Fake Order dan Retur Barang dalam Jual Beli di Marketplace Shopee Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Moh Asra
Universitas Ibrahimy Situbondo
Mohammadasra64@gmail.com

Abstract: *Constitutionally, Indonesia is neither a religious state nor a secular state, but a state based on Pancasila. The ideology of this nation also influences the development of law in it, which is not based on religion nor adheres to the secular legal system. Based on the Pancasila philosophy, Indonesia's national legal system recognizes religious law, customary law and Western law as a source of material law in the formation of national law. The existence of Islamic law in the national legal system experienced ups and downs, due to the influence of the political power of each era of government. Transforming Islamic law into national law requires negotiation and dialectics through a friendly approach and does not trigger national disintegration. So that the process of transformation into the resulting national law can be divided into two forms, first, Islamic law is adapted into positive law in the form of organic law. Second, accommodation in the form of absorption of Islamic values into national law, by not using Islamic / Islamic labels. The transformation of Islamic law into national law is a manifestation of responsive and accommodative legal development. The development of a good legal system must be free from political compulsion or power. The development of a good legal system will support the implementation of good governance. Developing the country by paying attention to social aspects in a democratic way to guarantee the benefit of the nation.*
Keywords : *legislation,;Islamic law; national legal system*

Abstrak: Fake order adalah aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk meningkatkan reputasi toko dengan cara melakukan transaksi di toko sendiri lalu membuat ulasan setiap produk, dengan menggunakan akun lain atau menggunakan penyedia jasa order fiktif. Tindakan seperti ini seringkali dijadikan andalan terutama bagi toko yang baru gabung berjualan di shopee (pemula) terlihat dari banyaknya yang bergabung di marketplace shopee. Praktik ini adalah satu-satunya jalan agar jualannya cepat laku dan banyak diminati customer. Akibatnya, banyak dari para customer yang menerima pesanan tidak sesuai harapan, tidak sesuai dengan apa yang diinginkan. Yang ujungnya barang yang diterima akan di retur kepada penjual. Retur adalah barang yang diterimakan kembali dari pembeli ke penjual karena suatu alasan tertentu. Retur barang terjadi karena pembeli menerima barang pesanan yang tidak sesuai kriteria. Untuk memecahkan persoalan ini peneliti membuat dua rumusan masalah, yakni (1) bagaimana praktik fake order di marketplace shopee perspektif Hukum Ekonomi Syariah? (2) bagaimana praktik retur barang di marketplace shopee perspektif Hukum Ekonomi Syariah?. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan kualitatif. Teori yang digunakan dalam menganalisis penelitian ini adalah Hukum Ekonomi Syariah. Hasil dari penelitian ini, ulama berbeda pendapat. Peneliti cenderung kepada pendapat Madhhab Hanafi bahwa praktik fake order mirip dengan bai' al najsh, sama dalam

unsur menipu yang hukumnya mubah dengan ketentuan: kualitas barang yang direkayasa memang layak untuk diberi rating bintang lima dan tujuan dari rekayasa tidak untuk mengelabui customer tapi semata-mata untuk menaikkan performa marketing (التعاكف فى العدالة). Serta promosi yang dilakukan tidak mengandung unsur yang merugikan pembeli. Jika tidak memenuhi ketentuan di atas, maka hukum fake order adalah makrūḥ taḥrīm. Sementara hukum mengembalikan barang bagi korban yang terkena fake order adalah boleh. Dalam istilah fikih disebut dengan khiyar, kebolehan ini sebab terdapat aib atau kesalahan.
Kata Kunci : fake order, retur barang, hukum ekonomi syariah

Pendahuluan

Salah satu pekerjaan yang banyak dilakukan oleh manusia adalah dengan berdagang atau jual beli. Jual beli adalah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia dan merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam Islam, mengingat masa hidup Rasulullah SAW yang juga melakukan aktivitas berdagang.

Dengan seiring berjalannya waktu, kebutuhan manusia pun semakin bertambah sehingga jual beli semakin hari semakin banyak macamnya. Salah satunya adalah jual beli online. Perkembangan teknologi khususnya internet mempengaruhi berbagai aspek kehidupan, perdagangan mengalami perubahan yang sangat signifikan baik dalam hal jual beli atau pemasaran produk. Proses jual beli yang asalnya dilakukan secara manual, kini menjadi mudah sebab adanya Elektronik Commerce atau disingkat dengan istilah e-commerce.

Pengertian e-Commerce menurut Laudon (1998) adalah suatu proses untuk menjual produk-produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan perantara komputer yaitu memanfaatkan jaringan komputer. E-Commerce inilah yang memicu munculnya beberapa Marketplace online seperti www.blibli.com, www.lazada.com, www.shopee.com, www.zalora.com, www.TikTok.com, dll.

Shopee adalah situs elektronik komersial yang berkantor pusat di Singapura di bawah naungan SEA Group, yang didirikan pada tahun 2009 oleh Forrest Li. Shopee pertama kali diluncurkan di Singapura pada tahun 2015 dan sejak itu Shopee memperluas jangkauannya ke Malaysia, Thailand, Indonesia, Filipina, dan Vietnam, serta beberapa negara lainnya (R Amelia, 2021).

Di tahun 2015 inilah banyak masyarakat Indonesia yang mulai beralih belanja, jika sebelumnya masyarakat Indonesia hanya bisa berbelanja terbatas di dalam negeri saja, kini bisa dengan mudah berbelanja di pasar online atau yang biasa kita sebut marketplace dari berbagai toko diseluruh dunia.

Marketplace shopee mampu mendapatkan 3,4 juta transaksi perhari, jumlah yang cukup besar di banding marketplace lain. Maka dari itu banyak seller center yang berlomba-lomba untuk berjualan di marketplace shopee. Para seller (penjual) memiliki beberapa fitur khusus yang dirancang guna untuk menarik perhatian pelanggan seperti promo toko atau diskon pada barang, voucher shopee, program flashsale, pemberian komentar baik dari para pembeli, informasi mengenai produk- produk paling laris dan banyak dicari, tersedianya fasilitas Spaylater atau cicilan pembayaran dari barang yang akan

dibeli, dan lain sebagainya (Supardi & Lestari, 2022).

Jadi, tidak dapat disangkal ketika pengguna marketplace shopee terkadang tidak menggunakan etika mua>malat. Terbukti, praktik yang dilakukan seringkali mengarah pada ketidakbenaran dalam ber-mua>malat, misalnya terjadinya penipuan, kebohongan dan pemalsuan. Hanya karena untuk mendapat keuntungan, Fake Order (order fiktif) menjadi salah satu jalan utama.

Namun tidak hanya fake order (fiktif order), sistem transaksi jual beli online di masa sekarang tersedia berbagai macam, di antaranya ada real order dan pre-order. Transaksi penjualan dengan sistem pre-order hanya memiliki katalog barang online yang ada di website atau platform yang digunakan sebagai media berjualan. Seorang produsen akan menerima order atas suatu produk yang ditawarkan di platform shopee dan setelah kuota minimal untuk produksi terpenuhi maka produsen akan meminta konsumen untuk melakukan pembayaran produk. Setelah biaya cukup maka produsen akan memproduksi produknya dan ketika barang yang dipesan telah jadi, maka produsen akan mengirim barang tersebut kepada pembeli (Fahma, 2014).

Real order atau pesanan yang sah dan benar-benar diajukan oleh pelanggan yang memang berniat untuk membeli. Pesanan ini melibatkan transaksi yang sebenarnya, yang melibatkan pembayaran atau komitmen nyata untuk membeli. Memastikan keamanan dan otentitas pesanan sangat penting untuk menjaga integritas proses bisnis. Sementara fake order atau yang dikenal juga dengan fake buyer adalah aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk meningkatkan reputasi toko dengan cara melakukan transaksi di toko sendiri lalu membuat ulasan setiap produk, dengan menggunakan akun lain atau penyedia jasa order fiktif.

Pemesanan dalam fake order bukan transaksi asli yang dilakukan antara penjual dan pembeli yang benar-benar mengunjungi toko dan kemudian membeli produk, tetapi pura-pura membeli produk atas permintaan penjual yang berdampak pada meningkatnya jumlah barang yang dijual oleh toko tersebut sehingga menarik calon konsumen mengunjungi toko milik penjual.

Sekurang-kurangnya fake order dilakukan karena tiga tujuan : (1) rekayasa informasi positif, (2) mempengaruhi opini publik, dan (3) menaikkan reputasi toko. Sebuah toko yang sudah melakukan beberapa kali orderan, memiliki beberapa alasan dipastikan akan memiliki rating yang tinggi, menarik minat pembeli dan akan selalu muncul pertama kali di beranda pencarian. Seller yang baru bergabung, akan sulit untuk mencapai orderan maksimal. Sementara untuk bisa mendapat julukan "star seller", toko tersebut harus mendapat banyak review dan mendapatkan beberapa ulasan bintang lima.

Saat ini, marak dan banyak motif-motif fake order salah satunya adalah kesepakatan antara seller dan pembeli adalah dengan cara memberi uang kepada teman (pembeli) semisal Rp. 150.000 untuk membeli beberapa produk yang ada ditokonya. Ketika pembeli sudah memilih beberapa produk yang akan dibeli, ia membayar dengan cara TF (Transfer Bank) dan mengubah alamat pengiriman kepada penjual dengan tujuan supaya beberapa produk yang dibeli kembali ke tangan penjual lagi. Lalu ketika barang sampai ke tangan penjual, penjuallah yang melakukan unboxing terhadap produk tersebut, dan hasil dari unboxing dikirim via WA kepada pembeli dengan tujuan agar pembeli memberi penilaian pada produk yang ia beli dan mengupload hasil unboxing, memberi bintang lima, dan komentar yang baik di toko seller tersebut. Selanjutya pihak seller memberi uang Rp. 10.000 kepada pihak fake

order sebagai upah. Ketika akan melakukan payment (pembayaran), fake order kebanyakan memakai pembayaran Transfer yang nantinya uang akan dikembalikan oleh penjual.

Dalam fiqih mua>malat melihat motif fake order seolah merupakan variabel Bay‟ Al Najsh yang mulai bangkit kembali. Secara subtansi praktik fake order dan bay‟ najsh sama-sama terdapat unsur menipu, dalam praktik bay‟ najsh ada dua pihak (penjual dan pembeli) yang berpura-pura bertransaksi seolah-olah bertransaksi secara resmi, tetapi tujuannya hanya kepentingan pribadi demi larisnya penjualan. Demikian juga pada praktik fake order sama-sama terdapat dua orang yang berpura-pura dalam bertransaksi yakni penjualnya adalah pemilik toko di marketplace shopee, sedang pembelinya adalah konsumen dari pemilik toko tersebut yang tujuan dari penjual adalah menaikkan rating tokonya agar barang yang dijual cepat laris, Cuman yang membedakan antara bay‟ najsh dan fake order adalah wasilah atau perantara di mana barang yang dipromosikan, kalau praktik bay‟ najsh dijual secara satu majelis sementara fake order ini menggunakan platfrom shopee.

Demikian ini Praktik Bay‟ al-Najs ini masih tergolong jual beli yang bersifat klasik, sehingga praktiknya pada masa modern jarang dijumpai, berpindah kepada jual beli online. Seorang pembeli akan lebih tertarik jika tokonya memiliki jumlah pengikut yang banyak, ulasan yang baik, dan bintang lima yang terpajang di toko tersebut. Tentu untuk mendapatkan kriteria yang bagus tidaklah gampang diraih, penjual mensiasatinya dengan cara mengadakan kesepakatan dengan orang lain untuk memprovokasi toko yang meyakinkan.

Pembeli yang tergiur dengan adanya provokasi, pasti dengan segera melakukan transaksi di toko tersebut. Dengan keyakinannya pembeli menaruh kepercayaan penuh terhadap apa yang ia lihat, namun tidak semua barang yang ada di toko termasuk barang yang nyata bagus, karena pihak toko dan orang yang menerima jasa fake order tujuannya untuk menaikkan reputasi toko.

Al-Najsh yaitu memuji suatu barang dengan maksud agar laris dan dibelanjakan atau berpura-pura menaikkan tawaran atas suatu barang padahal ia tidak maksud membelinya. Ia pura-pura menawar agar orang lain mau membelinya dengan harga tersebut.

Di zaman nabi, bay‟ al najsh pernah ngetrend, namun tidak lama berselang, Nabi Muhammad SAW melarangnya sebab di dalamnya mengandung unsur gharar atau spekulasi yang merugikan konsumen.

أبي عن عاصم عن بكر أبو أنا عامر بن أسود حدثنا
لا سلم و عليو الله صلى الله رسول قال بريرة أبي عن صالح
تناجشوا

“Aswad Bin „Āmir meriwayatkan hadits dari „Āsim dari Abū Ṣalih dari Abū H>{urairah dia berkata bahwasanya Rasu>lullah} SAW bersabda “janganlah kalian saling bersaing dengan penawaran.”(HR. Ahmad).

Pada umumnya, kita mengenal praktik Bay‟ Al-Najsh dalam transaksi yang berlangsung pada sendi akad-akad tradisional. Dalam kajian fikih klasik, rekayasa ini misalnya ada seorang pedagang yang memiliki empat orang anak buah. Keempatnya diminta untuk berpura-pura melakukan penawaran terhadap barang yang dijual oleh seorang penjual. Tujuannya, agar masyarakat yang melihat menjadi tertarik untuk ikut nimbrung di lapak mereka, kemudian terjaring melakukan praktik transaksi pembelian. Melihat

ilustrasi di atas, peran dari keempat orang suruhan pedagang di atas setidaknya dapat dijelaskan tujuan dasarnya, yaitu: (1) Memberi kesan banyaknya orang yang menawar barang dagangan (2) Menciptakan kesan bahwa track record pedagang adalah baik dengan bukti banyak orang yang mengerubutinya untuk membeli barangnya. (3) Menjerat calon pembeli agar melakukan penawaran dengan harga terbaik, dan semata-mata menciptakan iklim persaingan palsu. Keempat orang tersebut sebenarnya tidak pernah bermaksud membeli, atau didesain agar seolah benar terjadi transaksi jual beli, namun itu hanya strategi pengelabuan pembeli sebenarnya. Karena pada dasarnya, Bay‟ Al-Najsh adalah provokasi.

Di antara fake order dan bay‟ al najsh ada kesamaan, memandang bahwa fake order dan bay‟ al-najsh sama-sama upaya menipu dan memprovokasi pembeli. Terdapat salah satu riwayat yang menguatkan kesamaan keduanya :

عن ,أنس بن مالك حدِّثني :قال ,نافع بن الله عبد أخبرنا
.النَّحْبير عن نَىَ :سلم و عليو الله رسولَ أنّ ,عمر ابن عن ,نافع

“Abdullah bin Na>fi’ mengabarkan, Ma>lik Bin Anas meriwayatkan dari Ibn Umar bahwasanya “Rasulullah SAW melarang taḥbīr (memperindah)”.

Maksud taḥbīr disini adalah seseorang menilai layak dan baik komoditi dengan sifat yang tidak ada pada komoditi (al-Qurthubi 2010). Hadist ini oleh salah satu Riwayat diungkapkan dengan lafal yang berbeda :

,عنهما الله رضي عمر ابن عن ,نافع عن ,مالك أخبرنا
. النَّجْشِ عن نَىَ :سلم و عليو الله صَلَّى النَّبِيّ أنّ

Al-Najsh disini didefinisikan dengan menilai baik dan layak komoditi dengan sifat yang tidak sesuai dengan fakta, juga menambah penawaran harga pada barang tersebut (Al-Asqalani, 2018). Namun juga terdapat perbedaan yang signifikan, karena fake order tidak melakukan penawaran harga yang lebih tinggi.

Terdapat dampak negatif dan positif dari beberapa toko yang melakukan praktik fake order di marketplace shopee, dilihat dari sisi positifnya dengan melakukan fake order salah satunya bisa meningkatkan popularitas toko yang berakibat larisnya penjualan. Dari sisi negatifnya, praktik fake order dapat merusak reputasi toko jika diketahui oleh platform shopee dan kerugian bagi pembeli jika barang yang dipesan tidak sesuai dengan harapan.

Tak jarang dari penjual mengirimkan barang yang tidak sesuai dengan apa yang kita pesan. Hal tersebut akan menimbulkan beberapa resiko yang terjadi saat melakukan transaksi jual beli online. Seperti adanya ketidaksesuaian pengiriman warna barang, jenis barang, tipe atau model barang, packing atau pengemasan barang yang tidak rapi bahkan mengakibatkan barang cacat atau rusak pada saat pengiriman.

Adapun ketentuan barang yang boleh diperjual belikan menurut islam adalah barang atau benda yang memiliki manfaat, karena adanya jual beli bertujuan untuk mempermudah kita memenuhi kebutuhan dan keperluan hidup sehari-hari. Sekalipun terdapat sistem retur yang membolehkan pengembalian barang yang dilakukan oleh pihak pembeli kepada pihak penjual karena berbagai alas an. Namun pada kenyataannya ketika hendak melakukan retur barang pembeli akan membutuhkan waktu lebih lama lagi, semisal: mempacking barangnya dan mendatangi tempat pengiriman barang.

Meretur barang sama dengan khiyar dalam fikih muamalah, sama dalam hal ketidaksesuaian barang yang dipesan pembeli sebagaimana akad sebelumnya dan boleh mengembalikan barang kembali

kepada penjual. Khiyar dalam Islam merupakan suatu keadaan yang menyebabkan orang melakukan transaksi memiliki hak untuk meneruskan atau membatalkan transaksi karena beberapa alasan yang di perbolehkan oleh syara‟. Dari praktik tersebut yang lebih cocok masuk pada khiyar aib, sebab salah satu syarat sahnya khiyar aib adalah jika ditemukan aib pada barang maka pembeli boleh mengajukan pengembalian (Sitanggal, 2013).

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif (Sugiono 2017). Penelitian ini menggunakan penelitian pendekatan doktrine (doctrinal zapproach) dengan pendekatan normatif. Pendekatan normatif adalah studi Islam yang memandang masalah dari sudut legal-formal, maksudnya ada hubungannya dengan halal dan haram, boleh atau tidak, dan sejenisnya (Nawawi, 2019). Di sisi lain, penelitian ini juga menggunakan metode qauly yang digunakan untuk menggali hukum sebuah persoalan dari pemikiran fikih para ulama yang relevan dengan persoalan yang diangkat (Ridlo, M.F.A., Afnani, S., & Anis, 2020). Data yang dikumpulkan adalah data kualitatif (Sugiono, 2022).

Paradigma penelitian kualitatif bersumber dari pandangan fenomenologi. Fenomenologi berupaya untuk memahami dan memasuki dunia makna yang terbentuk (terkonsep) dalam pikiran individu atau kelompok, yang kemudian diartikulasikan dalam bentuk fenomena (Dr. KH. Nawawi, 2014). Fenomena yang dimaksud adalah maraknya penggunaan jasa fake order di shopee.

Praktik Fake Order di Marketplace Shopee Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Dari berbagai alasan para penjual sebenarnya tujuan melakukan fake order agar barangnya cepat laku dan diminati banyak orang, sekaligus mendapat review bagus perihal tokonya. Praktik fake order hampir sama seperti jual beli online pada umumnya, akan tetapi ada sedikit perbedaan, sebab fake order hanyalah pemesanan palsu:

1. Penjual (Toko Al-Hikmah Bululawang) menyuruh temannya atau pembeli palsu (Ana Silvia) untuk membeli produknya yang dijual di shopee. Ada dua macam cara dalam melakukan pembelian: Pertama, menyuruh temannya bahkan ada penjual (Toko Murni629) yang memiliki grub WA dengan anggota 80 orang yang kemudian langsung melakukan transaksi pembelian produk sesuai intruksi dari penjual.
2. Ada juga penjual (Toko Duaenam_Id) yang memesan memakai akun suaminya dengan cara mengubah titik lokasi pemesanan di hp suaminya, tujuan mengubah titik lokasi pemesanan agar tidak ketahuan jika itu pesanan fiktif.
3. Melakukan pembayaran, ada dua macam cara pembayarannya: Pertama, pembeli disuruh memakai cara transfer di shopee kemudian penjual akan mengganti uangnya (ini terjadi pada toko Murni629). Kedua, penjual (toko Al Hikmah Bululawang) memberikan uangnya dulu ke temennya atau yang di sebut pembeli palsu (Ana Silvia) yang nantinya dengan memakai pembayaran system transfer.
4. Penjual (Toko Al-Hikmah Bululawang, Duaenam_Id, Murni629) mengirimkan barang yang dibeli oleh pembeli yang disuruh akan tetapi yang dikirim bukan produk yang dibeli namun yang dikirim adalah plastik, kertas atau minyak goreng dari penjual kepada pembeli sebagai tanda terima kasih.

5. Setelah barang sampai ke rumah pembeli yang disuruh, kemudian penjual (Toko Al-Hikmah Bululawang, Murni629) menyuruh kepada pembeli palsu (Ana Silvia, Uyun, dan Nurul) untuk memberikan rating dan review atau ulasan yang bagus atas produknya disertai bukti foto produk yang telah dikirim penjual, namun kenyataannya pembeli tidak membeli, tidak melihat dan tidak merasakan barang tersebut.

Menilik pada syarat dan rukun jual beli, praktik fake order jelas tidak sesuai dengan syarat dan rukun dalam jual beli, yang menimbulkan hukum tidak sah. Ketidaksahan hukumnya dilihat dari sisi:

1. Barang: barang yang diperjualbelikan tidak jelas. Dalam praktik fake order barang yang dikirim berupa serpihan plastik, kertas dll, tidak sesuai dengan barang yang ada sejak akad dimulai.
2. Tsaman (uang transaksi): untuk pembayaran barang, penjual sendiri yang membayar pesanan.
3. Ijab-Qabul: kegiatan pengiriman yang hanya bersifat formalitas. Tidak semata-mata berniat melakukan transaksi.

Menurut literatur fikih, Fake order yang terjadi di dalam jual beli online termasuk jual beli al-najsh. Bay‟ Al-Najsh adalah seseorang memuji suatu komoditi dan menentukan harga, kemudian ia tidak membeli untuk dirinya akan tetapi agar diketahui orang lain, lantas dibeli dengan harga lebih (Ardhinata & Fanani, 2015).

Pada umumnya, kita mengenal praktik bay‟ al-najsh dalam transaksi yang berlangsung pada sendi akad-akad tradisional. Dalam kajian fiqh} klasik, rekayasa ini misalnya ada seorang pedagang yang memiliki 4 orang anak buah. Keempatnya diminta untuk berpura-pura melakukan penawaran terhadap barang yang dijual oleh seorang penjual. Tujuannya, agar masyarakat yang melihat menjadi tertarik untuk ikut nimbrung di lapak mereka, kemudian terjaring melakukan praktik transaksi pembelian.

Melihat ilustrasi diatas, peran dari keempat orang suruhan pedagang di atas setidaknya dapat dijelaskan tujuan dasarnya, yaitu: (1) Memberi kesan banyaknya orang yang menawar barang dagangan (2) Menciptakan kesan bahwa track record pedagang adalah baik dengan bukti banyak orang yang mengerubutinya untuk membeli barangnya. (3) Menjerat calon pembeli agar melakukan penawaran dengan harga terbaik, dan semata-mata menciptakan iklim persaingan palsu. Keempat orang tersebut sebenarnya tidak pernah bermaksud membeli, atau didesain agar seolah benar terjadi transaksi jual beli, namun itu hanya strategi pengelabuan pembeli sebenarnya. Karena pada dasarnya, Bay‟ Al-Najsh adalah provokasi. Diantara fake order dan ba‟i al najsh ada kesamaan, memandang bahwa fake order dan bai‟ al-najsh sama-sama upaya menipu dan memprovokasi pembeli.

Retur Barang Bagi Korban Bay al Najsh Dalam Marketplace Shopee Perspektif Hukum Ekonomi Syari'at

Salah satu akibat pemilik toko di shopee melakukan fake order, sehingganya membuat konsumen langsung membeli barang yang mereka inginkan yang sebelumnya melihat terlebih dahulu rating toko dan ulasan produknya (Ahnan, M. Maghfur, Dian, 2024). Dari rating toko dan ulasan produk yang menipu, alhasil barang yang diterima oleh konsumen terkadang tidak sesuai dengan yang dipesan.

Untungnya baru-baru ini marketplace shopee memberikan fasilitas kepada pembeli yang hendak mengembalikan barang yang sudah dipesan atau retur barang yang disebut dengan fitur "Bebas Pengembalian" guna untuk melindungi hak-hak customer. Retur barang ini dilakukan jika pembeli

merasa ada ketidaksesuaian dengan barang yang dipesan, namun tidak semua toko yang ada di shopee memberikan fitur "Bebas Pengembalian" kepada pembeli. Dan toko yang memberi fitur "Bebas Pengembalian" pemilik tokonya juga memberikan beberapa ketentuan. Salah satu diantaranya: harus menyertakan video unboxing, kerusakan akibat pengiriman bukan tanggung jawab penjual, atau menyertakan foto saja. Pada intinya semua kembali ke peraturan masing-masing took (Pencerah et al., 2024).

Jadi retur adalah barang yang diterimakan kembali dari pembeli ke penjual karena suatu alasan tertentu (*Arti Retur, Syarat, Dan Tata Cara Melakukannya | Kumparan.Com*, n.d.). Berikut praktik retur barang menurut salah satu konsumen toko Al Hikmah Bululawang.

Menurut literatur fikih, praktik retur atau mengembalikan barang sama dengan khiyar dalam fikih. Khiyar adalah tindakan dua opsi dalam sebuah transaksi, yakni opsi melanjutkan transaksi dan menggagalkannya. Meretur barang berarti ia menggagalkan transaksinya, namun ketika dikirim kembali oleh penjual kepada pembeli maka tetap dikatakan melanjutkan transaksi (Labib Nubahai, 2023).

Sebenarnya hikmah ditetapkannya khiyar antara lain agar tercapai maksud dari pembeli, terbebas dari unsur gharar, dan juga tercapai kepuasan pembeli terhadap barang yang dibelinya. Hal ini sesuai dengan hadist nabi:

أيم الخيار ولي لَاخِلَبَةَ فَقُلْ بَايَعْتَ إذاَ :فَقَالَ البُيُوْعِ في
عَلَيْو مُتَّفَقٌ

"Diriwayatkan dari Ibn Umar RA beliau berkata "seorang laki-laki bercerita kepada rasu>lullah} SAW bahwa dia tertipu dalam jual belinya" lalu rasulullah SAW bersabda "ketika kamu mengadakan penjualan, maka katakanlah tidak ada penipuan! Dan bagiku ada khiyār selama tiga hari" (H.R Bukhori Muslim).

Praktik retur barang yang terjadi pada konsumen toko Al Hikmah Bululawang yakni karena kesalahan dalam produk yang dipesan tidak sesuai bukan sebab kerusakan semata. Dalam praktiknya konsumen toko Al Hikmah Bululawang memesan kopyah hitam model biasa dan kopyah hitam model susun, nyatanya kopyah hitam yang datang tidak ada yang berbentuk susun. Dari sini peneliti mengaitkan bahwa praktik retur pada kasus demikian masuk kategori khiyar aib, sebab barang yang diterima tidak sesuai dengan yang diharapkan dari ikatan kontrak (syarat) atau ketidaksesuaian dalam pesanan yang disyaratkan (Ardhinata & Fanani, 2015).

Khiyar aib adalah hak opsional antara melangsungkan atau menggagalkan transaksi ketika barang didapati tidak sesuai dengan kondisi yang diharapkan dari ikatan kontrak atau ikatan perjanjian (syarat), tidak sesuai kondisi standar umum, atau tidak sesuai akibat aksi menipulatif (Jamilah & Firmansyah, 2018). Beralih pada kriteria aib pada konteks di atas (kesalahan model kopyah hitam), kriteria aib yang relevan adalah mengurangi fisik pada barang dan berpotensi mengurangi minat pelaku transaksi yang dapat mengecewakan konsumen karena tidak sesuai pesanan.

Simpulan

Fake order adalah aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk meningkatkan reputasi toko agar tokonya banyak diminati oleh para konsumen. Biasanya penjual menggunakan penyedia jasa order fiktif. Berikut praktik fake order:

Penjual menyuruh temannya atau pembeli palsu untuk membeli produknya yang dijual di shopee. Ada dua macam cara dalam melakukan pembelian: Pertama,

menyuruh temannya bahkan ada penjual yang memiliki grub WA dengan anggota 80 orang yang kemudian langsung melakukan transaksi pembelian produk sesuai intruksi dari penjual.

Melakukan pembayaran, ada dua macam cara pembayarannya: Pertama, pembeli disuruh memakai cara transfer di shopee kemudian penjual akan mengganti uangnya. Kedua, penjual memberikan uangnya dulu ke temennya atau yang di sebut pembeli palsu yang nantinya dengan memakai pembayaran sistem transfer.

Penjual mengirimkan barang yang dibeli oleh pembeli yang disuruh akan tetapi yang dikirim bukan produk yang dibeli namun yang dikirim adalah plastik, kertas atau minyak goreng dari penjual kepada pembeli sebagai tanda terima kasih.

Setelah barang sampai ke rumah pembeli yang disuruh, kemudian penjual menyuruh kepada pembeli palsu untuk memberikan rating dan review atau ulasan yang bagus atas produknya disertai bukti foto produk yang telah dikirim penjual.

Daftar Pustaka

Ahnan, M. Maghfur, Dian, L. (2024). Rekayasa Penilaian di Toko Online Arja Gallery Shopee dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah dan Hukum Positif Indonesia. *El-Hisbah : Journal Of Islamic Economic Law*, *Volume 4 N*. https://doi.org/https://doi.org/10.28918/elhisbah.v4i2.9229

Al-Asqalani, A. bin A. H. (2018). *Fathul bari Jilid 12 : syarah shahih Al-Bukhari / Ahmad bin Ali bin Hajar Al-Asqalani; penerjemah: Abu Ihsan al-Atsari; editor: Farid Okbah...(at al.) | Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*. Pustaka Iman. https://inlislite.uin-suska.ac.id/opac/detail-opac?id=22280

Ardhinata, A., & Fanani, S. (2015). Keridhaan (Antaradhin) Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus UD. Kuntajaya Kabupaten Gresik). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, *2*(1), 47. https://doi.org/10.20473/VOL2ISS20151PP47-60

Arti Retur, Syarat, dan Tata Cara Melakukannya | kumparan.com. (n.d.). Retrieved January 17, 2025, from https://kumparan.com/pengertian-dan-istilah/arti-retur-syarat-dan-tata-cara-melakukannya-20vRYQLwRnH?ref=register

Dr. KH. Nawawi, M. A. . (2014). *Metodologi Penelitian Hukum Islam*.

Fahma, R. (2014). *TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP AKAD JUAL BELIPRE ORDER DI TOKO ONLINE KHANZA*.

Jamilah & Firmansyah. (2018). TINJAUAN FIKIH MUAMALAH TERHADAP PENERAPAN KHIYAR DALAM TRANSAKSI E-COMMERCE. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, *Vol. 6. No*.

Labib Nubahai. (2023). Implementasi dan Eksistensi Khiyar (Studi Transaksi Jual Beli melalui Marketplace). *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, *Volume 6*,. https://doi.org/: http://dx.doi.org/10.21043/tawazun.v4i1

Nawawi. (2019). *Metode Penelitian Fiqh dan Ekonomi Syari'ah*. Madani Media.

Pencerah, S., Bilal Saputra, M., Rifai, A., & Lutfi, A. (2024). Tinjauan Hukum terhadap Prosedur Pengembalian Barang (Retur) dengan Alasan Berubah Pikiran pada Layanan "Garansi Bebas Pengembalian" di Marketplace Shopee. *Sang Pencerah: Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton*, *10*(3), 605–617. https://doi.org/10.35326/PENCERAH.V10I3.5316

R Amelia. (2021). *Amelia: Jadi Seller Shopee - Google Scholar*. Pustaka Taman Ilmu. https://scholar.google.com/scholar?clust

er=10291064058608871959&hl=en&oi=scholarr

Ridlo, M.F.A., Afnani, S., & Anis, M. (2020). *Mini Riset Pengkur Ma'had Aly PDF | PDF*. https://id.scribd.com/document/479660825/Mini-Riset-Pengkur-Ma-had-Aly-pdf

Sitanggal, A. U. (2013). *al-Fiqh al-Manhaji 'ala Madzhab al-Imam as-Syafi'i = Fikih Syafi'i Sistematis*. CV. asy-Syifa'.

Sugiono, S. (2022). *Data Kualitatif – Pengertian, Metode, Jenis serta Contohnya*. https://lp2m.uma.ac.id/2022/04/23/data-kualitatif-pengertian-metode-jenis-serta-contohnya/

Supardi, & Lestari, A. (2022). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR REPEAT ORDER TERHADAP IMPLEMENTASI STRATEGI FLASH SALE PADA USER APLIKASI MARKETPLACE SHOPEE. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, *2*(1), 18–23. https://doi.org/10.55606/JURIMEA.V2I1.109