

**PROBLEMATIKA AKAD MU'AWADLAH: KAJIAN
HUKUM ISLAM PEMBERIAN CASHBACK PADA
TRANSAKSI JUAL-BELI ONLINE
(Studi Kasus Pada Aplikasi E-Commerce Tokopedia)**

Shovia Indah Firdiyanti
UIN Walisongo Semarang
shoviaindah20@gmail.com

Abstrak: Hukum asal jual beli (*al-bai'*) adalah halal yang merupakan salah satu transaksi *mu'awadlah*. Seiring dengan perkembangan interaksi manusia yang semakin canggih dan membutuhkan inovasi baru untuk menarik pelanggan. Berbagai inovasi strategi penjualan diberikan seperti adanya diskon, promo, ataupun *cashback* pada transaksi jual beli. Peran hukum Islam sangatlah penting dalam menyaring berbagai macam transaksi bisnis untuk memastikan terbebas dari unsur-unsur yang dilarang seperti unsur *maysir*, *riba*, *gharar*, dan bathil. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap adanya *cashback* yang diberikan aplikasi *E-Commerce*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis adanya *cashback* dari perspektif syariah menggunakan sumber akad pada fiqh muamalah. metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian diperoleh bahwa *cashback* pada transaksi jual beli, ijarah dan bagi hasil diperbolehkan selama tidak ada unsur yang dilarang dalam Islam. Namun perolehan *cashback* dengan cara jual beli rekayasa akan menjadikan jual beli tersebut menjadi cacat dan tidak diperbolehkan dalam Islam.

Kata Kunci: Hukum Islam, Jual Beli Online, Tokopedia, *Cashback*.

Abstract: *The original law of buying and selling (al-bai') is halal which is one of the mu'awadlah transactions. Along with the development of human interaction that is increasingly sophisticated and requires new innovations to attract customers. Various sales strategy innovations are provided such as discounts, promos, or cashback on buying and selling transactions. The role of Islamic law is very important in filtering various kinds of business transactions to ensure that they are free from prohibited elements such as maysir, usury, gharar, and batil elements. The problem in this study is how to review Islamic law on the cashback given by the E-Commerce application. This study aims to analyze the existence of cashback from a sharia perspective using contract sources in muamalah fiqh. The method used in this study is a type of qualitative descriptive research. The results showed that cashback on buying and selling transactions, ijarah and profit*

sharing is allowed as long as there are no elements that are prohibited in Islam. However, the acquisition of cashback by buying and selling engineering will make the sale and purchase a defect and is not allowed in Islam.

Keywords: *Islamic Law, Online Buying and Selling, Tokopedia, Cashback.*

Pendahuluan

Fiqh Muamalah merupakan cabang ilmu yang mengatur tata kehidupan hubungan antara manusia dengan manusia lainnya. Dalam konteks masalah muamalah selalu berkaitan dengan berbagai aktivitas kehidupan sehari-hari. Pembahasan muamalah terutama di bidang ekonomi sering kali ditemui dalam sebuah perjanjian atau akad. Akad menjadi penentu halal atau haramnya suatu transaksi dalam kehidupan sosial masyarakat. Tanpa adanya akad yang jelas, maka hak kepemilikan atau tujuan transaksi menjadi rusak atau batal. Kedudukan akad dalam setiap transaksi menjadi penting demi tercapainya kemaslahatan sosial masyarakat.¹

Dalam kitabnya *al-muamalah al-madiyah wal-adabiyah*, Ali Fikri (2017) menyatakan bahwa muamalah dibedakan menjadi dua: (1) muamalah *adabiyah*, yaitu muamalah yang ditinjau dari segi pertukarannya yang bersumber dari panca indera manusia melalui perilaku, sikap dan tindakan, yang unsur penegaknya adalah hak-hak dan kewajiban-kewajiban. Seperti bersikap adil, berkata benar, saling meridhai, tidak ada keterpaksaan, hak dan kewajiban, kejujuran pedagang, penipuan, pemalsuan, penimbunan dan segala

¹Farid Fathony Ashal, 'Kedudukan Akad Tijarah dan Akad Tabarru' dalam *Asuransi Syariah*, *Jurnal Human FALAH*, 3 (2) (2016), 54

yang sesuatu yang bersumber dari indera manusia yang ada kaitannya dengan peredaran harta dalam hidup bermasyarakat. (2) muamalah *madiyah* yaitu bagian muamalah yang dilihat dari objeknya oleh karena itu sebagian ulama berpandangan bahwa muamalah *madiyah* bersifat kebendaan karena objek muamalah adalah benda yang halal, haram, dan syubhat untuk di transaksikan, maupun benda-benda yang mendatangkan kemaslahatan atau benda-benda yang mendatangkan kemudharatan bagi manusia. Muamalah *Madiyah* terbagi menjadi dua bagian yakni akad *Tijarah* atau *Mu'awadlah* dan akad *Tabarru'*.²

Jual beli (*al-bai'*) merupakan salah satu dari akad *tijarah* atau *mu'awadlah*. Akad *mu'awadlah* atau akad *tijarah* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad ini tentu saja akan terus mengalami perkembangan seiring dengan perkembangan interaksi manusia yang semakin canggih dan membutuhkan inovasi-inovasi untuk memenuhi hajat kebutuhan mereka.³ Inovator teknologi menciptakan suatu sarana perdagangan elektronik atau biasa disebut dengan e-commerce yang merupakan pusat perbelanjaan online berupa aplikasi digital yang bisa diakses melalui smartphone. Aplikasi e-commerce menyediakan berbagai kebutuhan dari makanan, alat kesehatan, kecantikan, pakaian,

²Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, 1st edn, (Depok: Rajawali Press, 2017),

³Mujahidin, 'Rekonstruksi Akad Muamalah dan Implementasinya dalam Ekonomi Syariah', *Jurnal Iqtisaduna*, 5(1) (2019), 25–45

barang elektronik dan lain sebagainya tanpa batasan lokasi dan waktu.⁴

Belanja online menjadi kegemaran banyak orang ditambah dengan situasi pandemi COVID-19 yang dimana terdapat himbauan kepada masyarakat untuk membatasi segala aktivitas di luar rumah. Kehadiran berbagai platform belanja online memberikan keuntungan bagi masyarakat. Selain mudah dan praktis, kebanyakan situs belanja online memberikan berbagai promo dan diskon menarik kepada konsumen, salah satunya adalah pemberian *cashback*. *Cashback* merupakan promo berupa pengembalian sejumlah uang untuk konsumen yang melakukan transaksi dengan persyaratan tertentu dalam bentuk uang digital yang dapat digunakan konsumen untuk transaksi selanjutnya. *Cashback* memiliki arti yang hampir sama dengan diskon yang bertujuan untuk memberikan pengurangan harga jual. Perbedaannya terdapat pada waktu pemberiannya. Diskon diberikan dimuka saat transaksi berlangsung dan langsung mengurangi harga jual sedangkan *cashback* diberikan di belakang berupa pengembalian uang digital setelah pembayaran harga pokok dan barang sudah diterima konsumen.

Tokopedia merupakan salah satu aplikasi e-commerce yang menggunakan strategi pemasaran berupa pemberian *cashback* untuk setiap transaksi bagi para penggunanya. *Cashback* ini bisa

⁴Dian Kusumaningtyas and Gesty Ernestivita, 'E-Commerce Berada Diantara Pilihan Masa Depan atau Kembali Ke Masa Lalu?', *Jurnal PETA*, 5 (1) (2020), 51-64

dipergunakan untuk melakukan pembelian ulang atau juga dapat diinvestasikan ke Tokopedia Reksadana *Online* dengan minimal pembelanjaan Rp.10.000. Dengan strategi pemasaran tersebut diharapkan dapat menarik daya beli konsumen. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Wangi dan Andarini (2021) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara pemberian *cashback* dengan perilaku *impulse buying* atau dorongan seseorang untuk membeli suatu produk pada pengguna shopee.⁵

Fatwa DSN MUI No.116/DSN-MUI/IX/2017 tentang uang elektronik syariah menegaskan bahwa: (1) Dalam hal akad yang digunakan adalah akad wadiah, maka sebagai titipan yang dapat diambil/digunakan oleh pemegang kapan saja, maka tidak boleh digunakan oleh penerbit, kecuali atas izin pemegang uang elektronik. Jika digunakan maka akad titipan berubah menjadi akad qardh. Dan otoritas terkait wajib membatasi penerbit dalam menggunakan dana float; (2) Dalam hal akad yang digunakan adalah akad qardh, maka penerbit dapat menggunakan uang utang dari pemegang kartu sesuai cara yang halal dan legal. Penerbit wajib mengembalikan jumlah pokok piutang pemegang uang elektronik kapan saja sesuai dengan kesepakatan. Otoritas terkait wajib membatasi penerbit dalam penggunaan dana float.⁶

⁵Laura Pandan Wangi and Sonja Andarini, 'Pengaruh Flash Sale dan Cashback Terhadap Perilaku Impulse Buying pada Pengguna Shopee', *Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen*, 5(1) (2021), 79–91

⁶DSN MUI, *Uang Elektronik Syariah*, 2017

Semakin mudahnya penerbit uang elektronik memberikan penawaran seperti pemberian *cashback*, membuat semakin tingginya minat konsumen untuk bertransaksi. Tetapi terkadang konsumen tidak mengetahui terkait pengawasan *cashback* jika *cashback* tersebut tidak diberikan dalam bentuk poin bukan dalam bentuk saldo uang elektronik. Uang elektronik dalam bentuk poin tersebut tidak dapat di cairkan, melainkan dapat digunakan untuk melakukan pembelian barang pada transaksi selanjutnya. Teori dalam analisis penelitian ini diawali dengan teori akad, teori ini digunakan untuk menganalisis hukum perjanjian atau akad. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana hukum *cashback* yang terjadi pada aplikasi *e-commerce* tokopedia menurut hukum Islam.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif analitis, yaitu mengumpulkan data yang menggambarkan atau memaparkan apa adanya dari hasil penelitian kemudian disusun dan dituangkan dalam tulisan, ditafsirkan dan dianalisis. Adapun sumber data penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari buku, jurnal dan website terkait *issu* penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis adanya *caschback* dari perspektif syariah menggunakan sumber akad pada fiqh muamalah.

Kajian Pustaka

1. Teori Akad Jual-Beli

Jual-beli (*bai'*) merupakan bagian dari akad *mu'awadlah* atau akad *tijarah*, yaitu segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction* atau bersifat komersial. Jual-beli (*bai'*) atau perdagangan atau perdagangan secara terminologi Fiqh Islam berarti tukar-menukar harta atas dasar saling ridha (rela) atau memindahkan kepemilikan dengan imbalan pada sesuatu yang diizinkan. Jual-beli diperbolehkan Al-Qur'an, As-Sunnah dan Ijma para ulama, Q.S Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba),

maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Q.S An-Nisa: 29

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

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, **kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu**. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Jual-beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual-beli itu dapat dikatakan sah oleh syara'. Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ada empat, yaitu ⁷ :

1. Pelaku akad, yaitu *Ba'i* (penjual); dan *Musytari* (pembeli); dengan syarat :
 - a. Saling ridho (suka sama suka);
 - b. Berkompeten dalam melakukan praktek jual beli (*mukallaf*).
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan); dengan syarat :
 - a. Suci dan bermanfaat, bukan barang najis atau barang haram;
 - b. Hak milik penuh.
3. *Shighah*, yaitu ijab dan qabul;

⁷Munir Salim, 'Jual Beli Secara Online menurut Pandangan Hukum Islam', *Jurnal Al-Daulah*, 6 (2) (2017), 86

4. Nilai tukar pengganti barang.

Dalam Fiqh Islam dikenal berbagai macam jual beli.⁸

1. Dari sisi objek yang diperjual-belikan, meliputi :

- a. Jual beli *Mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang;
- b. Jual beli *sharf*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain;
- c. Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (barter).

2. Dari sisi cara menetapkan harga, jual-beli dibagi menjadi empat, yaitu :

- a. Jual beli *musawamah* (tawar-menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
- b. Jual beli *amanah*, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang).

Meliputi :

- 1) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan.
- 2) Jual beli *muwadha'ah* (discount), yaitu jual beli dengan harga di bawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui. Untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah.

⁸Ascarya, *Akad & Produk...*, 60

- 3) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
 - a) Jual beli dengan harga tangguh (*Bai' bitsaman ajil*), yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil.
 - b) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba-lomba menawar, lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikan dari jual beli *munaqadhah*, yaitu yaitu jual beli dengan penawaran dari pembeli dan para penjual berlomba-lomba menawarkan dagangannya, kemudian pembeli akan membeli dari penjual yang menawarkan harga termurah.
3. Dari sisi cara pembayaran, jual beli dibagi empat, yaitu :
 - a. Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung
 - b. Jual beli dengan pembayaran tertunda (*bai' muajjal*), yaitu jual beli penyerahan barang langsung (tunai) tetapi pembayaran dilakukan kemudian dan bisa dicicil.
 - c. Jual beli dengan penyerahan barang tertunda, meliputi :
 - 1) *Bai' as salam*, yaitu jual beli ketika pembeli membayar tunai di muka atas barang yang dipesan (biasanya produk

pertanian) dengan spesifikasinya yang akan diserahkan kemudian.

2) *Bai' al isthisna*, yaitu jual beli dimana pembeli *membayar* tunai atau bertahap atas barang yang dipesan (biasanya produk manufaktur) dengan spesifikasinya yang harus diproduksi dan diserahkan kemudian.

d. Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.

2. Teori Jual Beli Tokopedia

Jual beli online melalui e-commerce Tokopedia Dari sisi objek yang diperjual-belikan termasuk jual beli *Mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang dengan metode pembayaran tunai namun penyerahan barang tertunda (*bai' salam*). Jual beli pesanan dalam fikih Islam disebut dengan *as-salam* menurut penduduk hijaz, sedangkan menurut penduduk Iraq adalah *as-salaf*. Kedua makna ini mempunyai makna yang sama yaitu akad jual beli pesanan dengan membayar terlebih dahulu dan barangnya diserahkan kemudian. Tetapi ciri-ciri barang yang diperjualbelikan haruslah jelas. Dalam hadis riwayat Bukhari dari Ibn 'Abbas, Nabi bersabda :

مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَّعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَّعْلُومٍ

Artinya :

“Barang siapa melakukan *salaf (salam)*, hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas,

untuk jangka waktu yang diketahui” (HR. Bukhari, Sahih al-Bukhari)

Dalam transaksi menggunakan internet, penyediaan aplikasi permohonan barang oleh pihak penjual di e-commerce merupakan *ijab* dan pengisian serta pengiriman aplikasi yang telah diisi oleh pembeli merupakan *qabul*. Adapun barang dapat dilihat gambar serta penjelasan spesifikasinya dengan gamblang, jelas dan lengkap beserta harga barang. Setelah *ijab qabul*, aplikasi akan mengarahkan dan meminta pembeli melakukan pembayaran uang kepada e-commerce Tokopedia sebagai perantara. Kemudian pihak penjual memproses pesanan tersebut dan mengirimkan barang melalui kurir atau jasa pengiriman barang. Setelah menerima konfirmasi penerimaan barang oleh pembeli maka uang yang ditransfer oleh pembeli akan segera diteruskan kepada penjual.⁹ Jadi transaksi seperti ini mayoritas para ulama menghalalkannya selama tidak ada unsur gharar atau ketidakjelasan dengan memberikan spesifikasi barang yang jelas meliputi jenis, warna, bentuk, model dan harga yang ditawarkan.

3. Teori Cashback

Cashback merupakan penawaran yang diberikan oleh penjual kepada pembeli atas suatu pembelian barang atau jasa dimana pembeli memberikan presentase kembalian uang yang akan diterima oleh pembeli setelah membeli barang dengan memenuhi syarat tertentu. Promosi *cashback* saat ini banyak

⁹Salim, *Jual Beli...*, 90

menggunakan deposit bukan pengembalian uang tunai langsung melainkan berupa uang elektronik ataupun berupa poin. Hal ini bertujuan agar pembeli dapat melakukan transaksi pembelian dilain waktu kepada pihak yang memberikan promo *cashback*. *Cashback* memiliki arti yang hampir sama dengan diskon yang bertujuan untuk memberikan pengurangan harga jual. Perbedaannya terdapat pada waktu pemberiannya. Diskon diberikan dimuka saat transaksi berlangsung dan langsung mengurangi harga jual sedangkan *cashback* diberikan di belakang berupa pengembalian uang digital setelah pembayaran harga pokok dan barang sudah diterima konsumen. Pada beberapa layanan, terdapat masa tenggang waktu dalam menggunakan dana *cashback*. Jadi sifat pemberian *cashback* lebih mengikat dibandingkan dengan pemberian diskon.

Cashback merupakan bagian dari promosi pemasaran, yang menjadi sorotan dari sudut pandang syariah adalah cara pemberian *cashback* dengan cara yang bathil. Betapa banyak promosi *casbback* yang dilakukan pada saat ini melalui media cetak ataupun media elektronik justru mengandung kebohongan dan penipuan.¹⁰ Faktor inilah yang dominan dan bertentangan dengan prinsip syariah. Promosi diperbolehkan dalam muamalah dengan prinsip kejujuran, transparan, dan memberikan penjelasan apa adanya dari segi kuantitas dan kualitas. Dalam

¹⁰Zainuddin and Nilam Cahya, 'Pengaruh Promo Penjualan dan Cashback Terhadap Minat Beli Kendaraan pada PT. Hadji Kalla Palopo', *Journal Of Instution And Sharia Finance*, 2(2) (2019), 1–19

usaha perdagangan adanya transaksi cashback juga akan mengakibatkan transaksi piutang. Perusahaan akan mengembalikan sejumlah uang tertentu atas transaksi piutang yang telah dilakukan oleh konsumen akibat dari transaksi pembelian barang.¹¹

Hasil dan Pembahasan

1. Praktik Cashback pada Transaksi Jual-Beli Tokopedia

Tokopedia adalah salah satu situs aplikasi jual-beli *online* (*e-Commerce*) di Indonesia karya anak bangsa. Tokopedia berdiri sejak tahun 2009 yang telah bertransformasi menjadi sebuah unicorn yang memiliki peranan penting bagi perekonomian Indonesia bahkan Asia Tenggara. Tokopedia mendukung para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mengembangkan usaha dengan memasarkan dagangannya secara online. Tokopedia menjalin kerja sama dengan platform pembayaran digital OVO sejak November 2018. Namun semenjak Mei 2021, Tokopedia melakukan kerjasama dengan Gojek menjadi perusahaan gabungan GoTo, sehingga konsumen semakin diuntungkan dengan memiliki tambahan opsi pilihan pembayaran dompet digital GoPay dalam melakukan transaksi.

¹¹Heni Puji Lestari, Kusni Hidayati, and Ali Rasyidi, 'Analisis Peranan Cashback dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Umur Piutang pada CV. Master Mat Surabaya', *Jurnal Equity*, 2. (2016), 397-408

Cashback dalam transaksi jual beli Tokopedia dapat didapatkan dengan cara mengklaim voucher *cashback*. Kemudian voucher *cashback* tersebut dapat digunakan saat konsumen melakukan transaksi pembelian. Keuntungan yang diperoleh Tokopedia dengan adanya *cashback* adalah sebagai daya tarik pemasaran dan membentuk loyalitas konsumen melalui perilaku pembelian ulang. *Cashback* dapat diterima setelah konsumen menyelesaikan proses transaksi setelah menerima barang. *Cashback* akan masuk ke dalam TokoPoint, OVOpoint, atau *GOPayCoins* yang hanya bisa dipakai untuk transaksi dan tidak bisa diuangkan.

Tokopoint adalah program loyalitas khusus yang dibuat Tokopedia yang diberikan dalam satuan nilai yang dapat diperoleh dan dikumpulkan oleh pembeli setelah melakukan transaksi pembelian produk fisik pada aplikasi dengan menggunakan kode promo kupon berupa diskon ataupun *cashback*. Sedangkan OVOpoint dan *GOPayCoins* adalah rewards yang diperoleh pengguna OVO dan GoPay setiap melakukan transaksi di berbagai merchant rekanan OVO dan GoPay seperti Tokopedia. Jadi dalam proses pemberian *cashback* tergantung dari metode pembayaran yang digunakan oleh pengguna Tokopedia. Apabila proses pembayaran menggunakan *virtual account* melalui bank atau melalui gerai seperti indomaret atau alfamart, voucher *cashback* dapat di klaim dan akan masuk ke TokoPoint setelah konfirmasi penerimaan barang oleh

pembeli. Berbeda jika metode pembayaran dilakukan melalui dompet digital OVO atau GoPay, maka voucher *cashback* dapat di klaim dan akan masuk ke PointOVO atau *GoPayCoins*. Namun ketiganya bersifat sama, yakni poin yang diperoleh tidak dapat dicairkan melainkan dapat digunakan pada transaksi dikemudian hari.

2. Analisis Cashback Tokopedia menurut Hukum Islam

Menurut Ustadz Ono Sahroni, M.A selaku Ketua Dewan Pengawas Syariah IZI dan BPH Dewan Syariah Nasional MUI¹² mengatakan bahawa *cashback* diperbolehkan dalam transaksi jual beli, ijarah, dan bagi hasil tetapi tidak diperkenankan pada transaksi utang-piutang. *Cashback* pada transaksi jual beli, ijarah dan bagi hasil diperbolehkan selama tidak ada unsur yang dilarang dalam Islam dengan syarat bukan modus pinjaman berbunga dan ada kejelasan harga barang yang diperjualbelikan. Sesuai dengan kaidah dari lafadz hadits yang diriwayatkan dari Abu Hurairah RA, Rasulullah SAW bersabda:

المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya :

“Kaum Muslimin harus memenuhi syarat-syarat yang telah mereka sepakati kecuali syarat yang mengharamkan suatu yang halal atau menghalalkan suatu yang haram”.

¹²Idealisa Masyafina and Hasanul Rizqa, 'Kaidah Fikih Tentang Cashback dari Penggunaan Uang Virtual', Republica.Co.Id, 2019

Cashback pada transaksi utang-piutang atau pinjam-meminjam yang dipersyaratkan tidak diperbolehkan dan termasuk dalam kategori riba yang diharamkan. Jika *cashback* diterima oleh kreditor setelah melaksanakan syarat-syarat tertentu yang diajukan oleh kreditor maka *cashback* itu menjadi riba. Sesuai dengan kaidah yang didasarkan pada hadits Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Al-Harits bin Abi Usamah dari Ali RA, Rasulullah SAW bersabda :

كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ مَنَفَعَةً، فَهُوَ رِبَاٌ

Artinya :

“Setiap pinjaman yang mendatangkan manfaat (bagi pihak yang meminjamkan) adalah riba”.

Namun ketika tidak ada tuntutan syarat yang diajukan oleh kreditor maka status *cashback* statusnya adalah hadiah. Hukum hadiah adalah mubah. Nabi sendiri juga sering menerima dan memberi hadiah kepada sesama muslim¹³, sebagaimana sabdanya dari Aisyah R.A berkata :

كان رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقْبَلُ الْهَدِيَّةَ وَيُثِيبُ عَلَيْهَا

Artinya :

“Rasulullah saw menerima hadiah dan beliau selalu membalasnya”. (HR. Bukhari)

Pada akad perjanjian dalam mendapatkan *cashback* tersebut antara Tokopedia dan pengguna termasuk akad jualah,

¹³Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018),

karena merupakan suatu akad yang memberikan pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan atau pengganti berupa bonus atau hadiah. *Cashback* tidak dapat didapatkan apabila pengguna melakukan transaksi jual beli dalam aplikasi Tokopedia. Menurut Fiqh muamalah ju'alah adalah suatu kontrak dimana pihak pertama menjanjikan imbalan atau hadiah tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.¹⁴ Menurut madzab Hanafiyah akad jualah tidak diperbolehkan, karena mengandung unsur gharar didalamnya. Yakni ketidakjelasan atas pekerjaan dan jangka waktu yang ditentukan. Hal ini ketika diqiyaskan dengan ijarah yang mensyaratkan adanya kejelasan atas pekerjaan, upah dan jangka waktu.¹⁵ Namun menurut ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hambalah memperbolehkan akad jualah dengan landasan kisah Nabi Yusuf beserta saudaranya.¹⁶ *Cashback* dapat dianalisis berdasarkan rukun jualah menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dalam Pasal 1 Poin q tentang Jualah, yaitu :

1. *Ja'il* (orang yang memberikan kompensasi), yaitu pihak Tokopedia;

¹⁴Hafilah Nindya Pangesti, '*Praktik Jual Beli Rekayasa Untuk Mendapatkan Cashback Di Tokopedia Purwokerto Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*,' (Institut Agama Islam Neferi Purwokerto, 2019),

¹⁵Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015),

¹⁶Abdur Rohman, '*Analisis Penerapan Akad Jualah dalam Multu Level Marketing (MLM) (Studi Atas Marketing Plan Wwww.Jamaher.Nestwork)*', *Jurnal Al 'Adalah*, XIII.2 (2016), 90-179

2. Amil (orang yang melakukan pekerjaan), yaitu pengguna akun Tokopedia;
3. Upah (*Cashback*);
4. Pekerjaan, melakukan transaksi jual beli secara *online* di Tokopedia;
5. Sighah akad, sepakat dengan ketentuan dan syarat-syarat yang diberikan oleh pihak Tokopedia.

Pemanfaatan *cashback* disini sudah sesuai dengan rukun jualah, namun apabila seseorang untuk mendapatkan *cashback* tersebut dilakukan dengan cara jual beli rekayasa maka akan menjadikan jual beli tersebut menjadi cacat. Rekayasa disini adalah adanya kerjasama yang direncanakan antara pedagang dan pembeli untuk mendapatkan *cashback* dengan cara merekayasa sistem jual beli. Pada kenyataannya masih terdapat kecurangan yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggung-jawab. Selama ini Tokopedia juga menemukan akun *fake* yang melakukan transaksi rekayasa dan segera ditindaklanjuti dengan membekukan akun tersebut kemudian foto dalam akun tersebut di *take down* atau dihilangkan dari marketplace. Tindakan atau sanksi pertama yang diberikan Tokopedia terhadap akun palsu tersebut adalah dengan memberikan teguran, namun apabila pelaku tidak merespon maka akun tersebut akan dibekukan. Dan jika pelaku tidak jera dan masih melakukan hal serupa maka pihak Tokopedia akan melaporkan kepada pihak berwajib.

Kesimpulan

1. Jual beli *online* melalui *e-commerce* Tokopedia dari sisi objek yang diperjual-belikan termasuk jual beli *Mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang dengan metode pembayaran tunai namun penyerahan barang tertunda (*bai' salam*).
2. *Cashback* pada transaksi jual beli, ijarah dan bagi hasil diperbolehkan selama tidak ada unsur yang dilarang dalam Islam dengan syarat bukan modus pinjaman berbunga dan ada kejelasan harga barang yang diperjualbelikan.
3. *Cashback* pada transaksi utang-piutang atau pinjam-meminjam yang dipersyaratkan tidak diperbolehkan dan termasuk dalam kategori riba yang diharamkan. Jika *cashback* diterima oleh kreditor setelah melaksanakan syarat-syarat tertentu yang diajukan oleh kreditor maka *cashback* itu menjadi riba. Namun ketika tidak ada tuntutan syarat yang diajukan oleh kreditor maka status *cashback* statusnya adalah hadiah dan diperbolehkan.
4. Pada akad perjanjian dalam mendapatkan *cashback* tersebut antara Tokopedia dan pengguna termasuk akad jualah, karena merupakan suatu akad yang memberikan pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan atau pengganti berupa bonus atau hadiah.
5. Perolehan *cashback* dengan cara jual beli rekayasa maka akan menjadikan jual beli tersebut menjadi cacat dan tidak diperbolehkan dalam Islam.

Daftar Pustaka

- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, 1st edn, Depok: Rajawali Press, 2017.
- Ashal, Farid Fathony, 'Kedudukan Akad Tijarah dan Akad Tabarru' dalam Asuransi Syariah', *Jurnal Human FALAH*, 3.2 2016.
- Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015.
- DSN MUI, *Uang Elektronik Syariah*, 2017.
- Kusumaningtyas, Dian, and Gesty Ernestivita, 'E-Commerce Berada Diantara Pilihan Masa Depan atau Kembali Ke Masa Lalu?', *Jurnal PETA*, 5.1, 2020.
- Lestari, Heni Puji, Kusni Hidayati, and Ali Rasyidi, 'Analisis Peranan Cashback dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Umur Piutang pada CV. Master Mat Surabaya', *Jurnal Equity*, 2.397-408, 2016.
- Masyafina, Idealisa, and Hasanul Rizqa, 'Kaidah Fikih tentang Cashback dari Penggunaan Uang Virtual', *Republica.Co.Id*, 2019.
- Mujahidin, 'Rekonstruksi Akad Muamalah dan Implementasinya dalam Ekonomi Syariah', *Jurnal Iqtisaduna*, 5.1, 2019.
- Pangesti, Hafilah Nindya, 'Praktik Jual Beli Rekayasa Untuk Mendapatkan Cashback di Tokopedia Purwokerto Perspektif Hukum Ekonomi Syariah', *Institus Agama Islam Negeri Purwokerto*, 2019.
- Rohman, Abdur, 'Analisis Penerapan Akad Jualah dalam Multu Level Marketing (MLM) (Studi Atas Marketing Plan Wwww.Jamaher.Nestwork)', *Jurnal Al 'Adalah*, XIII.2, 2016.
- Salim, Munir, 'Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam', *Jurnal Al-Daulah*, 6.2, 2017.
- Sudiarti, Sri, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Wangi, Laura Pandan, and Sonja Andarini, 'Pengaruh Flash Sale dan Cashback Terhadap Perilaku Impulse Buying Pada

Pengguna Shopee', Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen, 5.1, 2021.

Zainuddin, and Nilam Cahya, '*Pengaruh Promo Penjualan dan Cashback Terhadap Minat Beli Kendaraan pada PT.Hadji Kalla Palopo*', *Journal Of Instution And Sharia Finance, 2.2, 2019.*