

## BAB III

### OBJEK PENELITIAN

#### A. Profil Akun Layanan Jasa Titip @jastipby.ssavira

##### 1. Awal Terbentuknya Akun Instagram @jastipby.ssavira

Perkembangan dunia teknologi saat ini membuat semakin banyaknya aplikasi jejaring sosial yang menawarkan berbagai fitur guna memenuhi tuntutan kemajuan teknologi saat ini. Mulai dari aplikasi jejaring sosial yang hanya bisa digunakan untuk mengunggah kata-kata atau status, foto, dan video sampai aplikasi yang menyediakan fitur live seperti halnya tayangan televisi.<sup>41</sup>

Jejaring sosial adalah aplikasi yang mengizinkan pengguna untuk dapat terhubung dengan cara membuat informasi pribadi sehingga dapat terhubung dengan orang lain, informasi pribadi itu bisa seperti foto-foto. Jejaring sosial digunakan untuk menunjukkan sebuah eksistensi, serta untuk mempromosikan sesuatu agar segala sesuatu yang diunggah tersebut banyak yang melihat dan akhirnya menjadi terkenal. Jika jejaring sosial ini dijadikan media untuk promosi bisnis maka akan sangat menguntungkan, selain gratis juga tidak membuang-buang waktu dan tenaga, serta kapan pun dimana

---

<sup>41</sup> St. Nurhalisa, "Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jasa Titip Beli Pakaian Online (Studi Kasus Dalam Akun Instagram @Minisosolo)", Skripsi, (Surakarta: Universitas Islam Negeri UIN Raden Said Surakarta, 2023), h.55.

pun dapat melakukan promosi melalui jejaring sosial dengan syarat ada jaringan internet.<sup>42</sup>

Salah satu jejaring sosial yang saat ini banyak digunakan sebagai media promosi bisnis adalah Instagram. Instagram merupakan sebuah aplikasi berbagi foto dan video yang memungkinkan pengguna mengambil foto, video, menerapkan filter digital, dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial, termasuk milik Instagram sendiri.<sup>43</sup>

Media sosial merupakan sebuah media online yang para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi *blog*, *wiki*, *forum*, dunia virtual dan jejaring sosial. Jejaring sosial merupakan situs dimana setiap orang bisa membuat *web page* pribadi, kemudian terhubung dengan teman-teman untuk berbagi informasi dan komunikasi seperti Facebook, Path, Twitter, Instagram dan Tiktok. Instagram adalah sebuah aplikasi berbasis Android untuk *Smartphone*, iOS untuk iPhone, Windows Phone dan bahkan bisa dijalankan di komputer. Orang-orang menggunakan Instagram untuk saling *sharing* atau membagikan foto maupun video.

---

<sup>42</sup><https://wibawaadiputra.wordpress.com/2013/01/21/media-sosial-jejaring-sosial-mediaa ocial-network/> diakses pada Rabu 27 Maret 2019 19:19 WIB.

<sup>43</sup> St. Nurhalisa, "Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Jasa Titip Beli Pakaian Online (Studi Kasus Dalam Akun Instagram @Minisosolo)", Skripsi, (Surakarta: Universitas Islam Negeri UIN Raden Said Surakarta, 2023), h.56.

Instagram adalah salah satu aplikasi media sosial yang paling banyak digunakan. Hasil survei dari *WeAreSocial* dan *Hootsuite*, Instagram merupakan *platform* media sosial dengan jumlah pengguna terbanyak ke tujuh di dunia. Total pengguna Instagram di dunia mencapai angka 800 juta pada Januari 2018.

Pengguna aktif Instagram terbesar berasal dari Amerika Serikat sebanyak 110 juta. Disusul Brazil dengan 57 juta pengguna aktif dan Indonesia berada diurutan ke tiga dengan 55 juta pengguna. Di Indonesia, Instagram merupakan media sosial yang paling sering digunakan keempat setelah Youtube, Facebook, dan WhatsApp.<sup>44</sup>

Melalui Instagram seseorang yang akan mempromosikan penjualan suatu produk atau barang dan jasa akan sangat terbantu, dengan hanya mengunggah foto atau video barang dan jasa yang ingin dipromosikan. Meskipun tidak menutup kemungkinan bahwa yang akan tertarik dengan barang yang dipromosikan tidak banyak mengingat saingan bisnis yang banyak pula, namun semua itu kembali kepada pemilik akun Instagram itu sendiri, bagaimana mereka untuk menarik minat pembeli melalui media Instagram.

Pada mulanya Instagram hanya digunakan untuk berbagi kegiatan sehari-hari melalui foto atau video yang diunggah pada akun Instagram sendiri maupun akun jejering sosial

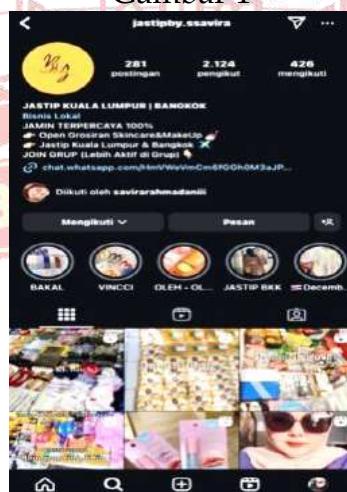
---

<sup>44</sup> Dyah Kusumastuti Anggit. "Fenomena Jasa Titip (Jastip) Dan Polemik Bagi Kelangsungan Produk UMKM", Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan, I (Januari 2020)

media yang lain, namun seiring perkembangannya, Instagram saat ini tidak hanya digunakan sebagai media komunikasi antar sesama pengguna aplikasi dengan membagikan foto-foto kegiatan sehari-hari, namun juga digunakan sebagai sarana promosi dan perdagangan barang/jasa.

Melalui Instagram inilah bisnis-bisnis online juga marak di promosikan, dengan seiring pesatnya dunia belanja online bisnis jasa titip online juga banyak yang menggunakan Instagram sebagai media promosi, sebagaimana yang dilakukan oleh pemilik akun Instagram *@jastipby.ssavira* yang mengkhususkannya untuk media promosi bisnis jasa titip beli online dan sarana untuk memperjual belikannya.

Gambar 1



Profil Instagram *@jastipby.ssavira*

Akun Instagram *@jastipby.ssavira* adalah salah satu akun Instagram yang menerima jasa titip beli online di Instagram. Akun Instagram *@jastipby.ssavira* dibuat oleh Savira

Rahmadani. Savira Rahmadani, lahir di Kota Medan. Awal mula berdirinya akun jastip ini yaitu di bulan Januari Tahun 2023, ketika Savira Rahmadani iseng dan berbincang dengan suaminya mencoba untuk bisnis jasa titip ini karena pada saat itu lagi hits nya membuat bisnis jastip. Setelah diberikan izin oleh suami Savira pun langsung membuat akun Instagram jastip dan update di media sosial.<sup>45</sup>

Mengingat bahwa bisnis dunia online memang memiliki peluang yang besar untuk mengembangkan bisnis. Sebab rata-rata orang bermain sosial media. Benar saja, hingga saat ini pengikut akun Instagram tersebut telah memiliki *followers* 2 ribu lebih dalam setahun ini.

Pemilik memandang bahwa bisnis jasa titip ini memiliki manfaat baik untuk dirinya sendiri maupun orang lain. Peminatnya yaitu orang-orang yang suka berbelanja tapi malas keluar rumah atau orang-orang yang sibuk yang tidak sempat untuk berbelanja serta terutama alasan pemilik mendirikan jasa yaitu karena barang merek tertentu tidak ada di kotanya. Selain itu pemilik memanfaatkan betul perkembangan teknologi yang terjadi di dunia. *Smartphone* yang dimiliki dari pada hanya digunakan untuk hal-hal yang tidak bermanfaat, lebih baik digunakan untuk hal-hal yang lebih bermanfaat dan produktif.

---

<sup>45</sup> Savira Rahmadani, *Owner akun Instagram @jastipby.ssavira*, Wawancara Pribadi, 7 Desember 2024 pukul 08.56 WIB.

Berdasarkan wawancara penulis dengan pemilik akun Instagram *@jastipby.ssavira*, beliau memulai bisnis ini bermodalkan uang sebesar kurang lebih Rp. 5.000.000 rupiah namun, terkadang tidak sampai dengan nominal tersebut melainkan bisa dibawah angka Rp. 5.000.000. Dengan modal uang tunai sebesar Rp. 5.000.000 rupiah itu ia gunakan untuk transportasi masuk keluar negeri dikarnakan tidak hanya di dalam kota saja ia melakukan jastip tersebut terkadang membuka layanan jasa titip hingga ke luar negeri.<sup>46</sup>

## 2. Produk

Produk-produk yang ditawarkan di akun jasa titip di akun Instagram *@jastipby.ssavira* adalah produk-produk yang dijual dari makanan, skincare, acesories, sepatu, sandal, pakaian hingga obat-obatan yang tokonya hanya ada di pusat-pusat perbelanjaan tertentu di dalam negeri ataupun diluar negeri. Berikut penjelasan mengenai produk-produk dari jasa titip yang diperjual belikan di akun Instagram *@jastipby.ssavira* beserta alamat toko masing-masing antara lain:

- a. Makanan, jastip makanan ini sering di promosikan di tempat-tempat tertentu bisa di dalam kota maupun diluar negeri seperti contohnya makanan coklat Dubai, nastar, pancake durian dan masih banyak lagi.

---

<sup>46</sup> Savira Rahmadani, *Owner akun Instagram @jastipby.ssavira*, Wawancara Pribadi, 7 Desember 2024 pukul 08.56 WIB.

- b. Skincare, barang jastip ini lebih sering dipromosikan di negara Bangkok karna lebih terkenal juga dengan kualitas barangnya. Skincare nya juga beragam ada merek dari luar negeri maupun merek dalam negeri dan tidak hanya skincare wanita saja laki-laki pun tersedia.
- c. Acesories, barang jastip ini terdiri dari berbagai macam bentuk barang seperti jepitan, printilan dekorasi, kalung, gelang dan masih banyak lagi. Biasanya barang ini di ambil dari luar negeri karna dari luar negeri biasanya lebih lucu dan menarik yang biasanya jarang ada di Indonesia. Negara yang dimaksud seperti Bangkok, Malaysia
- c. Sepatu, jastip ini biasanya di promosikan barang dari luar negeri dan berbagi macam negara untuk menerima jastip barang ini karna setiap negara bentuk dan model nya berbeda-beda sehingga tidak hanya satu negara saja, seperti Malaysia, Bangkok.
- d. Sendal, barang jastip ini biasanya sama seperti di jastip seputu dari berbagai macam negara yang di promosikan.
- e. Pakaian, barang jastip ini biasanya di promosikan di negara Bangkok, mengapa demikian karna biasanya pakaian yang model trend kekinian berasal dari negara Bangkok selain dikenal dengan kuliner makanan nya negara ini terkenal pula dengan fashion nya sehingga owner tertarik untuk jastip pakaian di negara ini. Namun terkadang ada juga dari negara lain seperti Malaysia.

- f. Obat-obatan, barang jastip ini biasanya dipromosikan di negara Malaysia lebih tepat nya di Penang ibu kota nya adalah George Town. Semua jenis obat ada di Penang

Gambar 2

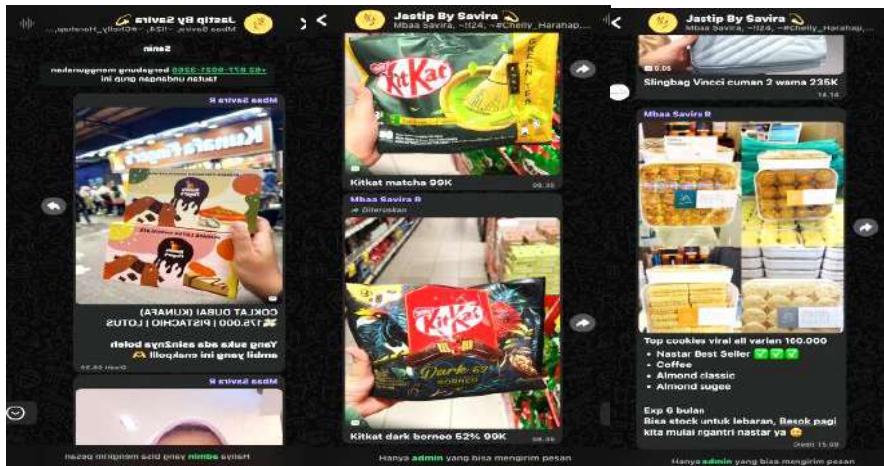


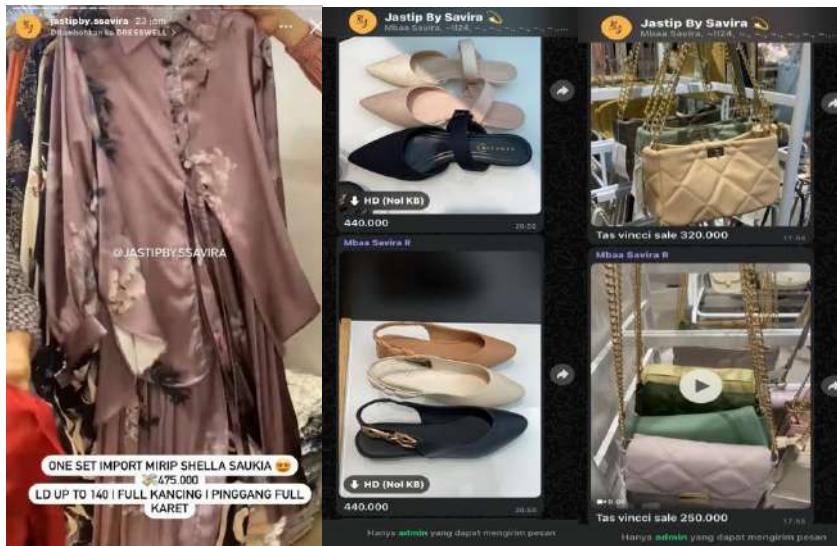
Foto Jastip Makanan @jastipby.ssavira

Gambar 3



Foto Jastip Skincare @jastipby.ssavira

Gambar 4



Contoh Foto Jastip Barang-barang Branded @jastipby.savira

## B. Gambaran Umum Jasa Titip

Jasa titip atau jastip merupakan suatu bisnis jual beli antara 2 pihak, pihak pertama adalah yang membantu melakukan pembelian suatu barang dengan harga asli sesuai yang tertera pada toko. Kemudian pihak kedua harus membayar biaya jasa terpisah yang diberlakukan untuk setiap barang yang dibeli, bisanya biaya jasa sudah ditentukan sejak awal.

Fenomena jastip mulai muncul di tanah air sekitar tahun 2016, jasa titip ini merupakan peluang bisnis baru yang tengah disukai banyak orang. Salah satu keunggulan jasa titip adalah tidak diperlukannya modal besar, maka banyak orang ingin mencoba usaha ini. Bisnis ini mulai terjadi karena adanya perkembangan sosial media yang semakin pesat. Promosi layanan bisnis jastip biasanya terjadi melalui media sosial. Sistem

kerja jastip sangat praktis dan sederhana, penjual hanya perlu mengunjungi tempat perbelanjaan tertentu, ngefoto produk-produknya, kemudian mengunggahnya ke media sosial lengkap dengan keterangan produk dan harganya. Lalu calon pembeli bisa menghubungi penjual untuk memesan produk, untuk sistem pemesanan nya sendiri hampir sama dengan cara pemesanan pada online shop.

Sistem jastip ini sebenarnya sudah ada sejak lama, namun zaman dulu lebih dikenal dengan istilah “ongkos jalan”. Ada juga yang menyebut jastip adalah semacam *personal shopper*. Lalu apa bedanya jastip dengan *personal shopper*? Jadi baik penjual maupun *personal shopper* tugasnya yaitu sama-sama mengantikan posisi kita untuk berbelanja. Bedanya adalah, kalau *personal shopper* lebih fokus pada barang-barang branded berharga mahal yang sedang trend dan menjadi incaran para fashionista, sedangkan jastip jenis barangnya yang dipesan beragam dan juga bukan hanya seputar dunia fashion melainkan kebutuhan pangan hingga obat-obatan.<sup>47</sup>

Bisnis jastip atau lebih dikenal dengan jasa titip adalah layanan informal yang menawarkan bantuan kepada orang-orang yang membutuhkan atau ingin membeli sesuatu tetapi tidak dapat pergi ke tempat yang diinginkan untuk membeli

---

<sup>47</sup> Erlangga Djumena, “Mengintip Peluang Usaha Dari Bisnis Jastip Halaman All-Kompas.Com,” accessed November 8, 2022, <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/04/09/093700026/mengintip-peluang-usaha-dari-bisnis-jastip?page=all>.

sesuatu. tetapi tidak dapat pergi ke tempat diinginkan untuk membeli sendiri karena berbagai alasan. Asal mulanya istilah ini terkenal untuk mereka yang membuka jasa membeli barang dari luar negeri, umumnya barang tersebut unik dan tidak ada di Indonesia.

Bisnis jasa titip ini mulai bergeser dari yang mencari barang diluar negeri menjadi meluas termasuk membeli barang berbagai kota di Indonesia. Bentuk jasa titip adalah usaha tanpa modal apabila melakukan jastip didalam kota, sebab pihak jasa titip akan membeli barang titipan setelah dapat pesanan. Untuk memulai bisnis jasa titip, pihak jasa titip hanya perlu mempromosikan jasa titip di sosial media nya dan menunggu pesanan dari konsumen. Barang jasa titip dipasarkan di media online, maka pihak jasa titip harus menyiapkan foto produk yang menarik, agar konsumen lebih tertarik.

Selain mendapatkan keuntungan penyedia jasa titip ini juga mempunyai keuntungan lain ialah saat seorang *personal shopper* atau penjual jastip menangani lebih dari satu pesanan dalam sekali perjalanan berbelanja ke suatu tempat. Hal ini yang sangat menguntungkan, karena dengan hanya mengeluarkan biaya untuk satu kali jalan mereka bisa mendapat banyak pesanan. Selain keuntungan yang menggiurkan ada lima keuntungan yang diperoleh seorang jastip, yaitu:<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Wulan, "5 Keuntungan Bisnis Jastip, Peluang Bisnis Modal Minim Untuk Pemula - Semua Halaman – Cerdas Belanja," accessed November 8, 2022,

*Pertama*, modal minim keuntungan bisnis jastip adalah hanya membutuhkan modal yang minim. Di sisi lain, tidak menutup kemungkinan juga kita tidak membutuhkan modal sama sekali. Pasalnya, dalam bisnis jastip kita hanya membutuhkan modal kuota internet dan ongkos untuk berbelanja saja. Namun seiring dengan banyaknya pelanggan, modal tersebut bisa tertutupi. Jadi, bisnis jastip sangat cocok digunakan sebagai peluang bisnis yang baik.

*Kedua*, update informasi diskon keuntungan bisnis jastip yang kedua adalah tidak jauh-jauh dari info diskonan terkini. Selain itu, kita juga bisa selalu *up to date* terhadap informasi diskon di berbagai tempat. Hal ini sangat menguntungkan, tidak hanya bagi diri sendiri tapi juga bagi bisnis jastip.

*Ketiga*, manajemen waktu keuntungan bisnis jastip berikutnya yaitu adalah manajemen waktu yang baik. Tidak bisa dipungkiri bisnis jastip memang fleksibel. Namun demikian, kita juga perlu bisa mengatur waktu saat pesanan membludak atau saat mendekati hari raya. Kita harus bisa memperkirakan estimasi pengemasan produk, serta berapa lama produk akan sampai di tangan pembeli. Hal ini pun akan melatih kita untuk memiliki manajemen waktu yang baik.

*Keempat*, banyak relasi keuntungan yang keempat adalah bisa mempunyai banyak relasi. Tidak hanya relasi dari pelanggan

setia, tetapi juga dari pusat perbelanjaan yang sering dikunjungi. Semakin sering kita berinteraksi dengan latar belakang orang yang berbeda-beda, secara tidak langsung membuat relasi kita juga semakin kuat. Tidak menutup kemungkinan kita juga akan terbantu dengan banyaknya relasi yang dimiliki.

*Kelima*, menambah wawasan tentang dunia fashion pemahaman terhadap suatu produk menengah ke atas sering jadi pertimbangan pelanggan memilih jastip. Sebagian besar jastip dengan omzet besar itu melayani belanja hingga keluar negeri. Walaupun hanya mewakili orang belanja, tetapi yang harus diingat bahwa kita melakukan transaksi langsung dengan gerai barangnya. Sehingga kita diharuskan memahami standar fashion, sehingga dapat membedakan antara barang original dan imitasi.

Setiap bisnis tentu memiliki resiko masing-masing begitu pula dengan usaha jasa titip ini. Ada beberapa risiko yang memungkinkan kita alami ketika menjalankan bisnis jasa titip diantaranya:

*Pertama*, Harus siap kena tipu bisnis jasa titip mengandalkan pesan singkat dalam berinteraksi. Tentunya hal ini juga rawan akan tindak penipuan. Beberapa *personal shopper* sering ditipu oleh pembelinya sendiri. Para pembeli ini mengaku sudah mentransfer sejumlah uang untuk pembelanjaan barang namun ketika di cek ternyata tidak ada dana yang masuk ke rekening. Alhasil barang yang sudah terlanjur dibeli menjadi kerugian karena tidak balik modal.

*Kedua*, komplain karena kurang teliti inilah salah satu kerugian dari bisnis jasa titip sebab walau sudah teliti tetapi ada saja yang terlupa. Akhirnya barang yang dipesan tidak sesuai dengan keinginan pembeli dan pemilik jasa pun akan menerima komplain terkait hal tersebut. Beberapa pembeli terkadang suka rewel atas barang titipannya.

*Ketiga*, sulitnya mendapat pelanggan tidak selamanya bisnis itu berjalan lancar, pelanggan datang silih berganti. Mendapatkan kepercayaan pelanggan pun tidaklah mudah, terlebih di awal-awal merintis bisnis jastip.

Semakin banyak yang melakukan bisnis jasa titip semakin maju pula perkembangan dalam melakukan proses transaksi, awalnya adalah secara manual dan berdasarkan kepercayaan sekarang menjadi banyak sekali pihak ketiga yang menjadi *platform* untuk membantu jasa titip di era modern ini. Salah satu model bisnis jasa titip yang sering dilakukan pihak jasa titip adalah membuat daftar katalog untuk produk yang akan mereka jual.<sup>49</sup>

Belanja online pertama kali ditemukan oleh Michael Aldrich, pada tahun 1979, hingga pada akhirnya berkembang pesat sampai sekarang. Belanja online adalah sebuah teknologi yang berkaitan dengan jual-beli suatu produk atau jasa, melalui

---

<sup>49</sup> Ayu Rifka Sitoresmi, *Jastip adalah Jasa Titip Modal Besar, "Ketahui Cara Memulai dan Keuntungannya"*, <http://liputan6.com> (22 Januari 2022).

sebuah sistem elektronik seperti internet atau jaringan komputer lainnya.<sup>50</sup>

Salah satu aplikasi media social yaitu menggunakan aplikasi Instagram yang mana lebih banyak diminati untuk kegiatan berbelanja online, karena pada dasarnya Instagram merupakan aplikasi berbagi foto. Instagram sangat mudah untuk digunakan dan dilengkapi dengan berbagai fitur menarik. Karena tingginya permintaan serta peminat pengguna Instagram dalam melakukan jual beli online, maka saat ini banyak sekali akun-akun yang menawarkan jasa "titip beli" mereka atau yang lebih di kenal dengan istilah "jastip" terhadap konsumen yang sedang mencari barang.

Konsumen berteknologi kini terlibat dengan penjual secara berjauhan dan tidak bertemu secara fisik. Berbagai kemudahan yang ditawarkan diantaranya menjangkau pasar baru, biaya relatif rendah, dan penawaran produk secara unik, membuat internet menjadi media yang sangat berbeda dan memerlukan cara baru untuk memahami segmentasinya. Kondisi perubahan yang terjadi melalui internet membentuk dua trend jangka panjang yang sangat penting dalam dunia bisnis, yaitu pergeseran ekonomi dari barang, jasa menuju ekonomi informasi dan jaringan elektronik.

---

<sup>50</sup> Amalia Rizki Putri, "Pola Komunikasi Antara Penyedia Jasa Titip Beli (Jastip) Dengan Konsumen Dalam Berbelanja Melalui Instagram", Skripsi, 2020.

Proses penyaluran produk dan jasa telah berubah secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir, konsumen kini menggunakan sarana online dan semakin mencari saluran online untuk meneliti dan membeli produk atau jasa yang mereka butuhkan. Seiring dengan lahirnya media sosial, semakin banyak bisnis jastip hadir memenuhi permintaan masyarakat terbukti sebanyak 3,8 juta postingan di Instagram dengan Hastag atau tagar (tanda #) jastip, hal ini menandakan kurang lebih sebanyak 3,8 juta pengguna Instagram yang berbisnis jastip dengan cara memberi tagar (#) jastip pada postingannya.

Hingga saat ini penggunaan jasa titip masih banyak digemari masyarakat karena dapat mempermudah untuk berbelanja dari jarak jauh. Tidak harus datang ke negeri tersebut namun bisa menggunakan layanan jasa titip dari rumah sudah bisa berbelanja dengan barang-barang Brand ternama.