

BAB IV

PAPARAN DAN HASIL PENELITIAN

A. PAPARAN DATA

Paparan data disini merupakan uraian yang disajikan mengenai analisis data dan pembahasan temuan penelitian. Data yang terkumpul dari penelitian ini diperoleh peneliti melalui data primer dan sekunder. Data primer melalui observasi dan wawancara. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang dilakukan, jurnal ilmiah maupun artikel-artikel yang berhubungan dengan kajian-kajian pustaka atau literature yang berkaitan dengan praktik jasa titip beli dalam bisnis islam.

Setelah itu peneliti mendeskripsikan hasil temuan di lapangan berdasarkan pada fokus penelitian. Informan utama dalam penelitian ini yaitu pelaku jasa titip beli di Universitas Muhammadiyah Kota Palembang.

Tabel 4.1

Daftar Nama Informan yang di Wawancarai

No.	Nama	Jurusan	Tahun Angkatan
1.	Deri Irawan	Akuntansi	2019
2.	Okta	Akuntansi	2019
3.	Hani	Akuntansi	2019
4.	Novita Puspita sari	Akuntansi	2019
5.	Erin Ramasadini	Manajemen	2017
6.	Dian Arisma	Manajemen	2017
7.	Lara Nurzati	Akuntansi	2019
8.	Oca Nanda	Akuntansi	2019
9.	Reki Pikiwijaya	Akuntansi	2019

B. HASIL PENELITIAN

1. Praktik Jasa Titip Beli Dikalangan Mahasiswa

Islam memandang jual beli merupakan sarana tolong menolong antar sesama manusia. Orang yang sedang melakukan transaksi jual beli tidak dilihat sebagai orang yang sedang mencari keuntungan semata, akan tetapi juga dipandang sebagai orang yang sedang membantu saudaranya. Bagi penjual, ia sedang memenuhi kebutuhan barang yang dibutuhkan pembeli. Sedangkan bagi pembeli, ia sedang memenuhi kebutuhan akan keuntungan yang sedang dicari oleh penjual. Seperti yang dikatakan oleh Dian Arisma dan Lara Nurzati bahwa jastip ini sangat membantu apa lagi sedang di masa pandemic Covid-19.

“Pasti terbantu dengan adanya jastip, apalagi semenjak covid-19 jadi tidak perlu lagi ke toko. Lebih mudah aja sih dengan adanya jastip ini.”¹

“Ya sangat terbantu, karena menghemat ongkos membeli barang tanpa harus datang langsung kelokasi, dan juga sekarang kan dimasa pandemic yang mengharuskan masyarakat untuk tetap tinggal dirumah, jadi dengan adanya jastip ini sangat membantu saya.”²

Bisnis jasa titip beli online ini adalah sebuah bisnis yang menyediakan jasa untuk menitip dibelikan barang sesuai dengan keinginan atau pesanan pembeli dengan disertai *fee* atau upah untuk setiap produknya, dari sinilah banyak penyedia-penyedia akun jasa jasa titip beli online di instagram yang mematok harga *ujrah*

¹ Dian arisma, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

² Lara Nurzati, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 24 Juni 2021

jasanya dengan berbagai macam harga yaitu mulai dari Rp. 5.000 sampai bahkan ada yang 25.000 atau lebih namun seperti yang dikatakan seperti yang dikatakan Novita Puspita Sari bahwa ongkos kirimnya tidak mengambil untuk banyak.

“Upahnya cukup murah sekitar Rp.25.000-Rp.50.000 per item tergantung dengan harga barang yang dipesan dan itu sudah termasuk dengan ongkirnya.. Ini sesuai karena pasaran harganya memang seperti itu.”³

Sama halnya dengan Novita Puspita sari, hal serupa juga dikatakan oleh Oca Nanda.

“Ada waktu itu saya jastip makanan khas lampung kalo ga salah yaa nah itu upahnya Cuma Rp.10.000 tetapi itu tidak terhitung ongkirnya.”⁴

Sistem yang berbeda biasanya terletak pada sistem penyampaian *fee* dan juga pada sistem pembayaran. Dapat di pahami bahwa sistem yang digunakan Oca Nanda menyebutkan bahwa *fee* dan biaya jastip terpisah dengan harga asli barang yang ditawarkan. Sistem ini dapat berbeda dengan informan lain, yang mengatakan bahwa harga barang sudah dinaikkan karena *fee* yang sudah ditetapkan sebelumnya. Hal ini karena harga setiap barang berbeda, maka *fee* setiap barang tersebut tidak dapat disamaratakan.

Perbedaan dalam sistem jastip selain dalam penyampaian *fee* atau *ujrah* adalah perbedaan mengenai sistem pembayaran. Pada umumnya, terdapat tiga sistem pembayaran yang berbeda dalam

³ Novita Puspita Sari, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

⁴ Oca Nanda, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 01 Juli 2021

bisnis jastip, yakni yang pertama, sistem pembayaran *fullpayment*, dimana dalam sistem ini *customer* diharuskan untuk membayar secara keseluruhan harga barang dan *fee*, baru setelah itu pihak jastiper akan memberikan barang yang dimminta. Kedua, sistem pembayaran menggunakan DP (Down Payment), maka pada sistem ini jastiper meminta customer untuk membayar sebagian dari harga beserta *fee* yang telah ditetapkan sesuai dengan kesepakatan jastiper dan customer. Ketiga, sistem pembayaran terakhir ialah sistem pembayaran talangan. Sistem ini dilakukan dengan cara pihak jastiper akan membara atau beberlanja terlebih dahulu barang pesanan *customer*, kemudian setelah barang tersebut sampai di tangan *customer*, maka *customer* baru akan membayar barang tersebut beserta feenya. Seperti sistem yang digunakan informan Dian Arisma.

*“Saya biasa menggunakan sistem pembayaran fullpayment dan itu langsung bayar seluruh harga barang yang dipesan dan telah disepakati sebelumnya , dan juga biasanya jastip juga tidak mau COD jadi transfer biayanya.”*⁵

Berbeda halnya dengan Dian Arisma, hal lain dikatakan oleh informan Hani, dimana sistem pembayaran yang digunakan adalah sistem talangan.

*“kalo saya bisanya menggunakan jastip yang sistem talangan atau COD jadi kalo barangnya ada atayu sampe ditangan saya baru saya membayarnya.”*⁶

⁵ Dian Arisma, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

⁶ Hani, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 1 Juli 2021

Telah dijelaskan beberapa informasi berkenaan dengan produk titipan, yaitu menerima semua jenis produk. Antara lain seperti produk makanan, kosmetik, produk bayi, berbagai macam bentuk fashion, tas, buku, mainan, dan sebagainya. Seperti yang dikatakan oleh Erin Ramasadini dan Deri Irawan bahwasanya produk yang dititipkan bisa terdiri dari beberapa jenis.

“Jadi ini bisa Jastip segala macam ya mulai makanan, pakaian, sepatu dan berbagai jenis lainnya. Dan untuk upah tergantung dengan barang yang dipesan”⁷

“Jadi saya baru pertama kali menggunakan sistem jastip ini dan kemarin saya nitip jaket atau switer. Biasanya saya suka belanja langsung ketoko nya tepati karena masa pandemic ini lagi males juga mau keluar rumah jadi jastip aja”⁸

Dalam melakukan praktik jastip, beberapa narasumber mengatakan bahwa mereka sudah sering menggunakan jastip seperti yang dikatakan Lara Nurzati, dan Okta.

“Biasanya saya sudah melakukan transaksi jastip sudah sekitar sepuluh kali kira-kira begitu.”⁹

“Saya sudah melakukan transaksi jastip ini sebanyak tiga kali. Itu saya jastip sepatu, satu kali, dan dua kalinya saya belanja tas.”¹⁰

Lain halnya dengan Lara dan Okta, bagi Deri Irawan dia hanya melakukan satu kali transaksi jastip.

“Saya baru melakukan transaksi jastip satu kali, itupun karena sedang dimasa pandemic yang mengharuskan kita tetap dirumah.”¹¹

⁷ Erin Ramasadini, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Jui 2021

⁸ Deri Irawan, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

⁹ Lara Nurzati, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 24 Juni 2021

¹⁰ Okta, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

Dalam mekanisme trasaksinya pihak penitip diharuskan mengisi format pemesanan yang telah ditentukan oleh pihak penyedia jasa titip dan diharuskan untuk membayar terlebih dahulu melalui transfer ke rekening milik penyedia jasa titip tersebut. Setelah itu, pihak yang dititipi akan membelanjakan uang tersebut sesuai dengan pesanan penitip. Namun ketika barang yang diinginkan penitip di toko tersebut ternyata ketersediaan barangnya sudah tidak ada, maka pihak penyedia akan mengembalikan sejumlah uang penitip namun jumlahnya tidak sama dengan jumlah awal yang telah dibayarkan oleh pihak penitip. Jumlah yang tidak sama ini dilakukan oleh pihak penitip yang secara tiba-tiba tetap mengambil ujah meskipun ketersediaan barangnya kosong. Hal inilah yang tidak dijelaskan diawal akad pemesanan.

Selain itu, karena bisnis jastip ini merupakan bisnis yang menawarkan jasa untuk membelikan barang sesuai dengan apa yang di pesan customer, maka kemudahan bisnis jastip ini selanjutnya jika dibandingkan dengan bisnis online, lainnya ialah tidak memerlukan stock barang ataupun memproduksi barang. Artinya bahwa bisnis jastip cukup membelikan barang yang sudah jadi sesuai dengan apa yang sudah dipesan oleh customer. Kemudahan lain yang ada pada bisnis jastip dibandingkan dengan bisnis online lainnya ialah umumnya barang yang dipromosikan pada bisnis

¹¹ Deri Irawan, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

jastip merupakan barang branded maupun barang yang telah diketahui oleh customer sehingga tidak perlu lagi meyakinkan customer terkait bahan atau rincian barang tersebut. Berbeda halnya dengan bisnis online lain yang butuh penjelasan secara rinci terkait spesifikasi barang yang dijualnya dengan tujuan meyakinkan customer. seperti yang dikatakan informan Deri Irawan.

“dengan adanya bisnis jastip ini memberikan kemudahan dan sangat membantu sekali bagi saya pribadi ya karena tidak perlu capek-capek untuk keluar kota untuk membeli barang yang diinginkan tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar”¹²

Banyak keuntungan dan kemudahan dalam bisnis jastip, tidak berarti bisnis jastip ini tidak memiliki kekurangan. Kekurangan dari bisnis jastip ini ialah sulit berkomunikasi dengan customer karena hanya melalui media sosial, jadi sering kali terjadi customer lambat dalam merespon pesan jastiper atau lambat dalam melakukan pembayaran. Hal lain yang menjadi kekurangan bisnis jastip disebabkan oleh para jastiper dalam menjalankan bisnis ini sendiri maka saat pesanan banyak, jastiper akan kesulitan dalam mengemas dan membawa barang tersebut. Seperti yang dikatakan oleh okta.

“untuk kekurangan jasti selama saya menggunakan ini tidak terlalu ada ya paling untuk pengirimannya aja sih yang lama terus belum lagi barang yang rusak selama perjalanan udah itu aja sih”¹³

¹² Deri Irawan, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

¹³ Okta, Mahasiswa, Wawancara pada tanggal 28 Juni 2021

2. Bisnis Jasa Titip Beli Dalam Perspektif Bisnis Islam

Kegiatan ini memudahkan begitu banyak orang yang tidak mempunyai akses terhadap suatu tempat belanja tertentu atau untuk mendapatkan barang tanpa harus mengantri capek, tetapi disisi lain, ada cela yang sangat harus diwaspadai terkait mekanisme “imbalan jasa” yang ditetapkan dalam sistem tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Riki PikiWijaya mengatakan bahwa ada tiga gambaran jasa titip dalam Islam yaitu:

Di ketahui bahwa A (pembeli), B (penjual jasa)

“Jika uangnya menggunakan uang B terlebih dahulu, lalu B meminta fee, maka itu riba. Sebab ada qardh/utang A kepada B, lalu A membayar lebih. Contohnya, saya meminjam uangmu, belikan saya sesuatu, nanti saya beri fee tambahannya. Jika B membelikan terlebih dahulu memakai uangnya, lalu A membeli ke B dan B mengambil untung, ini diperbolehkan, namanya murabah}ah (jual beli). Mirip nampaknya dengan 1 tetapi beda akad. Contoh: “belikan saja pakai uangmu, nanti saya beli ke kamu dengan labanya. Jika uangnya dari A, lalu B membelikan, begitu pulang A memberikan fee, ini boleh akadnya ijarah/sewa jasa. Contoh: tolong belikan sesuatu, ini uangnya, nanti saya kasih upah.”¹⁴

¹⁴ Reki Pikiwijaya, Mahasiswa, wawancara pada tanggal 5 Juli 2021

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Praktik Jasa Titip Beli Dikalangan Mahasiswa

Manfaat adanya jasa titip beli online di kalangan masyarakat saat ini sudah terbilang sangat menguntungkan bagi beberapa pihak. Pertama, bagi pihak pembeli atau konsumen sudah jelas sangat memudahkan, jika pembeli adalah seorang yang super sibuk dan tidak sempat untuk pergi berbelanja, sekarang dengan adanya bisnis ini pembeli tidak perlu capek-capek atau mengeluarkan biaya mahal untuk keluar berbelanja, karena dengan duduk manis dan memainkan gadgetnya pun barang sudah bisa dibeli dan sampai ditangan pembeli.

Manfaat kedua yang dirasakan dengan adanya bisnis ini adalah pihak penyedia akun jasa titip beli online ini sendiri, selain bisnis ini tidak memerlukan modal, bisnis ini bisa dibilang sangat menjanjikan keuntungan untuk setiap transaksinya. Karena setiap barang yang ditawarkan untuk dititipbelikan dikenakan imbalan fee atas jasanya tersebut. Ketiga adalah pihak penjual, manfaat yang dirasakan dengan adanya bisnis jasa titip ini adalah sangat dibantu oleh pihak penyedia jasa titip beli dalam hal pemasaran produknya. Karena tidak menutup kemungkinan bahwa pusat-pusat perbelanjaan sekarang ini sudah sepi pengunjung. Karena tidak lain disebabkan karena faktor pembeli itu sendiri.

Bisnis jasa titip beli online ini biasa dipasarkan melalui media online, salah satunya melalui media jejaring sosial seperti instagram, dan whatsapp yang dipilih untuk digunakan sebagai media promosi, sebab penggunaan jejaring sosial media, khususnya instagram tersebut dinilai cukup menguntungkan jika dijadikan sebagai media promosi dan perdagangan barang. Dapat dilihat dari pengguna aplikasi jejaring sosial media instagram yang cukup banyak, sehingga dapat memperluas pemasaran dan dapat dilakukan kapanpun, dimanapun selama terdapat jaringan internet. Keuntungan yang didapatkan seperti untuk memangkas biaya pengeluaran, karena hanya perlu mengeluarkan biaya untuk membeli data internet saja.

Dengan demikian, transaksi jual beli justru di anjurkan sedangkan setiap transaksi yang mengandung unsur riba secara tegas dilarang dalam Islam. Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Agar manusia dalam kegiatan ekonomi terhindar dari perbuatan yang bisa mengakibatkan putusnya hubungan baik antara sesama, maka hendaknya dalam mengadakan transaksi jual beli mengikuti syariat Islam. Sebagaimana firman Allah Swt dalam Q.S. al-Baqarah ayat 188 yang berbunyi:

{وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتَذُلُّوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ

النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (188) }

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.”¹⁵

2. Analisis Bisnis Jasa Titip Beli dalam Ekonomi Islam

Adapun mekanisme praktik transaksi jasa titip beli Admin (penyedia layanan jastip online) akan membuka *Batch Pre Order* jastip setiap 2 minggu sekali, sampai kuota titip beli terpenuhi. Konsumen Penitip menghubungi admin melewati *Direct Message* (DM), Whatsapp, atau Line.

Konsumen penitip mengirimkan foto dan tipe detil gambar yang ingin di titip belikan. Bila memiliki informasi harga sendiri bisa memberitahu admin titip beli online. Pemberitahuan informasi estimasi total harga kepada konsumen penitip, dimana harga total terdiri dari harga barang asli di kalikan kurs yang berlaku, ditambah jastip *fee*, dan jasa antar barang dari jakarta menuju alamat konsumen penitip. Jika setuju, deal, maka konsumen penitip men-transferkan pembayaran penuh ke rekening admin jasa titip beli online. Tahap proses pesanana titipan oleh admin, admin jastip akan

¹⁵ Tafsir Ibnu Katsir 30 Jus Lengkap

mencari dan membelikan barang titipbeli secara online atau di store yang ditentukan oleh admin. Pemberitahuan oleh admin kepada konsumen penitip untuk barang titipan yang telah dibelikan, dan barang akan pada tahap packaging. Namun jika barang yang dipesan titip belikan tidak ada maka akan dilakukan pengembalian uang melalui rekening pemesan.

Berdasarkan alur transaksi diatas, penulis menjelaskan tentang beberapa hal yang dialami oleh para pembeli atau konsumen dari transaksi jasa jasa titip beli online dalam praktiknya penyedia jasa titip beli ini jika terdapat pesanan dan setelah itu pembeli sudah mentransfer sejumlah uang, namun pada saat pihak penyedia jasa titip ingin membelanjakan uang tersebut ternyata barang yang dipesan sudah kosong di tempat tokonya maka pihak penyedia masih tetap mengambil besaran *fee* dari setiap produknya sebesar Rp.5.000. pengambilan *fee* yang tidak dijelaskan di awal transaksi ini membuat para pembeli yang mengalami hal tersebut merasa di curangi dan dirugikan karena barang yang dipesan tidak ada ditangan serta uang yang di bayarkan sebelumnya juga tidak seutuhnya kembali karena ada pemotongan yang secara tiba-tiba dilakukan oleh pihak penyedia. Hal inilah yang menimbulkan kekecewaan dari pihak pembeli. Jadi uang yang di bayarkan oleh pembeli diawal ketika ternyata barang itu kosong maka memang benar penjual mengembalikan uang tersebut tapi ketika di cek pihak

pembeli uang yang di transfer tidak sama dengan jumlah awal, hal tersebut disebabkan karena pihak penjual masih mengambil uang *fee* dari setiap produk jasanya yang dipesan oleh pembeli.

Sebenarnya bisnis jasa titip beli ini merupakan bisnis yang sangat menguntungkan dan bisa dikatakan memudahkan untuk berbagai pihak baik pihak penyedia jasa titip itu, pembeli atau bahkan pihak toko penyedia barang tersebut. Sebenarnya bisa dikatakan saling membantu namun ternyata ada juga penyedia jasa titip yang melakukan kecurangan sehingga menimbulkan salah satu pihak ada yang dirugikan atau dikecewakan. Dari kejadian diatas dapat dianalisis bahwasanya praktik jas titip beli masih belum bisa memberikan manfaat seutuhnya dan masih belum berjalan dengan baik, karena beberapa hal yang dialami oleh pihak konsumen tersebut.

Dengan adanya permasalahan ini maka seharusnya antara pihak penyedia jasa titip dan penitip/pembeli tersebut, melakukan perjanjian secara tertulis diawal akad. Yang mana dalam perjanjian tersebut terdapat hal-hal yang disepakati apabila barang tersebut tidak ada. Seperti yang telah dijelaskan dalam surat Al-Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَى

عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ (1)

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagi kalian binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepada kalian. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kalian sedang mengerjakan haji.*

Setelah dilakukan analisis akad yang terkandung dalam jasa titip beli yaitu akad *Wakalah* dengan upah, penitip atau pembeli mewakilkan admin penyedia jasa titip beli untuk mencarikan dan membelikan produk yang diinginkan, dengan diberikan imbalan jasa sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Perniagaan melalui media online seperti jastip ini dalam pembahasan Islam telah disinggung yaitu dengan *ijtihad* para ulama yang memunculkan kaidah kaidah muamalah untuk memudahkan karakteristik peraturan akad *wakalah*. *Wakalah* merupakan akad antara dua pihak yang mana pihak satu menyerahkan, mendelegasikan, mewakilkan, atau memberikan mandat kepada pihak lain, dan pihak lain menjalankan amanat sesuai permintaan pihak yang mewakilkan.¹⁶

Dalam ketetapan akad *Wakalah* mengenai penerapan dalam perniagaan jastip beli online terdapat konsep yang mendukung terciptanya akad *wakalah bil ujah* yaitu akad pemberian kuasa

¹⁶ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: KENCANA, 2017), 200.

(*wakalah*) dengan pemberian *fee* (*ujrah*), dimana konsumen penggunaan layanan jastip sebagai pihak yang akan membeli produk keinginannya, meminta pihak penyedia jasa titip untuk mencari belikan produk yang diinginkan, lalu proses akad *wakalah* telah terlaksana pihak jastip akan melakukan tugas yang harus ditanggung jawabkan untuk mengadakan suatu produk yang inginkan konsumen, meminta imbalan yang disebut upah kepada pelanggan sebagai pihak yang diwakilkan admin jastip yang ketentuan akad *Wakalah* ini disebut dengan akad *Wakalah Bi AlUjrah*.¹⁷

Namun, apabila pihak jastip tidak dapat mengadakan dan menemukan produk, maka akan ada pemberitahuan dan melakukan kesepakatan kembali antar kedua pihak, dengan solusi dicarikan produk dengan spesifikasi lain atau membatalkan transaksi. Kaidah Kedua, Penentu dalam Sebuah Akad adalah tujuan dan hakekatnya, bukan lafadz dan bentuk kalimatnya. Jasa titip beli online merupakan salah satu hal yang baru dalam hal muamalah kontemporer, dimana konsumen (penitip) meminta seorang yang sedang berada di suatu tempat dimana ia (penitip) ingin memenuhi kebutuhannya namun sulit untuk dengan sengaja mengadakan perjalanan ke tempat tersebut sehingga ia dengan mudah

¹⁷ Devi Ernantika, “Analisis Fatwa Dsn-Mui No. 113/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah* Terhadap Bisnis Personal Shopper/ Jastip Di Wilayah Ponorogo” (Skripsi--IAIN Ponorogo, 2019) diakses dari [http://etheses.iainponorogo.ac.id/6088/1/SKRI%20PSI%20DEVI%20ERNANTIKA.pdf]

mendapatkan barang tersebut, dan penitip memberi *fee* kepada yang wakil yang membelikan. Dijelaskan mekanisme jastip beli ini yaitu pihak Pertama (Penerima Jastip) dititip belikan barang keinginan pihak kedua (penitip). Maksud menitip disini bukanlah menitip barang (menggunakan akad *wadi'ah*) yang harus dijaga dan dikembalikan setiap waktu ketika penitip yang bersangkutan menghendaki. Namun, jasa titip disini maksudnya adalah memberikan mandat atau mewakilkan proses pembelian dengan atau tanpa imbalan, dimana mewakilkan disini artinya memberikan uang titip barang terlebih dahulu.

Dalam proses jastip online ini bentuknya murni jasa dan jual beli saja, hanya saja dalam pengucapannya adalah “saya titip belikan barang A”, maksudnya bukanlah menitip barang seperti lafadz pada umumnya, tetapi tujuannya adalah jasa dan jual beli. Sebagaimana dalam salah satu kaidah fikih yaitu yang menjadi patokan dalam sebuah akad adalah tujuan dan hakekatnya, bukan lafadz dan bentuk kalimatnya.

Kaidah Ketiga, Harus memenuhi , disetiap akad jual beli. Dalam transaksi titip beli online ini harus ada saling ridha dalam setiap akad yang sifatnya perniagaan.

Seperti yang dijelaskan dalam Q.S. Surah an-Nisa(4) : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (29)

“Wahai orang-orang yang beriman!, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil (Tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu.”¹⁸

Kaidah ketiga ini memiliki prinsip suka sama suka yang menunjukkan bahwa segala bentuk aktivitas perniagaan tidak boleh dilakukan dengan paksaan, penipuan, kecurangan, intimidasi, dan praktikpraktik lain yang dapat menghilangkan kebebasan, kebenaran, dan kejujuran dalam transaksi ekonomi. Suka sama suka (*an taradhin*) merupakan prinsip dasar dalam pembuatan akad pada kegiatan muamalah, baik pihak yang berakad, objek akad, dan harga. Dalam arti jika pada jual beli, penjual dan pembeli sepakat terhadap barang dan harga yang ditransaksikannya.¹⁹

Mekanisme dalam jasa titip beli online ini juga harus mengandung unsur saling ridha. Diantaranya saat pembeli atau pemesan meminta dibelikan barang disuatu kota atau negeri dengan mengajukan akad, maka pihak yang dipesankan harus bersedia membelikan tanpa ada unsur paksaan dan tekanan dari pihak pembeli. Sehingga, bisa dikatakan tidak ada transaksi antara kedua belah pihak sampai tercapai kesepakatan. Orang yang terpaksa dalam melakukan transaksi ialah orang yang tidak bisa menolak dan

¹⁸ Al-Qur’an Surah an-Nisa(4) : 29, Terjemahan oleh Departemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemah Special for Woman, (Bandung: Sygma Examedia Arkanleema, t.th), 83

¹⁹ Idri Shaffat, Hadis E....., 179.

dipojokkan dalam pengajuan akad, sehingga ia tidak mampu menolak dan terpaksa mencari dan membelikan barang tersebut. Misalnya, bila ia tidak berkenan membelikan maka ia terancam pencemaran nama baik dan terganggu. Dan paksaan disini adalah tindakan yang ditekankan tanpa ada alasan yang dibenarkan dan jelas.

Dalam hal lain, seperti penetapan dalam nominal upah yang harus dibayar oleh penitip kepada pihak yang dititip beli kan barang. Setiap jasa titip beli online akan menetakan harga tarif kepada pembeli, dan menerangkan segala biaya total yang harus dikeluarkan dengan kesepakatan kedua belah pihak. akan mengenakan tarif biaya seluruhnya yang harus dibayar oleh penitip yang mencakup pertama, harga beli asli barang di tokonya dengan memberikan bukti pembelian atau melakukan *Live shopping* dengan perhitungan kurs mata uang yang berlaku dinegara penitip. Kedua, tarif *fee* jasa membelikan yang ditentukan oleh pihak yang dititip belikan. Menurut observasi testimoni dari pihak pembeli ialah wakil menarik *fee* sangat tipis dan kecil. Ketiga, tambahan ongkos kirim untuk pengiriman diluar kota si wakil.

Dari kesepakatan kedua belah pihak tersebut dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan pihak jastip. Jika pemesan menyetujui maka akad terlaksana dan proses perwakilan akan dilaksanakan sesuai spesifikasi yang telah disepakati kedua belah

pihak, hingga tersampainya barang tersebut kepada si pemesan. Kaidah keempat, hadirnya transaksi jasa titip yang menggunakan media sosial sebagai media pemasaran ini sangat mempermudah konsumen ketika akan menggunakan jasanya, dimana konsumen tidak perlu dengan sengaja melakukan perjalanan ke lokasi hanya untuk membeli barang yang di inginkan. Sehingga konsumen bisa mendapatkan efisiensi untuk pengeluaran uang dan waktu mereka.

Dari penelitian ini terlihat bahwa praktik bisnis jastip belum dirasakan efektif bagi mahasiswa Muhammadiyah karena belum memenuhi prinsip-prinsip bisnis dalam islam tidak adanya kejelasan tentang pengambilan fee di awal akad sehingga membuat konsumen merasa di curangi dan dirugikan. Penelitian ini memiliki perbandingan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dezella Ikhtiar Mulia yang menjelaskan bahwa praktik bisnis jasa titip yang dilakukan oleh generasi milenial telah memenuhi prinsip-prinsip bisnis dalam islam. Yakni customer oriented, persaingan yang sehat, transparasi, dan prinsip keadilan.