

***FAKE ORDER* DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM**
(Studi Kasus di Kabupaten Jepara)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S.1)
Dalam Ilmu Syari'ah dan Hukum



Disusun Oleh:

MUHAMMAD AZMI YUSRON

1702036113

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

2022



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

Jalan Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <https://fsh.walisongo.ac.id/>

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr. Muhammad Azmi Yusron

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

UIN Walisongo

di - Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi Saudara :

Nama : Muhammad Azmi Yusron

NIM : 1702036113

Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : ***Fake Order Dalam Perspektif Hukum Islam***
(Studi Kasus di Kabupaten Jepara)

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi Saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Dr. H. Maksun, M.Ag.
NIP. 196805151993031002

Semarang, 12 Desember 2022

Pembimbing II

Dr. H. Amir Tajrid, M.Ag.
NIP. 197204202003121002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Jalan Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyen Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <https://fsh.walisongo.ac.id/>

PENGESAHAN

Skripsi Saudara : Muhammad Azmi Yusron
NIM : 1702036113
Judul : ***Fake Order Dalam Perspektif Hukum Islam***
(Studi Kasus di Kabupaten Jepara)

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik, pada tanggal 22 Desember 2022 dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) tahun akademik 2022/2023.

Ketua Sidang

Hj. Nur/Hidayati Setyani, SH., MH.
NIP. 196703201993032001

Semarang, 5 Januari 2023

Sekretaris Sidang

Dr. H. Amir Tajrid, M.Ag.
NIP. 197204202003121002

Penguji I

Dr. Mohamad Hakim Junaidi, M.Ag.
NIP. 197105091996031002

Penguji II

Afian Qodri Azizi, S.H.I., M.H.
NIP. 198811052019031006

Pembimbing I

Drs. H. Maksun, M.Ag.
NIP. 196805151993031002

Pembimbing II

Dr. H. Amir Tajrid, M.Ag.
NIP. 197204202003121002



MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. 4 [An-Nisa’]: 29)¹

¹ Tim Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah robbil-'alamin. Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir perkuliahan atau skripsi. Sebagai wujud terimakasih, penulis persembahkan karya yang sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Moh Khomsin dan Ibunda Sri Inawati sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Ayah dan Ibu yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih yang tidak terhingga yang tidak mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dalam kata persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ayah dan Ibu bahagia karena selama ini belum bisa berbuat yang lebih.
2. Kakak saya mbak Alfin & Nurul dan adik saya Nadia yang selalu memberikan do'a, semangat, dukungan, perhatian, motivasi serta cinta dan kasih sayang yang tak terhingga selama ini. Semoga kita semua menjadi anak yang membanggakan kedua orang tua.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Azmi Yusron
NIM : 1702036113
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syari'ah dan Hukum
Judul : ***Fake Order Dalam Perspektif Hukum Islam***
(Studi Kasus di Kabupaten Jepara)

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 12 Desember 2022
Deklarator,



Muhammad Azmi Yusron
NIM.1702036113

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987:

1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab di lambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin :

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bâ	B	Be
ت	Tâ	T	Te
ث	Sâ	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Hâ	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khâ	Kh	kadan ha
د	Dâl	D	De
ذ	Zâl	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Râ	R	Er
ز	Zâ	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syîn	Sy	es dan ye
ص	Sâd	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dâd	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Tâ	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zâ	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fâ	F	Ef
ق	Qâf	Q	Ki
ك	Kâf	K	Ka
ل	Lâm	L	El
م	Mîm	M	Em
ن	Nûn	N	En
و	Wâw	W	We
ه	Hâ	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Yâ	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia yang terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

A. Vokal Tunggal

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Faṭḥah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Ḍammah	U	U

Contoh:

كَتَبَ *kataba*

سُئِلَ *su'ila*

يَذْهَبُ *yazhabu*

B. Vokal Rangkap

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أَيّ	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
أَوْ	Fathah dan Wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ *kaifa*

حَوْلَ *hauḷa*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ atau اَ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
إِيّ	Fathah dan alif atau ya	Ī	i dan garis di atas
أُوّ	Dhammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ *qāla*

قِيلَ *qīla*

يَقُولُ *yaqūlu*

4. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

A. Ta'marbutah hidup

Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

B. Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

C. Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ *rauḍah al-atfāl*

rauḍatulatfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ *al-Madīnah al-Munawwarah*

al-Madīnatul-Munawwarah

طَلْحَةَ *talḥah*

5. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا *Rabbanā*

نَزَلَ *nazzala*

الْبِرِّ *al-birr*

الْحَجِّ *al-ḥajj*

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu di bedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

A. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

B. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

C. Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلِ *ar-rajulu*

السَّيِّدِ *as-sayyidu*

الشَّمْسِ *as-syamsu*

القَلَمُ *al-qalamu*

البَدِيعُ *al-badi'u*

الْجَلَالُ *al-jalālu*

7. Hamzah

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

Contoh:

تَأْخُذُونَ *ta'khuḏūna*

النَّوْءُ *an-nau'*

سَيِّئٌ *syai'un*

إِنَّ *inna*

أَمْرٌ *umirtu*

أَكَلٌ *akala*

ABSTRAK

Di Jepara, beberapa pelaku usaha online melakukan praktik *fake order*, *fake order* sendiri adalah suatu aksi curang yang dilakukan oleh pelaku usaha online untuk meningkatkan reputasi toko dan membuat ulasan setiap produk dengan cara melakukan transaksi di toko sendiri menggunakan akun lain atau dari penyedia jasa *fake order*. Praktik *fake order* tersebut termasuk praktik jual beli yang dilarang dalam syariat Islam, karena terdapat penipuan dan pengelabuan demi menarik minat beli calon pembeli. Untuk itu, rumusan masalahnya yaitu 1) bagaimana praktik *fake order* di Jepara. 2) bagaimana pandangan hukum Islam mengenai praktik *fake order* di Jepara.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengambil data langsung dari lapangan. Sumber data penelitian ini adalah sumber data primer berupa wawancara dan dokumentasi, sedangkan sumber data sekunder berupa buku, kitab dan jurnal. Kemudian data-data tersebut dianalisis menggunakan analisis data menurut Miles and Huberman.

Hasil penelitian ini menyimpulkan, *Pertama*, praktik *fake order* hampir sama seperti jual beli online pada umumnya, namun ada perbedaan: 1) Penjual menyuruh orang lain untuk seolah-olah membeli produknya. 2) Melakukan pembayaran, ada dua cara, pembeli yang membayar produk nanti penjual akan mengganti uangnya atau penjual yang membayar produknya. 3) Penjual tidak mengirimkan produk yang dibeli akan tetapi mengirimkan kardus kosong atau hadiah, agar penjual mendapatkan nomer resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dan beranggapan telah terjadi jual beli online. 4) Setelah kardus kosong sampai, penjual menyuruh pembeli untuk memberikan rating dan ulasan yang bagus disertai bukti foto produk yang telah dikirim penjual, namun kenyataannya pembeli tidak membeli, melihat dan merasakan produk tersebut. *Kedua*, dalam perspektif hukum Islam praktik *fake order* hukumnya adalah haram karena termasuk *bai' najasy*, berdasarkan kesepakatan para ulama bagi orang yang mengetahui larangan ini, baik ia bersekongkol dengan penjual maupun tidak. Karena *najasy* merupakan bentuk kecurangan dan penipuan yang diharamkan agama. Orang yang melakukan *najasy* sama seperti memakan riba dan berkhianat, dan itu merupakan siasat yang batil dan tidak diperbolehkan.

Kata Kunci: *Jual Beli, Fake Order, Bai' Najasy*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad Saw. yang kita nanti-nantikan syafa'atnya di *yaumul qiyamah* kelak. *Aamiin ya robbal'alamin*.

Setelah melalui proses yang cukup panjang, *Alhamdulillah* skripsi dengan judul **“Fake Order Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Kabupaten Jepara)”** dapat terselesaikan meskipun masih jauh dari kata sempurna. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan Strata satu (S.1) pada jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Selain itu, tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memberikan pengetahuan kepada pembaca mengenai hukum praktik *fake order* ditinjau dari hukum Islam.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak, cukup sulit bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. H. Maksun, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dr. H. Amir Tajrid, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan dan juga petunjuk dalam proses penyusunan skripsi ini.

2. Bapak Supangat M.Ag. selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan bapak Saifudin, S.H.I., M.H. selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah serta staf akademik jurusan yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Dr. H. Mohammad Arja Imroni, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum, UIN Walisongo Semarang beserta para Wakil Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum, UIN Walisongo Semarang.
4. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta para Wakil Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
5. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang khususnya Fakultas Syari'ah dan Hukum yang tak mungkin penulis lupakan jasa-jasanya, yang telah memberikan ilmu dan membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan.
6. Civitas academica kampus Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, segenap dosen-dosen, karyawan, dan seluruh mahasiswa semoga tetap semangat dalam beraktivitas dalam kesibukan masing-masing. Semoga kesibukan kita menghasilkan sebuah kebaikan didunia dan akhirat, *Aamiin*.
7. Keluargaku Tercinta, Ayah Moh Khomsin, Ibu Sri Inawati, Mbak Alfin & Nurul dan Adek Nadia yang senantiasa memberikan dukungan dan doa dalam setiap langkah perjuangan hidup penulis dengan harapan penulis kelak menjadi orang yang sukses dan berguna bagi orang lain.

8. Para narasumber yang sudah bersedia meluangkan waktu dan memberikan segala informasi yang penulis butuhkan dalam proses penyusunan skripsi ini.
9. Teman-teman Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2017, khususnya teman-teman kelas HES C dan teman-teman PP Mahasiswa Al-Ihya'.
10. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu-persatu yang telah memberikan bantuannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga segala amal kebaikan yang telah mereka berikan kepada penulis mendapatkan balasan yang berlipat ganda oleh Allah Swt, semoga mereka senantiasa mendapatkan keberkahan dan selalu dalam lindungan-Nya. *Aamiin*

Akhirnya, dengan segala kekurangan dan ketidaksempurnaan skripsi ini, penulis sangat mengharapkan masukan, kritikan dan saran yang bersifat membangun kearah perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan khususnya bagi penulis.

Semarang, 12 Desember 2022

Penyusun,



Muhammad Azmi Yusron

NIM.1702036113

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PENGESAHAN	ii
MOTTO	iii
PERSEMBAHAN	iv
DEKLARASI	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
ABSTRAK	xiii
KATA PENGANTAR	xiv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR GAMBAR	xx
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	7
F. Metodologi Penelitian	10
G. Sistematika Penulisan	17
BAB II : TEORI JUAL BELI DAN <i>BAI' NAJASY</i>	18
A. Jual Beli	18
1. Pengertian Jual Beli	18

2. Dasar Hukum Jual Beli	20
3. Rukun dan Syarat Jual Beli	23
4. Macam-Macam Jual Beli Yang Dilarang	37
B. <i>Bai' Najasy</i>	42
1. Pengertian <i>Bai' Najasy</i>	42
2. Hukum <i>Bai' Najasy</i>	45
3. Hukum Jual Beli Yang Disertai <i>Najasy</i>	48
 BAB III : PRAKTIK <i>FAKE ORDER</i> DI KABUPATEN	
JEPARA	50
A. Gambaran Umum Kabupaten Jepara.....	50
1. Sejarah Kabupaten Jepara	50
2. Letak dan Kondisi Geografi Kabupaten Jepara	50
3. Kondisi Ekonomi Kabupaten Jepara.....	51
4. Kondisi Sosial Budaya Kabupaten Jepara...	53
5. Keadaan Demografi Kabupaten Jepara	54
B. Praktik <i>Fake Order</i> di Kabupaten Jepara ...	55
1. Profil Toko Online di Kabupaten Jepara.....	55
2. Latar Belakang dan Praktik <i>Fake Order</i> di Kabupaten Jepara	62
3. Tanggapan Pembeli Yang Disuruh Dalam Praktik <i>Fake Order</i> di Kabupaten Jepara....	81

BAB IV : ANALISIS PRAKTIK <i>FAKE ORDER</i> DI	
KABUPATEN JEPARA DALAM	
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM.....	83
A. Analisis Praktik <i>Fake Order</i> di Kabupaten	
Jepara.....	83
B. Analisis Praktik <i>Fake Order</i> di Kabupaten	
Jepara Dalam Perspektif Hukum Islam.....	97
BAB V PENUTUP	106
A. Kesimpulan	106
B. Saran.....	108
C. Penutup	108
DAFTAR PUSTAKA	110
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	116
BIODATA PENULIS.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Tampilan Toko Online AJB Furniture Jepara	58
Gambar 3.2 Tampilan Toko Online Nawa Fashion.....	60
Gambar 3.3 Tampilan Toko Online W Store 17	62
Gambar 3.4 Praktik <i>Fake Order</i> Oleh AJB Furniture Jepara....	70
Gambar 3.5 Praktik <i>Fake Order</i> Oleh W Store 17	74
Gambar 3.6 Praktik <i>Fake Order</i> Oleh Nawa Fashion	79

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Fitrah manusia adalah hidup bermasyarakat, saling tolong-menolong dan bermuamalah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Salah satu aktivitas muamalah yang sering dan bahkan selalu dilakukan oleh setiap orang adalah akad jual beli. Jual beli merupakan salah satu bentuk muamalah yang menjadi konsep dasar dalam berbisnis karena substansi dunia bisnis atau perdagangan tidak lain adalah jual beli yang kemudian dikembangkan dengan model-model bisnis yang sesuai dengan perkembangan sosial dan ekonomi.¹ Jual beli banyak dilakukan oleh masyarakat karena terdapat manfaat dan urgensi sosial, apabila dilarang akan menimbulkan berbagai kerugian. Berdasarkan hal ini, ulama fiqh sepakat bahwa seluruh transaksi jual beli yang dilakukan manusia hukum asalnya adalah diperbolehkan, kecuali terdapat dalil yang melarangnya.² Pernyataan tersebut diperkuat oleh pendapat Imam Syafi'i yang mengatakan bahwa semua jenis jual beli hukumnya adalah boleh kalau dilakukan oleh dua pihak yang masing-masing mempunyai kelayakan untuk melakukan transaksi, kecuali jual beli yang dilarang atau diharamkan

¹ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 65.

² Masjupri, *Fiqh Muamalah 1*, (Surakarta: FSEI Publishing, 2013), 7.

dengan izin-Nya maka termasuk dalam kategori yang dilarang.³

Pada zaman dahulu sebuah transaksi jual beli hanya dapat dilakukan dengan cara kedua belah pihak hadir dalam satu majelis, hal ini tercermin dalam syarat suatu akad kiranya cukup sederhana terjadinya suatu peralihan hak milik suatu barang atau benda disertai dengan pengucapan yang jelas terhadap suatu akad itu sendiri.⁴ Namun dengan seiring berkembangnya zaman, perkembangan jual beli semakin canggih. Kemajuan teknologi informasi telah menyebabkan hubungan dunia menjadi tanpa batas dan menyebabkan perubahan secara cepat dalam hal ekonomi dengan demikian transaksi jual beli pun bisa dilakukan melalui transaksi elektronik yang tidak terbatas oleh tempat dan waktu.⁵ Hal ini dapat kita lihat dari adanya perubahan dalam proses dan metode pada saat melakukan transaksi jual beli. Dengan adanya internet terciptalah teknologi perdagangan secara online yang terintegrasi dengan suatu sistem yang disebut dengan E-Commerce. Pengertian E-Commerce sendiri adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sarana elektronik seperti internet atau televisi, www, atau jaringan komputer lainnya.⁶

³ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid V, terj. oleh Abdul Hayyie al-Kattani dkk, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 27.

⁴ Ariyadi, *Jual Beli Online Ibnu Taimiyah*, (Yogyakarta, Diandra Kreatif, 2018), 4.

⁵ M. Rizqi Romdhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi'i*, (Tasikmalaya: Pustaka Cipasung, 2015), 5.

⁶ Harmayani dkk, *E-Commerce: Suatu Pengantar Bisnis Digital*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 1.

Hal tersebut menyebabkan banyak pelaku usaha yang dulunya berjualan di tempat atau konvensional (offline) dengan memiliki toko dan lokasi, kini hanya bermodalkan laptop atau smartpone dan perangkat internet pelaku usaha bisa memasarkan produknya lebih luas, dengan meluasnya area pemasaran dapat meningkatkan omset penjualan. Semakin tahun semakin banyak toko online yang bermunculan dan pelaku usaha online mulai berlomba-lomba memberikan penawaran-penawaran yang tentunya agar calon pembeli tertarik membeli produknya. Karena ketidaksiapan akan persaingan bisnis online yang semakin ketat menyebabkan ada pelaku usaha online yang menghalalkan segala cara agar barang dagangannya cepat laku dan mendapatkan keuntungan yang instan dan banyak. Seperti yang terjadi di Jepara, beberapa pelaku usaha online melakukan praktik *fake order*, *fake order* sendiri adalah suatu aksi yang dilakukan oleh penjual atau pelaku usaha online untuk meningkatkan reputasi toko dan membuat ulasan setiap produk dengan cara melakukan transaksi di toko sendiri menggunakan akun lain atau dari penyedia jasa pembuatan *fake order*.⁷

Fake order bukanlah pesanan dari pembeli asli yang datang dan melakukan pembelian produk secara nyata, akan tetapi *fake order* adalah suatu cara curang yang dilakukan pelaku usaha online dengan menyuruh orang lain untuk membeli produknya yang dijual di e-commerce dan

⁷ Techrevolution90, "Penjual Akun dan Jasa *Fake Order* E-commerce Lokal Indonesia," www.techrevolution90.web.id, diakses 9 Maret 2022.

menyuruhnya untuk memberikan *review* atau ulasan yang bagus disertai bukti foto produk yang telah dikirim penjual, namun kenyataannya pembeli tidak membeli, tidak melihat dan tidak merasakan produk tersebut. Pelaku usaha online melakukan praktik *fake order* karena rata-rata calon pembeli lebih tertarik membeli produk yang sudah terjual banyak dan memiliki rating tinggi serta ulasan yang bagus pada produknya, semakin positif ulasan dan rating tinggi yang diberikan oleh pembeli lain semakin tinggi juga minat calon pembeli untuk membeli produk tersebut. Pelaku usaha online juga menginginkan agar produknya cepat laku dan mendapatkan untung yang instan.⁸

Praktik *fake order* tersebut termasuk praktik jual beli yang dilarang dalam syariat Islam, karena pelaku usaha online menipu calon pembeli, calon pembeli mengira produk tersebut telah banyak dibeli oleh pembeli lain dibuktikan dengan adanya ulasan atau *review* positif pada produk tersebut dan toko online tersebut memiliki rating tinggi artinya sudah terpercaya dan kualitas produknya sudah tidak diragukan lagi, namun kenyataannya ulasan atau *review* dan rating toko online tersebut dibuat sendiri oleh pelaku usaha online dengan merekayasa jual beli online tersebut dengan cara menyuruh orang lain untuk membeli produknya dan memberikan ulasan yang bagus.

Sebagai umat muslim, kita diwajibkan untuk menghindari perbuatan batil. Kata batil sendiri berlawanan

⁸ Pelaku Usaha Online, *Wawancara*, Jepara, 6 Februari 2022.

dengan kebenaran, karena ia bermakna perbuatan sia-sia dan merusak. Terkait dengan jual beli dalam Islam, Allah Swt. melarang seseorang mencari harta dengan cara yang batil sebagaimana firman-Nya dalam Q.S. An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. 4 [An-Nisa’]: 29)⁹

Ayat di atas menjelaskan bahwa terdapat larangan Allah Swt kepada umat muslim untuk tidak mengkonsumsi harta dengan cara-cara yang batil. Kata batil oleh al-Syaukani dalam kitabnya *Fath al-Qadir*, diterjemahkan *ma laisa bihaqqin* (segala apa yang tidak benar). Bentuk batil ini sangat banyak, sesuatu dapat dikatakan batil dalam jual beli apabila dilarang dan tidak sesuai syara’. Adapun perdagangan yang batil jika di dalamnya terdapat unsur *maisir* (judi), *gharar* (ketidakjelasan), *riba* serta berbagai cara yang masuk dalam kategori menggunakan berbagai tipuan dan pengelabuan.¹⁰ Islam sebagai agama *Rah matan*

⁹ Tim Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

¹⁰ Asri Sundari & Ahmad Hasan Ridwan, “Tafsir Dan Hadits Sukuk Obligasi Syariah (Mengungkap Konsep Transaksi Kebahtilan Dalam QS. an- Nisa : 29)”, *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, vol. 5 no. 1, Januari 2022, 314.

lil 'alamin membuat hukum sedemikian rupa guna kemaslahatan umatnya, tidak terkecuali dalam bidang muamalah, semua peraturan dan larangan dalam jual beli tujuannya untuk mendatangkan kemaslahatan dan menghindarkan dari kemudarat, agar terjadi transaksi yang adil dan tidak merugikan satu sama lain.

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai praktik *fake order* dari sudut pandang hukum Islam dengan judul penelitian “***Fake Order Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Kabupaten Jepara)***”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok masalah yang akan menjadi pembahasan dalam penelitian ini. Adapun pokok permasalahan tersebut adalah:

1. Bagaimana praktik *fake order* di Kabupaten Jepara?
2. Bagaimana pandangan hukum Islam mengenai praktik *fake order* di Kabupaten Jepara?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada permasalahan yang dirumuskan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui lebih dalam bagaimana praktik *fake order*
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum Islam mengenai praktik *fake order*

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi para pelaku usaha online untuk meningkatkan kesadarannya dalam melakukan transaksi jual beli agar sesuai dengan hukum Islam supaya dalam setiap transaksi jual beli tidak melanggar aturan-aturan yang sudah ada sehingga terciptanya transaksi yang adil dan tidak merugikan orang lain.

2. Manfaat Praktis

Untuk menambah khazanah keilmuan bagi perkembangan ilmu yang berkaitan dengan kegiatan transaksi jual beli dalam kehidupan sehari-hari yang sesuai hukum Islam.

3. Manfaat Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan yang dapat dipakai sebagai sarana untuk menerapkan teori yang diperoleh dari pendidikan perkuliahan, dan dapat memberikan gambaran pelaksanaan teori dalam kehidupan nyata di masyarakat.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka ini bertujuan untuk memberikan informasi tentang penelitian-penelitian atau karya-karya ilmiah lain yang berhubungan dengan penelitian yang akan diteliti agar tidak terjadi duplikasi, pengulangan dan plagiasi.

Berikut beberapa penelitian atau karya ilmiah yang berkaitan dengan penelitian ini sebagai bahan perbandingan, antara lain yaitu:

Pertama, penelitian yang ditulis oleh Devi Tiyas Saputri, 2018, dengan judul “Perlindungan Hukum Terhadap Driver Grab Bike atas Orderan Fiktif menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam (Studi Kasus di Paguyuban Solidaritas Grab Tulungagung).” Hasil penelitian tersebut bahwa dalam transaksi online belum ada aturan khusus mengenai undang-undang transportasi online berbasis aplikasi. Bentuk perlindungan dari perusahaan grab atas orderan fiktif yaitu menyediakan layanan *reimbursement* atau penggantian uang dan membatalkan pesanan jika belum dijalankan oleh driver, jika sudah dijalankan maka driver harus menanggung resiko sendiri. Sehingga, hak untuk mendapat perlindungan hukum tidak sepenuhnya dirasakan pengemudi online. Hal tersebut tidak sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Pasal 6 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen mengenai perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik. Sedangkan perlindungan Hukum menurut hukum Islam sudah sesuai. Walaupun dalam kenyataannya masih banyak dari konsumen yang menyalahgunakan layanan aplikasi grab untuk memesan dengan motif order fiktif, jika terjadi pada layanan *grab food* perusahaan grab sudah menyediakan layanan penggantian uang atau *reimbursement* pada masing-masing akun driver. Agar uang bisa kembali sepenuhnya maka hal pertama yang

dilakukan driver harus menyumbangkan pesanan yang telah dibeli dan diberikan ke panti asuhan.¹¹

Kedua, penelitian yang ditulis oleh Adi Sakti, 2019, dengan judul “Orderan Fiktif Ojek Online Ditinjau Dari Prinsip Bisnis Islam (Studi Kasus Driver Grab 15 A Kota Metro).” Hasil penelitian tersebut bahwa orderan fiktif ojek online Grab di 15 A kota Metro yang ditinjau dari prinsip bisnis Islam merupakan sebuah tindak kecurangan, atau ketidakjujuran dalam tugas mereka sebagai seorang driver ojek online. Orderan fiktif sangat bertentangan dengan prinsip-prinsip bisnis Islam yang meliputi keesaan, keseimbangan, kebenaran, kejujuran, kehendak bebas dan tanggung jawab. Kecurangan yang dilakukan driver Grab tersebut termasuk dalam bentuk kecurangan (*fraud Collusion*). Kecurangan yang dilakukan oleh lebih dari satu orang dengan cara bekerja sama dengan tujuan untuk menguntungkan orang-orang tersebut dan biasanya merugikan pihak ketiga.¹²

Ketiga, penelitian yang ditulis oleh Helena Albright T. Sitompul, 2021, dengan judul “Perlindungan Konsumen Terhadap Testimoni Palsu Dalam Bertransaksi di *E-commerce*.” Hasil penelitian tersebut bahwa praktik testimoni palsu merupakan salah satu bentuk *cyber crime* dan

¹¹ Devi Tiyas Saputri, “Perlindungan Hukum Terhadap Driver Grab Bike atas Orderan Fiktif menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam (Studi Kasus di Paguyuban Solidaritas Grab Tulungagung),” *Skripsi IAIN Tulungagung* (Tulungagung, 2018), 92-94.

¹² Adi Sakti, “Orderan Fiktif Ojek Online Ditinjau Dari Prinsip Bisnis Islam (Studi Kasus Driver Grab 15 A Kota Metro),” *Skripsi IAIN Metro* (Metro, 2019), 56.

illegal konten yang kerap dijumpai saat bertransaksi di *e-commerce*. Dampak negatif dari adanya praktik testimoni palsu adalah kerugian konsumen berupa kerugian materil dan immateril. Pertanggungjawaban pelaku usaha terhadap konsumen yang mengalami kerugian akibat praktik testimoni palsu terbagi atas 3 (tiga) bentuk, yakni pertanggungjawaban perdata, pidana, dan administrasi negara. Penyelesaian sengketa antara pelaku usaha dan konsumen dalam hal pembeli selaku konsumen yang mengalami kerugian dapat ditempuh melalui jalur litigasi dan non litigasi. Pelaku usaha harus memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang yang diperdagangkan tidak sesuai dengan yang dijanjikan.¹³

F. Metodologi Penelitian

Metodologi berasal dari kata dasar metode dan logi. Metode artinya cara melakukan sesuatu dengan teratur (sistematis), sedangkan logi artinya ilmu yang berdasarkan logika berpikir. Metodologi artinya ilmu tentang cara melakukan sesuatu dengan teratur (sistematis). Metodologi penelitian artinya ilmu tentang cara melakukan penelitian dengan teratur (sistematis).¹⁴ Adapun metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹³ Helena Albright T. Sitompul, "Perlindungan Konsumen Terhadap Testimoni Palsu Dalam Bertransaksi di *E-Commerce*," Skripsi Universitas Sumatra Utara (Medan, 2021), 96-97.

¹⁴ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, (Mataram: Mataram University Press, 2020), 30.

1. Jenis Penelitian

Terkait dengan kajian penelitian hukum, penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian hukum normatif-empiris. Penelitian hukum normatif-empiris (*applied law research*) adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan atau implementasi ketentuan hukum normatif (kodifikasi, undang-undang, atau kontrak) secara *in action* pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat.¹⁵

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengambil data dari lapangan.¹⁶ Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Pada pendekatan ini, prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang diamati dan perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan.¹⁷

¹⁵ *Ibid.*, 116.

¹⁶ Slamet Riyanto & Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*, (Sleman: Deepublish, 2020), 4.

¹⁷ Sandu Siyoto & M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Sleman: Literasi Media Publishing, 2015), 17.

2. Sumber Data

Ada dua macam sumber data dalam penelitian ini untuk mendukung informasi atau data yang akan digunakan dalam penelitian, dua sumber data tersebut adalah:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.¹⁸ Dalam hal ini alat pengambil data yang digunakan yaitu dengan wawancara dan dokumentasi.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh penulis dari subyek penelitiannya.¹⁹ Data ini diperoleh dari Al-Qur'an, hadits, kitab-kitab fiqih muamalah, buku-buku dan jurnal-jurnal yang relevan dengan penelitian yang sedang diteliti yaitu praktik *fake order* perspektif hukum Islam.

3. Teknik Pengumpulan Data

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

¹⁸ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997), 9.

¹⁹ *Ibid.*, 92.

data yang ditetapkan.²⁰ Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara atau *Interview*

Wawancara atau *interview* adalah suatu cara pengumpulan data yang dilakukan melalui komunikasi verbal untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Dalam wawancara pertanyaan dan jawaban diberikan secara verbal, biasanya dilakukan komunikasi langsung *face to face*, namun dapat juga melalui telepon.²¹ Penelitian ini menggunakan wawancara semiterstruktur yaitu di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.²² Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pelaku usaha online yang melakukan praktik *fake order* dan pembeli yang disuruh.

b. Dokumentasi

Dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan,

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 224.

²¹ Ismail Nurdin & Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019), 178.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, 233.

laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan dengan penelitian.²³ Dalam penelitian ini penulis menggunakan dokumentasi yang langsung diambil dari objek penelitian yang berupa data-data yang berkaitan dengan objek penelitian, maupun data yang didapat pada saat melakukan penelitian.

4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat simpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²⁴

Penelitian ini menggunakan analisis data menurut Miles and Huberman, aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu:²⁵

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara

²³ Ismail Nurdin & Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, 181-201.

²⁴ Hardani dkk, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020). 162.

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, 246-253.

teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman menyatakan “Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.” Selanjutnya disarankan, dalam melakukan display data dapat juga berupa, grafik, matrik, *network* (jejaring kerja) dan *chart*.

c. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

G. Sistematika Penulisan

Guna mengetahui gambaran mengenai isi dari penelitian secara keseluruhan, berikut penulis akan menguraikan secara global dan komprehensif pada setiap bab yang meliputi beberapa sub bab didalamnya yaitu sebagai berikut:

Bab I adalah pendahuluan. Bab ini berisi gambaran umum tentang penelitian yang meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II berisi teori-teori mengenai pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun & syarat jual beli dan macam-macam jual beli yang dilarang. Pengertian *bai najasy*, hukum *bai najasy* dan hukum jual beli disertai *najasy*. Bab ini merupakan landasan teori yang akan digunakan untuk membahas bab-bab selanjutnya.

Bab III adalah penyajian data. Bab ini berisi data-data yang diperoleh dari lapangan yang kemudian dijadikan sebagai acuan untuk analisis data. Bab ini merupakan gambaran umum tentang objek penelitian yaitu praktik *fake order* di Kabupaten Jepara.

Bab IV adalah analisis data. Bab ini berisi tentang analisis data terhadap praktik *fake order* perspektif hukum Islam.

Bab V adalah penutup. Bab ini berisi kesimpulan yang merupakan hasil pemahaman, penelitian dan pengkajian terhadap pokok masalah, saran-saran dan penutup.

BAB II

TEORI JUAL BELI DAN *BAI' NAJASY*

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Kata jual beli terdiri dari dua kata, yaitu jual dan beli. Kata jual dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-bay'* yaitu bentuk *mashdar* dari *bâ'a - yabî'u - bay'an* yang artinya menjual. Adapun kata beli dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-syirâ'* yaitu *mashdar* dari kata *syara* yang artinya membeli. Dalam istilah fiqih, jual beli disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti, atau menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafaz *al-bay'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *al-syirâ'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bay'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Secara etimologi, jual beli diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan yang lain atau memberikan sesuatu untuk menukarkan sesuatu yang lain. Jual beli juga diartikan dengan pertukaran harta dengan harta atau dengan gantinya atau mengambil sesuatu yang digantikannya itu.¹

Adapun definisi jual beli secara istilah, menurut Taqi al-Din ibn Abi Bakr ibn Muhammad al-Husayni adalah pertukaran harta dengan harta yang diterima dengan menggunakan ijab dan qabul dengan cara yang diizinkan

¹ Prof. Dr. H. Indri, M. Ag., *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Kencana, 2015), 155-158.

oleh syara. Menurut Sayyid Sabiq jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan. Menurut Abu Muhammad Mahmûd al-‘Ayni pada dasarnya jual beli merupakan penukaran barang dengan barang yang dilakukan dengan suka sama suka sehingga menurut pengertian syara’, jual beli adalah tukar menukar barang atau harta secara suka sama suka.

Di kalangan ulama, terdapat perbedaan tentang definisi jual beli sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama. Ulama Hanafiyah mendefinisikan jual beli dengan dua definisi yaitu “Saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu” dan “Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”. Dalam definisi ini terkandung pengertian bahwa cara yang khusus yang dimaksudkan ulama Hanafiyah adalah melalui *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *qabul* (pernyataan menjual dari penjual) atau juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Di samping itu, harta yang diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia, sehingga bangkai, minuman keras dan darah, tidak termasuk sesuatu yang boleh diperjualbelikan karena benda-benda itu tidak bermanfaat bagi Muslim, apabila jenis-jenis barang seperti itu tetap diperjualbelikan, menurut ulama Hanafiyah jual-belinya tidak sah.

Definisi lain dikemukakan ulama Malikiyah, Syafi’iyah, dan Hanabilah. Menurut mereka jual beli adalah “Saling

menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.” Dalam hal ini mereka melakukan penekanan kepada kata milik dan kepemilikan, karena ada juga tukar menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki seperti sewa-menyewa (*ijarah*). Jual beli diartikan pula dengan menukar barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lainnya atas dasar kerelaan kedua belah pihak.

Dari definisi di atas dapat dikatakan bahwa jual beli itu dapat terjadi dengan cara pertukaran harta antara dua pihak atas dasar saling rela, dan memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan yaitu berupa alat tukar yang diakui sah dalam lalu lintas perdagangan.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Adapun dalil dari al-Quran yaitu firman Allah SWT:

a. Dalam surah al-Baqarah ayat 275, Allah SWT berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Q.S. 2 [al-Baqarah]: 275)²

Riba adalah haram dan jual beli adalah halal. Jadi tidak semua akad jual beli adalah haram sebagaimana yang disangka oleh sebagian orang berdasarkan ayat ini. Hal ini dikarenakan huruf *alif* dan *lam* dalam ayat tersebut untuk menerangkan jenis, dan bukan untuk yang

² Tim Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

sudah dikenal karena sebelumnya tidak disebutkan ada kalimat *al-bai'* yang dapat dijadikan referensi, dan jika ditetapkan bahwa jual beli adalah umum, maka ia dapat dikhususkan dengan apa yang telah kami sebutkan berupa riba dan yang lainnya dari benda yang dilarang untuk diakadkan seperti minuman keras, bangkai, dan yang lainnya dari apa yang disebutkan dalam sunnah dan ijma para ulama akan larangan tersebut.³

- b. Dalam surah An-Nisa' ayat 29, Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ بِيَعَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. 4 [an-Nisa’]: 29)⁴

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah batil berdasarkan ijma umat dan termasuk di dalamnya juga semua jenis akad yang rusak

³ Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Amzah, 2014), 26.

⁴ Tim Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

yang tidak boleh secara syara' baik karena ada unsur riba atau *jahalah* (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan yang lainnya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan, maka boleh hukumnya, sebab pengecualian dalam ayat di atas adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh dijual-belikan. Ada juga yang mengatakan *istitsna'* (pengecualian) dalam ayat bermakna *lakin* (tetapi) artinya, akan tetapi, makanlah dari harta perdagangan, dan perdagangan merupakan gabungan antara penjualan dan pembelian.⁵

Adapun dasar hukum jual beli berdasarkan sunah Rasulullah, antara lain:

- a. Hadis yang diriwayatkan Ibnu Majah, Rasulullah menyatakan:

عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ
الْحُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا
الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه ابن ماجه)⁶

“Dari Dawud bin Shalih al Madini dari Bapaknya berkata: aku mendengar Abu Sa'id ia berkata: Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: Sesungguhnya jual beli berlaku dengan saling ridha.” (HR. Ibnu Majah)

⁵ Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, 27.

⁶ Abu Abdillah Muhammad bin Yazid al-Qazwaini, *Sunan Ibnu Majah*, (Riyadh: Maktabatu al-Ma'arif, 1996), 376.

- b. Hadis yang diriwayatkan at-Tirmidzi, Rasulullah Saw bersabda:

عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ عَنْ الْحَسَنِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنْ
النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ
النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذي)⁷

“Dari Sufyan dari Abu Hamzah dari Al Hasan dari Abu Sa’id dari Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam, beliau bersabda: Seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan bersama dengan para Nabi, shiddiqun dan para syuhada.” (HR. at-Tirmidzi)

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Adapun rukun jual beli menurut mayoritas ulama ada empat; *al-Aqidain* (penjual dan pembeli), *ma’qūd ‘alaihi* (objek transaksi), nilai tukar (harga barang), *sighat al-‘Aqd* (ijab dan qabul).⁸

- a. *al-Aqidain* (penjual dan pembeli)

Orang yang berakad (*al-Aqidain*) terdiri dari dua pihak yaitu; *bai’* (penjual) dan *mustari* (pembeli). Disebut juga *aqid*, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli, dalam jual beli tidak mungkin terjadi

⁷ Muhammad bin Isa bin Saurah at-Tirmidzi, *Sunan at-Tirmidzi*, (Riyadh: Maktabatu al-Ma’arif, 1996), 288.

⁸ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid V, terj. oleh Abdul Hayye al-Kattani dkk, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 29.

tanpa adanya orang yang melakukannya, dan orang yang melakukan harus:⁹

1) Baligh dan berakal

Pelaku transaksi harus baligh dan berakal, serta bisa mengatur harta dan agamanya dengan baik. Dengan demikian, tidak sah jual beli yang dilakukan oleh seorang anak kecil meskipun dengan tujuan untuk mengujinya, tidak pula orang gila dan orang yang dipelihara hartanya karena kebodohnya. Akan tetapi, jika seorang anak kecil melakukan transaksi lalu merusak barang yang dibelinya atau barang yang dipinjamnya dari orang yang dewasa dan barang itu sudah diterimanya, maka anak itu tidak menanggung barang itu. Karena orang yang menyerahkan barangnya kepada anak kecil itulah yang dianggap merusak barangnya sendiri. Ini adalah hukum secara *zahir*. Namun, secara hukum batin, anak itu harus menanggung barang yang dirusaknya saat memasuki umur baligh seperti yang disebutkan secara jelas oleh Imam Syafi'i dalam kitab *al-Umm* pada bab *iqraar* (pengakuan). Namun, jika seorang anak kecil membeli barang dari anak kecil seumurnya dan kedua walinya tidak mengizinkannya, maka masing-masing dari keduanya harus menanggung risiko transaksinya

⁹ Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, vol. 3, no. 2, Desember 2015, 248.

itu. Sedangkan jika kedua anak kecil itu melakukannya seizin kedua wali mereka, maka transaksi itu ditanggung oleh kedua walinya karena keduanya telah memberi hak kuasa kepada kedua anak kecil itu.¹⁰

Adapun orang yang menjual barang kepada anak kecil maka ia menyerahkan harga barang kepada walinya. Sedangkan jika penjual menyerahkannya kepada anak kecil itu dan atas seizin walinya, maka barang itu milik anak kecil dan penjual itu tetap dianggap belum lepas dari tanggung jawab kepada anak kecil itu. Sebaliknya, jika penjual itu menyerahkannya langsung kepada wali anak itu, maka penjual itu dianggap telah lepas dari tanggung jawab. Maksudnya, tidak terlepas dari tanggung jawab selama penjual itu tidak menyerahkan barang demi kemaslahatan yang berkaitan dengan fisik anak itu, seperti makanan atau minuman, sedang jika tidak berkaitan maka penjual dianggap terlepas dari tanggung jawab.

Menurut Asy-Syubri memutlakkan *taṣarruf* (berbuat) adalah dianggap sahnyalah akad walaupun dengan jual beli. Tidak sah akad anak kecil dan orang gila walaupun diizinkan oleh walinya dalam berbuat sesuai dengan ucapan Nabi SAW:

¹⁰ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, 62-63.

“Diangkat pena dari tiga orang, anak kecil sampai dia besar, yang tidur sampai dia bangun, dan yang gila sampai dia sadar.” siapa yang dilarang (berjual beli) karena kebodohan atau bangkrut, maka tidak sah *tasharruf*-nya untuk jual beli.¹¹

2) Tidak ada pemaksaan tanpa kebenaran

Dengan demikian, bila seseorang dipaksa (secara tidak benar) untuk melakukan transaksi jual beli, maka transaksinya dianggap tidak sah.¹² Hal ini berdasarkan firman Allah,

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

“Kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.” (Q.S. 4 [An-Nisa’]: 29)¹³

Yaitu jika dia tidak bermaksud melakukan jual beli, tetapi jika ia berniat, maka akad sah seperti yang dijelaskan oleh az-Zarkasyi mengambil dalil dari ucapan para ulama jika dia dipaksa untuk melakukan akad tetapi dia memang berniat untuk berakad, maka akad tetap sah. Lafal yang *ṣarīḥ* (jelas) dari orang yang dipaksa sama dengan lafal *kināyah* (kiasan) dari orang yang terpaksa untuk menalak.¹⁴

¹¹ Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, 39.

¹² Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, 63.

¹³ Tim Penerjemah, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

¹⁴ Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, 40.

Jika pemaksaan karena sesuatu yang hak, maka akad tetap sah, seperti orang yang dipaksa untuk membayar utangnya atau membeli sesuatu yang memang sudah dia pesan sebelumnya. Termasuk pemaksaan yang dibolehkan adalah jika seseorang mempunyai makanan yang sangat diperlukan oleh orang banyak, lalu hakim memaksanya untuk menjual makanan tersebut, agar mereka bisa keluar dari krisis pangan, dan dari sini juga dipahami bahwa tidak sah jika dijual atau dibeli secara paksa selain penguasa walaupun orang yang memaksa berhak mendapatkan bantuan dan ini sangat jelas karena mereka tidak memiliki kuasa terhadapnya. Jika sang pemimpin ada uzur, maka boleh mereka memaksa si penjual atau siapa saja yang mempunyai kuasa terhadapnya, karena tujuannya adalah menyalurkan segala sesuatu kepada orang yang berhak dan orang yang mempunyai hak boleh melakukan apa saja terhadap haknya dengan akad jual beli walaupun bukan termasuk bagian dari haknya dan bisa menutupi segala hajatnya dan dia boleh mendapatkan haknya jika memang sudah menjadi bagian dari haknya karena ini sangat jelas. Kejadian ini pernah terjadi di Mesir di mana pihak penguasa membeli secara paksa hasil bumi para petani karena mereka tidak mau membayar pajak, maka akad tetap sah.

b. *Ma'qūd 'Alaihi* (Barang yang diakadkan)

Ma'qūd 'Alaihi, yaitu barang yang akan dipindahkan dari tangan salah seorang yang berakad kepada pihak lain. Untuk melengkapi keabsahan jual beli, barang harus memenuhi lima syarat berikut:

1) Suci dan bersih barangnya

Barang yang diperjual-belikan bukanlah benda yang dikualifikasikan kedalam benda najis atau termasuk barang yang digolongkan diharamkan.¹⁵

Hal ini berdasarkan hadis Nabi Muhammad SAW:

عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي حَبِيبٍ عَنْ عَطَاءِ بْنِ أَبِي رَبَاحٍ عَنْ
 جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
 وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ
 بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ (رواه مسلم)¹⁶

“Dari Yazid bin Abu Habib dari ‘Atha bin Abu Rabah dari Jabir bin Abdullah, bahwa dia mendengar Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda ketika penaklukan kota Makkah: Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah melarang jual beli khamer, bangkai, daging babi serta jual beli arca.” (HR. Muslim)

¹⁵ Shobirin, “Jual Beli Dalam Pandangan Islam”, 249-250.

¹⁶ Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin al-Qusyairy al-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Riyadh: Darussalam, 2000), 690.

Dalam hadis di atas menurut Syafi'iyah diterangkan bahwa arak, bangkai, babi dan patung adalah haram diperjual-belikan karena najis, adapun berhala jika dipecah-pecah menjadi batu biasa boleh dijual sebab dapat digunakan untuk membangun gedung atau yang lainnya.

2) Barangnya bermanfaat menurut syara'

Pengertian barang yang dapat dimanfaatkan tentu sangat relatif, sebab pada hakikatnya seluruh barang yang dijadikan sebagai objek jual beli merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, seperti untuk dikonsumsi sehari-hari (beras, sayur-mayur dan lain-lain). Adapun yang dimaksud dengan barang yang dapat dimanfaatkan adalah kemanfaatan barang tersebut sesuai dengan ketentuan hukum Agama (Syari'at Islam). Maksud pemanfaatan barang tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma Agama, jadi transaksi jual beli tidak hanya berkaitan dengan proses namun juga kegunaannya.¹⁷

3) Mampu menyerahkan barang yang dijual

Tidak boleh menjual barang yang tidak mampu diserahkan seperti menjual burung di udara, ikan dalam air, unta yang lari, kuda yang hilang atau harta yang dirampas, sesuai dengan hadis Nabi SAW:

¹⁷ Dalhari, "Jual Beli dalam Kajian Fiqih", *At-Tujjar*, vol 9, no 2, Oktober 2021, 33-34.v

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ (رواه مسلم)¹⁸

“Dari Abu Hurairah ra. Ia berkata: Rasulullah saw. melarang jual beli dengan cara hashah (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.” (HR. Muslim)

Ini termasuk *gharar* (menipu), sebab itulah Ibnu Mas’ud berkata: Jangan kalian membeli ikan dalam air karena itu adalah *gharar*, dan karena maksud dari jual beli adalah memberikan hak *taṣarruf* (berbuat) dan ini tidak mungkin terjadi pada barang yang tidak bisa diserahkan dengan pertimbangan hilangnya manfaat pada barang yang dibeli, boleh menjual barang yang dirampas jika bisa diambil dari tangan perampas tanpa harus mengeluarkan biaya. Kapan saja si penjual dapat menyerahkan barang dan pembeli bisa menerimanya, maka akad jual beli sah secara pasti, namun jika si penjual tidak mampu menyerahkan sedangkan si pembeli bisa mengambilnya, maka akad tetap sah menurut pendapat yang shahih sebab pembeli sudah mendapatkan haknya, dan pendapat

¹⁸ Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin al-Qusyairy al-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Riyadh: Darussalam, 2000), 658-659.

kedua, tetap tidak sah karena si penjual tidak mampu dengan sendirinya.¹⁹

4) Objek jual beli merupakan hak milik penuh

Seseorang bisa menjual barang yang bukan miliknya apabila mendapat izin dari pemilik barang.²⁰ Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda,

عَنْ أَبِي بَسْرٍ عَنْ يُونُسَ بْنِ مَاهَكَ عَنْ حَكِيمِ بْنِ
حِرَامٍ قَالَ أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
فَقُلْتُ يَا تَبِيَّ الرَّجُلُ يَسْأَلُنِي مِنَ الْبَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدِي
أَبْتَاغُ لَهُ مِنَ السُّوقِ ثُمَّ أَيْبَعُهُ قَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ
عِنْدَكَ (رواه الترمذي)²¹

“Dari Abu Bisyr dari Yusuf bin Mahak dari Hakim bin Hizam ia berkata: Aku datang menemui Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam*, lalu aku katakan: ada seorang laki-laki yang datang kepadaku dan memintaku untuk menjual sesuatu yang tidak ada padaku, bolehkah aku membeli untuknya dari pasar kemudian aku menjual kepadanya? Beliau

¹⁹ Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, 53-55.

²⁰ Munir Salim, “Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam”, *al-Daulah*, vol. 6, no. 2, Desember 2017, 377.

²¹ Muhammad bin Isa bin Saurah at-Tirmidzi, *Sunan at-Tirmidzi*, (Riyadh: Maktabatu al-Ma’arif, 1996), 293.

bersabda: Jangan kamu menjual sesuatu yang tidak ada padamu.” (HR. at-Tirmidzi)

Seseorang diperbolehkan melakukan transaksi terhadap barang yang bukan miliknya dengan syarat pemilik memberi izin atau rida terhadap apa yang dilakukannya, karena yang menjadi tolok ukur dalam perkara muamalah adalah rida pemilik.

- 5) Barangnya jelas zatnya, ukurannya, dan sifatnya. (dapat diketahui)

Barangnya dapat diketahui oleh penjual dan pembeli dengan terang dan jelas tentang banyaknya takarannya, beratnya dan ukurannya. Sehingga tidak akan terjadi pertentangan diantara keduanya. Hal ini untuk menghindari *gharar* dalam akad, yang jelas dilarang dan kalau akad terjadi maka akad menjadi batal.²² Dalilnya hadis Rasulullah Saw. yang diriwayatkan Imam Muslim.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ (رواه مسلم)²³

“Dari Abu Hurairah ra. Ia berkata: Rasulullah saw. melarang jual beli dengan cara hashah (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.” (HR. Muslim)

²² Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, 57-60.

²³ Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin al- Qusyairy al-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Riyadh: Darussalam, 2000), 658-659.

Gharar adalah sesuatu yang tidak jelas maknanya, atau ragu-ragu antara dua urusan, yang paling dominan adalah yang paling banyak keraguannya.

c. Nilai Tukar (Harga barang)

Nilai tukar suatu barang merupakan salah satu unsur terpenting. Pada zaman sekarang disebut dengan uang. Ulama fiqih memberikan penjelasan bahwa syarat nilai tukar adalah sebagai berikut:²⁴

- 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- 2) Dapat diserahkan pada saat waktu transaksi, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek atau kartu kredit. Apabila barang dibayar kemudian (berhutang), maka waktu pembayarannya harus jelas waktunya.
- 3) Jika jual beli itu dilakukan dengan cara barter (tukar menukar sesama barang), kalau barangnya sejenis maka harga, kuantitas dan kualitas harus sama, tetapi jika barangnya tidak sejenis, maka nilai harga, kuantitas dan kualitas boleh berbeda tetapi penyerahannya harus ketika akad berlangsung (tunai). Barang yang dijadikan barter bukan barang yang diharamkan syara' seperti babi dan khamar.

²⁴ Syaifullah, "Etika Jual Beli Dalam Islam", *Hunafa: Jurnal Studia Islamika*, vol. 11, no. 2, Desember 2014, 378-379.

d. *Sighat al-'Aqd* (Ijab dan qabul)

Sighat al-'Aqd adalah sesuatu yang muncul dari kedua orang yang berakad dan menunjukkan adanya keinginan batin dari keduanya untuk membuat akad dan menyempurnakannya. Keinginan batin itu dapat diketahui melalui lafaz, perkataan, atau yang menggantikan posisinya seperti perbuatan, isyarat atau tulisan. *Sighat* yang dimaksud di sini adalah ijab dan qabul. *Ijab* adalah melakukan perbuatan tertentu yang menunjukkan kerelaan dan yang muncul pertama kali dari salah seorang dari dua orang yang berakad, atau sesuatu yang menggantikan posisinya, baik ia timbul dari *mumallik* (orang yang memberikan kepemilikan) maupun *mutamallik* (orang yang memiliki). Sementara *qabul* adalah apa yang disebutkan setelah itu oleh salah seorang di antara dua orang yang berakad yang menunjukkan persetujuan dan ridanya atas ijab yang diucapkan pihak pertama.²⁵

Para ulama fiqh sepakat bahwa unsur utama dari jual beli yaitu kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan kabul yang dilangsungkan. Menurut mereka, ijab dan kabul perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, sewa-menyewa, dan nikah.²⁶

²⁵ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, 430-431.

²⁶ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, 72.

Apabila ijab kabul telah diucapkan dalam akad jual beli maka pemilikan barang atau uang telah berpindah tangan dari pemilik semula. Barang yang dibeli berpindah tangan menjadi milik pembeli, dan nilai atau uang berpindah tangan menjadi milik penjual.

Untuk itu, para ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat ijab dan kabul itu sebagai berikut:²⁷

- 1) Kabul sesuai dengan ijab. Misalnya, penjual mengatakan: “Saya jual buku ini seharga Rp.20.000,-”, lalu pembeli menjawab: “Saya beli buku ini dengan harga Rp.20.000,-”. Apabila antara ijab dan kabul tidak sesuai maka jual beli tidak sah.
- 2) Ijab dan kabul itu dilakukan dalam satu majelis. Artinya, kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama. Apabila penjual mengucapkan ijab, lalu pembeli berdiri sebelum mengucapkan kabul, atau pembeli mengerjakan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual beli, kemudian ia ucapkan kabul, maka menurut kesepakatan ulama fiqh, jual beli ini tidak sah sekalipun mereka berpendirian bahwa ijab tidak harus dijawab langsung dengan kabul. Dalam kaitan ini, ulama Hanafiyah dan Malikiyah mengatakan bahwa antara ijab dan kabul boleh saja diantarai oleh waktu, yang diperkirakan bahwa pihak pembeli sempat untuk berpikir.

²⁷ *Ibid.*, 73.

Namun, ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa jarak antara ijab dan kabul tidak terlalu lama yang dapat menimbulkan dugaan bahwa objek pembicaraan telah berubah.

- 3) Ungkapan ijab qabul boleh dengan cara tertulis, lisan, isyarat atau sikap yang menunjukkan adanya bentuk ijab qabul. Apalagi dalam zaman modern sekarang ini, ungkapan ijab qabul tidak lagi diucapkan, tetapi cukup dengan sikap mengambil barang dan membayarnya dari pembeli ke penjual, menerima uang dan menyerahkan barang dari penjual kepada pembeli (seperti belanja di swalayan), dalam fiqh Islam, jual beli seperti ini disebut dengan *ba'i al-mu'athah*. Dalam ijab dan qabul perlu dipertimbangkan sifat atau keadaan barang yang menjadi objek jual beli, jika yang menjadi objek jual beli berupa barang yang kecil-kecilan tidak perlu pakai ijab qabul secara formal atau tertulis, tetapi jika objek jual beli berupa barang yang bernilai secara ekonomi, maka diperlukan ijab qabul secara formal atau tertulis (semacam kuitansi atau sertifikat balik nama jika objek jual beli berupa tanah atau bangunan rumah).²⁸

²⁸ Drs. Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 70.

4. Macam-Macam Jual Beli Yang Dilarang

Jual beli dilarang adalah jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syaratnya dan/atau jual beli yang telah memenuhi rukun dan syaratnya, akan tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.

- a. Jual beli yang dilakukan oleh anak-anak di bawah umur dan orang gila.²⁹
- b. Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan. Barang yang najis atau haram dimakan, haram juga untuk diperjualbelikan seperti babi, berhala, bangkai dan khamar (minuman yang memabukkan).³⁰
- c. Jual beli sperma (mani) hewan, seperti mengawinkan seekor domba jantan dengan betina agar dapat memperoleh turunan. Jual beli ini haram hukumnya.³¹
- d. Jual beli *gharar* (*bai' al-gharar*), yaitu jual beli yang mengandung unsur risiko atau spekulasi, dan akan menjadi beban salah satu pihak mengalami kerugian. *Gharar* artinya sesuatu yang belum bisa dipastikan ada dan tidaknya, hasil dan tidaknya, jelas dan tidaknya, kualitas dan tidaknya ataupun barang yang yang tidak bisa diserahkan.³²

Seperti menjual anak unta yang masih dalam kandungan induknya (*bai' hablul hablah*). Dan larangan

²⁹ *Ibid.*, 74.

³⁰ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, 80.

³¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2010), 78-79.

³² Drs. Harun, *Fiqh Muamalah*, 74-76.

menjual buah-buahan yang belum masak atau matang di pohon hingga nampak kekuningan atau kemerah-merahan (jual beli ijon).

Termasuk jual beli gharar antara lain jual beli *hashah*, yaitu menjual tanah seukuran jauh lemparan batu atau kerikil yang pembeli lempar atau jual beli *mulamasah* yaitu misalnya penjual berkata: “kain yang mana saja yang kau sentuh atau kau lemparkan ke saya, saya jual dengan harga sekian”.

Jual beli gharar lainnya adalah *Bai' aiatuini fil bai'ah* yaitu jual beli di mana dalam satu akad ada dua harga dalam praktiknya tidak ada kejelasan akad (*jahalah*) atau harga mana yang akan diputuskan, seperti penjual berkata kepada pembeli: “saya jual barang ini 200 ribu jika dibayar kontan (tunai), saya jual 250 ribu jika dibayar kredit”.

- e. Jual beli *al-'Inah* yaitu praktik jual beli di mana seorang penjual menjual Handphone seharga Rp1.500.000,- dengan jangka waktu pembayaran 3 bulan mendatang. Setelah jatuh tempo (waktu 3 bulan), penjual membeli kembali HP tersebut dengan harga Rp 1.250.000,- secara kontan, dan pembeli mendapatkan uang kontan tersebut, padahal pembeli sudah membayar Rp1.500.000,- untuk waktu 3 bulan mendatang. Jual beli ini sebagai *Hillah* (rekayasa) hukum transaksi riba tetapi dikemas dengan transaksi jual beli. Jual beli ini tidak bermotif untuk memperoleh barang, bukan karena

faktor harga yang dibayar secara angsuran melainkan bermotifkan pinjaman berbentuk riba.

- f. *Talaqqi Rukban*, adalah jual beli di mana pembeli mencegat, menjemput, atau menghadang pedagang (dari desa) yang sedang di perjalanan menuju pasar. Larangan jual beli ini karena pihak penjual memanfaatkan ketidaktahuan pedagang dari desa mengenai harga pasar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Termasuk ke dalam larangan jual beli ini, adalah bentuk jual beli di mana seorang suplier dari kota datang ke produsen yang tinggal di pedesaan yang tidak mengetahui perkembangan dan harga pasar. Suplier membeli barang dari produsen dengan harga relatif murah, sehingga nantinya suplier menjual barang tersebut dengan harga yang relatif lebih mahal di perkotaan.
- g. Jual beli *najasy*, yaitu jual beli di mana penjual melakukan kolusi dengan pihak lain untuk melakukan penawaran, dengan harapan, pembeli akan membeli dengan harga yang tinggi (rekayasa untuk menaikkan harga dengan menciptakan permintaan palsu). Perbuatan ini sangat merugikan pihak pembeli dan menguntungkan pihak penjual. Contoh *bai' najasy* yaitu: dalam rangka menaikkan harga jual barangnya, maka sebuah perusahaan X membuat beberapa order fiktif terhadap barang dagangannya. Order tersebut digunakan oleh perusahaan sebagai *bargaining power* dalam transaksi mereka terhadap konsumennya

sehingga mereka bisa menetapkan harga yang tinggi terhadap konsumennya.

Jual beli *najsy* dengan segala bentuknya adalah haram, karena merupakan penipuan dan pengelabuan terhadap pembeli.³³

- h. Menawar barang yang sedang ditawarkan oleh orang lain, seperti seseorang berkata, “Tolaklah harga tawarannya itu, nanti aku yang membeli dengan harga yang lebih mahal.” Hal ini dilarang karena akan menyakitkan orang lain.³⁴
- i. Jual beli dengan cara *ihthikar*, yaitu penjual menimbun barang pada saat barang itu langka dan masyarakat sangat membutuhkan, kemudian penjual menjual barang itu ketika harga barang itu naik. Misalnya menimbun bahan bakar minyak, penjual menjualnya ketika harga bakar minyak naik, dengan demikian, dia akan mendapatkan keuntungan yang besar. Larangan *ihthikar* ini tidak terbatas pada makanan, pakaian, atau hewan, tetapi meliputi seluruh produk yang dibutuhkan oleh masyarakat. *Illat* hukum larangan *ihthikar* adalah karena kemudharatan yang menimpa orang banyak. Khalifah Umar bin Khattab bersikap sangat keras terhadap praktik *ihthikar* dan dia tidak membolehkan kepada kaum muslimin untuk membeli barang-barang yang sebanyak-banyaknya dengan niat untuk ditimbun. Jika terjadi

³³ Dr. Mardani, *Hukum Kontrak Keuangan Syariah dari Teori ke Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2021), 81.

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 82.

ihtikar, maka pemerintah harus turun tangan dan memaksa para penimbun untuk segera menjual barangnya dengan harga standar yang berlaku di pasar. Di samping *ihtikar*, ada pula *iktinas*, yaitu penimbunan harta seperti uang, emas, perak, dan lain sebagainya. Sementara penimbunan barang seperti makanan dan kebutuhan hidup sehari-hari disebut dengan *ihtikar*. Islam mengharamkan seseorang melakukan penimbunan emas dan perak tersebut dengan ancaman siksa yang sangat pedih.³⁵

- j. *Bai' ba'adh 'ala ba'adh*, yaitu jika ada seorang penjual yang telah melakukan transaksi kepada seorang pembeli tentang suatu barang, kemudian ada penjual lain mendatangi pembeli tersebut untuk menawarkan barang yang sejenis dengan harga yang lebih murah atau dengan harga sama dengan kualitas barang yang lebih baik atau dengan cara lain yang dapat menarik atau mempengaruhi agar pembeli berminat. Kemudian pembeli tersebut membatalkan transaksinya dengan penjual pertama dan akhirnya pembeli membeli kepada penjual kedua. Rasulullah melarang jual beli ini, karena merugikan masyarakat dan akan menimbulkan kenaikan harga.
- k. Jual beli yang mengandung unsur *tadlis*, yaitu sesuatu yang mengandung unsur penipuan. Misalnya, penjual menyampaikan sesuatu dalam transaksi bisnisnya

³⁵ Drs. Harun, *Fiqh Muamalah*, 77-79.

dengan informasi yang diberikan tidak sesuai dengan fakta yang ada pada sesuatu tersebut. Menyembunyikan objek akad dari keadaan yang sebenarnya sehingga merugikan salah satu pihak. *Tadlis* bisa terjadi terhadap kuantitas dan kualitas barang atau objek transaksi.

- l. Jual beli yang mengandung *ghabn*, yaitu pengurangan jumlah timbangan barang yang dijual sehingga tidak sesuai dengan hasil kesepakatan.
- m. Jual beli *ahlul hadhar*, yaitu seseorang menjadi penghubung atau maklar dari orang-orang desa atau perkampungan dengan konsumen yang hidup di kota. Makelar itu kemudian menjual barang-barang yang dibawa oleh orang-orang desa itu pada orang kota, di mana ia tinggal untuk mengambil keuntungan yang besar, dan keuntungan yang diperoleh dari harga yang naik itu ia ambil untuk dirinya sendiri.
- n. Jual beli barang untuk tujuan maksiat, seperti menjual anggur kepada pabrik minuman keras dan menjual senjata kepada perampok.

B. Bai' Najasy

1. Pengertian Bai' Najasy

An-Najasy menurut bahasa artinya *al-istitâh* (menyembunyikan), *al-khadi'ah* (penipuan), *al-ziyâdah* (penambahan). Sedangkan menurut istilah adalah menaikkan harga komoditi yang dilakukan oleh orang yang tidak ingin membeli barang yang diperjualbelikan tersebut. Tujuannya

adalah hanya semata-mata agar orang lain tertarik untuk membelinya.³⁶

Menurut Ibnu Hajar al-Asqalani kata *Najasy* memiliki arti mengusik buruan serta membuatnya meninggalkan tempatnya untuk diburu. Sementara dalam pengertian syariat berarti penambahan harga suatu barang dari orang yang tidak bermaksud membelinya untuk menipu orang lain agar membelinya. Perbuatan demikian dinamakan '*najasy*', karena ia membangkitkan keinginan untuk membeli barang tersebut. Terkadang perbuatan itu dilakukan dengan persetujuan penjual, sehingga keduanya sama-sama berdosa; dan terkadang hal itu terjadi tanpa sepengetahuan penjual, maka dosanya ditanggung sendiri oleh orang yang melakukannya. Namun, terkadang pula dosa itu ditanggung sendiri oleh penjual, seperti seseorang yang mengatakan bahwa ia telah membeli barang tersebut dengan harga yang lebih mahal dari harga jual (yang ada) dengan maksud mempedayakan orang lain.³⁷

Ibnu Qutaibah berkata, "*Najasy* adalah tipuan dan muslihat. Oleh karena itu, pemburu dinamakan 'pelaku *najasy*', sebab dia menipu dan melakukan muslihat terhadap binatang buruan."

Bai' Najasy bisa juga diartikan sebuah rekayasa pasar, (pembeli) menciptakan permintaan palsu, seolah-olah ada banyak permintaan terhadap suatu produk sehingga harga

³⁶ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 129.

³⁷ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari*, jilid 12, terj. oleh Amiruddin, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2015), 211-212.

jual produk itu akan naik. Cara yang ditempuh bisa bermacam-macam, mulai dari penyebaran isu, melakukan order pembelian, sampai benar-benar melakukan pembelian pancingan agar tercipta sentimen pasar, bila harga sudah naik sampai level yang diinginkan, maka produsen akan mendapatkan untung besar.³⁸

Bai' najasy seringkali didefinisikan sebagai jual beli dengan provokasi harga lewat rekayasa permintaan. Dalam kajian fiqh klasik, rekayasa ini misalnya adalah ada seorang pedagang yang memiliki 4 (empat) orang anak buah. Keempatnya diminta untuk berpura-pura melakukan penawaran terhadap barang yang dijual oleh seorang penjual. Tujuannya, agar masyarakat yang melihat menjadi tertarik untuk ikut nimbrung di lapak mereka, kemudian terjaring melakukan praktik transaksi pembelian.³⁹

Melihat dari ilustrasi di atas, peran dari keempat orang suruhan pedagang di atas, setidaknya dapat dijelaskan tujuan dasarnya, yaitu:

- a. Untuk menciptakan kesan banyaknya orang yang menawar barang dagangan
- b. Menciptakan kesan bahwa *track record* pedagang adalah baik dengan bukti banyak orang yang mengerubutinya untuk membeli barangnya
- c. Menjerat calon pembeli agar melakukan penawaran dengan harga terbaik, dan

³⁸ Kholis Firmansyah, *Karakteristik & Hukum Bisnis Syariah*, (Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2020), 62.

³⁹ Muhammad Syamsudin, "Bai' Najasy, Jual Beli dengan Rekayasa Permintaan dan Provokasi Harga", islam.nu.or.id, diakses 1 Oktober 2022.

- d. Semata-mata menciptakan iklim persaingan palsu
- e. Keempat orang tersebut sebenarnya tidak pernah bermaksud membeli, atau didesain agar seolah benar terjadi transaksi jual beli, namun itu hanya strategi pengelabuan pembeli sebenarnya agar ia terprovokasi.

2. Hukum *Bai' Najasy*

Najasy hukumnya haram berdasarkan kesepakatan para ulama bagi orang yang mengetahui larangan ini, baik ia bersekongkol dengan penjual maupun tidak. Karena *najasy* merupakan bentuk kecurangan dan penipuan yang diharamkan agama dan juga karena ia telah mengabaikan peringatan yang diwajibkan.⁴⁰ Al-Bukhari berkata, “*an-Najasy* (orang yang melakukan *najasy*) telah memakan riba dan berkhianat, dan itu merupakan siasat yang batil dan tidak diperbolehkan.” Karena dalam hal itu terdapat penipuan terhadap pembeli dan kedustaan atasnya.⁴¹

Dalil hukum Islam yang berhubungan dengan haramnya *bai' an-najasy* ialah hadits Nabi Saw.

عَنْ عَدِيِّ وَهُوَ ابْنُ ثَابِتٍ عَنْ أَبِي حَازِمٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ
رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ التَّلْقِي لِلرَّكْبَانِ وَأَنَّ

⁴⁰ Musthafa Dieb al-Bugha dan Muhyiddin Mistu, *Al-Wafi: Syarah Hadis Arba'in Imam an-Nawawi*, terj. oleh Rohidin Wakhid, (Jakarta: Qisthi Press, 2014), 301.

⁴¹ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, jilid V, terj. dan tahqiq oleh Muhammad Syarifuddin Khathab dkk, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2008), 735-736.

يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ وَأَنْ تَسْأَلَ الْمَرْأَةَ طَلَاقَ أُخْتِهَا وَعَنْ النَّجْشِ
وَالتَّصْرِيفِ وَأَنْ يَسْتَأْمَ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ (رواه مسلم)⁴²

“Dari ‘Adi yaitu Ibnu Tsabit dari Abu Hazim dari Abu Hurairah bahwasannya Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang dari mencegat pedagang (sebelum sampai ke pasar untuk memborong dagangannya), memborong dagangan orang dusun (untuk mendapatkan laba yang berlipat-lipat), seorang wanita meminta suaminya untuk menceraikan madunya, jual beli najsy (menambahkan harga barang dengan tujuan menipu pembeli), menahan susu ternak yang akan dijual supaya kelihatan air susunya banyak, dan menawar barang yang sudah dtawar orang lain.” (HR. Muslim).

Para ulama sepakat bahwa apabila orang yang menawar atau menaikkan harga komoditi lebih tinggi (*al-nâjisy*) melebihi harga normal, hukumnya adalah haram. Perbedaan pendapat di antara mereka adalah apabila harga komoditi tidak naik disebabkan *al-najisy*. Pendapat para ulama dalam hal ini terbagi kepada dua bagian;⁴³

Pertama, sesungguhnya *najasy* itu hukumnya mutlak haram, baik harga komoditi itu naik dari harga normal disebabkan *nâjisy* atau tidak. Ini adalah pendapat ulama Syafi’iyah, Hanabilah, dan Al-Maziri, salah seorang ulama Malikiyah. Mereka berargumen dengan hadits di atas. Larangan tentang *bai’ al-najasy* sebagaimana tercantum

⁴² Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin al- Qusyairy al-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Riyadh: Darussalam, 2000), 659-660.

⁴³ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 130.

dalam hadits di atas bersifat umum. Karena perbuatan setelah adanya larangan (*nahyi*) menunjukkan makna umum. Apabila larangan tentang *bai' al-najasy* bersifat umum, maka haram hukumnya menaikkan atau menawar harga lebih tinggi dari harga normal yang telah ditawarkan orang lain secara mutlak.

Kedua, sesungguhnya *najasy* itu hukumnya haram apabila *nâjisy* menaikkan harga komoditi di atas harga normal. Akan tetapi, jika harga komoditi tidak naik disebabkan *najisy*, maka hukumnya tidak haram. Ini adalah pendapat Imam Malik, Imam Abu Hanifah, dan Ibnu Hazm. Mereka berargumen bahwa naiknya harga komoditi disebabkan *nâjisy* apabila melebihi harga normal hukumnya tidak haram.

Para ulama berbeda pendapat dalam menjelaskan *illat* (alasan dasar) larangan dari *bai' najasy*. *Pertama*, ada ulama yang menyatakan bahwa larangan tersebut adalah diakibatkan karena adanya unsur *khadi'ah*, yaitu penipuan (transaksi palsu) yang dilakukan melalui rekayasa permintaan (*demand*), sehingga tercipta *dumping* (melambungkan harga) yang berakibat terpengaruhnya opini publik bahwa *track record* pedagang adalah yang berlaku sebagai baik. Jadi, ada tiga tujuan yang hendak diraih lewat *najasy* sehingga menyebabkan haramnya praktik tersebut, yaitu:⁴⁴

- a. rekayasa informasi positif,

⁴⁴ Muhammad Syamsudin, "Bai' Najasy, Jual Beli dengan Rekayasa Permintaan dan Provokasi Harga", islam.nu.or.id, diakses 1 Oktober 2022.

- b. mempengaruhi opini publik, dan
- c. *dumping* (menaikkan level harga).

Kedua, Imam al-Rafii (dari kalangan Syafi'iyah) menganggap bahwa larangan itu justru disebabkan hikmah adanya *idllrar* (niat merugikan) terhadap orang lain akibat jual beli barang yang masih dalam penawaran orang lain. Meskipun *najasy* itu sifatnya hanya fiktif semata karena hanya dimaksudkan untuk rekayasa informasi dengan tujuan akhir adalah melakukan *dumping* (menaikkan level harga), hal tersebut tidak mempengaruhi terhadap sahnya jual beli yang disertai penyerahan harga dan barang. Serah terima harga dan barang merupakan *illat mu'tabar* bagi sahnya jual beli. Adapun sikap *idllrar* yang tersimpan dalam praktik *khadi'ah* (pemalsuan informasi positif) itu yang menjadikan pelakunya dihukumi sebagai *'ashin* (yaitu orang yang telah berbuat maksiat sebab kebohongannya).

3. Hukum Jual Beli Yang Disertai Najasy

Para ulama berbeda pendapat tentang hukum akad jual beli yang disertai *najasy*. Di antara mereka ada yang berpendapat bahwa jual beli tersebut batal. Ini adalah riwayat dari Imam Ahmad yang dipilih oleh sebagian muridnya.

Di antara mereka juga ada yang berpendapat bahwa jika pelaku *najasy* adalah penjual itu sendiri, atau orang yang bersekongkol dengan penjual, maka akad jual beli tersebut batal. Karena larangan ini kembali pada orang yang melakukan akad itu. Jika pelaku *najasy* bukanlah penjual atau orang yang bersekongkol dengan penjual, maka jual

belinya tidak batal, karena akad tersebut kembali kepada orang lain.

Begitu juga diriwayatkan dari Imam asy-Syafi'i bahwa beliau memberikan alasan sahnya jual beli tersebut jika penjual bukanlah pelaku *najasy*. Sedangkan menurut mayoritas fuqaha (Abu Hanifah, Malik, Syafi'i, dan Ahmad) akad jual beli tersebut sah secara mutlak. Hanya saja, Imam Malik dan Imam Ahmad menetapkan adanya khiyar bagi pembeli jika tidak mengetahui keadaan yang sebenarnya dan ia menderita kerugian yang besar.⁴⁵

⁴⁵ Musthafa Dieb al-Bugha dan Muhyiddin Mistu, *Al-Wafi*, 301.

BAB III

PRAKTIK *FAKE ORDER* DI KABUPATEN JEPARA

A. Gambaran Umum Kabupaten Jepara

1. Sejarah Kabupaten Jepara

Nama Jepara berasal dari kata *Ujungpara* yang kemudian berubah menjadi kata *Ujung Mara*, *Jumpara* dan akhirnya menjadi *Jepara* atau *Japara*. Secara etimologis, kata *Ujungpara* berasal dari bahasa Jawa yang terdiri atas dua kata, yaitu *Ujung* dan *Para*. Kata *Ujung*, seperti halnya dalam bahasa Indonesia, berarti “bagian darat yang menjorok jauh ke laut”, sedangkan kata *Para* berarti “menunjukkan arah”. Dengan demikian, kedua kata tersebut jika digabung akan mempunyai arti “suatu daerah yang letaknya menjorok jauh ke laut”. Penelitian yang lain menyebutkan bahwa kata *Para* merupakan kependekan dari kata *pepara* yang berarti “*bebakulan mrana-mrana*”, atau dalam bahasa Indonesia artinya “berdagang ke sana ke mari”. Dengan demikian, kata *Ujung Para* itu diartikan sebagai “sebuah ujung tempat permukiman para pedagang yang berniaga ke berbagai daerah, dalam hal ini ada kemungkinan ke berbagai daerah pedalaman di kawasan Kabupaten Jepara dan sekitarnya”.¹

2. Letak dan Kondisi Geografi Kabupaten Jepara

Jepara sebagai salah satu kabupaten di Jawa Tengah terletak pada 5°43`20,67” sampai 6°47` 25,83” Lintang Selatan dan 110°9`48,02” sampai 110°58` 37,40” Bujur

¹ Agustinus Supriyono, “Tinjauan Historis Jepara Sebagai Kerajaan Maritim dan Kota Pelabuhan”, *Paramita*. vol. 23, no. 1, Januari 2013, 28-29.

Timur. Sebelah Barat dan Utara berbatasan dengan Laut Jawa, sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Kudus dan Pati dan sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Demak. Jarak terdekat dari ibukota kabupaten adalah Kecamatan Tahunan yaitu 7 km dan jarak terjauh adalah Kecamatan Karimunjawa yaitu 90 km. Dipandang dari ketinggian permukaan tanah dari permukaan air laut, wilayah Kabupaten Jepara terletak mulai dari 0 m sampai dengan 1.301 m. Luas wilayah Kabupaten Jepara tercatat 106.201,14 ha yang meliputi 16 Kecamatan, 184 Desa dan 11 Kelurahan, serta 995 RW dan 4.686 RT. Kecamatan yang terluas adalah Keling yaitu 12.630,81 ha dan kecamatan yang terkecil adalah Kalinyamatan 2.604,79 ha.²

3. Kondisi Ekonomi Kabupaten Jepara³

Struktur perekonomian Kabupaten Jepara didominasi oleh tiga sektor, yaitu sektor industri pengolahan, sektor perdagangan besar dan eceran serta sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan. Dengan nilai produk domestik regional bruto (PDRB) sebesar Rp 30,16 triliun pada tahun 2020, masing-masing sektor itu berkontribusi sebesar 34,86 persen, 16,21 persen, dan 13,82 persen.

Furnitur dari kayu, kerajinan kayu, dan kerajinan tangan, serta kayu olahan, merupakan kontributor terbesar PDRB untuk sektor industri pengolahan. Penyerapan tenaga

² BPS Kabupaten Jepara, *Kabupaten Jepara Dalam Angka 2022*, (Jepara; BPS Kabupaten Jepara, 2022), 3.

³ Antonius Purwanto, "Kabupaten Jepara: 'Bumi Kartini' di Utara Jawa Tengah", kompaspedia.kompas.id, diakses 4 Oktober 2022.

kerja di sektor ini pada Agustus 2020 lalu tercatat sebanyak 334.486 orang (52,72 persen).

Industri perabot serta kelengkapan rumah tangga dari kayu ini tersebar di Kecamatan Kedung, Welahan, Batealit, Jepara, Mlonggo, Bangsri, Pecangaan, Mayong, dan Keling. Sepanjang jalan raya di Kecamatan Tahunan yang menuju Kecamatan Jepara berderet ruang pameran mebel disisi kiri dan kanan.

Di samping industri mebel atau ukiran, kemajuan industri kerajinan Jepara juga didukung oleh industri kain tenun di Desa Troso dan pembuatan mainan tradisional di Desa Dolanan.

Adapun di bidang perikanan, Jepara unggul dalam budidaya ikan tengiri dan lemadang yang menjadi bahan baku pembuatan kerupuk ikan khas Jepara. Umumnya, industri tersebut berada di Desa Pengkol, Kecamatan Jepara.

Laju pertumbuhan perekonomian Kabupaten Jepara dalam satu dekade terakhir mengalami fluktuasi. Pertumbuhan tertinggi terjadi pada tahun 2019, yakni 6,02 persen, di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi Provinsi Jawa Tengah sebesar 5,40 persen. Sedangkan pertumbuhan ekonomi terendah pada tahun 2020, yakni berkontraksi 1,94 persen sebagai dampak pandemi Covid-19.

Keuangan daerah kabupaten Jepara masih ditopang oleh dana perimbangan, yakni sebesar Rp 1,42 triliun. Adapun pendapatan asli daerah (PAD) masih sebesar Rp 390,78 miliar.

Di sektor pariwisata, Jepara memiliki beragam destinasi wisata bahari dan wisata sejarah. Destinasi wisata bahari itu antara lain Pantai Bandengan, Pantai Kartini, Pantai Teluk Awur, Pantai Ombak Mati, dan Karimunjawa. Sedangkan untuk wisata sejarah, kabupaten ini mempunyai Museum Kartini, Ari-Ari Kartini, dan Makam Mantingan yang menarik wisatawan lokal maupun mancanegara untuk berkunjung.

Kepulauan Karimunjawa juga menawarkan wisata ziarah Makam Sunan Nyamplungan (Amir Hasan), serta wisata budaya dengan keanekaragaman penduduk dari Jawa, Bugis, dan Madura. Keunikan adat dan kebiasaan mereka yang sebagian besar adalah nelayan, bisa ditawarkan dalam bentuk paket wisata, seperti upacara pelarungan perahu yang biasa dilakukan setiap kali akan membuat perahu.

4. Kondisi Sosial Budaya Kabupaten Jepara⁴

Kehidupan sosial, ekonomi dan budaya masyarakat Jepara dapat dikatakan unik, sebab tatanan sosialnya tidak hanya terdiri dari masyarakat pada umumnya seperti petani dan nelayan tetapi juga didominasi oleh para perajin dan pengusaha mebel ukir. Dinamika kehidupan para perajin mebel yang sangat tekun dan semangat ini menjadikan tradisi ukir di Jepara maju dan berkembang pesat sehingga banyak menyerap tenaga kerja.

⁴ Second Group, “Profil Jepara”, <http://secondgroupofstudio.blogspot.com/p/profil-jepara.html?m=1>, diakses 6 Oktober 2022.

Budaya merantau juga menjadi tradisi para perajin, sehingga akan banyak dijumpai para perajin mebel asal Jepara yang membuat usahanya di berbagai daerah di Indonesia. Melalui usaha mebel ukir ini menjadikan kondisi sosial ekonomi, mobilitas penduduk Jepara yang sangat tinggi dan makmur. Oleh karena itu pemerintah melakukan upaya-upaya peningkatan sarana dan prasarana sebagai penunjang bisnis unggulan daerah ini.

Sedangkan bicara mengenai budaya kota Jepara masih melekat erat unsur adat-istiadat Jawa, dimana penggunaan bahasa Jawa serta tradisi-tradisi masyarakat Jawa masih dilestarikan di wilayah ini. Tradisi-tradisi nenek moyang yang masih bertahan antara lain: tradisi sedekah bumi, sedekah laut (bagi yang wilayahnya relatif dekat dengan pantai utara Jawa), sesajen untuk upacara adat, mitoni, menggunakan gemblong atau ketan untuk syarat pinangan, matang puluh, nyatus, nyewu, dan lain sebagainya. Budaya khas yang unik dari kota ini adalah tradisi tahunan perang obor, pesta lomban serta Jembul Tulakan. Pemerintah kota Jepara juga selalu menjaga adat dan melestarikannya melalui gelar pentas ketoprak, pameran karya ukir hingga event-event tahunan lomba mengukir.

5. Keadaan Demografi Kabupaten Jepara

Jumlah penduduk Kabupaten Jepara pada tahun 2021 berdasarkan data yang dihimpun oleh BPS Kabupaten Jepara adalah sebanyak 1.188.510 jiwa yang terdiri dari 597.802 laki-laki (50,30 persen) dan 590.708 perempuan (49,70

persen), dengan pertumbuhan sebesar 0,22% dimana sebaran penduduk terbanyak terdapat di Kecamatan Tahunan (109.203 Jiwa atau 9,19 persen) dan jumlah penduduk paling sedikit terdapat di Kecamatan Karimunjawa (9.854 jiwa atau 0,82 persen). Jika di lihat berdasarkan kepadatan penduduk, pada tahun 2021, kepadatan penduduk Kabupaten Jepara mencapai 1.119 jiwa per km². Penduduk terpadat berada di Kecamatan Jepara (2.901 jiwa per km²), sedangkan kepadatan terendah berada di Kecamatan Karimunjawa (203 jiwa per km²).⁵

Menurut kelompok umur, sebagian besar penduduk Kabupaten Jepara termasuk dalam usia produktif (15-64 tahun) sebanyak 832.768 jiwa (70,07 persen) dan selebihnya 275.922 jiwa (23,22 persen) berusia di bawah 15 tahun dan 79.820 jiwa (6,71 persen) berusia 65 tahun ke atas.

B. Praktik *Fake Order* di Kabupaten Jepara

1. Profil Toko Online di Kabupaten Jepara

a. AJB Furniture Jepara

Di zaman modern sekarang ini bermunculan terobosan-terobosan yang memudahkan masyarakat, salah satunya dalam bidang jual beli yang dapat dilakukan dengan mudah dan praktis dengan menggunakan smartphone, laptop dan jaringan internet. Kemudahan tersebut juga dirasakan oleh Susilo Aji (24 tahun) untuk mencari penghasilan tambahan sembari bekerja di pabrik.

⁵ BPS Kabupaten Jepara, *Kabupaten Jepara Dalam Angka 2022*, (Jepara; BPS Kabupaten Jepara, 2022), 59-61.

Kemudian pada tahun 2020 saudara Aji mendirikan toko online yang bernama AJB Furniture Jepara, toko online yang berlokasi di Jepara ini menjual berbagai macam furniture asli buatan sendiri seperti almari pakaian, meja rias, meja makan, kursi tamu dan tempat tidur.

Pada awal berjualan di e-commerce banyak lika-liku yang dialami oleh saudara Susilo, seperti belum adanya konsumen yang membeli produk-produknya padahal dia sudah memajang produknya berminggu-minggu, kemudian dia mencari peluang dengan menjual rehal atau tempat alas membaca Al-Qur'an dan perkakas tukang seperti alat plester/acian atau roskam, pegangan gergaji dan sendok semen atau cetok. Roskam dan pegangan gergaji tersebut dibuat sendiri oleh saudara Susilo, kebetulan dia memiliki pengalaman menjadi tukang kayu ketika bekerja di pabrik, kemudian saudara Susilo berinisiatif untuk membuat sendiri dan menjualnya ke e-commerce karena dirasa memiliki untung lebih dan masih sedikit yang menjualnya.

Harga produk yang dipatok saudara Susilo bermacam-macam mulai dari harga 5 ribu hingga 6 juta tergantung kerumitan dalam proses pembuatannya. Pembelian produknya ada yang sama seperti jual beli online pada umumnya yaitu penjual segera mengemas dan mengirimkan produk yang dibeli seperti pegangan gergaji, roskam, dan rehal. Ada juga produk yang menggunakan sistem *pre-order* seperti produk-produk furniture, *pre-order* adalah suatu sistem jual beli yang

mana penjual memasarkan sebuah produk yang belum diproduksi atau belum ada wujudnya secara fisik, jadi penjual menunjukkan foto produk, harga, bahan, spesifikasi produk, berapa lama proses pembuatannya atau jangka waktu *pre-order* dan waktu produk akan diterima oleh pembeli. Biasanya jangka waktu *pre-order* yang diberikan saudara Susilo adalah 2 sampai 4 minggu tergantung ketersediaan bahan dan kerumitan dalam pembuatannya, bisa juga produk sudah jadi kurang dari 2 minggu atau tepat waktu atau bahkan ada yang sedikit terlambat.

Untuk pengiriman ada perbedaan seperti barang-barang furniture, saudara Susilo biasanya akan mengirimkan nota pembelian terlebih dahulu melalui ekspedisi yang biasanya berada di e-commerce, kemudian saudara Susilo akan mengirimkan barang melalui ekspedisi yang biasanya mengirimkan barang-barang furniture karena ekspedisi yang ada di e-commerce tidak bisa mengirimkan barang-barang besar seperti furniture.



Gambar 3.1 Tampilan Toko Online AJB Furniture Jepara

Sumber: AJB Furniture Jepara (Shopee)

b. Nawa Fashion

Nawa Fashion adalah sebuah nama usaha konveksi milik keluarga saudara Wawan (24 tahun) yang bergerak dalam bidang pakaian seperti celana pendek atau boxer dan jilbab, boxer dan jilbab tersebut diproduksi sendiri oleh ibu dan keluarga Wawan, biasanya celana pendek dan jilbab tersebut dijual ke penjual celana pendek atau jilbab yang ada dipasar-pasar dengan pembelian perkodi yaitu 20 biji dan juga dipromosikan melalui aplikasi Facebook karena banyak peminatnya. Seiring berjalannya waktu antusias konsumen semakin meningkat, akhirnya pada awal tahun 2020 saudara Wawan membuka toko online di e-commerce, mengingat banyaknya penawaran yang menggiurkan untuk konsumen di e-commerce

seperti program gratis ongkir untuk pengiriman luar kota yang mana banyak konsumen yang merasa keberatan jika harus membayar ongkir, maka e-commerce menjadi solusinya terlebih lagi sudah terpercaya.

Harga satuan celana pendek dan jilbab yang dijual saudara Wawan mulai dari harga 9 ribu sampai 30 ribuan dan apabila ada yang ingin membeli perkodi atau dalam jumlah besar maka akan diberikan discount atau harga grosir. Sebelum dijual di e-commerce, rata-rata pembeli datang langsung ke tempat konveksi untuk melihat proses pembuatannya atau memesan celana pendek dan jilbab, bahkan ada beberapa konsumen membeli langsung dalam jumlah besar. Pada awal tahun 2020an terjadi pademi Covid19 yang mengharuskan masyarakat berdiam diri dirumah menyebabkan pemasukan dari menjual celana pendek dan jilbab menurun, hal tersebut juga menjadi alasan saudara Wawan mulai menjualnya di e-commerce. Pada awal berjualan di e-commerce saudara Wawan sedikit kesulitan karena belum paham betul cara berjualan di e-commerce, setelah berjalanya waktu dan terus belajar akhirnya bisa.

Saudara Wawan sudah memberikan deskripsi sejelasa mungkin agar calon pembeli paham betul bagaimana kondisi produk-produk yang dijualnya. Ketika ada calon pembeli yang ingin bertanya terkait kondisi produk dan ketersediaan produk saudara Wawan akan dengan senang hati menjawabnya karena pembeli adalah raja. Untuk pengiriman produk-produknya sama seperti jual beli

online pada umumnya, biasanya sebelum mengirimkan produk saudara Wawan akan memeriksa terlebih dahulu kualitas produk yang dibeli pembeli agar tidak terjadi kekecewaan dikemudian hari.



Gambar 3.2 Tampilan Toko Online Nawa Fashion

Sumber: Nawa Fashion (Shopee)

c. W Store 17

Saudara Wafa (24 tahun) adalah lulusan sarjana desain, dengan keahliannya tersebut kemudian dia membuat usaha percetakan kecil-kecilan seperti cetak kartu nama, stiker, nota dan undangan pernikahan. Pada awal memulai usaha percetakan belum begitu dikenal, kemudian dia mulai mempromosikan usahanya melalui media sosial dengan membuat diskon agar calon konsumen tertarik untuk menggunakan jasanya dan juga meminta bantuan teman-temannya untuk mempromosikan usaha percetakannya. Kemudian pada

awal tahun 2020 saudara Wafa berinisiatif membuka toko online di e-commerce yang bernama W Store 17 karena dirasa memudahkan dan cakupan promosi dan penjualannya sangat luas yaitu seluruh Indonesia tidak hanya Jepara saja. Sembari menunggu konsumen datang dan menggunakan jasanya, saudara Wafa menambah produk yang ada di etalase toko onlinenya dengan menjual berbagai macam peralatan olahraga dan fashion pria.

W Store 17 menjual berbagai macam kebutuhan peralatan olahraga dan fashion pria seperti; kaos custom, hoodie, kaos kaki, sepatu olahraga dan sepatu futsal. Serta menyediakan berbagai macam kebutuhan cetak seperti; cetak kartu nama, stiker, nota dan hiasan dinding. Harga produk dan jasa yang dijual toko online W Store 17 bermacam-macam, ada yang harganya 500 rupiah sampai 4 ribu perbuah untuk kartu nama, stiker dan undangan pernikahan tergantung bahan dan permintaan pembeli. Untuk harga peralatan olahraga dan fashion pria mulai harga 20 ribu sampai 500 ribu. Khusus untuk pemesanan kartu nama, stiker dan undangan pernikahan sedikit berbeda karena pembeli harus menjelaskan seperti apa kartu nama, stiker dan undangan pernikahan yang diinginkan, biasanya saudara Wafa memiliki contohnya agar pembeli bisa memilih seperti apa produk yang diinginkan, kalau memang pembeli tidak ada yang cocok dengan contoh-contoh yang diberikan, saudara Wafa akan membuatkan 1 sampai 3 model terbaru agar pembeli bisa

memilih mana yang cocok untuknya. Setelah itu saudara Wafa akan meminta waktu untuk mencetaknya, biasanya jangka waktunya 3 sampai 7 hari tergantung banyak produk yang dipesan, kemudian saudara Wafa akan mengirimkan pesannya setelah selesai proses mencetaknya. Khusus undangan pernikahan saudara Wafa akan memberikan bonus berupa plastik pembungkus undangan dan label nama.



Gambar 3.3 Tampilan Toko Online W Store 17

Sumber: W Store 17 (Shopee)

2. Latar Belakang dan Praktik *Fake Order* di Kabupaten Jepara

Teknologi informasi dan komunikasi saat ini berkembang semakin pesat, terutama di Indonesia. Salah satu teknologi informasi dan komunikasi yang berkembang adalah internet. Kehadiran internet memberikan kemudahan

bagi masyarakat dalam mencari informasi apapun dan melakukan komunikasi yang dulunya melalui surat menyurat sekarang dapat melalui smartphone dengan jaringan internet. Penggunaan layanan internet dapat dimanfaatkan dalam berbagai bidang, salah satunya yaitu bidang ekonomi. Dengan adanya internet saat ini dapat mengubah perilaku masyarakat yang awalnya berbelanja harus secara langsung bertatap muka dengan penjual menjadi berbelanja melalui smartphone dengan jaringan internet yang tidak perlu menghabiskan waktu dan tenaga untuk berbelanja diluar.⁶

Potensi internet sebagai media pemasaran dan perdagangan telah banyak dibicarakan akhir-akhir ini, pembicaraan tersebut menghasilkan suatu pandangan mengenai e-commerce, yaitu perdagangan melalui internet, penggunaan internet telah merubah cara orang dalam melakukan transaksi. E-commerce menawarkan sejumlah karakteristik nilai tambah baru, e-commerce juga telah menggantikan cara melakukan bisnis konvensional secara keseluruhan. Harga yang lebih murah merupakan salah satu keuntungan dari e-commerce, alasannya adalah meminimalkan penggunaan tempat yang lebih karena tidak membutuhkan tempat yang khusus dan tersentralisasi, serta tidak membutuhkan tempat untuk mendisplay barang secara fisik. Selain itu penggunaan sejumlah perantara atau distributor juga dapat dikurangi. Internet memiliki beberapa

⁶ Dyah Ayu Fajar Arini dkk, "Keputusan Pembelian melalui E-commerce Shopee ditinjau dari Celebrity Endroser, Online Customer Review dan Rating (Studi Kasus pada Siswa SLTA Surakarta)", *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, vol. 3, no. 4, 2022, 681.

daya tarik dan keunggulan bagi para konsumen, misalnya akses 24 jam sehari, jangkauan global, efisiensi, alternatif ruang maupun pilihan yang relatif tak terbatas, personalisasi, dan sumber informasi potensial. Dalam konteks bisnis, internet membawa dampak transformasional yang menciptakan paradigma baru dalam berbisnis. Internet sebagai media elektronik mutakhir yang menunjang e-commerce (elektronik commerce) mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Perkembangan penggunaan internet yang sangat besar tersebut memberi dampak pembelian produk secara online juga meningkat. Fenomena belanja online saat ini menjadi tren dikalangan masyarakat, dikarenakan masyarakat tidak perlu lagi jauh-jauh pergi ke toko atau pusat perbelanjaan, pembelian bisa dilakukan kapan dan dimana saja. Pesatnya kemajuan teknologi ini juga dapat menjadi pemicu tingginya peminat bisnis belanja online baik dari penjual maupun pembeli.⁷

Jual beli secara online tentunya memberikan pengalaman yang baru dan berbeda dengan jual beli secara offline atau bertatap muka. Pengalaman berbelanja yang berbeda tersebut seperti tidak bisa melihat dan mencoba produknya, hal itu berbeda ketika berbelanja secara offline atau tatap muka calon pembeli bisa melihat, merasakan dan mencoba produknya. Maka, untuk menilai produk yang dijual secara online biasanya calon pembeli akan melihat

⁷ Sri Mulyana, "Pengaruh Harga Dan Ulasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion Secara Online Pada Shopee Di Pekanbaru", *Jurnal Daya Saing*, vol. 7, no. 2, 2021, 185.

rating dan ulasannya. Rating dan ulasan produk yang diberikan pembeli lain sangat membantu bagi calon pembeli untuk memutuskan berbelanja produk tersebut atau tidak dan rata-rata pembeli akan langsung melakukan pembelian, mereka cukup percaya dan yakin hanya dengan melihat rating dan ulasan produk tersebut. Rating dapat diartikan sebagai penilaian pribadi yang diberikan oleh konsumen lain mengenai pengalaman mereka setelah membeli produk dan menilai tentang kualitas produk, kualitas pelayanan toko maupun keadaan barang yang diterima dalam bentuk skor bintang 1-5.⁸ Sedangkan *review* atau ulasan produk merupakan hasil tulisan yang dibuat khusus untuk memberikan tinjauan terhadap suatu produk agar produk tersebut dapat dilihat kegunaan, kelebihan, serta kekurangannya sehingga pembaca akan mengetahui dan tertarik untuk memiliki produk tersebut atau bahkan tidak ingin memiliki produk tersebut karena tidak bagus.⁹ Semakin tinggi rating produk dan semakin positif *review* atau ulasan produk di toko online tersebut, maka semakin tinggi pula minat calon pembeli untuk membeli produk tersebut, hal itu demikian karena calon pembeli kurang yakin dengan foto dan deskripsi produk yang diberikan oleh penjual, calon pembeli meragukan keautentikan informasi tersebut dan juga

⁸ Dyah Ayu Fajar Arini dkk, “Keputusan Pembelian melalui E-commerce Shopee ditinjau dari Celebrity Endorser, Online Customer Review dan Rating (Studi Kasus pada Siswa SLTA Surakarta)”, *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, vol. 3, no. 4, 2022, 684.

⁹ Antonius Rachmat C., “Deteksi Review Palsu di Internet: Suatu Pengantar”, dalam Yuan Lukito dan Laurentius Kuncoro Probo (eds.), *Inovasi Teknologi Informasi Untuk Kemajuan Bangsa*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), 93-94.

calon pembeli akan lebih percaya dan yakin ketika ada produk yang dibutuhkannya sudah dibeli pembeli lain dan terdapat ulasan positif atau memuaskan.

Seiring berjalannya waktu semakin banyak toko online yang bermunculan di e-commerce, hal itu menyebabkan persaingan usaha di e-commerce semakin ketat, para pelaku usaha online berlomba-lomba melakukan berbagai macam cara promosi agar produknya lebih dikenal dan ada yang membeli. Persaingan usaha tersebut juga membawa dampak buruk bagi pelaku usaha online, terutama bagi pelaku usaha yang baru terjun dalam dunia bisnis online. Beberapa pelaku usaha online bahkan melakukan praktik-praktik yang dilarang seperti melakukan penipuan dan kebohongan hanya karena ingin produknya cepat laku dan mendapatkan keuntungan yang instant dan banyak. Seperti yang terjadi di toko online di Kabupaten Jepara, beberapa pelaku usaha online melakukan praktik *fake order*, *fake order* sendiri adalah suatu aksi yang dilakukan oleh penjual atau pelaku usaha online untuk meningkatkan reputasi toko dan membuat ulasan setiap produk dengan cara melakukan transaksi di toko sendiri menggunakan akun lain atau dari penyedia jasa pembuatan *fake order*.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi terhadap objek penelitian yaitu toko online di kabupaten Jepara mengenai latar belakang dan bagaimana mekanisme praktik *fake order* maka dapat penulis uraikan sebagai berikut:

¹⁰ Techrevolution90, "Penjual Akun dan Jasa *Fake Order* E-commerce Lokal Indonesia," www.techrevolution90.web.id, diakses 24 Agustus 2022.

a. AJB Furniture Jepara

Saudara Aji merekayasa transaksi jual beli tersebut dengan alasan untuk menarik calon pembeli agar membeli produknya karena pada awal-awal berjualan produknya belum ada transaksi dan rata-rata calon pembeli melihat rating dan ulasan pada produk yang akan dibeli, jika rating dan ulasan pada produknya bagus maka calon pembeli akan tertarik membeli produk tersebut, seperti yang disampaikannya pada saat wawancara:

Untuk menarik pembeli mas agar membeli salah satu produk ditoko saya karena pada awal saya berjualan kan belum ada transaksi dan kebanyakan calon pembeli akan tertarik membeli produk yang sudah memiliki rating dan ulasan yang bagus.¹¹

Praktik *fake order* sendiri hampir sama seperti jual beli online pada umumnya namun ada sedikit perbedaan, seperti yang disampaikan oleh pelaku usaha online yang melakukan praktik *fake order*, bernama Aji:

Caranya hampir sama seperti jual beli online pada umumnya mas cuman ada sedikit perbedaan, jadi pertama saya mengubah harga produk ditoko online saya menjadi lebih murah dari harga aslinya tujuannya agar bisa dibeli banyak, kebetulan saya menggunakan penyedia jasa fake order jadi saya menyuruhnya untuk membeli produk saya dengan jumlah yang banyak, untuk sistem pembayarannya ditanggung oleh penyedia jasa tapi nanti uangnya saya ganti beserta ongkos jasa fake order-nya, setelah itu saya mengemas kardus kosong untuk dikirimkan ke alamat peyedia jasa melalui

¹¹ Susilo Aji, Wawancara, Jepara, 13 Juni 2022.

*jasa ekspedisi, alasan saya mengirim kardus kosong adalah agar saya mendapatkan nomor resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dan sistem e-commerce beranggapan telah terjadi jual beli di toko saya, setelah kardus kosong tersebut sampai dirumah penyedia jasa kemudian saya menyuruhnya untuk memberikan rating bintang 5 dan ulasan atau review yang bagus dan juga bukti foto yang saya kirim.*¹²

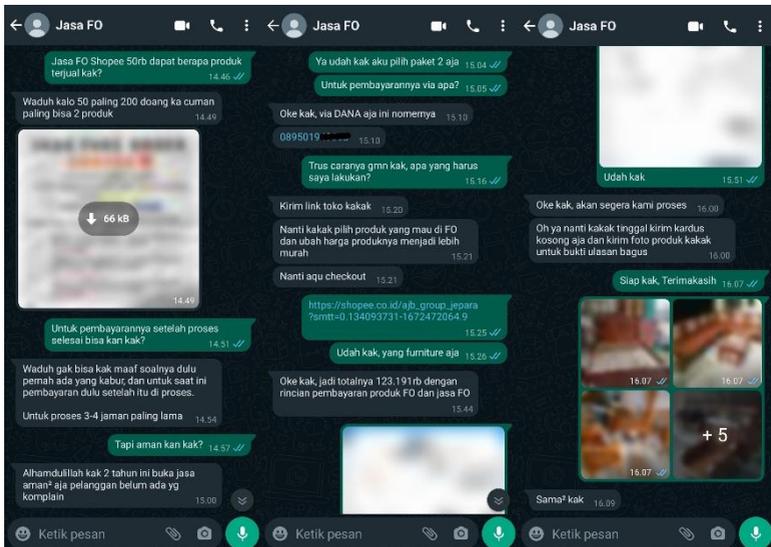
Dari penuturan saudara Aji diatas bahwa praktik *fake order* yang dilakukannya adalah:

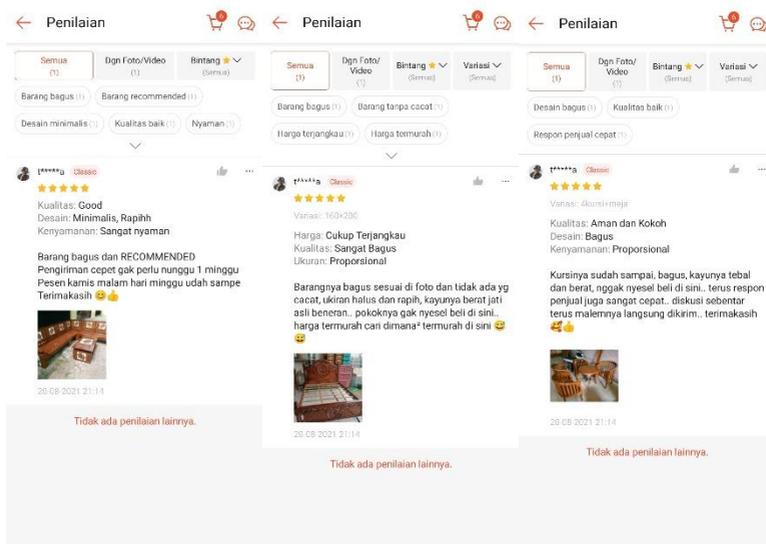
- 1) Saudara Aji menyuruh orang lain kebetulan dia menggunakan penyedia jasa *fake order* untuk membeli produknya namun saudara Aji mengubah harganya menjadi lebih murah agar orang yang disuruh tadi bisa membeli dengan jumlah banyak.
- 2) Untuk pembayarannya yang membayar adalah penyedia jasa akan tetapi nanti uangnya diganti oleh saudara Aji beserta ongkos jasa *fake order*-nya.
- 3) Saudara Aji mengirimkan produknya akan tetapi yang dikirimkan adalah kardus kosong tujuannya agar saudara Aji mendapatkan nomor resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dan sistem e-commerce beranggapan bahwa ditoko onlinenya telah terjadi jual beli online pada umumnya.
- 4) Setelah kardus kosong sampai dirumah penyedia jasa, kemudian saudara Aji menyuruhnya untuk

¹² Susilo Aji, *Wawancara*, Jepara, 13 Juni 2022.

memberikan rating dan ulasan yang bagus disertai bukti foto yang telah dikirim saudara Aji.

Dari penjelasan praktik *fake order* diatas dapat penulis simpulkan bahwa saudara Aji melakukan akad perjanjian atau kesepakatan dengan penyedia jasa untuk melakukan rekayasa pembelian produknya atau *fake order* dengan menggunakan ijab qabul tertulis yang mana saudara Aji terlebih dahulu menghubungi penyedia jasa *fake order* dengan mengirimkan pesan melalui aplikasi whatsapp untuk bertanya terkait harga dan tata cara melakukan *fake order*. Berikut ini adalah dokumentasi mekanisme akad yang dilakukan antara saudara Aji dengan penyedia jasa *fake order*.





Gambar 3.4 Praktik Fake Order Oleh AJB Furniture Jepara
Sumber: Saudara Aji (AJB Furniture Jepara)

b. W Store 17

Saudara Wafa melakukan *fake order* karena persaingan usaha yang ketat dan juga calon pembeli lebih percaya dan yakin dengan produk yang sudah dibeli pembeli lain serta memiliki ulasan bagus, seperti yang disampaikan pada saat wawancara:

*Gimana ya mas, sekarang banyak toko online yang menjual sama seperti yang saya jual dan juga calon pembeli cenderung akan membeli produk yang sudah pernah dibeli konsumen lain dan memiliki ulasan bagus.*¹³

¹³ Wafa, Wawancara, Jepara, 15 Agustus 2022.

Adapun praktik *fake order* yang dilakukan toko online W Store 17 adalah pertama saudara Wafa menyuruh temannya yaitu Putra yang berada diluar kota untuk membeli produknya sesuai petunjuk yang diberikan, nanti temannya akan menginformasikan berapa harga produk yang harus dibayar kemudian saudara Wafa yang membayarnya. Setelah itu saudara Wafa akan mengirimkan produk yang dibeli akan tetapi yang dikirim adalah kardus kosong alasannya agar saudara Wafa mendapatkan nomor resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce, setelah kardus kosong sampai, kemudian saudara Wafa menyuruh temannya untuk memberikan rating bintang 5 dan ulasan yang bagus disertai bukti foto yang telah dikirim.

Jadi, pertama saya menyuruh teman saya yaitu Putra yang berada diluar kota untuk membeli produk yang saya jual di e-commerce, nanti kan teman saya akan memberi tahu sub total harga produk yang harus dibayar kemudian saya yang bayar mas, setelah itu saya mengirimkan produk tersebut melalui ekspedisi akan tetapi yang saya kirim bukan produk yang teman saya beli yang saya kirim adalah kardus kosong dengan tujuan agar saya mendapatkan nomor resi ekspedisi untuk dimasukkan ke sistem e-commerce, setelah kardus kosongnya sampai dirumah teman saya kemudian saya menyuruhnya untuk memberikan rating bintang 5 dan review atau ulasan produk yang saya suruh beli tadi dibuktikan dengan foto yang saya kirim.¹⁴

¹⁴ Wafa, Wawancara, Jepara, 15 Agustus 2022.

Dari penuturan saudara Wafa diatas bahwa praktik *fake order* yang dilakukannya adalah:

- 1) Saudara Wafa menyuruh temannya yaitu Putra untuk membeli produknya yang dijual di e-commerce.
- 2) Putra memberi tahu sub total harga pembelian produk kepada Wafa, kemudian Wafa akan membayarnya.
- 3) Saudara Wafa mengirimkan produk namun yang dikirim adalah kardus kosong tujuannya agar saudara Wafa mendapatkan nomor resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce.
- 4) Setelah kardus kosong sampai ditempat Putra, kemudian Wafa menyuruhnya untuk memberikan rating dan ulasan bagus disertai bukti foto produk yang telah dikirim.

Dari penjelasan praktik *fake order* diatas dapat dikatakan bahwa saudara Wafa melakukan akad perjanjian dengan saudara Putra untuk melakukan *fake order* atas produknya dengan menggunakan ijab qabul tertulis yang mana saudara Wafa terlebih dahulu menghubungi saudara Putra dengan mengirimkan pesan melalui aplikasi whatsapp untuk meminta tolong melakukan *fake order* atas produknya yang dijual di e-commerce. Berikut ini gambaran akad yang dilakukan saudara Wafa dengan saudara Putra melalui aplikasi whatsapp:

Wafa : *Put*

Putra : *Pye fa ?* (Bagaimana fa?)

Wafa : *Jaluk tulong iso gak?* (Minta tolong bisa tidak?)

Putra : *Opo ?* (Apa?)

Wafa : *Jaluk tulong checkout* (Minta tolong checkout)

Putra : *Oke, kirim link produkmu*

Wafa : (mengirim link produk)

Pembayaran lewat transfer bank BRI

Ngko langsung tak TF e (Nanti langsung saya transfer)

Putra : *Ok sek* (mengirim sub total harga pembelian produk) (Oke sebentar)

Wafa : *Wes masuk kan?* (Sudah masuk kan?)

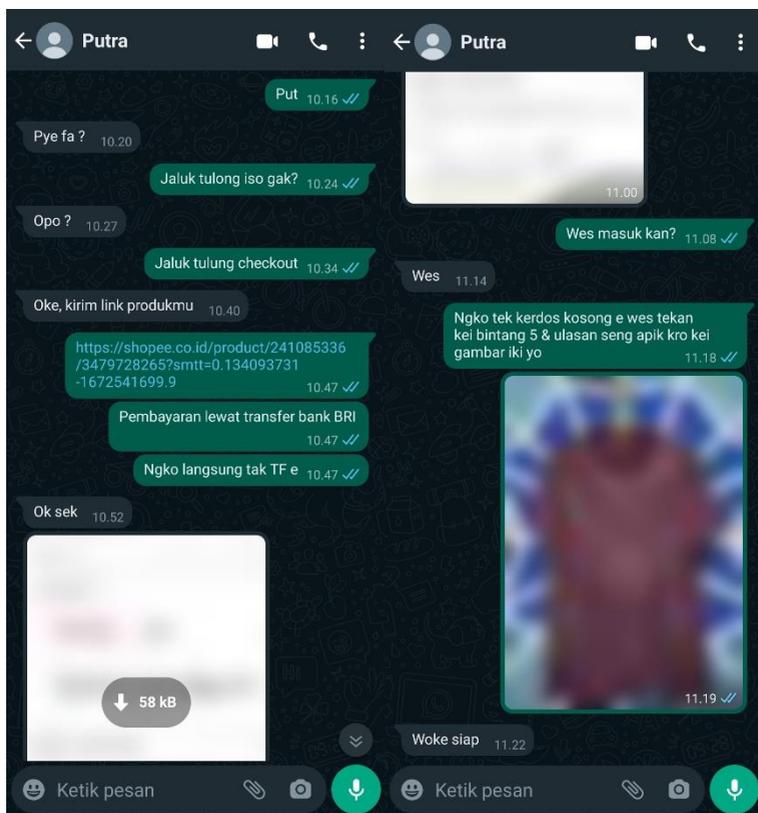
Putra : *Wes* (sudah)

Wafa : *Ngko tek kerdos kosong e wes tekan kei*

bintang 5 & ulasan seng apik kro kei gambar iki yo (mengirim foto produk)

(Nanti kalau kardus kosongnya sudah sampai, kasih bintang 5 & ulasan yang bagus dengan kasih gambar ini ya)

Putra : *Woke siap*



Gambar 3.5 Praktik *Fake Order* Oleh W Store 17

Sumber : Saudara Wafa (W Store 17)

c. Nawa Fashion

Saudara Wawan beralasan melakukan *fake order* untuk meningkatkan penjualan di toko onlinenya karena ketika rating tokonya tinggi, ulasan produknya bagus dan barang terjual banyak maka penjualan ditokonya akan meningkat, seperti yang disampaikannya pada saat wawancara:

Untuk meningkatkan penjualan di toko saya mas, karena apabila reputasi toko saya bagus maka penjualan produk ditoko saya akan meningkat."¹⁵

Sedikit berbeda dengan praktik *fake order* yang diuraikan di atas yang mana produk yang dikirim bukan kardus kosong melainkan hadiah sebagai tanda terima kasih karena telah membantu pelaku usaha online, seperti yang disampaikan saudara Wawan:

*Pertama saya menyuruh teman saya yaitu Imron untuk membeli produk saya, untuk prosesnya hampir sama seperti jual beli online pada umumnya mas yang membedakan adalah saya tidak mengirim produk yang pembeli beli akan tetapi saya mengirimkan hadiah untuk teman saya sebagai tanda terimakasih telah membantu saya, tujuan saya mengirim hadiah adalah agar saya mendapatkan nomor resi produk dari ekspedisi untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dengan tujuan agar pihak e-commerce percaya bahwa ditoko saya telah terjadi proses jual beli online secara alami. Untuk sistem pembayarannya saya yang bayar mas, setelah hadiahnya sampai di rumah teman saya kemudian saya menyuruhnya untuk memberikan rating bintang 5 dan review atau ulasan yang bagus terhadap produk saya disertai bukti foto yang telah saya kirim.*¹⁶

Dari apa yang disampaikan saudara Wawan bahwa praktik *fake order* yang dilakukannya adalah:

- 1) Pertama saudara Wawan meminta tolong kepada temannya yang bernama Imron untuk membeli produknya.

¹⁵ Wawan, *Wawancara*, Jepara, 9 Agustus 2022.

¹⁶ Wawan, *Wawancara*, Jepara, 9 Agustus 2022.

- 2) Untuk pembayarannya yang bayar adalah saudara Wawan.
- 3) Untuk pengirimannya, saudara Wawan tidak mengirimkan produk yang dibeli saudara Imron akan tetapi mengirimkan hadiah sebagai tanda terimakasih telah membantunya dan agar saudara Wawan mendapatkan nomor resi produk untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dengan tujuan agar pihak e-commerce percaya bahwa ditoko onlinenya telah terjadi proses jual beli online secara alami.
- 4) Setelah hadiahnya sampai dirumah Imron kemudian saudara Wawan menyuruhnya untuk memberikan rating bintang 5 dan ulasan yang bagus disertai bukti foto yang telah dikirim.

Dari penyampaian dan penjelasan praktik *fake order* diatas bahwa saudara Wawan mengadakan akad perjanjian untuk melakukan *fake order* dengan temannya yaitu saudara Imron yang mana saudara Wawan meminta tolong temannya dengan mengirimkan pesan singkat melalui aplikasi whatsapp untuk merekayasa pembelian produknya dengan imbalan hadiah sebagai tanda terima kasih. Berikut adalah gambaran akad yang dilakukan saudara Wawan dengan saudara Imron melalui aplikasi whatsapp:

Wawan : *Ron*

Imron : *Pye (Bagaimana)*

Wawan : *Jlok tulung iso? (Minta tolong bisa?)*

- Imron : *Opo?* (Apa?)
- Wawan : *Pancing shopee ku, macak tuku siji produku, mengko tak balike duwetmu*
(Pancing shopeeku, coba beli satu produkku, nanti tak kembalikan uangmu)
- Imron : *Mending aqu seng pesen seng bayar kwe pye..?*
(Mending saya yang pesan, yang bayar kamu gimana?)
- Wawan : *Ohh iyo ron bener. Kan iso gwo kode a*
(Oh iya ron betul. Kan bisa menggunakan kode)
- Imron : *Iso* (Bisa)
- Wawan : *Heeh ron.. Ko tak wek.i katok*
(Iya ron. Nanti tak kasih celana)
- Imron : *Sido.?* (Jadi?)
- Wawan : *Sido a. Seng 29 iku lho. Tah pie enak e*
(Jadi. Yang 29 itu lho. Atau gimana enaknya)
- Imron : *Linke kirim..?* (Linknya kirim)
- Wawan : (mengirim link produk)
- Imron : *Sak iki..?* (Sekarang?)
- Wawan : *Iya gpp* (Iya tidak apa-apa)
- Imron : *2 produk iku ra..?* (2 produk itu kan?)
- Wawan : *Iyo 2 mengko tak kirim siji*
(Iya 2 nanti saya kirim satu)
Klikmu 2 produk
(Kamu klik 2 produk)

Iku mengko sekali kirim sih dadi siji wong sak toko

(Itu nanti satu kali kirim karena satu toko kan)

Dadine nak isine 1 kan gag reti

(Jadi kalau isinya satu kan tidak tahu)

Imron : *Pembayaran e lewat opo..?* (Pembayarannya lewat apa?)

Wawan : *Totale piro sek ron?* (Totalnya berapa dulu ron?)

Imron : *Total kan ongkir 50k* (Total sekalian ongkir 50 ribu)

Wawan : *Atm wae. Bri* (ATM saja. BRI)

Imron : (mengirim total pembayaran)

Wawan : *Ok ron*

Ko ulasane kasih gambar iki (mengirim foto produk)

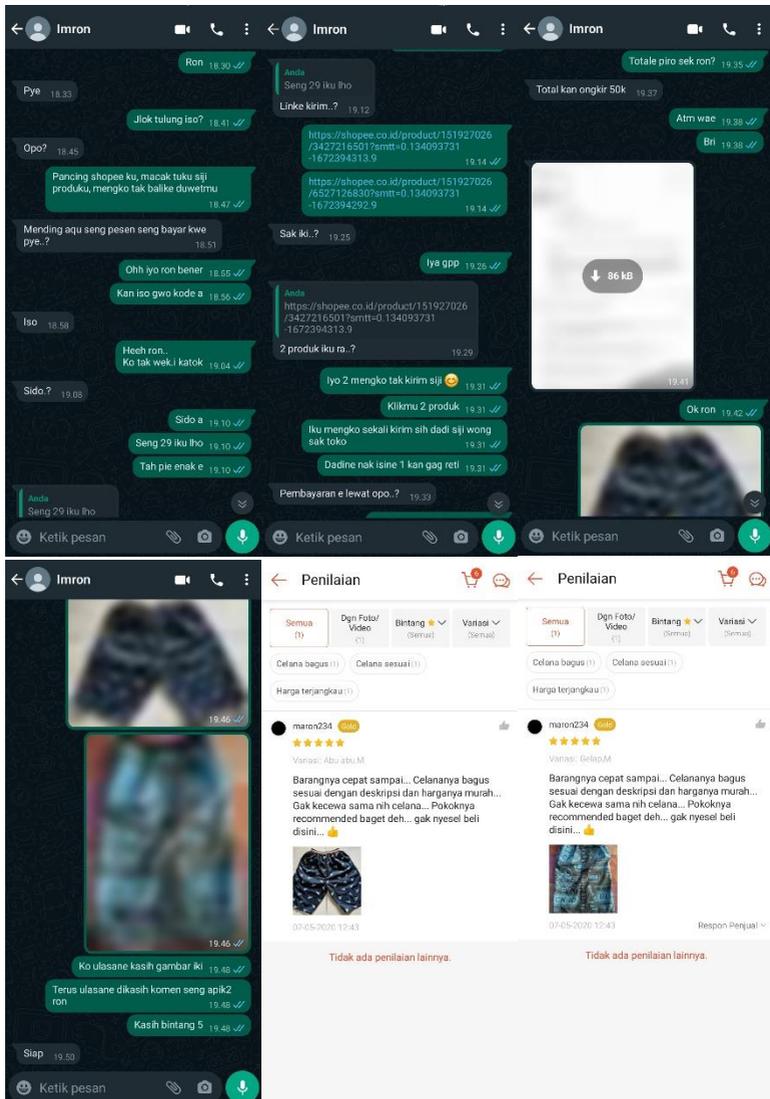
(Nanti ulasannya dikasih gambar ini)

Terus ulasane dikasih komen seng apik2 ron

(Selanjutnya ulasannya dikasih komen yang bagus-bagus ron)

Kasih bintang 5

Imron : *Siap*



Gambar 3.6 Praktik Fake Order Oleh Nawa Fashion
 Sumber : Saudara Wawan (Nawa Fashion)

Dari hasil wawancara dengan pelaku usaha online dapat penulis simpulkan bahwa praktik *fake order* bukanlah orderan dari pembeli asli yang datang dan melakukan transaksi pembelian produk secara alami, akan tetapi *fake order* adalah suatu cara curang yang dilakukan oleh pelaku usaha online dengan menyuruh orang lain untuk membeli produknya kemudian menyuruhnya memberikan rating dan *review* atau ulasan atas produknya namun kenyataan pembeli tidak membeli, melihat dan merasakan produk tersebut.

Alasan-alasan pelaku usaha online melakukan praktik *fake order* tersebut hampir sama yaitu untuk menarik minat calon pembeli agar membeli produknya, karena kenyataannya pembeli akan lebih tertarik dengan produk yang sudah memiliki rating tinggi dan memiliki *review* atau ulasan yang bernada positif. Semakin positif ulasan produk tersebut maka semakin percaya dan tertarik juga calon pembeli untuk membeli produk tersebut, begitu juga sebaliknya ketika banyak ulasan produk yang bernada negatif maka pembeli merasa ragu dengan kualitas produk yang dijual. Rating dan *review* atau ulasan produk menjadi pertimbangan calon pembeli dalam menentukan pembelian produk, biasanya dalam jual beli offline reputasi toko dapat dinilai melalui kesan yang disampaikan oleh orang terdekat, tampilan fisik toko, dan tampilan atau kondisi fisik barang yang akan dibeli, akan tetapi dalam jual beli online hal itu tidak bisa pembeli nilai hanya mengacu pada rating dan *review* atau ulasan pada produk tersebut.

Para pelaku usaha online mengatakan bahwa mereka tidak mengetahui bagaimana hukum dari praktik *fake order*, mereka beranggapan bahwa praktik tersebut termasuk dalam salah satu cara promosi agar produk-produknya dilirik calon pembeli. Praktik *fake order* bukanlah promosi yang dibenarkan oleh hukum Islam, praktik tersebut termasuk promosi yang dilarang dan apabila calon pembeli percaya dengan rating dan ulasan produk yang direkayasa penjual maka akan menyebabkan kerugian bagi pembeli.

3. Tanggapan Pembeli Yang Disuruh Dalam Praktik *Fake Order* di Kabupaten Jepara

Dari pembeli yang penulis wawancarai bahwa mereka menyatakan sudah pernah melakukan praktik *fake order* sebelum melakukan praktik tersebut di toko online AJB Furniture, Nawa Fashion dan W Store 17. Bahkan ada yang membuka jasa *fake order*, dia beralasan kalau di zaman sekarang ini jika tidak menggunakan *fake order* pada produk yang dijualnya sulit laku karena persaingan usaha yang ketat. Dari penuturan pembeli ada yang mendapatkan imbalan ketika membantu melakukan praktik *fake order*, ada juga yang tidak mendapatkan apa-apa hanya membantu saja.

Hasil wawancara dengan pembeli yang disuruh dalam praktik *fake order* di kabupaten Jepara, ada yang merasa senang ketika disuruh untuk melakukan *fake order* seperti tanggapan peyedia jasa *fake order* yang pernah melakukan praktik *fake order* pada toko online AJB Furniture Jepara:

Saya senang ketika ada yang menghubungi saya untuk melakukan praktik fake order dan kebetulan saya memang

*menyediakan jasa fake order, karena di zaman sekarang ini kalau tidak menggunakan fake order produknya sulit laku mas.*¹⁷

Hal senada juga disampaikan saudara Ali Imron (23 tahun) selaku pembeli yang disuruh oleh pemilik toko online Nawa Fashion yaitu saudara Wawan untuk melakukan *fake order*:

*Awalnya saya dichat Wawan mas, meminta tolong untuk melakukan pancingan pada toko onlinenya, dengan senang hati saya bantu mas toh itu usaha temen saya apalagi dia mau ngasih celana pendek ke saya.*¹⁸

Adapun tanggapan saudara Aditya Putra (24 tahun) mengenai dirinya yang disuruh saudara Wafa selaku pemilik toko online W Store 17 untuk melakukan *fake order* pada salah satu produk yang dijualnya di e-commerce:

*Sebelumnya memang saya sudah pernah dimintai tolong teman saya yang lain untuk melakukan fake order juga mas, nah ketika Wafa menghubungi saya untuk melakukan fake order ya saya bantu aja mas, toh caranya gampang dan saya tidak perlu keluar uang.*¹⁹

¹⁷ Pelaku Jasa *Fake Order*, Wawancara, Jepara, 24 Desember 2022.

¹⁸ Ali Imron, Wawancara, Jepara, 26 Desember 2022.

¹⁹ Aditya Putra, Wawancara, Jepara, 29 Desember 2022.

BAB IV
ANALISIS PRAKTIK *FAKE ORDER*
DI KABUPATEN JEPARA DALAM PERSPEKTIF
HUKUM ISLAM

A. Analisis Praktik *Fake Order* di Kabupaten Jepara

Suatu amalan atau perbuatan duniawi jika dikerjakan dengan niat yang baik dan benar sesuai hukum Islam maka bisa dinilai sebagai ibadah oleh Allah Swt. Salah satu amalan atau perbuatan yang dinilai sebagai ibadah dan mendapatkan ganjaran yang mulia adalah bekerja. Bekerja adalah fitrah manusia untuk mencari rezeki sebagai penopang kehidupan dalam memenuhi kebutuhan, baik kebutuhan sandang, pangan dan papan. Bekerja ialah segala aktifitas yang dilakukan secara dinamis dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Bekerja adalah suatu kewajiban dan juga merupakan perintah dari Allah Swt. Untuk memenuhi manusia dalam mencari rezeki, Allah Swt telah menyediakan berbagai fasilitas yang ada di bumi untuk dimanfaatkan manusia dalam mencari rezeki.¹ Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah SWT surah Al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ
رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

¹ Rena Yolanda Firdausa dan Akhmad Yusup, “Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Praktik Jual Beli Rejected Bumbu Mie Instant”, *Journal Riset Ekonomi Syariah*, vol 1, no 2, 2021, 90.

“Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu dalam keadaan mudah dimanfaatkan. Maka, jelajahilah segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Hanya kepada-Nya kamu (kembali setelah) dibangkitkan.” (Q.S. 67 [Al-Mulk]: 15)²

Salah satu pekerjaan yang banyak dilakukan oleh manusia adalah dengan berdagang atau jual beli. Jual beli adalah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia dan merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan, Rasulullah SAW sendiri pun telah menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang (al-hadits). Artinya, melalui jalan perdagangan (jual beli) inilah, pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka sehingga karunia Allah terpancar daripada-Nya.³

Dengan seiring berjalannya waktu, kebutuhan manusia pun semakin bertambah sehingga jual beli semakin hari semakin banyak macamnya. Salah satunya adalah jual beli secara *online*, bisnis jual beli *online* merupakan salah satu kegiatan usaha yang sangat menguntungkan dan diperbolehkan dalam Islam. Jual beli *online* diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara *online* (website, e-commerce, instagram, facebook, dan whatsapp), salah satu contohnya adalah penjualan produk secara *online*. Transaksi jual beli *online* tidak mengharuskan penjual dan pembeli

² Tim Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

³ Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 03 no. 01, 2017, 52.

bertemu secara langsung atau saling bertatap muka, cukup dengan mencantumkan gambar yang dilengkapi dengan harga dan spesifikasi dari barang yang akan diperjual-belikan tersebut dan pembayarannya dilakukan diawal melalui transfer bank lalu barangnya datang dibelakang. Jual beli secara *online* dalam fiqh Islam dikenal dengan *bai' as-salam* yaitu suatu akad yang penyerahan barangnya ditunda atau menjual suatu barang dengan adanya jenis, kriteria, sifat, dan ciri-ciri yang jelas dengan pembayaran diawal, tetapi barangnya diserahkan dikemudian hari.⁴

Kemajuan teknologi dan informasi selain memberikan kemudahan dalam bertransaksi, namun bisa juga menjadi sarana berbuat kecurangan atau penipuan. Pelaku usaha online mulai bersaing untuk mendapatkan hati pembeli dengan melakukan promosi-promosi seperti diskon ataupun gratis ongkir bahkan ada pelaku usaha online yang menghalalkan segala cara agar barang dagangannya cepat laku dan mendapatkan keuntungan yang instant dan banyak, seperti para penjual online di Jepara mereka melakukan praktik *fake order*. *Fake order* adalah suatu aksi yang dilakukan oleh penjual atau pelaku usaha online untuk meningkatkan reputasi toko dan membuat ulasan setiap produk dengan cara melakukan transaksi di toko sendiri menggunakan akun lain atau dari penyedia jasa pembuatan *fake order*.

⁴ Khusnul Khatimah & Erlina, "Tinjaun Hukum Islam Terhadap Jual Beli Secara Daring (Online) Terhadap Barang Yang Tidak Sesuai Dengan Iklan", *Iqtishaduna*, vol. 2, no. 3, April 2021, 148-149.

Praktik *fake order* hampir sama seperti jual beli online pada umumnya, akan tetapi ada sedikit perbedaan:

1. Penjual menyuruh orang lain untuk membeli produknya yang dijual di e-commerce. Ada dua macam cara dalam melakukan pembelian; *Pertama*, langsung melakukan transaksi pembelian produk sesuai intruksi dari penjual. *Kedua*, penjual mengubah harga produknya menjadi lebih murah daripada harga asli, kemudian melakukan pembelian produk. Tujuan penjual mengubah harga produknya adalah agar orang yang disuruh dapat membeli dengan jumlah banyak.
2. Melakukan pembayaran, ada dua macam cara dalam pembayaran; *Pertama*, pembeli yang disuruh yang membayar produk tersebut kemudian penjual akan mengganti uangnya. *Kedua*, penjual yang membayar pembelian produk tersebut.
3. Penjual mengirimkan barang yang dibeli oleh pembeli yang disuruh akan tetapi yang dikirim bukan produk yang dibeli namun yang dikirim adalah kardus kosong atau hadiah dari penjual untuk pembeli sebagai ucapan terimakasih, alasan penjual mengirimkan kardus kosong atau hadiah adalah agar penjual mendapatkan nomer resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dan sistem e-commerce beranggapan bahwa produk di toko online penjual telah terjadi jual beli online pada umumnya, kenyataannya penjual merekayasa jual beli online tersebut.

4. Setelah kardus kosong tersebut sampai ke rumah pembeli yang disuruh, kemudian penjual menyuruhnya untuk memberikan rating dan *review* atau ulasan yang bagus atas produknya disertai bukti foto produk yang telah dikirim penjual, namun kenyataannya pembeli tidak membeli, tidak melihat dan tidak merasakan barang tersebut.

Jadi, pelaku usaha online melakukan *fake order* (pesanan palsu) seolah-olah ada banyak pembelian atau pesanan terhadap produk tersebut dengan tujuan agar orang yang benar-benar ingin membeli produk tersebut percaya bahwa produk yang dijual bagus dan banyak konsumen yang membelinya, dibuktikan dengan adanya rating toko yang tinggi dan *review* atau ulasan terhadap produk tersebut, namun kenyataannya pelaku usaha online merekayasa jual beli tersebut dan tidak terjadi secara alami. Alasan penjual melakukan praktik *fake order* karena rata-rata calon pembeli akan lebih percaya dan tertarik membeli produk yang sudah memiliki rating tinggi dan banyak ulasan atau *review* yang bernada positif. Hal itu karena pembeli tidak bisa menilai dan memeriksa produk yang dijual oleh penjual secara langsung, dan juga calon pembeli meragukan kebenaran foto dan deskripsi produk yang diberikan oleh penjual.

Suatu akad jual beli dianggap sah ketika telah memenuhi rukun dan syarat-syarat dalam jual beli, berikut ini penulis akan menganalisis praktik *fake order* berdasarkan rukun dan syarat jual beli perspektif hukum Islam yaitu:

1. Orang yang berakad (*al-Aqidain*)

Orang yang berakad (*al-Aqidain*) terdiri dari dua pihak yaitu; *bai'* (penjual) dan *mustari* (pembeli). Disebut juga *aqid*, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli, dalam jual beli tidak mungkin terjadi tanpa adanya orang yang melakukannya dan orang yang melakukannya harus baligh dan berakal, serta bisa mengatur harta dan agamanya dengan baik, tidak sah jual beli yang dilakukan oleh seorang anak kecil meskipun dengan tujuan untuk mengujinya, tidak pula orang gila dan orang yang dipelihara hartanya karena kebodohnya. Orang yang melakukan akad juga tidak boleh ada pemaksaan dari pihak manapun tanpa adanya kebenaran sesuai syara', bila seseorang dipaksa (secara tidak benar) untuk melakukan transaksi jual beli, maka transaksinya dianggap tidak sah

Dalam praktik *fake order* di atas telah jelas bahwa penjual yaitu saudara Aji (24 tahun), Wawan (24 tahun), Wafa (24 tahun) dan pembeli yaitu pelaku jasa *fake order*, saudara Imron (23 tahun), Putra (24 tahun) telah baligh dan berakal serta tidak ada pemaksaan dari pihak manapun dibuktikan dengan penjual bisa menjual produknya dengan mengupload foto dan deskripsi produk, pembeli juga bisa melakukan pembelian produk tersebut tanpa ada pemaksaan dari pihak manapun, sehingga penjual dan pembeli dalam praktik *fake order* telah sesuai dengan rukun dan syarat-syarat orang berakad dalam jual beli.

2. Barang yang diperjualbelikan (*Ma'qūd 'Alaihi*), harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:
 - a. Suci. Barang yang diperjual-belikan bukanlah benda yang dikualifikasikan kedalam benda najis atau termasuk barang yang digolongkan diharamkan. Dalam syarat ini barang yang dijual oleh toko online di Jepara telah terpenuhi karena mereka menjual barang yang suci dan tidak mengandung najis apalagi diharamkan, seperti furniture, celana pendek dan berbagai macam fashion pria.
 - b. Dapat dimanfaatkan secara syar'i. Adapun yang dimaksud dengan barang yang dapat dimanfaatkan adalah kemanfaatan barang tersebut sesuai dengan ketentuan hukum Agama (Syari'at Islam). Maksudnya pemanfaatan barang tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma Agama, jadi transaksi jual beli tidak hanya berkaitan dengan proses namun juga kegunaannya. Dalam syarat ini barang yang dijual oleh toko online di Jepara sudah terpenuhi karena mereka menjual barang-barang yang bermanfaat seperti kursi untuk duduk, celana untuk dipakai dan hiasan dinding untuk dipajang.
 - c. Mampu menyerahkan barang. Maksudnya barang yang diperjual-belikan oleh penjual harus mampu diserahkan kepada pembeli, tidak boleh menjual barang yang tidak mampu diserahkan seperti menjual burung di udara, ikan dalam air, unta yang lari, kuda yang hilang atau harta yang dirampas. Dalam syarat

- ini barang yang dijual oleh toko online di Jepara sudah terpenuhi buktinya penjual akan mengirimkan barang ketika ada pembeli yang membeli barangnya.
- d. Barang merupakan hak milik penuh. Maksudnya barang yang diperjual-belikan merupakan hak milik sendiri bukan milik orang lain, seseorang bisa menjual barang yang bukan miliknya dengan syarat pemilik barang memberi izin atau rida terhadap apa yang dilakukannya, karena yang menjadi tolok ukur dalam perkara muamalah adalah rida pemilik. Dalam syarat ini barang yang dijual oleh toko online di Jepara telah terpenuhi karena mereka menjual barang miliknya sendiri bukan milik orang lain.
 - e. Mengetahui barang yang dijual. Maksudnya barang yang diperjual-belikan harus diketahui oleh penjual dan pembeli secara terang dan jelas baik ciri-ciri, jenis, sifat, kualitas, kuantitas dan waktu penyerahannya, sehingga tidak akan terjadi pertentangan diantara keduanya untuk menghindari *gharar* (ketidakjelasan) dalam jual beli, *gharar* jelas dilarang dan kalau terjadi, maka jual beli menjadi batal. Dalam syarat ini barang yang dijual oleh toko online di Jepara tidak terpenuhi karena barang yang diterima oleh pembeli tidak sesuai dengan foto dan deskripsi produk yang dijual oleh penjual, yang diterima pembeli malah kardus kosong bukan barang yang dibeli.

3. Nilai tukar (harga barang)

Nilai tukar suatu barang merupakan salah satu unsur terpenting, pada zaman sekarang disebut dengan uang, syarat-syarat mengenai nilai tukar adalah

- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya, ketentuan tersebut dimaksudkan untuk menghilangkan ketidakjelasan dalam transaksi yang akhirnya dikhawatirkan dapat menimbulkan perselisihan dikemudian hari.
- b. Alat pembayaran (uang) dapat diserahkan secara tunai pada saat waktu transaksi, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek atau kartu kredit. Apabila barang dibayar kemudian (berhutang), maka waktu pembayarannya harus jelas waktunya.

Dalam rukun ini praktik *fake order* telah sesuai dibuktikan dengan harga barang yang dijual oleh toko online di Jepara sudah tercantum di e-commerce disertai dengan foto dan deskripsi barang, jika pembeli ingin membeli barang tersenut sistem e-commerce akan memberikan rinciannya seperti harga barang, jumlah barang yang dibeli, ongkos pengiriman dan total harga pembelian barang yang harus dibayar oleh pembeli. Mengenai pembayaran pihak e-commerce sudah menyediakan berbagai metode pembayaran, pembeli bisa memilih metode pembayaran yang dirasa paling mudah. Pihak e-commerce juga telah memberikan batas waktu pembayaran yaitu 1×24 jam, jika dalam tenggang

waktu tersebut tidak dibayar maka pembayarannya akan dibatalkan secara otomatis.

4. Ijab Qabul

Ijab adalah melakukan perbuatan tertentu yang menunjukkan kerelaan dan yang muncul pertama kali dari salah seorang dari dua orang yang berakad, sementara qabul adalah apa yang disebutkan setelah itu oleh salah seorang di antara dua orang yang berakad yang menunjukkan persetujuan dan ridhanya atas ijab yang diucapkan pihak pertama. Ungkapan ijab qabul boleh dengan cara tertulis, lisan, isyarat atau sikap yang menunjukkan adanya bentuk ijab qabul.

Ijab qabul dalam praktik *fake order* telah sesuai dengan saling melakukan perbuatan, pembeli membaca prosedur pembelian dan spesifikasi produk yang ditulis penjual dideskripsi produk, jika pembeli setuju dengan prosedur pembelian dan telah mengetahui spesifikasi produk maka proses *ijab qabul* telah terlaksana karena telah memenuhi kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli. Setelah pembeli melakukan pembelian dan pembayaran maka penjual harus segera mengemas dan mengirimkan barang yang dibeli oleh pembeli sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan. Biasanya sistem e-commerce akan memberikan batas waktu pengiriman untuk penjual dan estimasi barang diterima oleh pembeli.

Berdasarkan analisis penulis di atas maka hukum praktik jual beli mengenai *fake order* di Jepara adalah batal

karena tidak terpenuhinya salah satu rukun dan syarat jual beli perspektif hukum Islam yaitu barang yang diterima oleh pembeli tidak sesuai dengan foto dan deskripsi produk yang ditampilkan oleh penjual. Hal itu termasuk jual beli yang mengandung unsur *gharar* atau penipuan yang mana barang yang diterima pembeli tidak sesuai dengan foto dan deskripsi produk yang dijual oleh penjual. Para ahli fiqh sepakat bahwa jual beli *gharar* merupakan jual beli yang tidak sah menurut *syara'* karena merugikan salah satu pihak khususnya pembeli.

Gharar dilarang dalam hukum Islam, oleh karena itu melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang mengandung unsur *gharar* maka hukumnya tidak sah.

Sebagaimana Rasulullah Saw. bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَبِيُّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ
الْخِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَّارِ (رواه مسلم)⁵

“Dari Abu Hurairah ra. Ia berkata: Rasulullah saw. melarang jual beli dengan cara *hashah* (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.” (HR. Muslim)

Dari hadist di atas dapat dipahami bahwa Rasulullah Saw. melarang umatnya untuk bertransaksi jual beli yang mengandung unsur *gharar* karena akan merugikan salah satu pihak yang bertransaksi. *Gharar* merupakan bentuk tipuan,

⁵ Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin al-Qusyairy al-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Riyadh: Darussalam, 2000), 658-659.

keraguan, atau kegiatan yang menyebabkan kerugian pada orang lain.

Praktik *fake order* termasuk transaksi yang mengandung *gharar* karena produk yang diterima pembeli tidak sesuai dengan foto dan deskripsi produk yang dijual oleh penjual. Karena memang praktik *fake order* tersebut tidaklah jual beli online yang terjadi secara alami akan tetapi praktik tersebut direkayasa oleh penjual dengan menciptakan pembelian atau permintaan palsu seolah-olah ada banyak pembelian atau permintaan atas produknya dengan cara menyuruh orang lain atau penyedia jasa *fake order* untuk membeli produknya dan memberikan rating dan ulasan bagus dengan tujuan agar calon pembeli percaya bahwa toko online tersebut memiliki reputasi bagus.

Para penjual beranggapan bahwa praktik *fake order* merupakan salah satu promosi agar calon pembeli tertarik membeli produknya, akan tetapi praktik tersebut tidaklah dibenarkan dalam hukum Islam karena memberikan ulasan-ulasan yang belum tentu sesuai dengan ulasan yang diberikan karena memang pembeli yang memberikan ulasan tersebut bahkan tidak melihat secara nyata, merasakan dan mencoba produknya, bagaimana mereka tahu kualitas produknya. Praktik tersebut merupakan tipuan agar calon pembeli tertarik, jika calon pembeli percaya dengan rating dan ulasan palsu yang direkayasa penjual maka akan menimbulkan kerugian bagi pembeli.

Pada dasarnya semua cara promosi atau iklan untuk menarik minat beli konsumen itu diperbolehkan asalkan

tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Iklan merupakan tindakan memuji dan mengeluelukan atas suatu barang atau jasa yang ditawarkan. Iklan dengan pujian tidak benar yaitu melakukan pujian yang terdapat kebohongan di dalamnya atau melakukan penipuan (*taghrir*). Pujian yang tidak benar dalam iklan sama halnya dengan perbuatan memberikan informasi yang tidak benar. Dengan demikian hal itu termasuk salah satu dari bentuk penipuan (*taghrir*), yaitu suatu usaha yang membawa dan menggiring seseorang dengan cara yang tidak benar untuk menerima suatu hal yang tidak memberi keuntungan disertai dengan rayuan bahwa hal tersebut menguntungkannya. Sedangkan sekiranya ia mengetahui hakikat ajakan tersebut maka ia tidak akan mau menerimanya. Hukum iklan dengan pujian yang tidak benar adalah haram, lantaran di dalamnya terdapat kebohongan, tipuan dan menyembunyikan cacat produk.⁶

Allah Swt. telah melarang semua transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dan tipuan dalam segala bentuknya terhadap pihak lain. Salah satu firman-Nya dalam surah an-Nisa' ayat 29, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا

⁶ Syabbul Bahri, "Hukum Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam", *Episteme*, vol. 8, no. 1, 2013, 143-145.

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. 4 [An-Nisa’]: 29)⁷

Dari apa yang disampaikan Allah Swt di atas yang termuat di dalam kitab suci Al-Qur’an, bahwa Allah SWT melarang jual beli dengan cara batil serta larangan merugikan orang lain dan diri sendiri. Meskipun dalam ayat di atas tidak secara langsung dan jelas menyebutkan tentang pelarangan jual beli yang mengandung *gharar*, namun secara umum dapat dipahami bahwa Allah Swt. melarang untuk memakan harta orang lain dengan cara yang tidak baik dan tidak benar, dengan cara yang batil dan salah. Larangan ini secara umum berarti melarang juga untuk melakukan jual beli dalam bentuk *gharar* yang mengandung manipulasi dan penipuan karena merugikan orang lain, mendapatkan dan memakan harta dari orang lain dengan cara yang tidak benar atau batil. Jual beli *gharar* ini akan cenderung mendatangkan permusuhan dan perselisihan karena ketidakpuasan dan merasa tertipu oleh salah satu pihak yang umumnya di alami oleh si pembeli.⁸

⁷ Tim Penerjemah, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

⁸ Yenni Samri Juliati Nasution dkk, “Hadis-Hadis Tentang Jual Beli Gharar Dan Bentuknya Pada Masa Kontemporer”, *Al Quds: Jurnal Studi Alquran Dan Hadis*, vol. 5, no. 1, 2021, 154-155.

Agama Islam mengharuskan umat manusia untuk senantiasa bersikap jujur dalam segala hal termasuk dalam bertransaksi jual beli, apalagi dizaman yang serba digital sekarang ini, jual beli terus berkembang yang dulunya jual beli dilakukan secara langsung atau bertatap muka sekarang menjadi jual beli secara online, hal ini pun juga rawan terjadi perselisihan karena tidak bertemunya penjual dan pembeli secara langsung. Oleh sebab itu penjual dituntut untuk memberikan informasi yang sebenar-benarnya atas produk yang dijual seperti memasang foto asli produk, menuliskan keterangan produk sesuai dengan keadaan produk yang sebenarnya dan mengirimkan produk yang sesuai dengan pesanan, agar calon pembeli tidak merasa dirugikan apabila membeli produknya.

B. Analisis Praktik *Fake Order* di Kabupaten Jepara Dalam Perspektif Hukum Islam

Islam telah mengatur semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan transaksi jual beli dengan memberikan batasan apa saja yang boleh dilakukan (Halal) dan apa saja yang tidak diperbolehkan (Haram). Dalam melakukan transaksi jual beli harus berlandaskan sesuai syaria'ah, karena semua hukum dan aturan yang ditetapkan oleh Allah SWT tujuannya untuk *kemaslahatan* umat manusia.⁹

Jual beli dalam Islam tidak terlepas dari kehidupan bermuamalah, karena jual beli merupakan bentuk dari

⁹ Ariyadi, "Bisnis Dalam Islam", *Jurnal Hadratul Madaniyah*, vol 5, no 1, Juni 2018, 13-14.

kegiatan ekonomi manusia dan merupakan aktifitas yang dianjurkan dalam ajaran Islam. Jual beli merupakan mata pencaharian yang sering di praktikkan Rasulullah saw. dibanding mata pencaharian lainnya, karena manfaatnya lebih dirasakan dan banyak dibutuhkan dikalangan masyarakat. Dengan demikian, didalam Islam tidak dianjurkan menghendaki pemeluknya melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan syariat Islam, seperti melakukan praktik riba dan penipuan.¹⁰ Dalam Firman Allah Q.S. Al-Baqarah ayat 275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 275)

Dalam istilah fiqh, jual beli disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti, atau menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafaz *al-bay'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bay'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Secara etimologi, jual beli diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan yang lain atau memberikan sesuatu untuk menukarkan sesuatu yang lain. Jual beli juga diartikan dengan pertukaran harta dengan harta

¹⁰ Khusnul Khatimah & Erlina, “Tinjaun Hukum Islam Terhadap Jual Beli Secara Daring (Online) Terhadap Barang Yang Tidak Sesuai Dengan Iklan”, *Iqtishaduna*, vol. 2, no. 3, April 2021, 147-148.

atau dengan gantinya atau mengambil sesuatu yang digantikannya itu.¹¹

Dalam transaksi jual beli diperlukan kejujuran dalam memberikan informasi yang diperlukan oleh pembeli. Kejujuran merupakan salah satu etika bisnis yang harus diterapkan oleh penjual maupun pembeli dalam melakukan transaksi jual beli. Penjual dan pembeli melakukan transaksi sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *Syara'* dan disepakati. Transaksi jual beli yang dilakukan pada saat ini sudah didukung oleh kemajuan teknologi yang semakin pesat. Internet merupakan salah satu hal contoh kemajuan teknologi yang dapat digunakan sebagai media transaksi jual beli. Jual beli *online* atau *E-commerce* merupakan transaksi jual beli yang dilakukan menggunakan internet. Jual beli *online* atau *E-commerce* ini dianggap praktis, cepat, dan mudah. Selain itu juga dapat meminimalisir pengeluaran dan memaksimalkan dalam meraih keuntungan.¹²

Namun mudahnya dalam bertransaksi tersebut justru rawan menimbulkan banyak risiko dan kerugian yang ditanggung pembeli khususnya. Risiko dari jual beli *online* yang sering terjadi yakni maraknya penipuan. Oleh sebab itu penjual dituntut untuk tidak kontradiksi secara sengaja antara ucapan dan perbuatan dalam bisnisnya. Penjual dituntut tepat waktu, jujur atas kekurangannya dan selalu memperbaiki

¹¹ Prof. Dr. H. Indri, M. Ag., *Hadis Ekonomi: Ekonomi*, 155-156.

¹² Kristianto Dwi Estijayandono dkk, "Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam" *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 3, no 1, 2019, 55-56.

kualitas barang atau jasa secara berkesinambungan serta tidak boleh menipu ataupun berbohong dalam memasarkan produknya secara *online*. Setiap penjual harus memiliki prinsip amanah dengan memperlihatkan sikap keterbukaan, kejujuran, pelayanan optimal, dan bersikap sopan dalam segala hal, karena pelaku usaha memiliki tanggung jawab terhadap kewajibannya.¹³

Seperti para pelaku usaha atau penjual online di Jepara, alih-alih melakukan transaksi jual beli yang sesuai dengan ajaran Islam mereka malah menghalalkan segala cara agar produk-produknya cepat laku dengan cara melakukan praktik *fake order*, *fake order* adalah suatu aksi yang dilakukan oleh penjual atau pelaku usaha online untuk meningkatkan reputasi toko online dan membuat ulasan setiap produk dengan cara menyuruh orang lain untuk membeli produknya dan memberikan rating tinggi dan ulasan yang bagus atas produknya. *Fake order* merupakan suatu rekayasa jual beli yang dilakukan penjual untuk meningkatkan reputasi toko onlinenya, mereka beralasan melakukan fake order karena rata-rata calon pembeli lebih tertarik dengan produk yang sudah terjual banyak, memiliki rating tinggi dan banyak ulasan yang bernada positif.

Menurut penuturan penjual, mereka beranggapan praktik tersebut adalah salah satu cara melariskan produknya, akan tetapi cara tersebut tidak benar karena ketidakjujuran

¹³ Khusnul Khatimah & Erlina, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Secara Daring (Online) Terhadap Barang Yang Tidak Sesuai Dengan Iklan", *Iqtishaduna*, vol. 2, no. 3, April 2021, 149.

penjual dengan merekayasa jual beli agar reputasi toko onlinenya bagus dibuktikan dengan memiliki rating tinggi, ulasan-ulasan produknya bagus dan terjual banyak.

Dalam perspektif hukum Islam praktik *fake order* termasuk *bai' najasy*, jual beli *najasy* merupakan suatu akad jual beli yang dilakukan orang lain untuk memberikan harga yang lebih pada barang dagangan atau produk dan dirinya tidak bermaksud untuk membeli barang dagangan atau produk tersebut, melainkan dia hanya ingin memberikan manfaat kepada penjual agar ada pembeli yang melebihi harga darinya dan merugikan pihak pembeli. Dalam konteks kontemporer, *bai' najasy* merupakan salah satu bentuk rekayasa atau manipulasi pasar dalam *demand* atau permintaan atas suatu produk atau jasa. Pihak produsen akan menaikkan permintaan produk dengan melakukan rekayasa permintaan palsu yang kemudian akan menyebabkan peristiwa kenaikan harga pada produk atau jasa tersebut.¹⁴

Transaksi *najasy* diharamkan dalam perdagangan karena si penjual meminta orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga yang lebih tinggi, agar orang lain tertarik pula untuk membelinya. Penawar sendiri tidak bermaksud untuk benar-benar membeli barang tersebut, ia hanya ingin menipu orang lain yang benar-benar ingin membeli yang sebelumnya orang ini telah melakukan kesepakatan dengan penjual. Akibatnya terjadi permintaan

¹⁴ Muhammad Luthfi Anshoruddin, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penggunaan Social Media Marketing Panel Pada Akun Instagram Invitasee", *Al-Muamalat: Jurnal Ekonomi Syariah*, vol. 8, no 1, Januari 2021, 51.

palsu (*false demand*). Tingkat permintaan yang terjadi tidak dihasilkan secara alamiah.¹⁵ Hal itu juga berlaku pada praktik *fake order*, praktik *fake order* diharamkan dalam hukum Islam karena penjual menciptakan permintaan palsu seolah-olah ada banyak permintaan pada produknya dengan cara menyuruh orang lain untuk membeli dan memberikan *review* atau ulasan pada produknya namun kenyataannya pembeli tidak membeli, melihat dan merasakan produk tersebut, tujuannya hanya demi menaikkan reputasi toko online, sehingga dapat mempengaruhi calon pembeli agar percaya bahwa produknya telah terjual banyak, memiliki rating tinggi dan banyak ulasan atau *review* bernada positif namun kenyataannya rating tinggi dan ulasan atau *review* tersebut direkayasa oleh penjual dan tidak terjadi secara alami.

Najasy hukumnya haram berdasarkan kesepakatan para ulama bagi orang yang mengetahui larangan ini, baik ia bersekongkol dengan penjual maupun tidak. Karena *najasy* merupakan bentuk kecurangan dan penipuan yang diharamkan agama dan juga karena ia telah mengabaikan peringatan yang diwajibkan.¹⁶

¹⁵ Darmawan dan M. Iqbal Fasa, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta; UNY Press, 2020), 26.

¹⁶ Musthafa Dieb al-Bugha dan Muhyiddin Mistu, *Al-Wafi: Syarah Hadis Arba'in Imam an-Nawawi*, terj. oleh Rohidin Wakhid, (Jakarta: Qisthi Press, 2014), 301.

Larangan najasy sesuai dengan hadis Nabi Saw.:

عَنْ نَافِعٍ عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: هَيَّأْنِي صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ النَّجْشِ (رواه البخاري)¹⁷

“*Dari Nafi’*, dari Ibnu Umar RA, dia berkata: ‘Nabi SAW melarang jual-beli Najasy (penipuan).’” (HR. Bukhari)

إِبْرَاهِيمُ أَبُو إِسْمَاعِيلَ السَّكْسَكِيُّ سَمِعَ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ أَبِي أَوْفَى رَضِيَ
اللَّهُ عَنْهُمَا يَقُولُ أَقَامَ رَجُلٌ سِلْعَتَهُ فَحَلَفَ بِاللَّهِ لَقَدْ أَعْطَى بِهَا مَا
لَمْ يُعْطِهَا فَنَزَلَتْ { إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا
{ وَقَالَ ابْنُ أَبِي أَوْفَى النَّاجِشُ أَكِلٌ رَبًّا حَائِنٌ (رواه البخاري)¹⁸

“*Ibrahim Abu Isma’il As-Saksakiy dia mendengar ‘Abdullah bin Abu Awfaa radliyallahu ‘anhuma berkata: Ada seseorang yang menunggu barang dagangannya, lalu dia bersumpah atas nama Allah bahwa dia hanya memberikan dagangannya dengan harga sekian-sekian padahal bohong belaka, maka turunlah firman Allah: [Sesungguhnya orang-orang yang menjual janjinya kepada Allah dan sumpah mereka dengan harga yang murah. Q.S. Ali ‘Imran: 77]. Dan berkata Ibnu Abi Awfaa: Orang yang menipu*

¹⁷ Abu Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Beirut: Dar Ibnu Katsir, 2002), 1724.

¹⁸ Abu Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Beirut: Dar Ibnu Katsir, 2002), 653.

orang lain, sama artinya dengan pemakan riba dan pengkhianat.” (HR. Bukhari)

Ibnu Abi Aufa menamakan seseorang yang mengatakan “harga jual barangnya lebih murah dari modalnya” sebagai pelaku najasy, karena ia menyerupai seseorang yang menawar suatu barang dengan harga tinggi tanpa bermaksud membelinya. Keduanya sama-sama melakukan penipuan terhadap orang lain. Maka, dalam tinjauan hukum keduanya sama dilihat dari segi itu serta keberadaannya sebagai pemakan riba, apabila penjual menyetujui perbuatan pelaku najasy dengan memberinya bonus, maka mereka semua sama-sama berbuat khianat.¹⁹

Para ulama berbeda pendapat tentang hukum akad jual beli yang disertai *najasy*. Di antara mereka ada yang berpendapat bahwa jual beli tersebut batal. Ini adalah riwayat dari Imam Ahmad yang dipilih oleh sebagian muridnya. Di antara mereka juga ada yang berpendapat bahwa jika pelaku *najasy* adalah penjual itu sendiri, atau orang yang bersekongkol dengan penjual, maka akad jual beli tersebut batal. Karena larangan ini kembali pada orang yang melakukan akad itu. Jika pelaku *najasy* bukanlah penjual atau orang yang bersekongkol dengan penjual, maka jual belinya tidak batal, karena akad tersebut kembali kepada orang lain. Begitu juga diriwayatkan dari Imam asy-Syafi’i bahwa beliau memberikan alasan sahnya jual beli tersebut

¹⁹ Ibnu Hajar al Asqalani, *Fathul Baari*, jilid 12, terj. oleh Amiruddin, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2015), 214.

jika penjual bukanlah pelaku *najasy*. Sedangkan menurut mayoritas fuqaha (Abu Hanifah, Malik, Syafi'i, dan Ahmad) akad jual beli tersebut sah secara mutlak. Hanya saja, Imam Malik dan Imam Ahmad menetapkan adanya khiyar bagi pembeli jika tidak mengetahui keadaan yang sebenarnya dan ia menderita kerugian yang besar.²⁰

²⁰ Musthafa Dieb al-Bugha dan Muhyiddin Mistu, *Al-Wafi*, 301.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan teori, hasil penelitian dan analisis penulis pada bab-bab sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa:

1. *Fake order* adalah suatu aksi yang dilakukan oleh penjual atau pelaku usaha online untuk meningkatkan reputasi toko dan membuat ulasan setiap produk dengan cara menyuruh orang lain untuk membeli dan memberikan rating dan *review* atau ulasan pada produknya. Praktik *fake order* hampir sama seperti jual beli online pada umumnya, akan tetapi ada sedikit perbedaan:
 - a. Penjual menyuruh orang lain untuk membeli produknya yang dijual di e-commerce. Ada dua macam cara dalam melakukan pembelian; *Pertama*, langsung melakukan transaksi pembelian produk sesuai intruksi dari penjual. *Kedua*, penjual mengubah harga produknya menjadi lebih murah daripada harga asli, kemudian melakukan pembelian produk. Tujuan penjual mengubah harga produknya adalah agar orang yang disuruh dapat membeli dengan jumlah banyak.
 - b. Melakukan pembayaran, ada dua macam cara dalam pembayaran; *Pertama*, pembeli yang disuruh yang membayar produk tersebut kemudian penjual akan

mengganti uangnya. *Kedua*, penjual yang membayar pembelian produk tersebut.

- c. Penjual mengirimkan barang yang dibeli oleh pembeli yang disuruh akan tetapi yang dikirim bukan produk yang dibeli namun yang dikirim adalah kardus kosong atau hadiah dari penjual untuk pembeli sebagai ucapan terimakasih, alasan penjual mengirimkan kardus kosong atau hadiah adalah agar penjual mendapatkan nomer resi paket untuk dimasukkan ke sistem e-commerce dan sistem e-commerce beranggapan bahwa produk di toko online penjual telah terjadi jual beli online pada umumnya, kenyataannya penjual merekayasa jual beli online tersebut.
 - d. Setelah kardus kosong tersebut sampai ke rumah pembeli yang disuruh, kemudian penjual menyuruhnya untuk memberikan rating dan *review* atau ulasan yang bagus atas produknya disertai bukti foto produk yang telah dikirim penjual, namun kenyataannya pembeli tidak membeli, tidak melihat dan tidak merasakan barang tersebut.
2. Dalam perspektif hukum Islam praktik *fake order* hukumnya adalah haram karena termasuk *bai' najasy*. Berdasarkan kesepakatan para ulama *bai' najasy* hukumnya haram bagi orang yang mengetahui larangan ini, baik ia bersekongkol dengan penjual maupun tidak. Karena *najasy* merupakan bentuk kecurangan dan penipuan yang diharamkan agama. Orang yang

melakukan *najasy* sama seperti memakan riba dan berkhianat, dan itu merupakan siasat yang batil dan tidak diperbolehkan. Karena dalam hal itu terdapat penipuan terhadap pembeli dan kedustaan atasnya.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang sudah penulis uraikan di atas, maka penulis memberikan saran kepada beberapa pihak, sebagai berikut:

1. Pelaku usaha online hendaknya selalu berbuat jujur dalam berjualan online dengan memberikan foto dan informasi deskripsi produk yang benar mengenai produk yang dijualnya agar tidak akan ada konsumen yang merasa kecewa. Apabila produknya ingin dilirik oleh calon pembeli hendaknya melakukan promosi dengan cara yang baik dan benar serta tidak bertentangan dengan hukum Islam agar tidak ada pihak yang dirugikan.
2. Untuk semua calon pembeli yang akan membeli produk yang dibutuhkan harus lebih selektif lagi dalam memilih produk, diperhatikan rating dan ulasannya jangan sampai terkecoh dengan rating tinggi dan ulasan positif dan harus lebih cermat lagi dalam memilih produk yang akan dibeli kalau perlu tanyakan lagi spesifikasi produknya agar lebih yakin.

C. Penutup

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah Swt. atas limpahan rahmat, hidayah serta inayah-Nya akhirnya penulis

dapat menyelesaikan skripsi ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penelitian dan penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata baik dan sempurna akan tetapi penulis berharap skripsi ini bisa bermanfaat khususnya kepada penulis dan umumnya kepada pembaca. *Aamin*

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

- Ariyadi. Jual Beli Online Ibnu Taimiyah. Yogyakarta: Diandra Kreatif. 2018.
- Azwar, Saifuddin. Metode Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam. Jakarta: Amzah, 2014.
- BPS Kabupaten Jepara. Kabupaten Jepara Dalam Angka 2022. Jepara; BPS Kabupaten Jepara, 2022.
- Darmawan dan Fasa, M. Iqbal. Manajemen Lembaga Keuangan Syariah. Yogyakarta: UNY Press, 2020.
- Firmansyah, Kholis. Karakteristik & Hukum Bisnis Syariah. Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah. 2020.
- Ghazaly, Abdul Rahman dkk. Fiqh Muamalat. Jakarta: Kencana, 2010.
- Hardani dkk. Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020.
- Harmayani dkk. E-Commerce: Suatu Pengantar Bisnis Digital. Medan: Yayasan Kita Menulis. 2020.
- Harun. Fiqh Muamalah. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Hidayat, Enang. Fiqih Jual Beli. Bandung: Remaja Rosdakarya 2015.
- Indri. Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi. Jakarta: Kencana, 2015.
- Mardani. Fiqh Ekonomi Syariah. Jakarta: Kencana, 2015.
- Mardani. Hukum Kontrak Keuangan Syariah dari Teori ke Aplikasi. Jakarta: Kencana, 2021.

- Masjupri. *Fiqh Muamalah 1*. Surakarta: FSEI Publishing. 2013.
- Muhaimin. *Metode Penelitian Hukum*. Mataram: Mataram University Press, 2020.
- Nurdin, Ismail & Hartati, Sri. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019.
- Rachmat, Antonius C.. “Deteksi Review Palsu di Internet: Suatu Pengantar”. dalam Yuan Lukito dan Laurentius Kuncoro Probo (eds.). *Inovasi Teknologi Informasi Untuk Kemajuan Bangsa*. Yogyakarta: Andi Offset, 2016.
- Riyanto, Slamet & Hatmawan, Aglis Andhita. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*. Sleman: Deepublish, 2020.
- Romdhon, M. Rizqi. *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi’i*. Tasikmalaya: Pustaka Cipasung. 2015.
- Siyoto, Sandu dan Sodik, M. Ali. *Dasar Metodologi Penelitian*. Sleman: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sudaryono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2010.

B. KITAB

- Asqalani (al), Ibnu Hajar. Fathul Baari. jilid 12. terj. oleh Amiruddin. Jakarta: Pustaka Azzam. 2015.
- Bugha (al), Musthafa Dieb dan Mistu, Muhyiddin. *Al-Wafi: Syarah Hadis Arba’in Imam an-Nawawi*. terj. oleh Rohidin Wakhid. Jakarta: Qisthi Press, 2014.
- Bukhari (al). Abu Abdillah Muhammad bin Ismail. *Shahih Bukhari*. Beirut: Dar Ibnu Katsir. 2002.

- Naisaburi (al). Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin al-Qusyairy. Shahih Muslim. Riyadh: Darussalam. 2000.
- Qazwaini (al), Abu Abdillah Muhammad bin Yazid. Sunan Ibnu Majah. Riyadh: Maktabatu al-Ma'arif. 1996.
- Qudamah, Ibnu. Al-Mughni. jilid V. terj. dan tahqiq oleh Muhammad Syarifuddin Khathab dkk. Jakarta: Pustaka Azzam, 2008.
- Tirmidzi (at). Muhammad bin Isa bin Saurah. Sunan at-Tirmidzi. Riyadh: Maktabatu al-Ma'arif. 1996.
- Zuhaili (az), Wahbah. Fiqih Islam Wa Adillatuhu. jilid V. terj. oleh Abdul Hayyie al-Kattani dkk. Jakarta: Gema Insani, 2011.

C. JURNAL

- Anshoruddin, Muhammad Luthfi. "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penggunaan Social Media Marketing Panel Pada Akun Instagram Invitasee", *Al-Muamalat: Jurnal Ekonomi Syariah*, vol. 8, 2021.
- Arini, Dyah Ayu Fajar dkk. "Keputusan Pembelian melalui E-commerce Shopee ditinjau dari Celebrity Endroser, Online Customer Review dan Rating (Studi Kasus pada Siswa SLTA Surakarta)", *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, vol. 3, 2022.
- Ariyadi. "Bisnis Dalam Islam", *Jurnal Hadratul Madaniyah*, vol 5, no 1, Juni 2018.
- Bahri, Syabbul. "Hukum Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam", *Episteme*, vol. 8, no. 1, 2013.
- Dalhari. "Jual Beli dalam Kajian Fiqih", *At-Tujjar*, vol. 9, 2021.
- Estijayandono, Kristianto Dwi dkk. "Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam" *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 3, no 1, 2019.

- Firdausa, Rena Yolanda dan Yusup, Akhmad. “Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Praktik Jual Beli Rejected Bumbu Mie Instant”, *Journal Riset Ekonomi Syariah*, vol 1, no 2, 2021.
- Fitria, Tira Nur. “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 03 no. 01, 2017.
- Khatimah, Khusnul dan Erlina. “Tinjaun Hukum Islam Terhadap Jual Beli Secara Daring (Online) Terhadap Barang Yang Tidak Sesuai Dengan Iklan”, *Iqtishaduna*, vol. 2, 2021.
- Mulyana, Sri. “Pengaruh Harga Dan Ulasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion Secara Online Pada Shopee Di Pekanbaru”, *Jurnal Daya Saing*, vol. 7, no. 2, 2021.
- Nasution, Yenni Samri Juliati dkk. “Hadis-Hadis Tentang Jual Beli Gharar Dan Bentuknya Pada Masa Kontemporer”, *Al Quds: Jurnal Studi Alquran Dan Hadis*, vol. 5, 2021.
- Salim, Munir. “Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam”, *al-Daulah*, vol. 6, 2017.
- Santosa, Purbayu Budi dan Muttaqin, Aris Anwaril. “Larangan Jual Beli Gharar: Tela’ah Terhadap Hadis Dari Musnad Ahmad Bin Hanbal”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, vol. 3, no. 1, 2015.
- Shobirin. “Jual Beli Dalam Pandangan Islam”, *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, vol. 3, 2015.
- Sundari, Asri & Ridwan, Ahmad Hasan. “Tafsir Dan Hadist Sukuk Obligasi Syariah (Mengungkap Konsep Transaksi Kebatilan Dalam Q.S. an-Nisa : 29)”, *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, vol. 5, 2022.

Supriyono, Agustinus. “Tinjauan Historis Jepara Sebagai Kerajaan Maritim dan Kota Pelabuhan”, *Paramita*, vol. 23, 2013.

Syaifullah. “Etika Jual Beli Dalam Islam”, *Hunafa: Jurnal Studia Islamika*, vol. 11, 2014.

D. SKRIPSI

Sakti, Adi. “Orderan Fiktif Ojek Online Ditinjau Dari Prinsip Bisnis Islam (Studi Kasus Driver Grab 15 A Kota Metro).” Skripsi IAIN Metro. Metro: 2019.

Saputri, Devi Tiyas. “Perlindungan Hukum Terhadap Driver Grab Bike atas Orderan Fiktif menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam (Studi Kasus di Paguyupan Solidaritas Grab Tulungagung).” Skripsi IAIN Tulungagung. Tulungagung: 2018.

Sitompul, Helena Albright T.. “Perlindungan Konsumen Terhadap Testimoni Palsu Dalam Bertransaksi di E-commerce.” Skripsi Universitas Sumatra Utara. Medan: 2021.

E. LAIN-LAIN

Aji, Susilo. Wawancara. Jepara, 13 Juni 2022.

Imron, Ali. Wawancara. Jepara. 26 Desember 2022.

Putra, Aditya. Wawancara. Jepara. 29 Desember 2022.

Second Group. “Profil Jepara”.
<http://secondgroupofstudio.blogspot.com/p/profil-jepara.html?m=1>. diakses 6 Oktober 2022.

Syamsudin, Muhammad. “Bai’ Najasy, Jual Beli dengan Rekayasa Permintaan dan Provokasi Harga”.
islam.nu.or.id . diakses 1 Oktober 2022.

Techrevolution90, “Penjual Akun dan Jasa *Fake Order* E-commerce Lokal Indonesia”.

<http://www.techrevolution90.web.id>, diakses 9 Maret 2022.

Wafa. *Wawancara*. Jepara, 15 Agustus 2022.

Wawan. *Wawancara*. Jepara, 9 Agustus 2022.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Draft Pertanyaan Wawancara

A. Pertanyaan Untuk Penjual

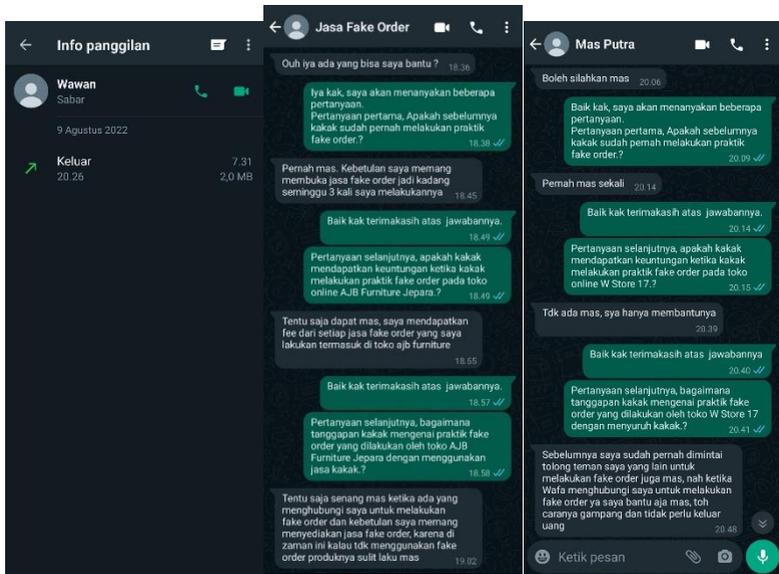
1. Apa nama toko online anda ?
2. Kapan anda mendirikan toko online di E-Comerce ?
3. Apa yang melatarbelakangi anda mendirikan toko online?
4. Apa saja produk yang anda jual ?
5. Berapa harga produk yang anda jual ?
6. Bagaimana cara anda melakukan praktik *fake order* ?
7. Kenapa anda melakukan praktik *fake order* ?
8. Apakah anda mengetahui bagaimana hukum dari praktik *fake order* ?

B. Pertanyaan Untuk Pembeli

1. Apakah sebelumnya anda sudah pernah melakukan praktik *fake order* ?
2. Apakah anda mendapatkan keuntungan ketika melakukan praktik *fake order* ?
3. Bagaimana tanggapan anda mengenai toko online yang meminta tolong atau menyuruh anda untuk melakukan praktik *fake order* ?

Lampiran 2 : Dokumentasi





BIODATA PENULIS

Nama : Muhammad Azmi Yusron
Tempat, Tanggal Lahir : Semarang, 28 November 1998
Alamat : Desa Bawu RT 33 RW 07
Kecamatan Batealit Kabupaten
Jepara Provinsi Jawa Tengah
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Nomor Telepon/HP : 085228751853
Gmail : azmi.yusron24@gmail.com
Jenjang Pendidikan :

- **Pendidikan Formal**

2003-2004 : TK Nurul Huda Bawu
2004-2010 : MIN 2 Jepara
2010-2013 : MTs Negeri 1 Jepara
2013-2016 : SMK Roudlotul Mubtadiin Balekambang
Jepara

- **Pendidikan Non Formal**

2003-2010 : TPQ Raudlotul Hikmah Bawu
2013-2016 : Pondok Pesantren Roudlotul Mubtadiin
Balekambang Jepara
2016-2017 : Basic English Course Pare Kediri