

**ANALISIS HUKUM ISLAM DAN KOMPILASI HUKUM  
EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JASA TITIP DI  
AKUN INSTAGRAM @GOODIESHOPEE DAN SHOPEE  
TWOELEVENFASHION**

**SKRIPSI**

**Oleh**

**Alivi Nadya Eka Wardani**

**NIM. C02217004**



**Universitas Islam Negeri Sunan Ampel**

**Fakultas Syariah dan Hukum**

**Jurusan Hukum Perdata Islam**

**Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)**

**Surabaya**

**2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alivi Nadya Eka Wardani  
NIM : C02217004  
Fakultas/Jurusan/Prodi : Syariah dan Hukum/Hukum Perdata  
Islam/Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)  
Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam dan Kompilasi Hukum  
Ekonomi Syariah terhadap Praktik Jasa Titip di  
akun Instagram @goodieshopee dan Shopee  
twoelevenfashion

menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Sidoarjo, 24 September 2021

Saya yang menyatakan,



Alivi Nadya Eka Wardani

C02217004

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Alivi Nadya Eka Wardani NIM. C02217004 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Sidoarjo, 25 September 2021

Pembimbing,



Muh. Sholihuddin, MHI

NIP. 197707252008011009

## PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Alivi Nadya Eka Wardani NIM. C02217004 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel pada hari Selasa, tanggal 11 Januari 2022, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Syariah.

### Majelis Munaqasah Skripsi:

Penguji I,

  
Muh. Sholihuddin, MHI  
NIP. 197707252008011009

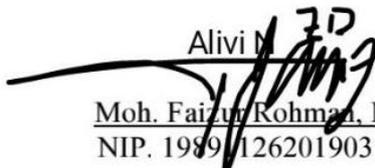
Penguji II,

  
Dr. H. Mohammad Arif, MA.  
NIP. 197001182002121001

Penguji III,

  
Siti Tatmainul Gulub, M.S.I.  
NIP. 198912292015032007

Penguji IV,

  
Alivi Nadya Eka Wardani  
Moh. Faizur Rohman, M.HI  
NIP. 198911262019031010

Surabaya, 11 Januari 2022

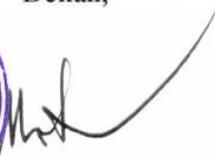
Mengesahkan,

Fakultas Syariah dan Hukum

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,



  
Prof. Dr. H. Masruhan, M.Ag.

NIP. 195904041988031003

## PERSETUJUAN PUBLIKASI



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: [perpus@uinsby.ac.id](mailto:perpus@uinsby.ac.id)

---

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Alivi Nadya Eka Wardani  
NIM : C02217004  
Fakultas/Jurusan : Syariah dan Hukum / Hukum Ekonomi Syariah  
E-mail address : [alivinadya@gmail.com](mailto:alivinadya@gmail.com)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi     Tesis     Desertasi     Lain-lain (.....)  
yang berjudul :

**ANALISIS HUKUM ISLAM DAN KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
TERHADAP PRAKTIK JASA TITIP DI AKUN INSTAGRAM @GOODIESHOPEE DAN  
SHOPEE TWOLEVENFASHION**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 11 Januari 2022

Penulis,

(Alivi Nadya Eka Wardani)

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion” merupakan suatu hasil penelitian yang digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana praktik jasa titip yang dilakukan di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion serta bagaimana analisis hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*). Pengumpulan data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif dengan pola deduktif.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwasannya terdapat dua metode transaksi, yaitu menggunakan *WhatsApp* dan *Shopee*. Dalam kedua transaksi tersebut, Kak Meity tidak menjelaskan secara rinci perihal harga pokok barang serta keuntungan yang ia ambil. Praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion ini dilakukan dengan cara penggabungan keuntungan dengan harga pokok barang. Praktik yang seperti ini dapat dikatakan sebagai jual beli dengan menggunakan akad *murābahah*. Dalam hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah diperbolehkan, karena dalam rukun dan syaratnya telah terpenuhi, walaupun dari syarat sahnya ada dua poin yang belum terpenuhi, yaitu tidak menyebutkan harga pokok barang dan keuntungan. Pelaku jasa titip akan memberitahukan apabila pembeli berinisiatif untuk mempertanyakannya. Namun, para pembeli lebih menyukai penggabungan harga tersebut, dikarenakan transaksi akan jauh lebih mudah dan praktis. Kedua belah pihak telah sepakat dan saling ridha.

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan di atas, maka pihak-pihak yang bersangkutan yaitu pembeli atau pemesan, akan lebih baik jika sebelum melakukan transaksi melakukan konfirmasi perihal harga barang, agar terhindar dari hal-hal yang merugikan diri sendiri. Bagi penjual atau pelaku jasa titip, ada baiknya jika memberikan rincian harga dalam keterangan pembelian atau dicantumkan dalam deskripsi produk yang diunggah di media sosial.

## DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
PENGESAHAN .....	iv
PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	v
ABSTRAK .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TRANSLITERASI .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah .....	5
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Kajian Pustaka.....	7
E. Tujuan Penelitian .....	10
F. Kegunaan Hasil Penelitian.....	10
G. Definisi Operasional.....	10
H. Metode Penelitian .....	12
I. Sistematika Pembahasan.....	18
<b>BAB II <i>MURĀBAḤAH</i>, KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH, DAN JASA TITIP.....</b>	<b>16</b>
<i>A. Murābahah</i> .....	16
1. Pengertian <i>Murābahah</i> .....	16

2. Landasan Hukum.....	18
3. Rukun dan Syarat <i>Murābahah</i> .....	20
4. Syarat Sah <i>Murābahah</i> .....	21
5. Bentuk Transaksi <i>Murābahah</i> .....	23
6. Modal <i>Murābahah</i> .....	24
7. Potongan Harga Barang.....	25
8. Margin/Keuntungan.....	25
9. Barang <i>Murābahah</i> .....	26
10. Cara Pembayaran.....	27
11. Manfaat <i>Murābahah</i> .....	27
B. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.....	28
C. Jasa Titip.....	29
1. Pengertian Jasa Titip.....	29
2. Perkembangan Jasa Titip.....	32
<b>BAB III PRAKTIK JASA TITIP DI AKUN INSTAGRAM @GOODIESHOPEE DAN SHOPEE TWOELEVENFASHION.....</b>	<b>34</b>
A. Gambaran Umum Jasa Titip.....	34
1. Profil Akun Instagram @goodieshopee.....	34
2. Profil Akun Shopee twoelevenfashion.....	42
3. Spesifikasi Produk.....	44
B. Praktik Jasa Titip.....	46
<b>BAB IV ANALISIS HUKUM ISLAM DAN KHES TERHADAP PRAKTIK JASA TITIP DI AKUN INSTAGRAM @GOODIESHOPEE DAN SHOPEE TWOELEVENFASHION .....</b>	<b>59</b>
A. Analisis Praktik Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.....	59
B. Analisis Hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.....	63

<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>71</b>
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>73</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>77</b>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan merupakan hal yang wajib kita penuhi, namun sebagian besar manusia salah mengartikan antara keinginan dan kebutuhan. Keinginan bukan termasuk hal yang mengikat, namun besar kemungkinan kita akan mendahulukan keinginan jika dibandingkan dengan kebutuhan. Keinginan bersifat pelengkap apabila kebutuhan pokok telah terpenuhi. Kebutuhan pokok manusia atau yang sering disebut sebagai kebutuhan primer merupakan kebutuhan utama yang harus dipenuhi oleh setiap manusia. Dalam hal pemenuhan kebutuhan tersebut, mustahil jika mereka mengerjakannya secara mandiri. Mereka harus bekerja sama dengan orang lain untuk saling memenuhi kebutuhannya. Pemenuhan kebutuhan ini dapat dilakukan salah satunya yaitu dengan cara bisnis.

Bisnis merupakan segala aktivitas manusia dalam hal mendapatkan keuntungan dengan cara menyediakan produk-produk sebagaimana agar dapat memenuhi kebutuhannya.<sup>1</sup> Bisnis dapat dikatakan sebagai salah satu kegiatan ekonomi yang sangat cepat pertumbuhannya. Dalam Islam, bisnis dianjurkan bahkan Rasulullah menyatakan bahwa dengan bisnis akan memudahkan kita dalam hal rezeki.

---

<sup>1</sup> Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 2.

Dalam lingkup kehidupan umat beragama Islam, dikenal dengan istilah muamalah yang digunakan sebagai pedoman hukum dalam berbisnis. Fiqh muamalah yaitu ilmu yang membahas tentang hukum syara', mengatur hubungan antara manusia yang satu dengan yang lainnya dalam hal kegiatan ekonomi.<sup>2</sup> Kegiatan ruang lingkup pembahasan fiqh muamalah sangat luas, mencakup jual beli, gadai, sewa-menyewa, utang piutang, titipan, dan usaha yang lainnya. Jual beli merupakan kegiatan tukar menukar harta dengan cara tertentu.<sup>3</sup> Jual beli dianggap sebagai bentuk kegiatan ekonomi manusia yang pelaksanaannya sangat dianjurkan dalam Islam.

Terdapat beberapa ayat yang menjelaskan mengenai pelaksanaan jual beli, salah satunya pada QS An-Nisaa' ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang 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”.<sup>4</sup>

Dalam ayat tersebut telah dijelaskan bahwa Allah mengharamkan umat muslim untuk menggunakan segala bentuk transaksi dengan cara yang batil. Batil secara bahasa artinya batal atau tidak sah.<sup>5</sup> Jual beli yang dianggap batil yaitu jual beli yang mengandung unsur *garar*, *ribā*, dan *maysir*. Oleh karena itu, kita dianjurkan melakukan perniagaan dengan cara yang baik, yaitu kedua pihak sepakat atau sama-sama rela.

<sup>2</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2017), 2.

<sup>3</sup> Abdul Rahman Ghazaly, et al., *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 68.

<sup>4</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Syaamil Quran, 2009), 83.

<sup>5</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), 38.

Teknologi berkembang seiring dengan perkembangan zaman. Dalam dunia yang serba modern seperti ini banyak dijumpai berbagai macam perniagaan atau jual beli, salah satunya jual beli *online*. Jual beli tersebut biasanya dilakukan melalui aplikasi media sosial seperti *Instagram*, *WhatsApp*, *Twitter*, *Facebook*, dan sebagainya untuk melakukan transaksinya. Keberadaan jual beli *online* ini dianggap sebagai peluang yang sangat besar dan menjanjikan. Saat ini sedang marak di kalangan masyarakat usaha yang dikerjakan berdasarkan hobi ataupun kegiatan sehari-hari, salah satunya yaitu jasa titip.

Jasa titip merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan dengan cara memesan belanja pada *brand* tertentu dengan ketentuan setiap barang titipan akan dikenakan biaya tambahan sebagai upah/keuntungan. Besaran keuntungan yang dikenakan bergantung jenis barang, harga barang, dan *request* dari pembeli. Biasanya para pembeli dapat meminta barang sesuai yang diinginkan, namun tidak semua *brand* tersedia. Pelaku jasa titip hanya menyediakan beberapa barang dari *brand* tertentu yang telah diunggah melalui media sosial. Hal tersebut akan memudahkan pembeli untuk mencari barang yang ia inginkan. Tidak sedikit harga yang ditawarkan relatif lebih rendah.<sup>6</sup>

Hukum asal jual beli dengan cara jasa titip ini hukumnya halal dan diperbolehkan. Hal ini sesuai kaidah:

---

<sup>6</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“Hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya.”<sup>7</sup>

Berdasarkan kaidah tersebut diketahui bahwa Islam memberikan kebebasan bagi setiap manusia untuk menjalankan berbagai inovasi dalam bermuamalah. Selain memberikan kebebasan dalam kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan atau larangan yang harus diperhatikan bagi setiap muslim. Larangan tersebut yaitu bahwa kegiatan berbisnis tidak boleh mengandung unsur yang merugikan bagi kedua pihak. Pemberian keuntungan tidak diperbolehkan apabila hanya menguntungkan satu pihak saja, harus dilakukan secara adil dan tidak menzalimi. Praktik jasa titip dengan menggabungkan harga pokok dan keuntungan ini tidak dapat dikatakan sebagai kegiatan yang baik atau tidak secara langsung, tanpa melihat praktik yang terjadi di lapangan dan teori yang telah ada.

Praktik jasa titip dikatakan baik apabila telah memenuhi akad jual beli *murābahah*. *Murābahah* merupakan transaksi jual beli dimana pembeli diberitahu oleh penjual tentang rincian harga barang dan keuntungan yang diinginkan.<sup>8</sup> Jual beli *murābahah* dapat dikatakan sah apabila memenuhi rukun dan syaratnya. Salah satu syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli ini yaitu pembeli mengetahui harga pokok dan juga mengetahui keuntungan dari pihak penjual.<sup>9</sup> Transaksi jual beli dalam jasa titip di akun Instagram

<sup>7</sup> A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih* (Jakarta: Prenada Media Group, 2007), 10.

<sup>8</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II Teori dan Praktik* (Jepara: UNISNU PRESS, 2019), 27-28.

<sup>9</sup> Muhammad Yazid, *Fiqh Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: Imtiyaz, 2017), 177.

@goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion ini menggunakan dua metode transaksi, yaitu via *WhatsApp*, dan juga *Shopee*. Kedua metode transaksi tersebut, penjual tidak merincikan harga penjualan, sehingga keuntungan tersebut tidak dapat diketahui oleh pembeli. Dalam hal ini dapat dikatakan sebagai ketidakjelasan keuntungan bagi pembeli.<sup>10</sup>

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pada bab *murābahah* pasal 116 ayat (3) dijelaskan bahwa penjual harus memberitahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan.<sup>11</sup> Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah digunakan sebagai pedoman atas transaksi ekonomi agar pelaksanaannya sesuai dengan hukum Islam.

Berdasarkan uraian diatas, patut dilaksanakan penelitian untuk mengetahui praktik jasa titip yang berkaitan dengan jual beli *murābahah*. Oleh karena itu, penulis mengkaji lebih lanjut dalam penelitian yang berjudul: Analisis Hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

## **B. Identifikasi dan Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah yang berkaitan dengan praktik jasa titip, antara lain:

1. Kegiatan ekonomi dalam hukum Islam;
2. Jual beli secara online di kalangan masyarakat;

<sup>10</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

<sup>11</sup> Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Jakarta: Kencana, 2009), 46.

3. Praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion;
4. Analisis hukum Islam dan KHES terhadap praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.
5. Ketentuan keuntungan dalam praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion;
6. Pemberian keuntungan atas jasa pada praktik jasa titip dalam Islam.

Melihat luasnya permasalahan yang dihadapi oleh penulis, maka dibutuhkan batasan masalah agar pembahasan dalam penelitian ini lebih terfokus, antara lain:

1. Praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.
2. Analisis hukum Islam dan KHES terhadap praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian identifikasi dan batasan masalah di atas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion?
2. Bagaimana analisis hukum Islam dan KHES terhadap praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion?

#### D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan salah satu bagian terpenting dalam metode penelitian, karena kajian pustaka akan menguraikan tentang referensi penelitian terdahulu yang signifikan dengan topik yang penulis bahas.<sup>12</sup> Penjelasan dalam kajian pustaka dapat menunjukkan bahwa penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, agar tidak dinyatakan sebagai duplikasi penelitian yang telah ada. Penulis belum menemukan penelitian yang membahas jual beli *murābahah* dalam praktik jasa titip. Adapun beberapa penelitian yang signifikan dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

*Pertama*, “Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik Tambahan Biaya di Luar Ongkos Kirim pada Layanan Titip Beli oleh “Pesan Antar Bangkalan””. Penelitian yang dilakukan oleh Azizah pada tahun 2019 ini membahas tentang biaya tambahan di luar ongkos kirim jasa titip beli barang atau makanan yang dihitung pada tiap barangnya. Selain biaya ongkos kirim, ada pula biaya tambahan berupa parkir, namun konsumen belum mengetahui adanya biaya tersebut. Apabila ditinjau dari segi hukum Islam, pada akad wakalah memperbolehkan adanya ujah atas jasa titip tersebut. Namun, pihak Pesan Antar Bangkalan harus mencantumkan pula biaya tambahan berupa biaya parkir tersebut.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Punaji Setyosari, *Metode Penelitian Pendidikan & Pengembangan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 117.

<sup>13</sup> Azizah, “Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik Tambahan Biaya di Luar Ongkos Kirim pada Layanan Titip Beli oleh “Pesan Antar Bangkalan”” (Skripsi – UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2019).

*Kedua*, “Tinjauan Hukum Islam terhadap Mekanisme Penetapan Ujrah pada Jasa Titip Beli Online (Studi Kasus di Akun Instagram @jasatitipqya)”. Penelitian yang dilakukan oleh Darojatul Husna pada tahun 2019 ini membahas mekanisme penetapan ujrah yang dilakukan oleh @jasatitipqya pada akun instagramnya. Dalam penelitian tersebut dijelaskan bahwa mekanisme penetapan ujrah dilakukan dengan cara menggabungkan upah jasa titip dengan harga barang yang biasa disebut sebagai *include*. Penetapan ujrah tiap produknya berbeda-beda, hal tersebut diperhitungkan berdasarkan jasa operasional tiap barang, biasanya berkisar antara 10% hingga 50% dari harga barang. Apabila ditinjau dari Hukum Islam memasukkan ujrah kedalam harga barang mengandung unsur ketidakjelasan atau biasa disebut dengan *garar* dan Islam melarang transaksi yang mengandung unsur *garar*.<sup>14</sup>

*Ketiga*, “Analisis Fiqh Muamalah terhadap Praktik Jasa Titip Beli Online dalam Akun Instagram @storemurmursby”. Penelitian yang dilakukan oleh Zurifah Diana Sari pada tahun 2018 ini membahas tentang sistem ujrah terhadap praktik jasa titip beli online di akun Instagram. Dalam penelitian tersebut dijelaskan bahwa apabila pembeli telah memilih barang, maka penjual akan memberikan rincian harga pokok, ujrah jasa titip dan juga ongkos kirimnya. Kemudian pembeli wajib *transfer* terlebih dahulu kepada penjual. Penjual akan membelanjakan barang pesanan ketika pembeli

---

<sup>14</sup> Darojatul Husna, “Tinjauan Hukum Islam terhadap Mekanisme Penetapan Ujrah pada Jasa Titip Beli Online (Studi Kasus di Akun Instagram @jasatitipqya)” (Skripsi – UIN Sultan Maulana Hasanuddin, Banten, 2019).

telah menyelesaikan proses *transfer*, namun praktik jasa titip belum terlaksana dengan baik dikarenakan ada kesepakatan yang tidak diperjanjikan di awal transaksi. Ketika barang yang dipesan tidak ada atau telah habis, penjual secara sepihak akan memotong uang pembeli. Potongan tersebut sebagai ganti biaya penjual karena telah mencarikan barangnya. Apabila ditinjau dari segi fiqh muamalah, praktik tersebut belum terlaksana dengan baik, karena belum memenuhi salah satu syarat ketentuan ujah yaitu tidak saling ridha.<sup>15</sup>

Ketiga penelitian tersebut membahas tentang praktik upah pada jasa titip, baik makanan maupun barang. Jasa titip tersebut dilakukan melalui media online. Meskipun ketiganya telah membahas praktik upah, namun terdapat perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis. Perbedaan tersebut terletak pada ketidakjelasan penjual dalam merincikan harga pokok barang dengan keuntungan atas jasa titip. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa harga yang tertera dalam deskripsi produk ialah harga pokok yang telah ditambahkan dengan keuntungan. Pelaku jasa titip telah menggabungkan harga pokok barang dengan keuntungan yang ia dapatkan sebagai jasa atas pekerjaannya. Penulis membahasnya lebih lanjut mengenai praktik jual beli *murābahah* yang tidak mencantumkan keuntungan atas jasa titipnya, serta menganalisis dengan menggunakan pedoman Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pada bagian Bai' *Murābahah*.

---

<sup>15</sup> Zurifah Diana Sari, "Analisis Fiqh Muamalah terhadap Praktik Jasa Titip Beli Online di Akun Instagram @storemurmursby" (Skripsi – UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2018).

### **E. Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan permasalahan yang diteliti di atas, adapun tujuan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.
2. Untuk mengetahui analisis hukum Islam dan KHES terhadap praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

### **F. Kegunaan Hasil Penelitian**

Kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Aspek teoritis, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perkembangan ilmu hukum syariah terutama di bidang bisnis yang berkaitan dengan jual beli, serta dapat digunakan sebagai pedoman untuk penelitian selanjutnya.
2. Aspek praktis, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi masyarakat khususnya umat muslim yang ikut serta dalam bisnis jual beli melalui jasa titip ini agar dalam pelaksanaannya sesuai dengan apa yang diatur dalam hukum Islam dan juga pedoman Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

### **G. Definisi Operasional**

Definisi operasional adalah batasan pengertian yang digunakan sebagai pedoman dalam melakukan suatu penelitian. Definisi operasional mengarah

kepada target yang akan dituju yakni memuat masing-masing variabel yang telah dipilih oleh peneliti. Biasanya berisi penjelasan tentang pengertian dari konsep, serta bersifat pelaksanaan suatu kegiatan.<sup>16</sup> Menjelaskan definisi operasional dalam sebuah penelitian sangatlah penting, hal ini bertujuan agar tidak terjadi kesalahpahaman pada saat pengumpulan data dan juga agar memudahkan kita untuk memahami isi dari penulisan penelitian ini.<sup>17</sup>

Sesuai dengan judul penelitian yaitu “Analisis Hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoevenfashion”, beberapa istilah dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Hukum Islam: Segala aturan yang didasarkan pada wahyu Allah dan Sunnah Rasul yang mengatur bahkan mengikat tentang perilaku kehidupan umat muslim dalam segala aspek. Dalam hal ini mencakup dalil-dalil Al-Qur'an dan Hadis serta pendapat para ulama yang mengatur tentang kegiatan alat tukar menukar harta pada jual beli *murābahah*.
2. KHES: Sebuah pedoman yang di dalamnya mengatur setiap kegiatan transaksi manusia dengan berbagai macam akad salah satunya dalam hal *murābahah*. Dalam bab *murābahah* telah dijelaskan bahwa penjual harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan.

---

<sup>16</sup> Widjono Hs, *Bahasa Indonesia* (Jakarta: PT Grasindo, 2007), 120.

<sup>17</sup> Gde Muninjaya, *Langkah-Langkah Praktis Penyusunan Proposal dan Publikasi Ilmiah* (Jakarta: EGC, 2003), 24.

3. *Murābahah*: Jual beli barang dengan mencantumkan harga asal yang ditambahkan dengan biaya tambahan berupa keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak.
4. Jasa Titip: Transaksi jual beli yang dilakukan dengan cara pihak jasa titip menawarkan jasa pembelian barang kepada pembeli terhadap barang di setiap *brand*. Pihak jasa titip akan mendapatkan keuntungan dari pembeli pada setiap barang titipan. Pembeli dalam hal ini adalah seseorang yang menitip untuk dibelikan sebuah barang yang mereka inginkan. Sedangkan *brand* dalam hal ini sebagai toko pemilik barang atau pemasok. Cara kerja pihak jasa titip ini biasanya keliling toko, *mall* atau pusat perbelanjaan tertentu untuk mendapatkan barang sesuai dengan permintaan pembeli.
5. Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion: Media sosial yang menawarkan berbagai macam barang jasa titip, meliputi produk dari *brand* H&M, Uniqlo, Pull & Bear, Rubi, Zara, Stradivarius.

Sehingga dari beberapa definisi operasional tersebut, yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah praktik jasa titip dalam penerapan hukum Islam dan juga Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

## H. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk memperoleh data yang akurat dengan tujuan agar dapat ditemukan, dibuktikan, dan dikembangkan sehingga dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan

mengantisipasi masalah.<sup>18</sup> Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

#### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan pada kehidupan masyarakat yang sesungguhnya, untuk mendapatkan kebenaran yang terjadi saat itu.<sup>19</sup> Dilakukannya penelitian ini agar peneliti mendapatkan data primer, yaitu dengan cara mencari tahu tentang praktik jasa titip kepada pemilik bisnis secara langsung, baik via *WhatsApp* maupun melalui akun bisnis Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

#### 2. Data yang dikumpulkan

Data yang dikumpulkan yaitu data yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diuraikan dalam penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah diatas. Beberapa data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Profil akun Instagram @goodieshopee;
- b. Profil akun Shopee twoelevenfashion;
- c. Data tentang *review* produk;
- d. Data tentang praktik jasa titip;
- e. Data tentang deskripsi produk;

---

<sup>18</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2018), 6.

<sup>19</sup> Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya)* (Jakarta: Grasindo, 2010), 9.

- f. Data tentang hukum jasa titip dalam Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah tentang *murābahah*.

### 3. Sumber Data

Sumber data adalah subjek yang dapat memberikan informasi mengenai suatu data. Informasi tersebut dapat berupa orang, benda atau yang lainnya.<sup>20</sup> Dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu:

#### a. Sumber Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh dari informan secara langsung.<sup>21</sup> Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu Kak Meity sebagai pelaku jasa titip, serta sepuluh pembeli yang telah melakukan transaksi di akun *twoelevenfashion*.

#### b. Sumber Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data pelengkap dari data primer. Biasanya sumber data sekunder disusun secara sistematis berupa dokumen, catatan, buku, dan sumber data lain yang berkaitan dengan penelitian yang telah dipublikasikan maupun tidak.<sup>22</sup> Beberapa buku yang digunakan penulis sebagai rujukan adalah sebagai berikut:

---

<sup>20</sup> Muharto dan Arisandy Ambarita, *Metode Penelitian Sistem Informasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2016), 82.

<sup>21</sup> Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 67.

<sup>22</sup> *Ibid.*, 68.

- 1) Rina Dianatri et al, *Panduan Praktis Merintis Usaha: Bisnis Jastip*;
- 2) Goukm.Id, *Cara Mendapatkan 10.000 Followers Instagram: dengan InstaMarketing*;
- 3) Jubilee Enterprise, *Instagram untuk Bisnis, Hobi, dan Desain Grafis*.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah tata cara yang dilakukan secara sistematis dan sesuai standar yang digunakan untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian.<sup>23</sup> Terdapat berbagai macam sumber dan cara yang dapat dilakukan untuk mengumpulkan data. Untuk mendapatkan data yang akurat, penulis menggunakan tiga teknik pengumpulan data, yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi.

##### a. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara diskusi atau tanya jawab antara satu dengan yang lain sebagai narasumber untuk bertukar pikiran agar mendapatkan informasi tertentu.<sup>24</sup> Untuk mendapatkan data informasi yang signifikan, penulis menyusun beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan jasa titip. Penulis melakukan tanya jawab secara *online* melalui *WhatsApp* ataupun *Direct Message* akun

<sup>23</sup> Mamik, *Metodologi Kualitatif*(Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), 103.

<sup>24</sup> Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Soebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 207.

*Instagram* dan *Shopee* kepada informan untuk mendapatkan data mengenai fokus penelitian. Dalam hal ini informan yang dituju penulis yaitu pelaku jasa titip akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion, yaitu kak Meity serta sepuluh pembeli yang telah melakukan transaksi jasa titip pada akun tersebut.

b. Observasi

Observasi merupakan salah satu bagian dalam pengumpulan data yang akurat. Teknik observasi dapat dikatakan sebagai teknik pengumpulan data langsung dari lapangan.<sup>25</sup> Dalam penelitian ini, proses observasi dilakukan dengan cara penulis memesan suatu barang berupa sepatu, menggunakan jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pelengkap dari wawancara dan observasi. Dokumen yaitu catatan kejadian lampau yang ditunjukkan secara tulisan maupun karya, berupa surat, catatan harian, arsip, dan segala jenis yang dapat digunakan sebagai informasi tambahan yang sumber utamanya wawancara dan observasi.<sup>26</sup> Dokumen ini merupakan data otentik yang dapat dijadikan sebagai acuan berkenaan dengan praktik jasa titip dalam akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion. Data

---

<sup>25</sup> Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* ...,112.

<sup>26</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 146.

tersebut berupa bukti pembelian dari beberapa pembeli yang telah melakukan transaksi di akun Shopee twoelevenfashion.

## 5. Teknik Pengolahan Data

- a. *Editing* atau pemeriksaan data yaitu teknik pemeriksaan dan penelitian kembali terhadap data yang telah terkumpul.<sup>27</sup> Dalam tahap ini penulis memeriksa dan meneliti kelengkapan data yang diperoleh dari wawancara dengan informan tentang kebenaran makna dengan data yang lainnya.
- b. *Organizing* atau pengelompokan data yaitu tahap penyusunan data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara dengan sumber informan. Teknik ini bertujuan agar data yang diperoleh lebih mudah untuk dipahami serta dapat memberikan informasi yang objektif.
- c. *Analizing* yaitu proses analisis data terhadap *editing* dan *organizing* data yang diperoleh dari hasil penelitian, agar menghasilkan kesimpulan yang dapat digunakan sebagai jawaban dari rumusan masalah.

## 6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses penyusunan data secara sistematis dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi agar dapat menghasilkan informasi yang mudah untuk dipahami.<sup>28</sup> Apabila semua data telah terkumpul, maka untuk menganalisis digunakan

<sup>27</sup> Bagong Suyanto, *Metode Penelitian Sosial* (Jakarta: Kencana, 2005), 93.

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan...*, 335.

teknik deskriptif analisis, yaitu analisis yang menggunakan data sebagai gambaran suatu fenomena yang apa adanya. Dalam penelitian ini penulis akan fokus menganalisa data tentang praktik jasa titip.

Pola berpikir yang penulis gunakan yaitu pola deduktif. Pola pikir deduktif dimulai dari mengimplementasikan suatu gambaran yang umum kemudian dikaitkan dengan aspek yang lebih khusus.<sup>29</sup> Dalam metode ini penulis menjabarkan teori-teori yang telah ada, kemudian membandingkannya dengan praktik jasa titip yang dilakukan oleh Kak Meity. Penulis menggunakan dasar hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah sebagai dasar untuk menganalisis praktik jasa titip pada akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion.

## I. Sistematika Pembahasan

Dalam pembahasan penelitian ini disusun secara sistematis agar penulisan lebih tertata dan juga agar mempermudah dalam memahami pokok bahasan. Pembahasan penelitian ini dibagi menjadi lima bagian atau bab, yang masing-masing bab tersebut dapat terdiri atas beberapa sub bab. Sistematika pembahasan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Bab pertama, yaitu pendahuluan, yang berisikan latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan

---

<sup>29</sup> Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Suatu Pengantar* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 129.

penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, yaitu kerangka teoritis atau kerangka konseptual, membahas akad jual beli *murābahah* diantaranya yaitu pengertian, landasan hukum, rukun dan syarat, syarat sah, bentuk transaksi, modal, potongan harga barang, margin/keuntungan, barang, cara pembayaran, dan manfaat, ketentuan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, serta penjelasan tentang jasa titip.

Bab ketiga, yaitu data penelitian, memuat deskripsi data yang berkenaan dengan variabel yang diteliti secara objektif, meliputi gambaran umum profil akun Instagram @goodieshopee, profil akun Shopee twoelevenfashion deskripsi produk yang ditawarkan, praktik jasa titip, dan juga beberapa kesan dari pembeli.

Bab keempat, yaitu analisis data, dalam hal ini berisikan analisis penulis tentang praktik jasa titip yang ditinjau dari segi hukum Islam serta Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

Bab kelima, yaitu penutup, meliputi kesimpulan dari seluruh pembahasan yang mana merupakan jawaban dari rumusan masalah, serta saran dari penulis mengenai praktik jasa titip bagi pemilik akun dan juga para pembeli.

## BAB II

### *MURĀBAḤAH*, KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH, DAN JASA TITIP

#### A. *Murābahah*

##### 1. Pengertian *Murābahah*

*Murābahah* atau biasa disebut sebagai *ba' bitsmanil ajil*. Secara bahasa kata *murābahah* berasal dari kata *ar-ribhu* yang memiliki arti kelebihan, keuntungan atau tambahan. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa *murābahah* adalah transaksi jual beli yang saling menguntungkan.<sup>1</sup>

Menurut istilah, pengertian *murābahah* sebagai berikut:

فَهِيَ بَيْعُ السِّلْعَةِ بِثَمَنِهَا الَّتِي قَامَتْ بِهِ مَعَ رِنْحٍ بِشَرَايِطٍ خَاصَّةٍ

“Jual beli *murābahah* adalah menjual barang dengan harganya semula ditambah dengan keuntungan dengan syarat-syarat tertentu.”<sup>2</sup>

Dalam transaksi *murābahah*, pihak penjual harus memberitahukan kepada pihak pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan juga tingkat keuntungan sebagai upah yang ingin ia dapatkan. Biasanya transaksi *murābahah* ini dilakukan untuk pembelian barang dengan bentuk pesanan. Imam Syafi'i memberikan istilah transaksi *murābahah* dengan kata *al-amir bi al-syira*. Hal tersebut dapat berarti bahwa calon pembeli dapat memesan kepada pihak penjual untuk

<sup>1</sup> Muhammad Yazid, *Fiqh Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: Imtiyaz, 2017), 169.

<sup>2</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2017), 207.

dibelikan barang yang ia inginkan. Kedua belah pihak harus saling menyetujui perihal keuntungan yang harus dibayar oleh pihak pembeli.<sup>3</sup>

*Murābahah* yaitu perjanjian jual beli yang dilakukan antara pihak penjual dengan pembeli, dimana penjual membelikan barang yang dibutuhkan pembeli kemudian menjualnya sebesar harga pokok yang ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak.<sup>4</sup> Menurut Wahbah az-Zuhaili yaitu jual beli dengan harga pokok serta tambahan keuntungan.<sup>5</sup> Sedangkan menurut Ustmani *murābahah* yaitu transaksi jual beli yang mewajibkan penjual untuk memberikan informasi tentang biaya yang dikeluarkan dan juga tambahan profit yang diinginkan kepada pembeli.<sup>6</sup>

Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa jual beli *murābahah* adalah jual beli dengan cara penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok barang, kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati bersama. Dalam hal ini penjual harus memberitahukan harga pembelian barang dan juga keuntungan yang diperoleh kepada pembeli secara terus terang. Misalnya, seseorang membeli laptop seharga Rp 5.000.000,00 (lima juta rupiah). Sebelum transaksi tersebut dilakukan, penjual harus menjelaskan

---

<sup>3</sup> Wasilatur Rohmaniyah, *Fiqih Muamalah Kontemporer* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2019), 70.

<sup>4</sup> Januari, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2015), 13.

<sup>5</sup> Muhammad Yazid, *Fiqh Muamalah Ekonomi...*, 170.

<sup>6</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqih Muamalah II (Teori dan Praktik)* (Jepara: UNISNU PRESS, 2019), 28.

secara rinci kepada pembeli perihal harga pokok barang dan juga keuntungan sebesar Rp500.000,00 (lima ratus ribu rupiah), sehingga pembeli membayar laptop tersebut seharga Rp5.500.000,00 (lima juta lima ratus ribu rupiah).

Hal yang dapat membedakan antara jual beli *murābahah* dengan jual beli pada umumnya, yaitu terletak pada pernyataan penjual kepada pembeli mengenai harga pokok serta keuntungan yang diinginkannya. Dengan demikian, antara penjual dan pembeli dapat melakukan negosiasi harga hingga terbentuknya kesepakatan, berikut dengan kesepakatan penyerahan objek *murābahah*.<sup>7</sup>

## 2. Landasan Hukum

*Murābahah* merupakan salah satu transaksi jual beli yang menerapkan sistem *muamalah tijariyah* yang dibenarkan oleh syara'.<sup>8</sup>

### a. Al-Qur'an

Dasar diperbolehkannya transaksi *murābahah* dalam Al Qur'an terdapat pada surat Al-Baqarah (2) ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“..dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.<sup>9</sup>

Ayat tersebut menjelaskan bahwa jual beli merupakan sesuatu

yang halal sedangkan riba merupakan sesuatu yang haram. Ada

beberapa macam jual beli, salah satunya yaitu *murābahah*. Jadi

<sup>7</sup> Alexander Thian, *Pasar Modal Syariah-Mengenal dan Memahami Ruang Lingkup Pasar Modal Islam di Indonesia* (Yogyakarta: CV Andi Offset), 107.

<sup>8</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2013), 136.

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Syaamil Quran, 2009), 47.

dapat dikatakan bahwa *murābahah* merupakan sesuatu yang dihalalkan.

Dalam ayat lain pada surat An-Nisa'(4) ayat 29 Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang 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”.<sup>10</sup>

Ayat tersebut menjelaskan bahwa dilarangnya orang beriman untuk memakan harta dengan cara yang tidak benar, dan menyerukan untuk melakukan jual beli dengan cara suka sama suka.

#### b. Sunah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ:   
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ.

“Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”<sup>11</sup>

#### c. Ijma

Selain Al-Qur’an dan hadis yang dijadikan sebagai landasan hukum *murābahah*, maka ijma’ ulama juga dapat dijadikan sebagai acuan hukum *murābahah*. Melihat hal tersebut, para ulama sepakat untuk memperbolehkan adanya transaksi *murābahah*. Transaksi ini

<sup>10</sup> Ibid., 83.

<sup>11</sup> Abu Abdullah bin Yazid Al-Qozwayniy (Ibnu Majah), *Sunan Ibnu Majah* (Riyad: Maktabah Alma’rifah), 376.

telah dipraktikkan di berbagai kurun waktu, dan dianggap memberikan keuntungan antara satu dengan yang lain. Oleh karena itu, jual beli menjadi salah satu jalan yang digunakan oleh manusia untuk saling tolong-menolong dalam hal pemenuhan kebutuhannya.

### 3. Rukun dan Syarat *Murābahah*

Sebagai salah satu bentuk jual beli, *murābahah* memiliki beberapa rukun yang harus dipenuhi agar dapat dikatakan sah secara syara'.<sup>12</sup> Rukun yang terdapat dalam *murābahah* ini tidaklah jauh berbeda dengan rukun jual beli pada umumnya. Beberapa rukun tersebut yaitu:

- a. Adanya pihak yang melakukan akad, yaitu penjual dan pembeli;
- b. Adanya objek yang diperjualbelikan, yaitu barang;
- c. Adanya harga;
- d. Adanya sighat, yaitu *ijab* dan *qabul*.

Adapun syarat yang harus dipenuhi dari beberapa rukun tersebut yaitu:

- a. Pihak yang melakukan akad
  - 1) Pihak yang melakukan akad harus dapat membedakan sesuatu yang baik dan buruk, dan juga cakap hukum.
  - 2) Kedua belah pihak harus saling ridha, tidak berada dibawah tekanan.

<sup>12</sup> M. Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), 145.

b. Objek yang diperjualbelikan

- 1) Dapat memberikan sesuatu yang bermanfaat;
- 2) Barang sepenuhnya milik penjual;
- 3) Tidak masuk dalam kategori barang haram;
- 4) Barang sesuai spesifikasi yang diberikan oleh penjual kepada pembeli.

c. Harga

- 1) Selama masa perjanjian berlangsung, para pihak tidak dapat mengubah harga barang;
- 2) Pembayaran dan penyerahan barang sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati kedua belah pihak;
- 3) Harga barang dapat ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama.

d. Sighat, *ijab* dan *qabul*

- 1) *Ijab* dan *qabul* harus diucapkan dengan jelas;
- 2) Diantara *ijab* dan *qabul* harus sepadan dalam menyebutkan spesifikasi barang dan juga harganya.<sup>13</sup>

4. Syarat Sah *Murābahah*

Beberapa syarat sah yang harus dipenuhi ketika melakukan jual beli *murābahah*, yaitu:

a. Mengetahui Harga Pokok

<sup>13</sup> Muhammad Yazid, *Fiqh Muamalah Ekonomi...*, 176.

Harga pokok pembelian pertama yang dilakukan oleh penjual kepada pemasok harus diketahui oleh pihak pembeli. Hal ini dikarenakan salah satu syarat sahnya jual beli *murābahah* yaitu para pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok barang. Sebagian besar ahli fiqih juga menegaskan bahwa syarat ini merupakan salah satu syarat terpenting. Apabila harga pokok tidak diketahui oleh para pihak, maka akad dalam jual beli tersebut menjadi *fasid* (tidak sah). Dalam dunia perbankan syariah, pihak bank dapat menunjukkan bukti pembelian barang kepada nasabah. Bukti pembelian tersebut ditunjukkan agar nasabah dapat mengetahui harga pokok pembelian barang yang dilakukan oleh bank.<sup>14</sup>

b. Mengetahui Keuntungan

Keuntungan dalam dunia perbankan syariah biasa disebut sebagai margin. Sebaiknya keuntungan ini juga diberitahukan kepada para pihak, karena itu bagian dari harga. Keuntungan dapat dimusyawarahkan antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Para pembeli juga dapat melakukan tawar-menawar perihal keuntungan tersebut. Hal ini dilakukan agar para pembeli mengetahui berapa persen keuntungan yang diambil oleh penjual.

c. Harga Pokok Dapat dihitung dan diukur

---

<sup>14</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II...*, 31.

Harga pokok barang harus dapat diukur dengan ukuran timbangan atau skala hitungan. Harga dapat menggunakan ukuran awal atau ukuran yang berbeda, yang terpenting dapat diukur dan diketahui oleh kedua belah pihak.

d. Akad Jual Beli Pertama Harus Sah

Apabila akad pertama jual beli yang dilakukan tidak sah, maka jual beli *murābahah* tidak boleh dilakukan. Hal ini dikarenakan jual beli *murābahah* merupakan jual beli yang ditambah dengan keuntungan atau margin. Apabila jual beli pada akad pertama tidak sah, maka jual beli selanjutnya juga tidak akan sah.<sup>15</sup>

5. Bentuk Transaksi *Murābahah*

Bentuk transaksi jual beli *murābahah* yang diperbolehkan, yaitu *murābahah al-ādīyyah* dan *murābahah li al-amir bi al-syirā*.

a. *Murābahah al-Ādīyyah*

*Murābahah al-ādīyyah* yaitu akad jual beli *murābahah* yang dilakukan apabila barang telah dimiliki oleh penjual ketika barang tersebut ditawarkan kepada calon pembeli. Bentuk transaksi *murābahah* yang seperti ini dapat dikatakan sebagai transaksi *murābahah* tanpa pesanan. *murābahah* tanpa pesanan ini tidak bersifat mengikat. Penjual tidak perlu mencarikan barang yang diinginkan oleh pembeli. Penjual hanya menawarkan barang yang

<sup>15</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II...*, 32.

telah ia miliki dan menjualnya dengan harga pokok barang kemudian menambahkan harga sebagai keuntungan yang ia dapatkan.

b. *Murābahah li al-Amir bi al-Syirā*

*Murābahah li al-amir bi al-syirā* yaitu akad jual beli *murābahah* yang dilakukan atas dasar pesanan yang diajukan oleh calon pembeli. Bentuk transaksi *murābahah* yang seperti ini dapat dikatakan sebagai *murābahah* dengan pesanan. Transaksi yang menggunakan akad *murābahah* dengan pesanan ini, penjual akan melakukan pembelian barang apabila pihak pembeli telah memesannya. Dalam sistem pesanan ini, objek yang diperjualbelikan dapat bersifat mengikat maupun tidak. Apabila pesanan bersifat mengikat, itu artinya pembeli harus membeli barang yang ia pesan dan tidak dapat membatalkan pesanan tersebut.<sup>16</sup>

6. Modal *Murābahah*

Modal yang dimaksudkan adalah harta yang dipergunakan oleh penjual untuk membeli barang kepada pemasok. Kategori modal dalam penjelasan tersebut yaitu keseluruhan biaya yang diperlukan untuk mendapatkan barang dari pemasok, seperti biaya ongkos kirim,

<sup>16</sup> Abdul Aziz, et al., *Transaksi Murabahah Perbankan Syariah Terbelenggu Isu Batal Demi Hukum* (Jakarta: IFR, 2020), 29.

biaya perawatan barang, dan biaya lainnya yang berlaku secara umum oleh masyarakat pebisnis.<sup>17</sup>

## 7. Potongan Harga Barang

- a. Apabila penjual menerima potongan harga dari pemasok, dan itu terjadi sebelum akad *murābahah* antara penjual dengan pembeli, maka potongan tersebut menjadi hak pembeli. Namun, apabila potongan harga terjadi setelah akad *murābahah* dibuat, maka pembagian potongan harga tersebut berdasarkan kesepakatan yang dicapai oleh kedua belah pihak.
- b. Apabila barang yang diambil dari pemasok mengalami perubahan nilai maupun terjadi kerusakan sebelum atau pada saat barang diserahkan kepada pembeli, perubahan tersebut menjadi risiko penjual. Melihat hal tersebut, penjual harus mengganti barang dengan barang yang sesuai dengan nilai aslinya. Penjual harus mengganti barang sesuai dengan spesifikasi yang dipesan oleh pembeli.<sup>18</sup>

## 8. Margin/Keuntungan

Harga jual barang yang disepakati adalah harga yang dibeli oleh pihak penjual dari pemasok ditambah dengan keuntungan dan biaya yang dikeluarkan selama pembelian barang oleh pihak penjual. Pihak penjual tidak hanya harus mengungkapkan harga beli dari pemasok,

---

<sup>17</sup> Wasilatur Rohmaniyah, *Fiqh Muamalah Kontemporer...*, 73.

<sup>18</sup> *Ibid.*, 210.

namun juga keuntungan yang disepakati sebelum kedua belah pihak melakukan transaksi *murābahah*. Keuntungan tersebut dapat ditentukan dalam bentuk persentase atau jumlah nominal.<sup>19</sup> Bentuk persentase keuntungan tersebut berkisar antara 10% hingga 30% dari harga pokok barang. Dalam hal ini, pembeli diperbolehkan untuk melakukan tawar-menawar perihal besarnya keuntungan yang diinginkan oleh penjual. Besar keuntungan tersebut harus dapat disepakati oleh kedua belah pihak, agar harga jual jelas dan tidak terjadi kesalahpahaman di kemudian hari.

#### 9. Barang *Murābahah*

Barang yang dimaksud adalah barang yang diperjualbelikan dengan menggunakan akad *murābahah*. Seperti yang kita ketahui bahwa akad *murābahah* merupakan transaksi yang dibangun atas dasar kepercayaan terhadap barang yang diperjualbelikan antara penjual dan pembeli. Dengan demikian, antara penjual dan pembeli harus saling terbuka terhadap suatu informasi yang jelas agar tidak terjadi pengkhianatan atau anggapan yang dapat mengganggu sahnya akad *murābahah*. Pihak penjual harus menjelaskan secara rinci spesifikasi barang yang ia jual. Apabila barang terdapat cacat ataupun kekurangan, pihak penjual harus menjelaskan kekurangannya kepada pihak pembeli.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Ibid., 212.

<sup>20</sup> M. Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah ...*, 149.

## 10. Cara Pembayaran

Keseluruhan harga barang ditanggung oleh pembeli kepada penjual. Pembayaran pesanan tersebut dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu secara kredit, maupun tunai pada waktu yang telah ditentukan.<sup>21</sup> Pembayaran secara tunai tentu akan berbeda jika dibandingkan dengan pembayaran secara tangguh (kredit). Dalam hal ini kedua belah pihak harus memilih salah satu metode pembayaran yang akan digunakan dalam akad tersebut, agar dikemudian hari tidak dapat berubah. Apabila dilakukan secara tangguh, namun pembeli terdapat kendala dalam melunasinya, maka penjual dapat memberikan keringanan berupa potongan harga. Penjual tidak diperkenankan untuk memberikan denda atas keterlambatan pembeli membayar cicilannya dengan syarat ia mengalami kesulitan keuangan, bukan karena lalai.<sup>22</sup>

## 11. Manfaat *Murābahah*

Jual beli *murābahah* dapat memberikan manfaat baik bagi penjual maupun bagi pembeli. Selain itu, sistem yang dilakukan dalam transaksi *murābahah* terbilang cukup sederhana. Dengan adanya akad *murābahah* ini, penjual bisa mendapatkan keuntungan dari penjualan yang ia lakukan. Sedangkan bagi pembeli, ia akan dengan lebih mudah mendapatkan barang yang ia inginkan.

---

<sup>21</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk...*, 214.

<sup>22</sup> Alexander Thian, *Pasar Modal Syariah...*, 109.

## B. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah

*Murābahah* menurut Pasal 20 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shāhib al-māl* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shāhib al-māl* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.<sup>23</sup>

Ketentuan *murābahah* dalam buku II bagian keenam pasal 116 sampai dengan pasal 124 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah yaitu:

1. Penjual harus membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang, harus membeli barang yang diperlukan pembeli atas nama penjual sendiri, serta pembelian ini harus bebas riba, dan harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan.
2. Pembeli harus membayar harga barang pada waktu yang telah disepakati.
3. Penjual dapat mengadakan perjanjian khusus dengan pembeli untuk mencegah penyalahgunaan kontrak.
4. Apabila penjual ingin membeli barang dari pihak ketiga atas nama pembeli, maka akad jual beli harus dibuat setelah barang tersebut telah menjadi milik penjual.

---

<sup>23</sup> *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 15.

5. Apabila penjual menerima permintaan pembeli untuk suatu barang, penjual harus terlebih dahulu membeli barang yang dipesan, dan pembeli harus menyelesaikan jual beli tersebut dengan penjual.
6. Penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli paada saat awal pemesanan.
7. Apabila pembeli kemudian menolak untuk membeli barang, biaya jasa penjual harus dibayar dari uang muka tersebut.
8. Apabila nilai uang muka tersebut kurang dari kerugian penjual, maka penjual dapat menuntut pembeli untuk mengganti sisa kerugiannya.
9. Sistem pembayaran dapat dilakukan secara tunai atau cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati, dan apabila ada kendala dalam mencicil, maka pembeli dapat diberi keringanan.<sup>24</sup>

### C. Jasa Titip

#### 1. Pengertian Jasa Titip

Saat ini media sosial mulai merangkap beberapa fungsi, bukan hanya sekedar untuk media komunikasi saja, melainkan dapat digunakan sebagai media peluang usaha. Beberapa fitur yang terdapat dalam suatu aplikasi media sosial, mampu menjadi daya tarik tersendiri untuk dijadikan sebagai ajang promosi. Salah satu jenis bisnis yang berkembang dengan pesat dengan bermodalkan media sosial yaitu jasa titip beli online. Jasa titip yang biasa dikenal dengan istilah *personal shopper* adalah sebuah kegiatan yang dilakukan dengan cara keluar masuk *mall* atau pertokoan, yang produknya

---

<sup>24</sup> Ibid., 46-48.

merupakan beberapa *brand* pilihan para pembeli.<sup>25</sup> Jasa titip merupakan sebuah peluang usaha baru untuk membelikan barang yang diminta oleh pembeli terhadap pelaku jasa titip.

Barang yang diminati oleh pembeli tidak hanya ditingkat lokal saja, melainkan ada pula barang-barang yang berasal dari luar negeri. Jadi, dapat dikatakan bahwa jasa titip beli online adalah sebuah transaksi jual beli yang dilakukan dengan cara titipan sesuai *request* dari pembeli pada *brand* tertentu, dengan ketentuan setiap barangnya akan dikenakan biaya sebagai jasa tersebut.<sup>26</sup> Berikut tahapan untuk memulai bisnis jasa titip beli online:

- a. Pelaku jasa titip datang ke pusat perbelanjaan atau *mall* yang dirasa memiliki persediaan barang cukup lengkap.
- b. Mencari produk yang banyak peminatnya.
- c. Memfoto beberapa barang tiap *brand* dan mengunggahnya pada media sosial.
- d. Membuat tawaran terbaik dan mempromosikan kepada pengguna media sosial.
- e. Apabila ada yang berminat, pelaku jasa titip akan membelikan barang yang diinginkan oleh pembeli sesuai dengan *request*.

---

<sup>25</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer* (Bogor: PT Berkat Mulia Insani, 2017), 271.

<sup>26</sup> Rina Dianatri, et al., *Panduan Praktis Merintis Usaha: Bisnis Jastip* (eMajels, 2019), 8.

- f. Membuat daftar pembelanjaan untuk membelikan barang pesanan pembeli.<sup>27</sup>

Berbagai macam keuntungan berbisnis jasa titip apabila kita dapat menjalankan bisnis ini, yaitu sebagai berikut:

- a. Tidak memerlukan modal, hal ini dikarenakan pihak pembeli harus memberikan *Down Payment* terlebih dahulu sebagai tanda jadi pembelian.
- b. Hobi yang menguntungkan, apabila pelaku jasa titip adalah seseorang yang memiliki hobi berbelanja. Melalui bisnis tersebut, pelaku jasa titip akan mendapatkan keuntungan yang besar serta dapat menyalurkan hobi berbelanja.
- c. Mengendalikan diri, dengan sibuk mencari barang untuk para pembeli, maka pelaku jasa titip dapat mengendalikan diri agar tidak membeli barang yang tidak dibutuhkan.
- d. Relasi bertambah, hal ini dikarenakan pelaku jasa titip telah dikenal oleh beberapa karyawan toko yang sering datangi. Apabila toko menerapkan diskon dengan minimum pembelian, maka pelaku jasa titip akan mendapatkan keuntungan diluar jasa atas pekerjaan yang ia lakukan.

---

<sup>27</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

- e. Mengelola keuangan, hal ini dikarenakan pelaku jasa titip telah terbiasa membelanjakan barang pesanan pembeli, maka ia juga dapat meminimalisir pengeluaran keuangan.
- f. Mengenali produk lebih baik, dengan terbiasa membelanjakan barang pesanan, maka pelaku jasa titip akan mengetahui produk original maupun tidak.<sup>28</sup>

## 2. Perkembangan Jasa Titip

Perkembangan dunia teknologi dapat memudahkan masyarakat untuk mendapatkan barang yang ia inginkan tanpa perlu keluar rumah. Dengan adanya jaringan internet, dapat membuat segala hal menjadi praktis. Munculnya bisnis jasa titip ini membuat sebagian masyarakat tidak perlu mencari barang hingga keliling ke berbagai pertokoan. Kebiasaan seperti ini semakin lama semakin berkembang. Seperti halnya ketika seseorang hendak luar kota atau luar negeri sekalipun. Mereka dapat memanfaatkan situasi tersebut dengan menjadikan jasa titip beli online terhadap barang-barang yang ada disana.

Barang yang akan dijadikan objek jasa titip haruslah jelas spesifikasi dan harganya. Pembayaran dapat dilakukan di awal pemesanan atau dapat pula ketika barang telah diterima. Keuntungan bagi calon pembeli atau penitip yaitu mereka bisa mendapatkan barang yang ia inginkan tanpa harus keluar rumah, bahkan luar

---

<sup>28</sup> Rina Dianatri, et al., *Panduan Praktis Merintis...*, 36-39.

kota/luar negeri sekalipun. Keuntungan lainnya dapat dilihat ketika harga barang di kota asli jauh lebih murah jika dibandingkan dengan kota pembeli, selain itu keaslian barang akan lebih terjamin. Sedangkan bagi pelaku jasa titip, akan mendapatkan keuntungan atas jasa dari pekerjaan yang ia lakukan.

Keuntungan atas jasa atau yang biasa disebut sebagai upah dalam kamus besar Bahasa Indonesia yaitu uang yang dibayarkan sebagai pembalas jasa atas suatu pekerjaan yang telah dilakukan.<sup>29</sup> Keuntungan jasa titip telah ditentukan oleh masing-masing pelaku jasa titip pada tiap barangnya. Ketika calon pembeli memesan barang dan telah melakukan pembayaran, tugas pelaku jasa titip yaitu mencari barang yang diinginkan. Namun, apabila di beberapa tempat barang yang diinginkan kosong, maka pelaku jasa titip wajib memberitahukan kepada pembeli.

Media sosial dapat menjadi informasi utama dalam bisnis jasa titip ini. Informasi yang didapatkan seperti spesifikasi barang dapat ditemukan dalam bentuk tulisan maupun gambar. Beberapa aplikasi yang mendukung untuk digunakan bisnis ini yaitu seperti *Instagram*, *Shopee*, *WhatsApp*, *Facebook*, *Line* maupun media sosial lainnya. Transaksi yang ditawarkan juga cukup mudah, beberapa metode pemesanan dan pembayaran juga akan dijelaskan melalui akun media sosial tersebut.

---

<sup>29</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/upah>, diakses pada 9 Juni 2021.

## BAB III

### PRAKTIK JASA TITIP DI AKUN INSTAGRAM @GOODIESHOPEE DAN SHOPEE TWOLEVENFASHION

#### A. Gambaran Umum Jasa Titip

##### 1. Profil Akun Instagram @goodieshopee

Pada mulanya, *Instagram* hanya menyajikan fitur *followers* atau yang biasa disebut sebagai pengikut, dan juga fitur bagikan foto. Fitur *followers* digunakan sebagai untuk saling berkomunikasi antara satu akun dengan akun yang lainnya. Mereka dapat saling mengikuti akun satu sama lain. Fitur ini merupakan fitur yang penting, karena dengan adanya fitur ini, para pengguna bisa mendapatkan informasi terhadap akun yang ia ikuti. Sedangkan fitur bagikan foto dapat digunakan untuk mengabadikan *moment* terbaik pengguna, yang dapat dijangkau oleh para pengikut di *Instagram*. Saat ini *Instagram* memiliki berbagai macam fitur, seperti halnya efek foto, penandaan foto dan lain sebagainya.<sup>1</sup>

Beberapa jenis konten yang dapat digunakan sebagai ajang promosi di akun media sosial Instagram yaitu:

- a. *Feed Post*, merupakan sebuah konten utama yang dapat diunggah dalam media sosial Instagram. Konten yang akan diunggah di *feed post* ini dapat berupa gambar maupun video.

---

<sup>1</sup> Instagram, <https://id.wikipedia.org/wiki/Instagram>, diakses pada 27 Juni 2021.

- b. *Story*, merupakan fitur yang dapat digunakan untuk mengunggah foto maupun video dengan durasi 24 jam. Pada umumnya fitur *story* ini hanya menyajikan informasi dalam jangka waktu pendek.
- c. *Story Highlight*, hal ini berbeda dengan *story*. *Story highlight* merupakan sekumpulan *story* yang pernah diunggah sebelumnya. *Story highlight* ini dapat bersifat permanen di profil akun media sosial Instagram.
- d. IGTV Video, merupakan fitur yang digunakan sebagai unggahan video dengan durasi minimal 60 detik.
- e. *Guide*, merupakan fitur yang digunakan sebagai unggahan konten yang dilengkapi dengan komentar, alur, tip, rekomendasi, dan lainnya.<sup>2</sup>

Kegunaan media sosial *Instagram* tidak hanya digunakan sebagai unggahan *moment* semata, melainkan digunakan sebagai ajang promosi barang ataupun jasa. Hampir semua pelaku bisnis mempromosikan barang dagangan dan jasa mereka ke dalam akun media sosial *Instagram*. Peluang yang didapatkan ketika promosi di akun media sosial ini dianggap mampu menarik perhatian masyarakat. Hal ini dikarenakan masyarakat saat ini lebih sering menggunakan media sosial untuk memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Banyak informasi yang di dapatkan ketika kita bijak dalam menggunakan media sosial. Salah satunya yaitu untuk berbisnis.

---

<sup>2</sup> Jubilee Enterprise, *Instagram untuk Bisnis, Hobi, dan Desain Grafis* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2021), 6.

Strategi marketing yang dimiliki oleh Instagram juga dianggap sebagai peluang bisnis oleh masyarakat saat ini, diantaranya yaitu:

a. *Good Profile*

Profil instagram yang baik adalah profil yang menampilkan informasi berupa *contact person* secara detail sehingga dapat mempermudah para pembeli untuk menghubungi pemilik bisnis.

b. *Good Picture*

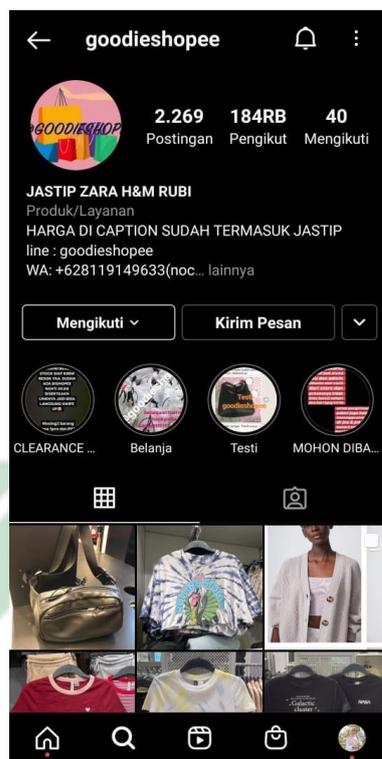
Kunci utama dalam melakukan bisnis di akun media sosial yaitu menyediakan gambar atau postingan yang jelas dan tidak buram. Pihak pemilik bisnis lebih disarankan agar menyediakan berbagai macam foto sebagai referensi para pembeli.

c. *Good Hashtag*

Menggunakan *hashtag* yang sesuai dengan produk penjualan, akan mempermudah para pembeli untuk melakukan pencarian suatu barang. Hal ini dikarenakan *Instagram* memiliki fitur *search* untuk melakukan suatu pencarian.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Goukm.Id, *Cara Mendapatkan 10.000 Followers Instagram: dengan InstaMarketing* (Goukm.Id), 7.



Gambar 1. Profil Akun Instagram @goodieshopee

Akun *Instagram* @goodieshopee merupakan salah satu akun media sosial yang menawarkan jasa titip beli *online* yang didirikan oleh kak Meity.<sup>4</sup> Bisnis ini berdiri di Tanjung Barat Indah, Jakarta Selatan sejak tahun 2014. Kak Meity selaku pemilik bisnis, selain berperan sebagai pengelola akun, ia juga berperan sebagai pelaku jasa titip tersebut. Sebagai pelajar, kak Meity mendirikan bisnis ini hanya dengan bermodalkan hobi. Pada saat itu ia sangat senang pergi ke *mall* yang lokasinya tidak jauh dari rumah. Walaupun hanya sekedar berkeliling *mall*, namun ia telah merasa senang akan hal tersebut.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> [https://instagram.com/goodieshopee?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/goodieshopee?utm_medium=copy_link), diakses pada 14 Januari 2022.

<sup>5</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

Berawal dari hobi tersebut, ia merasa bahwa akan lebih bermanfaat apabila dapat membantu orang lain. Kak Meity memulai bisnis ini dengan cara menawarkan beberapa barang kepada temannya. Respon temannya sangat baik, beberapa ada yang mulai memesan barang kepada beliau. Semakin hari pesanan yang diterima semakin banyak. Kedua orang tua dan keluarga sangat mendukung hobi beliau, terlebih hobi tersebut dapat bermanfaat bagi diri sendiri maupun orang lain. Pihak keluarga mendukung kegiatan positif tersebut dengan syarat tidak akan mengganggu kegiatan belajar.<sup>6</sup>

Melihat kondisi tersebut, kak Meity bermaksud membuat akun media sosial khusus untuk bisnis jasa titip beli *online*. Beliau membuat akun media sosial *Instagram*. Sedikit demi sedikit mulai mengunggah beberapa produk dari *brand* ternama di akun media sosialnya. Tidak ada sedikitpun niat untuk bekerja, ia hanya merasa senang apabila dapat membantu sesama. Bisnis jasa titip beli *online* ini tidak membutuhkan modal terlalu banyak, sehingga pelaku jasa titip merasa beruntung dengan bisnis ini. Hal ini dapat diartikan bahwa kegiatan jasa titip dapat memiliki manfaat untuk pelaku jasa titip maupun orang lain sebagai pembeli/penitip.<sup>7</sup>

Dalam menjalankan sebuah bisnis tentunya tidak lepas dari adanya tantangan/kendala. Tantangan dari bisnis ini bermula saat ia hendak mengunggah foto di media sosialnya. Pada saat itu, ketika kak Meity mengambil gambar, maka akan mendapat teguran dari pegawai toko.

---

<sup>6</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

<sup>7</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

Mengetahui hal tersebut, kak Meity mengambil gambar tidak secara terang-terangan. Namun, untuk saat ini kak Meity justru akrab dengan para pegawai tersebut. Setelah mendapatkan beberapa gambar, kemudian ia mengunggahnya dalam akun media sosial *Instagram*. Beliau merasa bisnisnya berkembang sangat pesat, karena bisnis jasa titip beli online pada saat itu belum ramai seperti saat ini.

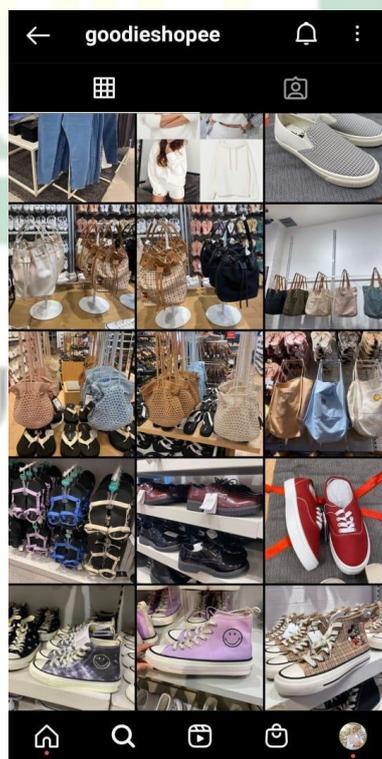
Setelah kendala foto pada awal mula berdirinya bisnis tersebut, ada pula kendala lainnya. Salah satunya yaitu pembajakan akun media sosial *Instagram* oleh orang yang tidak bertanggungjawab. Melihat kejadian tersebut, beliau harus membuat akun yang baru lagi. Terlebih, pembajakan akun media sosial berulang hingga tiga kali. Namun dengan adanya peristiwa pembajakan akun tersebut, membuat para pelanggan tidak mengenali akun bisnis jasa titip yang dikelola oleh kak Meity pada sebelumnya. Walau demikian segala tantangan tersebut tidak menjadikan Kak Meity putus asa dan menyerah. Kak Meity tetap menjalankan bisnisnya dengan akun yang baru. Beliau tetap berusaha agar bisnis tersebut dapat dikenali lagi oleh para pembeli<sup>8</sup>

Sebelum para pembeli memutuskan untuk membeli barang secara *online*, hal yang menjadi pertimbangan pertama mereka yaitu pengikut dan penjualan dalam akun tersebut. Semakin banyak pengikut atau testimoni yang ditampilkan, semakin pembeli merasa yakin dengan akun

---

<sup>8</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

toko tersebut.<sup>9</sup> Beliau juga mengalami penurunan pesanan akibat dari pembajakan akun tersebut. Jumlah pesanan yang pada mulanya terdapat dua puluh pesanan per harinya, hingga tidak mendapatkan pesanan dalam beberapa hari terakhir. Berbagai tantangan telah berhasil dilalui dengan semangat dan dukungan dari keluarga, hingga saat ini ia berhasil membesarkan kembali bisnis ini. Beliau menjalankan bisnis ini tanpa adanya karyawan. Dari mulai mengelola akun, merinci pesanan, membelanjakan pesanan, hingga proses pengirimanpun ia lakukan sendiri.<sup>10</sup> Berikut tampilan akun *Instagram* yang saat ini dikelola oleh Kak Meity:



Gambar 2. Tampilan Foto Produk yang ditawarkan di Akun @goodieshopee

<sup>9</sup> Afifah, *Wawancara*, 18 Juni 2021.

<sup>10</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

Dalam profil akun *Instagram* @goodieshopee dijelaskan beberapa informasi, yaitu harga barang *include* dengan keuntungan, pemesanan dapat dilakukan melalui *WhatsApp* dan *Shopee*. Dalam akun ini menerima jasa titip untuk merek H&M, Uniqlo, Pull & Bear, Rubi, Zara, Stradivarius dan segala request dari pembeli. Pelaku jasa titip juga akan mengunggah foto di setiap minggunya. Foto yang diunggah merupakan foto dengan harga normal hingga barang *sale*. Namun, produk *sale* yang ditawarkan tidak terlalu banyak, sehingga para pembeli harus mengetahuinya secara tepat.

Setiap foto yang diunggah akan diberikan keterangan bahwa produk *ready* atau *Pre-Order* dan dapat diorder melalui *Shopee*. *Pre-Order* merupakan sistem transaksi jual beli dengan menggunakan pesanan, dimana pembeli memesan kepada penjual berupa barang dengan spesifikasi, harga barang, dan penyerahan barang sesuai dengan kesepakatan di awal. Dengan menggunakan sistem ini para pembeli harus membayar *Down Payment* sebagai tanda pemesanan barang tersebut.<sup>11</sup> Produk yang memiliki keterangan *Pre-Order*, maksimal akan diproses selama tujuh hari. Namun, pelaku jasa titip menjelaskan bahwa masa *Pre-Order* tersebut dapat dijangkau selama tiga hari. Apabila dalam waktu tiga hari atau di empat *mall* tidak tersedia, maka pelaku jasa titip akan memberitahukan kepada pembeli bahwa barang yang ia pesan kosong.

---

<sup>11</sup> Jalaludin Sayuti, et al., *Perbaikan Manajemen Usaha dan Peningkatan Daya Saing Kelompok UKM Rumah Tajung Antiq (RTA) Penghasil Kain Tenun Tajung dan Blongsong Khas Palembang dalam Menghadapi Era New Normal* (Palembang: NEM, 2021), 23.

Kak Meity saat ini mengelola dua akun media sosial untuk bisnis jasa titip yang ia jalankan, yaitu akun *Instagram* @goodieshopee dan akun *Shopee* twoelevenfashion.

## 2. Profil Akun Shopee twoelevenfashion



Gambar 3. Profil Akun Shopee twoelevenfashion

Akun Shopee twoelevenfashion merupakan salah satu metode transaksi yang digunakan oleh kak Meity.<sup>12</sup> Dalam aplikasi *Shopee* masyarakat dapat membeli perlengkapan seperti pakaian, aksesoris, dan lain sebagainya. Hal yang melatarbelakangi beliau membuat akun *Shopee*, karena banyaknya pembeli yang meminta transaksi melalui media *Shopee*. Alasan utamanya yaitu karena *Shopee* memiliki *voucher* gratis ongkir.

<sup>12</sup> <https://shopee.co.id/twoelevenfashion?v=092&smmt=0.0.3>, diakses pada 14 Januari 2022.

Selain itu, pembayaran melalui *Shopee* juga cukup mudah, dapat melalui indomaret, alfamart, dan juga transfer bank. Dengan adanya transaksi melalui *Shopee* ini, dapat memudahkan para pembeli yang tidak mempunyai rekening bank.<sup>13</sup>

Bisnis jasa titip beli *online* merupakan sebuah bisnis yang menyediakan jasa untuk menitip pembelian barang sesuai yang diinginkan oleh pembeli yang telah disertai keuntungan. Keuntungan tersebut berlaku untuk setiap produk. Banyak akun media sosial lain yang telah mematok keuntungan yang berlaku di setiap produknya. Biasanya para pelaku jasa titip ini mematok keuntungan atas jasa dengan kisaran Rp10.000,00 hingga Rp25.000,00 bahkan dapat lebih untuk setiap barangnya. Untuk kisaran persentase biasanya berkisar antara lima hingga sepuluh persen dari harga barang yang dititipkan oleh pembeli.<sup>14</sup> Namun, di akun *Shopee* *twoelevenfashion* ini tidak menyebutkan persentase keuntungan yang diambil. Hal ini dikarenakan transaksi antara pelaku jasa titip dengan pembeli akan lebih mudah dan praktis, selain itu para calon pembeli tentu telah mengetahui harga barang yang akan ia beli. Harga yang dicantumkan yaitu harga pokok yang telah ditambahkan dengan keuntungan.

---

<sup>13</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

<sup>14</sup> Rina Dianatri, et al., *Panduan Praktis Merintis...*, 9.

### 3. Spesifikasi Produk

Produk yang ditawarkan oleh akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion merupakan produk original yang ada di beberapa tempat tertentu. Melihat hal tersebut, tawaran jasa titip ini sangat cocok bagi para pembeli yang ingin memiliki barang bermerek, namun jauh dari tokonya. Begitupun dengan pembeli yang ingin mendapatkan barang diskon namun malas antri atau yang tidak memiliki waktu lebih. Pusat perbelanjaan yang dipilih oleh Kak Meity di Jakarta yaitu Pondok Indah Mall, Gandaria City, Senayan City, dan Grand Indonesia.

Produk yang ditawarkan dalam akun @goodieshopee yaitu H&M, Uniqlo, Pull & Bear, Rubi, Zara, dan Stradivarius. Berikut penjelasan mengenai produk yang ditawarkan, antara lain:

#### a. H & M

H & M atau Hennes & Mauritz AB merupakan sebuah perusahaan multinasional yang didirikan pada tahun 1947. Perusahaan ini memproduksi busana yang berlokasi di Stockholm. Berbagai macam pakaian dan juga aksesoris dapat ditemukan di perusahaan ini.<sup>15</sup>

#### b. Uniqlo

Uniqlo merupakan perusahaan Jepang yang memproduksi pakaian kasual. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1949. Nama Uniqlo

---

<sup>15</sup> H & M Indonesia, <https://id.wikipedia.org/wiki/H%26M>, diakses pada 27 Juni 2021.

berasal dari nama toko pertama yang memiliki nama *Unique Clothing Warehouse* yang dibuka di Kota Hiroshima.<sup>16</sup>

c. Pull & Bear

Pull & Bear merupakan sebuah perusahaan pakaian dan aksesoris yang berasal dari Spanyol. Pada tahun 1986 perusahaan ini didirikan dengan nama New Wear, S.A, kemudian tahun 1991 resmi menggunakan nama Pull & Bear.<sup>17</sup>

d. Rubi

Rubi merupakan sebuah perusahaan yang memproduksi alas kaki dan aksesoris yang dirilis pada tahun 2008. Rubi merupakan salah satu peritel global terbesar di Australia yang dibawah oleh Cotton On Group.<sup>18</sup>

e. Zara

Zara merupakan sebuah brand fashion yang memproduksi pakaian dan aksesoris. Zara berasal dari Spanyol yang didirikan oleh sepasang suami istri Armancio Ortega dan Rosallia mera pada tahun 1975.<sup>19</sup>

f. Stradivarius

Stradivarius merupakan sebuah merek fashion pakaian wanita dari Spanyol. perusahaan ini didirikan pada tahun 1994 dan telah bergabung dengan Inditex pada tahun 1999. Pada tahun 2017 brand

<sup>16</sup> Uniqlo, <https://id.wikipedia.org/wiki/Uniqlo>, diakses pada 27 Juni 2021.

<sup>17</sup> Pull & Bear, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pull%26Bear>, diakses pada 27 Juni 2021.

<sup>18</sup> Rubi, [https://en.m.wikipedia.org/wiki/Cotton\\_On\\_Group](https://en.m.wikipedia.org/wiki/Cotton_On_Group), diakses pada 27 Juni 2021.

<sup>19</sup> Zara, [https://id.wikipedia.org/wiki/Zara\\_\(pakaian\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Zara_(pakaian)), diakses pada 27 Juni 2021.

ini mengeluarkan koleksi pakaian untuk pria yang diberi nama Stradivarius Man.<sup>20</sup>

Jadi, beberapa produk yang ditawarkan dalam akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion merupakan barang yang berasal dari *mall* yang ada di Jakarta. Setiap unggahan tersebut akan diberikan sedikit penjelasan mengenai detail barang, ukuran, warna dan yang lainnya.

## B. Praktik Jasa Titip

Berdasarkan wawancara penulis dengan Kak Meity selaku pemilik dan pelaku jasa titip, beliau menjelaskan bahwa bisnis ini telah dirintis sejak duduk di bangku sekolah pada tahun 2014. Beliau memulai bisnis ini dengan berlandaskan hobi. Hanya dengan bermodalkan hobi bisnis ini dapat berkembang seperti saat ini. Dapat dikatakan bisnis ini berjalan tanpa menggunakan modal. Sistem kerjanya cukup mudah, hanya perlu mengambil foto kemudian mengunggahnya di akun media sosial. Kemudian tugas pelaku jasa titip ini yaitu membelanjakan barang apabila calon pembeli telah memilih salah satu diantara foto yang ada di akun media sosial. Selain itu, calon pembeli juga dapat *request* barang diluar kategori, dengan syarat pelaku jasa titip dapat menjangkau barang tersebut. Untuk jasa pembelanjaan tersebut, para pelaku jasa titip dapat mengambil keuntungan sesuai dengan ketentuan yang ia tentukan sendiri.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Stradivarius, [https://id.wikipedia.org/wiki/Stradivarius\\_\(Inditex\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Stradivarius_(Inditex)), diakses pada 27 Juni 2021.

<sup>21</sup> Meity, *Wawancara*, 4 Juni 2021.

Mekanisme praktik jasa titip dalam akun *Instagram* @goodieshopee dilakukan melalui media online berupa *Instagram* dan *Shopee*. Pemilik akun *Instagram* @goodieshopee menawarkan produk yang ia jual melalui akun *Instagram* dan *Shopee* dengan mengunggah berbagai macam foto produk dari brand H&M, Uniqlo, Pull & Bear, Rubi, Zara, dan Stradivarius. Unggahan foto tersebut dilengkapi dengan beberapa keterangan sesuai dengan produknya. Spesifikasi lebih lengkapnya dapat dilihat melalui akun *Shopee* twoelevenfashion.<sup>22</sup>

Selain itu, juga terdapat alur transaksi pemesanan jasa titip ini. Calon pembeli yang hendak memesan barang, maka pemesanan dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu dapat melalui *WhatsApp* dan *Shopee*. Pembeli dapat memilih salah satu metode tersebut. Apabila pembeli memilih untuk memesan melalui *WhatsApp*, maka ia dapat menghubungi nomor yang tertera dalam akun *Instagram* tersebut. Berikut tata cara pemesanan melalui *WhatsApp*.<sup>23</sup>

1. Mengirim foto produk yang hendak ia pesan.
2. Mengisi format order. Ketika pembeli telah mengirim foto, pelaku jasa titip akan memberikan format order seperti berikut:

(-) Nama:

(-) Alamat: (Nama jalan, RT, RW, Kel, Kec, Kota, Kode Pos)

(-) No. HP:

(-) Orderan:

---

<sup>22</sup> Meity, *Wawancara*, 8 Juni 2021.

<sup>23</sup> Meity, *Wawancara*, 9 Juni 2021.

(-) Mandiri/BCA: (pilih salah satu metode pembayaran)

Note:

- belanja setelah transfer
- pengiriman melalui JNE/J&T/SiCepat
- apabila barang kosong, uang akan dikembalikan

Pembeli wajib mengisi format order tersebut dengan lengkap.

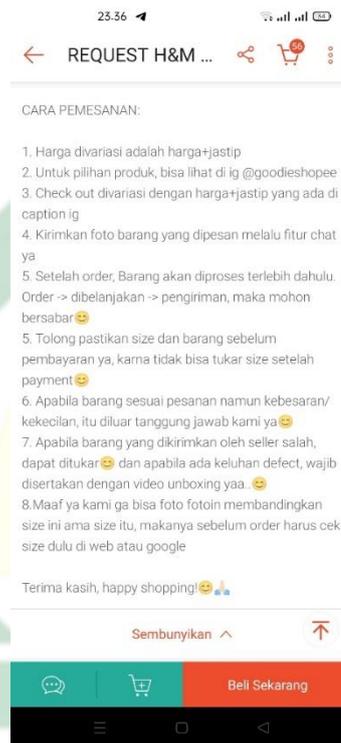
3. Pelaku jasa titip akan menjumlah harga barang yang akan ditambahkan dengan ongkos kirim.
4. Pembeli mengirimkan uang ke rekening yang telah ditentukan, dan mengirimkan bukti transfer kepada pelaku jasa titip.

Setelah uang ditransfer oleh pihak pembeli, maka pesanan akan segera di proses. Pembayaran dapat langsung sejumlah harga atau dapat pula hanya uang muka saja. Apabila dalam waktu 3 hari barang tidak ditemukan, pelaku jasa titip akan memberikan pilihan, dibatalkan atau barang diganti dengan yang lain. Jika pembeli memilih untuk dibatalkan maka uang akan sepenuhnya dikembalikan. Dengan catatan rekening yang digunakan sama dengan yang ditentukan yaitu Mandiri/BCA.

Namun, jika selain 2 rekening tersebut, maka otomatis akan terpotong biaya admin antar bank.

5. Pelaku jasa titip akan memberikan nomor resi pengiriman apabila barang telah siap dikirim.

Sedangkan, apabila pembeli memilih melalui *Shopee*, maka ia hanya perlu memilih sesuai barang yang ia pesan. Kemudian mengonfirmasi kepada penjual perihal pesannya.



Gambar 4. Catatan Produk di Shopee @twoelevenfashion

Berikut tata cara pemesanan melalui *Shopee*:<sup>24</sup>

1. Pembeli memilih barang yang ia inginkan. Apabila barang tersebut ada di kolom produk maka pilih dan tambahkan ke keranjang atau klik beli sekarang untuk membuat pesanan. Namun, apabila barang tersebut tidak tersedia dalam kolom produk, maka pembeli harus konfirmasi terlebih dahulu kepada penjual. Penjual akan mengarahkan pembeli untuk memilih barang sesuai *brand* kemudian

<sup>24</sup> Shopee, <https://help.shopee.co.id>, diakses pada 27 Juni 2021.

pilih harga sesuai harga barang dan tambahkan ke keranjang atau klik beli sekarang untuk membuat pesanan.

2. Apabila produk tersebut memiliki variasi ukuran dan warna, pembeli harus memilihnya terlebih dahulu sebelum melakukan transaksi.
3. Untuk mendapatkan *voucher* gratis ongkir, pembeli akan diarahkan ke bagian *voucher Shopee* agar dapat menggunakannya.
4. Pada halaman *checkout*, pembeli harus memastikan bahwa alamat yang dituju telah benar. Selain itu, pembeli juga dapat memilih layanan pengiriman yang digunakan.
5. Langkah yang terakhir yaitu memilih metode pembayaran. Dalam metode pembayaran dapat memilih metode ShopeePay, SPayLater, alfamart, indomaret, bahkan dapat pula dilakukan melalui COD.
6. Apabila pembayaran telah berhasil maka produk yang dibeli akan masuk ke halaman 'pesanan saya'. Pesanan akan segera di proses oleh penjual.

Sama halnya dengan transaksi di *WhatsApp*, pembeli harus menunggu selama tiga hingga tujuh hari untuk barang dengan sistem *Pre-Order*. Apabila barang telah tersedia, pelaku jasa titip akan segera mengemas barang tersebut, kemudian dikirimkan ke pihak jasa pengiriman. Apabila pembeli memilih barang *sale*, maka yang harus dilakukan adalah mengonfirmasi kepada pelaku jasa titip bahwa barang *sale* tersebut masih tersedia. Pelaku jasa titip akan mengecek terlebih dahulu ke pusat perbelanjaan barang-barang tersebut. Hal ini dilakukan dengan cara pelaku

jasa titip menghubungi pihak pusat perbelanjaan dan memastikan bahwa barang *sale* tersebut masih tersedia. Jika barang tersebut tersedia, maka selanjutnya pembeli akan diarahkan ke *WhatsApp* dan *Shopee*. Namun, jika barang *sale* tersebut telah habis atau tidak tersedia lagi, maka pembeli dapat membatalkan pesanan atau melanjutkan pesanan dengan harga normal.

Terdapat tiga sistem pembayaran dalam sistem jasa titip, yang pertama yaitu sistem pembayaran *fullpayment*, dalam sistem ini pembeli harus membayarkan keseluruhan harga, kemudian pelaku jasa titip akan membelikan barang yang ia inginkan. Biasanya transaksi melalui *Shopee* yang menggunakan sistem ini. Kedua, sistem pembayaran *DownPayment* atau DP yang sering disebut sebagai uang muka, sistem ini meminta pembeli agar ia melakukan sebagian pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak. Biasanya transaksi melalui *WhatsApp* yang menggunakan sistem ini. Ketiga, sistem pembayaran terakhir yaitu sistem pembayaran talangan. Sistem ini dilakukan dengan pembayaran dilakukan sepenuhnya oleh pelaku jasa titip, apabila barang telah berada di tangan pembeli, maka pembeli akan melakukan pembayaran tersebut. Kegiatan yang seperti itu dalam dunia perbisnisan online biasa disebut sebagai sistem COD. Namun, kak Meity menjelaskan bahwa beliau tidak menerima pesanan dengan menggunakan sistem COD. Hal tersebut dikarenakan banyak pembeli yang menyalahgunakan fitur COD yang dapat mengakibatkan kerugian pihak jasa

titip.<sup>25</sup> Selain melakukan wawancara kepada pelaku jasa titip akun @goodieshopee, penulis juga melakukan wawancara kepada beberapa pembeli atau penitip, diantaranya sebagai berikut:

1. Ainun selaku pembeli yang berasal dari Bekasi, telah melakukan transaksi di akun *Shopee* *twoelevenfashion* sebanyak dua kali. Keduanya merupakan produk milik H&M. Pembelian pertama yang dilakukan oleh kak Ainun berupa hoodie seharga Rp220.000,00 dengan harga pokok Rp200.000,00 dan keuntungan Rp20.000,00. Yang kedua sandal Rp270.000,00 dengan harga pokok Rp250.000,00 dan keuntungan Rp20.000,00. Kak Ainun memutuskan untuk membeli dengan sistem jasa titip karena menurut beliau transaksi ini jauh lebih mudah dan praktis. Kak Ainun juga menjelaskan bahwa dengan adanya jasa titip ini lebih hemat dalam pembelanjaan. Apabila ia membelinya di *mall* ongkos untuk bensinnya pun juga akan lebih mahal dibandingkan jasa titipnya.<sup>26</sup>
2. Devi selaku pembeli yang berasal dari Palembang, mengaku telah melakukan transaksi di akun *twoelevenfashion* sebanyak dua kali. Keduanya merupakan produk dan barang yang sama. Beliau membeli sweater crewneck dengan size L warna orange dan yang kedua size M warna pink. Beliau membeli barang yang sama dikarenakan pada pembelian pertama salah memilih ukuran. Kemudian membelinya

---

<sup>25</sup> Meity, *Wawancara*, 9 Juni 2021.

<sup>26</sup> Ainun, *Wawancara*, 10 Juni 2021.

lagi dengan ukuran yang lebih kecil. Kak Devi mengatakan bahwa beliau sedikit kecewa dengan pembeliannya yang pertama. Di *Shopee* terdapat pilihan dua pilihan warna dan juga beberapa ukuran. Pada pembelian pertama beliau memilih sweater crewneck warna pink ukuran L. Sebelum memesan barang, beliau telah mengkonfirmasi kepada penjual perihal warna dan ukuran. Kak Devi langsung melakukan *checkout* barang pembelanjaan di *Shopee*. Setelah proses pemesanan tersebut berhasil, penjual memberitahukan bahwa sweater crewneck warna pink telah habis. Kemudian kak Devi tetap melanjutkan pesanan dengan mengubah warna sweater crewneck menjadi warna orange. Namun, beberapa hari kemudian kak Devi melihat sweater crewneck warna pink telah tersedia. Beliau memutuskan untuk mememesannya lagi dengan ukuran yang lebih kecil. Rincian pembiayaan yang dilakukan oleh kak Devi yaitu sweater crewneck seharga Rp170.000,00 beserta keuntungan atas jasa titip, tanpa ongkos kirim karena beliau menggunakan *voucher* gratis ongkir. Harga pokok barang tersebut Rp150.000,00 dengan keuntungan Rp20.000,00 di setiap barangnya.<sup>27</sup>

3. Via selaku pembeli yang berasal dari Malang, telah melakukan transaksi di akun *twoelevenfashion* sebanyak tiga kali. Semua barang yang dibeli merupakan produk dari H&M berupa hoodie. Pembelian pertama seharga Rp317.000,00 kedua seharga Rp358.000,00 dan

---

<sup>27</sup> Devi, *Wawancara*, 17 Juni 2021.

yang terakhir seharga Rp185.000,00. Ketiga barang tersebut keuntungannya seharga Rp15.000,00 di setiap barangnya. Beliau mengatakan dengan adanya jasa titip ini dapat memudahkan pembelian barang yang tidak ada disekitar tempat tinggalnya. Kak Via mengatakan transaksi yang seperti ini merupakan transaksi yang sangat praktis, dan beliau juga tidak mempermasalahkan adanya penggabungan keuntungan jasa titip dengan harga barang.<sup>28</sup>

4. Gabrela selaku pembeli yang berasal dari Padang, telah melakukan transaksi di akun *twoelevenfashion* berupa sweater. Sweater tersebut merupakan brand milik H&M dengan harga Rp155.000,00 dengan harga pokok Rp135.000,00 dan keuntungan Rp20.000,00 serta ongkos kirim Rp35.000,00. Harga Rp155.000,00 tersebut telah *include* dengan *fee* jasa titip. Kak Gabrela mengaku bahwa beliau tidak mempermasalahkan perihal penggabungan keuntungan atas jasa titip dengan harga barang tersebut selagi masih dalam batas kewajaran. Kak Gabrela memiliki kesan yang baik berbelanja di *online shop* ini dikarenakan pengirimannya juga cepat.<sup>29</sup>
5. Afifah selaku pembeli yang berasal dari Kendal, telah melakukan transaksi sebanyak dua kali. Pembelian pertama yaitu sepatu dari H&M seharga Rp145.000,00 termasuk keuntungan, dan kedua baju dari Uniqlo seharga Rp155.000,00 termasuk keuntungan. Kedua barang tersebut dengan keuntungan Rp20.000,00 di tiap barangnya.

---

<sup>28</sup> Via, *Wawancara*, 18 Juni 2021.

<sup>29</sup> Gabrela, *Wawancara*, 18 Juni 2021.

Kak Afifah menceritakan bahwa beliau sebelumnya telah mencari beberapa akun jasa titip untuk dijadikan perbandingan keuntungan atas jasa titipnya. Kak Afifah juga tidak mempermasalahkan adanya penggabungan keuntungan tersebut. Keuntungan yang didapatkan pembeli yaitu *voucher* gratis ongkir, karena akun ini memiliki akun *Shopee*. Beliau juga telah mempertimbangkannya dengan melihat respon dari beberapa pembeli lainnya. Respon tersebut sangat bagus, sehingga beliau memutuskan untuk berbelanja di akun *twoelevenfashion*. Terlebih di akun ini memiliki beberapa barang yang memang sedang *sale*.<sup>30</sup>

6. Putri selaku pembeli yang berasal dari Bogor, pernah melakukan transaksi di akun *twoelevenfashion* sebanyak tiga kali. Ketiga barang tersebut merupakan brand dari H&M yang berupa kaos, tas, dan hoodie. Kak Putri mengatakan bahwa beliau membeli kaos tersebut seharga Rp85.000,00 berserta keuntungan atas jasa titip. Beliau tidak mempermasalahkan penggabungan keuntungan tersebut, dengan catatan harga barang sudah jelas di awal dan juga terdapat *price tag* dalam barang tersebut. Sebelum membeli barang tersebut, kak Putri telah mencari informasi perihal harga yang beliau beli. Menurut kak Putri dengan adanya jasa titip seperti ini, dapat mengurangi mobilitas

---

<sup>30</sup> Afifah, *Wawancara*, 18 Juni 2021.

di tengah pandemi saat ini. Selain itu, beliau mengaku malas mencari produk yang belum tentu ada di satu *mall*.<sup>31</sup>

7. Desti selaku pembeli yang berasal dari Tasikmalaya. Kak Desti mengetahui akun jasa titip ini dari temannya. Beliau mengatakan bahwa *online shop* ini amanah dan juga terpercaya. Kak Desti melakukan transaksi pembelian berupa sandal dari H&M seharga Rp170.000,00 *include* dengan keuntungan. Harga pokok barang tersebut Rp150.000,00 dengan keuntungan Rp20.000,00. Kak Desti hanya perlu membayarkan harga barang dikarenakan beliau menggunakan *voucher* gratis ongkir. Beliau tidak mempermasalahkan adanya penggabungan keuntungan tersebut, karena menurut beliau biaya jasa titip haruslah ada. Beliau memahami bahwa pelaku jasa titip juga tidak mungkin mencari barang di satu *mall* saja, serta butuh kendaraan untuk mencarinya. Adanya jasa titip ini dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, karena di tempat tinggal kak Desti tidak tersedia barang dari H&M.<sup>32</sup>

8. Rina selaku pembeli yang berasal dari Cibitung, pernah melakukan transaksi pembelian hoodie dari H&M sebanyak dua barang sekaligus. Barang tersebut merupakan barang *sale*, dengan tipe yang sama namun beda warna. Kak Rina menjelaskan bahwa beliau mengetahui produk *sale* ini dari akun *Instagram* @goodieshopee. Beliau langsung memesannya di akun *Shopee* agar mendapatkan

<sup>31</sup> Putri, *Wawancara*, 18 Juni 2021.

<sup>32</sup> Desti, *Wawancara*, 19 Juni 2021.

*voucher* gratis ongkir. Hoodie tersebut seharga Rp160.000,00 *include* dengan keuntungan, sehingga apabila beliau membeli dua barang sekaligus, maka total pesannya menjadi Rp320.000,00. Harga hoodie tersebut ketika sale yaitu Rp145.000,00 per item. Kak Rina juga memanfaatkan fitur koin *Shopee* yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran barang tersebut. Koin yang dapat ditukarkan oleh Kak Rina untuk pembayaran saat itu berjumlah Rp62.670,00. Beliau hanya perlu membayar pesanan dua hoodie tersebut sebesar Rp257.330,00. Beliau mengatakan bahwa tidak memperlakukan adanya penggabungan harga pokok dengan keuntungan atas jasa titip, justru dengan penggabungan tersebut pembeli merasa lebih mudah untuk *checkout* barang tanpa harus bertanya berapa keuntungannya.<sup>33</sup>

9. Fifi selaku pembeli yang berasal dari Parung. Kak Fifi telah melakukan beberapa kali transaksi pembelian di akun *twoelevenfashion*. Beliau menceritakan bahwa sangat senang berbelanja di akun ini karena akun telah terpercaya. Beberapa kali berbelanja di akun ini tidak membuatnya ragu. Beliau pernah membeli sweater dari H&M seharga Rp180.000,00 celana tidur dari H&M seharga Rp120.000,00 crewneck dari Pull&Bear seharga Rp200.000,00 dan masih banyak lagi. Harga barang tersebut telah digabungkan dengan keuntungan atas jasa titip, namun tidak menjadi

---

<sup>33</sup> Rina, *Wawancara*, 20 Juni 2021.

masalah buat kak Fifi. Masing-masing keuntungan di tiap barangnya Rp20.000,00. Beliau merasa terbantu dengan adanya jasa titip ini.<sup>34</sup>

10. Dewi selaku pembeli yang berasal dari Kudus, Jawa Tengah. Kak Dewi telah melakukan transaksi di akun twoelevenfashion berupa sepatu. Sepatu tersebut merupakan brand milik Rubi dengan harga Rp125.000,00 serta ongkos kirim Rp7.000,00. Harga tersebut telah *include* dengan keuntungan atas jasa titipnya. Harga sepatu tersebut Rp100.000,00 dengan keuntungan Rp25.000,00. Kak Dewi mengatakan bahwa beliau memilih toko ini dikarenakan banyak pilihan yang didapatkan. Beliau juga lebih menyukai penggabungan harga tersebut, karena hal itu akan jauh lebih mempermudah para pembeli.<sup>35</sup>

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

---

<sup>34</sup> Fifi, *Wawancara*, 26 Juni 2021.

<sup>35</sup> Dewi, *Wawancara*, 12 Agustus 2021.

## BAB IV

### ANALISIS HUKUM ISLAM DAN KHES TERHADAP PRAKTIK JASA TITIP

#### DI AKUN INSTAGRAM @GOODIESHOPEE DAN SHOPEE

#### TWOLEVENFASHION

##### A. Analisis Praktik Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion

Pada umumnya kegiatan sosial yang sering dilakukan oleh masyarakat prinsipnya sama, saling menguntungkan satu sama lain. Jasa titip mulai dikenal oleh kalangan masyarakat sebagai kegiatan yang bernilai positif. Transaksinya cukup mudah dan tidak membutuhkan waktu yang lama. Kegiatan ini dilakukan dengan cara memesan suatu barang yang diinginkan kepada pelaku jasa titip yang menyediakan jasa tersebut.

Kehadiran jasa titip ini dinilai sangat menguntungkan bagi para pihak yang bertransaksi. Keuntungan pertama yaitu bagi pembeli atau penitip, mereka bisa mendapatkan barang yang ia inginkan tanpa perlu bepergian jauh. Terlebih bagi para pembeli yang tidak memiliki waktu untuk berkeliling mencari barang yang ia inginkan. Pembeli hanya perlu memainkan media sosialnya untuk mencari barang tersebut. Keuntungan kedua yaitu bagi pelaku jasa titip, setiap barang yang ia tawarkan dalam media sosialnya akan mendapatkan keuntungan atas jasa tersebut. Selain itu, bisnis jasa titip ini juga tidak memerlukan modal yang besar. Keuntungan

ketiga yaitu bagi pemasok atau *brand*, dengan adanya jasa titip ini yang artinya banyak pelaku jasa titip yang ikut memasarkan barang-barang tersebut. Selain itu, pihak pemasok merasa terbantu dengan kegiatan jasa titip ini, karena banyak masyarakat pelosok yang belum dapat menjangkau berbagai pusat perbelanjaan.

Akun *Instagram* @goodieshopee merupakan salah satu akun yang menyediakan jasa titip. Adanya keinginan untuk menjadikan hobi belanja sebagai bisnis yang menghasilkan keuntungan dan menggunakan media sosial sebagai media yang lebih bermanfaat, merupakan alasan utama berdirinya akun *Instagram* @goodieshopee. Selain akun *Instagram*, pelaku jasa titip ini juga menyediakan akun *Shopee* yang digunakan sebagai ajang promosi. Para pembeli lebih tertarik bertransaksi menggunakan *Shopee*, dikarenakan adanya *voucher* gratis ongkir.

Pelaku jasa titip akun *Instagram* @goodieshopee akan mengunggah beberapa produk baru hingga produk *sale* minimal satu kali dalam satu minggu. Produk yang ditawarkan yaitu beberapa produk dari brand ternama, seperti H&M, Uniqlo, Pull & Bear, Rubi, Zara, Stradivarius dan segala request dari pembeli. Unggahan produk tersebut dilengkapi dengan spesifikasi barang serta harga penjualannya. Selain itu, pelaku jasa titip juga akan menjelaskan alur pemesanan yang dilakukan di akun *Instagram* @goodieshopee. Terdapat dua macam transaksi yang ditawarkan, yaitu melalui *WhatsApp* dan *Shopee*.

Bagi pembeli yang memilih bertransaksi melalui *WhatsApp* dapat menghubungi nomor yang tertera dalam bio akun tersebut. Pembeli wajib mengirimkan foto barang yang ia inginkan serta mengisi format order yang telah disediakan. Pelaku jasa titip akan menjumlah keseluruhan dari total biaya. Setelah pembeli mengetahui harga barang, ia harus melakukan pembayaran sejumlah harga barang atau sebagian untuk uang muka. Pelaku jasa titip akan membelanjakan pesanan tersebut apabila pembeli telah mengirimkan bukti pembayaran. Pembeli hanya perlu menunggu informasi selanjutnya dari pihak jasa titip. Sedangkan bagi pembeli yang memilih bertransaksi melalui *Shopee*, dapat mengkonfirmasi kepada pelaku jasa titip terlebih dahulu. Pembeli akan diarahkan ke akun *Shopee* kemudian menyelesaikan pembelian sesuai dengan harga barang yang ia pesan. Namun, apabila pembeli memilih transaksi melalui *Shopee*, harga yang tertera akan ditambahkan dengan biaya admin *Shopee* yang berkisar antara Rp3.000,00 hingga Rp5.000,00. Adanya tambahan biaya admin tersebut tidak menjadi masalah bagi para pembeli. Hal itu dikarenakan voucher gratis ongkir yang ia dapatkan, jauh lebih besar jika dibandingkan dengan biaya admin tersebut. Selain itu, para pembeli juga lebih merasa aman bertransaksi menggunakan *Shopee*.

Sebagian besar barang tersebut merupakan barang dengan sistem *Pre-Order*. Barang tersebut dapat dijangkau dari tiga hingga tujuh hari. Selama masa *Pre-Order* tersebut, pelaku jasa titip akan mencarikan barang pesanan di empat pusat perbelanjaan. Apabila barang telah tersedia, pelaku jasa titip

akan mengonfirmasikan pembeli, dan barang siap dikemas. Namun, apabila barang tidak tersedia, maka pelaku jasa titip juga akan mengonfirmasikan kepada pembeli bahwa barang tersebut kosong. Pembeli dapat membatalkan pesanan atau dapat pula mengganti dengan barang yang lainnya. Jika barang tersebut memang tidak tersedia, pelaku jasa titip akan mengembalikan sepenuhnya *DownPayment* atau *FullPayment* para pembeli. Dengan catatan, apabila transfer selain rekening Mandiri/BCA akan dikenakan tarif biaya admin antar bank tersebut.<sup>1</sup>

Berdasarkan wawancara dengan kak Meity sebagai pelaku jasa titip, menegaskan bahwa jual beli ini dilakukan atas dasar tolong-menolong. Pelaku jasa titip menyalurkan hobinya sebagai kegiatan yang bermanfaat bagi orang lain. Jual beli ini dilakukan dengan cara menggabungkan keuntungan atas jasa titip dengan harga pokok barang atau biasa disebut dengan *include*. Pelaku jasa titip menawarkan barang yang disertai dengan spesifikasi dan hanya mencantumkan harga jual barang di akun media sosialnya. Apabila pembeli ingin mengetahui harga pokok barang dan juga keuntungan jasa titipnya, ia dapat mempertanyakan hal tersebut kepada pelaku jasa titip. Pelaku jasa titip mengatakan bahwa penentuan tarif keuntungan/upah pada kedua transaksi tersebut sama, karena memang pilihan transaksi diberikan untuk memudahkan pihak pembeli dalam melakukan jual belinya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Meity, *Wawancara*, 9 Juni 2021.

<sup>2</sup> Meity, *Wawancara*, 12 Februari 2021.

Dari keterangan wawancara dengan pembeli pada bab sebelumnya, sebagian besar dari mereka merasa terbantu oleh transaksi jasa titip ini. Mereka mengatakan bahwa dengan adanya jasa titip, pembelian barang yang diinginkan akan jauh lebih mudah, hemat, dan mempersingkat waktu. Beberapa pembeli juga mengatakan bahwa penggabungan keuntungan atas jasa titip dengan harga barang tidak menjadi masalah utama, dengan catatan harga tersebut masih dalam kategori wajar. Sebelum melakukan transaksi, sebagian pembeli melakukan perbandingan harga dan kualitas toko. Para pembeli juga berinisiatif untuk mencari tahu perihal harga pokok barang secara umum di *mall* yang pernah ia kunjungi. Mereka mengatakan bahwa akun Shopee *twoelevenfashion* memiliki beberapa keunggulan diantara toko yang lainnya.

#### **B. Analisis Hukum Islam dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Jasa Titip di Akun Instagram @goodieshopee dan Shopee *twoelevenfashion***

Ada berbagai macam transaksi muamalah yang terjadi dalam kehidupan bermasyarakat. Muamalah merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan bagi umat muslim. Kegiatan muamalah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, seperti sandang, pangan, dan papan. Berdasarkan pemaparan praktik transaksi dalam bab sebelumnya yang melibatkan pelaku jasa titip, dan juga pembeli, dalam istilah muamalah dikenal dengan sebutan *murābahah*. *Murābahah* merupakan transaksi jual beli yang dilakukan dengan

cara menambahkan harga pokok barang dengan keuntungan yang diambil oleh penjual.<sup>3</sup>

Jasa titip dilakukan dengan cara memesan suatu barang kepada pelaku jasa titip, dan ia dapat mengambil keuntungan untuk jasa tersebut. Dalam transaksi tersebut, terdapat penjual selaku pelaku jasa titip dan pembeli selaku konsumen yang memesan barang kepada pelaku jasa titip, barang yang menjadi objek jual beli, serta keuntungan yang diambil oleh pelaku jasa titip. Para pembeli hanya perlu mencari barang yang ia inginkan di akun media sosial yang tersedia. Pelaku jasa titip akan menjelaskan beberapa metode transaksi dan juga pembayarannya.

Terdapat dua mekanisme untuk melakukan transaksi jasa titip di akun Instagram @goodieshopee yaitu melalui *WhatsApp* dan *Shopee*. Dari kedua mekanisme transaksi tersebut, para pembeli lebih menyukai melalui *Shopee*. Hal ini dikarenakan di *Shopee* terdapat *voucher* gratis ongkir. Dalam akun media sosial tersebut apabila barang telah tersedia, para pembeli hanya perlu mencari barang yang ia inginkan kemudian menyelesaikan pembayarannya dan barang akan segera di proses. Namun, sebagian besar barang tersebut merupakan barang *Pre-Order* yang harus dijangkau selama tiga hingga tujuh hari.

Dalam praktik jasa titip ini, kak Meity selaku pelaku jasa titip menggabungkan keuntungan atas jasa titip dengan harga pokok barang. Hal tersebut untuk memudahkan transaksi yang terjadi antara penjual dan

---

<sup>3</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II (Teori dan Praktik)* (Jepara: UNISNU PRESS, 2019), 28.

pembeli. Pembeli tidak akan pernah mengetahui berapa persentase keuntungan yang diambil oleh penjual selaku pelaku jasa titip apabila ia tidak bertanya kepada penjual. Pembeli dapat mempertanyakan rincian harga tersebut apabila diperlukan. Namun, pada umumnya kedua belah pihak berhak mengetahui rincian harga barang yang akan diperjual-belikan.

Kegiatan jual beli *murābahah* ini disyari'atkan dalam Al-Qur'an dan hadis yang menyatakan bahwa Allah dan Rasul-Nya menyerukan kepada umat muslim agar melakukan kegiatan perniagaan dengan cara yang baik, suka sama suka serta menjauhi kegiatan yang mengarah kepada jalan yang tidak benar. Hukum jual beli yang dilakukan dengan metode jasa titip ini tidak dijelaskan dalam Al-Qur'an maupun hadis. Namun, diperbolehkan atau tidaknya suatu kegiatan muamalah itu diperbolehkan hingga ada dalil yang melarangnya. Hal tersebut sesuai dengan kaidah yang menyatakan bahwa:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”<sup>4</sup>

Dalam kaidah tersebut telah dijelaskan bahwa hukum asal bermuamalah adalah diperbolehkan seperti halnya jual beli, sewa menyewa, utang, gadai, dan lain-lain, kecuali ada dalil yang melarang kegiatan tersebut, seperti adanya kemudharatan, gharar, riba, dan lain-lain. Kegiatan muamalah jual beli *murābahah* dalam hukum Islam dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syaratnya.

Rukun dan syarat *murābahah* terdiri atas:

<sup>4</sup> Muhammad Yazid, *Fiqh Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: Imtiyaz, 2017), 175.

1. Pihak yang melakukan akad, yaitu penjual selaku jasa titip dan pembeli selaku pemesan barang.
  - a. Pihak yang melakukan akad harus dapat membedakan sesuatu yang baik dan buruk, dan juga cakap hukum.
  - b. Kedua belah pihak harus saling ridha, tidak berada dibawah tekanan.
2. Objek yang diperjualbelikan, yaitu berupa barang, produk dari brand ternama, seperti H&M, Uniqlo, Pull & Bear, Rubi, Zara, dan Stradivarius. Barang tersebut haruslah:
  - a. Dapat memberikan sesuatu yang bermanfaat;
  - b. Barang sepenuhnya milik penjual;
  - c. Tidak masuk dalam kategori barang haram;
  - d. Barang sesuai spesifikasi yang diberikan oleh penjual kepada pembeli.
3. Harga
  - a. Selama masa perjanjian berlangsung, para pihak tidak dapat mengubah harga barang;
  - b. Pembayaran dan penyerahan barang sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati kedua belah pihak;
  - c. Harga barang dapat ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama.
4. Sighat, *ijab* dan *qabul*
  - a. *Ijab* dan *qabul* harus diucapkan dengan jelas;

- b. Diantara *ijab* dan *qabul* harus sepadan dalam menyebutkan spesifikasi barang dan juga harganya.<sup>5</sup>

Syarat sah jual beli *murābahah* terdiri dari:

1. Kedua belah pihak mengetahui harga pokok.
2. Pembeli mengetahui keuntungan yang diambil oleh penjual.
3. Harga pokok dapat dihitung dan diukur.
4. Akad dalam jual beli pertama harus sah.<sup>6</sup>

Praktik jasa titip yang terjadi di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion telah memenuhi rukun dan syarat jual beli *murābahah* dalam Islam. Namun, pada syarat sah jual beli *murābahah*, ada dua syarat yang belum terpenuhi dalam praktik jasa titip, yaitu pada poin 1 dan 2. Pertama, kedua belah pihak mengetahui harga pokok. Dalam hal ini hanya penjual yang mengetahui harga pokok barang, sedangkan pembeli tidak mengetahui berapa harga pokok barang yang ia beli. Pembeli hanya mengetahui harga keseluruhan barang yang akan ia beli, namun harga ini belum termasuk dengan ongkos kirim. Kedua, pembeli mengetahui keuntungan yang diambil oleh penjual. Praktikanya, pembeli tidak mengetahui berapa keuntungan yang diambil oleh penjual. Penjual tidak menjelaskan secara langsung perihal keuntungan/upah yang ia ambil dalam setiap barang yang ia tawarkan. Sehingga para pembeli tidak mengetahui perihal harga pokok serta keuntungan yang diambil oleh pelaku jasa titip.

<sup>5</sup> Ibid., 176.

<sup>6</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqih Muamalah II...*, 32.

Namun, mayoritas pembeli lebih menyukai adanya penggabungan harga tersebut. Hal ini dikarenakan transaksi jual beli yang dilakukan akan jauh lebih mudah dan tidak rumit.

Dalam KHES Pasal 20 ayat (6) disebutkan bahwa *murābahah* adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shāhib al-māl* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shāhib al-māl* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.<sup>7</sup>

Dalam buku II bagian keenam pasal 116 sampai dengan pasal 124 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah yaitu mengatur tentang jual beli *murābahah*. Praktik jasa titip telah sesuai dengan aturan dalam pasal tersebut. Hanya saja dalam pasal 116 ayat (3) yang menjelaskan bahwa penjual harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan, belum sesuai. Pada pasal 116 ayat (3) tersebut menyerukan pelaku jasa titip agar ia menjelaskan secara jujur perihal harga pokok serta keuntungan yang ia ambil. Dalam praktiknya pelaku jasa titip tidak memberitahukan secara langsung kepada pembeli perihal keuntungan yang ia ambil di tiap barangnya. Pelaku jasa titip hanya menyebutkan harga jual barang saja. Pelaku jasa titip tidak menyebutkan

---

<sup>7</sup> *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 15.

biaya atas jasa titip atau yang biasa disebut sebagai keuntungan, apabila pembeli tidak mempertanyakannya. Dalam hadis Ibnu ‘Umar yang berbunyi:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ.

“Dari Ibnu ‘Umar ia berkata: telah bersabda Rasulullah: pedagang yang benar (jujur), dapat dipercaya dan muslim, beserta para syuhada pada hari kiamat. (HR. Ibnu Majah)<sup>8</sup>

Dari hadis tersebut dapat dipahami bahwa jual beli merupakan kegiatan yang halal dan mulia, apabila pelakunya adalah orang yang jujur. Kelak apabila orang tersebut jujur, maka kedudukannya di akhirat nanti akan setara dengan para nabi dan syuhada.

Dalam praktik jasa titip di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion, pelaku jasa titip akan menjelaskan secara jujur perihal rincian harga yaitu harga pokok barang serta keuntungan yang ia ambil apabila pembeli mempertanyakannya. Hal ini dilakukan untuk saling memudahkan antara kedua belah pihak. Pelaku jasa titip menggabungkan keuntungan dengan harga pokok barang, dikarenakan mayoritas pembeli pasti telah mengetahui harga pokok barang yang ia pesan. Pelaku jasa titip akan menjelaskan rincian harga tersebut apabila pembeli berniat untuk mempertanyakannya.

Melalui wawancara dengan pembeli, mayoritas menyatakan bahwa mereka lebih menyukai penggabungan harga tersebut, karena hal itu dinilai

<sup>8</sup> Abu Abdullah bin Yazid Al-Qozwayniy (Ibnu Majah), *Sunan Ibnu Majah* (Riyad: Maktabah Alma’rifah), 378.

lebih memudahkan dalam segi transaksi. Sebagian besar pembeli mencari tahu terlebih dahulu tentang harga dan juga keterpercayaan toko tersebut. Selain itu, tidak jarang pula pembeli yang mencari tahu detail harga di pusat perbelanjaan terdekat. Dengan hal tersebut, para pembeli telah memiliki referensi terhadap harga barang yang akan ia pesan.

Apabila dilihat dari praktik jasa titip dengan penggabungan harga tersebut melalui wawancara dengan pelaku jasa titip dan juga pembeli, dapat dikatakan sebagai jual beli dengan kedua belah pihak saling mendapatkan keuntungan. Kedua belah pihak telah sepakat dan saling ridha atas ketentuan tersebut. Hal ini dikarenakan tanpa diberitahukan oleh pelaku jasa titip sekalipun, para pembeli telah mengetahui harga pokok barang yang ditawarkan di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion. Sehingga, pihak pembeli tidak merasa tertipu, dan pihak penjual selaku jasa titip tidak merugikan. Terdapat kerelaan diantara kedua belah pihak tersebut.

Dalam hal ini Hadis Riwayat Ibnu Majah yang menyatakan bahwa:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ:  
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ.

“Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Ibid., 376.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik jasa titip yang dilakukan di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion menggunakan mekanisme penetapan harga dengan cara memasukkan keuntungan kedalam harga pokok barang hingga menjadi keseluruhan harga atau biasa disebut sebagai *include*. Pelaku jasa titip menyediakan dua metode transaksi yang dapat dilakukan, yaitu dengan menggunakan *WhatsApp* dan *Shopee*. Dalam kedua transaksi tersebut, pelaku jasa titip tidak menjelaskan secara rinci perihal harga pokok barang serta keuntungan yang ia ambil sebelum para pembeli menanyakan hal tersebut. Praktik jasa titip dilakukan sebagian besar dengan menggunakan sistem *Pre-Order* yang berkisar selama tiga hingga tujuh hari.
2. Praktik jasa titip yang dilakukan dengan cara penggabungan keuntungan dengan harga pokok barang di akun Instagram @goodieshopee dan Shopee twoelevenfashion dalam hukum Islam yang menggunakan akad *murābahah* dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah diperbolehkan. Karena dalam rukun dan syaratnya telah terpenuhi, walaupun dari syarat

sahnya ada dua poin yang belum terpenuhi, yaitu harga pokok barang dan juga keuntungan yang diambil oleh penjual. Berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 116 ayat 3 yang menjelaskan bahwa penjual harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan. Penjual akan memberitahukan apabila pembeli berinisiatif untuk mempertanyakannya. Namun, para pembeli lebih menyukai penggabungan harga tersebut, dikarenakan transaksi akan jauh lebih mudah dan praktis. Sebelum para pembeli melakukan transaksi, mereka terlebih dahulu akan memastikan harga barang yang ia pesan di pusat perbelanjaan terdekat.

#### **B. Saran**

Adapun saran yang dapat penulis berikan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pembeli atau pemesan akan lebih baik jika sebelum melakukan transaksi melakukan konfirmasi perihal harga pokok barang serta keuntungan yang di ambil oleh pelaku jasa titip, agar terhindar dari hal-hal yang merugikan diri sendiri.
2. Bagi penjual atau pelaku jasa titip ada baiknya jika memberikan rincian harga dalam keterangan pembelian atau dicantumkan dalam deskripsi produk yang diunggah di media sosial.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Abu bin Yazid Al-Qozwayniy (Ibnu Majah). *Sunan Ibnu Majah*. Riyad: Maktabah Alma'rifah, t.t.
- Abdullah, Boedi dan Beni Ahmad Soebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Afifah. *Wawancara*. 18 Juni 2021.
- Ainun. *Wawancara*. 10 Juni 2021.
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak, 2018.
- Aziz, Abdul, et al. *Transaksi Murabahah Perbankan Syariah Terbelenggu Isu Batal Demi Hukum*. Jakarta: IFR, 2020.
- Azizah. "Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik Tambahan Biaya di Luar Ongkos Kirim pada Layanan Titip Beli oleh "Pesan Antar Bangkalan". Skripsi – UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2019.
- Darajatul Husna, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Mekanisme Penetapan Ujrah pada Jasa Titip Beli Online (Studi Kasus di Akun Instagram @jasatitipqya)". Skripsi – UIN Sultan Maulana Hasanuddin, Banten, 2019.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Syaamil Quran, 2009.
- Desti. *Wawancara*. 19 Juni 2021.
- Devi. *Wawancara*. 17 Juni 2021.
- Dewi. *Wawancara*. 12 Agustus 2021.
- Dianatri, Rina et al. *Panduan Praktis Merintis Usaha: Bisnis Jastip*. t.tp: eMajels, 2019.
- Djazuli, A., *Kaidah-Kaidah Fikih*. Jakarta: Prenada Media Group, 2007.

- Enterprise, Jubilee. *Instragram untuk Bisnis, Hobi, dan Desain Grafis*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2021.
- Fifi. Wawancara. 26 Juni 2021.
- Gabrela. *Wawancara*. 18 Juni 2021.
- Ghazaly, Abdul Rahman, et al. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Goukm.Id. *Cara Mendapatkan 10.000 Followers Instagram: dengan InstaMarketing*. t.tp: Goukm.Id, t.t.
- H & M Indonesia, <https://id.wikipedia.org/wiki/H%26M>, diakses pada 27 Juni 2021.
- Hs, Widjono. *Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Grasindo, 2007.
- Instagram, <https://id.wikipedia.org/wiki/Instagram>, diakses pada 27 Juni 2021.
- Janwari. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2015.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/upah>, diakses pada 9 Juni 2021.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Jakarta: Kencana, 2009.
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Meity, *Wawancara*. 12 Februari 2021.
- Muharto dan Arisandy Ambarita. *Metode Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta: Deepublish, 2016.
- Muninjaya, Gde. *Langkah-Langkah Praktis Penyusunan Proposal dan Publikasi Ilmiah*. Jakarta: EGC, 2003.

- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017.
- Pudjihardjo, M. dan Nur Faizin Muhith. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press, 2019.
- Pull & Bear, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pull%26Bear>, diakses pada 27 Juni 2021.
- Putri. *Wawancara*. 18 Juni 2021.
- Rina. *Wawancara*. 20 Juni 2021.
- Rohmaniyah, Wasilatur. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Pamekasan: Duta Media Publishing, 2019.
- Rubi, [https://en.m.wikipedia.org/wiki/Cotton\\_On\\_Group](https://en.m.wikipedia.org/wiki/Cotton_On_Group), diakses pada 27 Juni 2021.
- Sa'diyah, Mahmudatus. *Fiqh Muamalah II Teori dan Praktik*. Jepara: UNISNU PRESS, 2019.
- Sari, Zurifah Diana. "Analisis Fiqh Muamalah terhadap Praktik Jasa Titip Beli Online di Akun Instagram @storemurmursby". Skripsi – UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2018.
- Sayuti, Jalaludin, et al. *Perbaikan Manajemen Usaha dan Peningkatan Daya Saing Kelompok UKM Rumah Tanjung Antiq (RTA) Penghasil Kain Tenun Tajung dan Blongsong Khas Palembang dalam Menghadapi Era New Normal*. Palembang: NEM, 2021.
- Semiawan, Conny R. *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya)*. Jakarta: Grasindo, 2010.
- Setyosari, Punaji. *Metode Penelitian Pendidikan & Pengembangan*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Shopee, <https://help.shopee.co.id>, diakses pada 27 Juni 2021.
- Siyoto, Sandu dan Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2018.

- Stradivarius, [https://id.wikipedia.org/wiki/Stradivarius\\_\(Inditex\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Stradivarius_(Inditex)), diakses pada 27 Juni 2021.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sunggono, Bambang. *Metodologi Penelitian Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Susanto, Agung Nugroho. *Jurus Jitu Membangun Bisnis Berkah Omset Milyaran*. Yogyakarta: PT. Vindra Sushantco Putra, 2015.
- Suyanto, Bagong. *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Kencana, 2005.
- Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalah Kontemporer*. Bogor: PT Berkat Mulia Insani, 2017.
- Thian, Alexander. *Pasar Modal Syariah-Mengenal dan Memahami Ruang Lingkup Pasar Modal Islam di Indonesia*. Yogyakarta: CV Andi Offset, t.t.
- Uniqlo, <https://id.wikipedia.org/wiki/Uniqlo>, diakses pada 27 Juni 2021.
- Via. *Wawancara*. 18 Juni 2021.
- Yazid, Muhammad. *Fiqh Muamalah Ekonomi Islam*. Surabaya: Imtiyaz, 2017.
- Zara, [https://id.wikipedia.org/wiki/Zara\\_\(pakaian\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Zara_(pakaian)), diakses pada 27 Juni 2021.