefinisikan *ju'alah* dengan seseorang yang menjanjikan suatu upah kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.

Definisi yang dikemukakan Mazhab Maliki menekankan segi ketidakpastian berhasilnya perbuatan yang diharapkan, sedangkan Mazhab Syafi'i menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan. Mazhab Hanafi dan Hanbali tidak membuat definisi tertentu terhadap *ju'alah*, meskipun mereka melakukan pembahasan tentang *ju'alah* dalam kitab-kitab fikih.⁷³

Ju'alah menurut Ibn Rusyd adalah pemberian upah (hadiah) atas sesuatu manfaat yang diduga akan

⁷³ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, cet.1 (Jakarta: PT Ihtiar Baru van Hoeve, 1997) Jilid VI. hlm. 817

terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau dari kemahiran seorang guru, atau pencari / yang menemukan hamba yang lari.

Menurut Abd. Rahman al-Jaziri, yang dimaksud *ju'alah* adalah pemberian seseorang atau menyebutkan hadiah dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Sebuah contoh, seseorang berkata: ‚Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian‘. Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang dia sediakan, banyak atau sedikit.⁷⁴

Menurut ahli hukum, *ju'alah* diartikan dengan hadiah (bonus, komisi, atau imbalan tertentu) yang dijanjikan kepada seseorang yang berhasil melakukan sebuah pekerjaan. Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ju'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.⁷⁵

⁷⁴ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 198

⁷⁵ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 203

Dari beberapa pengertian *ju'alah* yang telah dipaparkan, memiliki kesamaan yaitu sama-sama pemberian bonus atau upah ke seseorang yang telah berhasil melaksanakan sebuah pekerjaan yang telah diperintahkan sebelumnya. Dimana akad *ju'alah* identik dengan sayembara, yakni menawarkan sebuah pekerjaan yang belum pasti dapat diselesaikan. Jika seseorang mampu menyelesaikan maka ia berhak mendapat upah atau komisi.

Ju'alah adalah suatu kontrak di mana pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan usaha atau tugas. Dalam pengalamannya, prinsip-prinsip kontrak *ju'alah*, misalnya dapat diterapkan di lingkungan perusahaan yang mempekerjakan karyawan. Tujuannya adalah untuk memberikan motivasi kepada karyawan untuk melakukan pekerjaan secara ekstra, sehingga mencapai target tertentu.

Berdasarkan yang telah dipaparkan diatas, penulis menarik kesimpulan bahwasanya *ju'alah* merupakan pemberian bonus atau upah atau komisi atau hadiah yang diberikan kepada seseorang yang telah berhasil melakukan sebuah pekerjaan yang telah diperintahkan sebelumnya. Dimana *ju'alah* ini tidak hanya berkaitan dengan sesuatu yang hilang

tetapi bisa juga dengan sebuah pekerjaan yang bisa mencapai target. Ketika seseorang telah berhasil melaksanakan apa yang diperintahkan maka pemberian bonus adalah wajib.

Peruntukkan *ju'alah* tidak hanya untuk orang tertentu tetapi bisa juga untuk orang umum, dimana pekerjaan yang harus diselesaikan bisa diketahui oleh orang lain tanpa diketahui langsung dari orang yang memberikan perintah. Jadi *ju'alah* sangat memberikan nilai positif, karena saling menguntungkan diantara para pihak yaitu *ja'il* (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan yang ditentukan) dan *maj'ullah* (pihak yang melaksanakan *ju'alah*).

2. Rukun dan syarat *ju'alah*

Pertama, orang yang menjanjikan upah atau hadiah harus orang yang cakap untuk melakukan tindakan hukum, yaitu : baligh, berakal, dan cerdas. Jika orang tersebut kanak-kanak, atau orang gila, atau orang yang berada dibawah pengampuan, maka *ju'alah* tidak sah. Sedangkan bagi orang yang melaksanakan pekerjaan, jika orangnya telah ditentukan maka ia haruslah orang yang cakap untuk melakukan pekerjaan tersebut. Akan tetapi, jika orangnya tidak ditentukan secara tegas siapapun

yang mendengar atau mengetahui adanya ju'alah itu berhak melaksanakannya.

Kedua, upah atau hadiah yang dijanjikan harus terdiri dari sesuatu yang bernilai sebagai harta dalam jumlah yang jelas. Jika upah atau hadiah itu adalah sesuatu yang haram seperti minuman keras maka ju'alah menjadi bathal, karena minuman keras tidak dipandang sebagai harta menurut pendapat ulama dari Mazhab Maliki dan Syafi'i dan Hanbali.⁷⁶

Ketiga, pendapat yang masyhur dikalangan Mazhab Maliki bahwa pekerjaan atau perbuatan yang diharapkan itu harus mengandung manfaat yang jelas bagi pihak ja>'il. Jadi, barangsiapa yang berjanji memberikan upah sebesar satu dinar bagi orang yang mampu menaiki gunung, bukan demi suatu manfaat tertentu baginya, maka tidak sah akad ju'alah tersebut.⁷⁷

Keempat, Mazhab Maliki dan Syafi'i menambahkan syarat bahwa dalam masalah tertentu, seperti untuk mengembalikan budak yang melarikan diri, *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu. Sedangkan Mazhab Hanbali berpendapat boleh saja pekerjaan itu dibatasi dengan waktu

⁷⁶ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, hlm. 819

⁷⁷ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami waAdillatuhu*, Juz V, hlm. 437

tertentu. Mengenai pekerjaan yang boleh ditentukan batasan waktu (jangka waktu) berikut hasil yang diharapkan, misalnya dikatakan: ,Siapa saja yang berhasil mencetak buku saya selama satu hari maka akan mendapatkan imbalan satu juta rupiah. Apabila ada seseorang yang mampu mengerjakannya pada waktu yang telah ditentukan, maka dia berhak mendapatkan imbalan.⁷⁸

Kelima, Mazhab Maliki menambahkan pula syarat kelima, yaitu pekerjaan yang diminta itu tidak boleh terlalu berat, meskipun dapat dilakukan secara berulang-ulang seperti mengembalikan binatang ternak yang lepas dalam jumlah banyak.⁷⁹

3. Dasar hukum *ju'alah*

Dalam Al-Qur'an dijelaskan bahwa Allah SWT membolehkan memberikan upah kepada orang lain yang berjasa menemukan barang yang hilang.⁸⁰ Hal itu didasarkan pada firman Allah SWT:

Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban

⁷⁸ Jaih Mubarak, Hasanuddin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Ijarah dan Ju'alah*, hlm. 278

⁷⁹ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, hlm. 819

⁸⁰ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Grapindo Jasa Persada, 2003), Hlm. 268.

*unta, dan aku menjamin terhadapnya". (Q.S. Yusuf : 72)*⁸¹

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa mereka kehilangan piala raja yaitu alat untuk menukar dan siapa yang dapat mengembalikannya akan mendapat bahan makanan (seberat) beban unta. Hal ini termasuk upah/pemberian. Sedangkan kalimat *dan aku menjamin terhadapnya*, hal ini termasuk jaminan dan tanggungjawab.⁸²

Selain surat diatas, firman Allah SWT yang membolehkan *ju'alah* yaitu Al-Qur'an surat At-Taubah ayat 72:⁸³

*"Allah menjanjikan kepada orang-orang mukmin, lelaki dan perempuan, (akan mendapat) surga yang dibawahnya mengalir sungai-sungai, kekal mereka di dalamnya, dan (mendapat) tempat-tempat yang bagus di surga 'Adn. dan keridhaan Allah adalah lebih besar; itu adalah keberuntungan yang besar". (Q.S At-Taubah: 72)*⁸⁴

⁸¹ Tim Penerjemah Departemen Agama Republik Indonesia, Mushaf al-Qur'an dan Terjemah. hlm. 245.

⁸² Abdullah bin Muhammad Ali Syaikh, *Tafsir Ibnu Katsir*, (Jakarta: Pustaka Imam AsySyafi'i, 2008), hlm. 566-567.

⁸³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, hlm. 189.

⁸⁴ Tim Penerjemah Departemen Agama Republik Indonesia, Mushaf al-Qur'an dan Terjemah, hlm. 199

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa, Allah SWT mengabarkan apa yang Allah SWT janjikan kepada orang-orang yang beriman, baik laki-laki maupun perempuan, berupa aneka kebaikan dan kenikmatan yang abadi di “Surga yang dibawahnya mengalir sungai-sungai, mereka kekal didalamnya”. Yakni, mereka akan tinggal didalamnya untuk selamanya, “ juga mendapatkan tempat-tempat yang bagus”. Yaitu, bangunan yang indah (baik) lagi bagus sebagai tempat tinggal.⁸⁵

Kebolehan *ju'alah* sebagai suatu bentuk transaksi karena agama memang tidak melarangnya, tetapi juga tidak menganjurkannya. Namun, perlu mendapat perhatian disini adalah bahwa pelaksanaan *ju'alah* termasuk bermacam-macam sayembara dan pertandingan di zaman sekarang, haruslah dilihat dan dilaksanakan dalam suatu kegiatan yang bebas dari unsur penipuan, penganiayaan, dan saling merugikan. Didalam pelaksanaan *ju'alah* penekanan pemberian imbalan haruslah didasarkan atas prestasi dan usaha yang jauh dari unsur-unsur judi.⁸⁶

4. Pelaksaan *ju'alah*

212 ⁸⁵ Abdullah bin Muhammad Ali Syaikh, *Tafsir Ibnu Katsir*, hlm.

⁸⁶ Helmi Karim, *Fiqh muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 46

Teknis pelaksanaan *ju'alah* dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu pertama, secara khusus ditentukan orang yang mencari barang yang hilang. Sebuah contoh Amin, dengan sendirinya Amin berusaha mencari barang yang hilang. Kedua, secara umum artinya orang yang dibebani pekerjaan mencari barang yang hilang tidak ditentukan seseorang, tetapi untuk semua orang (berlaku umum). Sebuah contoh, seseorang berkata: 'Siapa yang bisa menyembuhkan penyakit anak saya, maka akan saya beri imbalan/hadiah sekian' atau 'Barang siapa yang bisa menemukan STNK sepeda motor saya bernomor polisi sekian, maka akan saya beri imbalan/upah sekian'.

Masalah lain yang perlu diperhatikan dalam *ju'alah* bahwa pemberitahuan itu tidak disyaratkan datang dari orang yang kehilangan, melainkan juga bisa dari orang lain yang mendengarnya. Sebuah contoh seseorang berkata: 'Siapa saja yang bisa menyembuhkan penyakit anak saya, maka akan saya beri upah/imbalan sekian'. Dikemudian hari ada seseorang yang bisa menyembuhkan anaknya, baik pemberitahuan itu diterima dari orang yang menyampaikan pemberitahuan langsung maupun pemberitahuan itu diterima dari orang lain, maka

orang yang menyembuhkan tersebut akan berhak menerima upah.

Hal tersebut bisa dibenarkan, karena dalam *ju'alah* tidak disyaratkan kehadiran dua belah pihak yang bertransaksi, namun disyaratkan besar jumlah yang akan ia terima jika berhasil menyembuhkan anaknya, karena hal ini sama dengan sewa menyewa. Kalau upah yang akan diberikan itu tidak jelas maka hukumnya rusak. Bagaimana jika orang yang menyembuhkan dari penyakitnya bukan hanya seorang, maka upahnya harus dibagi rata karena mereka sama-sama bekerja dan berusaha.⁸⁷

5. Pengupahan *ju'alah*

Dalam melaksanakan pekerjaan dan besarnya pengupahan, seseorang itu ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, yaitu sebagai berikut:

- a. Kompetensi teknis, yaitu pekerjaan yang bersifat keterampilan teknis, contoh : pekerjaan yang berkaitan dengan mekanik perbengkelan, pekerjaan di proyek-proyek yang bersifat fisik, dan pekerjaan di bidang industri mekanik lainnya.

⁸⁷ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, hlm. 203-

- b. Kompetensi sosial, yaitu pekerjaan yang bersifat hubungan kemanusiaan, seperti pemasaran, hubungan kemasyarakatan, dan sebagainya.
- c. Kompetensi manajerial, yaitu pekerjaan yang bersifat penataan dan pengaturan usaha, seperti manajer, sumber daya manusia, manajer produksi, manajer keuangan, dan sebagainya.
- d. Kompetensi intelektual, yaitu tenaga di bidang perencanaan, konsultan, dosen, guru, dan sebagainya.

Dalam praktik pemberian upah, mengikuti sistem pengupahan pasar, sistem upah progresif, sistem pengupahan melalui skala dan struktur upah, dan sebagainya. Hal tersebut tergantung kepada jenis pekerjaan, beban kerja, waktu lainnya. Masalah pekerjaan itu tergantung jenis, beban, dan waktu pekerjaan.⁸⁸

Jumhur ulama tidak memberikan batasan maksimal atau minimal. Sebab, tidak ada dalil yang mengharuskan untuk membatasinya. Ulama Hanafiyah tidak menetapkan pekerjaan tentang awal waktu perjanjian, sedangkan ulama Syafi'iyah mensyaratkannya, sebab kalau tidak di batasi hal itu menyebabkan tidak diketahui oleh awal waktu yang

⁸⁸ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, hlm. 191

wajib dipenuhi. Penjelasan tentang jenis pekerjaan adalah penting dan diperlukan ketika merekrut tenaga kerja, sehingga tidak terjadi kesalahan dan pertentangan atau konflik industrial. Tentang batasan waktu sangat tergantung pada pekerjaan dan kesepakatan daalam perjanjian.⁸⁹

6. Pembatalan *ju'alah*

Pembatalan *ju'alah* dapat dilakukan oleh kedua belah pihak (orang yang kehilangan barang dengan orang yang dijanjikan *ju'alah* atau orang yang disertai mencari barang sebelum bekerja. Jika pembatalan datang dari orang yang bekerja mencari barang, maka ia tidak mendapatkan upah sekalipun ia telah bekerja. Tetapi jika yang membatalkannya dari pihak yang menjanjikan upah maka yang bekerja berhak menuntut upah sejumlah pekerjaan yang telah dilakukan.

D. Ulasan

Ulasan adalah respon yang diberikan oleh pembeli kepada pemilik toko online atas semua hal yang berkaitan dengan toko online tersebut, baik berupa kritik,saran, pujian maupun hal lain. Ulasan dapat di berikan berupa tulisan, gambar dan video ada juga pemberian rating

⁸⁹ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, hlm. 203-204.

kepuasan pelanggan dengan menggunakan bintang mulai dari bintang satu sampai lima. Ulasan ini juga merupakan hal yang sangat penting bagi para pengguna jual-beli online baik bagi si penjual ataupun pembeli. Ulasan sering kali di gunakan sebagai refrensi seseorang ketika hendak melakukan jual beli, semakin banyak dan baik ulasan pada toko online maka akan semakin banyak pula orang yang akan membeli pada toko tersebut.

Terkait pentingnya ulasan, bintang, dan data laporan. Pada dasarnya, seluruh ulasan dan bintang yang diberikan pelanggan, baik positif maupun dalam bentuk kritik yang membangun, dapat menjadi data laporan yang berharga untuk bisnis Sahabat Wirausaha kedepannya. E-commerce kian marak seiring dengan berkembangnya internet dan fasilitas penunjangnya. Banyak produk yang bisa dibeli atau memesan sesuatu hanya dengan satu ketukan di ponsel pintar, tablet dan PC. Namun, tak jarang ada yang salah beli atau salah memesan produk. Itu karena dalam penjualan online, pembeli tidak dapat menyentuh, mencoba, atau bahkan melihat secara langsung.

Pembeli hanya bisa mengandalkan deskripsi produk ataupun jasa dari produsen. Sehingga agar tidak salah beli produk atau salah pesan, maka cara termudah adalah dengan terlebih dahulu melakukan riset soal

produk tersebut melalui ulasan online yang ada. Ulasan memainkan peran penting bagi seorang pembeli. Menurut econsultancy.com, pada umumnya sekitar 61 persen pembeli akan membaca ulasan online sebelum membuat keputusan pembelian atau pemesanan suatu produk. Sedangkan di Indonesia, ada sekitar 95 persen pembeli mengkaji suatu produk atau layanan melalui ponsel.⁹⁰

Ulasan ini juga merupakan hal yang sangat penting bagi para pengguna jual-beli online baik bagi si penjual ataupun pembeli. Ulasan sering kali di gunakan sebagai referensi seseorang ketika hendak melakukan jual beli, semakin banyak dan baik ulasan pada toko online maka akan semakin banyak pula orang yang akan membeli pada toko tersebut. Hal senada juga diungkapkan oleh pemilik bisnis kecil di Sydney, Mandy Daddia yang mengungkapkan bahwa pelanggan sering membeli di tokonya setelah melihat ulasan online. “Sejumlah pelanggan kami mengatakan bahwa mereka meriset ulasan sebelum memesan dan itu menjadi faktor dalam memesan,” ujarnya seperti dilaporkan [Huffingtonpost](http://Huffingtonpost.com).

Pentingnya ulasan membuat banyak situs mulai menampilkan soal ulasan. General Manager dari sebuah bisnis online Sensis, Robert Tolliday mengungkapkan

⁹⁰ Anonim "Berapa Besar Pengaruh Ulasan Pembeli Saat Berbelanja Online?", <https://tirto.id/b7Gm>. diakses pada tanggal 30 Desember 2021 pukul 19.05 WIB.

suatu situs mempublikasikan ribuan ulasan per minggu dan jumlahnya terus meningkat. “Penelitian kami dari tahun lalu, melihat perilaku konsumen dan penggunaan situs ulasan menunjukkan bahwa 9 dari 10 orang telah menggunakan situs ulasan di tahun lalu,” ujarnya, seperti dilaporkan Huffingtonpost. Ulasan-ulasan yang ada pun dipercaya oleh para pembeli sebagai penilai buat produk yang ingin dibeli. Menurut data dari Bright Local dalam laporannya Local Consumer Review Survey 2016, sekitar 84 persen orang mempercayai ulasan-ulasan dari para pelanggan lainnya. Tujuh dari 10 orang juga akan meninggalkan ulasan jika diminta.

Menurut hasil survei Statista, tahun ini ada peningkatan 10 persen dari tahun sebelumnya pada tingkat kepercayaan pembeli terhadap sebuah ulasan online. Sedangkan mereka yang tidak percaya pada ulasan online mengalami penurunan sebesar 16 persen dari tahun lalu. Tentunya ini menunjukkan bahwa ulasan-ulasan pada sebuah produk online membantu para pembeli agar tidak salah beli. Di Indonesia, yang merupakan salah satu negara pengguna internet terbanyak, rata-rata sekitar 70 persen pembeli mempercayai ulasan pelanggan lain walaupun disampaikan oleh konsumen yang tidak mereka kenal, menurut trustklik.com.

Para pembeli bahkan mempercayai ulasan pelanggan 12 kali lebih besar dibandingkan keterangan produk yang berasal dari produsen. Selain itu ulasan yang positif tentu akan mempengaruhi keputusan pembeli. Menurut Bright Local, sekitar 74 persen pembeli mengungkapkan jika ulasan yang positif membuat mereka akan semakin mempercayai produsen tersebut. Sedangkan di Indonesia, sekitar 87 persen pembeli akan terpengaruh ulasan positif. Semakin tinggi kepercayaan pembeli pada sebuah produsen, tentu akan mendorong mereka untuk membeli produk dari produsen tersebut.

Ulasan pembeli sangat penting dalam sebuah bisnis. Menurut business2community.com, ada beberapa alasan kenapa ulasan online itu penting bagi sebuah bisnis online. Pertama adalah bahwa ulasan dapat meningkatkan penjualan. Menurut data dari Reevoo yang dilaporkan econsultancy.com, adanya ulasan dapat meningkatkan rata-rata 18 persen penjualan. Ulasan juga membuat ranking situs akan meningkat di pencarian Google.

Makin tinggi ranking yang didapat, maka akan semakin tinggi kesempatannya untuk muncul di halaman pertama pencarian Google. Ulasan yang ada juga membantu produsen untuk mengetahui pendapat dari para pelanggan. Kritik dan saran dari pelanggan pun bisa dilihat dari ulasan. Bagaimana pun sebuah produk tentu

perlu mendapat respon atau masukan dari pelanggannya. Hal ini tentu bermanfaat bagi produsen atau pebisnis dalam hal berinovasi pada produknya dan bisa menjadi kampanye marketing dalam skala mikro karena suara pelanggan dan feedback mereka dapat meningkatkan crown behavior dari bisnisnya.

Karena pentingnya ulasan kadang membuat para produsen ingin agar produknya selalu mendapat penilaian positif. Ini kemudian mendorong mereka untuk melakukan kecurangan dengan menyewa jasa pemberi ulasan palsu. Menurut Time.com, hadirnya ulasan sebagai pemegang kendali dalam menarik konsumen ternyata membuat bisnis baru. Ada banyak bisnis yang berkembang untuk memberi ulasan palsu seperti Freelancer.com. Ada juga banyak penulis ulasan palsu yang menawarkan jasa mereka di Fiverr.com dan biasanya dibayar \$5 untuk setiap ulasan. Hal ini diperkuat dengan laporan Bing Liu yang merupakan profesor ilmu komputer dari Universitas Illinois Chicago, AS yang mengungkapkan bahwa sekitar 30 persen ulasan online untuk produk-produk tertentu adalah palsu. Hal senada juga diungkapkan tim peneliti Cornell yang melakukan investigasi terkait ulasan online.⁹¹

⁹¹ Anonim "Berapa Besar Pengaruh Ulasan Pembeli Saat Berbelanja Online?", <https://tirto.id/b7Gm>. diakses pada tanggal 30 Desember 2021 pukul 19.05 WIB.

Menurut tim riset ini ada sekitar 10 persen ulasan produk yang dianggap palsu. Ulasan yang ada memang penting untuk menarik para pembeli, namun kadang bisa menjerat pembeli jika ulasan tersebut ternyata palsu. Sehingga sebaiknya pembeli harus tetap berhati-hati dan cermat dalam memilih produk termasuk juga dalam memilih jasa. Pada saat yang sama ketika sebuah toko memiliki pembelian yang banyak dan ulasannya baik maka toko tersebut akan muncul pada pencarian yang paling atas ini merupakan program dasar pada setiap marketplace yang digunakan untuk memberikan layanan terbaik kepada para pembelinya. Karena seperti yang kamu ketahui, saat ini pelaku bisnis mulai melebarkan sayap berjualan secara *online*. Ragam *platform* hadir untuk membantu proses jual beli. Pada transaksi *online*, tentu saja pelanggan tidak datang langsung ke toko fisik. Mereka hanya mengandalkan visual produk yang ditampilkan dalam *platform* jualan *online*.

Untuk membuat pelanggan lebih yakin, maka ditampillah *review* produk dari pelanggan lain yang pernah berbelanja sebelumnya. Ketika belanja sesuatu masih dilakukan langsung ke toko fisik, pelanggan akan melakukan *review* dari mulut ke mulut saja. Sekarang, semua orang bisa melihat kualitas produk yang dijual berdasarkan pengalaman pelanggan lainnya di

toko *online*. Data dari We Are Social pun menyebutkan bahwa sebanyak 80% pelanggan akan mengubah pikiran mereka untuk tidak membeli ketika ada *review* buruk mengenai produk tersebut. Oleh karenanya, penting bagi kamu untuk menyiapkan kualitas produk yang baik, pelayanan yang baik, dan pastikan merespon setiap *review* produk yang dikirimkan oleh pelanggan, entah itu *review* positif atau negatif.

Salah satu tujuan *review* produk ialah memberikan informasi kepada pelanggan lain. Meski foto atau video katalog dan deskripsi sudah cukup menjelaskan produkmu, tetapi *review* juga sangat penting untuk menambah informasi untuk pelanggan. Bahkan, *review* bisa menjelaskan informasi penting lain yang tidak ada dalam katalog dan deskripsi produk. Ulasan dari pelanggan dapat menyebutkan hal-hal yang bisa mengedukasi pelanggan lain, seperti ukuran, daya tahan, stabilitas, kesesuaian, dan banyak lagi. Hal ini biasanya berisi preferensi pribadi setelah pelanggan menggunakan produk. Misalnya, pakaian yang pelanggan beli ternyata terlalu pendek untuk ukuran tubuh mereka yang tingginya sekian cm. Dengan begitu, pelanggan baru bisa memperoleh referensi dari pemakaian produk yang tak dijelaskan dalam katalog maupun deskripsi. Informasi tersebut pun bisa membantu pelanggan dalam

mendapatkan produk yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.

Tujuan *review* produk dari pelanggan selanjutnya, yakni sebagai bahan evaluasi bagi para penjual. Evaluasi harus dilakukan demi terciptanya produk yang berkualitas. Baik itu *review* positif atau negatif, jadikan hal tersebut sebagai alasan produkmu harus tetap berkembang dan terus mengeluarkan ide-ide terbaik. Tanggapan terhadap *review* pun perlu diperhatikan. Walaupun *review* yang datang buruk, kamu bisa menanggapi dengan sopan santun dan menjelaskan alasan masalah tersebut terjadi. Lalu, ucapkan bahwa kamu akan berbenah serta mengakui kesalahan. Jadi, pelanggan pun akan lebih percaya dan mungkin suatu saat nanti bisa kembali ke tokomu karena hubungan yang baik. Tujuan *review* produk lainnya, yaitu bisa menambah daya tarik pelanggan lain. Hal ini karena *review* produk yang disampaikan secara *online* efeknya sangat signifikan. Saat banyak *review* konsumen yang bersifat positif, toko kamu akan mendapatkan daya tarik yang besar dari konsumen lain. Jika *review* yang kamu dapatkan selalu baik, kamu bisa mendapatkan *rating* yang tinggi di berbagai *platform* jualan yang kamu gunakan. Efeknya,

tingkat kepercayaan pelanggan pun semakin tinggi terhadap toko *online* kamu.

Menaikkan *rating* tidak mudah. Butuh konsistensi yang tinggi dari kamu untuk memberikan pelayanan terbaik dan produk yang berkualitas tinggi. Selain itu, upayakan kerjasama dengan pihak ekspedisi secara terbuka agar meminimalisir kesalahan yang dibuat pihak ekspedisi. Banyak pelanggan tetap menyalahkan toko daripada ekspedisinya. Maka dari itu, penting bagi kamu untuk menciptakan hubungan yang terbuka dengan pihak ekspedisi agar bisa tanggap membantu jika suatu saat terjadi kesalahan pengiriman.

Jangan salah, *review* dari pelanggan ternyata sudah persis seperti iklan yang sedang mempromosikan produkmu. Jadi tujuan *review* produk lainnya bagi bisnis, yaitu bisa digunakan toko *online* kamu untuk beriklan. *Review* positif bisa menarik konsumen baru untuk melihat bagaimana produk terkait terlihat bagus dan menarik dari mata konsumen yang sudah membeli. Satu *review* tulisan panjang betapa puasnya pelanggan terhadap produk yang mereka beli dari tokomu pasti membuat dirimu merasa senang.

Banyak pelanggan yang memang puas dengan produkmu mereka tak akan segan menuliskannya. Bahkan, beberapa diantaranya menyertakan foto atau

video untuk memperjelas situasinya. Tanpa kamu membayar orang untuk mengiklankan produkmu, sebenarnya kamu sudah mendapatkan iklan gratis jika memberikan produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik. Cukup kumpulkan ulasan pelanggan dan tampilkan pada situs web serta media sosialmu untuk memberitahu kepada lebih banyak orang bahwa produk kamu berkualitas. Karena tujuan *review* produk adalah meningkatkan kepercayaan pelanggan, maka secara tak langsung kamu bisa meningkatkan penjualan. Apalagi, sebagian besar pelanggan lebih percaya dengan rekomendasi pribadi dibanding konten iklan yang dibuat oleh *brand*. Itulah mengapa ulasan positif yang diberikan oleh pelanggan bisa mendatangkan lebih banyak pelanggan baru di toko *online* kamu. Bagi pelanggan yang puas, mereka pun akan lebih mungkin untuk melakukan pembelian kembali. Pada akhirnya, kamu bisa mendapatkan loyalitas pelanggan dengan lebih mudah.

Tujuan *review* produk selanjutnya, yakni bisa membuat *brand image* terlihat lebih baik di mata pelanggan. Ketika pelanggan memberikan pendapat dan bukti tentang betapa bagusnya produk kamu, maka citra merekmu ikut meningkat. Melalui ulasan produk yang positif ini pula, produk dan merek kamu akan lebih dikenal banyak orang. Sebab, kualitasnya telah terbukti

oleh banyak pelanggan yang pernah melakukan pembelian. Pada akhirnya, situs web jualan *online* kamu memiliki jumlah *traffic* yang lebih tinggi. Bahkan, jika kamu berjualan di *platform* lain, pelanggan akan dengan senang hati berkunjung dan berbelanja di sana.

Dengan citra merek yang baik seperti ini, kamu pun akan lebih mudah untuk mengembangkan bisnis. Pасalnya, sudah ada bukti sosial secara positif yang telah menunjukkan kualitas produk dan merek kamu. Itu dia beberapa tujuan *review* produk untuk toko *online* kamu. Jangan pernah remehkan ulasan dan bintang yang diberikan pelanggan, karena menurut [econsultancy.com](https://www.econsultancy.com), 61 persen pembeli akan membaca ulasan online sebelum membuat keputusan pembelian atau pemesanan suatu produk. Lebih lanjut, data dari [Boston Strategy](https://www.bostonstrategy.com) menyebutkan sebanyak 80 persen konsumen akan merubah pikiran mereka untuk tidak membeli ketika ada ulasan buruk mengenai produk tersebut.⁹²

Kesimpulannya, pada saat yang sama ketika sebuah toko memiliki pembelian yang banyak dan ulasannya baik maka toko tersebut akan muncul pada pencarian yang paling atas ini merupakan program dasar pada setiap marketplace yang digunakan untuk memberikan layanan

⁹² Anonim "pentingnya ulasan, bintang, dan data laporan"
<https://www.ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/pentingnya-ulasan-bintang-dan-data-laporan>. diakses pada tanggal 30 Desember 2021 pukul 19.05 WIB.

terbaik kepada para pembelinya. Dengan demikian maka ulasan merupakan hal yang sangat penting dalam jual-beli online untuk meningkatkan daya tarik pembeli dan membuatnya sebagai pilihan teratas pada setiap kata kunci yang digunakan, begitu pula ketika hal tersebut dilakukan maka akan ada banyak orang yang dapat mengevaluasi sebuah toko dengan baik agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan.

BAB III

ULASAN POSITIF PRODUK DI APLIKASI TOKOPEDIA

A. Profil Tokopedia

Era digital memang sangat merubah pola kehidupan banyak orang, salah satunya dalam hal berbelanja. Dulu hanya ada pasar tradisional, kemudian ada mini dan supermarket, sekarang adalah yaitu pasar *online* atau biasa disebut dengan *marketplace*. Salah satu *marketplace* paling populer di Indonesia adalah Tokopedia. Tokopedia didirikan oleh beberapa orang, salah satunya adalah William Tanuwijaya.

Karier William boleh dibilang cukup baik, seperti bekerja di PT. Boleh Net Indonesia di bidang *game developer*, dan sebagai software developer di berbagai perusahaan ternama di Jakarta. Bahkan pernah menjadi moderator forum Kafe gaul, sejak itulah seorang William mulai tertarik untuk memulai startup *online* nya sendiri. Dia punya pemikiran bahwa sebagai startup *online* yang memfalisasi jual beli, harus dapat dipercaya oleh pihak penjual dan juga pihak pembeli. Dengan keyakinan tersebut maka William berani untuk mengajak sahabatnya Leontinus Alpha Edison untuk mulai merintis startup *online* yang di beri nama Tokopedia.

Tokopedia mulai dirintis pada 6 Februari 2009, akan tetapi baru dirilis untuk umum pada tanggal 17 Agustus 2009. Bahkan boleh di bilang perkembangan dari Tokopedia ini sangat lancar dan juga sangat membanggakan. Tokopedia juga mampu memberikan kenyamanan bagi pihak penjual maupun pembeli dengan baik dan nyaman. Bahkan dapat menekan angka penipuan dan kriminalitas di bisnis *online*. Karena pihak penjual tidak akan menerima uang pembayaran sebelum pihak pembeli memberikan konfirmasi penerimaan barang. Hal ini tentunya akan memberikan garansi tersendiri bagi pihak pembeli, yang khawatir akan ditipu.

Pada saat baru dirilis, Tokopedia hanya mempunyai 4 karyawan termasuk juga William dan Leontinus. Tapi saat masuk tahun kelimanya Tokopedia sudah mempunyai lebih dari 100 karyawan dengan tugasnya masing-masing. Sekarang ini Tokopedia sudah banyak menyediakan beragam barang untuk kebutuhan. Trafik yang diperoleh Tokopedia sudah mampu menembus jutaan pengguna internet, hal ini menjadikan Tokopedia salah satu website yang sering diakses.⁹³

Tokopedia merupakan salah satu mall *online* di Indonesia yang mengusung model bisnis marketplace dan

⁹³ <https://cashback.com/blog/arti-cashback-jenisnya-kelebihan-kekurangannya/> diakses pada tanggal 6 September 2022 pukul 20:21 WIB

mall *online*. Tokopedia memungkinkan setiap individu, toko kecil dan brand untuk membuka dan mengelola toko *online*. Sejak diluncurkan sampai hingga akhir 2015, layanan dasar Tokopedia bisa digunakan oleh semua orang secara gratis.

Dengan visi untuk “Membangun Indonesia yang Lebih Baik Lewat Internet”, Tokopedia memiliki program untuk mendukung para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan perorangan untuk mengembangkan usaha mereka dengan memasarkan produk secara *online*.

Banyak individu ataupun pemilik usaha yang ingin berjualan di *online* tapi mereka terbentur masalah teknis, biaya, koneksi ke bank, koneksi ke pihak logistik, dan masalah pemasaran. Sistem pembayaran di Tokopedia menggunakan rekening bersama atau *escrow*. Dalam hal ini, Tokopedia berperan sebagai pihak ketiga yang menengahi antara penjual dan pembeli, sehingga dapat meminimalisir terjadinya tindak penipuan.⁹⁴

Pada saat pertama kali dirilis respon pasar cukup baik, hanya butuh 12 menit pertama Tokopedia mendapatkan order pertama. Kemudian Tokopedia mulai

⁹⁴ Anonim, “Sejarah Tokopedia”, <https://rocketmanajemen.com/sejarah-tokopedia/>, diakses pada tanggal 7 September 2022 pukul 11.00 WIB

diliput media, dari mulut ke mulut *merchant* terus bertumbuh. Tokopedia terus mendapatkan pendanaan lanjutan setiap tahunnya, pendanaan tersebut memungkinkan Tokopedia tetap menjadi layanan gratis dan bisa mengembangkan SDM berkualitas yang berpedoman pada lima DNA Tokopedia yaitu, Selalu Positif, Memecahkan masalah, Menjadi yang terbaik, Fokus pada pelanggan, Generasi Indonesia yang lebih baik.

Siapa saja kini bisa berjualan *online* dengan mudah dan gratis di Tokopedia, mereka bisa menerima semua pembayaran dari semua bank di Indonesia, mereka bisa terkoneksi ke berbagai Logistic besar dengan fasilitas fitur ongkir otomatis, *tracking realtime* dan semua itu gratis tanpa komisi.

Tokopedia terus bertumbuh bersama puluhan ribu *merchant*, puluhan ribu *merchant* tersebut sudah menjual lebih dari dua juta produk setiap bulan. mereka menciptakan lapangan pekerjaan baru di sekitar mereka, pembeli tidak lagi khawatir bertemu langsung dengan penjual, semua bisa menggunakan Tokopedia dimana saja dan kapan saja karena di Tokopedia lebih lengkap, lebih murah dan lebih aman.⁹⁵

⁹⁵ Anonim, "Sejarah Tokopedia", <https://rocketmanajemen.com/sejarah-tokopedia/>, diakses pada tanggal 7 September 2022 pukul 10.00 WIB

B. Profil Toko SHM Bogor

Toko yang menjadi tempat penelitian tersebut merupakan toko yang telah beroperasi cukup lama dan telah memperoleh banyak profit penjualan di Tokopedia, nama toko tersebut adalah SHM Bogor.



Gambar 1.1

Toko tersebut dibuat oleh seorang bernama Aditya Nurjaya seorang pria berusia 30 tahun, toko tersebut menjual berbagai jenis pakaian wanita mulai dari celana, celana dalam, tanktop dan lain sebagainya. Yang membuat ia tertarik berjualan di Tokopedia karena minat daya tarik pembeli lebih besar, dan di era sekarang

orang cenderung lebih memilih berbelanja di *online store* karena lebih efisien.

Pada awal merintis usaha tersebut mas aditya cukup sulit karena baru membuka toko menjadikan tokonya masih sepi dari pembeli kemudian beliau mendapatkan ide untuk melakukan rekayasa jual beli *online* pada tokonya Aditya mengatakan “melakukan jual beli rekayasa atau kongkalikong untuk mendapat ulasan produk yang positif dengan tujuan dapat menaikkan rating produk, membuat konsumen percaya karena banyak ulasan positif, jadi rekomendasi produk terlaris oleh marketplace.

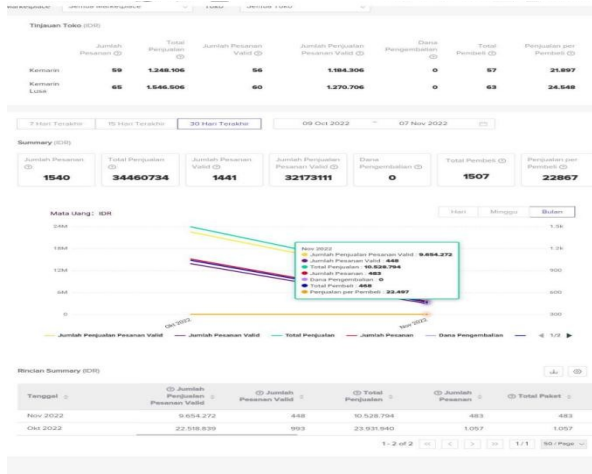
Aditya Kemudian menjelaskan kenapa tertarik melakukan rekayasa jual beli di tokopedia karena dia merasakan rekayasa jual beli ini sebagai strategi marketing *offline* atau menawarkan diluar dari *online* dengan mengajak untuk membeli toko dia secara online karena pada saat awal merintis .produk masih belum ada pembelian dan ulasan yang positif sehingga Aditya berinisiatif untuk jemput bola atau menawarkan secara offline karena namanya berjualan harus ada closing supaya perputaran keuangan lancar.

Dalam waktu yang cukup lama beliau akhirnya melihat keuntungan yang di dapatkan. “keuntungan utama saya dapat pembeli secara offline yang akhirnya mereka

mau langganan, dan banyak silaturahmi serta dapat banyak mitra kerja usaha karena saling bantu, keuntungan lainnya saya gak terlalu mengambil resiko banyak membakar uang untuk beriklan resmi di aplikasi Tokopedia, karena produk yang saya jual sudah memiliki penjualan yang cukup⁹⁶ ujarnya kepada peneliti. Dengan keuntungan yang di tawarkan oleh toko maka banyak orang yang akan mengambil barang dan melakukan fake order tersebut.

Dalam menjalankan usaha tersebut beliau melakukan hal diatas untuk membuat trafic penjualan naik sehingga ini dapat mempengaruhi algoritma pada toko pedia untuk memunculkannya di tampilan utama, trafic penjualan yang di lakukan oleh toko tersebut dapat di lihat pada tampilan gambar di bawah ini:

⁹⁶ Aditya Nurjaya, pemilik akun di Tokopedia, *wawancara*, pada tanggal 10 November 2022 pukul 13.00 WIB



Gambar 1.2

C. Praktik Rekeyasa Jual Beli Online Untuk Mendapatkan Ulasan Positif Produk di Aplikasi Tokopedia

Jual beli *online* adalah suatu kegiatan jual beli dimana penjual dan pembelinya tidak harus bertemu untuk melakukan negosiasi, transaksi dan pengambilan barang. Hal ini juga di dukung oleh perkembangan internet yang semakin maju untuk memudahkan jual-beli *online* , dampak ini dapat dirasakan dengan baik bagi para pelaku jual beli yang tak perlu repot untuk melakukan transaksi.

Komunikasi yang digunakan oleh penjual dan pembeli bisa melalui alat komunikasi seperti chat, telfon,

sms dan sebagainya. Kita juga dapat melakukan jual beli *online* melalui suatu forum jual beli *online* atau situs jual beli *online* yang sudah menyediakan banyak barang untuk di jual belikan. Tidak hanya itu, untuk memperlancar dan mempermudah dalam transaksi ada baiknya bila kita menggunakan jasa pihak ketiga untuk menyimpan uang kita secara aman.⁹⁷

Tokopedia merupakan aplikasi *marketplace* yang menyediakan berbagai macam kebutuhan manusia. Dalam aplikasi ini ada banyak fitur dan layanan antara lain: *fashion*, elektronik, tagihan, travel and entertainment. Penulis akan menjelaskan hubungan antara pengguna akun dengan Tokopedia yaitu saling menguntungkan satu sama lain. Dalam hal ini pengguna akun diuntungkan karena dengan adanya *marketplace* Tokopedia bisa meningkatkan pendapatan dengan cara jual beli *online*. Pihak Tokopedia juga diuntungkan karena semakin banyak yang menggunakan aplikasi ini maka *rating* nya akan naik. Selanjutnya penulis akan menjelaskan prosedur dalam melakukan transaksi jual beli di Tokopedia antara lain⁹⁸:

⁹⁷ <http://artikel.icaltoys.com/?p=202>, diakses pada tanggal 7 September 2022, pukul 11:00 WIB.

⁹⁸ M.Fauzan Ali, “*Sejarah dan Perkembangan Tokopedia*”, diakses pada tanggal 7 September 2022 pukul 13.00 WIB

1. Harus memiliki HP android
2. Mendownload aplikasi Tokopedia di *Playstore*
3. Membuat akun dengan cara mencantumkan no telepon, email, dan KTP
4. Setelah terdaftar akun tersebut otomatis langsung aktif dan bisa digunakan dalam Tokopedia.

Selama ini Tokopedia sudah menemukan beberapa akun *fake* yang telah ditindak lanjuti dengan cara membekukan akun tersebut dan kemudian foto dalam akun tersebut di *take down* atau dihilangkan dari *marketplace*. Tindakan atau sanksi yang diberikan Tokopedia terhadap akun *fake* supaya tidak melakukan hal yang sama berupa teguran, apabila tidak ada respon akun tersebut dibekukan. Jika masih terdapat saldo yang direktur ke dalam Tokopedia, saldo tersebut akan dibekukan. Dan apabila pelaku tidak jera dengan sanksi yang ada maka pihak Tokopedia akan melaporkan ke pihak berwajib.

Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pemilik akun SHM Bogor di Tokopedia, dengan pemilik akun yang bernama Aditya nurjaya. Aditya ini berjualan pakaian di Tokopedia sudah cukup lama. Yang membuat ia tertarik berjualan di Tokopedia karena minat

daya tarik pembeli lebih besar, dan di era sekarang orang cenderung lebih memilih berbelanja di *online store* karena lebih efisien. Aditya mengatakan “melakukan jual beli rekayasa atau kongkalikong untuk mendapatkan ulasan produk positif dan meningkatkan penjualan”.

Proses transaksi yang dilakukan sama dengan transaksi pada umumnya, hanya saja ada sedikit perbedaan yaitu uang yang diterima oleh penjual tidak bisa langsung diterima sebelum pembeli mengkonfirmasi ke pihak Tokopedia bahwa pesanan telah sampai, guna mengurangi terjadinya penipuan. Dalam melakukan jual beli rekayasa ini, Aditya menjanjikan keuntungan kepada si pembeli, yaitu berupa barang yang ada di tokonya di dapatkan secara gratis atas apa yang telah dilakukan si pembeli.

Proses fiktif rekayasa jual beli tersebut telah dilakukan oleh si penjual saat awal membuka toko online di Tokopedia, hal ini dikarenakan cara tersebut lebih efisien dari pada harus beriklan resmi di Tokopedia, sebab kita sendiri yang telah membuat kesepakatan dengan pembeli untuk menaikkan rating toko dengan memberika bintang 5 dan ulasan yang baik, metode ini dilakukan kurang dari satu minggu “dari awal buka toko saya menggunakan fiktif order dilakukan dua atau tiga kali per satu minggu

guna menghindari kecurigaan pihak Tokopedia.⁹⁹

Proses transaksi yang biasa di gunakan oleh si penjual adalah WA bukan fitur komunikasi yang telah di sediakan oleh Tokopedia, hal ini memudahkan pembeli dan penjual untuk melakukan penawaran dan kesepakatan, dengan hal tersebut kesepakatan pun tercapai dengan baik. Hal ini juga demi menghindari sanksi dari Tokopedia karena telah melakukan kesepakatan di luar aplikasi. Hal ini Tokopedia memberikan kebijakan apabila pengguna melanggar ketentuan maka akun pengguna Tokopedia tersebut akan dibekukan atau dihapuskan oleh pihak Tokopedia.

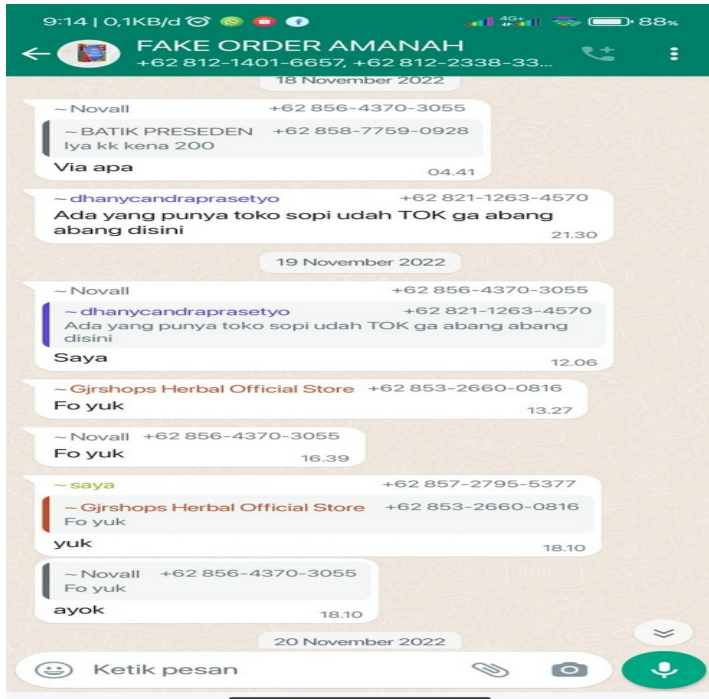
Keuntungan yang didapat penjual adalah ulasan yang positif, naiknya penjualan pada produk kita melalui rekayasa tersebut, dan naiknya trafic pada algoritma toko di aplikasi dan keuntungan yang di dapat oleh si pembeli adalah dia mendapatkan barang secara gratis karena telah melakukan apa yang di tawarkan oleh si penjual. Praktik jual beli dalam transaksi tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

1. Penjual menawarkan rekayasa order pada aplikasi chat

⁹⁹ Aditya Nurjaya, pemilik akun di Tokopedia, *wawancara*, pada tanggal 10 November 2022 pukul 13.00 WIB

seperti WA kepada teman atau orang yang sudah dipercaya dan bernegosiasi mengenai rule dan fee atau imbalan yang akan didapatkan pembeli ketika sudah menyelesaikan transaksi dan memberikan ulasan positif.

2. Kemudian penjual memberikan link produk tokonya melalui aplikasi chat tersebut untuk nanti pembeli melakukan order di toko penjual dan pengiriman dialamatkan sesuai alamat pembeli.
3. Setelah order dilakukan pembeli, maka pembeli memberikan kode transaksi kepada penjual melalui aplikasi chat tersebut.
4. Setelah penjual membayar kan kode transaksi kemudian penjual memproses orderan tersebut dan megirimkan sesuai alamat pembeli.
5. Ketika barang sudah sampai pembeli mengkonfirmasi barang sudah sampai kemudian memberikan ulasan positif dan rating bintang 5 pada produk dan barang menjadi milik pembeli.



Gambar 1.3

Penjualan di sini dalam mendapatkan rating toko yang bagus dengan cara direkayasa oleh penjual itu sendiri yang bekerja sama dengan pembeli. Aditya beranggapan “agar produk kita bisa diatas pencarian kita harus beriklan di Tokopedia tetapi hal tersebut dirasanya kurang efektif karena iklan yang tidak sesuai pasar (belum ada penjualan tapi barang sudah naik diatas pencarian) jadi bila dibandingkan dengan produk yang sudah ada penjualan dan mendapatkan rating tinggi dan

ulasan positif kita tetap kalah saing dan kurang dilihat pembeli. Berbeda dengan melakukan rekayasa order yang kita lakukan sama dengan bakar duit tapi dilihat dari segi efektif, jelas rekayasa order bisa naikin pasar terasa seminggu sudah lumayan banyak orderan masuk dan mendapatkan kepercayaan pelanggan.”¹⁰⁰

Rekayasa adalah rencana jahat atau persekongkolan untuk merugikan pihak lain.¹⁰¹ Persekongkolan atau konspirasi usaha adalah bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.¹⁰²

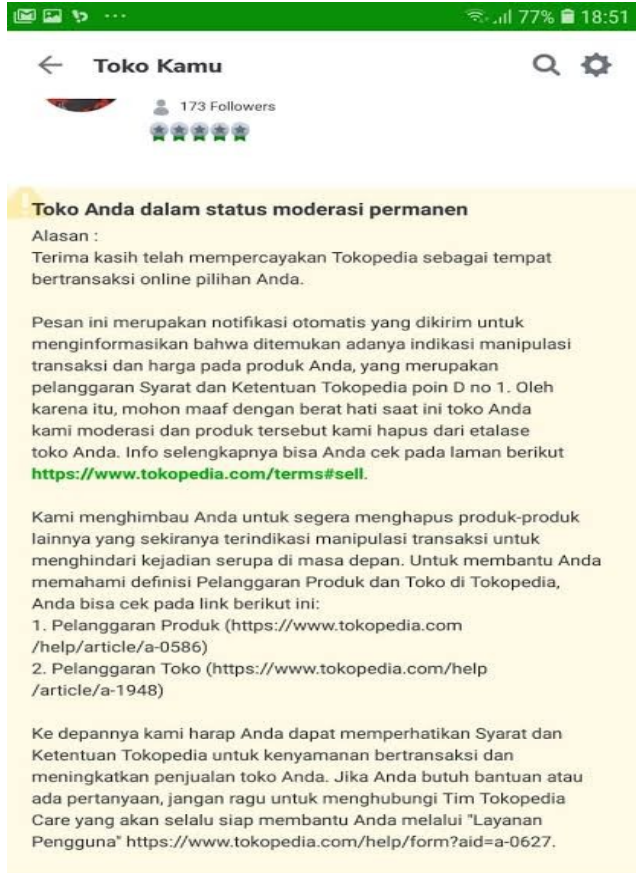
Dalam hal ini keuntungan yang didapat antara penjual dan pembeli berupa kepercayaan pelanggan karena terdapat penjualan yang lumayan banyak serta produk berulasan positif bagi penjual (pemilik akun toko) dan produk gratis atau fee berupa uang atas pekerjaan merekayasa melakukan pembelian serta memberikan ulasan positif terhadap produk bagi pembeli.

¹⁰⁰ Aditya Nurjaya, pemilik akun di Tokopedia, wawancara, pada tanggal 10 November 2022 pukul 13.00 WIB

¹⁰¹ Anonim, “Rekayasa”, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Rekayasa>, diakses pada tanggal 9 Desember 2021 pukul 11:40 WIB

¹⁰² Anonim, “Persekongkolan Dalam Pngadaan”, <https://bulelengkab.go.id/detail/artikel/persekongkolan-dalam-pengadaan-78>, diakses pada tanggal 10 Desember 2021 pukul 19.36 WIB

Transaksi jual beli rekayasa tersebut tidaklah sesuai dengan syarat dan ketentuan aplikasi Tokopedia pada poin D ayat 2 yang berbunyi “Mitra Tokopedia dilarang untuk menciptakan dan / atau menggunakan perangkat, software, fitur, dan alat lainnya yang bertujuan untuk memanipulasi pada sistem Tokopedia, termasuk namun tidak terbatas pada (i) manipulasi data ; (ii) kegiatan perambaan ; (iii) kegiatan otomatisasi dalam transaksi, jual beli, promosi dsb dan / atau (iv) aktivitas lain yang secara wajar dapat dinilai sebagai tindakan manipulasi sistem”. Dalam hal ini pihak Tokopedia memberikan kebijakan apabila mitra melanggar syarat dan ketentuan maka akun pengguna Tokopedia tersebut akan di bekukan sesuai syarat ketentuan aplikasi Tokopedia poin D ayat 3 yang berbunyi “Tokopedia memiliki kewenangan untuk melakukan tindakan yang mengakibatkan mitra tokopedia tidak dapat menggunakan akun maupun saldo mitra apabila ditemukan adanya tindak kecurangan dalam bertransaksi dan pelanggaran terhadap syarat ketentuan Tokopedia”.



Gambar 1.4

BAB IV
ANALISIS PANDANGAN HUKUM ISLAM
TERHADAP REKAYASA JUAL BELI *ONLINE* DI
APLIKASI TOKOPEDIA

Islam adalah ajaran Allah yang bersifat universal yang mengatur seluruh aspek kehidupan manusia. Manusia sebagai makhluk sosial dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, baik secara materil maupun spiritual, selalu berinteraksi antara satu dan yang lainnya. Dalam berhubungan dengan orang lain sering terjadi interaksi, kapanpun dan dimanapun harus senantiasa mengikuti aturan yang telah ditetapkan Allah sekalipun dalam perkara yang bersifat duniawi sebab segala aktivitas manusia akan dimintai pertanggung jawaban kelak di akhirat.¹⁰³

Dalam kehidupan masyarakat, manusia mempunyai tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, kebutuhan tersebut sangat beragam baik primer, sekunder maupun tersier, untuk memperoleh itu manusia bekerja sama dan saling membantu agar semuanya terpenuhi. Sudah seharusnya yang kaya membantu yang miskin dan yang mampu membantu yang tidak mampu. Allah SWT membuat setiap orang dihormati oleh orang lain, Sehingga mereka bisa saling membantu dan bertukar kebutuhan Urusan yang

¹⁰³ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hlm. 15.

berkaitan dengan kehidupan dan kepentingan satu sama lain, baik dalam urusan diri sendiri maupun kemaslahatan umum. Untuk mewujudkan kebutuhan hidup, kebutuhan tersebut menjadi semakin banyak dan beraneka ragam, maka dalam pemenuhan hidupnya itu ditempuh dengan berbagai cara. Allah menghalalkan jual beli dan melarang riba karena Jual beli sama pentingnya dengan kebutuhan masyarakat, dan sangat penting dibutuhkan untuk keperluan hidup.¹⁰⁴

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, transaksi jual beli sering digunakan. Penjualan adalah kesepakatan antara dua pihak untuk menukar barang atau komoditas yang memiliki nilai sukarela, di mana satu pihak menerima barang tersebut dan pihak lainnya yang menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara“ dan disepakati¹⁰⁵. Dalam syariat Islam sendiri, jual beli dianjurkan dalam firman Allah Q.S. al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.¹⁰⁶

Dalam hukum Islam pada prinsipnya segala bentuk

¹⁰⁴ M.Hasbi Ash Shidiqi, *Filsafat Hukum Islam* cet. Ke-4 (Jakarta: Bulan Bintang, 1990), hlm. 426

¹⁰⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), hlm. 68.

¹⁰⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, jilid 2, Lentera Abadi, Jakarta, hlm. 153.

kegiatan muamalah adalah mubah, kecuali ada larangan yang telah ditentukan dalam al-Qur'an dan sunnah Rasul, asalkan tidak karena paksaan atau hanya untuk memenuhi keuntungan pribadi, maka kegiatan muamalah diperbolehkan selama kegiatan itu bisa mendatangkan kemanfaatan dan dapat kemudharatan. Seperti yang telah disebutkan dalam kaidah fiqiyah dinyatakan :

المُعَامَلَاتِ الْحِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا
بِدَلِيلٍ

Artinya: “*Hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya*”.¹⁰⁷

Kaidah ini berlaku untuk bidang muamalah. Artinya, pada asalnya segala sesuatu dalam bidang muamalah adalah boleh. Kebolehan ini dibatasi sampai ada dasar hukum yang melarangnya.¹⁰⁸

Manusia dalam kehidupannya selalu melaksanakan kegiatan sehari-hari, kegiatan tersebut ada yang dilakukan sendiri dan ada juga yang dilaksanakan orang lain, dengan kata lain menyuruh seseorang karena dia sendiri tidak bisa melaksanakan sendiri. Kegiatan yang tidak bisa dilaksanakan

¹⁰⁷ Abdul Wahab Khalaf, Ilmu Ushul Fiqh, Cet.I. (Bandung: Gema Risalah pres,1996), hlm. 354.

¹⁰⁸ Ahmad Djazulu, *Kaidah-kaidah Fikih*, Cet.I. (Jakarta: Prenada Media Group, 2006), hlm. 10.

sendiri inilah kemudian menyuruh kepada orang lain yang harus diberi imbalan dalam bentuk upah (ju'alah) atau pemberian.¹⁰⁹ Akad ju'alah identik dengan sayembara, yakni menawarkan sebuah pekerjaan yang belum pasti dapat diselesaikan. Jika seseorang mampu menyelesaikan maka ia berhak mendapat upah atau komisi.

Juga berdasarkan hadis yang menceritakan bahwa para sahabat pernah menerima hadiah atau upah berupa seekor kambing karena salah seorang diantara mereka berhasil mengobati seseorang dengan membaca surat al- fatihah.¹¹⁰

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخَدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَاسًا
مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَتَوْا
عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَفْرُوهُمْ، فَبَيْنَمَا
هُمْ كَذَلِكَ، إِذْ لُدِعَ سَيِّدٌ أَوْلَيْكَ، فَقَالُوا: هَلْ
مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ؟ فَقَالُوا: إِنَّكُمْ لَمْ تَفْرُونَا،
وَلَا نَفْعَلُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا، فَجَعَلُوا لَهُمْ
قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ، فَجَعَلَ يَفْرَأُ بِأُمَّ الْقُرْآنِ، وَيَجْمَعُ
بِرَاقَهُ وَيَنْفِلُ، فَبَرَأَ فَأَتَوْا بِالشَّاءِ، فَقَالُوا: لَا

¹⁰⁹ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, cet.1 (Jakarta: PT Ichtiar Baru van Hoeve, 1997) Jilid VI. hlm. 817.

¹¹⁰ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-islami wa Adillatuhu*, Juz V, hlm. 433.

تَأْخُذُهُ حَتَّى تَسْأَلَ ا «وَمَا أَدْرَاكَ أَنَّهَا رُقِيَّةٌ،
خُذُوهَا وَاصْرِبُوا لِي بِ

Artinya: “Diriwayatkan dari Sahabat Abi Said Al-Khudri Radliyallahu ‘Anhu bahwa sekelompok sahabat mendatangi suatu kabilah dari beberapa kabilah Arab, namun mereka tidak mempersilakan masuk terhadap para sahabat. Hal itu terus berlangsung, sampai suatu ketika pemuka kabilah tersebut digigit (ular), lalu mereka berkata ‘Apakah kalian membawa obat atau adakah orang yang bisa meruqyah? Para sahabat pun menjawab ‘Kalian tidak mempersilakan masuk pada kami, kami tidak akan meruqyahnya (mengobatinya) sampai kalian memberikan upah pada kami.”

lalu mereka pun memberikan beberapa potongan kambing sebagai upah, lalu seorang sahabat membaca Surat Al-Fatihah, dan mengumpulkan air liurnya lalu mengeluarkannya (baca: melepeh) hingga sembuhlah pemuka kabilah yang tergigit ular, dan mereka memberikan kambing. Para sahabat berkata, ‘Kami tidak akan mengambalnya, sampai kami bertanya pada Rasulullah.’ Mereka pun menanyakan perihal kejadian tersebut pada Rasulullah, beliau lalu tertawa dan berkata: ‘Apa itu Ruqyah? Ambillah, dan berilah bagian untukku’.” (HR

Bukhari)

usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.¹¹¹

Allah telah mengatur manusia melalui lisan RasulNya dengan syari'at sebagaimana tertuang dalam ajaran din (agama) ini. Demikian pula perihal perkara halal dan haram dalam bermu'amalah. Dalam salah satu hadits shahih riwayat Imam Bukhari dan Muslim, ada disebutkan bahwa yang halal maupun yang haram sudah sangat jelas. Namun, di antara halal dan haram tersebut terdapat perkara syubhat (Samar), yang belum jelas hukumnya bagi kebanyakan orang. Yang belum jelas ini harus di waspadai dan di jauhi oleh seorang muslim, demi keselamatan diri dan din-nya, bukan sebaliknya.¹¹²

Banyak di jumpai di antara kaum Muslimin yang tidak mengindahkan masalah tersebut. Bahkan lebih tragis lagi, ada di antaranya yang sengaja mencari

¹¹¹ Anonim, "Persekongkolan Dalam Pngadaan", <https://bulelengkab.go.id/detail/artikel/persekongkolan-dalam-pengadaan-78>, diakses pada tanggal 10 September 2022 pukul 19.36 WIB

¹¹² Anonim, "Melakukan Rekayasa Terhadap Hukum Allah", <https://almanhaj.or.id/2890-alhilah-melakukan-rekayasa-terhadap-hukum-allah.html>, diakses pada tanggal 29 September 2022 pukul 20.00 WIB

celah-celah untuk merekayasa, membuat-buat trik atau tipu daya yang telah jelas haram dengan upaya menyamarkan keadaan, sehingga akan nampak menjadi halal atau boleh. Dalam istilah syari“at, perbuatan seperti ini disebut melakukan al hilah.

Berbagai cara dilakukan untuk mengelabui kebanyakan orang, atau untuk memperdaya orang-orang yang kurang waspada dalam agamanya, sehingga mendapatkan label halal atau label boleh dalam bermu’amalah atau jual beli mereka. Jika diamati pada hakikatnya cara yang mereka tempuh tidak jauh berbeda dengan hukum aslinya. Sekedar memutar cara atau jalan untuk melampiasikan keserakahannya hawa nafsu, agar bisa menikmati yang haram maupun yang syubhat.

Membuat hilah atau melakukan rekayasa, tipu daya tidak selamanya berdampak buruk bagi orang lain, adakalanya rekayasa juga menguntungkan setiap pihak. Kaidah fiqih yang berlaku adalah, “Setiap wasilah dihukumi dengan maksud atau tujuan yang terkandung didalamnya”. Oleh karena itu, hukum dari rekayasa tersebut masih dapat di diskusikan sesuai dengan apa yang terjadi di lapangan dengan hal tersebut kita akan

mengatahui apakah hal tersebut memang haram atau boleh dilakukan.¹¹³

Dalam praktik rekayasa jual beli *online* di aplikasi untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia yang penulis teliti ada beberapa pertimbangan yang didapatkan penulis melalui hasil wawancara dengan pihak terkait praktik tersebut. Beberapa pertimbangan antara lain :

a. Segi positif

Pertama, dari pemilik toko tidak perlu membakar uang untuk membeli iklan resmi di aplikasi Tokopedia yang lumayan mahal yang dirasa belum efektif karena barang belum ada penjualan dan belum ada penjualan sehingga dirasa kurang mendapatkan kepercayaan pelanggan walaupun produk selalu diatas dalam pencarian.

Kedua dari oknum pembeli mendapatkan pekerjaan sampingan dan pekerjaan tersebut bukanlah pekerjaan yang berat, bisa untuk mengisi waktu luang karena pekerjaan tersebut tidak terikat

¹¹³ Anonim, "*Rekayasa Terhadap Hukum Allah*", <https://almanhaj.or.id/2890-al-hilahlmelakukan-rekayasa-terhadap-hukum-allah.html>. diakses pada tanggal 30 September 2022 pukul 19.05 WIB.

waktu dan bisa dilakukan diwaktu kapanpun.

b. Segi negatif

Mudah sekali terjadi tindak penipuan karena tidak ada perjanjian yang mengikat sehingga mudah sekali untuk oknum penipu untuk melakukan tindak penipuan kemudian melarikan diri, ketika pembayaran sudah dibayarkan oleh pemilik toko transaksi bisa saja dibatalkan oleh oknum pembeli karena dana refund akan masuk pada akun sipembeli, dan sipembeli dapat kabur hanya tinggal memblokir kontak pemilik toko tersebut.

Dalam pembahasan ini penulis berpendapat bahwa akad perjanjian dalam mendapatkan ulasan baik dengan melakukan fake Order (FO) antara pemilik akun toko dengan pengguna termasuk kedalam konsep ju'alah, karena merupakan suatu akad yang memberikan pekerjaan, diketahui dengan adanya imbalan pengganti berupa bonus atau hadiah. Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah dijelaskan dalam Pasal 1 poin q, ju'alah adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan

oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama. Rukun- rukun ju'alah yang telah dipenuhi oleh para pihak dapat dianalisis berdasarkan urutan rukun yang telah di tetapkan oleh fukaha yaitu:

Pertama, ja'il (orang yang menyediakan kompensasi) memiliki kebebasan berbuat dengan syarat semua tindakannya sah dengan apa yang dilakukannya sebagai upah baik dia sebagai pemilik atau bukan, termasuk didalamnya wali dan tidak termasuk anak kecil, orang gila dan idiot.¹¹⁴ Ja'il dalam ini ialah Aditya Nurjaya sebagai pemilik akun toko bernama SHM Bogor sekaligus yang membut penugasan kepada kepada teman atau orang yang dapat dipercaya untuk membeli produk pada tokonya dan memberikan ulasan positif rating bintang lima, dan pihak pemilik toko memberikan hadiah berupa produk yang sudah dikirim. Disini dapat diartikan pihak pemilik toko sesuai dengan rukun yang pertama.

Kedua, Amil (orang yang melakukan pekerjaan). Amil dalam konteks Tokopedia yaitu pihak pembeli, yang telah bergabung menjadi pengguna akun di Tokopedia dan melaksanakan pekerjaan berupa

¹¹⁴ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, hlm. 334.

membeli produk pada toko SHM Bogor dan memberikan ulasan positif untuk mendapatkan hadiah. Dapat diartikan bahwa pihak pembeli sudah sesuai dengan rukun yang kedua.

Ketiga upah (barang gratis), dalam ju'alah upah harus memenuhi dua syarat yaitu berupa harta yang memang menjadi maksud untuk dimiliki, terhormat, atau hak khusus dan besaran upah harus diketahui serta mempunyai nilai jual menurut syar'ī.¹¹⁵ Upah dalam konteks Tokopedia ini yaitu berupa barang gratis yang akan didapatkan oleh pembeli dari pemilik akun toko SHM Bogor apabila pembeli melakukan transaksi dan memberikan ulasan positif pada produk tersebut. barang gratis akan di kirimkan kepada pembeli bersamaan dengan barang yang di beli oleh pembeli. Dapat diartikan bahwa barang gratis yang diberikan pemilik akun toko SHM Bogor kepada pembeli sudah sesuai dengan rukun yang ketiga.

Keempat yaitu pekerjaan, dalam ju'alah pekerjaan yang ditawarkan tidak memiliki tingkat kesusahan, dan bukan satu pekerjaan yang wajib bagi si

¹¹⁵ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, hlm. 336.

pekerja secara syar‘i.¹¹⁶ Pekerjaan dalam konteks Tokopedia ini yaitu transaksi jual beli online yang mana penjual dan pembeli melakukan transaksi jual beli online dan memberikan ulasan positif pada produk. Pekerjaan ini tidak termasuk dalam pekerjaan yang wajib secara syar‘i. Dapat diartikan bahwa pekerjaan yang ditawarkan oleh pemilik akun toko sudah sesuai dengan rukun yang keempat.

Kelima yaitu sighthat, merupakan lafadz izin dari kedua pihak yang melakukan akad ju‘alah untuk menyebutkan tugas masing-masing, imbalan secara jelas dan diinginkan secara umum. Shighat akad Ju‘alah tidak disyaratkan adanya ucapan kabul (penerimaan) dari amil (pekerja), karena akad ju‘alah merupakan komitmen dari satu pihak (ja‘il)¹¹⁷ Sighthat dalam konteks Tokopedia ini yaitu, pihak pemilik akun toko dan pembeli telah membuat perjanjian dimana penjual dijelaskan dalam syarat dan ketentuan yang telah dilakukan, apabila pembeli menyetujui berarti dianggap sepakat oleh pihak pemilik akun toko. Dapat

¹¹⁶ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, hlm. 337.

¹¹⁷ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz V, hlm. 434.

diartikan bahwa shigat yang terjadi antara pihak pemilik akun toko dengan pihak pembeli sudah sesuai dengan rukun yang kelima.

Selanjutnya penulis akan menjelaskan cara mendapatkan ulasan yang baik dengan melakukan Fake Order, ulasan yang baik akan didapat apabila terdapat transaksi yang telah dilakukan lalu si pembeli memberikan ulasan yang baik pada toko si penjual. Dalam kasusnya, penjualan di sini dalam mendapatkan rating toko yang bagus dengan cara direkayasa oleh penjual itu sendiri yang bekerja sama dengan pembeli. Pembeli itu sendiri adalah orang yang sudah melakukan perjanjian diawal untuk melakukan rekayasa dan dapat dipercaya. Kegiatan tersebut dilarang dalam Islam karena termasuk perbuatan jual beli dengan cara yang tidak sah atau haram. Dijelaskan dalam Q.S. An-Nahl (16): 116, yang berbunyi:

وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَذَا
حَلَلٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِّتَفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ إِنَّ
الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ

Artinya : “Dan janganlah kamu mengatakan terhadap

apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara Dusta" Ini halal dan ini haram", untuk mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang mengada-adakan kebohongan terhadap Allah Tiadalah beruntung."¹¹⁸

Dalam ayat tersebut sangat jelas, bahwa menyematkan halal dan haram sesuatu merupakan hak Allah dan Rasul-Nya. Adapun para ulama, ketika mengatakan sesuatu ini halal, sesuatu itu haram, tentunya mereka tidak keluar dari apa yang telah disyariatkan Allah SWT dan Rasul-Nya SAW. Karenanya, setiap muslim harus menerima tuntunan syari'at manakala bermuamalah, tidak melakukan khilaf dengan mencari-cari celah untuk menghalalkan yang diharamkan, ataupun mengharamkan yang telah dihalalkan Allah dan Rasul- Nya.¹¹⁹

Yang dimaksud "sesuatu yang haram" ini adalah mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Kebohongan kepada Allah tidak hanya berupa Ibadah

¹¹⁸ Tim Penerjemah Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf al-Qur'an dan Terjemah*, hlm. 280

¹¹⁹ Anonim, "Melakukan Rekayasa Terhadap Hukum Allah", <https://almanhaj.or.id/2890-al-hilah-melakukan-rekayasa-terhadap-hukum-allah.html>, diakses pada tanggal 30 September 2022 pukul 20.30 WIB

seseorang melainkan perbuatan seseorang dalam melakukan kebohongan sama halnya dengan berbohong kepada Allah. Dalam praktik disini, transaksi jual beli online dilakukan dengan cara merekayasa antara penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli merekayasa transaksi tersebut demi mendapatkan rating toko yang bagus yang akan digunakan kembali untuk transaksi selanjutnya.

Dari beberapa penjelasan hadis dan ayat yang disebutkan di atas, maka mengenai praktik jual beli rekayasa dilarang karena seseorang tidak seharusnya melampiasikan dengan melakukan tipu daya, melakukan rekayasa untuk merubah hukum Allah. Bahkan, jika seseorang sengaja memperindah dosa dengan sedikit polesan ketaatan dalam menghalalkan yang diharamkan- Nya dan menghalalkan segala cara, niscaya kemurkaan Allah semakin besar. Sedangkan Tokopedia dalam memberikan rating pada toko sesuai dengan keberhasilan penjual dalam menjalankan toko dengan baik sehingga mendapatkan ulasan yang baik dari para pembeli. Agar perbuatan ju'alah dapat dipandang sah, maka harus dipenuhi syarat-syarat ju'alah sebagai berikut:

Pertama yaitu orang yang menjanjikan upah atau hadiah harus orang pertama yang cakap untuk melakukan tindakan hukum (baligh, berakal, dan cerdas). Sedangkan bagi orang yang melaksanakan pekerjaan, jika orangnya telah ditentukan maka ia haruslah orang yang cakap untuk melakukan pekerjaan tersebut. Akan tetapi, jika orangnya tidak ditentukan secara tegas siapapun yang mendengar atau mengetahui adanya ju'alah itu berhak melaksanakannya.¹²⁰ Dalam hal ini pihak yang menjanjikan upah (barang gratis) yang sudah cakap melakukan tindakan hukum yaitu si pemilik toko sebagai sipenjual (pihak pertama). Sedangkan pihak yang melaksanakan jual beli yaitu orang yang sudah dipercaya sebagai pembeli (pihak kedua), yang sudah cakap dalam melakukan transaksi jual beli. Dapat diartikan bahwa para pihak telah dengan sadar menyalahi aturan Tokopedia.

Kedua yaitu upah atau hadiah yang dijanjikan harus terdiri dari sesuatu yang bernilai sebagai harta dalam jumlah yang jelas. Jika upah atau hadiah itu adalah sesuatu yang haram seperti minuman keras maka ju'alah menjadi batal, karena minuman keras tidak

¹²⁰ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, hlm. 818.

dipandang sebagai harta menurut pendapat ulama dari Mazhab Maliki, Syafi'i, dan Hanbali.¹²¹ Dalam hal ini, upah (barang gratis) yang dijanjikan oleh penjual kepada pembeli dalam jumlah yang jelas, yaitu apabila memberikan barang harus jelas berapa jumlah barang yang di berikan. Dapat diartikan bahwa upah yang dijanjikan penjual kepada pembeli memiliki nilai dalam jumlah yang jelas, sehingga ini sudah sesuai dengan syarat yang kedua.

Ketiga, pendapat yang masyhur dikalangan Mazhab Maliki bahwa pekerjaan atau perbuatan yang diharapkan itu harus mengandung manfaat yang jelas bagi pihak Ja'il.¹²² Jika perbuatan itu dilakukan untuk sesuatu yang sia-sia, semata-mata perlombaan tertawa selama berjam-jam, maka Jua'lah tidak sah. Mazhab Syafi'i menambahkan, perbuatan itu harus yang memerlukan usaha dan kemampuan karena orang yang melakukan pekerjaan yang tidak memerlukan usaha tidak berhak mendapati imbalan atau upah.¹²³ Sedangkan pekerjaan yang dilakukan penjual untuk

¹²¹ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, hlm. 819.

¹²² Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz V, hlm. 437.

¹²³ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, hlm. 820.

memperoleh ulasan produk positif, memerlukan kemampuan dan usaha penjual yaitu melakukan transaksi jual beli (menjual produk) melalui marketplace Tokopedia. Dapat diartikan bahwa manfaat yang didapat Tokopedia dan pekerjaan yang dilakukan penjual sudah sesuai dengan syarat ketiga.

Keempat, yaitu Mazhab Maliki dan Syafi'i menambahkan syarat bahwa dalam masalah tertentu, seperti untuk mengembalikan budak yang melarikan diri, jua'lah tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu. Sedangkan Mazhab Hanbali berpendapat pembolehan ditentukannya batasan waktu (jangka waktu) berikut hasil (al-natijah) yang diharapkan, misalnya dikatakan: "Siapa yang dapat memperbaiki mesin cuci saya akan saya beri uang senilai 100.000". Apabila ada seseorang yang mampu mengerjakannya pada waktu yang telah ditentukan, maka dia berhak mendapatkan imbalan.¹²⁴ Dalam hal ini, transaksi yang dilakukan penjual dan pembeli termasuk dalam kategori tidak boleh dibatasi waktu tertentu. Perjanjian pemberian upah antara penjual dan pembeli, tidak dibatasi waktunya oleh Tokopedia, akan tetapi bila sudah mendapat barang

¹²⁴ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, hlm. 819.

yang dijanjikan maka transaksi ini pun telah usai.

Kelima, yaitu Mazhab Maliki menambahkan syarat bahwa pekerjaan yang diminta itu tidak boleh terlalu berat, meskipun dapat dilakukan secara berulang-ulang seperti mengembalikan binatang ternak yang lepas dalam jumlah banyak.¹²⁵ Dalam hal ini transaksi jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli tidak terlalu berat, karena sudah menjadi keahlian penjual dan pembeli itu sendiri. Dapat disimpulkan bahwasannya penjual dan pembeli tidak keberatan dengan prosedur yang ada dalam Tokopedia.

Kebolehan ju'alah sebagai suatu bentuk transaksi karena agama memang tidak melarangnya, tetapi juga tidak menganjurkannya. Namun, yang perlu mendapat perhatian disini adalah bahwa pelaksanaan ju'alah termasuk bermacam-macam sayembara dan pertandingan di zaman sekarang, maka harus dilihat dan dilaksanakan dalam suatu kegiatan yang bebas dari unsur penipuan, penganiayaan, dan saling merugikan. Didalam pelaksanaan ju'alah penekanan pemberian imbalan haruslah didasarkan atas prestasi dan usaha

¹²⁵ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, hlm. 819.

yang jauh dari unsur-unsur judi¹²⁶

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan maka dapat dilihat bahwa rekeyasa yang dilakukan menyalahi aturan dalam Tokopedia, memang rekeyasa yang dilakukan tidak mengandung unsur penipuan baik secara kuantitas ataupun kualitas barang, dalam hukum ba'i rekeyasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia belum memenuhi rukun jual beli karena jual beli ini direkeyasa dan biaya transaksi pembelian dibebankan kepada penjual (pemilik akun toko).

Maka dapat disimpulkan dalam hal ini akad jual beli menjadi rusak (*fasid*) karena tidak terpenuhinya rukun jual beli dan di kategorikan jual beli *gharar* ringan dalam konsep *jualah* sifat kontrak perjanjian masih lemah dan rawan sekali tindak penipuan maka rekeyasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia tidak dianjurkan, kemudian dalam syarat ketentuan aplikasi Tokopedia, rekeyasa jual beli tersebut menyalahi aturan poin D ayat 2 dan bila rekeyasa tersebut terdeteksi oleh pihak Tokopedia maka secara langsung akun tersebut akan

¹²⁶ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, hlm. 46.

dibekukan dan saldo didalam toko tersebut tidak dapat dicairkan, hal tersebut tertuang dalam syarat ketentuan Tokopedia poin D ayat 3.

BAB V

KESIMPUNAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan dan analisis dari uraian pada bab-bab sebelumnya dalam pembahasan “Pandangan hukum Islam terhadap rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan produk positif di aplikasi Tokopedia”, peneliti menyimpulkan sebagai berikut :

Praktik rekayasa jual beli *online* di aplikasi Tokopedia yang dilakukan pemilik dengan toko SHM Bogor yang bernama Aditya Nurjaya, pada dasarnya rekayasa jual beli *online* ini sama dengan praktik jual beli *online* pada umumnya, namun dalam praktik tersebut menggunakan bantuan teman atau orang yang sudah dipercaya untuk berpura-pura melakukan pembelian dan setelah transaksi selesai kemudian memberikan ulasan positif produk. Jika sudah melakukan tugasnya sesuai arahan pemilik toko maka si pembeli tersebut akan mendapatkan upah berupa barang gratis atau uang sesuai perjanjian awal. Dalam syarat dan ketentuan aplikasi Tokopedia, rekayasa tersebut menyalahi aturan dan akun dapat dibekukan sehingga tidak dibenarkan melakukan rekayasa tersebut.

Ditinjau dalam pandangan hukum Islam praktik rekayasa jual beli *online* untuk mendapatkan ulasan positif produk di aplikasi Tokopedia secara fiqih mu'amalah belum memenuhi rukun dan syarat jual beli sehingga akad jual beli tersebut menjadi rusak (*fasid*). Dalam konsep *ju'alah* memang sudah memenuhi rukun dan syarat tetapi dalam pelaksanaannya sifat perjanjian masih lemah, orang yang melakukan perjanjian ketika pembayaran sudah di bayarkan oleh pemilik toko, sipembeli bisa melakukan pembatalan pesanan dan dana rufund masuk kedalam akun sipembeli, sehingga rawan sekali terjadi tindak penipuan maka rekayasa jual beli tersebut tidak dianjurkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di uraikan peneliti diatas apabila ada kesalahan dalam penyajian data ataupun berbagai hal terkait penelitian yang telah di sampaikan peneliti berharap akan masukan dari para dosen pembimbing agar terciptanya penelitian yang baik dan benar sesuai kaidah yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Baqi, Muhammad Fuad, *Hadits Shahih Bukhari-Muslim*,
Jeddah: Darul Hadits Qahirah, 2014.
- Ahmad, Mustad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Aksara, 2013.
- Al Ma'rif, Moh. Ayatullah, "Analisis Hukum Islam Terhadap Jual
Beli Barang Servis di Toko Cahaya Elektro Pasar
Gedongan Sidoarjo", 2017.
- AL-Faifi, Sulaiman Ahmad Yahya, *Ringkasan Fiqh Sunnah Sayyid
Sabiq*, Jakarta: Grafindo Persada, 2003.
- Ali Ismiyanto, Agus Muh. As, "Praktek Jual Beli kacang Tanah
Dengan Sistem Tebasan di Desa Wedomartani
Kecamatan Ngemplak kabupaten Sleman Yogyakarta
Studi Perspektif Hukum Islam", UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta 2017.
- An-Nawawi, Imam, *Syarah Shahih Muslim*, Jakarta: Darus Sunnah
Press, 2013. Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian
Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta,
2010.

- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cet. Ke-12, 2002.
- Ash Shiddieqy, Teungku Muhammad Hasbi, *Mutiara Hadist*, Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2003.
- Ash-Shiddieqy, Hasbi, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Jakarta: Bulan Bintang, 1974.
- As-Sa'adi dkk, Syech Abdurahman, *Fiqh Jual Beli*, Jakarta: Senayan Publishing, 2008.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Amzah, 2010.
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Abdul Hayyie al Kattani, dkk, terj. Fiqh Islam, Depok: Gema Insani, 2007.
- Bakry, Nadzar, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994.
- Departement Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012.
- Djamil, Fathurrahman, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010.

- Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fiqih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Praktis*, Jakarta: Kencana, 2007.
- Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Faisal, Sanapiah, *Format-Format Penelitian Sosial*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Fokusmedia, Tim Redaksi, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah*, Bandung : Fokusmedia, 2008.
- Ghazali, Abdul Rahman, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Gunawan, Imam, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktek*, Jakarta: Bumi Hasan, M. Ali, *Berbagai Transaksi Dalam Islam Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Hasanuddin, *Fikih Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Hidayat, Enang, *Fikih Jual Beli*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015.
- Jusmaliani dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.

Laporan Hasil Pengolahan Data Profil Desa dan Perkembangan
Desa Kabunan Tahun 2016.

Latifah, Ana Nuryani, Tinjauan Hukum Islam terhadap
ketidakjelasan waktu penangguhan pembayaran dalam
jual beli mebel antara PT Hmfurniture di Semarang
dengan pengrajin Visa Jati di Jepara, Skripsi Fakultas
Syari'ah Jurusan Mu'amalah, Semarang: Perpustakaan
Syari'ah IAIN Walisongo, 2017.

Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012.

Mughniyah, Muhammad Jawad, *Fiqh Al-Imam Ja'far ash-Shadiq
'Ardh wa Istidlal juz 3 dan 4*, Jakarta: Penerbit Lentera,
2009.

Muhammad bin Sholeh al-Utsmain, *Al-Usul min 'ilm al-Usul Penj.
Abu Shilah dkk*, t.tp: 2007.

Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2010.

_____ *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kreasindo Media Cita, 2010.

Mustafa, Imam, *Fikih Muamalah Kontemporer*, Jakarta: Rajawali
Pers, 2016.

Nawawi, Ismail, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.

Nur Elafi, Hidayani, *Unsur Gharar Dalam Jual Beli Barang Rosok (Studi Kasus Kebonharjo Semarang Utara)*, 2017.

Nurdin, Ridwan, *Fiqh Muamalah (Sejarah Dan Perkembangannya)*, Banda Aceh: Pena, 2010.

Peraturan Desa Sambilawang No 1 Tahun 2021 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa.

Rachmat Syaf'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2004.

Rasjid, Sulaiman, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1994.

Sabiq, Sayyid, *Fikih Muamalah*, Jakarta: Darul Fath, Cet. Ke-1, 2004.

_____ *Fiqh al-Sunnah*, Juz III, Beirut : Dar al-Fikr, 1983.

Sahrani, Sohari, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012.

Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2008.

Syafe'i, Rachmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Gambar 1. Pendapat beliau di grup Facebook Komunitas Seller Tokopedia.



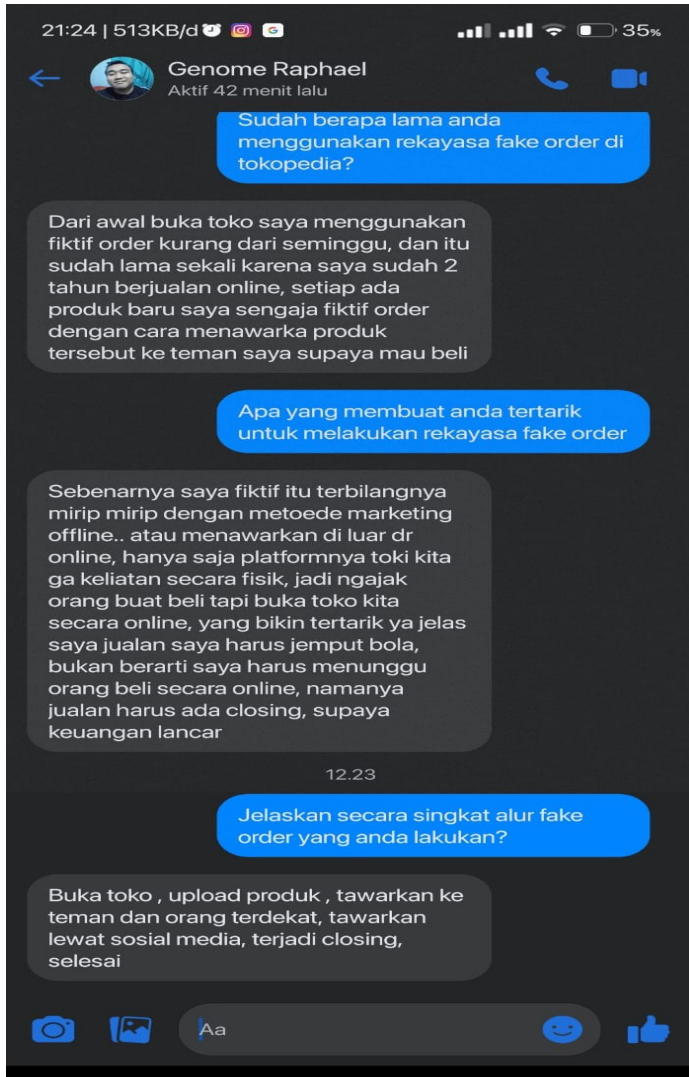
Gambar 2. Wawancara



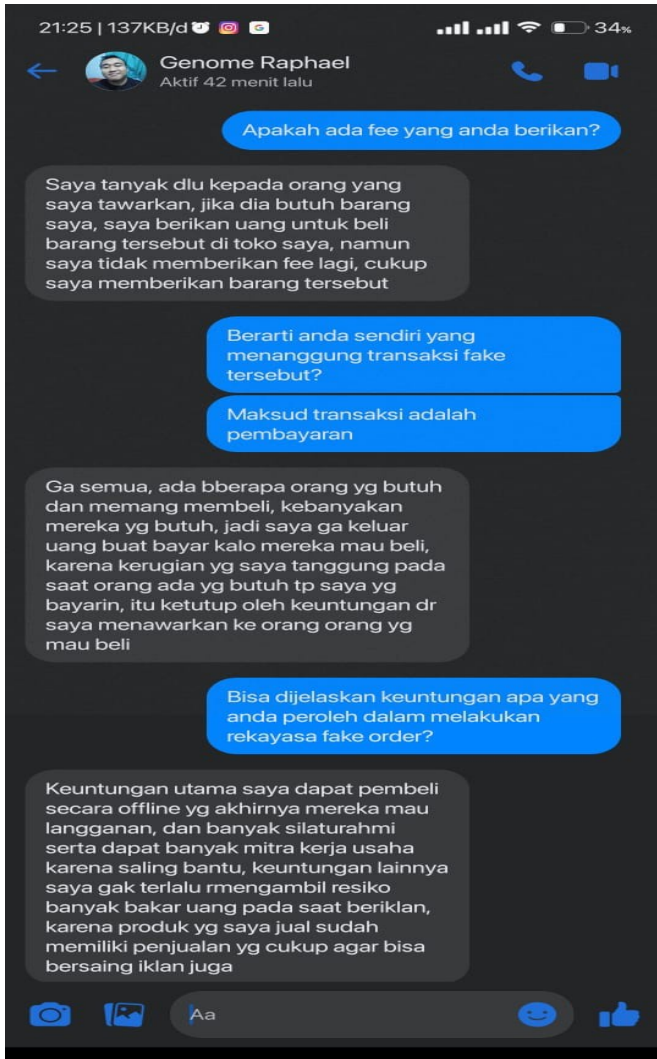
Gambar 3. Wawancara



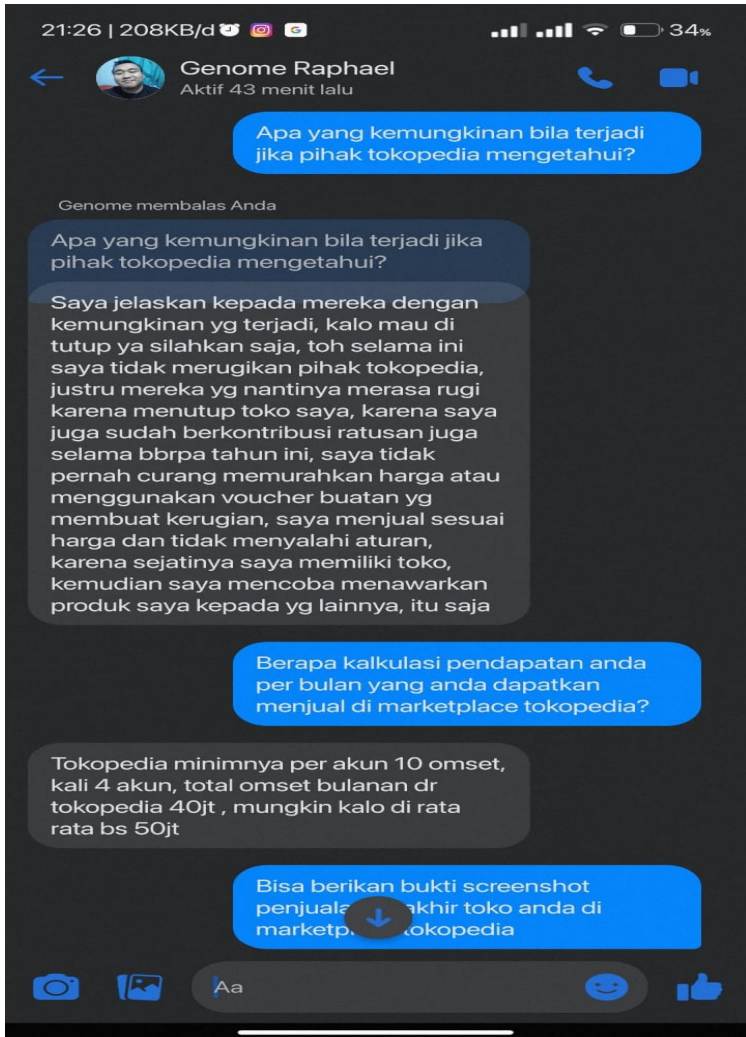
Gambar 4. Wawancara

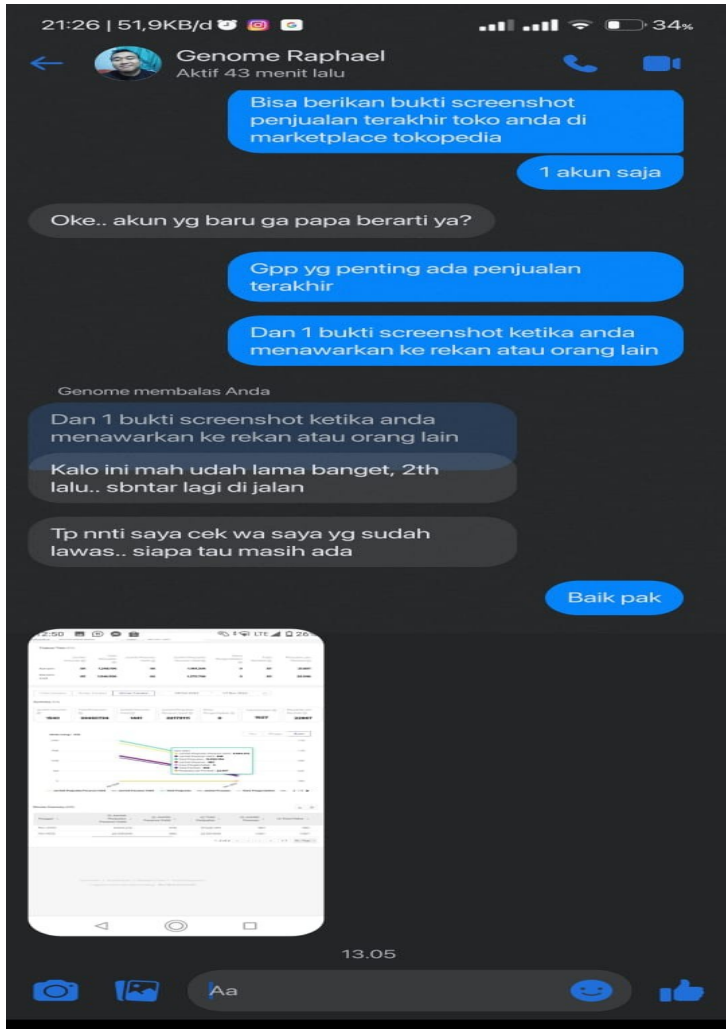


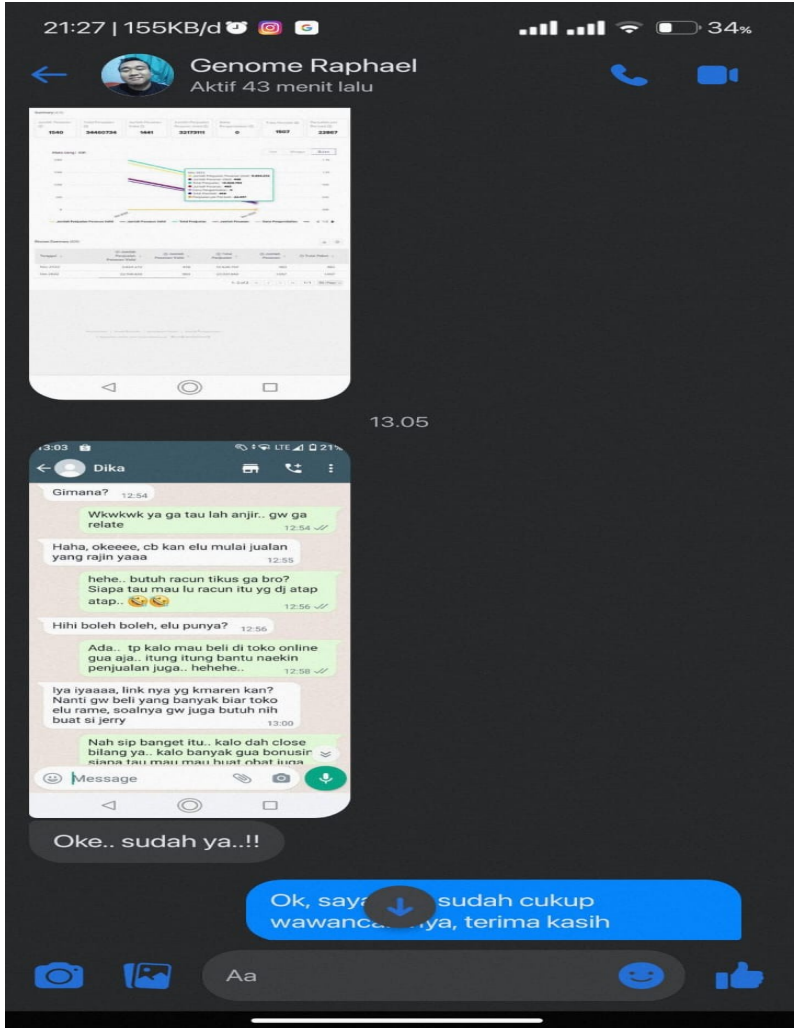
Gambar 5. Wawancara



Gambar 6. Wawancara







Pedoman wawancara

Pihak pemilik toko : Aditya Nurjaya

Tempat wawancara : Aplikasi Mesenger

1. Siapa nama bapak ?
2. Berapa umur bapak ?
3. Asal bapak dari mana ?
4. Sudah berapa lama bapak berjualan *online* di aplikasi Tokopedia ?
5. Sudah berapa lama anda melakukan rekayasa jual beli di Tokopedia ?
6. Apa yang membuat bapak tertarik untuk melakukan rekayasa jual beli di Tokopedia ?
7. Jelaskan secara singkat alur rekayasa jual beli di Tokopedia ?
8. Jelaskan keuntungan yang diperoleh dalam melakukan rekayasa jual beli di Tokopedia ?
9. Apa yang kemungkinan terjadi jika pihak Tokopedia mengetahui ?
10. Berapa kalkulasi pendapatan yang anda dapatkan berjualan di aplikasi Tokopedia ?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Heru Lukman Hakim
Tempat, tanggal lahir : Semarang, 1 Agustus 1996
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Kaligetas RT 02/04, Kel. Purwosari, Kec. Mijen, Kota Semarang
Telepon : 082237630783
E-mail : heruelhakim96@gmail.com

Riwayat pendidikan

1. SDN JATIBARANG 03 (2001-2008)
2. SMPN 23 SEMARANG (2008-2011)
3. MA IHSANNIAT NGORO JOMBANG (2011-2015)

Demikianlah daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenar-benarnya, untuk dapat digunakan sebagai mestinya.

Semarang 13 Desember 2022

Peneliti



HERU LUKMAN HAKIM

NIM 1502036158