

Analisis Risiko Dan Peluang Bisnis Praktik Jasa Titip Online Di Media Sosial (Instagram) Dalam Perspektif Hukum Islam

Sherli Sadila¹ Siti Sundari²

Program Studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam
Tasikmalaya, Email: sherlisadila22@gmail.com

Abstract.

The aim of this research is to determine the view of Islamic law regarding the practice of online entrustment services on social media, and what risks and opportunities are felt by online entrustment service business actors on social media. This research is included in the type of qualitative research. Data collection for this thesis is the result of observation, literature study, interviews and documentation. In data analysis techniques, this research uses several stages, namely data collection, data presentation, data reduction, and finally drawing conclusions. Based on the results of the research, it is concluded that, firstly, the practice of entrusting services on social media in the view of Islamic law is legal and permissible as long as it does not violate the rules and there are no arguments that forbid it. The contract from the practice of jastip itself is a *wakalah bil ujah* contract, namely an agreement between both parties (representative and *muwakkil*), where a *muwakkil* gives authority to the representative to do something in exchange for giving *ujrah* (fee/wages) to the representative. Second, the risk of the practice of entrusting services, namely the potential for financial losses due to additional fees, import duties and taxes; product damage, and business competition. Meanwhile, opportunities for entrusted service practice include the use of information and communications technology (ICT); consumer expansion, and increasing relationships.

Keywords: Online entrustment services, Islamic legal view, *wakalah bil ujah*.

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pandangan hukum Islam terhadap praktik jasa titip *online* di media sosial, dan apa saja resiko dan peluang yang dirasakan oleh pelaku bisnis layanan jasa titip *online* di media sosial. Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian kualitatif. Pengumpulan data skripsi ini merupakan hasil observasi, studi pustaka, wawancara, dan dokumentasi. Dalam teknik analisis data, penelitian ini menggunakan beberapa tahap yakni pengumpulan data, penyajian data, reduksi data, dan terakhir penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian menyimpulkan, pertama praktik layanan jasa titip di media sosial dalam pandangan hukum Islam adalah sah dan boleh dilakukan selama tidak melanggar aturan dan tidak ada dalil yang mengharamkannya. Akad dari praktik jastip sendiri adalah akad *wakalah bil ujah*, yaitu perikatan antara kedua belah pihak (wakil dan *muwakkil*), Dimana seorang *muwakkil* memberikan kuasa kepada wakil untuk mengerjakan sesuatu dengan imbalan pemberian *ujrah* (fee/upah) kepada wakil. Kedua, resiko praktik layanan jasa titip yaitu potensi kerugian finansial akibat biaya tambahan, bea masuk dan pajak; kerusakan produk, dan persaingan bisnis. Sedangkan peluang praktik layanan jasa titip yaitu pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK); ekspansi konsumen, dan menambah relasi.

Kata kunci: Jasa titip *online*, pandangan hukum islam, *wakalah bil ujah*.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah berbagai aspek kehidupan manusia, *handphone/smartphone* yang awalnya hanya digunakan untuk melakukan panggilan, mengirim dan menerima pesan, kini teknologi tersebut mendukung akses internet untuk pemanfaatan media sosial. Adapun media sosial yang tersedia dan dikenal masyarakat saat ini diantaranya whatsapp, instagram, telegram, facebook, twitter dan lain sebagainya. Dari berbagai macam media sosial, salah satu yang banyak digunakan adalah instagram, karena instagram sendiri adalah sebuah aplikasi sosial yang paling populer dalam kalangan pengguna telepon pintar (Smartphone). Menurut *Brand Development Lead Instagram APAC* Paul Webster mayoritas pengguna Instagram yaitu anak muda, terdidik, dan mapan. Pengguna Instagram perempuan yang paling aktif sebanyak 63% dan laki-laki 37%, sebagian besar pengguna media sosial Instagram berasal dari kalangan remaja atau mahasiswa (Amalia Rizky Putri: 2019)

Beragam pelaku bisnis *online* salah satunya jastip membuka lapaknya di instagram untuk menjangkau konsumen yang lebih luas lagi. Semakin padat kegiatan masyarakat terkadang membuat masyarakat tersebut lebih memilih melakukan transaksi secara *online*. Di tengah dominasi toko *online*, kehadiran bisnis jasa titip di media sosial dapat tetap menarik pelanggan/konsumen dan menghasilkan keuntungan bagi pelaku jastip. Bisnis jastip semakin populer di Indonesia karena kemajuan teknologi, penggunaan media sosial yang meningkat, dan kecenderungan konsumtif masyarakat (Anggit Dyah Kusumastuti: 2020). Seorang pelaku individu atau jasa titip bertindak sebagai pihak ketiga yang berfungsi sebagai perantara antara pemilik barang dan pembeli. Salah satu tanggung jawab utama pelaku jasa titip ini adalah menjadi pembelanja bagi para pelanggannya. Cara kerja bisnis jasa titip yaitu mengambil gambar atau foto barang-barang di pusat perbelanjaan dan kemudian mempostingnya di media sosial si penerima jasa titip agar

konsumen dapat melihatnya. Jika pelanggan merasa tertarik dan ingin membeli, mereka harus membayar sejumlah/sebagian uang sebelum melakukan transaksi (DP). Setelah transaksi, seorang jasa titip akan mencari dan membeli barang yang diinginkan pelanggan (Maisa Fadhli: 2021)

Salah satu contoh layanan jasa titip pada media sosial Instagram yaitu akun @miso.store_id yang membuka layanan jasa titip barang dari luar negeri yaitu Korea Selatan, Thailand (Bangkok), Jepang dan Amerika Serikat (USA). Produk yang dipromosikan meliputi *Fashion/pakaian*, *Sepatu*, *Merchandise Kpop*, *Album music*, serta *Makanan*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah bisnis jastip *online* yang tidak membutuhkan modal besar dan hanya mengandalkan media sosial saja terdapat peluang besar untuk berbisnis, dan apakah bisnis ini memiliki risiko yang signifikan atau tidak. Hal ini menjadi relevan dalam konteks hukum Islam, karena praktik jasa titip melibatkan berbagai aspek yang berkaitan dengan transaksi dan kepemilikan. Penting untuk memahami perspektif hukum Islam terhadap praktik jasa titip *online* ini, mengingat Islam memiliki pedoman yang komprehensif dalam berbagai aspek kehidupan.

Dalam perspektif Islam, praktik jasa titip harus dianalisis dengan cermat untuk memastikan bahwa transaksi tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan dalam menilai jasa titip yaitu antara lain:

1. Keadilan dan Transparansi: Prinsip keadilan Islam diperlukan untuk memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam transaksi ekonomi memiliki hak dan kewajiban yang adil. Dalam hal jasa titip, sangat penting untuk memastikan bahwa perantara atau penyedia jasa tidak memanfaatkan posisinya untuk merugikan pelanggan saat melakukan transaksi.
2. Kehalalan Barang: Barang yang dititipkan atau diperoleh melalui pembelian halal dan tidak diharamkan. Jasa titip harus halal sesuai dengan aturan syariah. Ini termasuk memastikan bahwa produk tersebut

tidak melanggar hukum Islam terkait makanan, minuman, atau barang lain yang diharamkan.

3. Tanggung Jawab: Agar praktik jasa titip sesuai dengan ajaran Islam, penyedia jasa titip bertanggung jawab untuk menjalankan pekerjaannya dengan cara yang baik dan jujur. Mereka harus mengutamakan kepentingan klien atau pemilik barang yang dititipkan daripada kepentingan pribadi.
4. Etika Bisnis: Islam mendorong praktik bisnis yang bermanfaat dan menghasilkan keberkahan bagi semua pihak yang berpartisipasi didalamnya. Dalam jasa titip, sangat penting untuk memastikan bahwa transaksi dilakukan dengan benar dan bermanfaat bagi semua pihak (Ulfana: 2019).

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan ini bertujuan agar data yang diperoleh lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel dan bermakna sesuai dengan hakikat penelitian kualitatif yang menekankan pada pengamatan atas orang dalam lingkungannya. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yang didapat secara langsung melalui wawancara dengan narasumber/objek penelitian, dan data sekunder didapat secara tidak langsung

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah pertama dengan Observasi, Teknik ini digunakan untuk mengamati Peluang dan Risiko Praktik Jasa Titip Secara *Online* dengan menggunakan Media Sosial. Kedua, Studi Pustaka digunakan untuk mengumpulkan data dari kajian literatur yang diterbitkan sebelumnya seperti buku dan artikel. Ketiga, Wawancara yang dilakukan dengan narasumber/objek penelitian yaitu pelaku bisnis praktik jasa titip di media sosial (Instagram). Keempat, Dokumentasi yang digunakan untuk mengumpulkan teori-teori sebagai alat untuk menganalisa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Pandangan Hukum Islam Terhadap Praktik Jasa Titip *Online*

Dalam pandangan islam, jasa titip dapat dianggap sebagai suatu bentuk perdagangan yang sah dan diperbolehkan selama tidak melanggar prinsip-prinsip keadilan dan kebenaran. Meskipun tidak disebutkan secara langsung dalam Al-Quran dan Hadits, prinsip-prinsip etika dan moral dalam islam dapat diterapkan pada praktik jasa titip. Seperti yang dapat diketahui bahwasannya salah satu prinsip utama dalam islam adalah kejujuran dan kepercayaan. Selain itu, dalam islam keadilan dan kesetaraan juga merupakan prinsip penting dalam bermuamalah. Islam juga memerintahkan untuk berbuat baik dan membantu orang lain, hal itu berkaitan dengan kegiatan jastip, dimana layanan jastip itu termasuk ke dalam membantu orang lain untuk melakukan sesuatu yang tidak dapat dilakukan sendiri karena suatu alasan tertentu.

Hukum dari praktik jasa titip adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkan atau melarangnya.

Kaidah ini memiliki makna yang sangat besar dalam kehidupan manusia. Mereka dibebaskan untuk melakukan berbagai akad dan muamalah selama tidak ada dalil yang mengharamkan, melarang, dan mencelanya, maka selama itu pula boleh-boleh saja untuk dilakukan. Ini berlaku untuk urusan duniawi mereka. Tak seorang pun berhak melarang dan mencegah tanpa dalil syara' yang menerangkan larangan tersebut.⁷

Ada dua pendapat dalam memandang praktik jasa titip ini, **pertama** ada yang menyimpulkan bahwa praktik jasa titip di media sosial menggunakan akad *bay' al-murabahah* atau akad jual beli *murabahah*. Hal itu karena harga jual beli antara pelaku jasa titip dan konsumen dilakukan secara transparan/jelas. Mekanisme jual beli *murabahah* yaitu seorang yang dititipkan membeli barang terlebih dahulu kemudian menjualnya kembali

kepada konsumen dengan menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati sebelumnya.

Adapun syarat-syarat akad *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Pelaku jastip/penjual dan pembeli harus cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.⁸

Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya."

Ayat ini menjelaskan tentang halalnya jual beli dan haramnya riba. Didalam akad *murabahah* tidak terdapat riba karena margin keuntungan sudah harus disepakati sebelum *ijab qabul* terjadi.

Kedua, ada yang mengategorikan bahwa jasa titip bisa termasuk pada akad *wakalah bil ujah*. Hal itu karena dalam perspektif akad sudah sesuai dan terpenuhi rukun dan syarat akad *wakalah bil ujah*, karena terdapat wakil dan *muwakkil* (orang yang berakad), objek akad yaitu barang yang dititip-belikan, *ijab qabul*, dan adanya *ujrah*.

Berikut ini adalah rukun dan syarat-syarat *wakalah bil ujah*:

- a) *Al-'Aqidain* (Subjek Perikatan)

Al-'Aqidain adalah para pihak yang berakad. Dalam akad *wakalah bil ujah* pihak yang melakukan akad yaitu *muwakkil* dan wakil. *Muwakkil* adalah pihak yang memberikan kuasa, sedangkan wakil yaitu pihak yang menerima kuasa. Syarat wakil dan *muwakkil* boleh berupa orang atau semisal dengan orang, seperti badan hukum ataupun tidak berbadan hukum, kedua pihak wajib cakap hukum yang sesuai dengan syariah dan berdasarkan peraturan

perundang-undangan yang berlaku. *Muwakkil* wajib mampu membayar *ujrah* dan memiliki kewenangan memberikan kuasa kepada pihak lain. Wakil wajib mampu melaksanakan tugas kuasa yang dikuasakan kepadanya. Adapun ketentuan wakil harus transparan mengenai harga, termasuk biaya transportasi dan biaya lainnya jika dibutuhkan.

Dalam konteks Jasa titip (*jastip*), telah memenuhi rukun *al-'aqidain* merujuk pada kesepakatan yang sah dalam transaksi antara pelaku jasa titip dan konsumen. Jasa titip sudah memenuhi rukun *al-'aqidain* yang mencakup dua pihak yang bersepakat, yaitu pelaku jasa titip sebagai wakil dan konsumen jasa titip sebagai *muwakkil*. Kedua belah pihak harus memahami dan menyetujui syarat-syarat transaksi secara jelas dan transparan, termasuk jenis barang yang dititipkan, harga, serta biaya (*ujrah*) jasa titip yang disepakati. Selain itu, transaksi harus dilakukan secara jujur dan adil, tanpa adanya unsur penipuan atau riba. Dengan memenuhi rukun *al-'aqidain*, *jastip* menjadi transaksi yang halal dalam perspektif hukum Islam, dengan menggunakan akad *wakalah bil ujah*.

b) *Mahallul 'Aqd* (Objek Perikatan)

Mahallul 'Aqd yaitu objek akad yang dikenakan akibat hukum yang ditimbulkan. Objek *wakalah bil ujah* hanya boleh dilakukan pada hal-hal yang boleh di *wakalah* kan, baik berupa perbuatan atau pekerjaan tertentu diketahui oleh wakil dan *muwakkil* dengan jelas, serta harus dilakukan oleh pihak wakil. Akad *wakalah bil ujah* dapat dibatasi jangka waktunya. Wakil boleh mewakilkan kembali kepada pihak lain atas suatu kuasa yang diterimanya dengan syarat dapat izin dari *muwakkil*, wakil juga tidak wajib menanggung resiko atas kerugian disebabkan perbuatan yang dilakukannya, kecuali karena *al-ta'addi*, *al-taqshir*, atau *mukhalafat al-syurth*. Di dalam bisnis jasa titip, objek akad/perikatan (*mahallul 'aqd*) adalah produk yang akan dibeli/dititip belikan dan diantarkan kepada konsumen. Kejelasan dan keberadaan barang tersebut menjadi syarat sahnya akad, sehingga transaksi *jastip* dapat dianggap sah selama barang yang dibeli jelas

spesifikasinya, dan disepakati oleh kedua belah pihak. Dengan demikian, layanan jastip dapat dikatakan memenuhi rukun *mahallul 'aqd* dalam akad *wakalah bil ujarah*.

c) *Ijab qabul (Sighat al-Aqd)*

Akad *wakalah bil ujarah* harus dinyatakan dengan jelas dan tegas di mengerti kedua pihak yang berakad, baik secara tertulis, lisan, isyarat, dan perbuatan tindakan, juga dapat dilakukan dengan berbasis teknologi internet sesuai pedoman syariah dan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Dalam memenuhi rukun *ijab qabul*, jastip telah memenuhi persyaratan dasar transaksi dalam hukum Islam. Rukun *ijab qabul* terdiri dari penawaran (*ijab*) oleh pelaku jastip yang menyediakan jasa dan penerimaan (*qabul*) dari pihak yang menitip/konsumen. Ketika konsumen tertarik dengan produk yang disediakan pelaku jastip, ia menghubungi pelaku jastip dan membuat kesepakatan perihal harga barang dan biaya jastip (*ujrah*). Kegiatan transaksi jastip tersebut sudah termasuk ke dalam rukun *ijab qabul* dalam akad *wakalah bil ujarah*.

d) *Ujrah (upah/imbalan)*

Ujrah dapat berupa uang atau barang yang bisa digunakan oleh pihak wakil dari nilai manfaat barang tersebut. *Ujrah* yang diberikan harus jelas dari segi kualitas dan kuantitasnya baik angka dan nominalnya dapat diketahui oleh kedua belah pihak agar tidak ada salah satu pihak yang dapat dirugikan ketika melakukan akad. *Ujrah* boleh dibayar secara tunai atau bertahap sesuai dengan kesepakatan, syariah dan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. *Ujrah* yang telah disepakati boleh ditinjau kembali atas manfaat yang belum diterima oleh *muwakkil* sesuai kesepakatan (Afi Rizka Ulfana: 2019)

Praktik jasa titip sudah memenuhi rukun *ujrah* dalam akad *wakalah bil ujarah*, hal itu karena sebelum terjadinya *ijab qabul* antara pelaku jastip dan konsumen, harga produk dan nominal biaya jastip (*ujrah*) sudah jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak.

Adapun syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:

a. Syarat orang yang mewakilkan atau *Muwakkil*

Orang yang mewakilkan adalah orang yang memiliki dan menguasai urusan atau benda tersebut serta dapat bertindak atas harta yang diwakilkan. Jika dia bukan pemilik dari urusan atau benda tersebut maka batal. Seseorang yang tidak cakap hukum seperti orang gila dan anak kecil tidak sah untuk mewakilkan.

Bisnis layanan jasa titip sudah memenuhi syarat bagi seorang konsumen (*muwakkil*), mereka memberikan kuasa kepada pelaku jastip (*wakil*) dengan menggunakan harta mereka sendiri, tetapi memang produk tersebut untuk dirinya sendiri atau bukan belum jelas, karena setiap konsumen tidak menyebutkan untuk siapa produk tersebut mereka beli.

b. Syarat orang yang mewakili atau *Wakil*

Seperti halnya orang yang mewakili, orang yang dapat mewakili adalah seseorang yang cakap atau faham hukum dan berakal.

Pelaku jastip (*wakil*) sudah memenuhi syarat sebagai orang yang mewakili. Pelaku jastip faham akan harga produk yang ditawarkan, dan juga tentang menentukan *ujrah*/biaya jastip/*fee* dalam setiap produk.

c. Sesuatu yang diwakilkan atau *Muwakkil fih*

Syarat dari objek atau sesuatu yang diwakilkan adalah: Pertama, sesuatu yang diwakilkan tersebut dapat diwakilkan atau diganti oleh orang lain. Oleh sebab itu, tidak sah hukumnya mewakilkan untuk urusan ibadah seperti membaca al-Quran, shalat dan puasa, karena hal ini tidak bisa diwakilkan; Kedua, Sesuatu yang diwakilkan tersebut harus diperbolehkan secara syara'. Tidak boleh mewakilkan sesuatu yang diharamkan syara',

seperti mencuri, merampok dan lain-lain. Ketiga, objek tersebut memang dapat diwakilkan dan didelegasikan (diwakilkan) kepada orang lain, seperti akad jual beli, ijarah, dan lainnya.

Dalam objek yang diwakilkan (*muwakkil fih*) oleh pelaku jastip sudah memenuhi syarat. Dimana produk yang ditawarkan ia beli dari website luar negeri yang memang jelas bukan hasil mencuri dengan arti produk tersebut halal dan sah untuk diwakilkan. Ayat ini menjelaskan bahwa tidak semua orang mempunyai kemampuan dan kesempatan dalam menyelesaikan segala urusannya sendiri. Pada suatu kesempatan seseorang pasti membutuhkan pendelegasian kepada orang lain untuk mewakili dirinya membantu melaksanakan suatu pekerjaannya.

Dalam Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad *wakalah bil ujarah* terdapat hadits Nabi riwayat Muttafaq 'Alaih dari Ibn al-Sa'di al-Maliki (Enang Hidayat: 2019)

"Umar mempekerjakan saya untuk mengambil sedekah (zakat). Setelah selesai dan sesudah saya menyerahkan zakat kepadanya, Umar memerintahkan agar saya diberi imbalan (fee). Saya berkata: Saya bekerja hanya karena Allah. Umar menjawab: Ambilah apa yang aku beri; saya pernah bekerja (seperti kamu) pada masa Rasul, lalu beliau memberiku imbalan; saya pun berkata seperti apa yang kamu katakan. Kemudian Rasul bersabda kepada saya: Apabila kamu diberi sesuatu tanpa kamu minta, makanlah (terimalah) dan bersedakahlah."

Hadits tersebut menjelaskan tentang pemberian imbalan atas jasa yang telah dilakukan Ibn Sa'di Al-maliki, meskipun dengan niat keikhlasannya bekerja karena Allah SWT. Namun Rasulullah SAW. Mengajarkan bahwa menerima imbalan yang diberikan secara sah tidak mengurangi pahala keikhlasan. Hal tersebut relevan terhadap praktik akad *wakalah bil ujarah* dimana seorang wakil diberi imbalan atau *ujrah* oleh *muwakkil* atas pekerjaan yang telah dilakukan.

2. Risiko dan Peluang Pelaku Praktik Jasa Titip *Online* di Media Sosial

Dalam penelitian ini, penulis meneliti salah satu akun bisnis instagram yang menyediakan layanan jastip dengan nama akun @miso.store_id. Pelaku jastip ini memulai bisnis jastipnya pada tahun 2020, ia memulainya untuk menambah usaha sampingan dimana pada saat itu terjadi fenomena COVID-19 yang mengharuskan masyarakat untuk tidak keluar rumah dan berinteraksi dengan masyarakat luar atau dengan nama lain pada saat itu (*stay at home, social distancing*). Admin atau pelaku jastip ini memanfaatkan peluang untuk mendapatkan konsumen dan penghasilan dengan cara membuka/membuat akun bisnis jasa titip di media sosial.

Seperti yang telah dijelaskan oleh admin “Saya mulai berbisnis jastip di instagram pada tahun 2020, di tahun itu masyarakat tidak bisa bepergian ke luar negeri untuk berbelanja. Jadi saya memanfaatkannya untuk menambah penghasilan saya dengan cara jastip produk dari luar negeri.”

Melalui akun instagram yang telah dikelola dengan baik, pelaku jastip ini memulai untuk mempromosikan produk, menerima pesanan, dan berinteraksi dengan pelanggan, menciptakan pengalaman belanja yang personal dan terpercaya. Adapun produk yang dipromosikan akun jastip ini meliputi berbagai pakaian, sepatu, *merchandise* K-pop, album musik, dan makanan. Produk-produk tersebut berasal dari luar negeri, seperti Korea Selatan, Thailand (bangkok), Jepang, dan Amerika Serikat (US).

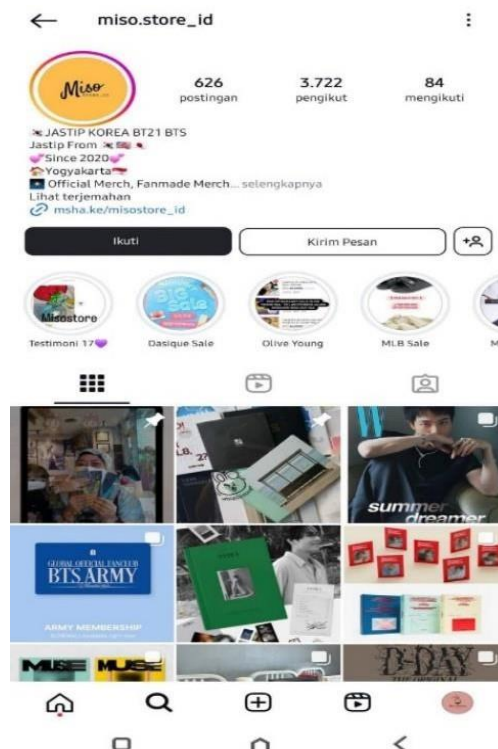
Sebagaimana jawaban narasumber penulis, ia menyebutkan “Produk yang saya promosikan adalah baju, sepatu, merch k-pop, album dan makanan dari korea, bangkok, jepang dan US.”

Menurut hasil penelitian penulis, akun jastip ini sudah memiliki jangkauan konsumen yang cukup banyak. Pengikut dari akun ini sudah mencapai 3.722 pengikut di akun bisnis media sosial instagram miliknya. Admin (pelaku jastip) aktif menggunakan instagram untuk mempromosikan dan menerima pesanan produk-produk yang diminta konsumen bisa sampai 12 jam sehari, bahkan malam hari pun jika admin

masih bisa merespon konsumen, transaksi antar pelaku dan konsumen masih dapat berjalan dengan baik.

Admin tersebut menyebutkan, "Saya aktif menggunakan media sosial untuk menerima pesanan titipan hampir 12 jam dalam sehari."

Gambar 1
Akun Bisnis Instagram @miso.store_id



a. Risiko Pelaku Bisnis Praktik Jasa Titip *Online* di Media Sosial

Terlepas dari kemudahan dan berjalannya bisnis jastip tersebut terdapat beberapa risiko yang perlu diperhatikan, diantaranya adalah sebagai berikut:

1) **Potensi kerugian finansial akibat biaya tambahan, bea masuk dan pajak**

Terdapat biaya tambahan yang harus dikeluarkan karena aturan dari suatu negara atau jasa pengiriman. Serta biaya bea masuk dan pajak yang biasanya terjadi pada kegiatan mengimpor barang dari luar negeri. Ada beberapa aturan yang diterapkan untuk mendukung pengiriman produk-produk dari luar negeri, untuk 1 (satu) paket/box tidak boleh lebih dari 12 kg. Jadi jika admin ingin mengimpor produk lebih dari 12 kg maka harus dibagi menjadi 2 (dua) box, dan itu pastinya mempengaruhi biaya tambahan

yang harus dikeluarkan oleh admin. Sebagaimana yang diungkapkan narasumber, “Untuk pengiriman dari luar negeri misalnya Korea, 1 box tidak boleh lebih dari 12 kg.”

2) Kerusakan produk

Kerusakan produk dalam pengiriman sering terjadi bagi para pelaku ataupun konsumen jasa titip *online*, ini terjadi karena kurir ataupun media transportasi pengiriman tidak mengetahui produk tersebut mudah rusak atau dalam proses pengemasannya kurang aman sehingga terjadi kerusakan pada produk.

Hal itu berdasarkan hasil wawancara dengan admin, ia mengatakan, “Saya pernah mendapat produk yang rusak, dan saya selalu menjelaskan kondisi produk pada konsumen, apakah konsumen akan mengambilnya atau tidak, jika tidak saya akan menjualnya lagi dengan harga yang lebih murah.”

b. Peluang Bisnis Praktik Jasa Titip di Media Sosial

Selain risiko bisnis ini tentunya juga memiliki peluang, diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Pemanfaatan Teknologi

Bisnis jasa titip *online* di media sosial dapat memudahkan pelaku jastip menjangkau konsumen secara luas, pelaku jastip juga tidak harus membuka toko fisik untuk menarik konsumen, cukup dengan hanya memiliki akun media sosial.

Akun jastip @miso.store_id mendapat peluang dari bisnis jastip menggunakan media sosial, salah satunya admin bisa dengan mudah berinteraksi dengan para konsumen melalui teknologi, kegiatan transaksi jastip juga mudah hanya dengan melalui transfer antar bank, selanjutnya admin juga bisa menjangkau lebih banyak konsumen, yang tidak hanya berdomisili di kota admin saja tetapi di luar kota lain juga banyak yang bisa dijangkau. Bahkan dari luar negeri sekalipun admin bisa mendapat banyak konsumen untuk produk-produk yang admin tawarkan.

Ia menyebutkan bahwa, “Dengan media sosial, saya bisa menjangkau

lebih banyak konsumen, tidak hanya dari kota saya saja, tapi dari kota-kota lain bahkan dari luar negeri pun bisa saya jangkau lewat media sosial.”

2) Ekspansi Konsumen dengan Inovasi Produk

Pelaku jasa titip dapat memanfaatkan media sosial sebagai kesempatan untuk menawarkan produk-produk yang unik dan khas dari berbagai daerah bahkan luar negeri, hal itu dimanfaatkan untuk menarik konsumen dengan cara berinovasi melalui produk yang ditawarkan.

Adapun produk akun jastip @miso.store_id merupakan produk yang *eksklusif* atau terbatas, dan tidak diperjual belikan secara lokal di dalam negeri, sehingga admin dapat menarik konsumen dengan mudah. Dengan demikian peluang mendapatkan komisi dari bisnis jastip ini sangat menguntungkan, dan juga pastinya tidak perlu memiliki toko fisik yang diharuskan mempunyai modal besar untuk membangun atau menyewa tempat dalam membuka bisnis.

Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, narasumber menyebutkan bahwa, “Produk yang saya promosikan adalah baju, sepatu, merch k-pop, album dan makanan dari korea, bangkok, jepang dan US.”

3. Mekanisme Praktik Jasa Titip

Sistem layanan jasa titip yang ditawarkan oleh admin @miso.store_id diantaranya yaitu: Pertama, admin menawarkan produk-produk yang direkomendasikannya dengan cara mengunggah dan membuat *story* di media sosial instagram dengan berbagai foto dari produk tersebut. Kedua, Jika konsumen tertarik untuk jastip produk dari akun ini, konsumen hanya perlu membalas cerita/*story* pada produk yang dipromosikan, atau bisa chat melalui DM, ataupun whatsapp yang sudah dicantumkan admin di bio instagram. Ketiga, setelah melalui berbagai kesepakatan, admin akan memberitahu kembali harga total yang harus dibayarkan. Layanan akun jastip ini menggunakan transaksi pembayaran melalui transfer antar bank, bisa bayar dengan cara DP terlebih dahulu dan bisa juga bayar secara keseluruhan. Bahkan akun jastip ini menawarkan pembayaran secara

kredit/cicilan selama beberapa bulan (khusus produk yang bisa dicicil) tergantung besarnya harga produk. Keempat, konsumen memberikan data diri serta alamat yang bisa dijangkau untuk pengiriman produk yang telah dipesan.



Gambar 4.2

Mekanisme Penawaran di Akun Bisnis @miso.store_id

B. Pembahasan

1. Pandangan Hukum Islam Terhadap Praktik Jasa Titip *Online*

Dalam pandangan hukum Islam, praktik jasa titip *online* hukumnya boleh dilakukan asalkan tidak melanggar prinsip-prinsip Islam. Ada kaidah yang diterangkan oleh Imam Muhammad bin Abdul Wahhab bin Sulaiman At Tamimi *rahimahullah*, ia menyatakan bahwa segala sesuatu yang didiamkan oleh syar'i itu dimaafkan dan tidak boleh bagi seorang pun untuk mengharamkan, atau mewajibkan, atau menyunahkan atau memakruhkan. Hal ini berarti praktik jasa titip boleh dilakukan karena tidak ada dalil yang menyebutkan larangan kegiatan praktik jastip.

Dalam memandang jasa titip, terdapat dua pendapat jastip yang telah dipaparkan di hasil penelitian, terdapat perbedaan dalam mengategorikan

jastip, yang pertama sebagai akad *bay' al-murabahah* dan kedua sebagai akad *wakalah bil ujah*. Dengan melihat karakteristik atau mekanisme yang terjadi, menurut penulis itu lebih dekat atau condong dengan akad *wakalah bil ujah*. Hal ini karena akad *wakalah* lebih sesuai dengan prinsip dasar jastip yang bertujuan memberikan kemudahan bagi konsumen melalui perwakilan dalam membelikan barang, dengan menyepakati *ujrah* untuk pelaku jastip. Selain itu juga praktik jasa titip ini lebih spesifik dengan akad *wakalah* dimana nama lainnya adalah perwakilan.

Maka dari itu, untuk memenuhi sah nya akad *wakalah bil ujah*, praktik jastip harus memenuhi rukun dan juga syarat-syarat keabsahan *wakalah bil ujah*. Dimana rukun akad *wakalah bil ujah* yaitu Al-'Aqidain, Mahallul 'Aqd, Ijab Qabul, Ujah.

Dalam praktik jasa titip di akun @miso.store_id sudah memenuhi rukun dan syarat akad *wakalah bil ujah*, dimana terdapat pelaku jastip/wakil dan konsumen/muwakkil (Al-'Aqidain), produk yang ditawarkan (Mahallul 'Aqd), kesepakatan kedua belah pihak (Ijab Qadul), dan biaya jastip (Ujah). Syarat-syarat akad *wakalah bil ujah* juga dalam praktik jastip ini sudah terpenuhi, dari syarat seorang konsumen (muwakkil), syarat pelaku jastip (wakil), syarat objek/produk yang ditawarkan (muwakkil fih).

2. Risiko dan peluang Pelaku Praktik Jasa Titip Online di Media Sosial

a. Risiko Pelaku Praktik Jasa Titip Online di Media Sosial

Berdasarkan hasil penelitian penulis, analisis risiko menunjukkan bahwa tantangan utama yang dihadapi bisnis jastip *online* di media sosial meliputi risiko potensi kerugian finansial biaya tambahan, bea masuk dan pajak, kerusakan produk, dan persaingan bisnis.

1) Potensi kerugian finansial akibat biaya tambahan, bea masuk dan pajak

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, kerugian finansial terjadi akibat biaya tambahan atas aturan dari pemerintah suatu negara atau aturan dari jasa pengiriman tentang batasan berat produk yang akan diimpor.

Kemudian kebijakan pemerintah mengenai bea masuk dan pajak impor, hal tersebut sering kali menjadi resiko mengimpor produk dari luar negeri. Dengan adanya hal tersebut dapat meningkatkan kenaikan biaya yang harus ditanggung oleh pelaku bisnis jastip, itu karena bea masuk dan pajak dapat menambah harga secara signifikan dan juga mengakibatkan mengurangi margin keuntungan atau bahkan mengakibatkan kerugian. Pelaku layanan jastip perlu menghitung dan mempertimbangkan berapa *fee* yang harus dibayarkan oleh konsumen jika terjadi hal seperti ini, agar pelaku jastip tidak mengalami kerugian finansial. Hal itu tentu harus dijelaskan dengan rinci kepada konsumen agar transaksi jastip tersebut berjalan sesuai unsur/prinsip ekonomi Islam yaitu keadilan dan kejujuran antara pelaku dan konsumen.

2) Kerusakan Produk

Resiko ini sangat lumrah terjadi pada kegiatan pengiriman produk dengan jarak jauh, dan sudah menjadi hal biasa bagi masyarakat pengguna pengiriman secara *online*. Resiko seperti ini bisa terjadi karena penanganan yang kasar, perubahan cuaca yang ekstrim dan atau terjadi kecelakaan selama transportasi. Pengemasan yang tidak memadai juga bisa menjadi alasan suatu produk menjadi rusak.

Untuk meminimalisir kerusakan produk, hendaknya pelaku jastip ataupun konsumen merekomendasikan pengemasan yang lebih aman. Dan jika memungkinkan bisa melakukan asuransi terhadap produk untuk memberikan perlindungan finansial terhadap kerusakan yang mungkin terjadi. Hal tersebut sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yaitu tentang tanggung jawab dan kejujuran.

3) Persaingan Bisnis

Persaingan dalam bisnis jasa titip tergolong cukup ketat, terlebih bisnis ini adalah bisnis yang mudah dilakukan oleh banyak awam. Untuk bisa bersaing, penyedia jasa titip perlu terus menerapkan inovasi dalam layanan

mereka dan membangun hubungan yang baik dengan konsumen (Adira Finance: 2024)

Selain itu, pelaku jastip harus menghindari hal-hal yang merugikan untuk diri sendiri atau pun untuk konsumen, seperti memanipulas harga, menawarkan produk palsu dan atau mengabaikan bea cukai dan pajak, hanya karena ingin menyaingi bisnis dengan orang lain. Dalam berbisnis, harus menerapkan prinsip ekonomi Islam yaitu dengan cara menjalankan bisnis yang sehat dan mematuhi etika bisnis. Peluang Pelaku Praktik Jasa Titip *Online* di Media Sosial

1) Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK)

Media sosial instagram sering dan banyak dimanfaatkan masyarakat untuk berbisnis, salah satunya yaitu bisnis layanan jasa titip. Media sosial termasuk pada jenis TIK yang memudahkan seorang jastiper untuk berinteraksi dengan konsumen, kegiatan bertransaksi pun sangat mudah dengan hanya transfer antar bank. Layanan jastip ini juga bisa digunakan bagi masyarakat yang kurang pengetahuan dalam mengakses pasar *online* luar negeri.

Media sosial dapat memungkinkan pelaku jastip menjangkau konsumen lebih luas, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Hal ini tentunya bisa menjadi salah satu peluang yang sangat menguntungkan bagi mereka yang ingin menambah penghasilan tanpa mengeluarkan modal yang banyak. Mereka hanya perlu memiliki akun media sosial dan mahir dalam mempromosikan produk jastip.

2) Ekspansi Konsumen

Dalam mensukseskan bisnis layanan jastip tidak hanya terletak pada cara mempromosikan/menawarkan produk, tetapi juga dalam memilih inovasi produk sangat penting. Seperti yang dijelaskan sebelumnya, akun yang penulis teliti menawarkan produk- produk yang unik dan produk-produk yang tidak dipasarkan secara lokal, sehingga menjadi sebuah

kesempatan untuk menjadi akun layanan jastip yang sering dilirik konsumen.

Dengan inovasi produk-produk yang ditawarkan akun jastip tersebut, membuahkan peluang yang sangat menguntungkan dan meminimalisir persaingan antar pelaku jastip *online*.

3) Menambah Relasi

Peluang lainnya dari bisnis jasa titip adalah bisa menambah relasi atau *networking*. Relasi ini bisa berupa konsumen, pelanggan tetap, agen wisata, agen perjalanan, toko-toko sekitar yang kerap dikunjungi, hingga berbagai merchant terkait.

Dengan memiliki relasi yang banyak, bukan tidak mungkin nantinya akan ada banyak keuntungan yang bisa diperoleh. Misalnya saja seperti potongan harga, promo, hingga layanan prioritas (Bambang P. Jatmiko: 2024)

PENUTUP

Berdasarkan penelitian dan pengumpulan data yang telah dipaparkan di atas mengenai resiko dan peluang bisnis praktik jasa titip online di media sosial dalam perspektif Islam, dapat ditarik Kesimpulan sebagai berikut:

1. Pandangan Ekonomi Islam terhadap bisnis layanan jasa titip di media sosial adalah boleh selama tidak melanggar prinsip dan nilai-nilai dalam Islam. Dalam praktik jasa titip, penulis berpendapat bahwa jasa titip dikategorikan sebagai akad wakalah bil ujah dimana harus memenuhi semua rukunnya yaitu Al-'aqidain (wakil dan muwakkil), Mahallul 'aqd (muwakkil fil/objek), Sighat (ijab qabul), dan Ujah (upah).
2. Risiko bisnis layanan jasa titip di media sosial diantaranya pertama, potensi kerugian finansial akibat biaya tambahan, bea masuk dan pajak; kedua, kerusakan produk; ketiga, persaingan bisnis. Sedangkan peluang bisnis layanan jasa titip di media sosial diantaranya pertama, pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK); kedua, ekspansi konsumen; ketiga, menambah relasi.

DAFTAR PUSTAKA

Finance Adira, "Potensi Bisnis Jasa Titip (Jastip) dalam Era Digital, Ini Tips Memulainya", dalam:

https://www.adira.co.id/detail_berita/metalink/potensi-bisnis-jasa-titip-jastip-dalam-era-digital-ini-tips-memulainya, diakses pada 12 Juli 2024.

Jakarta Al-Hikmah STID Admin, "Semua Muamalah Boleh, Selama Tidak Ada Dalil Yang Mengharamkannya", dalam:

<https://alhikmah.ac.id/segala-sesuatu-urusan-dunia-dan-muamalah-adalah-sah-dan-mubah-selama-tidak-ada-dalil-yang-mengharamkan-dan-membataalkannya/>, diakses pada 20 Juli 2024.

Ulfana Rizka Afi, "Analisis Hukum Ekonomi Syari'ah Terhadap Praktik Layanan Jasa Titip Beli Online (Jastip) di Instagram (Studi Kasus Akun Instagram @jastipbybella)", *Skripsi*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, UIN Walisongo Semarang, 2019.

Putri Rizky Amalia, "Pola Komunikasi Antara Penyedia Jasa Titip Beli (Jastip) Dengan Konsumen Dalam Berbelanja Melalui Instagram (Studi Pada Pola Komunikasi Jastip @herhabit.jastip dengan Konsumennya)", *Skripsi* Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya, 2019.

Kusumastuti Dyah Anggit, "Fenomena Jasa Titip (Jastip) Dan Polemik Bagi Kelangsungan Produk Umkm", *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. IX, No. 1, Januari 2020.

Jatmiko P. Bambang, "Peluangnya Menjanjikan, Begini Untung Rugi Bisnis Jastip", dalam

<https://umkm.kompas.com/read/2023/11/12/093000583/peluangnya-menjanjikan-begini-untung-rugi-bisnis-jastip?page=all>, diakses pada 24 Juli 2024.

Djumwaini Dimyauddin, *“Pengantar Fiqh Muamalah”*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015. Hidayat Enang Kaidah Fikih Muamalah, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019).

Hakim Saifudin M., *“Hukum Asal Ibadah Adalah Terlarang, Sampai Ada Dalil dari Syariat”*, dalam: <https://muslim.or.id/40773-hukum-asal-ibadah-adalah-terlarang-sampai-ada-dalil-dari-syariat.html>, diakses pada 20 Juli 2024.

Fadhliha Maisa, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keabsahan Praktik Jual Beli dengan Sistem Jasa Titip Online di Media Sosial (Ditinjau Menurut Akad Bay Alfuduli)”*, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Hukum, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2021.

Afi Rizka, Ulfana *“Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Layanan Jasa Titip Beli Online (Jastip) di Instagram (Studi Kasus Akun Ig @jastipbybella)”*, Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Walisongo Semarang, 2019.

Rifai Veithzal, *Islamic Financial Management: “Teori, Konsep, dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah Praktisi, dan Mahasiswa”*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Niken Ayu Wawancara (admin akun @miso.store_id), pada 20 Mei 2024.