



**PROVOKASI HARGA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI SERBU  
SERU TOKO *ONLINE* BUKALAPAK PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI  
SYARIAH**

**TESIS**

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister Hukum (M.H)  
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah*

**Disusun Oleh:**

**RAHMA DANI  
NIM.2002022016**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS  
BATUSANGKAR**

## PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahma Dani  
NIM : 2002022016  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang berjudul **“PROVOKASI HARGA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI SERBU SERU TOKO ONLINE BUKALAPAK HUKUM EKONOMI SYARIAH”** adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 25 Juli 2022  
Yang membuat pernyataan



**Rahma Dani**  
NIM. 2002022016

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing proposal tesis atas nama Rahma Dani, NIM 2002022016, dengan judul "**Analisis Terjadinya *Najasy* dalam Transaksi Jual Beli di Serbu Seru Toko Online Bukalapak**" memandang bahwa proposal tesis yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui ke sidang Munaqasyah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Bausangkar, 8 Juli 2022


Pembimbing I



Dr. H. Zulkiffi, M.A

196010151988031003

Pembimbing II








Dr. H. Alimia, Lc., M.Ag

197205052002121004

PENGESAHAN HIMPUNAN

Tesis atas nama Rahmi Dagi, S.H., 20/2022/016, oleh "PROVOKASI BARCA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI SEKITAR TOKO ONLINE BUKALAPAS PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH", telah dipaparkan dalam Ujian Khawatir pada Fakultas Hukum UIR, Sabtu tanggal 12 Februari 2022 yang dilaksanakan pada tanggal 21 Feb 2022.

Dokumen ini persetujui dan dibenarkan untuk dipublikasikan sebagai berikut:

No	Nama/NIP Pengantar	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan dan Tanggal
1	Dr. H. Sa'adah, M.Ag NIP. 195711031943032004	Ketua Panitia	
2	Dr. H. Zuhri, M.A NIP. 195004151933031002	Perwakilan Pengantar II	
3	Dr. H. Alim, L., M.Ag NIP. 197205032002121000	Perwakilan H. Pengantar IX	
4	Dr. Zam-Idar, M.A NIP. 196312161982031002	Pengantar	
5	Dr. Fauzi Azzahri, M.Ag NIP. 197803232007031005	Pengantar	



## KATA PENGANTAR

Setinggi puji sedalam syukur hanyalah milik Allah SWT yang telah mengajari insan lewat perantara *iqra'* dan *qalam* serta mengajarkan apa yang belum atau tidak diketahui oleh hamba-Nya. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW yang diutus dengan sebaik-baik teladan bagi kehidupan umat manusia. Alhamdulillah atas pertolongan dan izin dari Allah SWT, akhirnya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan tesis ini dengan judul: **“Provokasi Harga dalam Transaksi Jual Beli di Serbu Seru Toko Online Bukalapak Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”**.

Penulisan tesis ini bertujuan memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Magister Hukum (M.H) pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

Tesis ini penulis dedikasikan sepenuhnya untuk Ibunda (Rosnaida), Ayahanda (Alm Sabirin), semua kakanda (Iqbal Saputra Batubara, Nur Eva Handayani Batubara, Leli Ana Batubara, Aminuddin Batubara). Selama proses penelitian sampai disusunnya tesis ini tidak terlepas dari peranan pihak yang secara langsung atau tidak langsung telah membimbing, mendorong, membantu, dan memberikan semangat kepada penulis. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Marjoni Imamora, M.Sc selaku Rektor UIN Mahmud Yunus Batusangkar
2. Dr. Suswati Hendriani, M.Pd., M.Pd selaku Direktur Pascasarjana UIN Mahmud Batusangkar.
3. Dr. Farida Arianti, M.Ag selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Program Pascasarjana UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
4. Dr. Hj. Fitra Yenni Danil., Lc., M.Agselaku dosen Penasihat Akademik penulis yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan serta motivasi, sehingga dapat terselesaikannya tesis ini.

5. Dr. H. Zulkifli, M.A selaku Dosen Pembimbing I Tesis yang telah banyak meluangkan waktu, motivasi, pencerahan, dukungan serta bimbingan dalam penulisan tesis ini.
6. Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag selaku Dosen Pembimbing II Tesis yang telah banyak meluangkan waktunya dalam memberikan pengarahan, motivasi, nasihat serta dukungan dalam penulisan tesis ini.
7. Segenap Dosen Program Pascasarjana UIN Mahmud Yunus Batusangkar yang telah mengajarkan dan memberikan ilmu kepada penulis selama belajar pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Program Pascasarjana UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
8. Bapak/Ibu Karyawan pustaka UIN Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberikan izin peminjaman buku.
9. Kawan-kawan mahasiswa/i kelas Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2020 yang telah berbagi ilmu dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan tesis.
10. Bapak Yovidal Yazid, S.H.I, M.H, Laila Afni Rambe S.H., M.H, Walfajri Habibi, S.H, Islami Devi Chania, S.H yang telah sering berdiskusi mengenai judul tesis ini.
11. Umumnya kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya tesis ini.

Atas seluruh bantuan, do'a, dan bimbingan dari berbagai pihak, dibalas oleh Allah SWT dengan balasan berlipat ganda.Semoga tesis ini bermanfaat bagi penulis sendiri maupun pihak yang membutuhkan.*Aamiin*.

Batusangkar, 25 Juli 2022

Penulis,



**RAHMA DANI**

**NIM. 2002022016**

## ABSTRAK

**RAHMA DANI. 2022. NIM. 2002022016** judul Tesis “**PROVOKASI HARGA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI SERBU SERU TOKO ONLINE BUKALAPAK PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**”. Program Pascasarjana Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

Permasalahan dalam tesis ini dilatar belakangi terjadinya provokasi harga dalam transaksi jual beli online di Serbu Seru toko online Bukalapak. Pertanyaan dari penelitian ini: pertama, Apakah terjadi perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak. Kedua, bagaimana mekanisme terjadinya perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak. Untuk mendeskripsikan mekanisme terjadinya perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dokumen atau *library research*. Instrument penelitian ini diantaranya *flashdisk, laptop, handphone*, paket data, jaringan internet serta alat tulis digunakan untuk mencatat catatan-catatan penting yang ditemukan dalam penelitian ini. Sumber data yang digunakan oleh penulis yaitu semua jurnal atau penelitian-penelitian terdahulu tentang Serbu Seru yang mengandung indikasi provokasi harga pada fitur Serbu Seru Bukalapak serta buku-buku yang berkaitan dengan penelitian. Teknik Analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan menganalisis penelitian-penelitian sebelumnya mengenai fitur Serbu Seru Bukalapak. Selanjutnya peneliti menghubungkannya ke dalam Hukum Ekonomi Syariah mengenai provokasi harga dalam jual beli. Lalu di sini peneliti mendapatkan kesimpulan mengenai suatu hukum dalam Serbu Seru Bukalapak ini.

Hasil penelitian ini, pertama: Perilaku dalam jual beli yang terjadi pada fitur Serbu Seru Bukalapak ini disebabkan barang yang jual dengan harga murah. Hal ini lah yang membuat konsumen terpengaruh untuk terus melakukan pembelian barang pada fitur ini tanpa mengetahui adanya hal yang merusak dalam akad jual beli. Kedua, dalam hal melakukan transaksi jual beli yang dituju oleh pihak Bukalapak adalah banyaknya klik (pembelian barang) dari konsumen. Karena dari banyaknya klik (pembelian barang) ini dana yang dikeluarkan oleh pembeli masuk ke dalam rekening Bukalapak. Dalam pandangan hukum Islam, ulama mayoritas menyatakan bahwa hukum jual beli yang terjadi pada Bukalapak tersebut tetap sah, namun disini pelakunya berdosa. Mazhab Hanafi menyatakan jual beli ini sah, namun pelaku berdosa. Syafi'iyah menyatakan jual beli ini haram, namun tidak batal. Menurut Malikiyah dan Hanabilah jual beli ini sah, namun pembeli memiliki khiyar jika terjadi ghabn diluar kewajaran. Dalam Islam hukum tentang *Najasy* ini seperti yang dinyatakan jumhur di atas, tetap sah namun pelakunya berdosa.

## ABSTRACT

**Rahma Dani. 2022. NIM. 2002022016 Thesis title “PROVOCATION IN BUYING BUYING TRANSACTION IN SERBU SERU ONLINE STORE BUKALAPAK PERSPECTIVE ISLAMIC ECONOMIC LAW”.** Postgraduate Program in Islamic Economic Law at the State Islamic University of Mahmud Yunus Batusangkar.

The problem in this thesis is motivated by the occurrence of price provocation in online buying and selling Bukalapak. Questions from this research: first, is there a price provocation behavior in buying and selling transactions at the online shop Serbu Seru Bukalapak. Second, how is the mechanism for price provocation behavior in buying and selling transaction at the online at the Serbu Seru Bukalapak. The purpose of this study is to determine the behavior of price provocations in buying and selling transactions at Serbu Seru online store Bukalapak. To describe the mechanism of price provocations at the Serbu Seru online store Bukalapak.

The method used in this research is document research or library research. The instrument of this research include flash drives, laptops, cellphones, data packages, internet networks and stationery used to record important notes found in this study. Sources of data used by the author are all journals or previous studies on Serbu Seru which contain indications of provocation on Bukalapak's Serbu Seru feature and books related to research. The analysis data technique used by the researcher is by analyzing previous studies regarding the features of the assault Serbu Seru Bukalapak. Furthermore, the researcher connects it to Islamic Economic Law regarding price provocation in buying and selling.

Then here the researchers get to the conclusion about a law in this Serbu Seru Bukalapak. The results of this study, first: the behavior in buying and selling that occurs in Bukalapak's Serbu Seru feature is due to goods being sold at low prices. This is what makes consumers influenced to continue to make purchases of goods on this feature without knowing that there are things damage the buying and selling transactions, what Bukalapak is aiming for is the number of clicks from consumers. Because of this many clicks (purchase of goods) the funds issued by the buyer enter the Bukalapak account. In the view of Islamic law, the majority of scholars state that the buying and selling law that occurs in Bukalapak is still valid, but here the perpetrator is sinful. The Hanafi school states that this sale and purchase is legal, but here the perpetrator is sinful. The Hanafi school states that this sale and purchase is legal, but the perpetrator is a sinner. Sayafi'iyah stated that this sale and purchase was haram, but it was not canceled. According to Malikiyyah and Hanbilah, this sale and purchase is legal, but the buyer has a *khiyar* if there is an unnatural *ghabh*. In Islam, the law regarding *Najasy*, as stated above, is still valid but the perpetrator.



## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN TESIS .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACK .....</b>	<b>vii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	5
C. Pertanyaan Penelitian .....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat dan Luaran Penelitian .....	5
F. Defenisi Operasional.....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Landasan Teori.....	8
1. Jual Beli .....	8
a. Pengertian Jual Beli .....	8
b. Rukun Jual Beli.....	10
c. Syarat Jual Beli .....	14
d. Macam-macam Jual Beli.....	16
e. Jual Beli Online.....	22
2. <i>Najasy</i> dalam Transaksi Jual Beli .....	25
a. Pengertian <i>Najasy</i> .....	29
b. Bentuk-bentuk Perilaku <i>Najasy</i> .....	29
c. Larangan Praktek <i>Najasy</i> .....	30
d. Hukum Praktek <i>Najasy</i> .....	32
e. <i>Najasy</i> dalam Transaksi Modern .....	33
3. Pembagian Hukum <i>Syara'</i> .....	34
a. Hukum <i>Taklifi</i> .....	34
b. Hukum <i>Wadh'i</i> .....	39
4. <i>Marketplace</i> .....	43
a. Pengertian <i>Marketplace</i> .....	43
b. Sejarah <i>Marketplace</i> .....	44
c. Jenis <i>Marketplace</i> di Indonesia.....	44
d. <i>Marketplace</i> Terbesar di Indonesia.....	45
e. Peraturan Tentang <i>Marketplace</i> .....	46
f. <i>Marketplace</i> dalam Islam.....	48
g. <i>Najasy</i> dalam <i>Marketplace</i> .....	49
5. Halal Haram dalam Islam .....	53
B. Penelitian Yang <i>Relevan</i> .....	59
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	66
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	66

C. Instrumen Penelitian.....	66
D. Sumber Data.....	67
E. Teknik Analisis Data .....	67
F. Teknik Pengolahan Data.....	68
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data .....	68

#### **BABIV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Temuan Penelitian.....	70
B. Pembahasan .....	72

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	85
B. Implikasi .....	85
C. Saran .....	86

#### **GAMBAR**

Gambar 1. Proses Download Aplikasi Bukalapak .....	79
Gambar 2. Benner Serbu Seru Bukalapak.....	80
Gambar 3. Proses Pembayaran di Serbu Seru Bukalapak .....	81
Gambar 4. Proses Transaksi Berhasil.....	81
Gambar 5. Detail Informasi Transaksi .....	82

#### **KEPUSTAKAAN**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Di Indonesia fenomena kegiatan transaksi jual beli *online* sudah marak terjadi di kalangan masyarakat. Hal ini dapat diketahui dari banyaknya perusahaan *marketplace* yang bermunculan. Transaksi jual beli *online* melalui *marketplace* menjadi salah satu layanan yang diminati, karena memiliki mekanisme bertransaksi yang praktis dan mudah dipahami oleh masyarakat umum. Dilansir dari *fajar.pos* salah satu perusahaan *marketplace* terbaik dan paling banyak diminati di Indonesia menurut kata data adalah aplikasi bukalapak. Bukalapak sendiri untuk menarik perhatian pembeli memiliki cara pemasaran, seperti *event* rutin mingguan dan *event* harian dalam kurun waktu tertentu, dalam *event-event* tersebut ada beragam keuntungan lebih yang bisa didapatkan oleh para pembeli. Salah satu *event* yang mendapatkan perhatian konsumen bukalapak adalah *event* serbu Bukalapak.

*Fitur* Serbu Seru Bukalapak disini menjual barang-barang bernilai tinggi seperti jam tangan, *handphone*, *notebook*, bahkan kendaraan dengan harga yang sangat murah. Harga jual barang yang ada pada *fitur* Serbu Seru Bukalapak ini mulai dari Rp. 1 sampai puluhan ribu rupiah untuk kategori barang biasa, seperti *handphone*, dan untuk kategori barang berharga seperti emas dibandrol dari harga Rp. 100.000-500.000. Dalam prakteknya harga yang dipasang dijual beli Serbu Seru ini bermacam-macam hal ini tentunya membuat banyak pembeli tertarik ingin mengikuti *event* Serbu Seru Bukalapak ini, sehingga *event* Serbu Seru Bukalapak dilaksanakan tiga kali putaran dalam satu hari yaitu pada pukul 06:00, 12:00, 18:00 (Rahmawan, 2020:3).

Untuk mengikuti atau membeli barang pada Serbu Seru Bukalapak ini pembeli terlebih dahulu melakukan download aplikasi Bukalapak. Setelah itu pembeli mendaftar dalam akun Bukalapak. Untuk melakukan

pendaftaran pembeli harus mengisi beberapa data pribadi seperti nama pengguna, nomor telepon atau email untuk verifikasi, kemudian *password* akun Bukalapak dan yang terakhir menyetujui ketentuan Serbu Seru Bukalapak. Sebenarnya yang menarik untuk diteliti di sini dalam telaah kajian fiqih diantaranya: Pertama, bahwa peserta yang ikut menyerbu barang yang ditawarkan di program Serbu Seru Bukalapak, tidak selalu mendapatkan barang itu. Jadi jelas ada unsur spekulatif di dalam program tersebut, unsur spekulatif turunan dari unsur *maisir* (perjudian). Kedua, karena adanya unsur ketidakpastian *deal* barang, itu berarti pihak konsumen tidak mengetahui apakah klik yang dilakukannya berhasil atau tidak mengetahui konsumen terhadap kepastian berhasil atau tidaknya serbuan, merupakan bagian dari transaksi *jahalah* (tidak diketahui) yang dilarang oleh syariat. Hal ini identik dengan sistem perdagangan sistem *swap* dan *binary option*. Ketiga, tidak diteatapkannya pembeli berdasarkan yang pertama mengakses melainkan ditentukan dan pilih berdasarkan undian ini menunjukkan adanya transaksi pembelian barang yang sudah ditawarkan oleh orang lain dalam rangka memenangkan undian.

Dalam transaksi ini juga tersimpan akad *ju'alah fasidah* (sayembara) yang rusak sehingga masuk unsur transaksi *batil*. Keempat, bahwa setiap klik akses pada sebuah situs selalu ada nilai upah per kliknya (*pay per click*) orientasi pada banyaknya akses klik produk menunjukkan bahwa akad ini adalah *najasy*. Unsur *najasy* terletak pada produk dengan harga yang murah hanyalah sebagai pemancing semata, sementara yang dikehendaki oleh Bukalapak adalah banyaknya klik dan kunjungan dari pembeli, dari sanalah pihak Bukalapak mendapatkan penghasilan berbasis *Play Per Click* (PPC).

Jika dilihat dari penelitian-penelitian sebelumnya mengenai serbu seru bukalapak, seperti penelitian yang dilakukan oleh M. Amanda Layyinul Qulub mahasiswa Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada tahun 2019, tentang “Transaksi Jual Beli Berbentuk Undian

Di Serbu Seru Bukalapak menurut MUI Kota Malang” praktek jual beli serbu seru Bukalapak tidak sah dikarenakan adanya beberapa aspek yang tidak terpenuhi dalam syarat sahnya jual beli berdasarkan Q.S an-Nisaa’ ayat 29 sebagai pedoman jual beli dengan saling ridho, serta syarat sah jual beli yang diantaranya adalah terhindar dari ketidakjelasan (*jahalah*) akan tetapi dalam transaksi jual beli tersebut terdapat ketidakjelasan dari segi waktu pembayaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Kafit Hidayatullah, mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya pada tahun 2019, yaitu meneliti tentang “Analisis hukum Islam terhadap pelaksanaan undian berhadiah di aplikasi Bukalapak”. Dengan menyimpulkan bahwa dalam pelaksanaan undian berhadiah di aplikasi Bukalapak ini ada peserta yang beruntung dan yang dirugikan karena tidak mendapat hadiah, sementara mereka telah mengeluarkan biaya untuk mengikuti undian berhadiah tersebut. Serta menyimpulkan bahwa undian yang terdapat pada aplikasi Bukalapak itu bisa dikatakan judi apabila ada keharusan bagi peserta untuk membayar ke pihak penyelenggara. Karena pada dasarnya undian yang diperbolehkan adalah undian berhadiah dari sponsor, sehingga tidak ada pungutan biaya dari masyarakat.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Dicky Fuad Rahmawan mahasiswa Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada tahun 2020, dengan judul penelitian “Perlindungan hukum terhadap konsumen *marketplace* Bukalapak dalam program Serbu Seru Perspektif Undang-undang nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen dan fiqh syafi’i” dengan menyimpulkan bahwa terkait dengan keabsahan program serbu seru bukhalapak menurut pandangan fiqh syafi’i tidak sah hukumnya. Karena disebabkan oleh tidak terpenuhinya beberapa syarat dan rukun jual beli menurut pandangan fiqh syaf’i, serta adanya unsur dua perkara halal dan haram yang tercantum ke dalam layanan Serbu Seru Bukalapak. Unsur halal yang dimaksud adalah jual beli, kemudian unsur haram yang dimaksud adalah *gharar*, dalam kajian

kaidah uishul fiqh menyebutkan, apabila ada dua perkara halal dan haram bercampur pada suatu dalil, maka dalil tersebut tidak boleh dilakukan atau tidak sah (Rahmawan, 2020:14).

Serta penelitian yang dilakukan oleh Baety Nur Fadhillah, mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Surakarta pada tahun 2020, mengenai “Praktek serbu seru pada *marketplace online* bukalapak dalam perspektif *fiqh muamalah*” dengan menyimpulkan praktik serbu seru pada *marketplaceonline* Bukalapak merupakan praktik mengandung unsur *najasy* (menciptakan permintaan palsu) atau provokasi dan adanya unsur *gharar* yakni ketidakjelasan dan penipuan yang menyebabkan transaksi yang dilakukan tidak sah, serta adanya penggabungan akad *qard* sekaligus jual beli. Namun, bedanya *najasy* yang terdapat dalam akad muamalah jual beli langsung dengan serbu seru ini adalah tidak berpengaruhnya pada harga, melainkan sengaja menarik banyaknya klik *user* pengguna jasa *online* untuk membeli produk-produk yang dijual oleh serbu seru bukalapak.

Di sisni dalam kesimpulan beberapa penelitian yang meneliti tentang sistem transaksi *Najasy* yang terdapat dalam fitur Sebu Seru Bukalapak hanya penelitian yang dilakukan oleh penulis Baety, dan pada penelitian Baety tersebut masih dalam aspek secara umum. Dalam penelitian Baety ini yang membahas mengenai *Najasy* (provokasi harga) pada transaksi Serbu Seru Bukalapak ini hanya tiga paragraf yaitu dengan menyimpulkan adanya pengundian setelah pihak Bukalapak mendapatkan banyaknya klik dari konsumen, serta menjelaskan Hadis mengenai larangan *Najasy*. Untuk itu peneliti tertarik dan ingin meneliti lebih lanjut tentang adanya unsur *Najasy* atau provokasi harga dengan judul penelitian **“Analisis terjadinya Provokasi Harga dalam Transaksi Jual Beli Di Serbu Seru Toko Online Bukalapak”**

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini adalah provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak perspektif hukum ekonomi syariah.

## **C. Pertanyaan Penelitian**

1. Bagaimana bentuk-bentuk provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak?
2. Bagaimana mekanisme terjadinya perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak?

## **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak.
2. Untuk mendeskripsikan mekanisme terjadinya perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak

## **E. Manfaat Penelitian dan Luaran Penelitian**

1. Manfaat penelitian

- a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman bagi pengguna fitur serbu seru pada bukalahap.

- b. Manfaat Praktis

Bermanfaat bagi praktisi yang menggeluti bidang hukum ekonomi Islam maupun bagi masyarakat yang terlibat dalam bidang hukum ekonomi syariah.

2. Luaran penelitian

Sesuai dengan pembahasan yang telah diuraikan, maka luaran dari penelitian ini:

- a. Diterima pada jurnal ilmiah Pascasarjana IAIN Batusangkar.

- b. Diproyeksikan untuk memperoleh hak atas kekayaan intelektual.
- c. Bermanaaf sebagai bahan bacaan di Perpustakaan IAIN Batusangkar.

## F. Definisi Operasional

### 1. Najasy

Bai' an-Najasy, yaitu seseorang sengaja menambah harga sebuah barang tetapi tidak bermaksud untuk membelinya selain sekedar untuk meninggikan harganya dan menguntungkan sipemilik barang (penjual) (Az-Zuhaili, 2011) 543. Atau dapat juga diartikan rekayasa pasar dalam demand (tuntutan) atau permintaan yang terjadi apabila seorang produsen menciptakan permintaan palsu, sehingga seolah-olah ada banyak permintaan terhadap harga suatu produk tersebut. Dalam penelitian ini Najasy yang dimaksud peneliti dapat dikatakan sebagai bentuk provokasi harga.

### 2. Jual Beli

Jual beli pengertian jual beli secara bahasa adalah tukar menukar sesuatu dengan sesuatu dengan adanya ganti atau imbalan. Sementara itu jual beli menurut istilah adalah tukar menukar harta dengan harta yang berimplikasi pada pemindahan milik dan kepemilikan.

### 3. Serbu seru Bukalapak

Serbu seru merupakan *fitur* atau layanan yang akan menjual barang-barang bernilai tinggi, seperti *handphone*, jam tangan, kendaraan dan lain-lainnya dengan beragam harga mulai dari Rp. 1 atau lebih pada aplikasi Bukalapak.

Dari definisi operasional di atas, maka penulis akan membahas tentang *Najasy* (provokasi harga) atau rekayasa pasar dari salah satu fitur yang ada pada aplikasi bukalapak yaitu Serbu Seru, yang dimana pengertian Serbu Seru pada intinya adalah layanan yang menjual bang-



barang bernilai tinggi dengan harga yang murah. Dan pada tulisan ini akan ditinjau mengenai pengharaman fitur serbu seru bukalapak.

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Landasan Teori

#### 1. Jual Beli

##### a. Pengertian Jual Beli

Jual beli menurut bahasa yaitu *mutlaq al-mubadalah* yang berarti tukar menubar secara mutlak. Atau dengan ungkapan lain *muqabalah sya'i bi syai* berarti tukar menukar sesuatu dengan sesuatu. Menurut Jalaluddin al-Mahally pengertian jual beli secara bahasa adalah tukar menukar sesuatu dengan sesuatu dengan adanya ganti atau imbalan. Sementara itu jual beli menurut istilah adalah tukar menukar harta dengan harta yang berimplikasi pada pemindahan milik dan kepemilikan. Menurut Sayid Sabiq dalam hal ini berpendapat jual beli adalah saling menukar harta dengan harta lain berdasarkan suka sama suka.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, jual beli adalah transaksi tukar menukar uang dengan barang berdasarkan suka sama suka menurut cara yang ditentukan syariat, baik dengan cara *ijab* dan *qabul* yang jelas atau pun dengan cara saling memberikan barang atau uang tanpa mengucapkan *ijab* dan *qabul* seperti yang berlaku pada pasar-pasar swalayan.

Allah Swt. mensyariatkan jual beli sebagai suatu kemudahan untuk manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia mempunyai kebutuhan yang berbeda. Adakalanya sesuatu yang kita butuhkan itu ada pada orang lain. Untuk memenuhi kebutuhan itu seseorang tidak mungkin memberikan tanpa ada imbalan. Untuk itu diperlukan hubungan interaksi dengan sesama manusia. Salah satu sarannya adalah dengan jalan melakukan jual beli. Dalam Islam, melakukan jual beli dibolehkan berdasarkan Q.S al-Baqarah (2): 275.

عَمَّ الرِّبَا أَوْ حَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ



Artinya:

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

Kaidah tentang jual beli diantaranya:

الأصل في العقد رضي المتعاقدين (القواعد النورانية, 141)

“Hukum asal dalam akad adalah adanya keridhaan kedua belah pihak”

فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين (الأم, 4. 5: 46.5 & مجموع فتاوى, 29 : 6).

“Hukum asal dalam jual beli semuanya diperbolehkan apabila berdasarkan pada keridhaan kedua belah pihak”

Kaidah tersebut maksudnya berkaitan keridhaan merupakan syarat sah akad jual beli. Oleh karena itu, tidak diperkenankan akad dilaksanakan secara paksa. Ungkapan ridha di sini tidak mesti secara eksplisit diungkapkan melalui ucapan, namun boleh juga melalui perbuatan. Wujudnya saling serah terima barang. Artinya, si penjual menyerahkan barang kepada pembeli dan si pembeli menyerahkan pengganti dari barang tersebut yaitu berupa uang kepada penjual, tanpa sedikitpun adanya pembicaraan dari ke dua belah pihak. Hal demikian tidak menghilangkan substansi adanya *ijab qabul*. Keridhaan di sini maksudnya berkaitan pembuktiannya dengan unsur *zahir* saja, meskipun dalam hati berlainan. Misalnya, bisa saja seorang pembeli dalam hatinya tidak menginginkan membeli barang tersebut. Namun, karena ia merasa malu disebabkan hal tertentu, maka ia membeli barang milik penjual tersebut. Begitu pun sebaliknya, hal yang sama kasusnya dengan si penjual. Inilah yang pernah disabdakan Rasulullah melalui hadisnya yang berbunyi: "Kami menghukumi sesuatu dengan yang *zahir*. Adapun urusan *batin*, hanya Allah-lah yang mengetahuinya."

Praktiknya untuk zaman sekarang sebagaimana terjadinya telah disinggung dalam kaidah sebelumnya. Jual beli seperti inilah yang dikenal dengan *bai'ul muatah*. Namun demikian, terdapat syarat yang harus

terpenuhi di dalamnya. Di antaranya adalah barangnya ada di tempat dan harganya tertera di dalamnya, sehingga pembeli mengetahui dengan jelas. Selain itu barang yang diperjualbelikan bukan termasuk ke dalam jual beli yang diharamkan, sehingga hukumnya *batil* atau *fasid*.

Dengan demikian dapat dipahami bahwa *bai'ulmuatah* itu berlaku pada barang yang sudah jelas harganya (dibanderol) dan tidak memerlukan tawar-menawar lagi dari pembeli. Barang seperti ini pada umumnya termasuk ke dalam barang yang murah harganya dan berada di Swalayan atau Toserba atau warung sebagaimana yang keberadaannya banyak di zaman sekarang.

Kaidah tersebut bersandar pada Al-Quran Surah al-Nisa: 29 yang menjelaskan tentang larangan memakan harta di antara kita dengan jalan *batil*, kecuali dengan jalan perniagaan yang didasari saling ridha. Selain itu pula bersandar pada Hadis riwayat Abu Said Al-Khudri yang menyatakan “Sesungguhnya sahnya jual beli hanya dengan adanya keridhaan dari kedua belah pihak” (HR. Ibnu Majah) (Hidayat, 2019: 54).

#### **b. Rukun Jual Beli**

Rukun jual beli ada tiga: kedua belah pihak yang berakad (*'âqidân*), yang diakadkan (*ma'qud alaih*), dan *shighat* (lafal). Oleh sebab itu, ada yang mengatakan penamaan pihak yang berakad sebagai rukun bukan secara hakiki tetapi secara istilah saja, karena ia bukan bagian dari barang yang dijualbelikan yang didapati di luar, sebab akad akan terjadi dari luar jika terpenuhi dua hal: yang pertama *shighat* yaitu *îjab* dan *qabûl*. *Shighat* atau lafal yang menunjukkan kepada barang yang diakadkan, maka huruf *Kaf* dalam ucapan seorang penjual "*bi'tuka*" menunjukkan kepada barang yang diakadkan sehingga dia menjadi rukun yang hakiki. Sebenarnya tidak ada perbedaan antara yang berakad dan barang yang diakadkan, karena *ta' mutakallim* (yang berbicara) dalam ungkapan *bi'tu* menunjukkan kepada penjual seperti *Kaf* menunjukkan kepada pembeli, oleh sebab itu tidak ada perbedaan antara keduanya secara mutlak.

### 1. *Shighat*

*Shighat* adalah *ijab* dan *qabûl*, dan *ijab* seperti yang diketahui sebelumnya diambil dari kata *aujaba* yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan *qabûl* yaitu orang yang menerima hak milik. Jika penjual berkata: "*bi'tuka*" (saya jual kepadamu) buku ini dengan ini dan ini, maka ini adalah *ijâb*, dan ketika pihak lain berkata: "*qabiltu*" (saya terima), maka inilah *qabul*. Dan jika pembeli berkata: "Juallah kepadaku kitab ini dengan harga begini" lalu penjual berkata: "Saya jual kepadamu", maka yang pertama adalah *qabûl* dan yang kedua adalah *ijâb*. Jadi dalam akad jual beli penjual selalu menjadi yang ber-*ijab* dan pembeli menjadi penerima baik diawalkan atau diakhirkan lafalnya.

#### a. Permasalahan *Furû'*

Pertama, ucapan pembeli boleh didahulukan dari ucapan penjual, seperti jika dia berkata: "Juallah kepadaku tanah ini dengan harga sekian," tetapi jika dia berkata: "Saya terima", maka ini tidak sah karena harus ada sesuatu sebelumnya dan tidak boleh dimulai dengan itu. Inilah yang ditegaskan oleh Imam Ahmad, dan tiga lagi bentuk *shighat* yang sah dalam lafal *qabiltu* seperti yang ditegaskan dalam bab nikah, dan jual beli juga sama, yang ini sepadan dengan makna sedangkan yang pertama sepadan dengan lafalnya.

Kedua, jika dia berkata: "Jual kepadaku", lalu dijawab: "Saya jual kepadamu," jual beli terjadi menurut pendapat yang unggul, sebab terlihat ada kerelaan, dan pendapat kedua tidak sah karena ada kemungkinan ucapan jual kepadaku sebagai pertanyaan untuk mencari tahu apakah ada keinginan atau tidak, dan mazhab kami dalam bab nikah tetap sah. Bedanya, dalam bab nikah biasanya didahului oleh lamaran sehingga tidak perlu diluruskan lagi berbeda dengan pendapat yang lebih kuat."

Pendapat yang unggul bahwa boleh menyandarkan sesuatu kepada sebagian jika yang dia maksudkan semuanya walaupun ia bisa hidup tanpa benda itu. Andai dia berkata: "Saya jual yang ada di tangan kamu", dan

yang dia maksudkan adalah semuanya, maka jual beli sah, demikian juga jika dia berkata: "Saya jual semua yang ada padaku", dan yang semisal itu.

b. *Sharīh* (*Shighat* yang Jelas) dan *Kinayah* (Kiasan)

Para ulama tidak berbeda pendapat mengenai keabsahan jual beli yang menggunakan *shighat* jual beli secara *sharīh* (jelas dan lugas), seperti ucapan "saya jual kepadamu, saya jadikan hak milikmu, dan belilah dariku!"

Perbedaan pendapat terjadi mengenai pemakaian kata-kata kiasan dalam jual beli. Menurut pendapat yang paling shahih, akad jual beli tetap sah dengan menggunakan kata-kata kiasan selama memang mengandung makna jual beli dan yang lainnya. Misal nya: "Saya jadikan ia milikmu dengan harga begini, ambillah ia dengan harga begini, atau semoga Allah memberkahimu dengan barang itu sambil berniat jual beli." Semua ucapan ini mengandung makna jual beli dan yang lainnya, maka tidak akan sah akadnya kecuali ada niat walaupun pada bagian kecil *shighat*, karena tidak disyaratkan harus bergandengan dengan setiap lafal berbeda dengan mereka yang berpendapat seperti itu.

Namun sebagian ulama mengatakan bahwa akad jual-beli tidak sah jika menggunakan *shighat kinayah* (kiasan), karena orang yang diajak bicara tidak tahu apakah dia diajak bicara tentang jual beli atau yang lainnya. Pendapat ini tertolak karena penyebutan harga atau ganti jelas menunjukkan jual beli, maka keberadaannya merupakan petunjuk akan hal itu dan jika terpenuhi semua petunjuk beli tidak sah, contohnya jika pembeli berkata kepada penjual: "Saya jual barang ini dengan harga sepuluh junaih" umpamanya lalu penjual berkata: "Saya jual", atau dia berkata: "Saya jual wakil kamu" lalu dia menerima, maka akadnya tidak sah, berbeda dengan nikah, dia tetap sah bahkan tidak sah nikah kecuali dengan itu sebagaimana diterangkan dalam pembahasan tentang perwakilan.

c. Syarat-Syarat *Shighat*

Agar *ijab* dan *qabûl* menghasilkan pengaruh dan akad mempunyai keberadaan yang diakui secara syar'i, maka wajib terpenuhi beberapa syarat di bawah: Pertama, *qabûl* harus sesuai dengan *ijâb* dalam arti kata sama baik jenis, sifat, ukuran, dan jatuh temponya dan penundaan, jika ini terjadi, maka barulah dua keinginan akan bertemu dan saling bercocokan. Kedua, tidak diselingi dengan ucapan yang asing dalam akad. Ketiga, tidak ada jeda diam yang panjang antara *ijab* dan *qabul*, yaitu jeda yang bisa menggambarkan sikap penolakan terhadap *qabul*. Jika jeda diam lama walaupun karena tidak tahu atau lupa, maka akad termudaratkan seperti halnya dengan bacaan Al-Fâtihah menurut pendapat yang unggul. Berbeda dengan jeda yang sedikit kecuali kalau memang dia bermaksud melakukan itu. Keempat, orang memulai dengan *ijab* dan *qabûl* bersikukuh dengan ucapannya, melafalkan *shighat* yang bisa didengar oleh orang yang dekat dengannya.

d. Jual Beli dengan Sistem *Mu'âthâh*

*Al-Mu'athah* dan *al-munawalah* berasal dari kata '*atha yu'thi* jika dia saling memberi bentuk *mufa'alah* (saling bekerja) dari kata '*atha* yaitu saling menyerahkan tanpa ada akad. Jual beli dengan sistem *mu'athah* adalah jual beli yang hanya dengan penyerahan dan penerimaan tanpa ada ucapan atau ada ucapan tetapi dari satu pihak saja namun kemudian kalangan ahli fiqh memakainya untuk jual beli yang bersifat saling memberi secara khusus."

2. '*Aqid* (Pihak yang Berakad)

Jika dikatakan kata '*âqid*, maka perhatian langsung tertuju kepada penjual dan pembeli karena keduanya mempunyai andil dalam terjadinya pemilikan dengan harga dan syarat yang dikatakan oleh penulis ada empat: yang pertama dan kedua khusus untuk penjual ketiga dan keempat khusus untuk pembeli, dan di bawah ini kami akan membahas syarat-syarat pihak yang berakad kemudian syarat barang yang diakadkan. Syarat pihak yang berakad pertama, bebas berbuat maksudnya pihak yang berakad haruslah setiap yang diizinkan oleh Allah untuk berbuat, masuk dalam hal ini wali

dengan harta asuhannya dan jika dia tidak boleh berbuat kecuali yang membawa kebaikan si anak asuh, maka itu adalah tambahan dari apa yang seharusnya ia lakukan dalam berbuat bebas. Kedua, tidak ada pemaksaan tanpa kebenaran. Ketiga, keIslaman orang yang membeli *mushaf* atau kitab *Hadis*, atau kitab ilmu yang di dalamnya ada ucapan kaum *salaf*. Keempat, terjaminnya pembeli jika yang dijual adalah peralatan perang.

### 3. *Ma'qud 'Alaihi* (Barang yang Diakadkan)

*Ma'quid 'alaihi*, yaitu harta yang akan dipindahkan dari tangan salah seorang yang berakad kepada pihak lain, baik harga atau barang berharga. Ketahuilah bahwa uang selalu menjadi harga dan barang yang dijual sebagai penggantinya, tapi jika masuk huruf *ba'* dalam ucapan saya: "*bi'tuka hadza ad-dinara bi 'asyrati aqlamin*" (saya jual kepadamu uang dinar ini dengan sepuluh pena), maka uang dinar di sini menjadi harga dan sepuluh pena sebagai pengganti harga. Namun jika harga dan yang dihargakan adalah uang atau dua barang, maka harga adalah yang dimasuki huruf *ba'* (dengan) dan yang dijual adalah yang di depannya, contohnya: "*bi'tuka hadza ats-tsauba bihaqibah*" (saya jual baju ini dengan sebuah tas), maka tas adalah harga dan baju adalah penggantinya (Azzam, 2017: 28-59).

#### c. Syarat-syarat Jual Beli

Pengertian syarat adalah sesuatu yang bukan merupakan unsur pokok tetapi adalah unsur yang harus ada di dalamnya. Jika ia tidak ada, maka perbuatan tersebut dipandang tidak sah. Misalnya, suka sama suka merupakan salah satu syarat sahnya jual beli. Jika unsur suka sama suka tidak ada, jual beli tidak sah menurut hukum. Syarat-syarat sahnya jual beli adalah sebagai berikut:

- 1) Penjual dan pembeli adalah orang yang sudah *baligh* dan berakal. Minimal sudah *mumayyiz* (dapat membedakan antara yang baik dan yang buruk). Kira-kira usianya 7 (tujuh) tahun. Anak-anak yang sudah *mumayyiz* boleh melakukan jual beli. Misalnya, jual beli kue-kue,



buku tulis, pensil, sabun dan lain-lain. Namun, demikian sesuatu yang harganya mahal, anak-anak tidak sah jual belinya kecuali atas izin orang tua atau penganpunya. Misalnya, jual beli rumah, mobil, tanah pekarangan dan alin-lain.

- 2) Atas kehendak sendiri, bukan karena paksaan orang lain. Jika dipaksa oleh orang lain jual belinya tidak sah. Jika seorang penjual memaksa orang lain untuk membeli barang dagangannya dengan ancaman senjata tajam atau lainnya tidak sah jual belinya. Ketentuan ini, sesuai denag Hadis Rasul yang mengatakan bahwa “jual beli itu harus dilaksanakan atas dasar suka sama suka”.
- 3) Penjual dan pembeli haruslah minimal dua orang, dan tidak sah jual beli sendirian.
- 4) Barang yang jual harusnya milik sempurna (milik sendiri). Tidak sah jual beli barang yang dijualnya, bukan miliknya sendiri tetapi milik orang lain. Kecuali ada pendelegasian hak dengan memberikan kuasa kepadanya.
- 5) Barang yang jual harus jelas wujudnya dan dapat diserahkan. Jika seseorang menjual kepada orang lain ikan yang dalam kolamnya atau ikan yang ada dalam sungai, hukumnya tidak sah.
- 6) Barang yang jual harus suci zatnya menurut syara’. Tidak sah jual beli sesuatu yang haram zatnya. Misalnya jual beli babi, bangkai, minuman keras, ganja dan lain-lain. Jika sesuatu itu bermanfaat, boleh diperjualbelikan. Misalnya jual beli kotoran binatang untuk pupuk tanaman, bangkai hewan (yang mati tidak disembelih) untuk praktek kedokteran danlain-lain.
- 7) Barang yang diperjul belikan harus diperoleh dengan cara yang halal. Tidak say jual beli hasil rampokan, pencurian, korupsi dan lain-lain (Mujiatun, 2013:5).

#### d. Macam-macam Jual Beli

Jumhur *fuqaha* membagi jual beli kepada *shahih* dan *bathil*, yakni: Pertama, Jual beli *shahih*, yaitu jual beli yang disyaratkan menurut asal dan sifat-sifatnya terpenuhi rukun-rukun dan syarat-syaratnya tidak terkait dengan hak orang dan tidak ada *khiyar* di dalamnya. Jual beli *shahih* menimbulkan implikasi hukum, yaitu berpindahnya kepemilikan yaitu barang berpindah menjadi milik pembeli dan harga berpindah miliknya menjadi milik pembeli. Kedua, jual beli *ghairu shahih*, yaitu jual beli yang tidak terpenuhi rukun dan syaratnya dan tidak mempunyai implikasi hukum terhadap objek akad, masuk dari kategori ini adalah jual beli *bathil* dan jual beli *fasid* yakni:

1. Jual beli *bathil*, yaitu jual beli yang tidak disyariatkan menurut asal dan sifatnya kurang salah satu rukun dan syaratnya. Misalnya jual beli yang dilakukan oleh orang yang tidak cakap hukum, seperti gila, atau jual beli terhadap *mal ghairu mutaqawwim* (benda yang tidak dibenarkan memanfaatkannya secara syar'i) seperti bangkai dan narkoba. Akad jual beli seperti ini tidak mempunyai implikasi hukum berupa pemindahan milik karena ia dipandang tidak pernah ada. Jual beli *bathil* ada beberapa macam, yakni: Pertama, Jual beli *ma'dum* (tidak ada bendanya), yakni jual beli yang dilakukan terhadap sesuatu yang tidak atau belum ada ketika akad, misalnya memperjualbelikan buah-buahan yang masih dalam putik, atau belum jelas buahnya, serta anak hewan yang masih dalam perut induknya. Kedua, jual beli sesuatu yang tidak dapat serah terimakan. Para ulama baik dari kalangan Hanafiyah, Malikiyah dan Syafi'iyah berpendapat, tidak sah melakukan jual beli terhadap sesuatu yang tidak dapat diserahkan, seperti jual beli terhadap burung yang sedang terbang di udara dan ikan di laut. Bentuk jual beli ini termasuk jual beli yang *bathil*. Ketiga, jual beli *gharar*, yakni jual beli yang mengandung tipuan. Misalnya, jual beli buah-buahan yang dionggok

atau ditumpuk. Diatas onggokan tersebut buahnya kelihatan baik. Namun, di dalam onggokan tersebut terdapat buah yang rusak.

- a. Jual beli *muzabanah*, yakni jual beli buah-buahan yang masih dalam pelepahnya. Jual beli “*batongtong*”, yakni jual beli tanaman yang masih dalam rumpun dilakukan secara borongan. Misalnya tanaman yang ada di pohon manggis, mangga, durian, diperjualbelikan perbatang. Tanaman yang ada di sawah seperti bawang, kentang diperjualbelikan per kalang. Jual beli seperti ini termasuk jual beli gharar karena tidak jelas kuantitas dan kualitasnya. Pada umumnya harga beli yang ditawarkan ke petani tidak sebanding dengan jumlah barang yang diperoleh oleh pembeli (toke). Padahal aturan dalam *fiqh muamalah* untuk benda makilat (benda-benda yang disukat), seperti gandum, beras, padi dan sebagainya jualbelinya dilakukan dengan cara disukat. Terhadap benda *mauzunat* (benda yang ditimbang), seperti bawang, kentang, manggis dan sebagainya jual beli dilakukan dengan cara ditimbang. Begitu pula benda addiyat (benda-benda yang dihitung), seperti buah kelapa, telur, durian dan sebagainya.
- b. Jual beli *mulamasah* (jual beli dengan cara menyentuh barang) dan *munazabah* (jual beli dengan melempar barang). *Mulasamah* (menyentuh) maksudnya adalah jual beli dengan cara menyentuh barang di tempat gelap tanpa melihat jenis, bentuk dan kualitas barang atau menyentuh barang yang ada dalam karung tanpa melihat jenis kualitas maupun bentuk barangnya. Apa yang tersentuh itulah hak pembeli. *Munazabah* (melempar) adalah jual beli dengan cara melempar barang yang akan dibeli. Mana barang yang terlempar itulah hak pembeli. Jika tak satu pun barang yang kena lempar pembeli tidak mendapatkan apa-apa. Pada masa sekarang bentuk jual beli Jahiliyah ini muncul kembali dalam bentuk lain. Cara-cara seperti ini, dikemas dalam bentuk permainan (*game*). Misalnya game atua permainan lempar bola,

dengan membayar sejumlah uang, pemain dapat melemparkan bola kepada objek permainan misalnya, boneka topi, gelang, dan lain sebagainya. Benda yang terlemparkan itu lah hak pemain. Kemudian, dikemas dengan cara permainan lain yang digunakan dengan mesin seperti yang terdapat pada beberapa Swalayan atau *game zone*, dengan membayar sejumlah uang pemain akan mendapatkan koin. Lalu koin itu dimasukkan ke lubang *power*. Pemain harus mengoperasikan mesin pencakar boneka dan memasukkan boneka tersebut ke bak yang telah disediakan, boneka itu akan keluar dan menjadi milik pemain. Namun, bila pemain tidak berhasil menyelesaikan permainan dengan baik ia tidak mendapat apa-apa.

- c. Jual beli *thalaqi al-ruqban* dan jual beli *hadhir libad*, yaitu jual beli yang dilakukan dengan cara menghadang pedagang dari desa yang belum tahu harga pasaran.
- d. Jual beli *najasy*, yakni jual beli yang dilakukan dengan cara memuji-muji barang atau menaikkan harga (penawaran) secara berlebihan terhadap barang dagangan (tidak bermaksud untuk menjual atau membeli), tetapi hanya dengan tujuan mengelabui orang lain. Praktek *an-najasy* (menaikkan harga barang) dilakukan adalah dalam rangka menipu orang lain agar ia membeli dengan harga yang dinaikkan tersebut. Jual beli Jahiliyah ini muncul kembali di zaman *modern* sekarang dilakukan oleh beberapa pedagang kaki lima di pasar tradisional yang menjual beberapa peralatan rumah tangga, seperti rantang, jam, setrika, tape recorder, perhiasan emas imitasi dan lain-lain. pedagang menawarkan barang seharga Rp.10.000.00. Ketika ada calon pembeli tertarik dengan barang tersebut, datang calon pembeli lain yang sebetulnya masih anggota penjual menawar barang itu dengan harga yang lebih tinggi, misalnya Rp.25.000.00 Targetnya

menaikkan harga tersebut hanya untuk mengelabui calon pembeli sehingga membeli dengan harga yang dinaikkan tersebut.

e. Jual beli najis dan benda-benda najis

Para ulama seperti Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah, berpendapat tidak sah melakukan jual beli khamar, babi, bangkai, darah dan sperma karena semua itu menurut asalnya tidak dianggap mal atau harta. Seperti Mengawini kuda jantan dengan kuda betina kemudian mendapatkan jasa dari perbuatan itu dilarang dalam Islam. Sperma kuda jantan menurut ulama fiqh tidak termaksud *mal mutaqawwim* dan tidak diketahui kadarnya serta tidak dapat diserahterimakan secara jelas. Cara yang dapat dibenarkan adalah dengan menyewa kuda jantan dalam jangka waktu tertentu. Jasa yang terima adalah dari akad sewa-menyewa kuda. Namun, golongan Hanfiah memandang sah jual beli hewan-hewan yang bertaring, seperti anjing, singa, kucing dan sejenisnya karena bagi mereka hewan-hewan bertaring ini seperti anjing tergolong harta dan mendatangkan manfaat bagi manusia. Memanfaatkannya dibolehkan secara syar'i, seperti untuk keamanan dan berburu, jual belinya juga sah.

f. Jual beli *urbun* (persekot), yaitu jual beli yang dilakukan dengan perjanjian pembeli menyerahkan uang seharga batang jika ia setuju jual beli dilaksanakan. Akan tetapi jika ia membatalkan jual-beli, uang yang telah dibayarkan menjadi hibah bagi penjual. Dalam hal ini jumhur ulama berpendapat jual beli dengan cara ini terlarang dan tidak sah.

g. Jual beli air

Salah satu syarat jual beli adalah benda yang diperjualbelikan merupakan milik sendiri. Tidak sah melakukan jual-beli terhadap benda-benda yang dimiliki secara bersama oleh seluruh manusia, seperti air, udara, dan tanah. Seluruh benda seperti air laut, sungai,

dan sumur umum tidak boleh diperjualbelikan karena tergolong *mal mubah*.

2. Jual beli *fasid* yaitu, jual beli yang disyariatkan menurut asalnya. Namun, sifatnya tidak, misalnya jual beli itu dilakukan oleh orang yang pantas (*ahliyah*) atau jual beli benda yang dibolehkan manfaatnya. Namun terdapat hal atau sifat yang tidak disyaratkan pada jual beli tersebut yang mengakibatkan jual beli itu menjadi rusak. Jual beli *fasid* terdiri dari beberapa bentuk:

- a. Jual beli *majhul* (tidak jelasnya barang yang diperjualbelikan). Misalnya menjual salah satu rumah dari beberapa rumah tanpa menjelaskan mana rumah yang dimaksud. Jual beli ini menimbulkan implikasi hukum terhadap para pihak bila pemilik rumah menjelaskan dan mengidentifikasi rumah yang akan dijualnya.
- b. Jual beli yang digantungkan kepada syarat dan jual-beli yang digantungkan ke pada masa yang akan datang. Misalnya seseorang berkata “saya akan menjual rumah ini jika anak saya pulang dari perjalanan” akan tetapi pelaksanaan akadnya saat ia berbicara. Contohnya jual beli yang disandarkan kepada masa yang akan datang, “saya akan jual mobil ini bulan depan” namun, pelaksanaan akadnya bulan ini. Para ulama sepakat menyatakan jual-beli yang digantungkan pada satu syarat hukumnya tidak sah. Jumhur ulama menyatakan jual beli ini seperti ini *bathil*. Namun kalangan Hanafiyah menyatakan jual beli ini *fasid*, karena ada syarat yang tidak terpenuhi. Jika syaratnya terpenuhi maka jual beli menjadi sah.
- c. Jual beli barang yang *ghaib* atau tidak terlihat ketika akad Menurut Hanafiyah jual beli bisa menjadi sah bila barang terlihat dan bagi pembeli ada hak *khiyar ru'yah*. Jual beli yang dilakukan oleh orang buta. Hanafiyah, Malikiyah, dan Hanabilah berpendapat jual beli yang dilakukan oleh orang buta, begitu juga

dengan *ijarah*, *rahn*, dan *hibah* yang mereka lakukan bagi mereka ada hak *khiyar*. Sementara itu Syafi'iyah menyatakan tidak sah jual beli yang dilakukan oleh orang buta kecuali dia melihat sebelum buta.

- d. Menjual dengan membayar yang ditunda dan membeli dengan harga tunai (*bai' ajal*). Misalnya Tuan A menjual mobil kepada Tuan B dengan harga 200 juta rupiah dengan pembayaran cicil selama 1 tahun. Kemudian Tuan A membeli mobil itu kembali dari Tuan B dengan harga 150 juta rupiah secara tunai. Jual beli ini menurut ulama *fiqh* dinamakan dengan *bai' ajal*, sedangkan sebagian ulama menamakan dengan *bai' inah*. Menurut ulama Syafi'iyah dan Zhahiriyyah jual beli ini sah karena terpenuhi rukun dan syaratnya. Ulama Malikiyyah dan Hanabilah berpendapat jual beli ini *bathil*. Sementara itu Abu Hanifah menyatakan jual beli ini *fasid*. Menurutnya jual beli ini dipandang sebagai *hibah* dari riba. Praktek jual beli *Inah* adalah jika seseorang menjual barang dagangannya dengan suatu harga yang dibayar dengan tempo tertentu, kemudian penjual itu membeli lagi barang dagangan itu dari pembeli (sebelum pembeli membayar harganya) dengan harga yang lebih murah. *Bai' inah* merupakan hilah terhadap riba, karena dalam jual beli jenis ini seseorang menjual sesuatu dengan harga yang dibayar sampai waktu tertentu, kemudian membelinya kembali secara tunai dengan harga yang lebih murah. Perbedaan harga yang pertama dengan harga kedua dipandang sebagai riba. Misalnya Tuan A menjual *notebook* kepada Tuan B dengan harga 3 juta rupiah dengan pembayaran tangguh selama satu bulan. Kemudian Tuan A membeli *notebook* itu kembali dari Tuan B secara tunai seharga 2,5 juta rupiah baik setelah atau sebelum serah terima terlaksana. Sehingga Tuan B berutang 500 ribu rupiah kepada Tuan A dari transaksi tersebut praktek ini dipandang sebagai *hilah* atas riba melalui jual beli sekaligus.

- e. Jual beli anggur dengan tujuan untuk membuat *khamar* ataupun jual-beli pedang dengan tujuan untuk membunuh seseorang. Menurut Abu Hanifah dan ulama Syafi'iyah, jual beli ini secara zahirnya sah. Namun, menjadi *makruh* karena anggur yang diperjual belikan ditujukan untuk membuat *khamar*.
- f. Melakukan dua akad jual beli sekaligus dalam satu akad atau ada dua syarat dalam satu akad jual beli. Misalnya seseorang berkata, “Saya jual rumah saya kepada kamu kemudian kamu jual pula kudamu kepada saya” atau dengan ungkapan lain “Saya beli barang ini Rp. 2.000,00., seribu saya bayar tunai dan seribu lagi saya bayar tangguh. Menurut Syafi'iyah jual beli ini bathil sedangkan menurut Hanafiyah jual beli ini *fasid* (Rozalinda, 2016).

#### e. **Jual Beli Online**

Jual beli *online* berasal dari kata jual beli dan *online*, dimana jual beli sendiri menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual yaitu pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual (<https://kbbi.kemendikbud.go.id/entri/jualbeli>). Secara etimologis, jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta artinya dalam transaksi jual beli adalah transaksi tukar menukar antara harta milik penjual biasanya berupa barang dengan harta milik pembeli biasanya uang. Jual beli online diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara *online*. Salah satu contoh adalah penjualan produk secara online melalui internet seperti yang dilakukan bukalapak.com, berniaga.com, tokobagus.com, lazada.com dan lainnya (Fitria, 2017:4).

Menurut Suherman jual beli *viainternet* yaitu (sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik (internet) baik berupa barang maupun jasa). Atau jual beli *viainternet* adalah jual beli



yang terjadi di media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menemukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya (Fitria, 2017). Sedangkan karakteristik bisnis *online*, yaitu: Pertama, terjadinya transaksi antara dua belah pihak. Kedua, adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi. Ketiga, internet merupakan media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut.

Dari karakteristik di atas, bisa dilihat bahwa yang membedakan bisnis *online* dengan bisnis *offline* yaitu proses transaksi (akad) dan media utama dalam proses tersebut. Akad merupakan unsur penting dalam suatu bisnis. Secara umum, bisnis dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda tersebut ketika transaksi, atau tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara kongkrit, baik diserahkan langsung atau diserahkan kemudian sampai batas waktu tertentu, seperti dalam transaksi *as-salam* dan transaksi *al-Istishna*. Transaksi *as-salam* merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara tunai atau disegerakan tetapi penyerahan barang ditangguhkan. Sedangkan transaksi *istishna* merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara disegerakan atau secara ditangguhkan sesuai kesepakatan dan penyerahan barang yang ditangguhkan.

Ada dua jenis komoditi yang menjadi objek transaksi *online*, yaitu barang atau jasa non digital dan digital. Transaksi online untuk komoditi non digital, pada dasarnya tidak memiliki perbedaan dengan transaksi *as-salam* dan barangnya harus sesuai dengan apa yang telah disifati ketika bertransaksi. Sedangkan komoditi digital seperti *e-book*, *software*, *skrip*, data yang dalam bentuk file (bukan CD) diserahkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui email atau pun download. Hal ini tidak sama dengan transaksi *as-salam* tapi seperti transaksi jual beli biasa. Alur jual beli online skema dasar dari bisnis online adalah: Pertama, terjadinya

transaksi antara dua pihak. Kedua, adanya pertukaran barang, jasa maupun informasi. Ketiga, internet adalah media utama dalam proses jual beli (*ijab-qabul*).

Ada dua jenis *ijab qabul* yaitu: 1). Sesuai perjanjian, dimana pembayara dilakukan dengan tunai sebelum dikirim. 2) *Al-Istishna*, yaitu bentuk pembayaran yang menunggu hingga barang dikirim. Sama seperti bisnis pada umumnya, bisnis *online* dalam hukum ekonomi syariah juga terbagi dalam yang halal dan yang haram, legal atau illegal. Bisnis *online* yang diharamkan yaitu bisnis judi *online*, perdagangan barang-barang terlarang seperti narkoba, video porno, barang yang melanggar hak cipta, senjata dan benda lain yang tidak memiliki manfaat (Fitria, 2017).

Hukum dasar bisnis online sama seperti diantaranya: Pertama, sistemnya haram, seperti money gambling. Sebab judi itu diharamkan baik di darat maupun di udara (*online*). Kedua, barang atau jasa yang menjadi objek transaksi adalah barang yang diharamkan. Ketiga, transaksi yang melanggar perjanjian atau mengandung unsur penipuan. Keempat, hal lainnya yang tidak membawa kemanfaatan tapi justru mengakibatkan kemudarahatan.

Menurut Islam bisnis online hukumnya dibolehkan selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusak seperti riba, kezhaliman, penipuan kecurangan dan sejenisnya. komoditi yang dijadikan objek transaksi online, yaitu barang atau jasa bukan digital dan digital. Hal ini tidak sama dengan transaksi *as-salam* tapi seperti transaksi jual beli biasa. Sebagai seorang muslim aktifitas jual beli adalah aktifitas muamalah yang diatur oleh al-Qur'an dan Sunnah. Untuk barang yang tidak disyaratkan serah terima tunai dalam jual belinya, yaitu seluruh jenis barang, kecuali emas atau perak dan mata uang maka jual beli melalui internet dapat diakhrij dengan jual beli melalui surat menyurat. Adapun jual beli melalui telepon merupakan jual beli langsung dalam akad *ijab dan qabul*. Sebagaimana diputuskan oleh Majma Al-Fiqh Al-Islami keputusan No. 52 (3/6) tahun 1990, yang berbunyi, apabila akad terjadi antara dua

orang yang berjauhan tidak berada dalam satu majlis dan pelaku transaksi, satu dengan lainnya tidak saling melihat, tidak saling mendengar rekan transaksinya, dan media antara mereka adalah tulisan atau surat atau orang suruhan, hal ini dapat diterapkan pada faksimili teleks, dan layar komputer (internet), maka akad berlangsung dengan sampainya ijab dan qabul kepada pihak yang bertransaksi. "Transaksi berlangsung dalam satu waktu sedangkan kedua belah pihak berada di tempat yang berjauhan. Dalam transaksi menggunakan internet, penyediaan aplikasi permohonan barang oleh pihak penjual di situs merupakan ijab dan pengisian serta pengiriman aplikasi yang telah diisi oleh pembeli merupakan qabul. Adapun barang hanya dapat dilihat gambarnya serta dijelaskan spesifikasinya dengan lengkap, dengan penjelasan yang dapat mempengaruhi harga jual barang."

Setelah ijab dan qabul berlangsung pihak penjual meminta pembeli untuk mentransfer uang ke rekening bank milik penjual. kemudian penjual mengirim barang kepada pembeli. Barang yang diperjual-belikan hanya sebatas gambar dan penjelasan spesifikasinya maka jual beli ini dapat ditakhrij dengan ba't al ghaib ala ash shifat (jual beli barang yang tidak dihadirkan pada majelis akad atau tidak disaksikan langsung dalam majelis, seperti beli barang dalam kardus/kotak, yang hanya dijelaskan spesifikasinya melalui kata-kata) (Iwarti, 2021:16).

## **2. Perilaku *Najasy* dalam Transaksi Jual Beli**

### **a. Pengertian *Najasy***

Secara bahasa *An-Najasy* bermakna *Al-Itsarah*, adalah menggerakkan. Yang diambil dari kata: *najarytu ath-shaida idza atsartulu* (aku menghalau hewan buruan apabila aku menggerakkan). Kemudian Imam Bukhari mengatakan *Najasy* menurut bahasa yaitu mengusik buruan serta membuatnya meninggalkan tempatnya untuk *diburu*'.

Sedangkan..menurut istilah, terdapat berbagai pendapat antara lain sebagai berikut:

1. *Najasy* adalah (ketika) seseorang menambah harga pada..suatu barang, namun ia tidak membutuhkan barang tersebut dan tidak ingin membelinya ia..hanya ingin harganya bertambah, ..dan akan menguntungkan pemilik barang.
2. Imam Al-Bukhari bahwa *Najasy* adalah penambahan..harga suatu barang dari orang yang tidak bermaksud membelinya untuk menipu orang lain agar membelinya.
3. Muhammad Nashiruddin Al-Albani mengatakan bahwa *An-Najasy* artinya menambah harga suatu barang untuk menipu (pembeli) yang lain menawar suatu barang dengan harga tinggi, padahal dia sendiri tidak bermaksud membelinya, hanya agar orang lain menawarnya dengan tawaran yang lebih tinggi.
4. Menurut Hamzah Ya'qub *Najasy* adalah salah satu taktik yang dilakukan oleh pebisnis atau pemasaran, untuk melariskan dagangannya melalui reklame, promosi, atau iklan yang berlebihan, agar orang-orang menjadi terkesan dan tertarik untuk membeli."
5. Menurut Muhammad Syakir Sala *Najasy* adalah salah satu perbuatan yang sering dilakukan orang zaman Jahiliah untuk melariskan dagangannya."
6. Menurut Ibnu Rusyd *Najasy* yaitu seseorang memberikan harga yang lebih pada barang dagangan dan dalam dirinya tidak ada maksud untuk membelinya, dia hanya ingin memberikan manfaat kepada si penjual (agar ada pembeli yang melebihi harga darinya) dan merugikan pembeli."
7. Menurut Yusuf Al-Qardhawi *Najasy* yaitu datang kepada penjual yang sedang berhadapan dengan seseorang yang hendak membeli barang itu kemudian ia menawar barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi, padahal sebenarnya ia tidak bermaksud membelinya, tetap semata-mata ingin menggerakkan kemauan si pembeli kepada barang..itu.

8. Menurut Abu Isa. *Najasy* dalam jual beli artinya seseorang biasanya sudah ada kesepakatan antaranya dan penjual menawarkan suatu barang saat pembeli datang, padahal dia sendiri tidak bermaksud membelinya hanya agar pembeli tersebut tertipu dan menawarnya dengan tawaran yang lebih tinggi."
9. Menurut Imam Malik Ibnu Anas *An-Najasy* adalah jika anda menawarkan suatu barang dagangan dengan harga yang lebih tinggi dari harga jual, tetapi anda sendiri tidak ingin membelinya, anda hanya ingin orang lain membelinya dengan harga tinggi.
10. Menurut Abdullah Amrin mempermainkan harga, yaitu pihak pembeli menawarkan dalam suatu pembelian dengan maksud agar orang lain menawarkan lebih tinggi. Perbuatan ini dalam *fiqh mu'amalah* disebut *Najasy*.
11. Menurut Akram Ridha *Najasy* berarti menambah atau meninggikan harga suatu barang di pasar, padahal sebenarnya ia tidak bermaksud untuk sebenarnya ia tidak bermaksud membelinya, membelinya, tapi dia hanya bertujuan supaya orang lain tertarik untuk membelinya tindakan ini jelas haram"
12. Menurut Ahmad Ifham Solihin *Najasy* ialah upaya mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menciptakan permintaan palsu.
13. Menurut Abdul Azizbin Fathi as-Sayyid Nada perdagangan *Najasy* adalah seseorang datang seolah ingin membeli sebuah barang dan ia pun menawarkan barang tersebut. Setelah itu, ada yang meninggikan tawaran untuk barang itu agar dilihat oleh calon pembeli sehingga kemudian dia membeli barang tersebut dengan harga yang tinggi di atas harga pasaran."
14. Menurut Masyuri transaksi *Najasy*, yakni penjual menyuruh orang lain untuk memuji barang dagangannya atau menawarkan dengan harga barang yang tinggi agar orang lain tertarik, memanipulasi informasi,

menyaingi tawaran orang lain sampai penawar tersebut membelinya atau meninggalkannya, dan sebagainya.

15. Menurut Imam As-Syafi'i *Najasy* bermaksud orang yang sengaja menawarkan harga belian yang tinggi sedangkan dia tidak berniat membelinya. Tujuannya supaya orang lain merasakan barang tersebut bernilai tinggi dan mereka akan membelinya dengan harga yang lebih..mahal. *Najasy* pada asalnya bermaksud menyembunyikan kerana perbuatan orang ini menyembunyikan niatnya".
16. Al-Baghawi berkata dalam kitab *Syarhus Sunnah*, *Najasy* adalah seorang laki-laki melihat ada barang yang hendak dijual. Lalu ia datang menawar barang tersebut dengan tawaran yang tinggi sementara ia sendiri tidak berniat membelinya, namun semata-mata bertujuan mendorong para pembeli untuk membelinya dengan harga yang lebih tinggi.
17. Menurut Agustianto *Najasy* adalah sebuah praktek dagang dimana seseorang pura-pura menawar barang yang didagangkan dengan maksud hanya untuk menaikkan harga, agar orang lain bersedia membeli dengan harga itu.
18. Menurut Muhsin Hariyanto *Ar-Tanajusy* adalah seseorang melakukan hal tersebut untuk temannya dengan balasan temannya itu melakukan hal yang sama untuknya jika barangnya jadi terjual dengan harga tinggi. Pelakunya dianggap sebagai orang durhaka karena perbuatannya itu, baik ia mengetahui adanya larangan maupun tidak, sebab perbuatan tersebut termasuk penipuan dan penipuan bukanlah akhlak orang Islam."
19. Menurut Umer Chapra *An-Najasy* adalah curang dan kolusi.
20. Secara tuntasnya menurut Syakir Sula *Najasy* adalah orang yang sengaja menawarkan harga belian yang tinggi sedangkan ia tidak berniat membelinya, tujuannya supaya orang lain merasakan barang tersebut bernilai tinggi dan mereka akan membelinya dengan harga yang lebih mahal.

Jual beli *Najasy* adalah salah satu bentuk jual beli yang *bathil* karena dalam prakteknya jual beli *najasy* merugikan salah satu pihak. Dalam hal ini kerugian tersebut lebih kepada pihak pembeli di Serbu Seru Bukalap ini.

#### **b. Bentuk-Bentuk Praktek Najasy**

Dalam dunia bisnis komoditas tertentu, ada sebuah cara yang bisa dilakukan oleh pemilik barang untuk memperoleh keuntungan dengan menggunakan seseorang atau sekelompok orang untuk berpura-pura menawar barang dagangannya dengan harga tinggi dengan maksud untuk memancing keinginan para calon pembeli barang tersebut untuk menawarnya dengan harga tinggi (atau bahkan lebih tinggi daripada nilai tawar barang tersebut), yang dalam istilah fikih dikenal dengan sebutan "*Najasy*" (jual-beli *Najasy*). Jual-beli dengan pola ini jelas dilarang oleh Islam, karena akan berakibat merugikan para pembeli (<http://muhsinhar.staff.umy.ac.id>). Berbicara tentang *Najasy* ini tentulah harus dibedakan antara promosi yang benar dan jujur dengan promosi yang berlebih-lebihan (bohong). Karena memang tidak sedikit promosi bisnis dewasa ini yang dianggap tidak obyektif, memuji-muji barang secara berlebih-lebihan. Apalagi promosi dan iklan itu palsu dan dusta, maka itu dimasukkan ke dalam kategori *Najasy*. Adapun promosi dan iklan yang jujur dan benar tidaklah termasuk *Najasy*, dan dapat diartikan sebagai pemberian informasi (publikasi) mengenai keadaan barang yang sebenarnya." Terdapat beberapa bentuk Praktek *Najasy*, antara lain sebagai berikut:

1. Seseorang yang telah ditugaskan menawar barang mendatangi penjual lalu menawar barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari yang biasa. Hal itu dilakukannya dihadapan pembeli dengan tujuan memperdaya si pembeli. Sementara ia sendiri tidak berniat untuk membelinya, namun tujuannya semata-mata ingin

memperdaya si pembeli dengan tawarannya tersebut. Ini termasuk bentuk penipuan."

2. Penjual yang menyatakan "si A telah membelinya dengan harga sekian, atau kemarin kulepas dengan harga ini", padahal sebenarnya tidak ingin membeli. Berdagang seperti ini juga termasuk dalam kategori *Najasy*.
3. Dr. Hamzah Yaqub mengatakan bahwa yang dimaksudkan dengan perbuatan yang termasuk kategori *Najasy* adalah memuji-muji dagangannya sendiri dan bersekongkol dengan temannya yang berpura-pura menawar barang dengan harga tinggi agar orang lain tidak merasa kemahalan, lalu terpengaruh membelinya
4. Iklan dalam media elektronik (TV dan Radio), iklan media cetak (koran dan majalah), dan terakhir iklan didunia maya (internet), Berapa persen dari iklan dan promosi tersebut yang tidak mengandung kebohongan, mulai dari iklan sabun, obat-obatan, makanan, alat rumah tangga, kendaraan, pelangsing dan sebagainya promosinya berlebih lebih bahkan mengandung kebohongan.
5. Brosur, iklan, dan promosi obat-obatan dari produk-produk MLM (Multi Level Marketing) tertentu, sehingga kita bisa berkesimpulan bahwa tidak lama lagi di dunia ini manusia tidak membutuhkan tenaga dokter, internis (ahli penyakit dalam), ahli jantung, ahli ginjal, ahli penyakit kanker, ahli syaraf, dokter kandungan, dan sebagainya. Karena sudah ada obat yang dapat menyembuhkan seluruh penyakit-penyakit kronis tersebut, hanya dengan satu jenis obat. Luar biasa, dan obatnya betul-betul laris manis, apalagi dijual dengan sistem multi level marketing.

### c. Larangan Praktek *Najasy*

Jika ingin mempelajari ketentuan agama tentang masalah jual beli, setiap pedagang bisa dengan mudah mengkajinya dari bab tentang



perdagangan di kitab-kitab sunah seperti Bukhari, Muslim dan sebagainya. Dengan begitu, mereka akan memahami dengan jelas jenis jual beli dan perdagangan yang haram dan dilarang seperti menjual atas jualan orang lain atau *Najasy* (tahu bahwa pedagang lain menawarkan harga tinggi, lalu menjual dengan harga yang jauh berbeda agar pembeli lari kepadanya).

"Dari Ibnu Umar bahwa Nabi Saw melarang melakukan *An-Najasy*. Dalam praktek *Najasy* ini mengandung unsur penipuan pada saat akad, yang mana tipu muslihat dalam akad terjadi apabila misalnya ada orang yang sedang menawar harga barang, tetapi oleh penjualnya ada seseorang yang sengaja di buat menjadi calo untuk menawar lebih tinggi dari tawaran orang itu, sehingga orang itu terpedaya mau menambah tawaran sebelumnya, dan akhirnya in membeli barang bersangkutan dengan harga lebih tinggi dari pada biasanya. Apabila hal ini terjadi, menurut pendapat para fuqaha mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali, si pembeli yang terkecoh itu berhak *fasakh*.

Para ulama berbeda pendapat mengenai praktek jual beli *Najasy* ini. menurut Ahlu Zhahir mengatakan bahwa jual beli tersebut rusak, dan Malik mengatakan bahwa jual beli itu cacat dan si pembeli di berikan hak untuk memilih, antara mengembalikannya atau mempertahankannya, kemudian Abu Hanifa dan Syafi'i mengatakan jika *Najasy* terjadi maka penjual berdosa dan transaksi jual beli tersebut dibolehkan". Menurut pendapat Bukhari, komplotan di dalam praktek *Najasy* sama dengan memakan riba, karena dia termasuk ke dalam penipuan yang tidak dihalalkan." Menurut Asy-Syafi'i, "jika seseorang melakukan praktek *Najasy*, maka orang tersebut berdosa sedangkan jual belinya tetap sah. Menurut As-Syafi'i bahwa pelaku *Najasy* yang dianggap bermaksiat adalah mereka yang telah mengetahui larangan itu. Barangsiapa melakukan *Najasy*, maka

dianggap melakukan kemaksiatan jika ia mengetahui larangannya. sementara jual-beli yang terjadi dianggap sah."

Orang yang melakukan praktik *Najasy* dianggap sebagai orang yang berdosa dan durhaka. Ibnu Baththal telah menukil *ijma'* ahli ilmu dalam masalah ini. (lihat Fathul Bari (IV/355). Dalilnya adalah hadis "Abdullah bin Abi Autsar, ia berkata, "Seorang menjajakan barang dagangannya sambil bersumpah dengan nama Allah bahwa ia menjualnya di bawah modal yang telah ia keluarkan." Lalu turunlah ayat QS Ali Imran, 3:77.

لَمُهِمُّ وَلَا آخِرَةٌ فِي لَهُمْ خَلْقَ لَا أَوْلِيَّكَ قَلِيلًا تَمَنَّا وَأَيَّمَنَّا اللَّهُ بِعَهْدِ شَرْتُونَ الَّذِينَ إِنَّ

﴿الْمُعَذَابُ لَهُمْ يُزَكِّيهِمْ وَلَا الْقِيَمَةَ يَوْمَ إِلَيْهِمْ يَنْظُرُونَ وَلَا اللَّهُ يَكُ﴾

"Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. bagi mereka azab yang pedih."

#### d. Hukum Praktek *Najasy*

Jika si penjual bekerja sama dengan pelaku *Najasy* dan memberikan kepadanya persen bila barang laku terjual dengan harga tinggi, maka ia juga turut mendapatkan bagian dalam dosa, penipuan, dan pengkhianatan. Keduanya berada dalam Neraka. Apabila praktik *Najasy* ini dilakukan atas kerja sama antara oknum pelaku dengan penjual atau atas rekayasa si penjual, maka jual beli tersebut tidak halal. Hukum Praktek *Najasy* yaitu:

1. Apabila perbuatan ini dilakukan dengan persetujuan penjual dan calo, dan pembeli mempunyai bukti, hukumnya adalah haram. Allah akan menjadikan kedua-duanya berdosa. Penjual dianggap

telah menipu pembeli dan dengan itu pembeli berhak menuntut *khiyar*. Jika tiada bukti penjual dan calo merancang perbuatan tersebut pembeli tidak berhak menuntut *khiyar* kerana dia sendiri tidak teliti dalam membeli.

2. Kalau Praktek *Najasy* ini terjadi tanpa pengetahuan penjual, maka dosa akan ditanggung oleh orang yang melakukannya.
3. Dosa akan ditanggung sendiri oleh penjual, apabila seseorang telah mengatakan bahwa ia telah membeli barang tersebut dengan harga yang lebih mahal dari harga yang seharusnya dengan maksud memperdayakan orang lain.

**e. *Najasy* dalam Transaksi *Modern***

*Najasy* dalam transaksi *modern* ini terbagi tiga, diantaranya: *pump and dump*, *Hype and dump* dan *Creating fake demand atau supply* (Zaki, 2021: 6).

- a. *Pump and dump* merupakan transaksi suatu efek diawali oleh pergerakan harga *uptrend*, yang disebabkan oleh serangkaian transaksi inisiator yang membentuk harga naik hingga mencapai level harga tertinggi. Tujuannya adalah menciptakan kesempatan untuk menjual dengan harga tinggi dengan memperoleh keuntungan.
- b. *Hype and dump* merupakan aktivitas transaksi suatu efek diawali oleh seperangkat harga *uptrend*, yang disertai dengan adanya informasi positif yang tidak benar dan berlebih-lebihan. Setelah harga mencapai harga tertinggi, pihak-pihak yang berkepentingan terhadap kenaikan harga yang telah terjadi, melakukan inisiator jual dengan volume yang signifikan dan dapat mendorong penurunan harga. Tujuannya adalah untuk menciptakan kesempatan jual dengan harga tinggi agar memperoleh keuntungan.

- c. *Creating fake demand atau supply* (permintaan atau penawaran palsu) yaitu adanya satu atau lebih pihak tertentu melakukan pemasangan order beli atau jual pada level harga terbaik, tetapi jika order beli atau jual yang dipasang telah mencapai best price, maka order tersebut dihapus atau di amend (baik dalam jumlahnya atau turunan level harganya) secara berulang kali. Tujuannya adalah untuk memberi kesan kepada pasar seolah-olah terdapat *demand* atau *supply* yang tinggi sehingga orang terpengaruh untuk membeli.

### 3. Pembagian Hukum *Syara'*

#### a. Hukum *Taklifi*

##### 1. Pengertian

Pada uraian tentang pembagian hukum *syara'* di atas telah dijelaskan hukum *taklifi* mengambil bentuk *thalab* (tuntutan) dan takhyir (pilihan) perbuatan. Ditinjau dari segi *thalab*, hukum *taklifi* dapat dibagi dua yaitu: tuntutan untuk berbuat dan tuntutan untuk tidak berbuat (meninggalkan perbuatan). Dalam hal ini, tuntutan untuk berbuat atau tidak berbuat itu sendiri, masing-masing dapat dibagi dua pula yaitu: tuntutan yang bersifat mesti (tidak boleh tidak; harus) dilakukan dan tidak mesti (boleh tidak) dilakukan, dan tuntutan yang bersifat mesti (tidak boleh tidak) ditinggalkan, dan tidak mesti (dianjurkan untuk) ditinggalkan Sementara takhyir mengandung kebebasan memilih bagi *mukallaf* untuk berbuat atau tidak berbuat. Walhasil, hukum *taklifi* terbagi menjadi lima macam, yang oleh jumhur ulama disebut dengan hukum *taklifi* yang lima (ahkám at *taklifi* al-khamsah), sebagaimana diuraikan di bawah ini.

##### 2. Pembagian Hukum *Taklifi*

- a) Tuntutan *asy-Syari'* untuk berbuat yang bersifat mesti dilakukan. Bentuk hukum *taklifi* ini disebut *al-ijab*. Sedangkan pengaruhnya

terhadap suatu perbuatan *mukallaf* disebut *al-wujub*. Sementara perbuatan yang dituntut untuk dilakukan *mukallaf* itu disebut *al-wajib*. Karena tuntutan ini bersifat mesti dilakukan, maka *mukallaf* yang melaksanakannya berhak mendapat imbalan pahala dan balasan surga karena ketaatannya. Sebaliknya, karena tuntutan perbuatan ini tidak boleh ditinggalkan, maka *mukallaf* yang meninggalkannya pantas mendapat dosa dan ancaman siksa neraka karena kedurhakaannya.

- b) Tuntutan *asy-Syari'* untuk berbuat yang bersifat tidak mesti dilakukan. Bentuk hukum *taklifi* ini disebut *annadb*. Sedangkan pengaruhnya terhadap suatu perbuatan *mukallaf* juga disebut *annadb*. Sementara perbuatan yang dituntut untuk dilakukan *mukallaf* itu disebut *al-mandub*. Karena tuntutan ini bersifat tidak mesti dilakukan, maka *mukallaf* yang melaksanakannya berhak mendapat imbalan pahala dan balasan surga karena ketaatannya. Sebaliknya, karena tuntutan perbuatan ini boleh ditinggalkan, maka *mukallaf* yang meninggalkannya tidak pantas mendapat dosa dan ancaman siksa neraka.
- c) Tuntutan *asy-Syari'* untuk meninggalkan perbuatan yang bersifat mesti. Bentuk hukum *taklifi* ini disebut *at tahrir*. Sedangkan pengaruhnya terhadap suatu perbuatan *mukallaf* disebut *al-hurmah*. Sementara perbuatan yang dituntut untuk dilakukan *mukallaf* disebut *al-haram*. Karena tuntutan ini bersifat mesti, maka *mukallaf* yang meninggalkan perbuatan yang haram itu berhak mendapat imbalan pahala dan balasan surga karena ketaatannya. Sebaliknya, karena tuntutan meninggalkan perbuatan itu sama sekali tidak boleh dilanggar, maka *mukallaf* yang melanggarnya pantas mendapat dosa dan ancaman siksa neraka karena kedurhakaannya.
- d) Tuntutan *asy-Syari'* untuk meninggalkan perbuatan yang bersifat tidak mesti. Bentuk hukum *taklifi* ini disebut *al-karahah*. Sedangkan pengaruhnya terhadap suatu perbuatan *mukallaf* juga

disebut *al-karahah*. Sementara perbuatan yang dituntut untuk dilakukan mukallaf disebut *al-makruh*. Karena tuntutan meninggalkan perbuatan ini bersifat tidak mesti, maka mukallaf yang meninggalkan perbuatan yang makruh ini berhak mendapat imbalan pahala dan balasan surga karena ketaalannya. Sebaliknya, karena tuntutan meninggalkan perbuatan ini tidak bersifat mesti, maka mukallaf yang melanggarnya tidak pantas mendapat dosa dan ancaman siksa neraka karena kedurhakaannya.

- e) Firman (*titah*) *asy-Syari'* yang berupa pilihan bagi mukallaf untuk berbuat atau tidak berbuat. Bentuk hukum taklifi ini disebut *al-ibahah*. Sedangkan pengaruhnya terhadap suatu perbuatan mukallaf juga disebut *al-ibahah*. Sementara perbuatan yang diberikan pilihan kepada mukallaf untuk melakukan atau tidak melakukannya itu disebut *al-mubah*. Karena kepada mukallaf diberi kebebasan untuk memilih untuk melakukan atau tidak melakukannya, maka mukallaf yang melakukannya tidak berhak mendapat pahala atau dosa.

### 3. Perincian Hukum *Taklifi*

#### a) Wajib

Pada umumnya ulama ushul fiqh menjelaskan, kata wajib secara etimologi berarti tetap. Sedangkan secara terminologi ialah. Perbuatan yang dituntut Allah untuk dilaksanakan oleh mukallaf dengan sifat mesti (tidak boleh tidak) dilakukan yang jika perbuatan itu dilaksanakan, maka pelakunya diben pahala, dan jika ditinggal kan, maka ia dikenakan dosa. Definisi di atas menjelaskan, setidaknya ada dua unsur wajib yang membedakannya dari hukum *taklifi* yang lain. Kedua unsur tersebut ialah sebagai berikut: (1) Adanya sifat *al-luim* (mesti tegas, pasti) untuk melakukannya. sehingga hukum perbuatan tersebut tidak dapat diartikan sebagai anjuran semata, ataupun boleh tidak dilakukan. Sifat *Aurum* suatu tuntutan dalam bentuk perintah itu sendiri dapat diketahui dari keterangan lain, baik dari ayat-ayat Al-quran maupun hadis-hadis. Nabi yang mengandung ancaman dosa dan

siksa bagi yang me ninggalkannya. Meskipun ketentuan wajib dan mandub sama-sama diperintahkan, tetapi keduanya dapat dibedakan dengan melihat apakah suatu perintah bersifat al-uzum atau tidak. (2) Adanya janji pahala bagi yang melakukannya, sekaligus ancaman dosa bagi yang meninggalkan perbuatan tersebut Janji pahala dan andaman dosa yang sifatnya bertolak belakang itu merupakan salah satu ciri lainnya dari hukum wajib. Sebagaimana akan dijelaskan, unsur yang kedua ini merupakan lawan dari hukum haram, dimana pelaku haram akan diancam siksa dan yang meninggalkannya dijanjikan pahala.

b) *Mandud*

a. Pengertian *Mandub*

Secara etimologi *mandub* berarti sesuatu yang dianjurkan karena la bersifal penting. Sedangkan dan segi terminologi, para ahli *ushul fiqh* mendefinisikannya dengan berbagai ungkapan, antara lain: Pertama, suatu perbuatan yang *asy-Syari'* menyerukan untuk melakukannya, tetapi tidak memestikan untuk melaksanakannya. Kedua, suatu perbuatan yang *asy-Syari* memberi pahala pelakunya tetapi tidak menimpakan dosa kepada orang yang tidak melakukannya. Ketiga, suatu perbualan yang *asy-Syari* memerintahkan untuk mengerja kannya, tetapi tidak mencela orang yang meninggalkan perintah itu.

b. Pembagian Mandub

Secara garis besar *mandub* dapat dibagi dua macam, pertama: *Sunan al huda* yang dimaksud dengan *sunan al-huda* (sunnah-sunnah petunjuk agama) ialah, perbuatan perbuatan yang pelaksanaannya dituntunkan oleh Nabi, yang fungsinya sebagai kelengkapan dari kewajiban kewajiban agama. Kedua, *sunan az-zawa'id* yang dimaksud dengan *sunan az-zawa'id* (sunnah-sunnah tambahan) ialah, perbuatan perbuatan yang dilakukan Nabi. yang selain tidak merupakan kewajiban, orang yang meninggalkannya tidak pula dianggap tercela dan dibenci oleh *syara'*.

c) Haram

Haram ialah suatu perbuatan yang *asy-Syari'* menuntut *mukallaf* harus meninggalkannya (melarang melakukannya), yang jika *mukallaf* menjauhi larangan itu karena patuh kepada Allah, maka ia akan diberi pahala, sedangkan jika melanggar larangan itu, maka ia dinilai melakukan pendurhakaan kepada Allah, sehingga akan dikenai dosa dan ancaman siksa. Contoh perbuatan haram ialah, membunuh tanpa alasan yang sah, sebagaimana terdapat dalam surah al-Isrá (17) 33 “Dan janganlah kamu membunuh jiwa yang diharamkan Allah (membunuhnya), melainkan dengan suatu (alasan) yang benar”.

d) Makruh

Dari segi etimologi, makruh berarti yang dibenci. Sedangkan dari segi terminologi ialah suatu perbuatan yang *asy-Syari'* menuntut *mukallaf* untuk meninggalkan perbuatan tersebut secara tidak mesti (menganjurkan untuk meninggalkannya) yang jika *mukallaf* menjauhi larangan itu karena patuh kepada Allah, maka ia akan diberi pahala, tetapi jika ia melanggar larangan itu, maka ia tidak dikenai dosa dan ancaman siksa. Contoh perbuatan makruh ialah, berkumur-kumur dan memasukkan air ke hidung secara berlebihan ketika berpuasa, karena dikhawatirkan akan tertelan sehingga membatalkan puasa. Demikian juga makruh menghadap atau membelakangi Bait al-Maqdis ketika buang air besar buang air kecil membasuh anggota wudhu lebih dari tiga kali, dan melambat-lambatkan pelaksanaan shalat ashar sampai mendekati waktu maghrib.

e) *Mubah*

Dari segi etimologi, mubah berarti melepaskan, atau mengizinkan. Sedang dari segi terminologi yang dimaksud dengan mubah ialah, suatu perbuatan yang as-Span memberikan pilihan kepada *mukallaf* untuk melakukannya atau meninggalkannya, yang jika ia melakukan salah satunya, tidak diberi pahala dan tidak pula diancam dengan dosa dan siksa. Sebagian ulama lain mendefinisikan mubah dengan Suatu perbuatan yang tidak diberi pujian atau celaan jika *mukallaf* mengerjakan atau meninggalkannya. Menurut sebagian ulama, hukum mubah itu sendiri



identik dengan halal dan *jiz* (boleh) Contoh perbuatan mubah ialah, perbuatan makan, minum, dan berpakaian yang halal.

#### b. Hukum *Wadh'i*

Hukum *wadh'i* ialah, firman (titah) Allah yang berbentuk ketentuan yang menjadikan sesuatu sebagai sebab atau syarat atau halangan dari suatu ketetapan hukum taklifi. Oleh karena itu, pada hakikatnya, hukum *wadh'i* sangat erat kaitannya dengan hukum taklifi, baik dalam bentuk sebab (*sabab*), sehingga melahirkan akibat (*musabbab*) suatu hukum taklifi, atau dalam bentuk syarat (*syarth*), sehingga dimungkinkan berlakunya (*masyruth*) suatu hukum taklifi, ataupun dalam bentuk halangan (*mani*). sehingga suatu hukum taklifi menjadi tidak terlaksana (*mamnu*). Di samping itu, termasuk pula dalam pembahasan hukum *wadh'i* pembahasan yang berkaitan dengan '*azimah* (hukum yang berlaku umum dan keadaan normal) dan nukhshah (keringanan) *ash-shihhah* (sah) dan *al buthlan* (batal). Dengan demikian, pembahasan tentang hukum *wadh'i* berkaitan dengan tujuh hal utama yaitu, *sabab*, *syarth*, dan *mani* *azimah*, *rukshah ash shihhah*, dan *al-buthlan*. Untuk jelasnya, di bawah ini hukum *wadh'i* diuraikan secara lebih terperinci.

##### 1) *Sabab*

Dari segi etimologi, *sabab* (sebab) berarti, sesuatu yang dapat menyampaikan kepada sesuatu yang lain. Sedangkan dari segi terminologi *ushul fiqh*. *sabab* ialah sesuatu yang dijadikan *asy-Syara'* sebagai pengenal terhadap adanya hukum *taklifi* tertentu, yang jika ia ada maka hukum tertentu menjadi ada dan jika tidak ada maka hukum itu pun menjadi tidak sah. Sebagai contoh *zawal asy-Syams* (bergeser atau tergelincir lewatnya matahari dari kulminasi atas) dijadikan *as-Syari'* sebagai penanda pengenal hukum *syara'* yaitu masuknya waktu shalat zhuhur.

##### 2) *Asy-Syarth*

Dari segi etimologi *syarth* (syarat) berarti, sesuatu yang diperlukan untuk adanya sesuatu yang lain. Sedangkan dari segi terminologi, ialah

sesuatu yang kepadanya bergantung keberadaan sesuatu yang kedua sedangkan sesuatu yang pertama itu bukanlah merupakan sesuatu yang kedua du sementara ketiadaan sesuatu yang kedua tidak mesti menyebabkan ketiadaan sesuatu yang pertama. Untuk memudahkan memahami pengertian *syarth*, dapat dikemukakan perbandingan antara *syarth* dan *sabab* yang telah diuraikan sebelumnya. Persamaan keduanya terletak pada keberadaan hukum, di mana adanya hukum memiliki ketergantungan pada adanya *sabab* dan *syarth*, sehingga tidak terbayangkan adanya hukum *syara'* tanpa adanya *sabab* dan *syarth*. Dengan kata lain, jika *sabab* dan *syarth* tidak ada, maka hukum pun tidak mungkin ada. Sedangkan perbedaannya terletak pada keberadaan *sabab* dan *syarth*, di mana keberadaan *sabab* mesti mengakibatkan adanya hukum, tetapi keberadaan *syarth* tidak mesti mengakibatkan keberadaan hukum.

### 3) *Mani'*

Dari segi etimologi *mani'* berarti penghalang. Sedangkan dari segi terminologi yang dimaksud dengan *mani* ialah sesuatu yang ditetapkan *asy-Syara'* keberadaannya menjadi ketiadaan hukum atau ketiadaan *sabab*, maksudnya, batalnya *sabab* itu. Sedangkan menurut ulama lainnya ialah Suatu ketentuan *syara* yang keberadaannya menegaskan hukum kausal dari *sabab*, atau menegasikan akibat hukum. Secara sederhana dapat dikatakan, maksud dari kedua definisi di atas ialah, keberadaan *mani'* dalam suatu peristiwa hukum *syara'* menjadikan hukum *syara'* tidak terwujud, yang sekiranya *mani'* tidak ada. maka hubungan kausal dari suatu hukum menjadi berlaku. *Mani'* itu sendiri mestilah berdasarkan ketentuan *syara* Itulah maksud dari kalimat "suatu ketentuan *syara* yang terdapat dalam definisi di atas. Untuk lebih jelasnya dikemukakan contoh di bawah ini. Wafatnya seseorang merupakan *sabib* adanya hak mewarisi harta orang tersebut oleh kerabatnya ahli waris Dalam hal ini, hubungan kausal hulam antara pewaris dan ahli waris berlaku. Akan tetapi, jika kematian seseorang tersebut disebabkan oleh tindak pidana pembunuhan yang

dilakukan oleh ahli waris, maka demi hukum, ahli waris yang membunuh itu terhalang mendapatkan harta warisan dari pewaris. Perbuatan membunuh itulah yang disebut mani Perbuatan membunuh sebagai mani (penghalang) dalam mendapatkan warisan oleh ahli waris itu sendiri, ditetapkan berdasarkan ketentuan syara' yaitu hadis yang diriwayatkan. Ibnu Majah bahwa Rasulullah bersabda "Pembunuh tidak mendapat warisan (dari korbannya)"

4) *Al-Azimah dan ar-Rukhshah*

*Al-Azimah* dan *ar-rukshah* adalah dua ketentuan yang oleh sebagian besar ulama *fiqh* dimasukkan ke dalam kelompok pembahasan hukum *wadhi*. Alasan mereka pada hakikatnya ketentuan *azimah* berkaitan erat dengan keadaan yang normal yang menjadi sebab diberlakukannya hukum-hukum syara yang umum bagi *mukallaf*. Sementara laiteria *rukshah* pada umumnya berkaitan erat dengan keadaan tertentu yang menjadi sebab berlakunya keringanan bagi *mukallaf* dalam melaksanakan hukum. Dalam pada itu, sebagian ulama membicarakan '*azimah* dan *rukshah* dalam kelompok hukum *taklifi*. Alasan mereka, pembicaraan '*azimah* dan *rukshah* berkaitan langsung dengan cara penerapan hukum taklifi. Adapun yang dimaksud dengan *ar-rukshah* menurut sebagian ulama *ushul fiqh* ialah hukum-hukum yang disyariatkan untuk keringanan bagi *mukallaf* dalam keadaan tertentu. Unsur-unsur *rukshah* ialah: Pertama, *rukshah* harus didasarkan pada ketentuan syara bukan didasarkan pada pertimbangan akal manusia. Kedua, *rukshah* merupakan ketentuan syara yang bersifat khusus yang berbeda dengan ketentuan syara yang berlaku umum. Ketiga, *rukshah* ditetapkan untuk tujuan meringankan *mukallaf* dalam pelaksanaan hukum yang bersifat umum, karena adanya kesulitan dalam menerapkan ketentuan syara yang bersifat umum itu.

5) *Ash-Shihhah, al-Buthlan, dan al-Fasad*

*Ash-shihhah* ialah, suatu perbuatan yang telah memiliki sabab, memenuhi berbagai rukun dan persyaratan syara dan tidak terdapat man

padanya. Kata kunci suatu perbuatan yang disebut sah ialah, terpenuhinya semua kriteria yang dituntut dari suatu perbuatan yang disyariatkan baik dalam bidang ibadah maupun dalam muamalah. Suatu sebab yang disebut sah ialah, sebab yang menimbulkan musabbáb atau dampak hukum. Dalam hal ibadah shalat wajib, misalnya, sebabnya disebut sah, apabila telah masuk waktu shalat. Demikian juga dengan syarth, ia disebut sah, apabila suatu syarth pantas menimbulkan sesuatu yang dipersyaratkan, dan dapat pula melengkapi sebab atau melengkapi suatu hukum.

Adapun yang dimaksud dengan *al buthlin* (batal) ialah, kebalikan dan pengertian sah, yaitu, suatu perbuatan yang tidak memenuhi semua kriteria yang dituntut oleh syara. Dengan kata lain, jika salah satu persyaratan atau rukun dan suatu perbuatan yang disyariatkan tidak terpenuhi, maka perbuatan tersebut disebut batal. Sebagai contoh, dalam bidang ibadah, shalat disebut sah, apabila seorang *mukallaf* melakukan perbuatan shalat yang telah memenuhi semua rukun dan syarat-syaratnya, dan tidak terdapat *mani*'nya. Sebaliknya, jika salah satu rukun atau syarat shalat tidak terpenuhi, atau adanya mani yang menghalangi keabsahan shalat tersebut maka perbuatan shalat tersebut disebut batal. Adapun contoh dalam bidang muamalah ialah, suatu akad (transaksi) jual beli disebut sah, apabila akad tersebut telah memenuhi semua kriteria keabsahannya, baik sebab rukun maupun syarat-syaratnya, serta tidak terdapat mani yang menghalangi keabsahan akad tersebut. Sebaliknya, jika terdapat kekurangan pada salah satunya, baik pada *sabab*, rukun ataupun syaratnya, atau terdapat *mani*' yang menghalangi keabsahan akad/transaksi tersebut maka akad itu disebut batal.

Berkaitan dengan istilah sah dan batal, jumhur ulama berpendapat, dua istilah tersebut memiliki makna yang saling bertentangan. Artinya, jika suatu perbuatan disebut tidak sah, maka maksudnya ialah, bahwa perbuatan itu adalah batal. Dalam hal ini, menurut jumhur ulama, makna batal dan fasad adalah sama, yaitu tidak sah. baik dalam bidang ibadah maupun muamalah.

#### **4. Pengertian Marketplace**

##### **a. Pengertian Marketplace**

*Marketplace* adalah sebuah pasarelektronik yang melakukan kegiatan menjual dan membeli suatu barang atau jasa. Radkevitch (2006) menyatakan bahwa *e-marketplace* ialah suatu wadah perdagangan *via internet* yang dikelola oleh satu pihak, namun barang yang diperjualbelikan di *marketplace* disediakan oleh penjual pihak ketiga yang bergabung dalam wadah perdagangan tersebut. Penjual pihak ketiga ini dapat membuat akun dan menawarkan berbagai macam barang yang akan dijual kepada pembeli, menggunakan fasilitas yang telah disediakan pada *e-marketplace* tanpa perlu membuat situs jual beli pribadi. Tanpa adanya penjual, maka tidak akan ada pembeli, dan tidak akan ada transaksi jual beli dalam *e-marketplace*. *Marketplace* mengajak penjual agar banyak penjual yang tertarik memasarkan produk mereka di *marketplace*, yang mana produk tersebut dibutuhkan pembeli, sehingga pembeli akan tertarik dan membeli produk yang ditawarkan. Contohnya: eBay.com, bukalapak.com, Xohop.com. Pertama kali *marketplace* mulai populer pada tahun 1995. Pada tahun itu, Amazon di mulai terkenal dan banyak orang yang menggunakannya. Di tahun itu juga sebuah bank di Amerika hemam sebuah Itu presidensial Bank terbitkan online perbankan pertama. Pada tahun 1996; *PayPal* diluncurkan dan member kemudahan lebih banyak untiransaksi uk online. Di Asia sendiri, Jack Materbitkan Alibaba di China pado tahun 1999. Sekarang di Indonesia, bonyak dijumpai *marketplace* untuk berbagai kategori mulai dari baju sampai bahan kerajinan memiliki beberapa pasar lokal terkenal seperti Tokopedia dan Bukalapak. Kedua pasar ini sudah sangat sukses di Indonesia sampai mereka menjadi 2 dari 4 Startup Unijagung di Indonesia .

### **b. Sejarah Marketplace**

Pada tahun 1998 Menurut Laudon & Laudon merupakan proses jual beli produk secara elektronik oleh Konsumen, dari perusahaan ke perusahaan menggunakan Komputer sebagai Media Perantara Transaksi tersebut, pertukaran bisnis yang rutin menggunakan Media Data Elektronik Pertukaran (EDI), Surel, mesin faksimili. Elektronik Transfer Dann & Buletin papan yang berkenaan dengan transaksi belanja di Internet.

### **c. Jenis Marketplace Di Indonesia**

Menurut Pahlevi (2017) dalam paparannya, pasar adalah aplikasi atau situs web yang memberi fasilitas jual beli online dari berbagai sumber. Pemilik situs web atau aplikasi tidak memiliki produk apapun dan bisnis mereka hanya menyajikan produk orang lain untuk pengguna kemudian memfasilitasinya. *Marketplace* adalah model bisnis dimana situs jaringan tidak hanya membantu untuk bersenang-senang tapi juga menjembatani transaksi online antara penjual dan pembeli. Beberapa tahun terakhir ini *marketplace* menjadi booming di Indonesia karena pasar memberikan kemudahan kepada konsumen untuk berbelanja online. *Marketplace* memberikan pilihan produk yang bervariasi sehingga konsumen dapat memilih barang yang sesuai dengan keinginan mereka. Secara garis besar. *Marketplace* dapat menjadi 2 (dua) jenis yaitu:

1. *Marketplace vertikal*, jenis *marketplace vertikal* merupakan pasar yang menjual produk dan berbagai sumber namun produk yang mereka jual hanya terdiri satu jenis. misalkan sebuah *Marketplace* yang hanya menjual produk mobil dari yang bekas hingga mobil baru.
2. *Marketplace horisontal*, jenis *marketplace horisontal* merupakan pasar yang menjual berbagai jenis produk namun semua jenis barang yang dijual tersebut memiliki keterkaitan satu sama lainnya, sebuah pasar yang menjual asesoris pendukung, sparepart komputer dan lain-lain.

#### **d. Marketplace Terbesar di Indonesia**

Pasar industri bisa dibilang sebagai salah satu industri besar di Indonesia. Semua menyadari bahwa dalam beberapa tahun aktivitas belangan belanja online dapat dilakukan dengan lebih mudah berikut ini adalah beberapa *marketplace* terbesar di Indonesia:

1. Tokopedia, Tokopedia adalah *online* pasar terbesar di Indonesia. Bagi yang tertarik untuk membuka toko sendiri, tentu saja bisa lakukan dengan mudah di Tokopedia ini. Toko *online* ini sudah seperti familier di mata konsumen dan sudah cukup dikenal lama sampai pada saat ini. Toko *online* ini banyak digunakan oleh pelaku usaha di Indonesia dalam upaya memasarkan dan menjual termasuk mendistribusikan produk.
2. Bukalapak, masyarakat Indonesia pasti tidak asing dengan nama Bukalapak. Sebagai salah satu pasar *online* terkenal di Indonesia Bukalapak juga menyediakan tempat bagi pelaku usaha yang tertarik untuk berjualan secara *online* atau berani Bukalapak memiliki kemudahan dan untuk *platformnya* agar pengguna bisa mendapatkan berbelanja yang terbaik. Kontribusi Bukalapak dalam mendukung pertumbuhan kegiatan belanja secara *online* demikian besar bagi pelaku usaha yang ingin menjual produk unggulannya secara *online*.
3. BliBli, merupakan pasar belanja *online* dengan beragam produk dari komputer dan *gadget fashion*, kesehatan dan kecantikan, ibu dan anak rumah dan dekorasi, otomotif. BliBli juga memberikan berbagai promosi khusus, tiket dan *voucher* untuk pengunjung dan pelanggan. Pertumbuhan BliBli sebagai salah satu *marketplace* di Indonesia memiliki determinasi cukup besar bagi mobilitas belanja secara *online* bagi sumbu dalam negeri.
4. JD.ID, adalah sebuah departemen toko *online* yang memiliki variasi barang cukup luas. Konsumen bisa menemukan berbagai kategori produk seperti mode, elektronik, dan *gadget*. JD.ID diluncurkan pada

November 2015 dan merupakan anak perusahaan *e-niaga* dari Cina JD.com.

5. Shopee, adalah salah satu pemain penting di Indonesia, terutama dinegara seluler pertama. Shopee sedang toko *online* terdepan yang juga menyediakan pengalaman belanja *web* biasa. Platform belanja *online* yang satu ini tersediadi seluruh Asia Tenggara, Shopee Juga ada di Singapura, Filipina, Malaysia, Vietnam, serta di Taiwan.
6. Sebelas, sebelas memiliki lebih dari 30.000 penjual dan lebih dari 4 juta produk dari beragam kategori, seperti peralatan rumah tangga, keluarga, kesehatan, kecantikan dan mode, komputer dan Gawal, peralatan olahraga, koleksi, makanan, dan minuman. Selain itu, sebelas juga menyediakan promosi dan *e-kupon*.

Beberapa pasar diatas, tentu saja akan membuat dan membantu perkembangan belanja *modern* tanah air, dan sangat membantu pertumbuhan pelaku usaha yang umumnya ingin memasarkan berbagai produk ke dalam pasar yang lebih luas secara praktis. Serta juga mempermudah pembeli dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

#### **e. Peraturan tentang *Marketplace***

Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Undang-undang Perdagangan menjadi salah satu dari sekian regulasi yang memiliki tujuan untuk memberi perlindungan terkuat hak-hak konsumen. Dalam Pasal 300 ITE bahan Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik dilaksanakan berdasarkan asas kepastian hukum. Maka dari itu, untuk memberi suatu kepastian hukum sekaligus perlindungan terhadap konsumen di era digital, dapat diakomodir dengan standarisasi *marketplace*. Pasal 93 Huruf B Undang-undang Perdagangan menyatakan bahwa pemerintah memiliki tugas untuk menetapkan standar nasional. Pada Pasal 1 UUSPK dan Pasal 1 PP SPKN menegaskan bahwa pemerintah yang dimaksud ialah Badan Standardisasi Nasional (BSN) yang mempunyai tanggung jawab untuk menetapkan standarisasi dan



penilaian kesesuaian INSEM (*Indonesian National Standard for E-Commerce on Marketplace*), yaitu:" Pada Pasal 32 ayat (4) dan Pasal 39 ayat (2) huruf C UU SPK menyatakan bahwa “ Badan Standarisasi Nasional dapat menetapkan bentuk bentuk standar lain” dari sinilah aktualisasi Insem dapat dilakukan di antaranya melalui penambahan pemerintah. Pasal dalam UU SPK bahwa “Inasem atau Indonesium National Standard for *e-Commerce* un Marketplace adalah standar yang dikeluarkan oleh Badan Standardisasi Nasional (BSN) untuk mengatur platform *marketplace* di Indonesia”

*Insem* adalah bentuk standardisasi untuk diberikan kepada seluruh platform *marketplace* di Indonesia. Hal ini dilakukan demi menciptakan marketplace dengan tingkat kualitas yang telah ditentukan oleh pemerintah. Sehingga, akan tercapai pengawasan dari pemerintah kepada *marketplace* dan dari *marketplace* kepada seluruh pelaku usaha yang ada di dalamnya. Perumusan Insem yang dilakukan telah ditransformasikan sedemikian rupa selaras dengan Badan Standarisasi Nasional Indonesia (BSN) dan terpenuhinya pula indikator *Code of good practice*" pada *World Trade Organization* (WTO) (Ramli, 2021:5). Berikut merupakan 6 indikator yang harus dipenuhi *marketplace* untuk mendapatkan lisensi *INSEM*, yaitu:

1. *Openess* (keterbukaan). Indikator ini merupakan tahap awal yang dapat dipenuhi *marketplace* dimulai dari kemauannya untuk membuka diri terlebih dahulu kepada pemerintah.
2. *Transparency* (transparansi). Berguna agar pemerintah dapat mengikuti perkembangan *marketplace* dimulai dari riwayat dibangunnya perusahaan, jejak perkembangan perusahaan Berkait aduan positif dan negatif) hingga identitas dari peinar usah pada platform tanpa mengganggu kerahasiaan perusahaan lainnya. Hal tersebut dilakukan untuk membentuk kepercayaan konsumen.
3. *Konsensus dan Tidak Memihak*. Pada indikator ini, akan terjadi kesepakatan antara pemerintah dan *marketplace*, dimana pemerintah

diberikan kewenangan dalam melakukan tindakan yang telah disepakati tanpa ada perlakuan khusus ke salah satu *marketplace*. Apabila *marketplace* melakukan pelanggaran, pemerintah akan melakukan publikasi indeks citra perusahaan pada *website* resmi yang dibuat oleh pemerintah dan dapat dikunjungi oleh konsumen.

4. *Effectiveness and relevance*. Indikator ini akan melihat efektivitas dari *marketplace* dalam memfasilitasi perdagangan dan relevan dalam mengikuti kebutuhan dan perkembangan pasar serta sejalan dengan regulasi yang ada.
5. *Koheren* Hubungan pemerintah dan *marketplace* akan terbentuk menjadi pihak pengawas dan yang diawasi. Pihak pengawas yang dalam hal ini adalah pemerintah akan mengawasi *marketplace* dan diharapkan *marketplace* dapat bertanggung jawab atas para pelaku usaha di dalamnya.
6. *Development dimension* (Berdimensi Pembangunan). Pada indikator terakhir, *marketplace* diharapkan dapat memiliki strategi pembangunan dalam antrian berpikir *futuristik* dalam pemajuan usahanya sehingga dapat meningkatkan daya saing perekonomian nasional.

#### **f. *Marketplace* dalam Islam**

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariah termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariat Islam. Seiring dengan perkembangan teknologi, sistem ekonomi pun semakin berkembang. Dari sistem barter barang dengan barang sampai pada akhirnya muncul lah sistem perdagangan atau jual beli. Setelah masyarakat mengenal sistem transaksi secara *online*, maka tingkat penggunaan layanan jual beli online semakin meningkat. Dalam Islam, hukum asal segala transaksi adalah dibolehkan, selama tidak ada dalil al-Qur'an at as-Sunnah yang mengharamkannya. Dengan demikian, apabila ada bentuk baru transaksi bisnis, perlu dikaji apakah ada dalil al-Qur'an

atau as-Sunnah yang mengharamkannya atau tidak. Setiap muslim yang berbisnis harus memperhatikan aturan Hukum Islam ketika melakukan aktivitas bisnis jika bisnis *online*.

Di Indonesia, berbagai ketentuan yang berkaitan dengan bisnis syariah telah dirumuskan dalam fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUD). Fatwa-fatwa tersebut berisi aturan dan ketentuan hukum yang berkaitan dengan berbagai bentuk bisnis kontemporer ditinjau dari perspektif Islam atau syariah. Fatwa-fatwa ini dijadikan pedoman bagi para pihak yang ingin berbisnis sesuai dengan aturan dan ketentuan syariah. Seperti halnya jual beli melalui *online* yang menggunakan akad salam telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No 05/DSN-MUL/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam. Konsep penjualan perusahaan Marketplace menggunakan akad salam atau biasa yang disebut dengan jual-beli pesanan. Salam diperbolehkan oleh Rasulullah Saw. Dengan beberapa syarat yang harus dipenuhi. Tujuan utama dari jual beli salam adalah untuk memenuhi kebutuhan para petani kecil yang memerlukan modal untuk memulai masa tanam dan untuk menghadapi keluarganya sampai panen tiba.

#### **g. Najasy dalam Marketplace**

##### 1. *Najasy* Shoppi

*Najasy* terhadap deskripsi barang yang terjadi pada situs Shopee dalam kasus ini adalah penjual Shopee yang menawarkan paket netflix selamanya ternyata hanya bisa di pakai sebulan dengan nomor pesanan 200922DUTTA9C8. Ketika di *chat*, penjual sehari-hari tidak ada respon padahal katanya garansi 3 bulan. Pada saat melihat penilaian terbaru pada toko ini ternyata banyak yang mengalami hal serupa. Jadi predikat bintang 5 pada toko ini bukan jaminan, hati-hati para konsumen penikmat netflix apabila ditawarkan garansi selamanya dan harga jauh lebih murah karena diadakannya diskon besar-besaran itu hanya pembohongan publik.

Kasus kedua, Penipuan terhadap deskripsi barang yang terjadi selanjutnya juga pada situs Shopee. Dalam kasus ini penjual Shopee menjual celana dasar merek erigo untuk pria, disana dijelaskan bahwa Chino Pants Erigo saat ini merupakan salah satu lini pakaian terbaik dan berkualitas tinggi di antara Local Brand Indonesia. *Chino Pants are undoubtedly an essential style*. Selain serba guna karena modis, celana ini juga merupakan *must-have* item bagi para pria. Erigo Chino Pants di *design* dengan warna indah dengan kain pilihan yang membuatmu nyaman sepanjang hari. Memiliki *live-button, resleting, belt loop*, dan 4 saku simpel pada bagian pinggul. Tetapi setelah sampai ternyata celana tidak sesuai deskripsi, baik ukuran, kualitas bahan, dan warna." (Iwarti, 2021: 51-56).

Perbuatan yang dilakukan oleh penjual pada kasus yang terjadi dalam penipuan terhadap deskripsi barang, yaitu melakukan penurunan harga untuk menarik minat pembeli dan memberikan deskripsi sama dengan harga yang jauh berbeda dari toko lain serta berdalih penjual bisa mendapatkan harga yang jauh lebih murah dari tempat lain karena mereka sedang mengadakan diskon besar-besaran. Perbuatan yang dilakukan kedua penjual tersebut juga bertentangan dengan maksud dan tujuan dari diskon itu sendiri.

## 2. *Najasy* pada OLX (Tokobagus)

Berpura-pura menjual barang, pada kasus ini penulis menemukan seorang korban yaitu saudara Pramana yang membeli *Tablet Samsung* di situs jual beli online (*e-commerce*) tokobagus.com yang sekarang sudah berganti nama menjadi OLX.co.id. Kejadian ini terjadi pada kurun waktu tahun 2013. Pada kasus ini Pramana menjadi korban penipuan, karena korban telah membeli barang kepada pelaku penipuan yaitu penjual atau bisa disebut sebagai seseorang yang berpura-pura menjual barang atau seseorang yang berpura-pura menjadi penjual. Korban dalam kasus ini sudah membayar uang senilai Rp700.000,00 namun barang tidak juga dikirimkan oleh pelaku, ketika korban meminta pengembalian uang yang

sudah dikirimkan ke pelaku, pelaku berdalih bahwa uang tidak dapat dikirimkan kembali kepada korban. Tujuan pelaku adalah untuk mendapatkan uang dari pembeli dan tidak bermaksud menjual barang (Fauzi, 2017: 13).

Kejahatan yang dilakukan pelaku dalam kasus ini dilakukan dengan cara Pelaku berpura-pura menjualkan barang dengan memanfaatkan situs tokobagus.com untuk mengiklankan barang berupa *Tablet* Samsung. Pelaku memasang harga yang murah agar menarik minat pembeli. Lalu Pelaku meyakinkan pembeli untuk segera membeli barang dengan cara mengatakan bahwa barang hanya tersisa satu dan akan segera dikirim di hari itu juga sebelum jam 12 siang, maka dari itu penjual meminta korban untuk segera membayar dengan cara mentransfer uang yaitu sebesar Rp700.000,00 (Fauzi, 2017: 13).

Setelah berhasil membuat korban percaya dan mentransferkan uangnya, pelaku mengatakan barang tidak bisa dikirim dan berdalih agar barang tersebut bisa dikirim apabila korban mengirimkan uang tambahan sebesar Rp1.800.0 dalam nota pembelian barang harus tertulis dengan harga Rp2.50 14/20 barang bisa dikirim ke korban. Pelaku menyatakan uang tambahan akan segera dikembalikan dalam waktu 10 menit karena uang tambahan hanya untuk ditulis di nota agar barang bisa dikirim ke korban. Korban ketika meminta pembatalan pembelian dan meminta pengembalian uang.pelaku berkata bahwa uang tidak dapat dikembalikan dan memarahi serta memaki korban. Pelaku yang menyadari bahwa korban sudah merasa tertipu dan tidak akan mengirimkan uang tambahan, pelaku segera menghapuskan iklannya di situs (Fauzi, 2017:14).

### 3. *Najasy* di Instagram

Pada tanggal 14 april 2019 tepatnya pada waktu malam pukul 19.00 WIB korban melihat iklan di instagram kreditiphone yang menawarkan harga promo HP *iphone* 10. Korban berniat untuk membeli produk *handphone* *iphone* yang ditawarkan oleh pelaku dalam akun instagram miliknya (kreditiphone) dengan jumlah pengikut puluhan ribu

dan banyaknya testimoni yang telah diupload di sorotan akun Instagramnya kreditiphone. Korban tergiur dengan harga murah yang ditawarkan oleh Skreditiphone dan yang telah dipromosikan lewat akun instagramnya. Lalu Korban menanyakan kondisi barang dan ketersediaan barang dikredit *iphone*. Setelah itu Korban menanyakan harga iphone kepada admin kreditiphone untuk memastikan harga. Lalu kreditiphone memberitahu nomor rekening dan meminta korban untuk segera mentransfer agar barang segera dikirim. Korban melakukan transfer sejumlah harga yang diberikan oleh kreditiphone sebesar Rp.6.950.000,00 (enam juta sembilan ratus lima puluh ribu rupiah). Admin kreditiphone mengkonfirmasi pembayaran bahwa uang sudah masuk dan telah berhasil dan mengatakan akan mengirimkan barangnya segera. Korban sempat meminta resi pengiriman kepada pelaku agar bisa dicek pengirimannya tp kreditiphone hanya menyanggupi tapi belum juga diberitahu resi pengirimannya.

Setelah seminggu menunggu barang tidak kunjung datang korban mencoba mengirim pesan lewat direct message di instagram kreditiphone tp tidak dibalas padahal, instagranya keadaan sedang online bahkan pelaku masih sempat memposting di beranda instagramnya. Korban sempat mengomentari postingan kreditiphone tetapi beberapa menit kemudian komentar korban tidak ada dan disertai pemblokiran akun Instagram milik korban. Pesanan yang sudah dibayar ternyata tidak dikirim dalam jangka waktu yang sudah diperjanjikan disertai pemblokiran akun Instagram dan whatsapp korban sehingga korban tidak dapat menghubungi kreditiiphone. Korban melaporkan kejadian ke Polres Mojokerto (Iwatri, 2021: 58).

Pada kasus-kasus di atas *Najasy* yang terjadi merupakan *najasy* yang modern yang dimana pelaku usaha membuat strategi untuk menarik hati pembeli untuk membeli barang, yaitu dengan membuat diskon, mendeskripsikan barang dengan sangat bagus namun hasilnya tidak sesuai, membuat penawaran palsu pada barang untuk itu *Najasy* yang terjadi ini

pada umumnya tidak disadari oleh pembeli, karena sudah tertarik pada barang yang akan dibelinya.

## 5. Teori Halal Haram

### a. Tiap-tiap sesuatu adalah mubah

Dasar pertama yang ditetapkan Islam, ialah: bahwa asal sesuatu yang dicipta Allah adalah halal dan *mubah*. Tidak ada satupun yang haram, kecuali karena ada nas yang sah dan tegas dari syari' (yang berwenang membuat hukum itu sendiri, yaitu Allah dan Rasul) yang mengharamkannya. Kalau tidak ada nas yang sah misalnya karena ada sebagian Hadis lemah atau tidak ada nas yang tegas (sharih) yang menunjukkan haram, maka hal tersebut tetap sebagaimana asalnya, yaitu mubah. Ulama-ulama Islam mendasarkan ketetapanannya, bahwa segala sesuatu asalnya mubah, seperti tersebut di atas, dengan dalil ayat-ayat al-Quran yang antara lain: "Dialah Zat yang menjadikan untuk kamu apa-apa yang ada di bumi ini semuanya." (al-Baqarah:29). Dijelaskan pula mengenai sesuatu adalah halal ini tidak hanya terbatas dalam masalah benda, tetapi meliputi masalah perbuatan dan pekerjaan yang tidak termasuk daripada urusan ibadah, yaitu yang biasa kita istilahkan dengan Adat atau *mu'amalat*. Pokok dalam masalah ini tidak haram dan tidak terikat, kecuali sesuatu yang memang oleh syari' sendiri telah diharamkan dan dikonkritkannya sesuai dengan firman Allah: "Allah telah menjelaskan kepada kamu apa yang diharamkan-Nya"

Ayat ini umum, meliputi soal-soal makanan, perbuatan dan lain-lain. Berbeda sekali dengan urusan ibadah. Dia itu semata-mata urusan agama yang tidak ditetapkan, melainkan dari jalan wahyu. Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah berkata: "Sesungguhnya sikap manusia, baik yang berbentuk omongan ataupun perbuatan ada dua macam: ibadah untuk kemaslahatan agamanya, dan kedua adat (kebiasaan) yang sangat mereka butuhkan demi kemaslahatan dunia mereka. Maka dengan

terperincinya pokok-pokok syariat, kita dapat mengakui, bahwa seluruh ibadah yang telah dibenarkannya, hanya dapat ditetapkan dengan ketentuan syara' itu sendiri." Ini adalah suatu kaidah yang besar sekali manfaatnya (Al-Qardawi: 2016: 4).

**b. Menentukan halal haram semata-mata hak Allah**

Islam telah memberikan suatu batas wewenang untuk menentukan halal dan haram, yaitu dengan melepaskan hak tersebut dari tangan manusia, betapapun tingginya kedudukan manusia tersebut dalam bidang agama maupun duniawinya. Hak tersebut semata-mata ditangan Allah."Sungguh Allah telah menerangkan kepada kamu apa yang Iaharamkan atas kamu."(al-An'am: 119).

Dari ayat di atas, para ahli *fiqh* mengetahui dengan pasti, bahwa hanya Allahlah yang berhak menentukan halal dan haram, baik dalam kitabNya (al-Quran) atau pun melalui lidah RasulNya (Sunnah).Tugas mereka tidak lebih, hanya menerangkan hukum Allah tentang halal dan haram itu.Para ahli *fiqh* sedikitpun tidak berwenang menetapkan hukum syara' ini boleh dan ini tidak boleh. Mereka, dalam kedudukannya sebagai imam atau pun *mujtahid*, pada menghindari dari fatwa, satu sama lain berusaha auntuk tidak jatuh kepada kesalahan dalam menentukan halal dan haram (mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram) (Al-Qardawi: 2016: 6)

**c. Mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram sama**

Islam mencela sikap orang-orang yang suka menentukan haram danhalal itu semua, maka dia juga telah memberikan suatu kekhususan kepadamereka yang suka mengharamkan itudengan suatu beban yang sangat berat, karena memandang, bahwa hal ini akan merupakan suatu pengungkungan dan penyempitan bagi manusia terhadap sesuatu yang sebenarnya oleh Allah diberi keleluasaan. Di samping hal tersebut memang karena ada beberapa pengaruh yang ditimbulkan oleh sementara ahli agama yang berlebihan.



Oleh karena itu, mengharamkan sesuatu yang halal dapat dipersamakan dengan *syirik*. Dan justru itu pula al-Quran menentang keras terhadap sikap orang-orang *musyrik* Arab terhadap sekutu-sekutu dan berhala mereka, dan tentang sikap mereka yang berani mengharamkan atas diri mereka terhadap makanan dan binatang yang baik-baik, padahal Allah tidak mengizinkannya. Diantaranya mereka telah mengharamkan bahirah (unta betina yang sudah melahirkan anak kelima), saibah (unta betina yang dinazarkan untuk berhala), washilah (kambing yang telah beranak tujuh) dan ham (unta yang sudah membuntingi sepuluh kali; untuk ini dikhususkan buat berhala) (Al-Qardawi: 2016: 8).

**d. Setiap yang halal tidak memerlukan yang haram**

Salah satu kebaikan Islam dan kemudahannya yang dibawakan untuk kepentingan ummat manusia, ialah "Islam tidak mengharamkan sesuatu kecuali di situ memberikan suatu jalan keluar yang lebih baik guna mengatasi kebutuhannya itu." Hal ini seperti apa yang diterangkan oleh Ibnul Qayim dalam *A'lamul Muwaqqi'in* 2:111 dan *Raudhatul Muhibbin* halaman 10. Beliau mengatakan: Allah mengharamkan mereka untuk mengetahui nasib dengan membagi-bagikan daging pada *azlam*, tetapi di balik itu Ia berikan gantinya dengan doa istikharah. Allah mengharamkan mencari untung dengan menjalankan riba, tetapi di balik itu Ia berikan ganti dengan suatu perdagangan yang membawa untung Allah mengharamkan berjudi tetapi dibalik itu Ia berikan gantinya berupa hadiah harta yang diperoleh dari berlomba memacu kuda, unta dan memanah. Allah juga mengharamkan sutera, tetapi di balik itu Ia berikan gantinya berupa aneka macam pakaian yang baik-baik, yang terbuat dari wool, kapuk dan cotton. Allah telah mengharamkan berbuat zina dan liwath, tetapi dibalik itu Ia berikan gantinya berupa perkawinan yang halal (Al-Qardawi: 2016: 8)

Allah mengharamkan minum minuman keras, tetapi dibalik itu

Ia berikan gantinya berupa minuman yang lezat yang cukup berguna bagi rohani dan jasmani. Dan begitu juga Allah telah mengharamkan semua macam makanan yang tidak baik (khabaits), tetapi di balik itu Ia telah memberikan gantinya berupa makanan-makanan yang baik (*thayyibat*). Begitulah, kalau kita ikuti dengan saksama seluruh hukum Islam ini, maka akan kita jumpai disitu, bahwa Allah s.w.t. tidak memberikan suatu kesempatan (baca haram) kepada hambanya, melainkan di situ juga dibukasuatu keleluasaan di segi lain. Karena Allah samasekali tidak menginginkan untuk mempersukar hambaNya dan membuat takut. Bahkan Ia berkehendak untuk memberikan kemudahan dan kebaikan serta belas-kasih kepada hambaNya (Al-Qardawi: 2016: 9).

**e. Apa saja yang membawa kepada haram adalah haram**

Salah satu prinsip yang telah diakui oleh Islam, ialah: apabila Islam telah mengharamkan sesuatu, maka *wasilah* dan cara apapun yang dapat membawa kepada perbuatan haram, hukumnya adalah haram. Oleh karena itu, kalau Islam mengharamkan zina misalnya, maka semua pendahuluannya dan apa saja yang dapat membawa kepada perbuatan itu, adalah diharamkan juga. Dari sinilah, maka para ulama ahli *fiqh* membuat suatu kaidah: Apa saja yang membawa kepada perbuatan haram, maka itu adalah haram.

Kaidah ini senada dengan apa yang diakui oleh Islam; yaitu bahwa dosaperbuatan haram tidak terbatas pada pribadi si pelakunya itu sendiri secaralangsung, tetapi meliputi daerah yang sangat luas sekali, termasuk semuaorang yang bersekutu dengan dia baik melalui harta ataupun sikap. Masing-masing mendapat dosa sesuai dengan keterlibatannya itu. Misalnya tentangarakh, Rasulullah s.a.w. melaknat kepada yang meminumnya, yang membuat (pemas), yang membawanya, yang diberinya, yang menjualnya dan seterusnya. Begitu juga dalam soal riba, akan dilaknat orang yang memakannya, yang memberikannya, penulisnya dan saksi-saksinya. Begitulah, maka

semua yang dapat membantu kepada perbuatan haram, hukumnya adalah haram juga. Dan semua orang yang membantu kepada orang yang berbuat haram, maka dia akan terlibat dalam dosanya juga (Al-Qardawi: 2016: 10)

**f. Niat baik tidak dapat melepaskan yang haram**

Islam memberikan penghargaan terhadap setiap hal yang dapat mendorong untuk berbuat baik, tujuan yang mulia dan niat yang bagus, baik dalam perundang-undangannya maupun dalam seluruh pengarahannya. Niat yang baik itu dapat menggunakan seluruh yang *mubah* dan adat untuk berbakti dan *taqarrub* kepada Allah. Oleh karena itu siapa yang makan dengan niat untuk menjaga kelangsungan hidupnya dan memperkuat tubuh supaya dapat melaksanakan kewajibannya untuk berkhidmat kepada Allah dan ummatnya, maka makan dan minumannya itu dapat dinilai sebagai *amalibadah* dan qurban. Begitu juga, barang siapa yang melepaskan syahwatnya kepada isterinya dengan niat untuk mendapatkan anak, atau karena menjaga diri dan keluarganya dari perbuatan maksiat, maka pelepasan syahwat tersebut dapat dinilai sebagai ibadah yang berhak mendapat pahala (Al-Qardawi: 2016: 10).

Adapun masalah haram tetap dinilai haram, betapapun baik dan muliany niat dan tujuan itu. Bagaimanapun baiknya rencana, selama dia itu tidak dibenarkan oleh Islam, maka selamanya yang haram itu tidak boleh dipakai alat untuk mencapai tujuan yang terpuji. Sebab Islam selamanya menginginkan tujuan yang suci dan caranya pun harus suci juga. Syariat Islam tidak membenarkan prinsip apa yang disebut *al-ghayahtu barrirul wasilah* (untuk mencapai tujuan, cara apapun dibenarkan), atau suatu prinsip yang mengatakan: *al-wushulu ilal haq bil khaudhi fil katsiri minalbathil* (untuk dapat memperoleh sesuatu yang baik, boleh dilakukan dengan bergelimang dalam kebatilan) (Al-Qardawi: 2016: 11). Bahkan yang ada adalah sebaliknya, setiap tujuan baik, harus dicapai dengan cara yang baik pula. Oleh karena itu, barang

siapa mengumpulkan uang yang diperoleh dengan jalan riba, maksiat, permainan haram, judi dan sebagainya yang dapat dikategorikan haram, dengan maksud untuk mendirikan masjid atau untuk terlaksananya rencana-rencana yang baik lainnya, maka tujuan baiknya tidak akan menjadi *syafaat* baginya, sehingga dengan demikian dosa haramnya itu dihapus. Haram dalam syariat Islam tidak dapat dipengaruhi oleh tujuan daniat.

**g. Keadaan terpaksa membolehkan yang terlarang**

Islam mempersempit daerah haram. Kendatipun demikian soal haram pun diperkeras dan tertutup semua jalan yang mungkin akan membawa kepada yang haram itu, baik dengan terang-terangan maupun dengan sembunyi-sembunyi. Justru itu setiap yang akan membawa kepada haram, hukumnya haram, dan apa yang membantu untuk berbuat haram, hukumnya haram juga; dan setiap kebijakan (siasat) untuk berbuat haram, hukumnya haram. Akan tetapi Islam pun tidak lupa terhadap kepentingan hidup manusia serta kelemahan manusia dalam menghadapi kepentingannya itu. Oleh karena itu Islam kemudian menghargai kepentingan manusia yang tiada terelakkan lagi itu, dan menghargai kelemahan-kelemahan yang ada pada manusia. Justeru itu seorang muslim dalam keadaan yang sangat memaksa, diperkenankan melakukan yang haram karena dorongan keadaan dan sekedar menjaga diri dari kebinasaan. Oleh karena itu Allah mengatakan, sesudah menyebut satu-persatu makanan yang diharamkan, seperti: bangkai, darah dan babi (Al-Qardawi: 2016: 11)

Para ulama ahli fiqh menetapkan suatu prinsip lain pula, yaitu: *adh-dharuratutuqaddarubi qadriha* (dharurat itu dikira-kirakan menurut ukurannya). Oleh karena itu setiap manusia sekalipun dia boleh tunduk kepada keadaan dharurat, tetapi dia tidak boleh menyerah begitu saja kepada keadaan tersebut, dan tidak boleh menjatuhkan dirinya kepada keadaan dharurat itu dengan kendali nafsunya. Tetapi dia harus tetap mengikatkan diri kepada pangkal halal dengan terus berusaha

mencarinya. Sehingga dengan demikian dia tidak akan tersentuh dengan haram atau mempermudah dharurat. Islam dengan memberikan perkenan untuk melakukan larangan ketika dharurat itu, hanyalah merupakan penyaluran jiwa keuniversalan Islam itu dan kaidah-kaidahnya yang bersifat *kulli* (integral). Dan ini adalah merupakan jiwa kemudahan Islam yang tidak dicampuri oleh kesukaran dan memperingan, seperti cara yang dilakukan oleh ummat-ummat dahulu (Al-Qardawi: 2016: 12).

## **B. Penelitian yang *Relevan***

Penulis mencari penelitian yang *relevan* dengan cara membaca dan menelaah karya ilmiah yang pernah diteliti oleh orang lain. Diantaranya dilakukan oleh:

Baety Nur Fadhilah, NIM: 162.111.325, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, dengan judul skripsi “Praktek serbu seru pada *marketplace online* bukalapak dalam perspektif *fiqh muamalah*” Rumusan masalah, Pertama, Bagaimana praktek jual beli melalui *fitur* serbu seru pada *marketplace online* bukalapak? Kedua, bagaimana praktek jual beli melalui *fitur* serbu seru pada *marketplace online* bukalapak dalam perspektif *fiqh muamalah*? Metode penelitian yang digunakan dengan jenis penelitian kepustakaan (*library research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu jenis penelitian yang mempelajari tentang masalah-masalah yang ada dengan memahami fenomena yang terjadi dan dengan *caradeskriptif* dalam bentuk kata-kata dengan memanfaatkan metode alamiah.

Sumber data yaitu, primer dan sekunder. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari dokumen yang ada pada aplikasi Bukalapak maupun *website* Bukalapak. Sumber data sekunder dalam penelitian ini bertujuan untuk memperkuat sumber data primer yang diperoleh dari buku-buku dan juga jurnal-jurnal yang *relevan* dengan masalah penelitian ini. Teknik pengumpulan data dalam hal ini peneliti

mengumpulkan data berupa dokumentasi, yang didapatkan dalam penelitian ini berupa foto, catatan-catatan yang ada pada aplikasi maupun *website* buka lapak dan juga pada internet. Teknik analisis data peneliti menggambarkan bagaimana praktik jual beli pada *fitur* atau layanan serbu seru yang terdapat di *marketplace online* Bukalapak, kemudian menganalisis praktik tersebut menurut pesfektif *fiqh muamalah*.

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu, Pertama, *Fitur* serbu seru menjual barang-barang yang bernilai tinggi seperti *hanphone*, laptop, jam tangan, kendaraan dan alat-alat elektronik lainnya dengan harga mulai dari Rp. 1. Pelaksanaan praktik serbu seru pada *marketplace online* Bukalapak diawali dengan mendaftarkan akun terlebih dahulu bagi yang belum mempunyai akun, bagi yang sudah memiliki akun biasa langsung masuk pada *event* serbu seru melalui *flash benner* atau *section* serbu seru dan memilih barang yang sedang dijual pada periode tersebut lalu klik “Serbu”, selanjutnya melakukan pembayaran dan menunggu hasil pengumuman serbuan, hasil serbuan akan diumumkan lima belas (15) menit setelah *event* berakhir namun ada beberapa barang yang diumumkan tiga sampai tiga sampai empat hari setelah *event* berakhir. Setelah pengumuman bagi penyerbu yang berhasil mendapatkan serbuan akan diminta untuk mengisi alamat pengiriman barang sedangkan bagi yang gagal akan meleset dalam serbuan, uang yang telah dibayarkan akan dikembalikan dalam waktu 1X24 jam melalui saldo buka dompet, dana ataupun *credit* tergantung pada metode pembayaran yang dilakukan.

Kedua, praktik serbu seru pada *marketplaceonline* Bukalapak merupakan praktik mengandung unsur *najasy* (menciptakan permintaan palsu) atau provokasi dan juga adanya unsur *gharar* yakni ketidakjelasan dan penipuan yang menyebabkan transaksi yang dilakukan tidak sah serta terdapat penggabungan akad yakni akad utang piutang (*qard*) sekaligus akad jual beli, sehingga transaksi pada serbu seru dilarang bahkan diharamkan dalam *fiqh muamalah*.

Perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian yang dilakukan oleh Baety ini terfokus pada akad yang dilakukan pada layanan serbu seru Bukalapak adalah dengan dua akad. Pada penelitian ini terdapat dua akad yang digunakan yaitu jual beli dan *qard*. Jual beli secara etimologi *al-bay* berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lainnya (Mas'adi, 2002:119). Secara terminologi pertukaran harta dengan harta (yang lain) yang berimplikasi pada kerelaan atau pemindahan hak milik dengan ganti atau imbalan yang dilakuakn dengan cara yang diizinkan atau dibenarkan syara'.

*Qard* secara etimologi bentuk masdar dari *qarada asy-syasya'i yaqriduhu*, yang bermakna *al-qat'u* yang berarti memutuskan atau memotong. Secara terminology merupakan harta yang diberikan *muqrid* (pemberi hutang) kepada *muqtarid* (penerima hutang) untuk kemudian dikembalikan kepadanya *muqrid* seperti yang diterimanya, ketika ia telah mampu membayarnya. Dilihat dari maknanya *qard* identik dengan jual beli. Karena akad *qard* mengandung pemindahan kepemilikan barang kepada pihak lain. Dari tulisan yang teliti oleh Baety menjelaskan bahwa fokus penelitan serbu seru yang digunakan pada aplikasi Bukalapak ini terjadinya penggabungan dua akad yaitu akad jual beli dan akad *qard*.

Berdasarkan penjelasan di atas, nampaknya bahwa penelitian Baety hanya menyinggung tiga baris pembahasan tentang adanya perilaku Najasy pada Serbu Seru Bukalapak dan tidak memberikan bukti apapun dalam temuan dan pembahasannya tentang adanya perilaku *Najasy* pada Bukalapak. Sedangkan pada penelitian ini, peneliti akan membuktikan tentang ada atau tidak adanya bukti temuan perilaku *Najasy* dalam produk Serbu Seru. Jadi tidak pernah ditemukan adanya bahasan yang mendalam tentang terjadinya perilaku *Najasy* dalam serbu seru.

Momahammad Latief Zain, NIM 210215059, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, dengan judul, "Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap *Cloning Account* Serbu Seru Bukalapak". Rumusan masalahnya yang pertama, bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap strategi

*cloning account* serbu serbu Bukalapak?. Kedua, bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap dampak *cloning account* serbu serbu bukalahap terhadap penggunaanya dan pengguna lain? Metode penelitiannya dengan jenis penelitian adalah lapangan (*field reaseach*) dimana hasil penelitiannya berdasarkan dari hasil lapangan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan metode *deskriptif*.

Adapun metode *deskriptif* adalah penelitian yang mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi termasuk tentang hubungan-hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh suatu fenomena. Kehadiran dalam penelitian ini adalah dengan menggali data secara langsung, baik dengan wawancara kepada para penyerbu dan pihak Bukalapak. Lokasi penelitian ini dilaksanakan dengan mengambil lokasi di agen Bukalapak Madium. Pemilihan lokasi ini dikarenakan peneliti merasa begitu kontradiksi dengan adanya *cloning account* serbu serbu di aplikasi bukalahap. Waktu penelitian dilakukan selambat-lambatnya tiga bulan. Karena membutuhkan waktu mengumpulkan data-data yang benar-benar kongkrit apa yang terjadi dilapangan.

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu, pertama, *cloning account* serbu serbu Bukalapak ditinjau dengan etika bisnis Islam kurang sesuai dengan beberapa nilai seperti nilai *shiddiq* yang mana di sini berarti mampu melaksanakan transaksi dengan jujur dengan melandaskan tindakan dan ucapan sesuai dengan ajaran Islam. Sementara dalam kasusnya pengguna *cloning account* menggunakan akun ganda dalam mengikuti program yang mana ketentuannya satu akun untuk satu pengguna. Juga dengan nilai amanah, mampu dipercaya dalam melakukan transaksi.

Kedua, dampak yang ditimbulkan oleh pengguna *cloning account* berupa jika pengguna menjadi penyerbu terpilih namun terdapat kesamaan data yakni IP, alamat, nomor telepon, *email* dengan pengguna lain maka



akan dianggap tidak *valid* dan akun didiskualifikasi oleh tim Bukalapak jika ditinjau dengan etika bisnis Islam kurang sesuai dengan nilai keadilan yang mana di dalamnya ada konsep tidak terdapatnya *gharar*, *gharar* dalam pengertian ada kezaliman terhadap pelaku ekonomi lainnya. Sementara disini adalah terdapatnya ketidak jelasan mengapa terjadi pembatalan pemerosesan barang karena, menurut tim Bukalapak indikasi kecurangan atau kesalahan yang disengaja dalam pemberian informasi atau data yang diberikan oleh penyerbu terpilih kepada pihak Bukalapak dan Bukalapak tidak memberikan keterangan atau informasi apapun terkait indikasi kecurangan tersebut sehingga dalam pembatalan tersebut tidak dilakukan identifikasi lebih lanjut seperti konfirmasi dengan pertanyaan kepada pihak korban atau mungkin mendatangi langsung pihak korban oleh tim Bukalapak, sehingga korban merasa bingung dan diragukan mengapa terjadi pembatalan menjadi penyerbu terpilih.

Perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Latief dengan judul “Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap *Cloning Account* Serbu Seru Bukalapak” ini terfokus pada *cloning account* pada *fitur* serbu seru bukhalapak. *Cloning account* merupakan sebuah istilah yang biasa dipahami oleh kalangan pengguna internet adalah sebagai penggandaan akun atau mengoprasikan akun ganda dengan tujuan dan maksud tertentu. Adapun *cloning account* dalam serbu seru Bukalapak biasa dilakukan oleh beberapa kalangan pengguna atau penyerbu untuk member peluang besar menjadi penyerbu terpilih. Jadi *cloning account* ini bertujuan untuk memperbesar kemungkinan menang, karena semisal akun pertama tidak terpilih masih ada harapan untuk akun kedua, kedua, ketiga dan seterusnya. Dampak *cloning account* bagi pengguna lain menjadi kurang baik karena memperkecil peluang bagi yang mempunyai satu akun untuk menjadi penyerbu terpilih.

Penjelasan di atas lalu Muhammad Latief mengkaitkannya dengan studi sistematis tentang seseorang atau organisasi yang melakukan usaha atau kontrak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan ajaran-

ajaran Islam (etika bisnis Islam). Nilai-nilai etika bisnis Islam yang dijelaskan pertama, nilai ketuhanan esensinya harus berkaitan dengan segala dimensi perilaku manusia yang sesuai dengan al-Qur'an dan teladan Nabi. Kedua, nilai kepemimpinan seperti bersifat *shiddiq* (benar atau jujur), *amanah* (dapat dipercaya), *fatonah* (cerdas), *tabligh* (menyampaikan dengan kejujuran dan tanggungjawab). Ketiga, nilai keseimbangan tuntan Islam yang menekankan pada keseimbangan dan keadilan adalah pengolahan bisnis yang dilakukan oleh orang Islam, serta nilai kemaslahatan, nilai tanggungjawab, keajikan dan ikhlas. Serta penulis juga menjelaskan bisnis-bisnis yang dilarang dalam Islam seperti transaksi yang diharamkan agama Islam, memperoleh dan menggunakan harta secara tidak halal, persaingan yang tidak adil, dan pemalsuan serta penipuan.

M. Amanda LayyinuL Qulub, NIM 14220085, Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim, dengan judul “Transaksi Jual Beli Berbentuk Undian Di Serbu Seru Bukalapak Menurut MUI Kota Malang dan Hukum Konvensional. Rumusan masalah pertama, bagaimana mekanisme jual beli berbentuk undian di serbu seru Bukalapak? Kedua, bagaimana pandangan hukum konvensional terhadap jual beli berbentuk undian di serbu seru Bukalapak? Ketiga, bagaimana pandangan MUI Kota Malang terhadap transaksi jual beli serbu seru Bukalapak? Metode penelitian yang digunakan dengan jenis penelitian merupakan hukum empiris yang dengan kata lain adalah penelitian hukum sosiologis dan dapat disebut juga penelitian lapangan, yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam kenyataan di masyarakat. Lokasi penelitain yaitu MUI Kota Malang di Kartini Imperial Balroom Jl. Tangkuban Perahu No. 1B Kota Malang.

Sumber data yang digunakan pertama, sumber data primer diperoleh dengan langsung wawancara kelapangan. Kedua, sumber data sekunder dengan menggunakan peraturan perundang-undangan dan yang berasal dari al-Qur'an dan hadist. Ketiga, sumber data online yaitu bahan hukum primer yang didapat dengan cara mengakses web-web yang berkaitan

dengan penelitian seperti *e-book* dan jurnal. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa menurut hukum konvensional terhadap transaksi jual beli berbentuk undian di serbu serbu Bukalapak sudah mendapatkan perizinan seperti yang di atur dalam Undang-undang Nomor 22 Tahun 1954 (perizinan undian), akan tetapi dalam praktiknya belum sesuai dengan Peraturan Menteri Sosial Nomor 14 A/HUK 2006 yang mana prosesnya bahwa undian harus dihadapan notaris dan terbuka untuk umum. Menurut MUI Kota Malang praktek jual beli serbu serbu Bukalapak tidak sah dikarenakan adanya beberapa aspek yang tidak terpenuhi dalam syarat sahnya jual beli berdasarkan Q.S an-Nisaa' ayat 29 sebagai pedoman jual beli dengan saling ridho, serta syarat sah jual beli yang diantaranya adalah terhindar dari ketidakjelasan (*jahalah*) akan tetapi dalam transaksi jual beli tersebut terdapat ketidak jelasan dari segi waktu pembayaran.

Perbedaan bahasan di atas dengan penelitian yang akan diteliti bahwa pembahasan di atas lebih fokus kepada hukum kebolehan dari serbu serbu bukalapak ini berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*file research*) dengan metode penelitian kualitatif deskriptif. Karena disini peneliti akan mencari langsung data dari aplikasi Bukalapak dan situs web dari Bukalapak.

#### B. Latar dan Waktu Penelitian

Latar atau tempat yang dijadikan sebagai dasar penulisan proposal tesis ini adalah pada aplikasi *fitur* serbu seru bukalapak.

No.	Uraian Kegiatan	Bulan dan Tahun 2021-2022						
		Mar	Aril	Mei	Juni	Juli	Agust	
1	Perbaikan Proposal	√						
2	Perbaikan Proposal		√	√				
3	Seminar Proposal				√			
4	Perbaikan Tesis					√		
5	Sidang <i>Munaqasyah</i>					√		
6	Perbaikan Setelah <i>Munaqasyah</i>						√	

#### C. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini penulis merupakan instrument kunci yang akan melakukan pengumpulan data, pengecekan keabsahan dan pengolahan

data. Dalam kegiatan ini penulis menggunakan beberapa instrument pendukung diantaranya *flashdisk*, *laptop*, *handphone*, paket data, jaringan internet. Alat tulis digunakan untuk mencatat catatan-catatan penting yang ditemukan dalam penelitian ini.

#### **D. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer dan sekunder yang digunakan penulis yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah data-data yang diambil dari *website* Bukalapak yaitu: <https://www.bukalapak.com>. Serta jurnal dan penelitian-penelitian terdahulu tentang Serbu Seru Bukalapak.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku yang berkaitan dengan hukum ekonomi syariah. Seperti: buku *Fiqh Muamalah*, Perjanjian Jual Beli dan buku-buku yang berkaitan tentang jual beli.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Teknik Analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan menganalisis penelitian-penelitian sebelumnya mengenai fitur Serbu Seru Bukalapak. Selanjutnya peneliti menghubungkannya ke dalam Hukum Ekonomi Syariah mengenai provokasi harga dalam jual beli. Lalu di sini peneliti mendapatkan kesimpulan mengenai suatu hukum dalam Serbu Seru Bukalapak ini.

## **F. Teknik Pengolahan Data**

### **1. Reduksi Data**

*Reduksi data (data reduction)* yaitu cara paling umum untuk menyimpulkan memilih hal-hal utama, memusatkan perhatian pada hal-hal penting, mencari topik dan contoh dan membuang yang tidak berguna. Setiap hasil dan informasi dari pencipta dengan jumlah saksi yang cukup banyak dicatat dengan cermat dan mendalam. Kemudian, penulis meringkas dan memilih perhatian utama, memusatkan pada hal-hal penting, mencari subjek dan contoh, dan membuang hal-hal yang tidak berguna atau tidak sesuai dengan tujuan penelitian.

### **2. Penyajian Data**

*Penyajian data (data display)* Ini harus dimungkinkan sebagai penggambaran singkat, segmen utama, koneksi antar kelas dan sebagainya. Yang paling sering digunakan untuk memperkenalkan informasi dalam penelitian adalah teks negatif.

### **3. Penarikan Kesimpulan**

Kesimpulan awal yang digunakan masih singkat dan akan berubah jika tidak ada bukti kuat yang ditemukan untuk membantunya pada tahap pengumpulan informasi berikutnya. Namun, dengan asumsi tujuan yang ditetapkan adalah tujuan yang dapat dipercaya, pada fase penentuan ini para ilmuwan melakukan latihan penerjemahan informasi untuk menemukan pentingnya informasi yang telah diperkenalkan.

## **G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data**

Trianggulasi adalah cara yang paling umum digunakan dalam penjaminan validitas data dalam penelitian kualitatif. Trianggulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan data atau sebagai pembanding terhadap data tersebut. Validitas merupakan “derajat ketetapan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang

dapat dilaporkan oleh peneliti". Dalam penelitian ini penulis menggunakan triangulasi sumber data yang berupa hasil penelitian-penelitian sebelumnya mengenai fitur Serbu Seru pada aplikasi Bukalapak ini.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

Serbu seru merupakan *fitur* yang akan menjual barang-barang bernilai tinggi seperti handdhone, jam tangan, kendaraan dan lain dengan beragam mulai dari harga 1 Rp hingga puluhan ribu rupiah untuk kategori barang elektronik, dan untuk kategori barang berharga seperti emas dibandrol dari harga Rp. 100.000 sampai 500.000. Pengguna harus membeli dengan harga tersebut lalu menyelesaikan dengan pembayarannya. Hanya terdapat beberapa penyerbu terpilih yang akan mendapatkan barang tersebut. sedangkan bagi penyerbu meleset, dana yang telah dibayar akan langsung dikembalikan 100% setelah pembayaran berhasil. Jadi bisa dipakai untuk serbu berkali-kali. Selian itu, menyerbu yang belum beruntung mendapatkan barang serbuan, memiliki kesempatan mendapatkan bonus serbu seru. Bonus serbu seru adalah fitur yang memungkinkan bagi penyerbu meleset dalam mendapatkan hadiah utama agar memenangkan hadiah bonus dari serbu seru atas partisipasi mengikuti serbu seru berupa kredit. Produk dari serbu seru ini diantaranya handpone dengan merek berbagai macam, seperti Iphone 13 Pro, Samsung Galaxy Z Flip3, Oppo Reno 7 Z, Vivo V23, Samsung Glaxy S22, Samsung Galaxy A73, Oppo Find X5 Pro, Huwawe P50 Pro, Huwawe Nova 9, Samsung A53. Barang seperti jam tangan, laptop, sepeda motor juga diperjualbelikan dalam Serbu Seru Bukalapak ini (<https://m.bukalapak.com>).

Fitur serbu seru ini terdapat dalam aplikasi belanja online, yaitu Bukalapak. PT. Bukalapak.com (Bukalapak) adalah Perseroan Terbatas yang bergerak di bidang jasa portal *website*. Bukalapak merupakan situs belanja *online* di Indonesia yang menjual barang beragam produk yang dibutuhkan masyarakat Indonesia. Bukalapak



menyediakan *platform* perdagangan elektronik dimana pengguna dapat melakukan transaksi jual beli barang dan menggunakan berbagai *fitur* serta layanan yang tersedia secara digital, baik melalui komputer, laptop, hingga smartphone yang bisa diakses kapan saja dan dimana saja. Bukalapak hadir sebagai *took* online terpercaya dengan sitem konsumen ke konsumen. Hal ini memungkinkan setiap orang yang menjual dan juga membeli produk dengan mudah secara *online* (<https://m.bukalapak.com>).

Bukalapak didirikan oleh Achmad Zaky pada tanggal 10 Januari 2010. Sebagai divisi agensi digital bernama Sulitmedia yang berbasis di Jakarta. Lalu pada September 2011 baru berstatus Perseroan Terbatas (PT) dan dikelola oleh manajemen yang dipimpin oleh Achmad Zaky sebagai CEO (*Chief Executive Office*) dan Nugroho Herucahyono sebagai CTO (*Chief Technologi Officer*). Setelah berdiri kurang lebih satu tahun, bukalapak mendapat penambahan modal dari *Batavia Incubator* (perusahaan gabungan dari *Rebright Pamers* yang dipimpin oleh *Takeshi Ebihara, Japanese Incubator* dan *Corfina Group*) dan pada tahun 2012 menerima tambahan investasi dari GREE Ventures. Kemudian pada Maret 2014, bukalapak mengumumkan investasi oleh Aucfan IREP, lima ratus (500) Startups dan Gree Ventures. Tak berselang lama, tepatnya pada tanggal 18 Maret 2018 bukalapak pun meluncurkan aplikasi seluler untuk android (<https://m.bukalapak.com>).

Apalikasi yang dikenal dengan mobile bukalapak tersebut diciptakan khusus untuk para penjual agar mudah mengakses lapak di dagangnya dengan melakukan transaksi melalui smartphone. Sejak pertama kali diluncurkan sampai tanggal 3 Juli 2014, bukalapak menambah *fiturquick buy*, yaitu dimana pembeli tidak perlu melakukan registrasi akun terlebih dahulu ketika akan membeli barang. Ketika muncul halaman, cukup isi data pembelian dan pembeli memilih tab Beli Tanpa Akun. Tahapan ini, pembeli cukup

memasukkan email yang selalu aktif dan detail alamat pengirim barang email aktif tersebut. Bukalapak memiliki slogan jual beli mudah dan terpercaya karena memberikan jaminan 100% uang kembali kepada pembeli jika barang tidak dikirim oleh penjual. Bukalapak mempunyai visi menjadi online marketplace nomor satu di Indonesia dan misi memberdayakan UKM yang ada di seluruh penjuru Indonesia serta dapat turut membantu menstabilkan perekonomian (<https://www.bukalapak.com/about>).

Bukalapak sendiri dalam mendapatkan keuntungan dari fitur serbu-seru ini, yaitu dari banyaknya penyerbu dalam menyerbu barang. Seperti yang pernah dilakukan oleh peneliti sendiri, bahwa peneliti telah membeli barang di serbu-seru Bukalapak, pembelian telah berhasil namun belum ada informasi yang diberikan oleh Bukalapak apakah berhasil mendapatkan barang atau barang yang diserbu meleset (gagal). Pernah juga peneliti menyerbu barang dan telah melakukan pembayaran barang, namun barang yang diserbu meleset dan dana yang dikeluarkan oleh peneliti tidak kembali.

## **B. Pembahasan**

### **1. Bentuk-bentuk Provokasi Harga dalam Transaksi Jual Beli di Serbu-Seru Toko Online Bukalapak**

Ketentuan dalam mengikuti Serbu-Seru Bukalapak diantaranya: Pertama, program serbu-seru merupakan program undian berhadiah tidak langsung yang terdaftar pada Kementerian Sosial Republik Indonesia. Setiap pengguna memiliki kesempatan yang sama dalam mengikuti program serbu-seru. Untuk mengikuti program serbu-seru pengguna wajib melakukan verifikasi nomor telepon dan email serta melengkapi alamat pada akun bukalapak. Satu identitas pengguna hanya dapat mengikuti program serbu-seru dengan satu akun pengguna. Untuk menyerbu yang meleset, pembayaran dilakukan pengembalian sesuai mekanisme pengembalian uang yang

dipilih oleh penyerbu yang meleset yaitu, (i) Normal, (ii) Donasi, (iii) Pulsa, (vi) *Marketplace*, (v) Buka emas, dan (vi) *Promoted push*. Penyerbu terpilih bukan merupakan karyawan PT bukalapak.com dan anak perusahaan.(Dan adanya ketentuan pengembalian uang dari Bukalapak), serta ketentuan lainnya.

Jika menurut pertimbangan bukalapak sendiri terdapat indikasi atau dugaan kecurangan dan atau kesalahan yang disengaja dalam pemberian informasi atau data yang diberikan oleh penyerbu terpilih dalam mengikuti program atau jika menurut pertimbangan bukalapak sendiri penyerbu terpilih melakukan pelanggaran peraturan perundang-undangan dan atau syarat ketentuan serbu seru, penyerbu terpilih didiskualifikasi sesuai pemberitahuan Bukalapak, tanpa kompensasi apapun dari Bukalapak dan dilakukan pengundian ulang untuk mendapatkan penyerbu terpilih. Bukalapak tidak diwajibkan memberikan keterangan dan atau informasi apapun terkait dengan indikasi atau dugaan kecurangan dan kesalahan penyerbu terpilih atau pelanggaran peraturan perundang-undangan dan syarat ketentuan serbu seru.

Bukalapak selaku penyelenggara serbu seru beserta seluruh anak perusahaan berhak menyimpan dan menggunakan foto, video, suara dan nama penyerbu terpilih sebagai materi publikasi, serta dalam materi promosi untuk periode yang tidak terbatas sebelum, selama, dan sesudah periode promosi dan tanggal pengundian, tanpa adanya royalti dan kompensasi tambahan atau pemberitahuan sebelumnya. Bukalapak berhak setiap saat dan dari waktu ke waktu untuk mengubah atau menghentikan, sementara atau selamanya program serbu seru dengan atau tanpa pemberitahuan sebelumnya karena alasan di luar kendali.Syarat dan ketentuan serbu seru ini merupakan bagian tak terpisahkan dari aturan penggunaan Bukalapak dan kebijakan privasi bukalapak yang sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan sebelumnya. Bukalapak menyarankan agar

pengguna membaca secara seksama dan memeriksa syarat dan ketentuan serbu seru, aturan penggunaan bukalapak dan kebijakan privasi bukalapak dari waktu ke waktu untuk mengetahui perubahan apapun, dengan mengakses *platform* Bukalapak, maka dianggap telah membaca dan menyetujui syarat dan ketentuan serbu seru ini. Keputusan atas penyerbu terpilih adalah wewenang dari bukalapak dan tidak dapat diganggu gugat.

Kebutuhan dalam mengikuti Serbu Seru Bukalapak ini: Pertama, periode program serbu seru beserta penyerbu terpilih dapat dilihat pada *blog* bukalapak. Kedua, untuk mengikuti program serbu seru, pengguna bukalapak wajib melakukan verifikasi nomor telepon dan *email* serta melengkapi alamat pada akun bukalapak. Ketiga, fitur Serbu Seru dapat dilihat di beranda bukalapak. Keempat, untuk menyerbu barang serbu seru, pengguna harus memiliki saldo dan pilih barang yang akan di serbu. Kelima, Pengguna dapat menyerbu satu barang maksimal 150 kali. Keenam, Pengguna akan mendapatkan notifikasi apabila barang tersebut memiliki bentuk pengambilan dana (*refund*) selain saldo. Setelah menyerbu, akun pengguna akan menjadi kandidat penyerbu terpilih saat undian nanti. Penentuan penyerbu terpilih dilakukan melalui jalur undi dengan disaksikan oleh petugas Kementerian Sosial, Petugas Dinas Sosial DKI Jakarta, Notaris dan Petugas Kepolisian, sebagaimana ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Lalu sistem akan melakukan pengamanan terhadap nomor transaksi serbu seru dikalikan dengan jumlah serbuan. Pengguna yang sah untuk diundi adalah penyerbu yang telah melengkapi verifikasi nomor telepon dan email serta melengkapi alamat pada akun bukalapak.

Pengumuman pemenang Serbu Seru Bukalapak diantaranya: Pertama, Pemenang serbu akan mendapatkan notifikasi pada aplikasi bukalapak dan juga dapat dilihat di halaman riwayat pemenang. Kedua, Pemenang serbu seru dapat dilihat di artikel serbu seru melalui

blog bukalapak. Ketiga, barang serbuan diproses maksimal tujuh hari kerja setelah penyerbu terpilih melakukan konfirmasi alamat pengiriman kepada pihak bukalapak via notifikasi di *dashboard* serbu seru atau di “buka bantuan”. Keempat, durasi pengiriman barang serbuan bergantung pada jarak ke alamat pengiriman yang dikonfirmasi penyerbu terpilih. Jika barang telah sampai, penyerbu terpilih diwajibkan memeriksa kondisi barang, garansi barang (kartu garansi atau bentuk pernyataan garansi lainnya yang disertakan pada barang), dan memberikan konfirmasi dalam dua kali dua puluh empat jam melalui *platform* Bukalapak. Jika tidak dilakukan konfirmasi dalam waktu dua kali dua puluh empat jam oleh penyerbu terpilih, penyerbu terpilih dianggap telah menerima barang serbuan dalam kondisi baik, lengkap dan sesuai. Oleh karenanya hak penyerbu terpilih untuk melakukan klaim apapun terkait barang serbuan kepada bukalapak menjadi gugur. Pengumuman penyerbu terpilih dapat dilihat pada halaman blog bukalapak (<https://m.bukalapak.com>).

Pengembalian uang penyerbu yang meleset, disini Bukalapak menerapkan beberapa sitem pengembalian, yaitu: Pertama, *Refund* normal (berbentuk pengembalian dana(*refund*) saldo sesuai dengan nominal yang dikeluarkan, dan akan langsung dikembalikan tanpa menunggu sesi berakhir). Kedua, *refund* donasi (saldo serbuan tidak akan dikembalikan ke pengguna, namun akan didonasi ke YPP (Yayasan Peduli Amal Pundi Kasih)). Ketiga, *refund* pulsa (uang akan dikembalikan berupa pulsa di nomor yang telah didaftarkan dalam satu kali dua puluh empat jam setelah sesi berakhir). Keempat, (*refund marketplace* (uang akan dikembalikan berupa barang yang telah dipilih oleh bukalapak dan akan dikirim tiga puluh hari setelah sesi berakhir). Kelima, *refund* buka emas (uang akan dikembalikan berupa saldo emas dalam satu kali dua puluh empat jam setelah sesi berakhir). Keenam, *refundpromoted* (uang akan dikembalikan berupa saldo

*promotedpush* dalam satu kali dua puluh empat jam setelah sesi berakhir).

Uang yang dikeluarkan untuk barang serbuan khusus pulsa, langsung dikirimkan ke nomor *handphone* terdaftar penyerbu terpilih setelah pembayaran serbu seru berhasil (sesuai histori transaksi di platform bukalapak) dalam dua kali dua puluh empat jam, tanpa menunggu pengumuman penyerbu terpilih. Khusus program serbu donasi bukalapak, pembayaran penyerbu tidak dikembalikan namun akan langsung didonasikan ke Yayasan Pundi Amal Peduli Kasih (YPP) dengan izin penggalangan dana pada SK Menteri No:75/HUK-UND/2020. Khusus serbu dengan pengembalian berupa produk barang tertentu maka uang pembayaran tidak akan kembali karena telah ditukar dengan produk barang yang sudah ditentukan oleh bukalapak.

Ketentuan pengembalian hadiah Serbu Seru Bukalapak ini, hadiah akan dikirimkan ke alamat pengirim penyerbu terpilih. Apabila penyerbu terpilih ingin mengajukan klaim garansi, pengguna terpilih dapat melakukannya secara mandiri sesuai ketentuan dari garansi barang (kartu garansi lainnya yang disertakan pada barang). Apabila penyerbu terpilih mengajukan keluhan terhadap barang serbuan dalam waktu dua kali dua puluh empat jam, keluhan dapat disampaikan melalui bukabantuan yang dapat diakses pada platform bukalapak. Proses tindak lanjut terhadap keluhan dilakukan dalam tujuh (7) penyerbu terpilih maka keluhan tersebut dianggap telah selesai. Dalam mengajukan keluhan barang serbuan, penyerbu terpilih diwajibkan menyertakan bukti video barang serbuan yang dikeluhkan dan barang serbuan dikirim kembali ke bukalapak dengan biaya pengiriman ditanggung oleh penyerbu terpilih sesuai dengan syarat dan ketentuan retur diaturan penggunaan bukalapak penyerbu terpilih wajib memberikan resi pengiriman barang retur melalui bukabantuan yang dapat diakses pada *platform* Bukalapak.

Penyerbu terpilih untuk barang serbuan berbentuk motor, mobil dan barang kategori besar lainnya wajib memberikan data NPWP, KK dan KTP/SIM beserta alamat rumah kepada bukalapak, untuk validasi, serah terima, dan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undang yang telah berlaku. Penyerbu terpilih sebagaimana dimaksud pada angka, lima (5) dihubungi oleh pihak bukalapak untuk konfirmasi data NPWP, KK dan KTP atau SIM dalam waktu tujuh hari kerja. Penyerbu terpilih yang tidak memberikan konfirmasi atau menginformasikan data (NPWP, KK, KTP atau SIM, dan tidak memberikan alamat pengiriman barang atau mengambil hadiah dalam waktu sembilan puluh hari sejak diumumkan atau diinformasikan, barang serbuan dinyatakan hangus dan diserahkan kepada Kementerian Sosial (sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku).

Barang serbuan dalam bentuk motor, mobil dan barang kategori besar lainnya diproses maksimal tiga puluh hari kerja (atau waktu lain sebagaimana diinformasikan bukalapak), setelah penyerbu terpilih konfirmasi data NPWP, KK, KTP atau SIM, alamat pengirim dan data lainnya sebagaimana relevan. Penyerbu terpilih menanggung pajak, biaya administrasi (jika ada) dan biaya pengirim atas barang serbuan seperti mobil dan motor. Penyerbu terpilih menanggung biaya administrasi (jika ada) pajak, biaya pembuatan akta jual beli, biaya cek sertifikat, biaya balik nama sertifikat, bea perolehan hak atas tanah dan bangunan atas barang serbuan seperti rumah, kos-kosan dan ruko. Penyerbu terpilih tidak dapat memilih warna dan atau tipe hadiah yang diberikan, warna dan atau tipe akan disesuaikan dengan ketersediaan hadiah. Dalam hal ini hadiah tidak dapat ditukar dengan hadiah lainnya dan tidak dapat dipindahtangankan (<https://m.bukalapak.com>).

Aturan dalam jual beli seharusnya sesuai dengan syariat, karena pengertian dari jual beli merupakan transaksi tukar menukar uang dengan barang berdasarkan suka sama suka menurut cara yang

ditentukan syariat. Fitur Serbu Seru dalam Bukalapak ini membuat aturan jual beli secara sepihak, karena itu banyak unsur yang belum sesuai dengan syariat. Bukalapak juga dalam mempengaruhi pembeli memberikan kebebasan kepada konsumen yaitu boleh menyerbu seratus lima puluh kali dalam pembelian barang. Jika pembeli membeli barang dengan harga satu rupiah saja dalam seratus lima puluh kali kali, maka pembeli hanya membayar seratus lima puluh rupiah. Dengan demikian pembeli selalu tertarik untuk membeli barang pada Serbu Seru Bukalapak ini, walaupun sebenarnya pembeli mendapat kerugian, yaitu dana yang dikirim ke Bukalapak belum tentu kembali. Sementara dalam hukum Islam jual beli dibolehkan dengan adanya keridhaan antara penjual dan pembeli. Seperti dalam kaidah

الأصل في العقد رضي المتعاقدين (القواعد النورانية, 141).

Artinya:

“Hukum asal dalam akad adalah adanya keridhaan kedua belah pihak”

فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين (الأم. 4. 5: 46.5 & مجموع فتاوى, 29: 6).

Artinya:

“Hukum asal dalam jual beli semuanya diperbolehkan apabila berdasarkan pada keridhaan kedua belah pihak”.

Kaidah tersebut maksudnya berkaitan keridhaan merupakan syarat sah akad jual beli. Oleh karena itu, tidak diperkenankan akad dilaksanakan secara paksa dan tidak saling merugikan antara penjual dan pembeli. Dalam jual beli ridho antara penjual dan pembeli ini merupakan hal penting dipahami sebelum melakukan transaksi.



## 2. Mekanisme Terjadinya Perilaku Najasy dalam Transaksi Jual Beli di Serbu Seru Toko Online Bukalapak

Proses penyerbuan atau pembelian barang pada Serbu Seru ini: Pertama, pembeli mendownload terlebih dahulu akun Bukalapak pada *playstore*.

**Gambar 1. Proses Download Aplikasi Bukalapak**



Hasil *Screenshots* dari *Playstore*

Setelah mendownload, pembeli membuka aplikasi Bukalapak dan untuk masuk ke Serbu Seru Bukalapak, *Banner* “Serbu Seru Bukalapak” bisa digeser ke bawah pada layar *handphone* dengan tampilan dibawah ini

**Gambar 2. Banner Serbu Seru Bukalapak**



Hasil *Screenshots* Aplikasi Bukalapak.

Pada *Banner* Serbu Sebu Bukalapak ini, pembeli dapat menyerbu (membeli) barang dengan harga yang murah, seperti yang tertera pada gambar yaitu mulai dari harga satu rupiah.

Setelah itu pembeli dapat menekan tombol klik “Serbu” yang menandakan bahwa pembeli setuju untuk membeli barang, dengan gambar seperti di bawah ini:

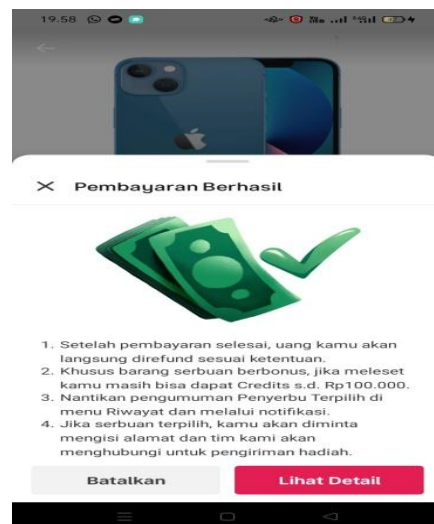
**Gambar 3. Proses Pembayaran di Serbu Seru Bukalapak**



Hasil *Screenshots* pada Serbu Seru Bukalapak

Pembayaran pada Serbu Seru Bukalapak ini bisa dilakukan dengan Dana, Saldo dan *Virtual Account*, maka akan muncul yang menandakan transaksi berhasil

#### Gambar 4. Proses Transaksi Berhasil



Hasil *Screenshots* Bukalapak

Untuk melihat secara detail, maka informasi dapat dilihat pada “Lihat Detail” seperti gambar dibawah ini:

**Gambar 5. Detail Informasi Transaksi**



Hasil *Screenshots* Bukalapak

Pada gambar ini pembeli dapat melihat tentang informasi pembelian barang. Pihak Bukalapak juga memberikan keterangan uang pembeli akan kembali setelah pembayaran. Dan dalam hal ini di promosikan bahwa pembeli akan bisa menyerbu atau membeli barang berkali-kali. Dengan harga yang sangat murah serta banyaknya kemudahan-kemudahan yang diberikan pembeli, seperti hanya mengklik barang, maka tandanya pembeli telah melakukan pembelian barang.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa adanya perilaku provokasi harga pada fitur Serbu Serbu Seru

Bukalapak, terindikasi dalam beberapa fenomena lapangan yang sesuai dengan ketentuan transaksi *Najasy* (provokasi harga), yaitu: Pihak Bukalapak mempengaruhi pembeli dengan menawarkan barang-barang mewah hanya dengan satu klik saja, atau pembeli mendapatkan barang-barang mewah dengan cara yang mudah dan praktis. Serta Bukalapak membuat penawaran palsu dengan untung yang sangat besar, yaitu dengan cara menawarkan harga yang sangat murah kepada pembeli, namun sebenarnya tujuan dari Bukalapak sendiri adalah mengumpulkan rupiah dari klik barang yang dilakukan oleh pembeli. Karena dalam satu barang yang diklik, bukan hanya satu pembeli saja yang dapat mengklik barang, melainkan ratusan bahkan ribuan penyerbu (pembeli) lainnya untuk satu barang. Bukalapak dalam hal ini, tidak hanya menawarkan satu produk, tetapi juga banyak produk yang ditawarkan untuk menghasilkan keuntungan yang lebih banyak dari dana yang dikirim oleh penyerbu.

Jika dilihat dari prakteknya, barang yang sudah diklik tidak langsung didapatkan oleh pembeli, namun terlebih dahulu melalui proses pengundian. Disini juga pihak Bukalapak mendapat keuntungan, karena barang yang dibagikan kepada pemenang serbu hanya satu dalam sekali putaran dan tidak semua pembeli mendapat barang tersebut, karena hanya satu pemenang yang dipilih oleh Bukalapak.

Sedangkan dari hukum *wadh'i* dan *taklifi* dalam hukum ekonomi Islam menjelaskan bahwa dalam melakukan transaksi

عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: نَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ النَّجَشِ

“Dari Ibn Umar RA berkata: Rasulullah SAW telah melarang jual beli *najasy*” HR.Bukhari No. 2142 (al-Bukhariy, *Shahih al-Bukhariy*, 2015, h. 336)

Dijelaskan dalam *Subul al-Salam* bahwasanya makna *Najasy* berdasarkan Hadits di atas adalah “seseorang menaikkan harga suatu

barang bukan untuk membelinya, tetapi untuk merayu orang lain agar terprovokasi, sehingga dagangan tersebut dapat dijual dengan harga tinggi” (al-Shan’aniy, 2001, h. 42).

*Ijma’* Ulama menyatakan bahwa pelaku *Najasy* berdosa dengan perbuatannya namun hukum jual beli *Najasy* antara sah atau tidak, Ulama berpendapat bahwa, Malikiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa jual beli ini sah, namun pembeli memiliki *khiyar* (opsi pembatalan) jika terjadi *ghabn* di luar kewajaran. Hanafiyyah dan Syafi’iyyah berpendapat bahwa jual beli ini sah, namun pelakunya berdosa. Menurut Hanafiyyah jual beli ini hukumnya *makruh tahrim*, terutama jika terjadi kenaikan harga di atas yang sebenarnya, sedangkan Syafi’iyyah mengatakan jual beli ini haram. Ulama Syafi’iyyah menggolongkan jual beli yang diharamkan namun tidak batal, artinya tetap sah (Kurniawan, 2021: 6).

Di dalam buku yang berjudul *al-Wafi* (2014:301) dijelaskan juga bahwa hukum melakukan jual beli *Najasy* adalah haram bagi pelaku yang sudah mengerti larangan jual beli *Najasy*. Hal tersebut sudah disepakati oleh banyak ulama sehingga *Najasy* tergolong sebagai bentuk tindakan kecurangan dan penipuan. Pendapat lain menyatakan jual beli *Najasy* sah untuk praktik jual belinya, namun untuk orang yang sengaja mempraktikkan jual beli ini akan mendapat dosa atas tindakannya tersebut karena dinilai sebagai perbuatan maksiat (Kurniawan, 2021: 5). Untuk itu bagi setiap muslim agar tidak melakukan atau mengikuti Program di Serbu Seru Bukakapak ini karena adanya unsur *Najasy* yang terkandung di dalamnya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan:

1. Bentuk-bentuk dari provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak: Pertama, Bukalapak membuat aturan membeli barang pada Serbu Seru secara sepihak dan sewaktu-waktu aturan tersebut boleh dicabut oleh pihak Bukalapak. Kedua, pembeli melakukan registrasi atau pendaftaran pada aplikasi serta harus menjalankan aturan bermain Serbu Seru tersebut. Ketiga, pembeli selalu tertarik akan harga murah yang ditawarkan oleh Bukalapak.
2. Mekanisme terjadinya perilaku provokasi harga dalam transaksi jual beli di Serbu Seru toko online Bukalapak perspektif Hukum Ekonomi Syariah: adanya provokasi harga, karena dalam hal melakukan transaksi, jual beli sudah diatur oleh pihak Bukalapak. Yang dituju oleh pihak Bukalapak adalah banyaknya klik (pembelian barang) dari konsumen. Karena dari banyaknya klik (pembelian barang) ini dana yang dikeluarkan oleh pembeli masuk ke rekening pihak Bukalapak. Secara keseluruhan sistem transaksi ini sangat menguntungkan penjual dan merugikan pembeli secara kelompok.

Dalam pandangan hukum ekonomi syariah, ulama mayoritas menyatakan bahwa hukum jual beli yang terjadi pada Bukalapak tersebut tetap sah, namun disini pelakunya berdosa. Mazhab Hanafi menyatakan jual beli ini sah, namun pelaku berdosa. Syafi'iyah menyatakan jual beli ini haram, namun tidak batal. Menurut Malikiyyah dan Hanabilah jual beli ini sah, namun pembeli memiliki *khiyar* jika terjadi *ghabn* diluar kewajaran. Dalam Islam hukum tentang *Najasy* ini seperti yang dinyatakan *jumhur* di atas, tetap sah namun pelakunya berdosa.

## **B. Implikasi**

Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat ditemukan implikasi dari penelitian ini adalah adanya penelitian sebelumnya yang menyimpulkan bahwa Serbu Seru Bukalapak ini mengandung unsur *Najasy*, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Baety Nur Fadillah.

## **C. Saran**

1. Untuk Pembeli, lebih baik tidak membeli produk yang ada pada Serbu Seru Bukalapak karena jual beli tersebut mengandung dosa.
2. Untuk Pihak Bukalapak, seharusnya memperbaiki sistem transaksi Serbu Seru Bukalapak karena sistem yang ada pada Serbu Seru Bukalapak Ini belum tepat.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

- Al, A. H. (2014). *Pengantar Ushul Fikih*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Al-Bukhariy, Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin al-Mughirah al-Ja'fiy, (2015), *Shahih al-Bukhariy*, Cet. Ke-1, Riyadh: Dar al-Hadharah li al-Nasyrwa al-Tawzi'
- Ali, Z. (2013). *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Azam, A. A. (2017). *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Islam*. Jakarta.
- Aziz, D. A. (1996). *Ensiklopedi Hukum Islam*. Jakarta: PT Ikrar Mandiri Abadi.
- Dahlan, A. R. (2014). *Ushul Fiqh*. Jakarta: Amzah.
- Deliarnov. (2012). *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Djajuli. (2012). *Ilmu Fiqh: Penggalian, Perkembangan, dan Penerapan Hukum Islam*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Ghazaly, A. R. (2015). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Gunawan, I. (2013). *Metodologi Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Isnaini, M. (2016). *Perjanjian Jual Beli*. Bandung: Rafika Aditama.
- Hidayat, E. (2019). *Kaidah Fikih Muamalah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mas'adi, A. G. (2002). *Fiqh Muamalah Konvensional*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Miru, A. (2015). *Hukum Perlindungan Konsumen*. Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Muhamad.(2008) *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Muhammad, A.A.A. (2014). *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah.
- Muslich, A. W. (2010 ). *Fiqh Muamalat* . Jakarta: Amzah.
- Mustofa, I. (2016). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Moleong, L. J. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Napitupulu, R. M. (2015). *Pandangan Islam terhadap Jual Beli Online*. Padang Sidempuan: At-Tijarah
- Qardawi, Y *Halal dan Haram dalam Islam (Terjemahan)*: Surabaya: PT Bina Ilmu

- Rozalinda. (2014). *Ekonomi Islam (Teori dan Aplikasinya dalam Aktivitas Ekonomi)*. Jakarta : PT Rajagrafindo Persada.
- Syafei, R. (2011). *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Syarifuddin, A. (2010). *Garis-garis Besar Fiqh* . Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Ya'kub, H. (2012) *Kode Etik Dagang Menurut Islam* . Bandung.

**Website/Jurnal:**

- Bahaur, R.M. (2016) *Analisis Akad Google Adsense*. Tesis UIN Sunan Kalijaga
- Fadhillah, N.B (2020) *Praktrk Serbu Seru Pada Marketplace Online Bukalapak dalam Perspektif Fiqh Muamalah*.Skripsi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Surakarta.
- Fauzi, N. S, dkk.(2017). *Tindak Piadana Penipuan dalam Transaksi di Situs Jual Beli Online (E-commerce)*.Jurnal Recidive. Volume 6 Nomor 3.
- Fitria, T. N. (2017). *Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara*. Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi Islam Volume 03 Nomor 01 .
- Hamid, A. (2018). *Teori Konsumsi Islam Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat*. J-EBIS Vol.3 No.2 , 3  
<https://Islam.nu.or.id/post/read/106278/problem-fiqh-serbu-seru-bukalapak-dan-sejenisnyadiakses> tanggal 13 Juli 2021.  
<https://m.bukalapak.com>, di akses tanggal 27 Juni 2022  
<http://muhsinhar.staff.umy.ac.id>, di akses tanggal 30 Juni 2022  
<https://www.bukalapak.com>diakses tanggal 7 Juli 2021.
- Irwan, M. 2021. *Kebutuhan dan Pengelolaan harta dalam Maqashid Syariah: Elastisitas* Jurnal Ekonomi Pembangunan
- Iwarti, S. (2021) *Modus Penipuan dalam Praktek Jual Beli Online dan Cara Pencegahannya Perspektif Hukum Islam*. Skripsi Program Studi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Bengkulu
- Kurniawan, K. K, 2021. *Kasus Najasy di Pasar dan Relevansinya dengan Pemikiran Ibnu Qudama*.
- Melani, D. (2020) *Tinjauan Fiqih Muamalah terhadap Jual Beli Najasy pada Marketplace Lazada*.Prosiding Hukum Ekonomi Syariah Volume 6 Nomor 2.
- Mujiatun, S. (2013). *Jual Beli dalam Prespektik Islam: Salam dan Istishna'* . Jurnal Riset Akutansi dan Bisnis .

- Rudy, G. (2020). *Adiksi Media Sosial dan Gadget Bagi Pengguna Internet di Indonesia*. Jurnal Techno-Socia Ekonomia, Volume 14, Nomor 1
- Soeikromo, D. (2013). *Pengalihan Hak Milik atas Benda Melalui Perjanjian Jual Beli Menurut KUHPperdata*. Manado.
- Suretno, S. (2018). *Jual Beli Dalam Perspektif Al-Qur'an*. Ad-Deenar , 94.
- Sutisna, N. H. (2021). *Panorama Maqashid Syariah*. Bandung: Media Sains Indonesia
- Ramli, T.S. Dkk (2021) *Inovasi Standarisasi Marketplace dalam Merespon E-Commerce Sebagai Upaya Menuju Caveat Venditor*, Jurnal Legislasi Indonesia, Vol 18. Nomor 2
- Zaki, M. (2021) *Jual Beli Terlarang dalam Perspektif Fiqih Muamalah (Ba'i An-Najsy dan Ba'i Al-Ghubn)* Istiklaf Volume 3 Nomor 1.