

KEPERANTARAAN (*WASATHAH*) DAN PENERAPAN AKAD YANG TERJADI DI DALAMNYA

Muhamad Izazi Nurjaman

UIN Sunan Gunung Djati Bandung

E-Mail: muhamadzaznurjaman@gmail.com

Arzam

LAIN Kerinci

E-Mail: arzamzain46@gmail.com

Doli Witro

UIN Sunan Gunung Djati Bandung

E-Mail: doliwitro01@gmail.com

Received:

June 07, 2022

1st Revision:

June 24, 2022

Published:

June 27, 2022

Abstract

*This article is motivated by the rapid development of the intermediary business which is very much needed in the marketing mechanism. Intermediary in sharia economic law includes new contracts. However, in practice the use of intermediary contracts is schemed in other forms of contracts, such as in the DSN-MUI fatwa on intermediary. Therefore, this article will reveal the intermediary and application of the contract that occurs in it. This article is a study of sharia economic law by taking into account the fiqh of muamalah maliyyah as an analytical lens. Sources of data obtained in the form of primary data sources in the form of DSN-MUI fatwa and secondary data in the form of various scientific literature in the form of books and scientific journals. By using a normative juridical approach that is presented through a descriptive literature method, this study finds the fact that the application of intermediary contracts (*wasathah*) in sharia economic law can be discussed in *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* and *bai' al-samsarah* contracts. So that the use of one of these contracts will affect the mechanism for implementing the contract and the benefits obtained by the wasit party, namely in the form of *ujrah* from the *wakalah bi al-ujrah* contract, *ju'l* from the *ju'alah* contract and the margin from the excess of the *bai' al-samsarah* contract. This shows that the *wasathah* contract is a contract scheme that adapts to the practices and needs of the community for intermediary services. The implementation of these contracts provides legal certainty in their implementation in accordance with sharia economic principles.*

Keywords: Brokerage, Contracts, Islamic Economic Law, Islamic Economics

Abstrak

Artikel ini dilatarbelakangi atas berkembang pesatnya bisnis keperantaraan yang sangat dibutuhkan dalam mekanisme pemasaran. Keperantaraan dalam hukum ekonomi syariah termasuk akad baru. Namun dalam praktiknya penggunaan akad keperantaraan diskemakan dalam bentuk akad lain, seperti dalam fatwa DSN-MUI tentang keperantaraan. Oleh karena itu, artikel ini akan mengungkap keperantaraan dan penerapan akad yang terjadi didalamnya. Artikel ini merupakan penelitian hukum ekonomi syariah dengan memperhatikan *fiqh muamalah maliyyah* sebagai kacamata analisisnya. Sumber data diperoleh dalam bentuk sumber data primer berupa fatwa DSN-MUI dan data sekunder berupa berbagai literatur ilmiah dalam bentuk buku dan jurnal ilmiah. Dengan menggunakan pendekatan yuridis normatif yang dipaparkan melalui metode deskriptif kepustakaan, penelitian ini menemukan fakta bahwa penerapan akad keperantaraan (*wasathah*) dalam hukum ekonomi syariah dapat diskemakan dalam akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan *bai' al-samsarah*. Sehingga penggunaan dari salah satu akad tersebut akan mempengaruhi mekanisme pelaksanaan akadnya serta keuntungan yang didapatkan oleh pihak *washit*, yaitu berupa *ujrah* dari akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'l* dari akad *ju'alah* dan *margin* dari kelebihan akad *bai' al-samsarah*. Hal itu menunjukkan bahwa akad *wasathah* merupakan skema akad yang menyesuaikan diri dengan praktik dan kebutuhan masyarakat terhadap jasa keperantaraan. Adapun penerapan akad-akad tersebut memberikan kepastian hukum dalam pelaksanaannya yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

Kata Kunci: Keperantaraan, Akad, Hukum Ekonomi Syariah, Ekonomi Syariah.

1. PENDAHULUAN

Salah satu yang menjadi faktor keberhasilan dalam dunia bisnis adalah mekanisme pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan (Wibowo, Arifin, & Sunarti, 2015). Karena dengan pemasaran terhadap suatu produk yang diproduksi menjadi jantung keberlangsungan sebuah perusahaan dapat berdiri kokoh ditengah kebutuhan masyarakat yang menjadi targetnya. Melalui pemasaran, sebuah perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang mampu menjalankan roda perekonomian perusahaannya (Gusrizaldi & Komalasari, 2016).

Sebuah Perusahaan dalam memasarkan atau menjual produk yang dihasilkan, baik dalam bentuk barang maupun jasa, pelaku usaha memiliki dua pilihan mekanisme pemasaran. Pertama, pelaku usaha atau sebuah perusahaan melakukan pemasaran sendiri terhadap produknya. Kedua, pelaku usaha atau sebuah perusahaan melakukan pemasaran atau menjual produknya kepada konsumen dengan menunjuk atau mempercayakan kepada agen atau distributor (Hedynata & Radianto, 2016). Sehingga pihak agen atau distributor inilah yang menjadi kaki tangan pelaku usaha dalam memasarkan produknya. Atas jasanya, agen atau distributor berhak mendapatkan upah dari pelaku usaha.

Mekanisme yang kedua inilah disebut dengan keagenan. Hal itu terdapat suatu hubungan dari satu pihak yang mempekerjakan pihak lain untuk memberikan suatu jasa tertentu atau bahkan

mendelegasikan suatu kewenangan dalam hal mengambil keputusan. Sehingga hubungan pihak tertentu dengan pihak yang dipekerjakan analoginya bagaikan pemilik perusahaan dengan manajemennya. Artinya, pihak manajemen yang diberikan kepercayaan untuk mengelola perusahaan sang pemilik diberikan kewenangan dalam hal mengambil keputusan (Hendrawaty, 2017). Adapun keputusan tersebut tentunya hasil kesepakatan dengan sang pemilik. Keberlangsungan sistem operasional perusahaan ditentukan oleh seberapa handalnya pihak manajemen yang diberikan kewenangan untuk mengelola perusahaan. Adapun atas jasanya itulah, sang manajemen akan mendapatkan upah sesuai dengan kontrak kerja yang disepakati.

Praktik keagenan, dalam hukum ekonomi syariah termasuk dalam pembahasan jasa keperantaraan atau disebut juga sebagai *wasathab* atau dalam bahasa kekinian disebut sebagai *brokerage* (Mubarok & Hasanudin, 2017). Jasa keperantaraan berkembang dalam ekonomi kontemporer terhadap sektor pemasaran dan penjualan benda-benda bergerak maupun benda tidak bergerak. Seperti penjualan kendaraan bekas, rumah (properti), tanah, barang-barang elektronik dan lain sebagainya. Berkaitan dengan kegiatan pemasaran dan penjualan yang melibatkan agen atau distributor, dalam hukum perdata disebut sebagai perjanjian keagenan dan perjanjian distribusi. Sedangkan dalam hukum ekonomi syariah kegiatan tersebut masuk dalam perjanjian atau akad *ijarah 'ala al-Askhab* (sewa menyewa jasa seseorang) (Sofyan & Yaman, 2019).

Namun dalam praktiknya, terdapat banyak akad yang berkaitan dengannya. Hal itu dapat dilihat dari sisi *ujrah* atau upah yang didapatkannya. Seperti menurut Bariroh (Bariroh, 2016), Khulwah (Khulwah, 2019), dan Tarmizi dkk. (Tarmizi, Muhammad, & Hamzah, 2021), dalam praktik jual beli dengan sistem *dropshipping* dapat menggunakan pilihan akad berupa akad *salam*, *wakalah* dan *samsarab*. Begitu juga menurut Utami dkk., dalam jual beli dengan sistem *Multi Level Marketing (MLM)* menggunakan akad *samsarab* (Utami, Maghfiroh, & Iswanto, 2016). Sebagai contoh, seorang agen yang menjual barang milik pelaku usaha, akan mendapatkan upah apabila ia dapat menjual barangnya melebihi harga yang ditentukan. Misalnya pelaku usaha menargetkan suatu harga barang dapat dijual oleh agen dengan harga 100. Sehingga ketika agen dapat menjual barang dengan harga 150, maka 50 itu menjadi upah bagi dirinya. Sedangkan apabila agen menjual barang sama dengan yang ditentukan oleh pelaku usaha, maka agen tidak mendapatkan upah atau bahkan apabila agen menjual barang dibawah harga yang ditentukan pelaku usaha maka agen harus membayar kekurangannya.

Ketidakpastian agen mendapatkan upah tersebut menjadikan akad *ijarah* yang dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan syara'. Karena dalam akad *ijarah*, besarnya *ujrah* harus ditetapkan dengan jelas jumlahnya, baik kualitas maupun kuantitasnya (DSN-MUI, 2017). Maka dalam praktik jasa keperantaraan ini banyak skema akad lain yang digunakan yang sesuai dengan praktik dan konsep yang dilakukan, sebagaimana ditetapkan oleh DSN-MUI melalui Fatwa Nomor 93 Tahun 2014 tentang keperantaraan dalam bisnis properti (Siagian, 2017).

Berangkat dari hal itu, artikel ini akan mengungkap keperantaraan (*wasathab*) dan penerapan akad yang terjadi didalamnya. Karena akad yang digunakan akan menentukan pihak agen atau *washit* dalam mendapatkan keuntungan. Adapun tujuan penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman kepada semua pelaku bisnis jasa keperantaraan dalam melakukan skema akad yang digunakan, sesuai dengan praktik dan konsepnya. Sehingga skema atau konsep akad

yang digunakan memberikan kejelasan dan kepastian hukum bagi pihak agen atau *washit* dalam hal mendapatkan upah sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

2. METODE PENELITIAN

Artikel ini merupakan penelitian hukum ekonomi syariah yang menggunakan pendekatan yuridis normatif. Sehingga dipaparkan menggunakan metode deskriptif kepustakaan dengan mengambil sumber data yang diperoleh secara langsung berupa sumber data primer yang berasal dari fatwa DSN-MUI. Selain itu juga, sumber data berasal dari sumber data sekunder yang diperoleh dari berbagai literatur, seperti dalam bentuk buku utama yang menjadi rujukan penelitian ini yaitu buku fikih Mu'amalah Maliyyah Karya Prof. Jaih Mubarak dan Dr. Hasanudin (Anggota DSN-MUI Pusat). Adapun sumber data sekunder pun berasal dari berbagai jurnal ilmiah yang berkaitan dengan keperantaraan.

Adapun artikel ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan teknik analisis data melalui tiga mekanisme utama yaitu pertama, mengerucutkan data yang diperoleh, sehingga terfokus kepada objek penelitian. Kedua, memaparkan data yang sudah terfokus dalam bentuk narasi deskripsi, sehingga memberikan pemahaman yang komprehensif. Ketiga, mengambil intisari dari narasi yang dipaparkan, sehingga menjadi suatu kesimpulan yang memberikan pemahaman khususnya mengenai keperantaraan (*wasathab*) dan penerapan akad yang diterjadi di dalamnya

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Konsep Keperantaraan dalam Hukum Ekonomi Syariah

Jasa keperantaraan sudah tumbuh dan berkembang dalam praktik bisnis di masyarakat. Namun, jasa keperantaraan dalam *fiqh muamalah maliyyah* merupakan sebuah konsep dalam kategori akad baru. Hal itu apabila ditelusuri berkaitan dengan penggunaan terminologi jasa keperantaraan yang disebut dengan akad *wasathab* (Jaih Mubarak & Hasanudin, 2017). Secara bahasa *wasathab* digunakan untuk menunjukkan pelaku yang berupaya menjembatani para pihak yang berakad dalam rangka memenuhi kebutuhannya. Orang yang melakukan jasa keperantaraan disebut sebagai *washit*. Adapun berkaitan dengan jasa keperantaraan, banyak terminologi yang sering digunakan masyarakat yaitu *al-samsarab*, *al-dalal*, *al-munadi*, *al-sha'ib*, *al-tafsir*, *al-mubartisy*, *al-thawwaf*, *al-nukbas*, *al-buyya'* dan *al-jallas* (Hanifuddin, 2014). Adapun terminologi yang sering digunakan adalah terminologi *al-samsarab* yang berarti penjualan dan *al-dalal* yang berarti menunjukkan (Mubarak & Hasanudin, 2017).

Secara istilah, *al-samsarab* dimaknai sebagai perbuatan yang menjembatani pihak penjual dan pembeli dalam melangsungkan akad perniagaan (Yuhasnimbar, 2021). Seperti penjual berkata kepada *washit*, "Juallah pakaian ini dengan harga sekian, dan kelebihan dari harga yang ditentukan itu menjadi milikmu". Sedangkan *al-dalal* dimaknai sebagai perbuatan menunjukkan barang yang dilakukan oleh penjual kepada *washit* dan perbuatan menunjukkan harga yang dilakukan oleh pembeli kepada *washit*, sehingga *washit* mempertemukan keduanya. Berdasarkan definisi tersebut, maka *al-dalal* merupakan salah satu bentuk dari jasa *samsarab*. Keduanya

memiliki makna yang sama, namun perbedaannya terletak pada bagaimana kebiasaan masyarakat melakukan akad tersebut.

Ibn al-Rihal membedakan kedua akad tersebut (Al-Zuhaili, 2006) yaitu Pertama, pihak penjual yang menggunakan jasa keperantaraan dalam rangka melakukan penjualan atas barang dagangannya maka orang yang menerima jasa keperantaraan itu disebut sebagai *washit*. Kedua, pihak pembeli yang menggunakan jasa keperantaraan dalam rangka melakukan pembelian atas barang yang diinginkannya, maka orang yang menerima jasa keperantaraan itu disebut sebagai *dalil*. Ketiga, adanya akad *wasathab* memiliki tujuan untuk memfasilitasi terjadinya akad jual beli, baik mempertemukan para pihaknya atau tidak, namun kedua belah pihak (penjual dan pembeli) terfasilitasi dengan terjadinya akad. Sehingga pihak penjual barang dagangannya terjual dan pihak pembeli mendapatkan barang yang diinginkannya. Dengan kata lain, di antara kedua akad tersebut perbedaan mendasarnya terletak pada *shighat* akad yang dilakukan dari sisi pembeli dan sisi penjual dengan pihak *washit*.

3.2 Ragam Bentuk Jasa Keperantaraan Berdasarkan Takyif Fiqh dan Dalil Kebolehanannya

Berdasarkan pemaparan dari terminologi yang banyak digunakan dalam jasa keperantaraan di atas, maka *wasathab* lebih dominan kepada keperantaraan yang dilakukan oleh oleh *washit* terhadap jasanya dalam melakukan penjualan barang atau pembelian barang. Keperantaraan sudah banyak dilakukan sejak zaman Rasulullah, dan para perantara menyebut diri mereka dengan makelar. Namun dalam riwayat dikatakan bahwa Rasulullah mengganti sebutan makelar terhadap mereka dengan kata *tujjar* yang artinya pedagang. Hal itu dianggap lebih baik bagi para makelar. Sehingga terdapat beberapa ragam bentuk pengilustrasian akad *wasathab* dengan akad yang lainnya oleh para ulama, yaitu:

Pertama, akad *wasathab* merupakan sebuah istilah yang dikenalkan para ulama dalam kategori akad jual beli (*al-bai' al-samsarah*). Hal itu sebagaimana perkataan Ibn Abbas bahwa seseorang boleh melakukan sebuah transaksi dengan mengatakan, “juallah pakaian ini dengan harga tertentu, adapun tambahan (kelebihan dari harga yang ditentukan itu) menjadi milikmu”. Adapun berkaitan dengan perkataan Ibn Abbas tersebut, belum adanya ketegasan apakah akad *wasathab* juga termasuk akad *ijarah*. Sehingga keuntungan atas kelebihan yang didapatkan *washit* dinyatakan sebagai *ujrah* (akadnya *ijarah*) atau sebagai *margin/al-ribh* (keuntungan) (akadnya jual beli/ *bai' al-samsarah*) (Hanifuddin, 2014).

Ketentuan pengilustrasian akad *wasathab* merupakan bagian dari akad jual beli adalah adanya *gharar* berkaitan dengan keuntungan yang didapatkan *washit*. Begitupun apabila akad *wasathab* diilustrasikan sebagai akad *ijarah*, yaitu terdapat *gharar* terhadap *ujrah* yang didapatkan *washit* sebagai *ajir* atas jasa menjual atau membeli barang tertentu. Sehingga menurut perkataan Abu Syaibah, ketika akad *wasathab* diilustrasikan sebagai akad *ijarah* maka *ujrah* harus ditetapkan secara jelas, baik kualitas dan kuantitasnya maupun jangka waktunya (Putri, Hidayat, Siti, & Maulida, 2020).

Namun *gharar* dalam akad jual beli tersebut harus terjadi, apabila ditentukan keuntungannya maka cenderung kepada adanya praktik riba. Adapun konsekuensi hukumnya

adalah *washit* tidak akan mendapatkan keuntungan apabila *washit* tidak mampu menjual barang milik penjual atau *washit* berhasil menjual barang tersebut namun dengan harga yang sama dengan harga yang ditetapkan pihak penjual. Konsekuensi hukum tersebut juga memiliki kesamaan dengan akad *ju'alab*. Kesamaan tersebut terletak pada posisi *ju'l* yang akan didapatkan '*amil*. Penentuan *ju'l* tersebut didasarkan kepada keberhasilan '*amil* menjual barang pihak penjual (*ja'il*). Keberhasilan '*amil* tersebut dianggap sebagai *natijah*, karena akad *ju'alab* ini merupakan ketentuan pertukaran akad antara *natijah* dengan *ju'l*. Sehingga ketika '*amil* tidak berhasil menjual barang melebihi harga yang ditentukan, maka '*amil* tidak mendapatkan *ju'l* sebagai keuntungan bagi dirinya. Oleh karenanya, terdapat adanya ketidakjelasan (*gharar*) terhadap *ju'l* yang didapatkan oleh '*amil*.

Selain itu juga, dari sisi pengilustrasian akad *wasathab* sebagai akad jual beli, terdapat kemiripan dengan akad *syirkah wujub* (ketika para pihak membelanjakan dana sebagai modal). Sehingga dikenal sebagai akad jual beli *wujub*, karena pihak pembeli saat belanja hanya satu pihak. Sedangkan apabila pihak pembeli pada saat belanja barang modal lebih dari satu pihak, maka akad tersebut disebut sebagai *syirkah wujub* (Mubarok & Hasanudin, 2017).

Kedua, akad *wasathab* merupakan sebuah istilah yang dikenalkan para ulama dalam kategori akad kerjasama (*mudharabah* dengan *ra's mal* berupa barang). Hal itu sebagaimana perkataan Ibn Sirrin bahwa, "jika seseorang melakukan transaksi, juallah barang itu dengan harga tertentu, adapun keuntungannya (kelebihan dari harga yang ditentukan) menjadi milik kita bersama" (Putri et al., 2020). Sebagian ulama menjelaskan akad *wasathab* berdasarkan sudut pandang penjanjian kontemporer yang dilakukan, bahwa perintah untuk menjualkan barang dengan harga yang ditentukan dari pihak penjual kepada pihak *washit* mengandung akad *wakalah*. Hal itu sebagaimana dalam akad *mudharabah* yang mengandung akad *wakalah*. Artinya, pihak *mudhorib* sebagai *wakil* pihak *shabib al-mal* dalam mengelola modal yang disertakan.

Adapun akad *wakalah* yang dimaksud adalah akad *wakalah* yang menjadikan fungsi keperantaraan yang berbasis *ujrah* (*wakalah bi al-ujrah*). Karena akad keperantaraan dipraktikkan oleh pelaku usaha yang berbasis keuntungan. Sehingga tidak logis apabila hanya akad *wakalah* saja. Konsekuensi hukum dari ilustrasi akad ini adalah pihak *washit* berhak mendapatkan *ujrah* yang didasarkan kepada usahanya berhasil atau tidak menjualkan barang milik penjual atau pelaku usaha. Sehingga *ujrah* yang didapatkan jumlahnya *gharar* (Mubarok & Hasanudin, 2017).

Berdasarkan ragam bentuk ilustrasi akad *wasathab* dengan akad yang lain mengandung adanya *gharar* atas keuntungan (*al-ribh*), apabila akad *wasathab* diilustrasikan sebagai akad jual beli *samsarah*. *Gharar* atas *ju'l*, apabila akad *wasathab* diilustrasikan sebagai akad *ju'alab*. *Gharar* atas *ujrah*, apabila akad *wasathab* diilustrasikan sebagai akad *ijarah* dan akad *wakalah bi al-ujrah*, dan *gharar* atas bagi hasil, apabila akad *wasathab* diilustrasikan sebagai akad kerjasama. Adapun *gharar* tersebut terletak pada jangka waktu, jumlah kegiatan pemasaran yang harus dilakukan dan jumlah keuntungan yang didapatkan pihak *washit* atas jasanya. Adapun *gharar* tersebut merupakan *gharar* yang tidak mempengaruhi keabsahan akad yang dilakukan atas jasa keperantaraan tersebut atau disebut *gharar yasir*. Sehingga secara operasionalnya di lapangan, pengecualian terhadap *gharar yasir* ini adalah harus diterapkan dengan prinsip kehati-hatian karena memiliki potensi yang dapat melahirkan sengketa di antara para pihaknya.

3.3 Analisis Penerapan Akad Keperantaraan (*Wasathah*)

Berdasarkan konsep akad *wasathah* yang memiliki kedudukan sebagai akad baru yang penerapannya disesuaikan dengan skema akad lain. Maka DSN-MUI menetapkan Fatwa Nomor 93 Tahun 2014 Tentang Keperantaraan (*wasathah*) dalam Bisnis Properti. DSN-MUI membolehkan akad *wasathah* dengan mengutip pendapat ulama, antara lain (DSN-MUI, 2014): Pertama, Ibrahim, Ibn Sirin dan 'Atha' yang membolehkan akad *wasathah* dalam skema *bai' al-samsarah* secara mutlak. Kedua, Ulama Hanafiyah yang membolehkan akad *wasathah* dalam skema *bai' al-samsarah* dengan syarat bahwa adanya penentuan jangka waktu secara jelas. Ketiga, Ulama Malikiyah membolehkan akad *wasathah* dalam skema *bai' al-samsarah* dengan syarat bahwa adanya kejelasan berkaitan dengan jangka waktu, pekerjaan *washit* dan *ujrah* yang diterima *washit*. Keempat, Ulama Syafiyah membolehkan akad *wasathah* dalam skema *bai' al-samsarah* dengan syarat *washit* harus melakukan pekerjaan yang ditentukan, sehingga tidak boleh melakukan apa-apa. Kelima, Imam Al-Kasani membolehkan akad *wasathah* untuk dilakukan dengan syarat terhindar dari *gharar fabisy* dan *jahalab fabisyah*. Sehingga ada kejelasan berkaitan dengan jangka waktu, pekerjaan *washit* dan *ujrah* yang didapatkannya sebagaimana pendapat ulama Malikiyah.

Adapun menurut *Ma'ayir al-syari'yah* menyatakan bahwa akad *wasathah* dengan *samsarah* melalui skema akad *ju'alah* boleh dilakukan dengan ketentuan bahwa *ujrah* yang diterima *washit*, ketika *washit* berhasil melakukan pekerjaan. Sehingga ketika *washit* tidak berhasil melakukan pekerjaan yang ditentukan, maka *washit* tidak akan mendapatkan *ujrah* (AAOIFI, 2010). Adapun dalam substansi fatwa, terdapat ketentuan sebagai parameter bolehnya akad *wasathah* dilakukan, antara lain (DSN-MUI, 2014): Pertama, akad *wasathah* boleh dilakukan apabila terhindar dari *gharar fabisy*. Kedua, akad *wasathah* boleh dilakukan apabila adanya kejelasan terhadap objek pekerjaan yang harus dilakukan *washit*, baik pekerjaa yang mudah atau sulit untuk dilakukan. Sehingga kejelasan akan pekerjaan yang dilakukan *washit* menjadi dasar dalam pemberian besarnya *ujrah*. Adanya kejelasan berkaitan dengan jangka waktu kecuali skema akad *wasathah* yang digunakan adalah skema akad *ju'alah* atau akad *bai' al-samsarah*. Ketiga, penjual atau pemilik barang beserta *washit* harus memiliki pengetahuan tentang barang dan harga penjualan sehingga terhindar dari skema akad *bai' al-hadir li bad*.

Sedangkan berkaitan dengan penggunaan akad *wasathah*, DSN-MUI memberikan dua pilihan (DSN-MUI, 2014) yaitu Pertama, penggunaan akad *wasathah* yang tanpa melibatkan LKS. Bagi penggunaan akad *wasathah* yang tidak melibatkan LKS boleh dilakukan dengan skema akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan akad *bai' al-samsarah*. Akad *wasathah* yang menggunakan skema *wakalah bi al-ujrah* maka berlaku ketentuan akad *ijarah* di dalamnya. Karena akad ini bertransformasi dari akad *tabarru'* menjadi akad *mu'awadhat*. Ciri khasnya berada pada *ujrah*, sedangkan *ujrah* berkaitan erat dengan akad *ijarah* (Muhamad Izazi Nurjaman & Doli Witro, 2021). Maka melalui skema ini akad *wasathah* yang dilakukan harus jelas jangka waktunya dan jumlah *ujrah* yang diterima *washit*. Sehingga apabila tujuan dari akad ini tidak tercapai (*washit* tidak berhasil melakukan pekerjaannya), maka *washit* tetap berhak mendapatkan *ujrah* sesuai dengan

kesepakatan dengan memperhatikan kesepadanan *ujrah* berdasarkan kualitas dan kuantitas usaha yang dilakukan *washit*.

Adapun akad *wasathab* yang menggunakan skema akad *ju'alah*, maka sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor 62 Tahun 2007 menyatakan bahwa pihak '*amil* atau *muj'ul labu* dalam hal ini adalah *washit* berhak mendapatkan *ujrah* yang disepakati dengan syarat terpenuhinya pekerjaan sesuai kesepakatan. Sehingga *ja'il* harus memberikan *ujrah* kepada *washit*. Namun, apabila '*amil/ maj'ul labu/washit* tidak berhasil melakukan pekerjaan yang telah disepakati, maka *washit* tidak akan mendapatkan *ujrah* sebagaimana kesepakatan awal akad (DSN-MUI, 2007).

Sedangkan apabila akad *wasathab* yang menggunakan skema akad *bai' al-samsarah*, maka berkaitan dengan jangka waktu pelaksanaan tidak harus ada keselasan. Hal itu disesuaikan dengan kesanggupan *washit* untuk melakukan pekerjaan, sehingga berkaitan dengan *ujrah* pun disesuaikan dengan hasil penjualan yang dilakukan *washit*. Jika *washit* berhasil menjual dengan kelebihan dari harga yang ditentukan, maka kelebihannya itu menjadi *ujrah* atau keuntungan bagi *washit*. Sedangkan apabila *washit* tidak berhasil menjual atau berhasil menjual dengan harga yang sama dengan harga yang ditentukan, maka *washit* tidak berhak memperoleh imbah/keuntungan. Bahkan apabila *washit* menjual di bawah harga yang ditentukan, maka *washit* harus mengganti kekurangan dari harga yang ditentukan penjual atau pemilik barang.

Kedua, penggunaan akad *wasathab* yang melibatkan LKS. Bagi akad *wasathab* yang melibatkan LKS, maka boleh dilakukan dengan 3 mekanisme akad, yaitu: Pertama, akad *wasathab* (baik melalui akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan akad *bai' al-samsarah*) dengan akad *bai'* bahkan dapat disertai akad *ijarah*. Penerapan akad ini berawal dari calon nasabah yang memiliki properti atau barang inventori mengajukan pembiayaan kepada LKS. Sehingga LKS akan memberikan pembiayaan dengan cara membeli sebagian dari aset properti yang dimiliki nasabah dengan terlebih dahulu melakukan penaksiran terhadap barang tersebut.

Atas pembelian sebagian aset oleh LKS tersebut maka terjadi *syirkah al-milk* atas properti antara nasabah dengan LKS. Nasabah diperbolehkan menyewa properti atas sebagian kepemilikan porsi LKS dengan akad *ijarah*. Sehingga LKS akan mendapatkan *ujrah* dari penyewaan properti tersebut. Kemudian Nasabah dan LKS sebagai pihak yang memiliki hak kepemilikan atas properti melakukan akad *wasathab* dengan pihak *washit*, baik melalui skema akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan akad *bai' al-samsarah*. Keuntungan dari hasil penjualan yang dilakukan *washit*, dapat dibagihasilkan antara nasabah dengan LKS sesuai dengan porsi modal atas kepemilikan properti tersebut.

Sedangkan keuntungan bagi *washit* adalah sesuai dengan akad yang digunakan. Apabila menggunakan skema *wakalah bi al-ujrah* dan skema akad *ju'alah*, maka nasabah dan LKS harus memberikan *ujrah* kepada *washit*, walau *washit* berhasil atau tidak melakukan penjualan aset atas akad *ijarah*. Namun, nasabah dan LKS berhak memberikan *ujrah* kepada *washit* apabila *washit* berhasil menjual aset tersebut atas akad *ju'alah*. Apabila menggunakan skema *bai' al-samsarah*, *washit* mendapatkan keuntungan dari hasil kelebihan penjualan aset di atas harga yang ditentukan nasabah dan LKS selaku pemilik barang.

Kedua, akad jual beli, akad *ijarah* dan akad *wasathab* (baik melalui skema akad *wakalah bi al-ujrah*, akad *ju'alah* dan akad *bai'al-samsarah*). Penerapan mekanisme akad ini adalah calon

nasabah yang memiliki aset properti atau barang inventori mengajukan pembiayaan kepada LKS. Sehingga LKS akan memberikan pembiayaan dengan cara membeli sebagian dari aset properti yang dimiliki nasabah bersama pihak *washit* dengan terlebih dahulu melakukan penaksiran terhadap barang tersebut. Sehingga properti menjadi milik pihak LKS dan *washit*.

Atas kepemilikan sebagian aset LKS, *washit* boleh menyewanya dengan skema akad *ijarah* melalui penentuan *ujrah* yang disepakati. Sehingga LKS akan mendapatkan *ujrah* dari pihak *washit*. Kemudian LKS melakukan akad *wasathab* dengan pihak *washit*, baik melalui skema akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan akad *bai' al-samsarah*. Keuntungan dari hasil penjualan yang dilakukan *washit*, dapat dibagihasikan antara LKS dan pihak *washit* sesuai dengan porsi modal atas kepemilikan properti tersebut.

Selain keuntungan bagi hasil atas kepemilikan porsi aset properti, *washit* juga berhak mendapatkan keuntungan dari akad *wasathab* berdasarkan skema akad yang digunakan. Apabila menggunakan skema *wakalah bi al-ujrah* dan skema akad *ju'alah*, maka LKS harus memberikan *ujrah* kepada *washit*, walau *washit* berhasil atau tidak melakukan penjualan aset atas akad *ijarah*. Namun, LKS berhak memberikan *ujrah* kepada *washit* apabila *washit* berhasil menjual aset tersebut atas akad *ju'alah*. Apabila menggunakan skema *bai' al-samsarah*, *washit* mendapatkan keuntungan dari hasil kelebihan penjualan aset di atas harga yang ditentukan LKS dan dirinya selaku pemilik barang.

Ketiga, akad *wasathab* (baik melalui skema akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan akad *bai' al-samsarah*) dengan akad *musyarakah* atau akad *mudharabah*. Penerapan mekanisme akad ini berawal dari pemilik properti mengajukan permohonan akad *wasathab* kepada *washit* dalam rangka penjualan properti yang dimilikinya (Al Kautsar, 2021). Atas permohonan itulah, *washit* mengajukan pembiayaan kepada LKS atas bisnis keperantaraan menjual properti. LKS menyalurkan pembiayaan kepada *washit* dengan skema akad *mudharabah* atau akad *musyarakah* dalam rangka membeli aset pemilik properti sebagai modal kedua belah pihak (*washit* dan LKS) dalam melakukan usaha penjualan properti.

Berkaitan dengan akad *mudharabah*, LKS menjadi *Shahibul al-mal*. Sehingga LKS memberikan dana secara penuh untuk membeli aset pemilik properti dan *washit* sebagai *mudharib* yang akan melakukan kegiatan usaha dengan menjual properti yang dibeli pihak LKS sebagai modal akad *mudharabah*. Keuntungan atas penjualan properti tersebut dibagihasikan di antara kedua belah pihak sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati bersama. Sedangkan apabila menggunakan akad *musyarakah*, LKS menjadi pihak *syarik*. Sehingga LKS memberikan dana sebagian untuk pembelian aset pemilik properti dan *washit* juga sebagai *syarik*. Sehingga *washit* harus menyertakan modal atas sebagian dari harga aset pemilik properti. Masing-masing pihak (*washit* dan LKS) memiliki kepemilikan atas aset yang dibeli tersebut. Kemudian kedua belah pihak melakukan kegiatan usaha melalui penjualan aset properti. Atas keuntungan dari kegiatan usaha tersebut, dibagihasikan di antara para pihak sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati bersama.

Walaupun DSN-MUI merekomendasikan akad *wasathab* dalam skema akad *wakalah bi al-ujrah*, *ju'alah* dan *bai' al-samsarah*. Rekomendasi akad tersebut, merujuk kepada fatwa yang sudah ditetapkan kebolehannya (Fatwa 113 tahun 2017 dan Fatwa 62 tahun 2007) tentunya

setiap fatwa merujuk kepada *nash* (Al-Qur'an dan Al-Hadits). Akad *wakalah bi al-ujrah* dalam fatwa DSN-MUI merujuk kepada hadits yang diriwayatkan Imam Bukhari dan Muslim tentang Umar yang pernah diberi imbalan karena telah memungut zakat, Uwais pernah diberi imbalan karena diberikan mandat untuk membeli seekor kambing dan sebagainya. Akad *ju'alah* dalam fatwa DSN-MUI merujuk kepada hadits yang diriwayatkan Imam Bukhari tentang kisah sahabat yang menyembuhkan kepala suku yang sakit dan mendapat imbalan bahan makanan. Akad *bai' al-samsarah* merujuk kepada Hadits riwayat Imam Bukhari tentang larangan jual beli *talaqqi rukban*. Namun, Ibnu Hajar membolehkan *bai' samsarah* antar orang kota atau antar orang desa. Adapun menurut hemat penulis, akad *wasathab* lebih condong kepada akad *bai' al-samsarah*. Karena *washit* dalam melakukan pekerjaan berupa menjual atau membeli barang yang ditentukan oleh pemilik barang/penjual atau ditentukan oleh pembeli. Selain itu juga, dalam skema akad *wasathab* yang melibatkan LKS, penulis lebih condong kepada skema akad yang pertama. Walaupun skema yang ditawarkan DSN-MUI menyesuaikan dengan dengan kondisi dan situasi kebutuhan. Namun skema akad yang pertama lebih sederhana dan mudah untuk dilakukan oleh para pihak

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan skema penerapan akad *wasathab* di atas, maka DSN-MUI merekomendasikan akad *wasathab* dengan menggunakan skema akad *wakalah bi al-ujrah*, akad *ju'alah* dan akad *bai' al-samsarah* sesuai dengan kebutuhan para pihak, baik akad *wasathab* yang melibatkan LKS maupun akad *wasathab* tidak melibatkan LKS. Sehingga penggunaan ketiga skema akad tersebut, akan menentukan pihak *washit* dalam mendapatkan *ujrah* atau keuntungan. Bagi akad yang digunakan adalah akad *wakalah bi al-ujrah*, *washit* mendapatkan keuntungan berupa *ujrah*. Bagi akad yang digunakan adalah *ju'alah*, *washit* mendapatkan keuntungan berupa *ju'l*. Sedangkan bagi akad yang digunakan adalah akad *bai' al-samsarah*, *washit* mendapatkan keuntungan berupa *margin*. Adapun penerapan akad *wasathab* yang tidak melibatkan LKS menggunakan akad tunggal. Sedangkan penerapan akad *wasathab* yang melibatkan LKS sebagai pihak yang melakukan pembiayaan menggunakan akad *hybrid contract*.

DAFTAR REFERENSI

- AAOIFI. (2010). *Ma'ayir al-syari'yah*. Bahrain: Accounting and Auditing Organizations for Islamic Financial Institutions.
- Al-Zuhaili, W. (2006). *Fiqh Islam wa Adillatuhu*. Damaskus: Daar Al-Fikr.
- Al Kautsar, I. (2021). Implementasi Keperantaraan pada Praktik Jual Beli 'Urudh: Studi Komparatif Syariah Versus Konvensional. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 77. <https://doi.org/10.30595/jhes.v4i1.9891>
- Bariroh, M. (2016). Transaksi Jual Beli Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah. *Ahkam: Jurnal Hukum Islam*, 4(2), 199–216. <https://doi.org/10.21274/ahkam.2016.4.2.199-216>

- DSN-MUI. (2007). *Fatwa DSN-MUI Nomor 62 Tahun 2007 Tentang Jualab*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia.
- DSN-MUI. (2014). *Fatwa Nomor 93 Tahun 2014 Tentang Keperantaraan (wasathab) dalam Bisnis Properti*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia.
- DSN-MUI. (2017). *Fatwa DSN-MUI Nomor 112 Tahun 2017 Tentang Akad Ijarah*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia.
- Gusrizaldi, R., & Komalasari, E. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Valuta*, 2(2), 286–303.
- Hanifuddin, I. (2014). *Fiqih samsarab dan Praktik Kemakelaran* (p. 14). p. 14. Batusangkar: STAIN Batusangkar Press.
- Hedynata, M. L., & Radianto, W. E. D. (2016). Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan LUSCIOUS CHOCOLATE POTATO SNACK. *Strategi Promosi*, 1(1), 1–10.
- Hendrawaty, E. (2017). *EXCESS CASH DALAM Perspektif TEORI KEAGENAN*. Bandar Lampung: Anugerah Utama Raharja.
- Jaih Mubarak & Hasanudin; (2017). *Fikih Mu'amalah Maliyah: Akad Tabarru'*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Khulwah, J. (2019). Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. *Al-Mashlahab Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(01), 101. <https://doi.org/10.30868/am.v7i01.548>
- Mubarak, J., & Hasanudin, H. (2017). *Fikih Mu'amalah Maliyah: Akad Ijarah dan Ju'alab*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Muhamad Izazi Nurjaman & Doli Witro. (2021). Transformasi akad tabarru' menjadi akad mu'awadhat ; analisis akad hiwalah dan akad kafalah di lembaga keuangan syariah. *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam*, 6(2), 162–172.
- Putri, I. C., Hidayat, A. R., Siti, I., & Maulida, R. (2020). Tinjauan Fikih Muamalah Akad Ijarah terhadap Transaksi Agen Kerja dalam Rekrutmen SDM di PT Mahesa Makmur Sentosa. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2), 209–212.
- Siagian, H. M. F. dan B. (2017). *Kamus Hukum Dan Yurisprudensi*. Depok: Kencana.
- Sofyan, S., & Yaman, Y. (2019). Analisis praktek Samsarab (makelar) dalam Jual Beli Sepeda Motor di Kabupaten Bone. *Jurnal Ilmiah Al Tsarwah*, 2(1), 14–35.
- Tarmizi, E., Muhammad, D., & Hamzah, M. (2021). Dropshipping Dalam Perspektif Fiqh Muamalah Kontemporer. *Iltizam Journal of Shariab Economic Research*, 5(1), 103–113.
- Utami, A. D., Maghfiroh, N., & Iswanto, B. T. (2016). Pelaksanaan Jual Beli Melalui Sistem Multi Level Marketing Prespektif Hukum Islam. *Varia Justica*, 12(1), 15–41.
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Strategi dan Program Pemasaran. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1), 59–66.

Yuhasnibar. (2021). JUAL BELI TANAH MELALUI PERANTARA (SAMSARAH) (Analisis terhadap Penerapan Akad Wakalah , Jualah dan Ijārah) Yuhasnibar (Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh). *Jurnal Al-Mudharabah*, 3(1), 134–148.