



**J-HES**

Jurnal Hukum Ekonomi Syariah

Volume 05 | Nomor 02 | Desember 2021  
p-ISSN: 2549-4872 | e-ISSN: 2654-4970

## Analisis Hukum Islam terhadap Cashback di Tokopedia

Nurfyana Narmia Sari<sup>1</sup>, Misbahuddin<sup>1</sup>, Asfira Yuniar<sup>1</sup>, Ibtisam<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Pascasarjana Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar | nurfyananarmias@gmail.com

### Abstrak

*Cashback* merupakan penawaran bagi *costumer* berupa poin digital atau uang digital yang akan diberikan kepada *costumer* jika telah membeli sebuah barang dari penjual dengan kesepakatan bersama. Penelitian yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan pendekatan fiqh. Penelitian tersebut bertujuan untuk menghindari suatu transaksi yang bertentangan dengan hukum Islam. *Cashback* merupakan tipuan marketing dengan tujuan menarik pelanggan, *cashback* termasuk dalam *khiyaar ghabn*. Fungsi *khiyar* dalam hukum islam ialah jika seseorang melakukan jual beli dapat memikirkan dampak yang ditimbulkan kedepannya supaya tidak ada penyesalan dikemudian hari. *Khiyaar ghabn* diperbolehkan oleh ulama Hanafiyah jika tipuannya (*ghabn*) mengandung bujukan (*taghrir*). Jadi, *cashback* dibolehkan karena sebuah tipuan untuk membujuk pelanggan di tokopedia. pelanggan di tokopedia. Dinyatakan dalam al-Ikhtiyarat, Boleh membuat kesepakatan potongan pembayaran cicilan yang dan ini merupakan pendapat Imam Ahmad dalam satu riwayat dan satu keterangan dari Imam as-Syafi'i. Alasan Ibnul Qoyim yang membolehkan hal tersebut, karena kesepakatan ini kebalikan dari riba. Dalam transaksi riba, waktu pelunasannya ditambah dan nilai utang dinaikkan. Ulama yang mengharamkan kesepakatan ini, meng-*qiyas*-kan kesepakatan ini dengan riba. Padahal sangat jelas perbedaan antara orang mengatakan, "Lunasi sekarang atau ditunda dan ada ribanya." dengan orang mengatakan, "Lunasi segera, nanti saya kasih potongan 100rb." Bagaimana ini bisa disamakan. Sehingga tidak ada dalil yang menunjukkan haramnya, tidak pula *ijma'*, maupun *qiyas* yang shahih. *Cashback* dibolehkan karena tidak mengandung riba dan termasuk dalam *khiyar ghabn*.

**Kata Kunci:** *Cashback*; Hukum *Cashback*; Pelanggan

## Analisis of Islamic Law on Cashback Tokopedia

### Abstract

*Cashback* is a marketing ploy with the aim of attracting customers, *cashback* is included in *khiyaar ghabn*. The function of *khiyar* in Islamic law is that if someone makes a sale and purchase, they can think about the impact it will have in the future so that there will be no regrets in the future. *Khiyaar ghabn* is allowed by Hanafiyah scholars if the trick (*ghabn*) contains persuasion (*taghrir*). So, *cashback* is allowed because it is a trick to persuade customers on Tokopedia. customers at Tokopedia. It is stated in *al-Ikhtiyarat*, it is permissible to make an agreement on installment payments which is the opinion of Imam Ahmad in a history and a statement from Imam as-Shafi'i. The reason why Ibnul Qoyim allowed this was because this agreement was the opposite of usury. In usury transactions, the repayment time is increased and the value of the debt is increased. Ulama who forbid this agreement, *qiyas* this agreement with usury. Even though there is a very clear difference between people saying, "Pay off now or delay and there is usury." with people saying, "Pay off immediately, I'll give you a 100k discount later." How can this be equated. So that there is no evidence that shows that it is haram, nor does *ijma'* or *qiyas* that are authentic. *Cashback* is allowed because it does not contain usury and is included in *khiyar ghabn*.

**Keywords:** *Cashback; Casback law; Customers.*

### PENDAHULUAN

*Cashback* merupakan penawaran bagi *costumer* berupa poin digital atau uang digital yang akan diberikan kepada *costumer* jika telah membeli sebuah barang dari penjual dengan kesepakatan bersama. Sebelum menggunakan *cashback* tentu saja ada sedikit keraguan apakah *cashback* diperbolehkan atau tidak. Permasalahan yang harus diselesaikan bagaimana hukum penggunaan *cashback* dalam hukum Islam. Penggunaan *cashback* dalam hukum Islam terdapat dua pendapat, ada yang mengharamkan ada juga yang membolehkan. Pembahasan yang penting untuk diketahui ialah bagaimana akad yang digunakan oleh *cashback* dan bagaimana hukum *cashback*. Oleh karena itu, dibutuhkan tinjauan pustaka untuk mengulas masalah yang berkaitan dengan *cashback*. *Cashback* merupakan tipuan marketing dengan tujuan menarik

pelanggan, *cashback* termasuk dalam *khiyaar ghabn*. *Al-ghabn* berasal dari bahasa arab dari kata *غبن* secara istilah *al-ghabn* memiliki makna yang sama dengan *an-nasq* yaitu pengurangan.

Fungsi *khiyar* dalam hukum islam ialah jika seseorang melakukan jual beli dapat memikirkan dampak yang ditimbulkan kedepannya supaya tidak ada penyesalan dikemudian hari. *Khiyaar ghabn* diperbolehkan oleh ulama hanafiyah jika tipuannya (*ghabn*) mengandung bujukan (*taghrir*). Oleh karena itu *cashback* dibolehkan karena sebuah tipuan untuk membujuk pelanggan di tokopedia. Dinyatakan dalam *al-Ikhtiyarat*, Boleh membuat kesepakatan potongan pembayaran cicilan yang dan ini merupakan pendapat Imam Ahmad dalam satu riwayat dan satu keterangan dari Imam as-Syafi'i. Alasan Ibnul Qoyim yang membolehkan hal tersebut, karena kesepakatan ini kebalikan dari riba.

Dalam transaksi riba, waktu pelunasannya ditambah dan nilai utang dinaikkan.

Mereka yang mengharamkan kesepakatan ini, meng-*qiyas*-kan kesepakatan ini dengan riba. Padahal sangat jelas perbedaan antara orang mengatakan, “Lunasi sekarang atau ditunda dan ada ribanya.” dengan orang mengatakan, “Lunasi segera, nanti saya kasih potongan 100rb.” Bagaimana ini bisa disamakan. Sehingga tidak ada dalil yang menunjukkan haramnya, tidak pula *ijma'*, maupun *qiyas* yang shahih. (I'lamul Muwaqqi'in, 3/359).

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kepustakaan (*Library Research*) jenis penelitian lapangan yang berkaitan dengan hukum Islam yang besumber dari Al-Quran, Hadis, dan pendapat jumbuh ulama terhadap *cashback* dari *marketplace* tokopedia. Penelitian kepustakaan yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi dengan bantuan berbagai macam materi yang terdapat diruang perpustakaan (Soekanto dan Mamudji: 2001).

Penelitian perpustakaan merupakan penelitian memiliki tujuan pengumpulan data atau informasi dari perpustakaan (Arikunto, 2014:13). Jadi, masalah tersebut akan mengkaji tentang literatur yang berhubungan dengan

kajian hukum Islam tentang *cashback* dalam hukum Islam.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

*Cashback* merupakan penawaran bagi *costumer* berupa poin digital atau uang digital yang akan diberikan kepada *costumer* jika telah membeli sebuah barang dari penjual dengan kesepakatan bersama. Salah satu marketplace di Indonesia yaitu tokopedia, *seller*<sup>1</sup> di tokopedia memberikan penawaran *cashback* kepada *costumer* jika telah memberi barang, *cashback* akan diberikan dalam bentuk poin, sehingga poin tersebut bisa digunakan belanja.

*Cashback* di tokopedia bertujuan untuk menarik pelanggan atau disebut sebagai trik marketing/tipuan marketing. Selain sebagai trik marketing, *cashback* bisa diartikan sebagai bentuk hadiah kepada *costumer* karena telah membeli barang dagangan penjual. Tokopedia menggunakan trik ini bertujuan untuk membujuk pelanggan, jika Tokopedia tidak menawarkan *cashback* bisa saja pelanggan tidak akan tertarik untuk berbelanja di tokopedia sehingga *seller* di tokopedia bisa saja rugi disebabkan barang/jasa yang ditawarkan tidak laku terjual. Pengaruh *cashback* terhadap tokopedia begitu erat sehingga *costumer* di tokopedia semakin tertarik untuk berbelanja.

Untuk memperoleh *cashback*, pelanggan di Tokopedia harus membeli

---

<sup>1</sup> *Seller* adalah penjual atau pemilik toko disebuah situs *marketplace* tokopedia

sebuah barang atau jasa yang ditawarkan *seller* kepada pelanggan. Penawaran ini hanya berlaku bagi toko yang menawarkan *cashback* contohnya jika sedang berada di *mall*, di *mall* tersebut terdapat banyak toko, misalnya toko A menawarkan *cashback* jika pelanggan membeli produknya, tetapi toko B tidak menawarkan *cashback*. Jadi, sama seperti di tokopedia tidak semua *seller* menawarkan *cashback* tetapi hanya toko tertentu. Pelanggan harus melihat penawaran *seller* apakah *seller* tersebut menawarkan *cashback* jika menawarkan *cashback* maka pelanggan harus memasukkan *voucher cashback* yang ditawarkan. Jika pelanggan memasukkan *voucher cashback* maka terjadilah akad jual beli. Sebelum transaksi dimulai terjadilah akad antara *seller* dengan *costumer*. Jika membeli barang maka ada *cashback* untuk *costumer*.

Adapun syarat-syarat umum transaksi yaitu transaksi harus terhindar dari ketidakjelasan, penggunaan *cashback* di Tokopedia termasuk transaksi yang jelas karena ada kesepakatan antara *seller* dengan *costumer* sebelum melakukan transaksi atau pembayaran suatu barang. Jual beli harus terhindar dari pemaksaan, penggunaan *cashback* tidak ada unsur pemaksaan didalamnya karena *cashback* tersebut tidak akan terpakai jika *costumer* tidak memasukkan *voucher cashback* sebelum transaksi selesai (Hidayat, 2015:25). *Cashback* juga tidak memiliki batasan waktu contohnya “saya memberikan *cashback*

untukmu berlaku setahun” jika memiliki batasan maka *cashback* tersebut tidak sah karena jual beli tidak mensyaratkan pembatasan waktu (Zainuddin dan Cahya, 2019:4).

*Cashback* diperoleh dengan beberapa syarat antara lain pelanggan harus mengaktifkan dompet digital ovo (ovo adalah salah satu dompet digital yang bekerjasama dengan tokopedia untuk melakukan transaksi) karena *cashback* akan masuk melalui ovo poin, jika pelanggan tidak mengaktifkan ovo maka *cashback* tidak bisa didapatkan karena tokopedia bekerjasama dengan dompet digital ovo, tokopedia fungsinya hanya sebagai marketplace sedangkan ovo berfungsi sebagai dompet digital, jadi tokopedia tidak bisa dipakai untuk transaksi tetapi tokopedia hanya penyedia barang atau jasa. Contohnya mall adalah penyedia barang, jadi pelanggan yang berbelanja di mall maka bebas melakukan transaksi menggunakan ATM, ovo, atau *cash*, begitu pula dengan tokopedia. Jadi persyaratan *cashback* yang harus menggunakan ovo maka boleh saja karena tokopedia menggunakan ovo sebagai dompet digital.

*Cashback* adalah hadiah atau bonus untuk pelanggan. Rasulullah ketika berdagang, beliau ketika berdagang pasti akan memberikan tambahan kepada pembeli setelah membeli barang jadi *cashback* juga merupakan bonus tambahan atau hadiah bagi pelanggan. Hibah mencakup hadiah. Dalam definisi syara’, hibah adalah akad pemberian kepemilikan

kepada orang lain tanpa adanya ganti yang dilakukan secara suka rela.

### **Analisis Hukum Islam terhadap Cashback di Tokopedia**

Transaksi yang sah adalah transaksi yang didalamnya terdapat akad, akad jual beli dapat dibagi empat macam yaitu, barter (*bay'ul 'ain bil 'ain*) menukar barang dengan barang, akad jual beli (*'ain bid dain*) menjual barang tertentu dengan benda tidak tertentu misalnya menjual barang menggunakan dirham atau dinar atau menjual menggunakan uang, akad *sharf (bay'ud dain bin dain)* menjual benda tidak tertentu dengan menjual benda tidak tertentu lainnya, akad *salam* (Wahbah, 2011: 238). Akad penggunaan *cashback* yaitu akad salam, karena *cashback* yang dimaksud jika memesan barang di tokopedia maka akan mendapatkan *cashback*, tokopedia adalah salah satu *marketplace* untuk memesan suatu barang jadi akad yang digunakan untuk berbelanja *online* adalah akad salam.

Teknologi yang semakin pesat karena perkembangan teknologi yang begitu cepat sehingga hampir semua kebutuhan bisa dibeli secara online. Hampir semua masyarakat di Indonesia menggunakan media online khususnya berbelanja online. Karena belanja online semakin pesat banyak perusahaan yang menawarkan berbagai macam diskon hingga *cashback* sehingga masyarakat semakin tergiur untuk berbelanja online. Masyarakat mengetahui adanya *cashback* melalui promosi yang tersebar di media online seperti instagram,

*whatsapp* dan *Facebook*. Aplikasi online seperti *e-commerce* sangat mudah diakses dan di pahami oleh masyarakat oleh karena itu perusahaan startup digital semakin banyak membuat promosi untuk menarik pelanggan. Salah satu fitur yang digunakan tokopedia salah satunya penggunaan dompet digital ovo. Tokopedia bekerja sama dengan ovo untuk melakukan transaksi digital sehingga ovo dan tokopedia menyediakan *cashback* bagi pengguna tokopedia *cashback* merupakan salah satu kebutuhan pelanggan untuk menghemat pengeluaran jadi hal tersebut menjadi alasan masyarakat untuk menggunakan tokopedia karena ada *cashback* yang ditawarkan.

Ada tiga syarat yang diusulkan oleh para Fuqaha dalam melakukan ijab qobul dalam transaksi jual beli yaitu *jala'ul ma'na*. *Jala'ul ma'na* merupakan salah satu tujuan yang jelas dari pernyataan sehingga jenis akad yang digunakan dapat dipahami. Tokopedia salah satu situs belanja online yang terkenal di Indonesia, tokopedia mempermudah transaksi masyarakat karena tidak perlu menggunakan ATM untuk transaksi. Jika menggunakan tokopedia maka customer bisa mendapatkan *cashback*.

Penetapan harga diberikan secara langsung kepada pelanggan tokopedia dengan harga yang terjangkau dibandingkan membeli secara langsung di mall. Penjual di tokopedia akan mengirimkan barang pesanan kepada pelanggan. Di

tokopedia menyediakan berbagai macam barang dengan harga terjangkau atau murah sehingga banyak masyarakat yang ingin menjadi mitra selain Pelanggan biasa, mitra juga diberikan *cashback* dari tokopedia jika ovo yang dimiliki mitra tersebut diaktifkan. Penawaran yang seperti inilah yang membuat pelanggan atau mitra tokopedia semakin tertarik menggunakan tokopedia. Meskipun ada dua pendapat yang bertentangan bahwa *cashback* merupakan transaksi yang riba (Adiwarman, 2016: 34).

Dinyatakan dalam al-Ikhtiyarat, ويصح الصلح عن المؤجل ببعضه حالاً وهو رواية عن أحمد وحكى قولاً للشافعي

Boleh membuat kesepakatan potongan pembayaran cicilan yang dan ini merupakan pendapat Imam Ahmad dalam satu riwayat dan satu keterangan dari Imam as-Syafi'i. (al-Ikhtiyarat al-Fiqhiyah, 1/478).

Alasan Ibnul Qoyim yang membolehkan hal ini, karena kesepakatan ini kebalikan dari riba. Dalam transaksi riba, waktu pelunasannya ditambah dan nilai utang dinaikkan (Romdhon, 2015: 67).

Ibnul Qoyim mengomentari ta'lil yang disampaikan jumhur,

لان هذا عكس الربا فان الربا يتضمن الزيادة في احد العوضين في مقابلة الاجل وهذا يتضمن براءة ذمته من بعض العوض في مقابلة سقوط الاجل

Karena kesepakatan ini kebalikan dari riba. Dalam transaksi riba, ada tambahan pembayaran sebagai ganti dari penundaan. Sementara kesepakatan ini bentuknya mengurangi beban

pembayaran, sebagai ganti dari pengurangan waktu pelunasan.

Beliau melanjutkan,

فانتفع به كل واحد منهما ولم يكن هنا ربا لا حقيقة ولا لغة ولا عرفا فان الربا الزيادة وهي منتفية ههنا  
Sehingga masing-masing mendapat manfaat, dan di sana tidak ada riba, baik secara hakiki, bahasa, maupun *urf*. Karena riba itu tambahan, dan di sini itu tidak ada.

Beliau juga membantah pendapat jumhur yang melarang, dengan alasan itu mirip riba. kata Ibnul Qoyim,

والذين حرموا ذلك إنما قاسوه على الربا ولا يخفى الفرق الواضح بين قوله إما أن تربى وإما أن تقضى وبين قوله عجل لي وأهب لك مائة فأين احدهما من الاخر فلا نص في تحريم ذلك ولا اجماع ولا قياس صحيح

Mereka yang mengharamkan kesepakatan ini, meng-*qiyas*-kan kesepakatan ini dengan riba. Padahal sangat jelas perbedaan antara orang mengatakan, “Lunasi sekarang atau ditunda dan ada ribanya.” dengan orang mengatakan, “Lunasi segera, nanti saya kasih potongan 100rb.” Bagaimana ini bisa disamakan. Sehingga tidak ada dalil yang menunjukkan haramnya, tidak pula *ijma'*, maupun *qiyas* yang shahih. (I'lamul Muwaqqi'in, 3/359).

Sementara riwayat yang menjadi acuan dari Ibnu Abbas radhiyallahu 'anhuma,

أن النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمَّا أَمَرَ بِإِخْرَاجِ بَنِي النَّضِيرِ جَاءَ نَاسٌ مِنْهُمْ فَقَالُوا : يَا نَبِيَّ اللهُ إِنَّكَ أَمَرْتَ بِإِخْرَاجِنَا وَلَنَا عَلَى النَّاسِ دِيُونٌ لَمْ تَحُلْ

Bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam ketika memerintahkan untuk mengusir Bani Nadhir, datang beberapa orang diantara mereka dan mengatakan, ‘Wahai Nabi Allah, engkau memerintahkan untuk mengusir kami,

sementara kami masih punya urusan utang piutang yang belum lunas.’ Kemudian Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam memberi saran, **ضَعُوا وَتَعَجَّلُوا** Berikan potongan dan segerakan pembayarannya. (HR. Daruquthni dan Baihaqi dalam al-Kubro dan dalam sanadnya ada yang dhaif. Ibnul Qoyim mengatakan, hadis ini sesuai syarat kitab sunan, sanadnya tsiqah)

Juga disebutkan dalam riwayat lain dari Ka’ab radhiyallahu ‘anhu, bahwa beliau menagih utang dari Ibnu Abi Hadrad di masjid, sampai teriak-teriak, hingga terdengar Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam. Kemudian beliau keluar rumah memanggil Ka’ab, **يَا كَعْبُ ضَعِ مِنْ دَيْنِكَ هَذَا، فَأَوْمَأَ إِلَيْهِ: أَيِ الشَّيْءِ، قَالَ: لَقَدْ فَعَلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: قُمْ فَاقْضِهِ**

“Wahai Ka’ab, berikan potongan untuk utangnya,” beliau berisyarat setengah. Ka’ab berkata, ‘Aku lakukan Ya Rasulullah.’ Beliau perintahkan kepada orang ini, “Lunasi utangnya.” (Muttafaq ‘alaih) (Susilo, 2017: 50).

Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam meminta kawannya Ka’ab untuk segera melunasi utangnya dan sebagai gantinya, diberi potongan setengahnya. Ketiga, ketentuan ini dibolehkan khusus untuk akad mukatabah, sementara untuk akad yang lain tidak dibolehkan. Ini merupakan pendapat Imam Syafii dan Imam Abu Hanifah dalam salah satu riwayat.

Akad mukatabah adalah menjanjikan budak untuk merdeka jika bisa membayar sekian dinar selama rentang waktu sekian. Dianjurkan jika

bisa melunasi lebih cepat untuk diberi potongan. Karena berarti menyegerahkan pembebasan budak yang itu dianjurkan. (I’lamul Muwaqqi’in, 3/359) (Baits, 2021).

Tetapi ada juga pendapat lain bahwa *cashback* merupakan transaksi jual beli yang akadnya jelas, selain akadnya yang jelas *cashback* juga merupakan transaksi yang boleh dilakukan kecuali ada dalil yang melarang. *Cashback* yang ditawarkan dalam bentuk poin sehingga tidak dapat digunakan secara tunai atau *cashback* tersebut dijadikan uang tunai. *Cashback* mirip dengan voucher belanja tetapi bedanya *cashback* adalah uang yang dikembalikan. *Cashback* diberikan kepada pelanggan setelah barang diterima atau sampai dengan jumlah sebesar promo yang telah disepakati Voucher *Cashback*, selama paket promo *cashback* tersebut masih berlangsung.

*Cashback* tersebut ada yang senilai 20%, bahkan ada yang 50% dari harga ia belanja. Aturannya telah ditetapkan atau penjelasannya ada di FAQ tokopedia disampaikan secara terbuka. *Cashback* yang berlaku atas pihak tokopedia tersebut bukan hasil dari utang. Kedudukan pelanggan dalam marketplace sama saja dengan pelanggan di pasar perbedaannya hanya masalah tempat saja. Jika pelanggan mendapatkan *cashback*, penjual tidak akan rugi karena sebelum Memberikan *cashback* penjual telah merinci atau memperkirakan berapa keuntungan dan kerugian. Sebenarnya pemberian *cashback* tidak termasuk rugi ,

alasan nya belanja online sudah bisa diakses melalui aplikasi khususnya melalui aplikasi tokopedia sehingga masyarakat tidak perlu keluar dari rumah untuk belanja karena sepanjang 2020 telah terjadi pandemi covid-19 sehingga masyarakat dihimbau untuk tetap di rumah, dari tahun ke tahun belanja online semakin meningkat terutama pada marketplace Tokopedia yang semakin di gandungi oleh masyarakat karena menawarkan *cashback* kepada pelanggan bahkan *cashbacknya* bisa dikumpulkan lalu bisa dipakai berbelanja. Jual beli online sama seperti jual beli secara langsung yaitu ada akad sebelum membeli barang. Sebelum pelanggan membeli barang maka ada kesepakatan yang telah disetujui oleh penjual dan pembeli. Untuk bisa melakukan jual beli maka pelanggan harus terlebih dahulu menggunakan tokopedia dan harus mengaktifkan dompet digital ovo karena tokopedia hanya menggunakan dompet digital ovo.

Dalam dunia perdagangan, penjual pasti ingin mendapatkan keuntungan yang besar dengan cara memberikan *cashback*. Konsep *cashback* tidak berbeda jauh dari diskon. Diskon diberikan untuk pelanggan di awal sedangkan *cashback* diberikan kepada pelanggan diakhir transaksi jual beli.

Perlu dipahami bahwa *cashback* di tokopedia tidak berbentuk tunai melainkan berbentuk *e-wallet*. Jadi *cashback* yang diperoleh masuk kedalam dompet digital (*e-wallet*)

sehingga pelanggan yang mendapatkan *cashback* bisa menggunakan *cashback* yang diperoleh. Tokopedia menggunakan *e-wallet* ovo yang bisa dipakai bertansaksi secara digital. Kelebihan *cashback* ialah mampu memberikan uang kembalian kepada pelanggan karena hal tersebut adalah bonus bagi pelanggan. Alasan penjual memberikan *cashback* karena penjual ingin pelanggan tersebut *repeat order* atau pembelian ulang.

*Cashback* merupakan tipuan marketing dengan tujuan menarik pelanggan, *cashback* termasuk dalam *khiyaar ghabn*. *Al-ghabn* berasal dari bahasa arab dari kata *غبن* secara istilah *al-ghabn* memiliki makna yang sama dengan *an-nasq* yaitu pengurangan. Fungsi *khiyar* dalam hukum islam ialah jika seseorang melakukan jual beli dapat memikirkan dampak yang ditimbulkan kedepannya supaya tidak ada penyesalan dikemudian hari. Contohnya penjual yang memberikan *cashback* kepada pelanggan telah memikirkan dampak apa yang didapatkan kemudian hari jika memberikan *cashback* kepada pelanggan (Muhammad, 2015:62).

*Khiyaar ghabn* diperbolehkan oleh ulama hanafiyah jika tipuannya (*ghabn*) mengandung bujukan (*taghrir*). Oleh karena itu *cashback* dibolehkan karena sebuah tipuan untuk membujuk pelanggan di tokopedia. Tetapi perlu dipahami tipuan marketing dari tokopedia tidak terlalu banyak jumlahnya misalnya toko A memberikan *cashback* hanya 20.000 dari harga barang 150.000 jadi toko A

hanya meraih keuntungan 130.000. Jika *cashback*nya terlalu besar bisa saja pemilik toko akan rugi jadi untuk mencegah kemudharatan maka *seller* di tokopedia hanya memberikan *cashback* yang jumlahnya kecil karena *cashback* tujuannya untuk menarik pelanggan. *Cashback* yang ditawarkan oleh tokopedia tidak berlaku bagi pelanggan yang tidak terbujuk, jika pelanggan tidak terbujuk tentu saja pelanggan tidak akan memakai *cashback* dari *seller* di tokopedia, jadi hak *khiyar ghabn* akan gugur karena sifat yang disyaratkan telah hilang.

*Cashback* dibolehkan atau hukumnya halal karena *cashback* merupakan hadiah bagi pelanggan ada unsur kerelaan didalamnya. *Seller* di tokopedia membuat *cashback* karena rela dan tujuannya untuk membujuk pelanggan. Disini ada sifat kerelaan dari penjual ke pelanggan, begitu pula dengan pelanggan ada rasa bahagia karena mendapatkan hadiah dari *seller*. *Cashback* yang berlaku di *marketplace* sama saja dengan transaksi langsung di pasar, misalnya si A membeli baju di toko, disaat si A datang ke toko tersebut kebetulan toko tersebut memberikan *cashback* 10.000 dari harga 100.000 jadi setelah si A selesai transaksi maka si A berhak mendapatkan *cashback* 10.000 dan *cashback* tersebut bukan riba melainkan sebuah hadiah karena penjual dan pelanggan sama-sama rela menerima tidak ada unsur paksaan.

Imam Ahmad berpendapat dalam satu riwayat Ibnul Qoyim, dan Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah. Ibnul

Qoyim menyebutkan bahwa ini adalah pendapat Ibnu Abbas dan Zufar dari Hanafiyah. Dinyatakan dalam al-Ikhtiyarat,

ويصح الصلح عن المؤجل ببعضه حالاً وهو رواية  
عن أحمد وحكى قولاً للشافعي

Artinya:

Boleh membuat kesepakatan potongan pembayaran cicilan yang dan ini merupakan pendapat Imam Ahmad dalam satu riwayat dan satu keterangan dari Imam as-Syafi'i. (al-Ikhtiyarat al-Fiqhiyah, 1/478)

Ibnul Qoyim membolehkan potongan pembayaran karena bukan termasuk riba atau bertolah belakang dari riba. Riba menggunakan sistem waktu pelunasan bertambah dan nilai utang dinaikkan. Sementara kesepakatan *cashback* mengurangi pembayaran pelanggan setelah transaksi. *Cashback* akan diberikan dari tokopedia setelah barang sudah sampai ke alamat penerima dan *cashback* akan masuk ke dompet digital. *Seller* yang memberikan *cashback* harus menyelesaikan dengan segera karena aturan *cashback* dalam fikih harus segera dilunasi jika tidak maka akan menimbulkan utang. Pemilik *cashback* kapan saja bisa memakai *cashback* yang diberikan tanpa campur tangan dari *seller* karena *cashback* tersebut sudah milik pelanggan. *Cashback* dari tokopedia akan masuk dalam 1x24 jam ke ovo point atau toko poin. Marketplace tokopedia menyediakan fitur *cashback* dengan beberapa alasan yaitu meningkatkan penjualan bagi

seller, meningkatkan jumlah pengguna, meningkatkan rating aplikasi di app store atau di playstore (Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 85/DSN-MUI/XII/2012).

- a. Cashback merupakan bentuk janji untuk pelanggan karena cashback diberikan diakhir jika transaksi sudah selesai. Berdasarkan fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 85/DSN-MUI/XII/2012 tentang janji (wa'ad) dalam transaksi keuangan dalam bisnis syariah bahwa: Janji (wa'ad) dari seseorang atau penjual kepada pihak yang lain (pembeli) dimasa yang akan datang,
- b. Wa'id adalah orang yang memberikan janji,
- c. Mau'ud adalah orang yang dijanji
- d. Mau'ud bih adalah sesuatu yang dijanjikan
- e. Mulzim adalah mengikat, yaitu wa'id wajib menunaikan janjinya kepada mau'ud.

Jadi, cashback yang diberikan kepada pelanggan wajib ditunaikan, sebagaimana firman Allah QS Al-Isra/17:34.

إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْءُولًا

Terjemahannya:

“Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban” (Al-Quran Terjemahan. 2015).

*Cashback* bukan termasuk dalam kategori riba, sesuatu yang berbentuk riba pasti akan mengalami pengurangan atau kelebihan atau akadnya yang berubah. Misalnya

penjual memberikan *cashback* 10.000 dari harga barang maka pelanggan harus mendapatkan 10.000 jika pelanggan mendapatkan kurang dari 10.000 atau lebih dari 10.000 maka bisa saja mengandung riba tetapi di tokopedia tidak pernah melebihi *cashback* atau mengurangi *cashback* yang akan diberikan kepada pelanggan. Jika *cashback* termasuk riba pasti akan teguran dari ulama untuk tidak memakai *cashback*. *Cashback* termasuk *khiyar gahhn*, penjual bisa menipu pelanggan untuk alasan tertentu tanpa mengundang kemudharatan.

Berdasarkan pasal 33 Undang-Undang nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen ayat 3 a dan b bahwa tidak pernah ada pemberitahuan sebelumnya bahwa *cash back* adalah bunga. *Cash back* yang diterimanya tidak selamanya berbentuk uang, ada yang berbentuk voucher belanja, handphone, kue/roti, atau souvenir lainnya. Undang-Undang tersebut telah menjelaskan bahwa *cashback* bukan bunga, seperti yang diketahui bunga ialah bentuk tambahan atau pengurangan dari uang atau poin (Pasal 1337 KUHPerduta).

Berbelanja *online* tentu saja ada kesepakatan antara penjual dan pembeli, kesepakatan atau perjanjian tersebut telah diatur didalam pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengatur syarat sah perjanjian yaitu sepakat dengan tercapainya kesepakatan antara penjual dan pembeli maka ada hak dan kewajiban atas perjanjian yang telah disepakati dan telah diatur didalam

Pasal 1321 KUHPdata bahwa kesepakatan yang tidak sah apabila terjadi kekhilafan atau adanya paksaan. Penggunaan *cashback* sama sekali tidak ada unsur paksaan didalamnya karena sebelum menggunakan *cashback* pelanggan harus memasukkan sendiri voucher *cashback* atau *cashback* tersebut tidak otomatis terpakai tetapi harus ada pilihan dari pelanggan, tokopedia hanya menyediakan *cashback* sementara pengguna dapat memasukkan *cashback* tersebut sebelum melakukan pembayaran. Sementara itu konsumen merupakan pihak yang berkepentingan dalam kepemilikan barang. Untuk memiliki barang, maka ia harus belanja. Aktivitas yang disebut belanja secara online adalah ketika harga sudah diserahkan, maka pihak penjual secara tidak langsung memiliki tanggungan berupa segera mengirimkan barang ke alamat pembeli (konsumen).

Untuk mengetahui sebab halalnya maka hal tersebut telah diatur dalam pasal 1337 KUHPdata bahwa suatu sebab dilarang jika hal tersebut dilarang oleh Undang-Undang atau sebab itu bertentangan dengan kesusilaan. *Cashback* telah dijelaskan di dalam pasal 33 Undang-Undang nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen ayat 3 a dan b, jadi penggunaan *cashback* adalah halal karena tidak mengandung unsur bunga.

Adapun syarat penggunaan *cashback* di tokopedia antara lain sebagai berikut

a. Kupon *cashback* tokopedia diberikan secara gratis,

- b. Kupon dapat digunakan untuk membeli produk di tokopedia,  
c. Penggunaan kupon *cashback* akan batal jika belum membayar penuh atau melakukan checkout belanja,  
d. *Cashback* akan diterima oleh pelanggan 1x24 jam setelah transaksi diselesaikan atau pelanggan telah mengkonfirmasi barang yang sudah sampai.

## KESIMPULAN

Tokopedia merupakan marketplace di Indonesia yang menyediakan fitur *cashback*. *Cashback* termasuk *khiyar ghabn* karena *cashback* merupakan bentuk tipuan untuk membujuk pelanggan, *Khiyaar ghabn* diperbolehkan oleh ulama hanafiyah jika tipuannya (*ghabn*) mengandung bujukan (*taghrir*). Oleh karena itu *cashback* dibolehkan karena sebuah tipuan untuk membujuk pelanggan di tokopedia *cashback* di tokopedia menggunakan akad salam karena *cashback* yang diperoleh dari hasil belanja online, akad yang digunakan belanja online ialah akad salam.

Hukum menggunakan *cashback* bukan termasuk riba karena tidak ada pengurangan atau penambahan. Untuk mendapatkan *cashback* di tokopedia, pelanggan wajib menggunakan e-wallet ovo karena tokopedia hanya layanan untuk belanja sedangkan untuk transaksi bisa melalui ovo.

Dinyatakan dalam al-Ikhtiyarat, Boleh membuat kesepakatan potongan pembayaran cicilan yang dan ini merupakan pendapat Imam Ahmad

dalam satu riwayat dan satu keterangan dari Imam as-Syafi'i. Alasan Ibnul Qoyim yang membolehkan hal tersebut, karena kesepakatan ini kebalikan dari riba. Dalam transaksi riba, waktu pelunasannya ditambah dan nilai utang dinaikkan. Ulama yang mengharamkan kesepakatan ini, meng-*qiyas*-kan kesepakatan ini dengan riba. Padahal sangat jelas perbedaan antara orang mengatakan, "Lunasi sekarang atau ditunda dan ada ribanya." dengan orang mengatakan, "Lunasi segera, nanti saya kasih potongan 100rb." Bagaimana ini bisa disamakan. Sehingga tidak ada dalil yang menunjukkan haramnya, tidak pula *ijma'*, maupun *qiyas* yang shahih. Dinyatakan dalam *al-Ikhtiyarat*, Boleh membuat kesepakatan potongan pembayaran cicilan yang dan ini merupakan pendapat Imam Ahmad dalam satu riwayat dan satu keterangan dari Imam as-Syafi'i. Alasan Ibnul Qoyim yang membolehkan hal tersebut, karena kesepakatan ini kebalikan dari riba. Dalam transaksi riba, waktu pelunasannya ditambah dan nilai utang dinaikkan.

Ulama yang mengharamkan kesepakatan ini, meng-*qiyas*-kan kesepakatan ini dengan riba. Padahal sangat jelas perbedaan antara orang mengatakan, "Lunasi sekarang atau ditunda dan ada ribanya." dengan orang mengatakan, "Lunasi segera, nanti saya

kasih potongan 100rb." Bagaimana ini bisa disamakan. Sehingga tidak ada dalil yang menunjukkan haramnya, tidak pula *ijma'*, maupun *qiyas* yang shahih. (*I'lamul Muwaqqi'in*, 3/359).

Cashback yang diperoleh akan masuk kedalam dompet digital ovo. Untuk mengetahui sebab halalnya maka hal tersebut telah diatur dalam pasal 1337 KUHPerdota bahwa suatu sebab dilarang jika hal tersebut dilarang oleh Undang-Undang atau sebab itu bertentangan dengan kesusilaan.

*Cashback* telah dijelaskan di dalam pasal 33 Undang-Undang nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen ayat 3 a dan b, jadi penggunaan *cashback* adalah halal karena tidak mengandung unsur bunga. Berbelanja online tentu saja ada kesepakatan antara penjual dan pembeli, kesepakatan atau perjanjian tersebut telah diatur didalam pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengatur syarat sah perjanjian yaitu sepakat dengan tercapainya kesepakatan antara penjual dan pembeli maka ada hak dan kewajiban atas perjanjian yang telah disepakati dan telah diatur didalam Pasal 1321 KUHPerdota bahwa kesepakatan yang tidak sah apabila terjadi kekhilafan atau adanya paksaan. Penggunaan *cashback* sama sekali tidak ada unsur paksaan didalamnya karena sebelum menggunakan *cashback* pelanggan harus memasukkan sendiri voucher cashback atau cashback tersebut tidak otomatis terpakai tetapi harus ada pilihan dari pelanggan, tokopedia hanya menyediakan *cashback* sementara pengguna dapat memasukkan *cashback* tersebut sebelum melakukan pembayaran

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ad-Dimasyqi, M. I. A. R. *Fiqh Empat Mazhab*, terj. Alkaf, A. Z. (2015) Bandung: Hasyimi
- Al-Quran Terjemahan. (2015). *Departemen Agama RI*. Bandung: CV Darus Sunnah
- Ammi Nur Baits, Hukum Cashback dalam Transaksi, <https://konsultasisyariah.com/29485-hukum-cashback-dalam-transaksi.html>. Diakses pada tanggal 2 Juni 2021
- Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. Arsyad, Azhar. 2013. Media Pembelajaran.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 85 Tahun 2012 tentang Janji (Wa'd) dalam Transaksi Keuangan dan Bisnis Syariah
- Hidayat, E., (2015). *Fiqh Jual Beli*. Bandung: Rosda.
- Hilal, S. (2013). *Qawâ 'Id Fiqhiyyah Furû 'Iyyah Sebagai Sumber Hukum Islam*. Al-'Adalah, 11(2), 141-154.
- Karim, A. A., & Sahroni, O. (2015). *Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah Analisis Fikih & Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, P. & Kevin, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Indonesia: Indeks. Ed. 12, Jilid 1.
- Mubarok, J. (2017). *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Ijarah dan Ju'alah*. Simbiosis Rekatama Media.
- Mufarrih, F., Muthoifin, M. A., & Rosyadi, I. (2018). *Pemikiran Muhammad Bin Shalih Al-Utsaimin Tentang Pendidikan Islam* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Romdhon, M. R. (2015). *Jual Beli Online menurut Madzhab Asy-Syafi'i*. Pustaka Cipasung.
- Soekanto, S., & Mamudji, S. (2001). *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*, Edisi 1, Cet. V, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Susilo, H., Rosyadi, I., & Muthoifin, M. A. (2017). *Shifatush Shalat Al-Filiyah Baina Ikhtiyarat Al-Fiqhiyah Li Asy-Syaikh Muhammad Bin Shalih Al-Utsaimin Wa Baina Qoul Al-Mutamad Fil Madzhab Asy-Syafii*. (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Swastha, B. (1999). Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi 2. Liberty, Yogyakarta.
- Wahbah, Z., & Islam, F. (2011). terjemahan Abdul Hayyie al-Khattani. *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Jakarta, Gema Insani.
- Zainuddin S. dan Cahya, N. *Pengaruh Promo Penjualan dan Cashback terhadap Minat Beli Kendaraan*, 2(2), 1-19.