

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Islam adalah agama yang komprehensif (*rahmatan lil 'alamin*) yang mengatur semua aspek kehidupan manusia yang telah disampaikan oleh Rasulullah SAW. Salah satu bidang yang diatur adalah masalah aturan atau hukum, baik yang berlaku secara individual maupun sosial, atau lebih tepatnya, Islam mengatur kehidupan bermasyarakat (Nawawi, 2012: 1).

Islam juga merupakan salah satu agama yang di anut penduduk dunia dimana dalam ajarannya sangat mendorong kemajuan teknologi, termasuk berbagai inovasi dalam sistem perdagangan. Namun demikian, berbagai jenis cara berdagang ini harus dipahami benar dan dikaji kesesuaiannya dengan prinsip ekonomi dan praktik pada bisnis Islam.

Untuk membangun kultur bisnis yang sehat, idealnya di mulai dari perumusan etika yang akan digunakan sebagai norma perilaku sebelum aturan (hukum) perilaku di buat dan di dilaksanakan, atau aturan (norma) etika tersebut diwujudkan dalam bentuk aturan hukum. Sebagai kontrol terhadap individu pelaku dalam bisnis yaitu melalui penerapan kebiasaan atau budaya moral atas pemahaman dan penghayatan nilai-nilai dalam prinsip moral sebagai inti kekuatan suatu usaha dengan mengutamakan kejujuran, bertanggung jawab, disiplin, berperilaku tanpa diskriminasi.

Etika bisnis Islam merupakan suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis suatu usaha. Sedangkan etika bisnis Islami adalah studi tentang seseorang atau organisasi dalam melakukan usaha atau kontrak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam,

Salah satu fenomena dalam bidang ekonomi saat ini adalah transaksi jual beli yang menggunakan media eletronik. Berkembangnya teknologi internet, tidak terkecuali perkembangan dunia bisnis dan pemasaran, salah satunya yaitu Jasa Titip. Saat ini sudah banyak orang yang memanfaatkan internet sebagai media pemasaran dan bisnis tidak terkecuali pada jasa titip sendiri. Trend belanja *online*

sangat diminati karena proses yang cukup mudah dan tidak memakan banyak waktu.

Dalam berbisnis sendiri wajib bagi setiap manusia untuk memahami bagaimana transaksi agar tidak terjerumus dalam jurang keharaman karena ketidaktahuan. Oleh karena itu, seorang pedagang harus menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam berdagang sekaligus menempatkan diri sebagai pedagang yang melakukan praktek kejujuran dan berusaha menghindari memperoleh kekayaan dengan cara yang tidak adil agar menjadi pebisnis yang berpegang teguh dengan etika Islam.

1. Nama : NLA
Umur : 25 Tahun
Alamat : Jl. Sakapermai, Banjarmasin Tengah
Agama : Islam
Pendidikan : S1 Manajemen

Uraian Kasus:

NLA adalah seorang wirausaha yang memulai bisnis jasa titip @*milastuffs* pada tahun 2018, pada awal nya NLA memang pelaku bisnis yang bergelut pada bisnis *online*, NLA memulai bisnis *onlinenya* pada tahun 2016 dengan menjual barang kebutuhan wanita seperti hijab dan skincare karena menurutnya peminat *online shop* lebih dominan wanita.

Pada tahun 2018 NLA mulai melirik bisnis jasa titip karena sebelumnya NLA sering melihat *online shop* yang ada di pulau Jawa yang sering bolak balik keluar negeri, ternyata *online shop* yang dimaksud NLA tersebut adalah pelaku jasa titip, NLA yang sebelumnya tidak tahu dengan bisnis jasa titip kemudian mulai tertarik dan mencari tahu lebih lanjut tentang bisnis jasa titip tersebut. Januari 2018 NLA memulai bisnis jasa titip dengan niat coba-coba dengan open jasa titip barang-barang Malaysia dan barang-barang Singapura sekaligus liburan sambil mencoba prospek jasa titip ini. Setelah di jalani ternyata NLA memperoleh keuntungan yang lumayan besar, akhirnya NLA mulai ketagihan untuk menjalankan bisnis jasa titip tersebut hingga sampai sekarang.

Untuk jasa titip ini NLA menerima titipan dalam negeri dan luar negeri, untuk tarif jasa titip itu sendiri NLA tidak menyebutkannya secara detail, karena NLA menaruh tarif jasa titipnya tergantung pada barang yang dititipi itu sendiri, untuk barang luar kota dan luar negeri NLA tidak menaruh harga per barang tapi NLA langsung menaruh harga final, sayangnya NLA tidak menjelaskan dengan detail mengenai harga label dan tarif jasa titip itu sendiri, tetapi langsung menaruh harga label ditambah tarif jasa titip yang hanya NLA sendiri yang mengetahui.

Cara kerja bisnis jasa titip yang dimiliki NLA ini adalah dengan membuat jadwal terima jasa titipnya, contoh NLA membuat jadwal tertanggal 10-17 januari tujuan Malaysia maka NLA akan mempromosikan jasa titipnya menerima barang titipan Malaysia per tanggal yang telah NLA jadwalkan saja.

Sistem yang digunakan oleh NLA yaitu menerima pesanan melalui pesan pribadi instagram atau whatsapp dengan mengisi format lengkap yang telah dibuatnya, setelah mengisi format lengkap beserta orderan yang di inginkan maka customer harus mentransfer sejumlah uang sesuai harga barang ditambah ongkos kirim dan upah bagi NLA, barulah pesanan tersebut akan diproses oleh NLA. Barang titipan itu bisa di ambil pada saat NLA sudah kembali ke Banjarmasin atau dikirimkan melalui jasa pengiriman barang, untuk pesanan yang belum ditansfer maka NLA tidak akan memproses pesanan tersebut.

NLA juga menerima deposit, cara ini dibuatnya sendiri. Sistemnya kira-kira seperti ini, pelanggannya mentransfer sejumlah uang sebelum NLA menerima titipan. ketika NLA merima titipan pelanggan yang sudah deposit langsung di belanjakan titipannya tanpa ribet transfer lagi, jika depositnya lebih dari total titipan nya maka NLA mengembalikan kelebihan uang depositnya pada saat NLA telah selesai membelikan barang titipan atau saat NLA sudah kembali ke Banjarmasin, untuk deposit yang kurang maka akan di lunasi sebelum barang titipannya di ambil atau di kirim, untuk barang titipan NLA memberitahukan barang titipan

tersebut jika terdapat promo atau diskon, tapi NLA tetap menaruh harga final pada barang tersebut hanya memberi tahu terdapat promo tapi tidak menyebutkan berapa nominal promo atau diskon yang didapat, untuk promosi NLA sering mengambil foto produk dan langsung mengupload pada akun media sosialnya dan sudah tertera harga final pada gambar produk yang telah diuploadnya tersebut, NLA mengatakan bahwa jasa titip ini praktis karena NLA tidak perlu izin kepada pemilik toko untuk mengambil foto produknya.

Dari jasa titip yang telah dijalankannya ini NLA mengaku tidak pernah rugi dan selalu mendapatkan untung yang lumayan di tambah karena jasa titip ini NLA dapat pergi keluar negeri atau keluar kota kapan saja NLA mau, untuk keuntungan tak jarang NLA mengaku mendapatkan laba bersih lebih 10 juta saat per priode jasa titipnya tersebut, NLA juga menceritakan bahwa pada jasa titip yang telah dia jalankan ini tidak berjalan mulus mulus saja, NLA sering mendapatkan pelanggan yang agak rewel dan tidak menutup kemungkinan NLA mengalami kelebihan bagasi pada saat melakukan bisnis jasa titipnya tersebut, lebihnya bagasi juga mempengaruhi turunnya hasil laba yang NLA dapatkan.

2. Nama : NS
 Umur : 24 Tahun
 Alamat : Komplek Purna Sakti Gg 20 Banjarmasin
 Agama : Islam
 Pendidikan : S1 Bahasa Inggris

Uraian kasus :

NS adalah salah satu pelaku bisnis jasa titip yang ada di kota Banjarmasin, pada awalnya NS pernah bekerja di salah satu perusahaan, NS memiliki seorang teman yang berada di pelosok desa, karena barang-barang di desa tersebut terbatas maka teman NS sering menggunakan jasa titip untuk memenuhi kebutuhannya. Akhirnya tidak lama kemudian NS berhenti bekerja di perusahaan tersebut dan berniat ingin bekerja freelance saja, di karenakan waktunya yang flexibel, akhirnya NS terpikir untuk

mencoba jasa titip karena pernah melihat temannya yang sering menggunakan jasa titip tadi.

Pada bulan September 2019 NS memulai jasa titip dengan mencoba membuka akun instagram untuk media yang digunakan sebagai promosi, awalnya NS mempunyai satu akun jasa titip yaitu *@jastip.nisaca.bjm*, pada akun tersebut NS menerima semua barang titipan yang tersedia di pusat perbelanjaan di kota Banjarmasin, barang titipan pun beraneka macam dari harga terendah hingga barang yang lumayan tinggi harganya, tidak lama setelahnya NS merasa perlu membuat akun jasa titip baru untuk mengupload barang barang branded saja, akhirnya NS membuat akun jasa titip *@urbanandco_bjm* dengan hastag jasa titip urban n co, gosh, bellagio, pada akun ini NS hanya menerima titipan barang branded saja tidak seperti akun *@jastip.nisaca.bjm* yang menerima semua barang dan bisa request.

Pada saat memulai bisnis jasa titip, NS mengaku sempat kesulitan untuk menjalankan bisnis ini, awal memulai bisnis ini tidak jarang NS tidak menerima titipan sama sekali, tapi NS tetap menjalankan niat awalnya ingin bekerja sebagai freelance saja, hingga akhirnya kedua akun jasa titip NS mulai di lirik dan diminati banyak pelanggan, hingga sekarang akhirnya NS mengaku setiap hari selalu menerima titipan yang lumayan menguntungkan. NS pun mengaku ketagihan dalam menjalankan bisnis jasa titip tersebut, hanya saja NS mengatakan terkadang ketika customer ingin titip tapi barang yang ingin dititip ternyata habis atau sudah tidak tersedia lagi, maka disitulah NS harus lebih sabar menjalankan bisnis jasa titip ini, untuk pembayaran NS mengatakan bahwa customer harus mentransfer terlebih dahulu full harga barang ditambah ongkos baru barang yang diinginkan akan dibelikan.

Ongkosnya pun beragam mulai dari 10rb sampai hingga 20rb per barang, NS juga mengatakan apabila barang yang di inginkan customer tidak ada maka akan di refund full tidak ada potongan atau bisa juga uang tersebut disimpan dulu sampai customer ingin menitip barang lain kepada NS dikemudian hari, NS mengatakan tidak jarang NS juga

kesulitan dalam mengambil foto produk untuk promosi, NS mengatakan terdapat beberapa toko yang tidak mengizinkan para pelaku jasa titip mengambil foto produk mereka maka NS akan menerima titipan produk toko tersebut hanya apabila ada permintaan dari customer saja, untuk barang diskon NS menceritakan bahwa pada akun *@Jastip.nisaca.bjm* NS menyebutkan dan memberi tahu kepada customer bahwa ada diskon atau potongan harga, tetapi jika diskon yang diberikan toko hanya terbatas 5 hari maka NS memberitahukan pada customer diskon tersebut hanya beberapa hari, dan pada akun *@urbanandco_bjm* NS tidak memberi tahu mengenai diskon, diskon yang terdapat pada toko menjadi keuntungan pribadi untuk NS, Customer membayar full harga normal ditambah ongkos jasa titip, sehingga NS mendapatkan keuntungan dari ongkos titip di tambah potongan harga tersebut, sangat disayangkan tidak ada kejujuran mengenai detail harga.

NS menerima pesanan melalui whatsapp disertai foto dan rincian produk yang diinginkan oleh customer. Apabila barang yang diinginkan customer masih tersedia maka NS akan mengkonfirmasi ke customer tersebut. Langkah selanjutnya, customer akan mentransfer total belanjaan di tambah dengan ongkos jasa titip serta ongkos kirim yang telah di sepakati, setelah di transfer maka NS akan membelikan barang titipan lalu mengirimkannya besok hari melalui jasa pengiriman barang.

NS juga memberikan kemudahan untuk customer yang sering menggunakan jasa nya dengan membelikan barang titipan terlebih dahulu baru setelah barang dibeli customer membayarkannya melalui transfer.

3. Nama : KE
- Umur : 22 Tahun
- Alamat : Jl. Surya Mas Km.11 Banjarmasin
- Agama : Islam
- Pendidikan : S1 Hukum
- Uraian kasus :

KE seorang mahasiswa yang menempuh pendidikan di salah satu universitas di kota Malang namun berdomisili di kota Banjarmasin, KE termasuk orang yang gemar berbelanja, pada saat menempuh pendidikan disana KE sering pergi ke pusat perbelanjaan entah itu untuk berbelanja atau hanya sekedar cuci mata. Di pusat perbelanjaan KE kerap kali berpapasan dengan orang yang membawa banyak sekali belanjaan padahal barangnya sama, KE mencari tahu untuk apa mereka membeli barang yang sama sebanyak itu dan ternyata mereka adalah para pelaku jasa titip, KE pun mencari tahu lebih dalam mengenai bisnis jasa titip tersebut dengan cara browsing dan bertanya kepada teman yang pernah memakai jasa mereka hingga mencoba langsung memesan barang.

KE merasa tertarik pada cara kerja bisnis jasa titip dan akhirnya mulai mencoba membuka bisnis jasa titipnya sendiri pada tahun 2017 karena melihat bisnis ini masih kurang dilirik oleh pembisnis di kota Banjarmasin di tambah pusat perbelanjaan di sana tidak selengkap yang ada di kota Malang.

Sejak memulai bisnisnya KE menerima titipan bermacam-macam barang tidak hanya tertuju pada barang yang KE posting tetapi juga barang permintaan langsung dari customer seperti permintaan titipan kue dan makanan-makanan. KE menerima barang titipan seperti makanan hanya pada saat KE hendak pulang ke Banjarmasin. KE tidak menerima barang titipan setiap saat, KE mengatakan hanya menerima barang titipan saat sedang memiliki banyak waktu senggang saja.

Apabila KE sedang memasuki masa libur perkuliahan KE mengatakan akan membawa barang titipan lebih banyak di bagasinya sendiri, setibanya di Banjarmasin barang bisa diambil atau di kirimkan, Ketika KE di Banjarmasin, KE hanya akan menerima titipan di kota Banjarmasin saja, untuk mempromosikan bisnis jasa titipnya KE menggunakan media sosial berupa Instagram dengan nama *@jastipnyaa_jihah*. KE mengatakan pada saat mencari barang untuk diposting di akun bisnisnya, KE tidak meminta izin ke manajer toko tersebut. Untuk pemesanan barang, Tidak semua

barang yang dijual di pusat perbelanjaan di posting pada akun jasa titip KE, hanya barang yang menurutnya bagus, unik, dan lucu serta barang yang sedang trend di masyarakat, KE juga menerima pesanan barang yang tidak ada di postingan akunnya. Tak jarang KE juga memposting barang-barang yang sedang promo atau diskon saat itu, akan tetapi sangat disayangkan KE hanya menyebutkan bahwa barang tersebut mendapat promo atau diskon tetapi tidak menyebutkan berapa potongan yang didapatkan. Untuk biaya ongkos kirim dan upah, KE hanya memberitahukan harga final dari kedua biaya tersebut.

Untuk pemesanan barang, KE hanya akan memproses customer yang sudah mentransfer uang terlebih dahulu selanjutnya KE akan mengirimkan format pemesanan untuk diisi oleh customer berupa nama, alamat, spesifikasi, foto barang yang diinginkan beserta bukti transfer, tetapi pada produk titipan berupa makanan KE mengatakan bahwa pelanggan akan membayar pesanan saat barang di ambil saja tidak dilakukan pembayaran di awal pemesanan.

Barang yang di pesan customer akan di kirimkan ke alamat KE di kota Banjarmasin apabila barang sudah sampai maka saudara KE yang akan menyiapkan barang titipan sebelum barang tersebut di ambil pelanggan ke alamat KE atau barang bisa dikirim dari Banjarmasin ke alamat pelanggan ataupun di antar kurir ke alamat pelanggan.

Berikut ini tabel mengenai identitas dan usaha dari informan di atas, yaitu:

Tabel Identitas Informan

No	Nama (Inisial)	Umur	Agama	Pendidikan	Nama Akun Usaha Jasa Titip	Alamat
1	NLA	25	Islam	S1	@milastuffs	Jl. Sakapermai, Banjarmasin Tengah
2	NS	24	Islam	S1	@jastip.nisaca.bjm @urbanandco_bjm	Komplek Purna Sakti Gg 20 Banjarmasin
3	KE	22	Islam	S1	@jastipnyaa_jihah	Jl. Surya Mas km 11 Banjarmasin

B. Analisis

1. Gambaran Praktik Bisnis Jasa Titip di Kota Banjarmasin

Berdasarkan uraian kasus per kasus di atas, dapat dilihat bahwa bisnis jasa titip secara *online* merupakan bisnis yang menjanjikan dan menghasilkan keuntungan sehingga praktik bisnis tersebut pun mulai digeluti berbagai kalangan di Kota Banjarmasin. Akan tetapi dalam setiap bisnis tentu akan menemukan beberapa masalah konsekuensi beserta risikonya oleh karena itu para pegiat harus siap menghadapi resiko tersebut. Apalagi usaha yang berbasis *online*, seperti jasa titip yang dilakukan oleh para responden di atas, di mana mereka dan para pelanggannya terkadang tidak saling berinteraksi secara langsung dan pelanggan tidak melihat secara langsung barang yang akan dibeli oleh para pelanggan sehingga jika terjadi beberapa masalah tentunya sulit untuk diselesaikan.

Berdasarkan hasil wawancara, hal tersebut pernah dialami para pegiat di antaranya NLA pemilik akun jasa titip @*milastuffs* dan akun jasa titip @*urbanandco_bjm*. Kesulitan-kesulitan tersebut dapat diakibatkan oleh sistem dalam pelaksanaan jasa titip, keinginan-keingan para pelanggan yang terkadang di luar ekspektasi, dan hal-hal lainnya. Meskipun demikian, pelaksanaan bisnis jasa titip semakin lama akan semakin mudah dilaksanakan oleh para pegiat karena mereka tentu belajar dari pengalaman-pengalaman mereka hal apa saja yang akan menjadi kendala dalam bisnis mereka tersebut dan untuk itu harus diantisipasi terlebih dahulu guna memberikan pelayanan terbaik terhadap pelanggan mereka.

Dalam melaksanakan sebuah bisnis jasa titip, tentu diperlukannya sistem atau mekanisme agar dalam pelaksanaannya dapat berjalan lancar, dan apabila terjadi kesalahan atau kesalahpahaman antara pelaku bisnis dengan pelanggan maka dengan adanya sistem tersebut dapat mudah ditemukan penyelesaian masalahnya.

Adapun sistem yang dijalankan oleh beberapa responden di atas, sebagaimana hasil wawancara yang telah diperoleh, terdapat beberapa tahapan yaitu:

- a. Tahapan pembagian informasi barang atau *information sharing*. Dalam tahapan ini, informasi mengenai barang-barang yang dapat dititip oleh para pelanggan disediakan oleh pengelola akun jasa titip. Jadi, para pelanggan terlebih harus mem-*browsing* tentang produk yang akan dibeli dan dititip yang informasinya telah dibagikan oleh pengelola akun jasa titip. Dan untuk itu, para pengelola akun jasa titip tentu akan dan harus memberikan informasi mengenai barang-barang tersebut;
- b. Tahapan pemesanan *online* atau *online orders*. Dalam hal ini, pemesanan dapat dilakukan secara *online* oleh para pelanggan yang merasa tertarik dan berminat dengan barang dan jasa yang telah ditawarkan. Oleh karena itu, para pengelola akun jasa titip juga harus menyediakan beberapa informasi lebih detail terkait barang yang akan dibeli atau dititip oleh para pelanggan seperti seperti tata cara pembeliannya, harga, ukuran secara jelas;
- c. Tahapan transaksi *online* atau *online transaction*. Dalam tahapan ini pula, para pengelola akun jasa titip menyediakan format pemesanan atau formulir secara *online* yang harus diisi oleh para pelanggan sehingga para pengelola jasa titip dapat membelikan dan mengantarkan barang yang dititip oleh para pelanggan tersebut.
- d. Tahapan pembayaran atau *e-payment*. Dalam tahapan ini, pelanggan mentransfer sejumlah uang untuk keperluan pembelian dan penitipannya ke rekening para pengelola akun jasa titip. Setelah uang diterima, pesanan para pelanggan akan diproses oleh pelaku bisnis tersebut.
- e. Tahapan terakhir yaitu pengiriman barang. Dalam tahapan ini, para pengelola akun jasa titip mengantarkan barang yang telah

dipesan atau dibeli oleh pelanggan, baik secara langsung maupun diantar melalui pihak ketiga. Inti dari tahapan ini adalah barang yang dititip harus sampai kepada para pelanggan sesuai spesifikasi yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Dengan adanya tahapan atau sistem mekanisme pelaksanaan bisnis jasa titip di atas, meskipun dikerjakan oleh seorang pelaku saja yakni pemilik atau pengelola akun jasa titip yang bersangkutan akan tetapi hal tersebut menggambarkan bahwa praktik bisnis jasa titip ini akan dapat berjalan secara sistematis sehingga dapat dengan mudah dilaksanakan dan mempermudah para pegiat usaha dan pelanggan melakukan transaksi jasa titip.

Gambaran praktik bisnis jasa titip yang terjadi di Kota Banjarmasin sebagaimana yang diuraikan di atas apabila dilihat dari segi praktiknya, sebagaimana yang telah disampaikan para responden, maka dalam pelaksanaan jasa titip tersebut terdapat proses upah-mengupah atau *ujrah*, oleh pelanggan kepada pengelola akun jasa titip. Upah merupakan biaya jasa penitipan dan merupakan salah satu keuntungan yang didapat oleh pengelola akun jasa titip. Sebagaimana yang telah diutarakan pada bab II, bahwa *ujrah* adalah imbalan yang wujudnya dapat bermacam-macam, yang diberikan seseorang atau suatu kelembagaan atau instansi terhadap orang lain atas usaha, kerja dan prestasi kerja atau pelayanan yang telah dilakukannya. Dalam kata lain, *ujrah* juga dikatakan sebagai pembayaran oleh seseorang atas kerja yang dilakukan oleh orang lain.

Dalam hal ini, penulis menilai bahwa para pelanggan telah memberikan upah kepada pengelola akun jasa titip dalam bentuk ongkos kirim yang telah dibayarkan terlebih dahulu secara *online* atau transfer. Secara kemanfaatan diperbolehkan dalam hukum ekonomi Islam dimana pelanggan menyewa jasa pengelola akun jasa titip. Menurut Hanafiah *ujrah* adalah akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewa dengan imbalan, sedangkan menurut Syaikh Syihab al-Din dan Syaikh Umainas *ujrah* adalah akad atas

manfaat yang diketahui dan disengaja untuk memberi dan membolehkan dengan imbalan yang diketahui ketika itu. (Suhendi: 2002: 115). Pada dasarnya, dalam ketentuan *ujrah* dijelaskan merupakan sesuatu yang diberikan kepada musta'jir atas jasa yang telah diberikan atau diambil manfaatnya oleh mu'jir. Dengan syarat hendaknya *ujrah* sudah jelas/sudah diketahui jumlahnya (Hadi, 2014: 73).

Dengan demikian maka apa yang dilakukan oleh para responden dalam hal ini pengelola akun jasa titip di Kota Banjarmasin merupakan praktik *ujrah* yang sesuai dengan ajaran Islam dan memberikan upah merupakan penerapan prinsip-prinsip mendasar dalam etika bisnis Islam, yaitu prinsip kejujuran, keadilan dan saling menguntungkan.

Apabila ditinjau dari konteks teori *Wakalah* maka praktik jasa titip yang dilaksanakan oleh para responden adalah menggantikan posisi pelanggannya untuk membeli dan membawakan barang yang dipesan kepada pelanggan itu sendiri. Dalam hal perwakilan atau pelimpahan kekuasaan untuk membeli dan membawa barang tersebut sudah sesuai dengan ketentuan teori-teori Islam mengenai *Wakalah*, sebagaimana pengertian *Wakalah* itu sendiri yang diutarakan oleh beberapa ulama:

- a. Malikiyah berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

أَنَّ يَنْبَغَ (يُفَيِّمَ) شَخْصٌ غَيْرَهُ فِي حَقِّ لَهُ يَتَصَرَّفُ فِيهِ

Seseorang menggantikan (menempati) tempat yang lain dalam hak (kewajiban), dia yang mengelola pada posisi itu.

- b. Hanafiyah berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

أَنَّ يُفَيِّمَ شَخْصٌ غَيْرَهُ مَقَامَ نَفْسِهِ فِي تَصَرُّفٍ

Seseorang menempati diri orang lain dalam tasharruf (pengelolaan).

- c. Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

الشافعية قالوا: الوكالة هي عبارة عن أن يفوض شخص شيئاً إلى غيره ليفعله حال حيانه)

(الجزيري، ١٩٩١: ١٦٨)

Menurut Imam Syafi'i *Wakalah* itu ialah ungkapan seseorang menyerahkan sesuatu kepada orang lain untuk dilaksanakan ketika hidupnya.

- d. Al-Hanabillah berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

لخنايلة قالوا: الوكالة هي استئابة شخص جاء التصرف شخصاً مثله (الجزيري، ١٩٩١

(١٦٨:

Menurut Hambali *Wakalah* ialah menggantikan kepada seseorang yang boleh melakukan pekerjaan yang diminta.

- e. Menurut Syayyid Al-Bakri Ibnu Al-Arif billah al-Sayyid Muhammad Syatha al-Dhimyati berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

تَفْوِيضُ شَخْصٍ أَمْرُهُ إِلَى آخَرِهِ فِيمَا يَقْبَلُ النَّيَابَةَ

Seseorang menyerahkan urusannya kepada orang lain yang didalamnya terdapat penggantian.

- f. Menurut imam Taqy al-Din Abi Bakr Ibn Muhammad al-Husaini berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

تَفْوِيضُ مَالِهِ فِعْلُهُ مِمَّا يَقْبَلُ النَّيَابَةَ إِلَى غَيْرِهِ لِيَحْفَظَهُ فِي حَالِ حَيَاتِهِ

Seseorang yang menyerahkan hartanya untuk dikelolanya yang ada penggantinya kepada orang lain supaya menjaganya ketika hidupnya.

- g. Menurut Hasbi Ash-Shiddiqie berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah:

عَقْدُ تَعْوِيضٍ يُبَيِّنُ فِيهِ شَخْصٌ شَخْصًا آخَرَ عَنْ نَفْسِهِ

Akad penyerahan kekuasaan, pada akad itu seseorang menunjuk orang lain sebagai gantinya dalam bertindak.

- h. Menurut Idris Ahmad berpendapat bahwa *al-Wakalah* ialah seseorang yang menyerahkan suatu urusannya kepada orang lain yang dibolehkan oleh syara' supaya yang diwakilkan dapat

mengerjakan apa yang harus dilakukan dan berlaku selama yang mewakilkan masih hidup (Suhendi, 2010: 223).

- i. Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 20 ayat 19 mendefinisikan *Wakalah* sebagai *Pemberian kuasa kepada pihak lain untuk mengerjakan sesuatu* (Mahkamah Agung RI, 2011: 12).

Adapun dalam adanya biaya ongkos membeli barang dan sekaligus adanya keuntungan yang diperoleh oleh para pengelola akun jasa titip, maka menurut penulis tersebut juga dapat dibenarkan berdasarkan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan Nomor: 34/DSN- MUI/IX/2002 (http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/34-LC_Impor.pdf diakses pada tanggal 18 Juni 2020). Dasar pembolehan tersebut adalah adanya penggabungan akad atau multiakad yang berupa akad *Wakalah bil Ujrah*.

Berdasarkan dalam akad ini lah, penulis berpendapat bahwa praktik jasa titip di Kota Banjarmasin sebagaimana yang digambarkan oleh para responden adalah sah karena akad *Wakalah bil Ujrah* memungkinkan mengambil manfaat dari proses *Wakalah* yang dilaksanakan oleh kedua belah pihak. Selanjutnya apabila ditinjau dari etika bisnis Islam, maka penulis berpendapat bahwa praktik jasa titip yang dilakukan pelaku bisnis jasa titip sebagaimana diutarakan di atas dari konteks ketaatan pada aturan-aturan bisnis yang berlaku menurut agama merupakan perwujudan dari prinsip integritas moral, karena dengan mentaati ketentuan bisnis tersebut tentu sudah mencerminkan niat dan iktikad yang baik dalam berbisnis.

2. Praktik Bisnis Jasa Titip di Kota Banjarmasin Tinjauan Etika Bisnis Islam

Untuk meninjau praktik bisnis jasa titip di Kota Banjarmasin dalam pandangan etika bisnis Islam, maka terlebih dahulu penulis menggambarkan mengenai etika bisnis Islam itu sendiri secara umum. Etika Bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah yang selanjutnya tentu melakukan hal

yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntutan perusahaan.

Etika bisnis Islami juga dapat diibaratkan sebagai suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis suatu perusahaan atau orang perorang yang berdasarkan prinsip-prinsip etika yang bisnis menurut Islam. Secara umum, Suarny Amran mengutarakan beberapa prinsip-prinsip etika bisnis, yaitu (Aziz, 2013: 37):

- a. Prinsip otonomi yaitu kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil.
- b. Prinsip kejujuran dalam hal ini kejujuran adalah merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis, kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen, dalam hubungan kerja, dan sebagainya.
- c. Prinsip keadilan bahwa setiap orang dalam berbisnis diperlakukan sesuai dengan haknya masing-masing dan tidak ada yang boleh dirugikan.
- d. Prinsip saling menguntungkan juga dalam bisnis yang kompetitif.
- e. Prinsip integritas moral ini merupakan dasar dalam berbisnis, harus menjaga nama baik perusahaan tetap dipercaya dan merupakan perusahaan terbaik.

Selain prinsip-prinsip di atas, praktik jasa titip yang dilaksanakan di Kota Banjarmasin juga harus ditinjau berdasarkan beberapa prinsip etika yang telah digariskan dalam Islam sebagaimana yang disampaikan oleh Muhammad Dakfar di bawah ini, yaitu: (Djakfar, 2007: 23-31)

- a. Jujur dalam takaran

Etika bisnis modern juga sangat menekankan pada prinsip kejujuran dalam bisnis untuk membangun kerangka kepercayaan. Seorang pelaku bisnis harus berbuat jujur atau adil baik terhadap dirinya maupun terhadap konsumen/pelanggannya.

- b. Menjual barang yang baik mutunya

Salah satu cacat etis dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis. Menyembunyikan mutu sama halnya dengan berbuat curang dan bohong, bukanlah kebohongan itu akan menyebabkan ketidaktentraman sebaliknya kejujuran akan melahirkan ketenangan.

c. Dilarang menggunakan sumpah

Dalam Islam pelaku bisnis dilarang menggunakan sumpah untuk membuat konsumen atau pelanggan bahwa barang dagangannya benar-benar berkualitas dengan harapan agar orang terdorong untuk membelinya, hal ini tidak dibenarkan karena juga akan menghilangkan keberkahannya.

d. Longgar dan bermurah hati

Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli.

e. Membangun Hubungan Baik (*inter relations hips*) Antar Kolega

Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapapun, inklud dengan sesama pelaku dalam bisnis. Islam tidak menghendaki dominasi pelaku yang satu di atas yang lain baik dalam bentuk monopoli, oligopoli maupun bentuk-bentuk yang lain yang tidak mencerminkan rasa keadilan atau pemerataan pendapatan. Membangun hubungan baik itu pada dasarnya adalah silaturahmi dan menurut ajaran Islam dengan silaturahmi akan diraih hikmah yang dijanjikan yakni akan diluaskan rezeki dan dipanjangkan umurnya bagi siapapun yang melakukannya.

f. Tertib Administrasi

Adanya administrasi dalam bisnis bertujuan agar para pelaku bisnis terhindar dari kesalahan. Setiap bertransaksi tak terkecuali bisnis jasa titip sebaiknya adanya administrasi sehingga terdapat bukti

yang di setujui kedua belah pihak agar apabila terjadi sesuatu hal yang tidak di inginkan dapat buktikan kebenarannya dengan catatan tersebut.

g. Menetapkan harga dengan transparan

Untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus dalam riba. Pelaku bisnis harus bersikap toleran terhadap kepentingan konsumen/pelanggan, terlepas apakah ia sebagai konsumen tetap maupun bebas (Djakfar, 2007: 23-31).

Berdasarkan uraian prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam di atas, maka penulis dapat melihat bahwa praktik jasa titip yang dilaksanakan oleh para responden secara umum dapat dikatakan sudah memenuhi prinsip etika bisnis dalam Islam, hanya saja sebagian prinsip yang masih belum dapat diterapkan sepenuhnya oleh para pengelola akun jasa titip tersebut yaitu mengenai prinsip kejujuran.

Dalam hal prinsip-prinsip etika bisnis yang telah diterapkan oleh para responden adalah bahwa dalam praktiknya telah melakukan hal-hal berikut:

- a. Jujur dalam takaran
- b. Menjual barang yang baik mutunya
- c. Dilarang menggunakan sumpah
- d. Longgar dan bermurah hati
- e. Membangun hubungan baik antar kolega
- f. Tertib administrasi
- g. Menetapkan harga dengan transparan.

Para responden juga telah memenuhi kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil dalam melayani pelanggan. Sebagai pengelola akun jasa titip, para responden juga telah memperlakukan para pelanggan sesuai dengan hak-hak mereka dan dalam hal ini adalah menerima barang yang telah dipesan.

Antara pengelola akun jasa titip dengan para pelanggannya telah terjalin hubungan saling menguntungkan dan tentunya sebagaimana data yang diperoleh di lapangan bahwa para pengelola selalu berupaya melayani para pelanggan dengan sebaik-baiknya sehingga hal tersebut dapat memberikan dampak yang baik terhadap jasa titip yang mereka geluti. Dengan demikian maka prinsip otonomi, keadilan, saling menguntungkan dan prinsip integritas moral juga sudah dipenuhi oleh para pegiat jasa titip di Kota Banjarmasin tersebut.

Namun secara lebih mendalam, Penulis melihat bahwa dalam hal penerapan prinsip kejujuran masih belum dapat sepenuhnya dilaksanakan oleh para pengelola akun jasa titip. Hal ini sebagaimana yang diutarakan oleh NLA dan KE, pengelola akun bisnis jasa titip @*milastuffs* dan @*jastipnyaa_jihah*, bahwa mereka tetap menaruh harga final yakni upah ditambah ongkos kirim pada barang yang dititipi yang hanya mereka sendiri tahu dan memberi tahu terdapat promo tapi tidak menyebutkan berapa nominal promo atau diskon yang didapat. NLA dan KE juga tidak meminta izin kepada manajer toko untuk memposting barang mereka ke akun jasa titipnya.

Sebagaimana NLA dan KE, NS dalam salah satu akunnya yaitu akun @*urbanandco_bjm* juga tidak memberi tahukan mengenai diskon, diskon yang terdapat pada toko menjadi keuntungan pribadi untuk dia sendiri dan menjual barang dengan harga normal ke konsumen. Gambaran seperti adalah gambaran sikap yang kurang jujur yang dilakukan oleh para pengelola akun jasa titip terhadap para pelanggannya.

Meskipun pada awalnya para pegiat jasa titip telah berupaya berbuat jujur dalam bisnisnya dengan memberitahukan sebenar-benarnya mengenai harga, mutu atau kualitas serta spesifikasi barang yang ditawarkan, namun ketika adanya bonus ataupun promo terhadap suatu barang yang dipesan mereka masih saja terkesan gelap mata dan mencederai kejujuran yang sudah mereka lakukan sebelumnya, yaitu dengan menyembunyikan nilai promo/bonus barang ataupun

menyembunyikan informasi adanya promo/bonus terhadap barang tersebut. Mereka juga hanya memberitahukan harga final dari ongkos kirim ditambah upah yang mereka sendiri saja tahu rinciannya. Tidak hanya itu, mereka juga tidak meminta izin kepada pemilik/manajer toko yang bertanggungjawab untuk memposting brand tersebut di akun bisnis jasa titip mereka. Ketidakjujuran yang sekecil ini tentu akan menghanguskan berkah mereka dalam berusaha dan melayani para pelanggan mereka dan mencederai prinsip kejujuran yang telah mereka terapkan di awal prosedur bisnis mereka terhadap pelanggan.

Karena ketidaktahuan para pelanggan mengenai promo/bonus tersebut tentu tidak akan menimbulkan masalah, namun pada akhirnya kredibilitas dan integritas para pengelola yang melakukan hal tersebut akan berkurang di hadapan para pelanggan apabila suatu saat nanti informasi mengenai promo/bonus tersebut diketahui oleh para pelanggan.

Pengambilan gambar produk tanpa seizin pihak toko dilihat memang tidak merugikan justru secara kasat mata pihak toko menjadi diuntungkan karena produk mereka secara tidak langsung telah di promosikan secara gratis, tetapi pengambilan gambar produk tanpa seizin pihak toko di khawatirkan akan menyebabkan terjadinya permainan harga yang berbeda antara harga yang sebenarnya tertera di toko dengan harga yang tercantum di akun bisnis jasa titip.

Disini penulis menilai bahwa ketidakjujuran para pelaku bisnis jasa titip tersebut tidak hanya dikarenakan ingin menambah keuntungan, melainkan para pengelola tidak mau ribet atau susah hanya untuk meminta izin mengambil gambar produk dan untuk menghitung ulang harga tawaran jika dipotong dengan presentase promo/diskon/bonus tersebut karena perhitungannya dianggap terlalu kecil namun apabila banyak customer yang memesan barang tersebut tentu keuntungan yang didapatkan juga akan menjadi besar bagi si pelaku bisnis jasa titip, akan tetapi menurut penulis tetap saja itu adalah hak para pelanggan yang harus diberikan. Dengan demikian, secara substansi keadilan pun sudah

tercederai meskipun barang telah tersampaikan dengan baik. Padahal Allah SWT berfirman dalam Q.S. Al-An'am/6 ayat 152:

وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۗ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّيْنَاكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ

تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾

...Dan apabila kamu berkata, maka hendaklah kamu berlaku adil kendatipun dia adalah kerabat (mu), dan penuhilah janji Allah, yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat (Departemen Agama RI, 2002: 199).

Penulis menilai demikian karena tidak pembicaraan terlebih mengenai apabila adanya persoalan promo/diskon/bonus barang yang dipesan oleh pelanggan. Seyogyanya hal tersebut dibicarakan terlebih dahulu agar para pelanggan mengetahui dan memaklumi jika promo/diskon/bonus tersebut tidak menjadi hak pelanggan melainkan hak pengelola akun jasa titip sehingga terhindar dari sikap tidak jujur yang mengkebiri prinsip keadilan yang telah mereka laksanakan bersamaan itu. Dengan terkebirinya prinsip ini, maka dapat dikatakan pula bahwa bisnis yang mereka laksanakan juga tidak adil terhadap para pelanggan.