

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

Paparan data dalam penelitian mempunyai sebuah tujuan dan paparan data itu sendiri sangat penting dalam proses penelitian, pada umumnya pemaparan dapat dihasilkan dari hasil analisa lapangan biasanya berupa wawancara dengan berbagai informan yang dibutuhkan.

Paparan data adalah proses penampilan atau penyajian data secara lebih sederhana dalam bentuk tabel untuk dipresentasikan dalam bentuk naratif.<sup>1</sup> Tujuan adanya paparan data sebagai penunjang untuk memudahkan dalam mengetahui kondisi suatu desa meliputi:

#### **1. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **a. Sejarah Singkat Desa Kapedi**

Desa Kapedi adalah sebuah desa yang sejarahnya terkait dengan cerita rakyat tentang Joko Tole. Pada zaman dahulu, ada seorang bernama Empu Kelleng yang merawat anak angkatnya, Joko Tole, dengan bantuan seekor kerbau. Empu Kelleng memberi makan kerbaunya dengan rumput padi yang diambil dari daerah di sebelah barat tempat tinggalnya, yang sekarang dikenal sebagai Desa Pekandangan Barat.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Taridi, *Monograf* (Sumatera Barat: CV. Cendekia Mandiri, 2021). 75.

<sup>2</sup> Taufiq, Sekertaris Desa Kapedi, Wawancara Pribadi, 15 Juli 2024. Jam 07:45 WIB

Suatu hari, saat mencari rumput padi, Empu Kelleng bertemu dengan seseorang yang bertanya di mana dia mencari rumput padi tersebut Empu Kelleng menjawab bahwa dia mencarinya di "Bara' Songai" dan mengatakan bahwa rumput padi itu adalah makanan untuk kerbaunya. Saat membawa seikat rumput padi yang dinamai Padi Nah, tercetuslah nama Desa Kapedi.

Pemerintahan Desa Kapedi saat ini terdiri dari enam dusun, yaitu:

- 1) Dusun Biyan
- 2) Dusun Nyamplong
- 3) Dusun Bara' Songai
- 4) Dusun Aeng Pa'ak
- 5) Dusun Sasar
- 6) Dusun Aeng Bato<sup>3</sup>

#### **b. Letak Geografis Desa Kapedi**

Secara geografis, Desa Kapedi berada pada jarak 11 km dari Kecamatan Bluto, yang dapat ditempuh dalam waktu sekitar 15 menit. Sementara jarak dari Desa Kapedi menuju Kabupaten Sumenep adalah 24 km, yang dapat ditempuh dengan waktu sekitar 45 menit.

Batas Wilayah Desa Kapedi:

- 1) Sebelah Barat: Guluk Manjung
- 2) Sebelah Timur: Desa Pakandangan Barat
- 3) Sebelah Utara: Desa Moncek Tengah

---

<sup>3</sup> Taufiq, Sekertaris Desa Kapedi, Wawancara Pribadi, 15 Juli 2024. Jam 07:50 WIB

#### 4) Sebelah Selatan: Selat Madura

Desa Kapedi berada di dataran tinggi dengan ketinggian sekitar 5 meter di atas permukaan laut dan memiliki luas administratif sekitar 744,500 hektar. Letak topografinya yang relatif datar ini mendukung kondisi geografis yang sesuai untuk kehidupan masyarakat setempat.

## **2. Gambaran Umum Pasar Kapedi**

### **a. Sejarah Singkat Pasar Kapedi**

Pasar Kapedi muncul sebagai pasar tradisional yang berawal dari kegiatan perdagangan yang berkembang di pinggir jalan. Seiring waktu, para pedagang mulai berkumpul di sebuah lokasi yang akhirnya terus berkembang menjadi pasar yang lebih terorganisir. Pada awalnya, para pedagang tersebut menjual berbagai macam produk, seperti hasil bumi, peralatan rumah tangga, pakaian, dan barang-barang lainnya.

Pasar Kapedi kini berperan penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Kapedi. Pasar ini menjadi pusat aktivitas ekonomi di mana penduduk setempat dapat membeli kebutuhan sehari-hari dan menjual produk-produk mereka, sehingga mendukung kesejahteraan dan perkembangan ekonomi desa.<sup>4</sup>

### **b. Letak Geografis Pasar Kapedi**

Pasar Kapedi terletak di Desa Kapedi, Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep. Pasar ini berada di daerah pesisir, lebih tepatnya di Dusun Biyan RT 3, dengan ketinggian sekitar 7 meter di atas permukaan

---

<sup>4</sup> Taufiq, Sekertaris Desa Kapedi, Wawancara Pribadi, 15 Juli 2024. Jam 07:55 WIB

laut. Pasar ini berjarak sekitar 11 km dari Kecamatan Bluto dan 24 km dari pusat Kabupaten Sumenep.

Pasar Kapedi memiliki berbagai macam pedagang dengan kategori sebagai berikut:

- 1) Pedagang sembako dan jajanan: 7 pedagang
- 2) Pedagang bakso: 3 pedagang
- 3) Pedagang perabotan: 2 pedagang
- 4) Pedagang pakaian: 3 pedagang
- 5) Pedagang sepatu dan sandal: 2 pedagang
- 6) Pedagang nasi goreng: 1 pedagang
- 7) Pedagang mainan: 1 pedagang
- 8) Pedagang kartu HP (konter): 2 pedagang
- 9) Pedagang ikan laut: 8 pedagang (yang aktif berjualan secara intens)

Selain para pedagang, Pasar Kapedi juga menyediakan berbagai layanan jasa, antara lain:

- 1) Bengkel: 1 tempat
- 2) Fotokopi: 2 tempat
- 3) Tukang cukur: 1 tempat

Pasar ini menjadi pusat aktivitas ekonomi yang vital bagi warga setempat, menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari dan layanan jasa penting.<sup>5</sup>

### **3. Data Wawancara**

---

<sup>5</sup> Taufiq, Sekertaris Desa Kapedi, Wawancara Pribadi, 15 Juli 2024. Jam 08:00 WIB

Dalam wawancara ini, selanjutnya peneliti akan memaparkan hasil data wawancara yang diperoleh dari observasi lapangan. Paparan data dari hasil penelitian ini diarahkan untuk memberikan jawaban secara menyeluruh tentang persoalan-persoalan sebagaimana yang telah dirumuskan dalam fokus penelitian.

### **Jasa Titip Jual Makanan Di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep**

Penjualan dengan sistem titipan adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan tujuan untuk dijual dengan adanya imbalan komisi. Hak milik barang tetap berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Dalam konteks penjualan titipan, pemilik barang disebut muwakkil (orang yang mewakilkan) dan pihak yang dititipkan barang disebut wakil (orang yang mewakili).<sup>6</sup>

Dari hasil pengamatan mengenai jasa titip jual makanan di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep terdapat empat toko yang menerima jasa titip jual beli makanan. Adapun diantara mereka yaitu Ibu Tin, Bapak Toso, Ibu Linda, dan Bapak Roby. Sedangkan para penitip jualan antara lain yaitu Ibu Sayyidah, Ibu Sakinah, Ibu Rob, Ibu Aisyah, Bapak Bady dan Bapak Hadeni.

Setelah itu, peneliti bertanya tentang bagaimana anda menerapkan jasa titip jual makanan di toko tersebut. Berikut penjelasan dari Ibu Tin selaku pemilik toko 1 yang menerima jasa titip makanan :

---

<sup>6</sup> Widayat, Utoyo. *Akuntansi: Angsuran, Titipan dan Cabang* (Jakarta: LPFE-UI, 2001), 25

”saya jelaskan terlebih dahulu awal mula saya berjualan di pasar Kapedi, pada tahun 2019 saya mulai berjualan di pasar Kapedi, dimana pada tahun itu saya berjualan aneka makanan dan kue dan belum menerima jasa titip jual makanan, akan tetapi pada tahun 2020 jualan saya sedikit menurun diakibatkan dengan adanya pandemi Covid-19 dan dari sini saya menerima jasa titip jual beli makanan dengan tujuan agar jualan saya tetap terlihat beranekaragam dan bisa membantu perekonomian tetangga saya yang jualannya tidak berjalan akibat pandemi Covid-19 sehingga langkah ini saya jalankan. Jasa titip jual beli makanan ini berjalan tanpa adanya perjanjian hitam diatas kertas akan tetapi berdasarkan kepercayaan antara saya dengan orang yang menitipkan jualannya, yang terpenting saya mendapatkan untung dari apa yang orang tersebut jual.”<sup>7</sup>

Sejalan dengan Ibu Tin, Ibu Sayyidah sebagai orang yang menitipkan jualannya ke Ibu Tin

”Ya, Benar apa yang dikatakan ibu Tin, kami mengadakan kerja sama atau saling membantu dalam proses jual beli, yang mana saya menitipkan jualan saya ke toko Ibu Tin, walaupun akadnya tidak tertulis akan tetapi saya percaya bahwa semuanya akan sesuai dengan harapan saya. Alasan saya menitipkan jualan ke toko Ibu Tin karena pada masa pandemi saya berhenti untuk jualan karena sebelum saya menitipkan jualan ke toko Ibu Tin, saya melakukan penjualan dengan cara berjalan kerumah masyarakat untuk menawarkan jualan saya, akan tetapi pada masa pandemi saya tidak berani melakukan aktifitas tersebut mengingat situasi yang tidak memungkinkan ditambah dengan informasi yang sangat menakutkan khususnya pada masa pandemi. Jadi saya menerima tawaran Ibu Tin untuk menitipkan jualan saya kepadanya, sehingga terjadilah kerja sama diantara kita yang insyaAllah sama-sama menguntungkan.”<sup>8</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi yang menunjukkan bahwa Ibu Sayyidah menyerahkan barang kepada Ibu Tin tanpa adanya

---

<sup>7</sup> Tin, Selaku Pemilik Toko 1, Wawancara Pribadi, 20 Juli 2024. Jam 07:45 WIB

<sup>8</sup> Sayyidah, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 20 Juli 2024, Jam 08:00 WIB

perjanjian diatas kertas, akan tetapi mereka melakukan ini hanya sebatas pembicaraan untuk menentukan harganya.<sup>9</sup>

Dilanjutkan dengan Bapak Toso selaku pemilik toko 2 yang menerima jasa titip jual beli.

”Dari awal saya berjualan di pasar Kapedi ini sudah langsung menerima jasa titip jual beli karena saya berpikir menerapkan jasa titip jual beli ini tidak perlu terlalu banyak modal untuk memperbanya aneka jualan yang saya jual, sehingga dari sekian banyaknya orang menitipkan jualannya kepada saya tempat saya sudah bisa dikatakan penuh dari aneka jualan, dan saya juga bisa mendapatkan hasil dari apa yang orang lain titipkan kepada saya. Awal mula saya menerima jasa titip jual beli ini dari niat membantu saudara saya agar mempunyai kegiatan dan pendapatan setiap harinya akan tetapi dengan seiringnya waktu semakin bertambah orang-orang yang menitipkan jualannya di toko saya.”<sup>10</sup>

Dilanjutkan dengan Ibu Sakinah selaku penitip jualan yang ada di pasar Kapedi.

”Sebelum melakukan jasa titip jualan ini saya berjualan hanya di sekitar rumah selama kurang lebih 3 tahun berjalan, akan tetapi saya merasa target jualan saya masih kurang, maka dari itu saya mencari toko yang sekiranya bisa dititipi jualan saya untuk dijual lagi, dengan tujuan target jual saya lebih meluas, yang awalnya hanya di sekitar rumah saya dengan adanya jasa titip jualan ini jualan saya bisa mencapai target pasar atau di lingkungan pasar.”<sup>11</sup>

Dari beberapa hasil wawancara diatas peneliti memperoleh informasi, bawasannya di pasar Kapedi terdapat jasa jual titip makanan dengan berbagaimacam tujuan, ada yang memiliki tujuan untuk saling

---

<sup>9</sup> Observasi di Pasar Kapedi, 20 Juli 2024, Jam 07:30 WIB

<sup>10</sup> Toso, Selaku Pemilik Toko 2, Wawancara Pribadi, 21 Juli 2024. Jam 07:00 WIB

<sup>11</sup> Sakinah, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 21 Juli 2024, Jam 06:00 WIB

membantu ada juga yang memiliki tujuan untuk memperbanyak aneka jualannya sehingga bisa membuat masyarakat tertarik untuk membelinya dan ada yang bertujuan untuk memperluas target jual atau target pasar. Semuanya berjalan atas dasar saling percaya tanpa adanya hitam diatas putih, karena mereka menganggap makanan yang mereka jual hanya kelas kecil.

Kemudian, peneliti bertanya tentang bagaimana penerapan bagi hasil yang anda lakukan dengan pihak toko. Berikut jawaban Ibu Aisyah selaku pemilik jualan yang dititip.

”Kue yang saya titip ada 3 macam, jadi dalam pembagian hasil tergantung banyaknya barang yang terjual, dan biasanya setelah saya datang lagi ke toko yang saya titipi jualan saya akan menghitung berapa kue yang sudah terjual, sehingga saya bisa menghitung berapa upah atau hasil yang akan diberikan kepada pemilik toko. Biasanya saya memberikan akad diawal yang berbunyi, apabila dagangan saya bisa terjual semuanya makan hasil yang dibagikan ke toko tersebut sebanyak 30% akan tetapi jika jualan tidak laku semua maka hasil yang saya berikan terhadap toko yang saya titipi sebanyak 10%, sedangkan harga yang saya berikan ke toko sudah sesuai dengan pasaran dan terkadang lebih tinggi dari pasaran, karena bahan-bahan untuk membuat kue tersebut harganya cenderung berubah”.<sup>12</sup>

Dilanjutkan dengan pendapat Ibu Rob sebagai penitip jualan di pasar Kapedi.

”Begini nak. Pembagian hasil itu banyak sekali macamnya, ada yang mengkalkulasi secara keseluruhan ada juga yang mengkalkulasi detiap satuannya, kalau yang saya lakukan saat pembagian hasil atau keuntungan yaitu dengan mengambil keuntungan sebesar 20% dari harga jual. contohnya pembagian keuntungan berdasarkan harga kue, Jika harga kue Rp1.000/potong untuk jasa penitipan

---

<sup>12</sup> Sakinah, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 21 Juli 2024, Jam 08:00 WIB



Rp200/potong (20% dari Rp1.000) sedang untuk saya selaku penitip kue Rp800/potong (sisa 80% dari Rp1.000), Begitupun juga jika harga kue Rp 2.000/potong untuk jasa penitipan Rp400/potong (20% dari Rp 2.000) sedang untuk saya selaku penitip kue Rp 1600/potong (sisa 80% dari Rp 2.000), Dengan sistem ini, keuntungan yang diambil oleh jasa penitipan selalu 20% dari harga jual, sehingga semakin tinggi harga jual, semakin besar pula jumlah uang yang diterima oleh jasa penitipan. Sedangkan sisa dari harga jual itu yang saya ambil.<sup>13</sup>

Sejalan dengan Ibu Rob. Berikut pendapat Bapak Bady mengenai bagi hasil atau keuntungan.

”Pada umumnya pembagian hasil atau keuntungan itu rata-rata 20% dari harga jual persatuannya. Akan tetapi tidak menutup kemungkinan orang yang menitipkan jualannya bisa memberi diatas 20% karena terkadang harga jual yang mereka berikan itu sudah diatas harga pasar. Contohnya nasi bungkus yang biasanya dijual Rp 7000/bungkus lalu dijual Rp 8000/bungkus atau Rp 9000/bungkus jadi mereka (Penitip jualan) berani memberikan hasil 30% untuk toko yang dititipi. Akan tetapi kalau saya pribadi tetap memberikan 20% kepada toko yang dititipi dari harga jual, karena saya memberikan harga sesuai dengan harga pasar yang ada.”<sup>14</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan pendapat Ibu Linda selaku pemilik toko yang menerima Jasa Penitipan, berikut pendapat Ibu Linda.

”Ditoko saya menerima jasa penitipan jualan sudah sangat lama, sedikit cerita, dulu pada saat saya memulai berjualan saya memang memiliki keinginan untuk memiliki banyak rak yang bertuan untuk menambah aneka jualan kue, sehingga pada saat saya membuka toko, saya mengajak teman saya untuk menitipkan jualannya, kebetulan teman saya itu jualan kue juga, akan tetapi dia jualan di rumah saja menggunakan media sosial. Nah itu awal mulanya saya membuka jasa penitipan jualan. Sedang mengenai bagi hasil atau keuntungan, kalau saya pribadi lebih memlilih apa yang mereka (Orang yang menitipkan

---

<sup>13</sup> Rob, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 22 Juli 2024, Jam 06:00 WIB

<sup>14</sup> Bady, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 22 Juli 2024, Jam 08:00 WIB

jualannya) sepakati. Contohnya, mereka menginginkan pembagian hasil atau keuntungannya 20% dari harga jual persatuannya. Atau ada juga yang lebih besar dari itu. Akan tetapi rata-rata semuanya sama memberikan hasil 20%. Jadi saya tidak terlalu banyak menyanggah dengan catatan saya dapat hasil, artinya mereka tidak hanya menitipkan jualannya tanpa hasil yang saya dapatkan dari mereka.<sup>15</sup>

Berbeda dengan pendapat Bapak Hadeni dalam membagiakan hasil atau keuntungan terhadap jasa penitipan jualan.

”ada beberapa macam kue yang saya jual diantaranya: kue risol, donat, lapis legit dan beberapa jenis kue bolu, akan tetapi itu bukan buatan saya, melainkan buatan istri, saya hanya mengantar jualan ini untuk di titipkan salah satu toko yang ada di pasar Kapedi, setau saya pembagian hasil atau keuntungan yang diterapkan oleh istri saya itu tidak mengambil dari harga jual. Artinya harga yang saya berikan kepada jasa titip Rp 2000/satuan maka toko dibolehkan menjual 2500/satuan jadi jasa penitipan jualan itu mendapatkan keuntungan 500/satuannya. Kenapa berani mengambil langkah seperti ini krn apa yang saya jual merupakan kue yang memang terbuat dari bahan yang premium, artinya insyaAllah akan beda rasanya dengan yang lainnya, dan Alhamdulillah setiap harinya lumayan banyak terjualnya.”<sup>16</sup>

Dari hasil wawancara dan observasi yang peneliti temukan ada beberapa cara dalam menentukan bagi hasil terhadap jasa penitipan jualan diantaranya dihitung dari keseluruhan barang yang laku, jika laku semua maka toko yang dititipi jualan akan mendapatkan 30% dari hasil jualan yang laku. Contohnya barang yang dijual sebanyak 25 bungkus dan diberikan harga jual Rp 7000, jadi jika 25 bungkus terjual semua maka jasa titipan mendapat hasil 30% ( $7000 \times 25 = 175000$ ) jadi hasil

---

<sup>15</sup> Linda, Selaku Pemilik Toko 3, Wawancara Pribadi, 23 Juli 2024. Jam 07:00 WIB

<sup>16</sup> Hadeni, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 23 Juli 2024, Jam 10:00 WIB

yang diberikan ke jasa titipan jualan sebanyak 52.500. tapi jika tidak laku semua maka akan mendapatkan hasil 10% dari banyaknya barang yang terjual. Dan adapula yang memberikan keuntungan diluar harga jual artinya penitip memberikan harga Rp 2000/potong sedangkan jasa penitipan diberikan kebebasan menjual dari harga jual yang diberikan oleh penitip dengan catatan tidak terlalu banyak karena akan menghambat terjualnya barang yang dititipkan oleh penitip.

Akan tetapi dalam pembagian hasil atau keuntungan lumrahnya dengan mengambil keuntungan sebesar 20% dari harga jual. contohnya pembagian keuntungan berdasarkan harga jual, Jika harga jual Rp1.000/potong untuk jasa penitipan Rp200/potong (20% dari Rp1.000) sedang untuk penitip Rp800/potong (sisa 80% dari Rp1.000),

Begitupun juga jika harga jual Rp 2.000/potong untuk jasa penitipan Rp400/potong (20% dari Rp 2.000) sedang untuk penitip Rp 1600/potong (sisa 80% dari Rp 2.000), Dengan sistem ini, keuntungan yang diambil oleh jasa penitipan selalu 20% dari harga jual, sehingga semakin tinggi harga jual, semakin besar pula jumlah uang yang diterima oleh jasa penitipan.

Kemudian, peneliti bertanya lagi tentang apakah pernah terjadi kerugian apakah keruan ditanggung bersama. Berikut penjelasan dari Ibu Sayidah.

”Pada masa awal saya menjalankan penitipan jualan saya pernah merasakan kerugian dikarenakan salah dalam menyediakan banyaknya stok, atau stoknya terlalu banyak sehingga sisa jualan basi. Hal itu disebabkan adanya Pandemi dan salah membaca situasi. Kerugian itu tetap saya tanggung sendiri karena jasa penitipan ini mutlak

ditanggung muwakkil atau orang yang menitipkan jualannya, karena kalau kerugian itu masih dibebankan ke toko yang dititipi maka pasti toko itu tidak akan menerima titipan dari saya karena barang yang saya jual hanya kelas bawah ataupun tidak seberapa harganya”.<sup>17</sup>

Hal itu juga diperkuat oleh Bapak Roby selaku pemilik toko 3 yang menerima jasa penitipan jualan.

”Alhamdulillah, selama saya membuka toko dan menerima jasa penitipan ini, para penitip tidak pernah melibatkan saya jika barang yang dijual tidak laku. Karena pernah ada jualan titipan tidak ada yang laku satupun dalam sehari, akan tetapi orang yang menitipi tidak meminta ganti rugi kepada saya. Karena saya tidak memegang hak penuh untuk jualannya, yang memiliki hak penuh itu yang memiliki jualan tersebut.”<sup>18</sup>

Dialnjut dengan Penjelasan Bapak Hadeni selaku penitip jualan di pasar Kapedi.

”Pernah jualan saya hanya terjual 3 buah saja dalam sehari dan pada saat itu saya mengalami kerugian yang lumayan besar akibat minimnya peminat. Ternyata setelah saya telusuri pemilik toko mengambil keuntungan yang sangat besar dari harga jual yang saya tetapkan. Gambarnya seperti ini, saya kan memberikan harga jual Rp 2000/biji dan saya sudah menekankan kepada si pemilik toko itu. Silahkan kamu jual 2500/biji dan lebihnya dari harga jual tersebut ampil pemilik toko tersebut. Akan tetapi pada kenyataannya si pemilik toko atau jasa penitipan jualan menjual di luar harga yang sudah saya tetapkan. Sehingga jualan yang saya titip sangat minim peminat dikarenakan harga yang terlalu mahal. Akan tetapi kerugian tetap saya tanggung sendiri dan menegaskan kembali kepada jasa penitipan untuk menjual sesuai harga yang sudah saya tetapkan.”<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Sayyidah, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 20 Juli 2024, Jam 08:10 WIB

<sup>18</sup> Robi, Pemilik Toko 4, Wawancara Pribadi 24 Juli 2024, Jam 09:00 WIB

<sup>19</sup> Hadeni, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 23 Juli 2024, Jam 10:05 WIB

Dari hasil wawancara di atas peneliti menemukan beberapa informasi bahwasannya setiap ada kerugian maka kerugian tersebut ditanggung oleh muwakkil atau orang yang menitipkan jualannya. Dikarenakan yang memiliki hak dan kepemilikan terhadap barang tersebut adalah penitip atau muwakkil.

Kemudian, peneliti bertanya lagi apakah dalam menerapkan jasa titip jual makanan sudah sesuai dengan hukum Islam. Berikut penjelasan dari Ibu Tin.

”Seperti yang sudah saya katakan sebelumnya kalau berbicara sesuai atau tidaknya dengan hukum Islam, saya rasa sudah sesuai karena dari awal sudah jelas akadnya walaupun tidak ada perjanjian hitam diatas putih karena barang yang dijual dianggap tidak seberapa dan terpenting saling menguntungkan.”<sup>20</sup>

Hal ini juga diperkuat oleh penjelasan ibu Rob. Berikut penjelasannya.

”Menurut saya semuanya sudah sesuai dengan apa yang dianjurkan oleh hukum Islam, karena di dalamnya tidak ada unsur *Riba* dan dari awal sudah jelas akadnya dan rukun jual belinya sudah terpenuhi yaitu adanya penjual dan adanya pembeli ditambah dengan barang yang dijual adalah barang-barang yang halal.”<sup>21</sup>

Dari hasil wawancara di atas peneliti menemukan bahwa jasa titip jual makanan yang ada di pasar Kapedi sudah sesuai dengan hukum Islam karena semua persyaratan sudah terpenuhi, seperti Penjual, Pembeli, Barang atau jasa yang dijual, Ijab qabul (serah terima).

## **A. Temuan Penelitian**

---

<sup>20</sup> Tin, Selaku Pemilik Toko 1, Wawancara Pribadi, 20 Juli 2024. Jam 07:50 WIB

<sup>21</sup> Rob, Penitip Jualan, Wawancara Pribadi 22 Juli 2024, Jam 06:10 WIB

Dengan paparan di atas yang peneliti peroleh melalui wawancara dan observasi maka dapat disimpulkan beberapa temuan terkait dengan penerapan Jasa Titip Jual Makanan di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep.

- a. Dalam kerjasama antara penjual makanan dengan penjual makanan lainnya tidak memiliki perjanjian yang tertulis secara resmi. Akan tetapi adanya akad yang jelas diawal pelaksanaan dan mereka berlandaskan rasa saling percaya antar sesama penjual.
- b. Terdapat berbagai macam cara dalam menentukan bagi hasil atau keuntungan Akan tetapi rata-rata dalam pembagian hasil yaitu dengan mengambil keuntungan sebesar 20% dari harga jual. contohnya pembagian keuntungan berdasarkan harga jual, Jika harga jual Rp1.000/potong untuk jasa penitipan Rp200/potong (20% dari Rp1.000) sedang untuk penitip Rp800/potong (sisa 80% dari Rp1.000) Begitupun juga jika harga jual Rp 2.000/potong untuk jasa penitipan Rp400/potong (20% dari Rp 2.000) sedang untuk penitip Rp 1600/potong (sisa 80% dari Rp 2.000), Dengan sistem ini, keuntungan yang diambil oleh jasa penitipan selalu 20% dari harga jual, sehingga semakin tinggi harga jual, semakin besar pula jumlah uang yang diterima oleh jasa penitipan.
- c. Ketika terdapat kerugian maka kerugian tersebut ditanggung oleh muwakkil atau orang yang menitipkan jualannya.
- d. Jasa titip jual makanan yang ada di pasar Kapedi sudah sesuai dengan hukum Islam karena semua rukun jual beli sudah terpenuhi, seperti Penjual, Pembeli, Barang atau jasa yang dijual, Ijab qabul (serah terima).

## **B. Pembahasan**

Dalam Pembahasan ini, peneliti akan menjabarkan beberapa topik permasalahan terkait dengan hasil penelitian yang diperoleh.

### **1. Jasa Titip Jual Makanan Di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep**

Penjualan dengan sistem titipan adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan tujuan untuk dijual dengan adanya imbalan komisi. Hak milik barang tetap berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Dalam konteks penjualan titipan, pemilik barang disebut muwakkil (orang yang mewakilkan) dan pihak yang dititipkan barang disebut wakil (orang yang mewakili).<sup>22</sup>

Dari hasil pengamatan mengenai jasa titip jual makanan di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep terdapat empat toko yang menerima jasa titip jual beli makanan. Adapun diantara mereka yaitu Ibu Tin, Bapak Toso, Ibu Linda, dan Bapak Roby. Sedangkan para penitip jualan antara lain yaitu Ibu Sayyidah, Ibu Sakinah, Ibu Rob, Ibu Aisyah, Bapak Bady dan Bapak Hadeni.

Salah satu toko yang di miliki oleh ibu Tin memiliki Pengalaman berjualan di Pasar Kapedi mulai pada tahun 2019 dengan fokus pada aneka makanan dan kue. Saat pandemi COVID-19 melanda pada tahun 2020, penjualan mengalami penurunan, sehingga memutuskan untuk menerima jasa titip jual makanan. Langkah ini diambil untuk menjaga

---

<sup>22</sup> Widayat, Utoyo. *Akuntansi: Angsuran, Titipan dan Cabang* (Jakarta: LPFE-UI, 2001), 25

keragaman dagangan dan juga membantu tetangga yang kesulitan menjual barang dagangan mereka akibat pandemi.

Selama pandemi COVID-19, Ibu Sayyidah berhenti berjualan secara langsung dari rumah ke rumah karena situasi yang tidak memungkinkan. Sebagai gantinya, Ibu Sayyidah menjalin kerja sama dengan Ibu Tin, menitipkan jualan di tokonya. Meskipun tidak ada akad tertulis, kerja sama ini didasarkan pada kepercayaan dan diharapkan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Langkah ini diambil untuk menyesuaikan dengan kondisi pandemi yang penuh ketidakpastian.

Namun ada sebagian pemilik toko yang sudah membuka jasa titip jual beli makanan jauh sebelum adanya pandemi, seperti Bapak Toso. Beliau membuka jasa titip jual beli makanan untuk menghemat modal dan memperbanyak variasi barang yang dijual. Dengan niat awal membantu saudara agar memiliki kegiatan dan pendapatan, usaha ini berkembang dan semakin banyak orang yang menitipkan dagangan mereka, sehingga tempat jualan Bapak Toso penuh dengan berbagai macam produk. Selain membantu orang lain, Bapak Toso juga mendapatkan keuntungan dari jasa titip ini.

Terdapat untungan Bagi Penjual Barang yang Dititipkan (*Wakil*) dan Bagi orang yang menitipkan (*Muwakkil*). Bagi *Wakil* meliki Kesempatan menentukan persentase harga sendiri selama konsumen mau membeli barang titipan dan Bisa mendapat keuntungan tanpa memproduksi barang sendiri. Tentunta barang titipan dapat diretur jika tidak laku, sehingga minim atau bahkan hampir tidak mungkin



mengalami kerugian. Setra ragam barang yang dijual di toko makin banyak, sehingga berpotensi menarik lebih banyak konsumen. Sedangkan keuntungan bagi *Muwakkil* memiliki alternatif cara menjual produk tanpa mengeluarkan banyak biaya sewa tempat dan promosi serta meningkatkan jangkauan konsumen karena dapat menitipkan produk pada penyalur di daerah lain tanpa harus berjualan langsung di daerah tersebut dan dapat memperbesar jumlah keuntungan karena berkurangnya biaya sewa tempat dan promosi serta menjadi jalan pintas mengembangkan pangsa pasar (market share) dan menjadikan kesempatan melakukan riset minat produk ke lebih banyak konsumen serta memiliki Potensi membangun penjualan jangka panjang.<sup>23</sup>

Sedangkan pembagian hasil yang ada di pasar Kapedi dalam jasa titip jual makanan di pasar Kapedi sebagai berikut:

a. Berdasarkan Keseluruhan Barang yang Laku:

- 1) Jika semua barang terjual, toko yang dititipi jualan mendapatkan 30% dari hasil penjualan.
- 2) Contoh: Jika ada 25 bungkus barang yang dijual dengan harga Rp7.000 per bungkus, maka total penjualan adalah Rp175.000. Jasa titipan mendapatkan 30% dari jumlah tersebut, yaitu Rp52.500.
- 3) Jika tidak semua barang terjual, maka jasa titipan mendapatkan 10% dari hasil penjualan barang yang terjual.

b. Penetapan Harga di Luar Harga Jual:

---

<sup>23</sup> <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/07/27> (Diakses pada tanggal 24 Juni 2024, pukul 09.30 wib)

- 1) Penitip memberikan harga tertentu, misalnya Rp2.000 per potong, dan jasa penitipan diberikan kebebasan untuk menentukan harga jual, asalkan tidak terlalu tinggi agar barang tetap laku terjual.

Namun, cara yang paling umum digunakan dalam pembagian hasil adalah dengan mengambil keuntungan sebesar 20% dari harga jual.

Contoh:

- a. Jika harga jual Rp1.000 per potong, jasa penitipan mendapatkan Rp200 (20%), dan penitip mendapatkan Rp800 (80%).
- b. Jika harga jual Rp2.000 per potong, jasa penitipan mendapatkan Rp400 (20%), dan penitip mendapatkan Rp1.600 (80%).

Dengan sistem ini, keuntungan yang diterima oleh jasa penitipan selalu proporsional, sebesar 20% dari harga jual, sehingga semakin tinggi harga jual, semakin besar pula keuntungan yang didapatkan oleh jasa penitipan.

Sedangkan apabila terjadi kerugian dalam proses jual beli, kerugian tersebut ditanggung oleh muwakkil atau orang yang menitipkan jualannya, karena hak dan kepemilikan barang tetap berada pada penitip.

Terdapat beberapa karakteristik dalam penjualan titipan sebagai berikut:

- 1) **Pemilikan Barang:** Pemilikan atas barang yang dijual-belian masih menjadi milik muwakkil sampai barang tersebut terjual.
- 2) **Tanggung Jawab Muwakkil:** Muwakkil tetap bertanggung jawab atas barang yang dijual dan biaya yang dikeluarkan untuk barang titipan sejak barang dikirim sampai barang terjual oleh wakil.

3) Kewajiban Wakil: Wakil berkewajiban menjaga keamanan dan keselamatan barang yang dijual sampai barang tersebut habis terjual.<sup>24</sup>

## **2. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Jasa Titip Jual Makanan Di Pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep**

Jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta, biasanya berupa barang dengan uang yang dilakukan secara suka sama suka dengan akad tertentu dengan tujuan untuk memiliki barang tersebut.<sup>25</sup>

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi agar jual beli tersebut sah dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam:

- a) Tidak Mengandung Unsur yang Dilarang: Jual beli tidak boleh mengandung unsur-unsur yang diharamkan seperti riba, penipuan, atau memperjualbelikan barang-barang ilegal seperti narkoba dan minuman keras.
- b) Jual Beli yang Benar: Transaksi harus dilakukan dengan cara yang benar, tidak ada kecurangan, tipu daya, atau hal-hal yang merugikan salah satu pihak.
- c) Kerelaan Kedua Pihak: Jual beli harus dilakukan atas dasar kerelaan dari kedua belah pihak tanpa ada unsur paksaan. Ini berarti kedua belah pihak harus setuju dengan syarat dan harga yang ditetapkan dalam transaksi tersebut.
- d) Memakan Harta dengan Cara yang Halal: Islam melarang umatnya untuk mengambil atau memakan harta sesama manusia dengan cara yang batil atau sesat. Satu-satunya cara yang diperbolehkan adalah melalui transaksi yang sah seperti jual beli yang dilakukan secara adil dan dengan kerelaan.<sup>26</sup>

Sistem yang diterapkan dalam jasa titip jual makanan di pasar Kapedi Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep sudah sesuai dengan hukum Islam, meskipun tidak ada perjanjian tertulis, tetap sesuai dengan hukum Islam karena

---

<sup>24</sup> Sucipto, Toto, Sunyanto dan Sri Pamardiyati. *Akuntansi Keuangan: Untuk Sekolah Menengah Kejuruan Kelompok Bisnis dan Manajemen*. (Bandung: Angkasa. 1999), 67-68

<sup>25</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 21

<sup>26</sup> Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, 15

akadnya sudah jelas dan tujuannya adalah untuk saling menguntungkan dan tidak mengandung unsur riba, akadnya jelas, dan rukun jual belinya sudah terpenuhi, dengan penjual, pembeli, serta barang yang dijual adalah barang halal. Selain hal itu, sistem jual beli yang dilakukan juga saling menguntungkan antara yang satu dengan yang lain.

Kegiatan jual beli yang dilakukan di pasar Kapedi juga sudah lama terjadi dan menjadi kebiasaan masyarakat desa tersebut untuk menggunakan sistem titip jual barang dengan akad saling percaya satu sama lain tanpa memberatkan pihak lain. Banyak diantara mereka juga merasa diuntungkan dalam kegiatan ini meski keuntungan yang diperoleh hanya beberapa persen. Namun, mereka tetap bersyukur dan menikmati kegiatan jual beli karena mereka mampu membantu ekonomi keluarga. Terutama bagi Ibu rumah tangga yang bisa kerja dari rumah lalu menyalurkan hasil karyanya untuk dinikmati khalayak. Sehingga para Ibu rumah tangga mampu beraktivitas dan menghasilkan uang tanpa batas ruang dan waktu. Kegiatan ini juga dilakukan secara universal tanpa melihat usia ataupun jenis kelamin, dalam artian siapapun yang ingin melakukan interaksi titip jual beli barang dapat dilakukan oleh siapapun tergantung kesiapan dua belah pihak. Dan tentunya di pasar Kapedi juga melakukan kegiatan ini berdasarkan asas saling kenal dan percaya sehingga memudahkan mereka dalam berkomunikasi. Adapun beberapa manfaat Jual Beli:

1) Menata Struktur Kehidupan Ekonomi Masyarakat

Jual beli membantu dalam menata struktur ekonomi dengan cara yang adil dan menghargai hak milik orang lain. Ini menciptakan sistem perdagangan yang teratur dan terstruktur, serta mendorong kepatuhan terhadap hukum ekonomi yang berlaku.

2) Memenuhi Kebutuhan Berdasarkan Kerelaan

Melalui jual beli, penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhan mereka atas dasar kerelaan dan kesepakatan bersama (*suka sama suka*). Ini memastikan bahwa transaksi dilakukan secara sukarela tanpa adanya unsur paksaan.

3) Menciptakan Kepuasan bagi Kedua Pihak

Jual beli memungkinkan penjual untuk melepaskan barang dagangannya dengan ikhlas dan menerima imbalan berupa uang. Sebaliknya, pembeli memberikan uang dan menerima barang dagangan yang diinginkan dengan puas. Hal ini mendorong saling bantu dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

4) Menjauhkan dari Memakan atau Memiliki Barang yang Haram

Jual beli yang sah memastikan bahwa transaksi dilakukan dengan barang-barang yang halal dan tidak mengandung unsur haram. Ini membantu menghindari kepemilikan atau konsumsi barang yang dilarang dalam Islam.

5) Mendapatkan Rahmat dari Allah SWT

Dengan melakukan jual beli yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam, baik penjual maupun pembeli dapat memperoleh rahmat dan berkah dari Allah SWT. Jual beli yang dilakukan dengan cara yang benar dan adil akan mendatangkan keberkahan dalam kehidupan.

6) Menumbuhkan Ketentraman dan Kebahagiaan:

Proses jual beli yang dilakukan dengan adil dan penuh kerelaan dapat menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan di antara kedua belah pihak. Ini menciptakan hubungan yang harmonis dan positif dalam masyarakat, serta mengurangi konflik yang mungkin timbul dari transaksi yang tidak adil.<sup>27</sup>

Dengan memanfaatkan prinsip-prinsip yang benar dalam jual beli, masyarakat dapat menikmati berbagai manfaat ini dan menciptakan lingkungan ekonomi yang sehat dan produktif sesuai hukum syari'at Islam dengan memegang teguh keimanan kerja halal hidup berkah dalam lindungan Allah SWT.

---

<sup>27</sup> Ghufroon Ihsan, *Fiqh Muamalat* (Media Grup, Jakarta, 2008), 35