

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat hidup tanpa bantuan orang lain, karena kehidupan manusia tidak pernah lepas dari peran serta manusia lain. Dalam kehidupannya, seseorang bersosialisasi untuk memenuhi kebutuhan hidup termasuk dalam kegiatan ekonomi. Segala macam interaksi sosial untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia memerlukan peraturan yang membatasi dan mengatur kegiatan tersebut.

Sebagai makhluk sosial, manusia berkewajiban menjaga keharmonisan bersama agar sistem sosial yang terjalin dalam masyarakat tidak terganggu. Dalam Islam, hubungan antara satu individu dengan individu lain dapat berupa kegiatan muamalah, dan gagasan Islam tentang muamalah itu sendiri sangat baik. Hal ini karena semua orang yang terlibat akan mendapatkan keuntungan di masa depan. Tetapi jika moralitas manusia tidak selalu baik, pasti ada orang yang dirugikan. Perilaku yang baik secara keseluruhan harus menjadi pedoman kita dalam bermuamalah dan harus dipatuhi sepenuhnya.

Kegiatan bermuamalah sendiri sebenarnya adalah kegiatan yang ditentukan oleh Allah SWT untuk memenuhi kebutuhan manusia sehari-hari, menumbuhkan rasa tolong-menolong dan mengurangi beban orang lain dengan melalui kebaikan. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. Al Maidah ayat 2 yang berbunyi:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۚ

Artinya : “...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan

permusuhan, dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya”.¹

Dalam globalisasi seperti sekarang ini, perkembangan kancan zaman semakin maju serta memiliki banyak inovasi. Kepemilikan ponsel canggih telah merambah di kalangan masyarakat, beragam fasilitas pendukung memudahkan manusia dalam berinteraksi dan juga mencari sesuatu yang mereka butuhkan. Fasilitas pendukung ini dikenal sebagai media sosial yang meliputi WhatsApp, Instagram, Facebook, Line dan Twitter. Kegiatan usaha niaga yang umumnya dilakukan secara konvensional sudah mulai beralih secara elektronik melalui pemanfaatan jaringan elektronik komputer yang disebut internet. Adanya fasilitas tersebut membuka peluang usaha yang bisa dilakukan untuk menopang perekonomian serta usaha sampingan, perkembangan teknologi juga akan mempengaruhi penjualan offline ke online sehingga akan berpotensi besar pada perubahan pola konsumsi masyarakat.

Kemajuan bidang perniagaan dulunya masyarakat wajib bertemu sebab transaksi hanya bisa dilakukan jika kedua belah pihak hadir. Namun dengan perkembangan teknologi internet, jarak antara penjual dan pembeli dalam bertransaksi bukan lagi sebagai penghalang untuk melangsungkannya. Hal ini berdasarkan pada syarat-syarat perjanjian yang cukup sederhana, terjadinya peralihan kepemilikan suatu benda atau barang diikuti dengan pengucapan yang jelas terhadap perjanjian itu sendiri. Salah satu kemajuan yang relatif cepat terjadi di internet adalah berbelanja dan mempromosikan transaksi di media toko online.

Bahkan saat ini banyak sekali bisnis bermunculan berasal dari hobi atau aktivitas sehari-hari diikuti dengan pemenuhan kebutuhan menjadikan teknologi dalam berbelanja dan berjualan semakin berkembang. Pelaku bisnis online rumahan juga menggunakan jejaring sosial untuk mempromosikan beraneka macam produk. Seperti yang disinggung oleh masyarakat luas di pasar modern (*marketplace*) sekarang ini tentang jasa titip pada pelaksanaan jual beli online yang telah menjadi suatu bisnis sampingan yang prospektif.

¹ Al-Qur'an, Al-Maidah Ayat 2, Al-Qur'an dan Terjemah Bahasa Indonesia, (Kudus: Menara Kudus, 2006).

Jual beli online menjadi salah satu transaksi online tanpa pertemuan *head to head* antara penjual dan pembeli, transaksi dilakukan dengan transfer data lewat media sosial antara kedua belah pihak. Perkembangan teknologi informasi seperti saat ini biasanya memungkinkan terjadinya transaksi jarak jauh, setiap orang dan dimana saja dapat terlibat bahkan tanpa tatap muka (*face to face*). Hal yang terpenting adalah komunikasi tidak boleh terputus antara penjual serta pembeli dalam melakukan transaksi online. Oleh sebab itu, belakangan ini teknologi menjadi sangat canggih, yang perlu dilakukan hanyalah duduk cantik, serta memilih barang yang diinginkan.²

Bisnis Jasa Titip dapat menjadi peluang bisnis yang mekanisme kerjanya sangat sederhana. Bisnis jasa titip ini telah banyak digeluti oleh masyarakat kelas menengah ke atas yang secara rutin mengunjungi negara lain. Pelaku bisnis jasa titip mulanya menawarkan jasa untuk membelikan barang yang hanya ada di negara yang dikunjungi atau ditinggali pada saat itu. Penyedia jasa akan membawakan barang titipan tersebut ke Indonesia untuk diberikan kepada konsumen atau pemesan.³ Dengan begitu, Jastip menjadi inovasi terbaru dalam dunia usaha niaga yang memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mendapatkan produk yang mereka butuhkan dan produk yang bisa mereka dapatkan dengan segera. Produk yang biasa ditawarkan di jastip beraneka ragam, mulai dari sepatu, sandal, tas, pakaian, aksesoris bahkan sembako.

Kedudukan pelaku bisnis jasa titip adalah sebagai pihak ketiga antara penjual dan pembeli, tetapi tugas primer pada jasa titip ini pelaku bisnis jastip hanya sebagai pembelanjaan bagi konsumennya. Pelaku bisnis jastip ini mengambil foto barang berasal toko-toko tertentu, *department store*, atau pusat perbelanjaan tertentu kemudian mempostingnya di media sosial beserta spesifikasi produk serta biaya didalamnya serta upah bagi pelaku usaha jasa titip. Kemudian, para pengikut akun media sosial bisnis jastip yang berminat bisa meminta untuk menitip beli barang yang diinginkan, serta setelah tercapai kesepakatan

² Wahibatul Maghfuroh, Jual Beli Secara Online Dalam Tinjauan Hukum Islam, *Jurnal Ilmiah Ahwal Syakhshiyah (Jas)*, Vol. 2, No. 1 (2020), 37-38.

³ Yutika Amelia Effendi dkk, *Migrant Workers Empowerment: Literasi Digital untuk Pekerja Migran Indonesia*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2021), 9.

konsumen dapat membayar tunai kepada penyedia layanan jastip.⁴

Bisnis jasa titip menawarkan keuntungan penitip dengan menerima produk yang diinginkan tanpa menghabiskan banyak uang dan tenaga untuk secara sadar melakukan perjalanan ke kota/negara yang diinginkan. Keuntungan lain, tentu saja harga barang yang diterima melalui jasa titipan ini lebih rendah dari harga barang-barang serupa yang ditawarkan di kota tempat konsumen berada, keaslian barang yang diinginkan terjamin. Keuntungan bagi penyedia jasa titip anatra lain berupa adanya *fee* (upah) dari konsumen/penitip untuk setiap barang yang ditipt belikan, tanpa harus mengeluarkan ongkos perjalanan untuk membeli barang tersebut dengan uang jaminan.⁵

Sebagian besar pelaku bisnis jasa titip menggunakan media sosial Instagram untuk menawarkan jasanya kepada konsumen. Instagram merupakan sebuah aplikasi berbagi foto dan video yang memungkinkan pengguna mengambil foto, mengambil video, menerapkan filter digital, dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial, termasuk milik Instagram sendiri.⁶ Instagram memiliki eksistensi yang lebih tinggi daripada media sosial lainnya di dunia bisnis. Selain tampilannya yang lebih kompleks, Instagram lebih mengutamakan foto dan video daripada *story*, sehingga menjadi media pemasaran yang lebih tepat dan menarik.

Dari sekian banyak akun *instagram* yang menjalankan bisnis jasa titip salah satunya adalah akun *instagram* @barakallahstyle. Akun @barakallahstyle memasarkan barang dan jasanya melalui postingan foto dan video melalui platform *instagram*. Konsumen atau penitip dapat memesan beberapa brand mall tertentu yang @barakallahstyle seperti Miniso, Uniqlo, H&M, Stardivarius, Zara, Pull&Bear dan lainnya, namun penitip juga dapat *request* barang yang diinginkan maka *owner*

⁴ Devi Ernantika, Analisis Fatwa Dsn- Mui No. 113/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad WakaLah Bi Al-Ujrah Terhadap Bisnis Jastip Di Wilayah Ponorogo, (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2019), 3.

⁵ Erwandi Tarmidzi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Berkat Mulia Insani, 2018), 694-695.

⁶ Wikipedia Bahasa Indonesia, Ensiklopedia Bebas, “Instagram”, https://id.wikipedia.org/wiki/Instagram#Nama_Instagram, diakses pada tanggal 18 November 2021 pukul 10.40.

akan menyanggupinya dan mencarikan barang sesuai pesanan. Promosi yang dilakukan @barakallahstyle berupa gambar atau video secara detail barang serta harga. Para konsumen atau penitip yang tertarik dengan produk yang ditawarkan dapat memesannya melalui nomor WhatsApp yang tertera di bio profil akun instagram @barakallahstyle. Selanjutnya setelah mencapai kesepakatan konsumen atau penitip dapat membayar pesannya melalui dua sistem. Sistem pertama konsumen atau penitip menyerahkan uang pembayaran terlebih dahulu melalui layanan transfer antar bank sesuai nominal yang disebutkan. Sedangkan sistem kedua konsumen atau penitip dapat membayar keseluruhan harga barang pada saat pelaksanaan *Cash On Delivery* atau COD. *Cash On Delivery* atau COD biasanya menjadi pilihan para konsumen atau penitip yang berasal dari Kudus dan sekitarnya, sedangkan untuk konsumen atau penitip diluar Kudus harus membayar harga barang seluruhnya ditambah dengan ongkos kirim barang yang akan dikirim ke alamat pemesan. Bisnis jasa titip akun instagram @barakallahstyle ini dikelola oleh Maylia Martdalena selaku *owner* yang tinggal di Kudus. *Owner* melakukan bisnis jasa titip sendiri secara langsung dari mulai promosi, pengambilan barang dan transaksi terakhir serah terima barang. Pengambilan barang jastip @barakallahstyle keseluruhan dari Kota Semarang. Kota Semarang menjadi salah satu kota besar di Indonesia dimana terdapat pusat perbelanjaan yang lebih besar serta lengkap, dan menyediakan barang-barang merek *branded* sementara pusat perbelanjaan di Kudus belum tersedia produk-produk dari merek tersebut. Transaksi yang terjadi pada pelaksanaan bisnis jasa titip oleh akun instagram @barakallahstyle memiliki ciri-ciri yang sama dalam prinsip Akad Wakalah Bil Ujrah (menjadi wakil orang lain dengan upah tertentu). Dalam terjadinya transaksi tersebut @barakallahstyle (sebagai wakil) akan membelikan barang untuk konsumen (pihak yang diwakili).⁷ Konsumen atau penitip akan membayarkan *fee* (upah) titipan yang telah termasuk dalam harga barang yang ditawarkan atau *include fee*, dalam hal ini penitip tidak mengetahui secara jelas berapa upah jastipnya.

⁷ Ammi Nur Baits, *Halal Haram Binsis Online*, (Yogyakarta: Pustaka Muamalah Jogja, 2019), 209.

Dari fenomena yang telah diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap bisnis jasa titip online ini. Dalam penelitian ini, menurut penulis bisnis jasa titip online adalah suatu inovasi bisnis baru yang berkembang seiring dengan kemajuan teknologi komunikasi sehingga menarik untuk ditinjau lebih lanjut. Guna mengetahui bagaimana pelaksanaan bisnis jasa titip yang selama ini terjadi berdasarkan akad wakalah bil ujah serta melihat dari segi pemberian *fee* (upah) atas jasa titipan yang dalam hal ini penjual tidak menjelaskan secara detail nominal harga pokok barang dan upah yang harus dibayarkan. Maka penulis ingin melakukan penelitian dalam bentuk penulisan skripsi dengan judul **“Pelaksanaan Akad Wakalah Bil Ujah Terhadap Bisnis Jasa Titip Online dalam Akun Instagram @barakallahstyle”**.

B. Fokus Penelitian

Penulis membatasi ruang lingkup penelitian ini sebagai cara agar jelas dan tegas permasalahannya serta menghindari adanya kesulitan yang muncul karena ruang lingkup masalahnya terlalu luas. Dengan pokok bahasan penelitian yang penulis angkat yaitu “Pelaksanaan Akad Wakalah Bil Ujah Terhadap Bisnis Jasa Titip Online dalam akun Instagram @barakallahstyle”. Fokus penelitian ini kemudian dijabarkan menjadi tiga sub fokus sebagai berikut:

1. Pelaksanaan akad wakalah bil ujah terhadap bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle.
2. Sistem penetapan upah pada akad bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle.
3. Kendala yang dihadapi dan solusi pada pelaksanaan akad wakalah bil ujah terhadap bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian mengenai latar belakang dan tema penelitian diatas, maka penulis mengangkat pokok permasalahan yang akan dibahas yaitu:

1. Bagaimana pelaksanaan akad wakalah bil ujah terhadap bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle?

2. Bagaimana sistem penetapan upah pada akad bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle?
3. Bagaimana kendala yang dihadapi dan solusi pada pelaksanaan akad wakalah bil ujah terhadap bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle?

D. Tujuan Penelitian

Sejalan sengan pokok permasalahan diatas, maka terdapat tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan akad wakalah bil ujah terhadap bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle.
2. Untuk mengetahui sistem penetapan upah pada akad bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle.
3. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dan solusi pada pelaksanaan akad wakalah bil ujah terhadap bisnis jasa titip online dalam akun instagram @barakallahstyle.

E. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian dapat memberikan manfaat baik segi teoritis maupun praktis.

1. Manfaat Teoritis
 - a. Bagi Peneliti dan Akademis
Penelitian ini sebagai bahan masukan dan menambah wawasan dan pengetahuan mengenai bisnis baru jasa titip online di era milenial ini. Penelitian ini juga bermanfaat dalam mengimplementasikan teori-teori oleh peneliti selama masa perkuliahan.
 - b. Bagi Peneliti Selanjutnya
Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi, acuan, bahan bacaan dan sumber informasi akademik untuk peneliti-peneliti berikutnya.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Pelaku Bisnis Jasa Titip
Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja para pelaku bisnis jasa titip online khususnya akun instagram @barakallahstyle untuk berhati-hati dalam penerapan akad agar sesuai dengan aturan.
 - b. Bagi Masyarakat Luas

Untuk masyarakat luas diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai bisnis jasa titip online yang dapat menguntungkan kedua belah pihak tanpa adanya kecurangan-kecurangan yang mungkin terjadi dalam transaksi bisnis jasa titip.

F. Sistematika Penelitian

Sistematika pembahasan merupakan kerangka penelitian yang bertujuan untuk memudahkan pembahasan masalah dalam penelitian ini. Dan dengan maksud untuk memahami masalah secara lebih sistematis dan kronologis, maka sistematika pembahasan ini disusun penulis sebagai berikut:

1. Bagian Pendahuluan

Bagian awal terdiri dari halaman judul, persetujuan pembimbing skripsi, halaman pengesahan, pernyataan keaslian skripsi, motto, persembahan, pedoman transliterasi Arab-Latin, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel dan daftar gambar.

2. Bagian Isi

Bagian isi terdiri dari lima bab dimana bab satu sampai dengan bab lima saling terkait, sehingga menjadikan satu kesatuan yang utuh, adapun kelima bab tersebut adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menggambarkan pembahasan keseluruhan penelitian yang terdiri dari latar belakang, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini memuat memaparkan teori secara umum tentang penelitian yang akan dikaji diantaranya yaitu definisi wakalah, dasar hukum wakalah, rukun dan syarat wakalah, macam-macam wakalah, definisi ujah, rukun dan syarat ujah, mekanisme penetapan upah serta teori mengenai jasa titip. Disamping itu, juga berisi tentang penelitian-penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini, juga berisi kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis dan pendekatan penelitian, Sumber data, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan analisis data.

BAB IV : PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran profil akun instagram @barakallahstyle, mengenai pelaksanaan akad wakalah bil ujah dalam akun instagram @barakallahstyle, mekasisme penetapan upah jasa titip serta kendala yang dihadapi dan solusi pada pelaksanaan jasa titip akun instagram @barakallahstyle.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan penutup dari keseluruhan isi pembahasan penelitian, pada bab ini meliputi kesimpulan dan saran dari penulis.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir ini berisi daftar pustaka yang menjadi sumber-sumber penunjang dalam pembuatan penelitian ini, lampiran-lampiran serta daftar riwayat hidup penulis.