

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Manusia merupakan makhluk sosial yang saling membutuhkan untuk berinteraksi satu sama lain. Baik dalam hal kegiatan ekonomi, sosial, dan budaya. Pada seluruh kegiatan sosial yang dilaksanakan oleh manusia merupakan hal yang spontan dilakukan dalam hal pemenuhan hak dan kewajiban untuk saling menguntungkan.

Terutama dalam hal ekonomi khususnya pada kegiatan berniaga atau berdagang. Menurut ulama Syafi'iyah, jual beli adalah akad saling tukar-menukar yang bertujuan memindahkan kepemilikan barang atau manfaatnya yang bersifat abadi.¹ Dalam kegiatan jual beli, dibutuhkan minimal adanya dua manusia yang saling berinteraksi. Satu diantaranya berlaku sebagai penjual dan satunya lagi bertindak sebagai pembeli.

Saat ini sedang maraknya orang yang mengembangkan dunia bisnis. Banyak yang memulai berbisnis dengan modal yang minim dan bahkan tak kurang juga yang memulai bisnis dengan modal yang cukup besar. Untuk usaha makanan, banyak masyarakat memulai dari modal yang minim, sehingga usaha tersebut tergolong kedalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Di Indonesia banyak orang yang mempunyai keterampilan lebih pada kegiatan pengolahan makanan yang disebabkan beberapa faktor. Salah satunya adalah banyaknya bahan makanan dengan jenis yang berbeda, baik dari

¹ Hendi Suhendi, *Fikih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2013), 17

tumbuhan maupun dari hewan. Ada yang disayangkan dari beberapa orang yang hanya mempunyai keterampilan untuk membuat makanan saja, namun tidak mempunyai keterampilan untuk menjajakan atau menjualnya. Hal ini yang menjadi faktor penghambat dalam kegiatan berbisnis bagi orang yang masih belum melek teknologi atau masih minim tentang dunia marketing.

Namun, terdapat satu kegiatan marketing yang masih dikenal dan dapat dilaksanakan dengan cukup baik oleh masyarakat pedesaan pada umumnya, yaitu menitipkan makanan yang dibuat kepada pihak toko atau kios yang ramai pembeli. Kegiatan tersebut dinamakan dengan jasa titip jual.

Menurut Halim, titip jual merupakan penjualan dengan perjanjian. Dimana pihak pemilik barang pengamat (*consignor*) menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu komisioner (*consignee*) untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*. Menurut Yunus dan Harnanto, titip jual adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijual dengan komisi tertentu.²

Jadi, dapat disimpulkan secara sederhana bahwa kegiatan titip jual makanan dapat terjadi jika terdapat minimal tiga orang yang bertransaksi. Satunya bertindak sebagai pemroduksi makanan saja. Orang yang kedua bertindak sebagai penjaga toko atau yang memasarkan jajanan. Dan yang ketiga merupakan orang yang bertindak sebagai pembeli.

Orang yang bertindak sebagai pembuat makanan saja, ia tidak memasarkan sendiri barang dagangannya. Akan tetapi ia menitipkan barang

² Yunus dan Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, (Yogyakarta: BPFE, 2013), 141

yang dibuat kepada warung atau toko-toko yang memang dipandang ramai pembeli. Hal tersebut dapat terjadi sebab orang pembuat makanan tersebut tidak dapat menjajakan makanan yang dibuatnya.

Diantara keduanya saling mengikat sebuah kepercayaan untuk dapat melancarkan kegiatan titip jual tersebut, terutama dalam hal komisi atau untung yang didapatkan oleh kedua belah pihak. Mereka secara spontan bersepakat tanpa adanya perdebatan dalam hal pembagian keuntungan.

Pada umumnya di masyarakat pedesaan, dalam hal pembagian keuntungan tersebut ditentukan oleh pihak pembuat makanan. Contoh saja si A yang sebagai pembuat makanannya, ia menitipkan makanannya kepada warung si B. Si A mematok harga Rp. 2.000., per kue, kemudian si A mengajukan penawaran kepada si B untuk menjualnya sebesar Rp. 2.500., per kue. Sehingga, untung si B yang hanya bertindak sebagai pemasar makanan tanpa membuatnya tersebut adalah Rp. 500., per kue.

Namun, ada kalanya jika si B merasa kue tersebut tidak layak untuk dijual dengan harga yang telah diajukan oleh si pembuat, maka si B akan memberikan usulan dan saran kepada si A untuk menurunkan harganya. Si B berharap bahwa jika adanya harga yang relative lebih murah meski dengan untung yang cukup sedikit, maka kue yang dititipkan tersebut akan cepat laku terjual dan keduanya bisa dengan cepat saling mendapatkan keuntungan atas penjualan kue tersebut.

Adanya kesepakatan dalam bertransaksi, mereka tidak pernah melibatkan hitam diatas putih. Mereka hanya bertransaksi berdasarkan rasa saling percaya saja karena mereka bertetangga. Sehingga dalam hal kecurangan

pun juga masih berpeluang cukup besar. Jika terdapat tulisan pun, itu hanya berisikan dengan nama dan jumlah kue yang dititipkan saja, untuk selebihnya tidak tercantum. Untuk penghitungan jumlah kue yang dititipkan, biasanya si yang menitipkan makanan tidak menghitung didepan si penjaga toko. Begitu pula si penjaga toko, ia pun juga tidak menghitung ulang kue yang dititipkan oleh si A. Sehingga dapat dinilai bahwa rasa saling percaya antar masyarakat di pedesaan cukup kuat dan besar. Sehingga dapat menepis segala kemungkinan-kemungkinan buruk yang akan terjadi diantara keduanya. Dan lagi, dalam pembagian komisi dan hasil penjualan tersebut, tak jarang juga yang menghitungnya hanya seminggu sekali. Sehingga si A dan si B akan sama-sama mendapatkan untung dari hasil penjualan kue yang dititipkan si A tersebut pada saat seminggu setelah ia menitipkan. Yang mana hari tersebut jatuh pada setiap senin.

Para pembuat makanan di Desa Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep cenderung berfikir praktis dalam pemasaran produk-produk yang dihasilkannya dengan menitipkan penjualan makanan tersebut kepada pihak lain, seperti di toko-toko dan kios-kios. Sistem penjualan makanan yang dilakukan oleh pihak pembuat makanan ini tidak memiliki strategi tertentu yang sistematis untuk mengembangkan usaha dan omset makanan produksinya. Pihak pembuat makanan di Desa Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep dalam pemasarannya sangat mengandalkan kemampuan pihak lain untuk memasarkan hasil produksi makanannya.

Dalam sebuah transaksi tersebut juga dianjurkan sangat berhati-hati untuk menghindari adanya gharar, sebab dalam transaksi yang dilakukan

tersebut lebih banyak yang tidak memakai perjanjian tertulis. Berikut firman Allah untuk menghindari adanya yang terdapat dalam Surat An-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:

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

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa' 29).³

Pihak penjual biasanya tidak memperhatikan dengan baik jumlah yang dibeli oleh konsumen. Konsumen diberi kebebasan untuk mengambil dan menghitung sendiri makanan yang akan dibeli. hal ini sangat rentan terjadi penipuan yang pada akhirnya menimbulkan kerugian dari pihak pembuat makanan.

Oleh karena itu penulis ingin mengkaji secara ilmiah dan akurat tentang praktik titip jual makanan antara pihak pembuat dan penjual makanan di pasar Kapedi Bluto Sumenep dalam bentuk skripsi dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap Jasa Titip Jual Makanan di Pasar Kapedi Bluto Sumenep”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, peneliti dapat mengarahkan fokus penelitian sebagai berikut

³ Departemen Agama Islam, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2008), 349

1. Bagaimanakah praktik jasa titip jual makanan di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?
2. Bagaimanakah analisis hukum Islam terhadap praktik jasa titip jual makanan di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai konteks serta fokus penelitian di atas, maka peneliti merangkai sebuah tujuan penelitian, yakni:

1. Untuk mengetahui praktik jasa titip jual makanan di Pasar Kapedi Bluto Sumenep.
2. Untuk mengetahui analisis hukum Islam terhadap praktik jasa titip jual makanan di Pasar Kapedi Bluto Sumenep.

D. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini tentunya ada suatu hal yang diharapkan oleh peneliti, maka dari itu sangat diperlukan kegunaan dari hasil penelitian ini. Berikut kegunaan dan harapan peneliti secara teoritis dan praktis adalah :

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi mahasiswa Fakultas Syariah khususnya Program Studi Hukum Ekonomi Syariah. Selain itu, dapat menambah referensi bagi mahasiswa dalam mengerjakan tugas.

Penulis berharap pula karya tulis ini dapat digunakan sebagai dasar acuan bagi para peneliti selanjutnya untuk mengembangkan hasil penelitian ini di kemudian hari, jika kedepannya ditemukan adanya pembaruan hukum atau adanya perubahan sistem ijarah pada kegiatan konsinyasi.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan masyarakat dalam melaksanakan kesepakatan pembagian hasil keuntungan pada kegiatan titip jual makanan sebagai alternatif untuk menghindari adanya *gharar*.

E. Definisi Istilah

Untuk menghindari salah tafsir dan salah persepsi terhadap pokok-pokok permasalahan yang terdapat dalam judul penelitian ini, perlu kiranya peneliti menjelaskan istilah-istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini antara lain:

1. Hukum

Hukum adalah sebuah kumpulan aturan, baik berupa hasil pengundangan formal maupun dari kebiasaan, yang mana sebuah negara atau masyarakat mengaku terikat sebagai anggota atau subyeknya.⁴

2. Hukum Islam

Hukum Islam adalah sejumlah aturan yang bersumber dari pada wahyu Allah dan sunah Rasul, baik yang langsung maupun yang tidak langsung, yang mengatur tingkah laku manusia yang diakui dan diyakini serta harus dikerjakan oleh umat Islam.⁵

3. Praktik

Praktik adalah penerapan nyata dari apa yang dibutuhkan teori. Praktek merupakan suatu kegiatan yang didalamnya terdapat sikap yang dominan,

⁴ Fathurrahman Djamil, *Filsafat Hukum Islam*, (Jakarta: Logos, 1997), 12

⁵ Fathurrahman Djamil, *Filsafat Hukum Islam*, 12

namun sikap tersebut belum tentu berarti akan terjadi tindakan. tiba. Faktor pendukung tersebut meliputi fasilitas dan faktor pendukung.⁶

4. Titip Jual

Titip Jual adalah sistem transaksi bisnis di mana pemilik produk menitipkan barangnya untuk dijual pihak perantara atau bisa saja disebut dengan istilah Konsinyasi.

⁶ <https://kbbi.web.id/praktik> diakses pada tanggal 05-052024