

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan ekonomi yang pesat di era globalisasi berdampak pada munculnya berbagai sistem penjualan (*marketing*). Berkembangnya sistem penjualan dimaksudkan untuk dapat menyesuaikan dan memenuhi kebutuhan pasar yang semakin kompleks. Terdapat beragam model sistem penjualan/pemasaran yang digunakan para pelaku usaha pada masa ini. Perkembangan sistem pemasaran yang terjadi merupakan sebuah usaha untuk memperluas jangkauan pemasaran produk dengan berbagai perencanaan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi usaha yang dijalankan.

Analisis mengenai permintaan pasar sangatlah penting dalam proses penjualan produk. Tentunya keterbatasan jangkauan wilayah akan membatasi volume penjualan produk. Perlu adanya perluasan wilayah pemasaran untuk dapat meningkatkan penjualan produk, maka dari itu perlu usaha untuk memperluas daerah pemasaran yang dapat dilakukan dengan melakukan kerjasama usaha.

Salah satu sistem penjualan yang semakin populer di kalangan masyarakat adalah penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi merupakan sebuah metode di mana pemilik produk menyerahkan barang dagangannya kepada pengecer untuk dijual, sementara pembayaran dilakukan hanya untuk barang yang berhasil dijual, dan sisanya dapat dikembalikan kepada pemilik produk.

Sistem penjualan konsinyasi menawarkan berbagai keuntungan bagi kedua belah pihak yang terlibat. Bagi pemilik produk, konsinyasi memberikan kesempatan untuk memperluas jangkauan pasar tanpa harus memiliki toko fisik sendiri, sehingga dapat menghemat biaya operasional. Di sisi lain, pengecer dapat memperbanyak ragam produk yang ditawarkan tanpa harus menanggung risiko kerugian dari stok barang yang tidak terjual.

Fleksibilitas dan efisiensi sistem ini menjadikannya pilihan yang menarik bagi pelaku usaha yang sudah berjalan lama atau pun yang baru memulai usahanya.

Memperluas sebaran pemasaran produk merupakan sebab utama dari banyaknya minat pengusaha untuk menggunakan sistem penjualan konsinyasi dalam pemasaran produk mereka. Namun, meskipun sistem konsinyasi memiliki banyak kelebihan, penerapannya juga menimbulkan berbagai pertanyaan dan tantangan, terutama dalam konteks kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Sebagai negara dengan mayoritas penduduk beragama Islam, Indonesia memiliki kebutuhan yang signifikan untuk memastikan bahwa segala perbuatan umat muslim dalam kehidupannya diantara manusia harus sesuai dengan prinsip syari'ah, termasuk didalamnya adalah kegiatan ekonomi. Prinsip-prinsip seperti larangan riba (bunga), *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (perjudian), serta keharusan untuk menjunjung tinggi keadilan, transparansi, dan kesejahteraan sosial, harus menjadi pedoman utama dalam setiap transaksi ekonomi.

Dalam konteks ini, penjualan konsinyasi perlu dianalisis dan disesuaikan agar dapat memenuhi standar syariah. Hal ini tidak hanya penting untuk menjaga kepatuhan hukum dan etika Islam, tetapi juga untuk meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan bagi pelaku bisnis dan konsumen. Oleh karena itu, penelitian dan kajian yang mendalam mengenai penjualan konsinyasi dari perspektif hukum ekonomi syariah sangat diperlukan.

Tulisan ini bertujuan untuk mengkaji praktik jual beli konsinyasi yang dilakukan oleh ibu Tamiyati dalam menjalankan usahanya dari perspektif hukum ekonomi syariah. Dengan demikian, diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk menjelaskan praktik jual beli dengan sistem konsinyasi dan bagaimana perspektif hukum ekonomi syariah dalam memandang masalah ini.

B. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian masalah pada latar belakang masalah, maka dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan konsinyasi pada usaha rumahan milik ibu Tamiyati?
2. Bagaimana sistem penjualan konsinyasi pada usaha rumahan milik ibu Tamiyati dalam perspektif hukum ekonomi syariah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah, yaitu:

1. Mengetahui sistem penjualan konsinyasi pada usaha rumahan milik ibu Tamiyati.
2. Mengetahui sistem penjualan konsinyasi pada usaha rumahan milik ibu Tamiyati dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

a) manfaat teoritis

Hasil penelitian dapat mendeskripsikan dan memberi penjelasan juga pemahaman mengenai mekanisme penjualan dengan sistem konsinyasi.

b) manfaat praktis

Memberi solusi untuk masyarakat dalam kegiatan pemasaran yang sesuai dengan prinsip ekonomi islam dalam perspektif hukum ekonomi syariah bagi para pelaku ekonomi.

E. Kerangka Berpikir

Siklus ekonomi yang berjalan di masyarakat tidak dapat terlepas dari kegiatan perdagangan. Aktifitas perdagangan seperti jual beli (berbisnis) tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Manusia memiliki ketergantungan antara satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya (Zaky, 2002, hal. 11). Wujud dari ketergantungan tersebut adalah kegiatan

perdagangan, jual beli. Kegiatan jual beli adalah tukar menukar antara benda dengan harta benda atau harta benda dengan uang ataupun saling memberikan sesuatu kepada pihak lain, dengan menerima imbalan atas benda tersebut dengan menggunakan transaksi yang didasari saling ridha yang dilakukan secara umum (Thalib, 2019)(Khoirul Anwar, 2021).

Capaian pemasaran produk sangat bergantung pada strategi pemasaran yang dilakukan (Nabila Veren Estefany et al., 2022). Pertimbangan mengenai target pasar, cara promosi, sistem penjualan, juga mulai dari pertimbangan bahan baku dan biaya operasional produksi adalah unsur yang penting dalam perencanaan usaha. Berdagang bagi sebagian masyarakat adalah mata pencaharian dan mereka memiliki harapan besar dari perdagangan tersebut. Perdagangan diharapkan dapat menghasilkan pendapatan untuk memenuhi segala kebutuhan hidup mereka dan keluarganya. Bahasan utama masyarakat dalam perdagangan adalah bagaimana mereka mendapat keuntungan dari penjualan produk.

Terdapat banyak tuntunan di dalam al-Qur'an dan Hadis sebagai sumber hukum Islam, mengatur bisnis yang benar dalam ajaran Islam. Bukan hanya untuk penjual saja tetapi juga untuk pembeli. Jual beli diartikan sebagai sarana untuk saling membantu antara sesama umat manusia (Pertiwi, 2023). Sekarang ini lebih banyak penjual yang lebih mengutamakan keuntungan individu tanpa berpedoman pada ketentuan-ketentuan hukum Islam. Mereka hanya mencari keuntungan duniawi saja tanpa mengharapkan keberkahan dari apa yang sudah dikerjakan (Dipo, 2021).

Berdasarkan penjelasan Syekh Zainuddin bin Abdul Aziz dalam tulisannya, *Fathul Mu'in*, jual beli adalah menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Imam Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad Al Husaini, dalam kitab *Kifayatul Akhyar* yang ditulis olehnya menjelaskan jual beli atau *Bai'* dalam bahasa Arab memiliki makna harfiah memberikan sesuatu dengan imbalan sesuatu yang lain. Penjelasan lainnya menyatakan

jual beli adalah membalas suatu harta benda seimbang dengan harta benda yang lain dengan *ijab qobul* yang disyariatkan (Siswadi & Najihah, 2023).

Jual beli dapat diartikan sebagai kegiatan tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain (Siswadi & Najihah, 2023). Tukar menukar yang dimaksud dalam definisi diatas dapat dilakukan dengan tukar menukar harta dengan harta yang dapat berupa barang atau uang (Muslich, 2022). Imam Syafi'i berpendapat bahwa jual beli menurut syara' adalah suatu akad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya. Hasbi Ash Shiddiqy menyatakan bahwa aqad yang tegak atas dasar pertukaran harta dengan harta, maka jadilah harta penukaran milik secara tetap (Shiddieqy, 1999). Akad jual beli menurut syara haruslah dilakukan untuk barang yang dibolehkan dan tidak terdapat riba yang mana konsekuensi dari jual beli adalah kepemilikan yang berpindah selamanya. Maksud dari selamanya adalah bukan untuk waktu tertentu.

Berdasarkan atas apa yang dituturkan dalam ayat Al Qur'an tersebut, yang dibolehkan adalah jual beli, yaitu pertukaran atau penggantian yang seimbang. Kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan ada pula kemungkinan mendapatkan keuntungan yang wajar sesuai dengan usaha yang telah dilakukan. Sementara riba adalah pemerasan yang dilakukan oleh pemilik barang terhadap pihak yang memerlukan barang tersebut, sehingga ada keterpaksaan. Tambahan keuntungan dalam transaksi jual beli dihalalkan, sedangkan tambahan dari penangguhan pembayaran hutang diharamkan, inilah yang maksud dengan haramnya riba (Jayadi, 2023).

Allah Swt. telah melarang melakukan kebatilan dalam kegiatan jual beli, yaitu dengan cara yang tidak diizinkan atau tidak diperkenankan Allah. Maksud dari kebatilan ini adalah jual beli yang dilakukan dengan cara menipu, menyuap, judi, menimbun barang-barang kebutuhan pokok untuk menaikkan harganya, dan tambahan nilai yang termasuk riba. Allah berfirman dalam surah An Nisaa ayat 29 dimana didalamnya dijelaskan

bahwa jual beli haruslah atas dasar suka sama suka di antara para pihak. Penjual dan pembeli sepakat atas ketentuan jual beli yang dilakukan (Isnani, 2022).

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

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (An Nisa: 29) .

Transaksi jual beli dalam perkembangannya terus mengalami perubahan, menyesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan manusia. Syariah memberikan tuntunan terhadap perkembangan tersebut untuk mencegah akad ini melampaui batas ketentuan sehingga melahirkan kezaliman di antara manusia. Allah Swt. memberikan aturan untuk mengatur urusan antar manusia dan makhluk lainnya agar dapat berjalan dengan damai. Aturan ini dimaksudkan agar kebutuhan dan kepentingan mereka dapat terpenuhi dengan cara yang baik. Muhammad Yusuf Musa menyampaikan bahwa muamalah adalah sekumpulan peraturan yang Allah tetapkan untuk manusia dalam hidup bermasyarakat untuk menjaga kepentingan mereka (manusia).

Jual beli adalah salah satu bentuk muamalah dalam hal ekonomi. Sistem jual beli yang dipraktikkan masyarakat sangat beragam, salah satunya yang banyak dijumpai adalah penggunaan sistem konsinyasi. Sistem ini biasa dipraktikkan oleh usaha kecil menengah sebagai sebuah strategi mereka untuk meningkatkan penjualan produk. Penjualan produk dengan sistem konsinyasi ini memperluas sebaran pemasaran dengan membebani pihak lain (*consignee*) untuk menjual produk mereka. Pemilik barang (*consignor*) menitipkan barang mereka kepada pihak lain (*consignee*) untuk dijual dengan harga yang telah disepakati. Pada dasarnya segala bentuk muamalah boleh dilakukan selama tidak ada larangan dalam Al Qur'an dan Sunnah untuk melakukannya. Dalam hal ini berlaku sebuah kaidah:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.” (MUI, 2007, hal. 3).

Konsinyasi atau titipan merupakan sistem pada jual beli yang di dalamnya memuat perjanjian yang dilangsungkan antara dua pihak. Pihak pertama merupakan pemilik barang yang akan menitipkan sejumlah produknya kepada pihak kedua. Barang yang dititipkan kepada pihak kedua dimaksudkan untuk dijual oleh pihak kedua yang nantinya akan mendapatkan upah atas penjualan barang tersebut (Pertiwi, 2023).

Sistem penjualan konsinyasi adalah suatu metode penjualan di mana pemilik barang (konsinyor) menyerahkan barangnya kepada penjual atau pengecer (konsinyi) untuk dijual (Ishlachah, 2019). Dalam sistem ini, konsinyor tetap memiliki hak atas barang sampai barang tersebut terjual. Konsinyi hanya bertindak sebagai perantara atau pihak yang menjualkan barang tersebut kepada konsumen akhir. Penjualan konsinyasi ialah penjualan yang dilaksanakan dengan menyerahkan beberapa barang pada pihak yang dituju sebagai penitipan untuk dijualkan dengan pemberian harga tertentu beserta syarat yang diatur dan disepakati bersama dalam perjanjian (Adil, 2022).

Pelaksanaan penjualan didahului dengan penitipan barang yang dilakukan oleh pihak pertama yang disebut sebagai pemberi amanat (*Consignor*) kepada pihak kedua yang disebut sebagai komisioner atau pedagang komisi (*Consignee*) yang bertindak sebagai wakil dari *Consignor*, penyerahan inilah yang disebut konsinyasi (Pertiwi, 2023). Singkatnya, konsinyasi adalah penitipan barang dagang kepada pihak lain untuk dijualkan barang-barang yang dititipkan (*Consignmen out*), sedangkan kepemilikan hak atas barang titipan itu tidak langsung berpindah tangan hingga barang benar-benar laku terjual pada orang ketiga yang bertindak sebagai pembeli, jadi kepemilikan barang tersebut masih menjadi hak milik

pihak pertama meskipun barang tersebut telah pindah tangan kepada pihak kedua. Sehingga dalam penjualan konsinyasi ini dimana pihak pertama menitipkan barangnya kepada pihak kedua untuk dijualkan dengan berdasarkan pada suatu perjanjian-perjanjian tertentu yang telah disepakati (Nurul Mukhlisah & Marjiani, 2013).

Sistem konsinyasi memiliki beberapa persamaan dengan akad dalam syariah, terutama dalam hal prinsip dan struktur kontrak. Dalam syariah, ada beberapa jenis akad (kontrak) yang dapat dianggap memiliki kesamaan dengan sistem konsinyasi seperti akad *wakalah*, akad *ju'alah*, dan akad *Samsaroh*. Terdapat hadis Rasulullah Saw. yang berkaitan dengan konsinyasi dalam hal pemberian upah, yaitu anjuran untuk segera memberikan upah kepada pekerja.

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدِّمَشْقِيُّ، حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ سَعِيدِ بْنِ عَطِيَّةِ السُّلَمِيِّ،
حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ، قَالَ قَالَ
رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ " أَغْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ "

"It was narrated from 'Abdullah bin 'Umar that the Messenger of Allah (ﷺ) said: 'Give the worker his wages before his sweat dries'." (Sunan Ibn Majah 2443) (Sunnah.com, 2025).

Dalam versi terjemahan Bahasa Indonesia, "Dari 'Abdullah bin 'Umar, Rasulullah Saw. bersabda, 'Berikanlah upah kepada pekerja, sebelum keringatnya mengering'." (HR Ibnu Majah) (NUonline, 2024). Hadis ini memberikan penjelasan bahwa upah pekerja harus segera diberikan.

Wakalah adalah akad di mana satu pihak (*wakiiil*) diberi kuasa untuk bertindak atas nama pihak lain (*muwakkil*) dalam hal-hal tertentu. Dalam *wakalah*, *wakiiil* bertindak sebagai agen yang mewakili kepentingan *muwakkil*, mirip dengan peran *consignee* yang menjual barang atas nama *consignor*. Pengertian lainnya menyebutkan bahwa *wakalah* adalah pemberian tugas kepada seseorang untuk menjadi wakil atas dirinya (Atabik

et al., 2022). *Consignee* sebagai seorang *wakiil* yang diberi kuasa (amanah), memiliki kewenangan untuk menjual barang titipan produsen.

Secara bahasa, *wakalah* adalah melindungi atau menyerahkan. Arti dari menyerahkan disini adalah memberi pemahaman atau menyerahkan sesuatu. Menurut Syafi'iyah, *wakalah* secara istilah diartikan sebagai penyerahan wewenang atas sesuatu yang boleh dilakukan sendiri atau diwakilkan oleh orang lain selama pemegang kewenangan asli masih hidup. Berdasarkan pengertian ini dapat dipahami bahwa adanya tindakan orang yang memiliki kewenangan menyerahkan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk melakukan suatu pekerjaan atas kehendak pemilik kewenangan selama pemilik kewenangan ini masih hidup (Yarmunida, 2000).

Wakalah adalah penyerahan kekuasaan dimana seseorang akan menunjuk orang lain sebagai penggantinya dalam bertindak. Berdasarkan penjelasan dari ulama Malikiyah, *wakalah* bukanlah wasiat. *Wakalah* merupakan suatu tindakan mewakilkan dirinya kepada orang lain untuk melakukan tindakan yang merupakan haknya, namun bukan pemberian kuasa setelah mati. *Wakalah* memiliki makna sebagai suatu pendelegasian sesuatu kepada seseorang untuk melakukan sesuatu atas nama pemberi kuasa. Para imam mazhab sepakat bahwa boleh melakukan perwalian dalam tindakan bisnis itu boleh ada faktor lain yang mendasarinya (Siregar & Khoerudin, 2019).

Dalam banyak literatur, *wakalah* diartikan sebagai sebuah transaksi dalam perbankan (Paujiah, 2022). *Wakalah* terjadi ketika nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan tertentu. Dalam segi bahasa, *wakalah* dapat bermakna perlindungan, penyerahan, atau pemberian kuasa.

Wakalah adalah ungkapan atau penyerahan kuasa dari *muwakkil* kepada wakil (orang lain) untuk melakukan sesuatu pekerjaan yang dapat digantikan (*naqbalu an niyabah*) pelaksanaannya dan dapat dilakukan oleh pemberi kuasa yang pengerjaannya diakukaan semasa pemberi kuasa masih

hidup. Pendapat ini disampaikan oleh kalangan Syafi'iyah. *Wakalah* atau *At Tafwidz* memiliki arti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Dalam pengertian lain, wakalah dapat diartikan sebagai pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam melakukan sesuatu atas wewenang yang diberikan, apabila kuasa itu telah dilaksanakan maka kekuasaan itu kembali kepada pemberi kuasa seorang.

Dasar hukum wakalah dapat ditemukan dalam penjelasan surah Al Kahfi ayat 19, "... maka suruhlah salah seorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini". Syari'at wakalah (perwalian) ini dapat dilihat dalam hadis riwayat Mulim berikut ini, "Dari Jabir *Radhiyallahu 'Anhu*, ia berkata, bahwa Nabi Saw. menyembelih kurban sebanyak enam puluh tiga ekor hewan dan Ali *Radhiyallahu 'Anhu* diperintahkan untuk menyembelih binatang kurban yang belum disembelih". Jumhur ulama menjelaskan, terdapat rukun yang wajib dipenuhi agar wakalah dapat dianggap sah, yaitu keberadaan orang yang mewakilkan (*muwakkil*), orang yang mewakili (*wakiiil*), sesuatu yang diwakilkan (*al muwakkal fiih*), dan ucapan atau perbuatan yang menyatakan ijab qobul (*shigah*) (Naja, 2023).

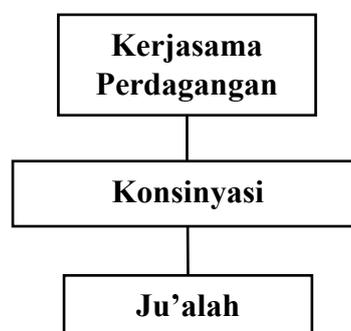
Prinsip-prinsip ekonomi Islam didasarkan pada ajaran Al Quran dan Hadis, serta interpretasi hukum Islam (Fakrurradhi, 2021). Tujuannya adalah untuk mencapai kesejahteraan sosial dan ekonomi yang adil serta berkesinambungan, sambil tetap mematuhi nilai-nilai etika dan moral Islam. Prinsip tauhid, Prinsip ini menekankan bahwa Allah adalah pemilik segala sesuatu di alam semesta, termasuk kekayaan dan sumber daya. Kedua adil, Ekonomi Islam sangat menekankan pada keadilan dalam distribusi kekayaan dan kesempatan. Semua individu harus diperlakukan secara adil dan tidak ada yang diizinkan untuk memperoleh kekayaan dengan cara yang zalim atau eksploitatif.

Terdapat beberapa larangan dalam islam terkait kegiatan ekonomi yaitu *riba*, *gharar*, dan *maisir*. Islam melarang adanya *riba* karena dianggap

eksploitatif dan tidak adil. Larangan *gharar* dikarenakan *gharar* adalah ketidakpastian atau spekulasi yang berlebihan. Segala transaksi harus bebas dari ketidakpastian yang berlebihan. Semua kontrak harus jelas dalam hal harga, jumlah, dan kualitas barang atau jasa yang diperdagangkan. Harta benda harus dikelola secara bertanggung jawab dan digunakan untuk kemaslahatan umum (Siregar & Khoerudin, 2019, hal. 66).

Islam mengajarkan untuk menjunjung tinggi solidaritas sosial (*ta'awun*). Islam mendorong kerjasama dan solidaritas antara individu dalam masyarakat. Ekonomi Islam menekankan pentingnya gotong royong dan saling membantu untuk mencapai kesejahteraan bersama.

Prinsip keseimbangan, Islam menekankan pentingnya keseimbangan dalam segala aspek kehidupan, termasuk ekonomi. Pembangunan ekonomi harus memperhatikan keseimbangan antara kebutuhan material dan spiritual, serta antara kepentingan individu dan masyarakat. Bisnis dan perdagangan harus dilakukan dengan cara yang etis dan bertanggung jawab. Pedagang dan pengusaha harus jujur, adil, dan transparan dalam transaksi mereka, serta menghindari penipuan, korupsi, dan praktek bisnis yang tidak etis. Pengelolaan sumber daya alam juga harus diperhatikan. Pemanfaatan sumber daya alam dilakukan dengan cara yang tidak merusak lingkungan dan memastikan keberlanjutannya untuk generasi mendatang.



Gambar 1.1 Bagan Kerangka Berfikir

F. Hipotesis

Sistem konsinyasi merupakan salah satu model marketing yang banyak dilakukan dalam bisnis (perdagangan). Pada dasarnya konsinyasi adalah bentuk kerjasama perdagangan, setidaknya terdapat dua pihak yang terlibat dalam konsinyasi, yaitu pemilik produk dengan pihak yang menjadi penjual produk. Kesepakatan bisnis akan dibuat di awal perjanjian mulai dari jenis barang, harga jual, pembagian keuntungan, siklus konsinyasi, dan jangka waktu perjanjian.

Sebagai suatu bentuk strategi perdagangan, pelaku bisnis menggunakan sistem yang dirasa sesuai untuk kelangsungan bisnis, salah satunya adalah dengan menerapkan sistem konsinyasi. Konsinyasi yang mana dalam praktiknya melibatkan penitipan barang dari pihak pemilik barang kepada pihak lain untuk dijual dengan imbalan (komisi) dianggap sah menurut hukum Islam. Sahnya sistem ini jika memenuhi syarat-syarat dan rukun yang ditetapkan dalam syariah. Hal ini mencakup adanya kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak mengenai hak dan kewajiban, serta transparansi dalam penentuan komisi.

Konsinyasi memiliki kedekatan dengan penerapan akad wakalah, ijarah, samsaroh, dan mudharabah. Konsinyasi memiliki kesamaan dengan maksud dari akad kerjasama mudharabah, yaitu antara *sohibul maal* dengan *mudharib*. Akad Wakālah Bil Ujrah dapat juga dijadikan landasan dari praktik konsinyasi. Pemilik barang memberikan mandat kepada agen penjualan untuk menjual barang dengan imbalan berupa komisi. Akad ini harus memenuhi syarat jelas mengenai upah yang disepakati dan harus dijelaskan secara rinci agar tidak menimbulkan sengketa di kemudian hari. Penjual adalah wakil dari pemilik barang yang diberi tugas untuk menjual barang miliknya.

Praktik konsinyasi harus sejalan dengan etika bisnis Islam, yang menekankan pada keadilan dan transparansi. Etika dalam praktik konsinyasi menjadi sangat penting untuk menciptakan lingkungan bisnis yang sehat dan

berkelanjutan. Praktik konsinyasi dalam jual beli tidak hanya harus mematuhi ketentuan hukum Islam, tetapi juga harus sejalan dengan etika bisnis yang diatur dalam syariah. Etika bisnis Islam menekankan pada prinsip-prinsip keadilan, transparansi, dan tanggung jawab sosial. Dalam konteks konsinyasi, keadilan berarti bahwa semua pihak yang terlibat, baik pemilik barang maupun agen penjual, harus diperlakukan secara adil dan tidak ada pihak yang dirugikan. Ini mencakup pengaturan komisi yang wajar dan jelas, serta pembagian risiko yang proporsional antara pemilik barang dan agen.

Transparansi juga merupakan aspek penting dalam praktik konsinyasi. Setiap transaksi harus dilakukan dengan keterbukaan informasi, sehingga semua pihak memahami kondisi barang, harga jual yang diharapkan, dan biaya-biaya yang mungkin timbul. Ketidakjelasan dalam hal ini dapat menimbulkan konflik dan ketidakpuasan, yang berpotensi merusak hubungan bisnis dan mengarah pada sengketa hukum. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan kepercayaan antara pihak-pihak yang terlibat tetapi juga akan berkontribusi pada reputasi dan keberkahan dalam usaha yang dijalankan.

G. Hasil Penelitian Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian lebih lanjut, peneliti terlebih dahulu melakukan pencarian dan penelaahan penelitian-penelitian terdahulu. Penelaahan dilakukan dengan maksud menghindari plagiasi dan pengulangan pembahasan. Dengan penelaahan tersebut dapat dipastikan akan menghasilkan pembaharuan dalam penelitian. Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan sistem penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

Penelitian Skripsi mengenai sistem konsinyasi ini juga pernah dilakukan oleh M. Arief Hidayatullah, jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri K. H. Abdurrahman Wahid Pekalongan pada tahun 2022. Judul skripsi tersebut adalah "*jual Beli baju Batik dengan*

Sistem Konsinyasi dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah". Penelitian ini berfokus pada kebolehan pelaksanaan sistem penjualan konsinyasi menurut syari'ah dalam penjualan baju batik. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa praktik penjualan dengan sistem konsinyasi cenderung mendekati sistem *samsarah* yang dikenal dalam ekonomi syariah sehingga hukumnya boleh (Hidayatullah, 2022).

M. Misfandri melakukan penelitian mengenai sistem konsinyasi dengan judul "*Implementasi Sistem Konsinyasi pada Penjualan Jajanan Pasar ditinjau dari Etika Bisnis Islam*". Tulisan tersebut adalah sebagai tugas akhir skripsi yang diajukan di UIN Walisongo Semarang pada Tahun 2023. Hasil dari penelitian tersebut didapatkan bahwa implementasi sistem konsinyasi pada penjualan jajanan pasar di Kelurahan Wonosari sesuai dengan akad wakalah dan hal tersebut berdampak pada meningkatnya pendapatan. Kesesuaian implementasi sistem konsinyasi dengan hukum ekonomi syariah juga menunjukkan peningkatan nilai perilaku yang mana sesuai dengan etika bisnis dalam Islam (Misfandri, 2023).

Penelitian mengenai teknik pemasaran dengan sistem konsinyasi juga pernah dilakukan oleh Lisnawati Dewi dengan judul "*Pengaruh Consignment Sales-Net dan Cost Of Goods Sold terhadap Gross Profit pada perusahaan yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) : Studi di PT. Ace Hardware Tbk Periode 2012-2022*". Penelitian ini lebih condong pada kajian Akuntansi yang dimana analisisnya dilakukan untuk menilai pengaruh laba perusahaan dalam pemasaran dengan sistem konsinyasi (Dewi, 2023).

Penelitian yang berjudul "*Pembebanan Risiko dalam Kerjasama Konsinyasi dalam Perspektif Mud'arabah (Studi di Rumah Belanja Fitrinofane Karang Anyar Lampung*" adalah sebuah skripsi yang ditulis oleh Lana Luthfiah pada tahun 2024. Penelitian ini menjabarkan mengenai konsep pembebanan risiko dalam kerjasama konsinyasi. Analisis salah

dilakukan dengan berdasarkan perspektif *mudharabah* yang menekankan pelaksanaan syarat yang telah disepakati di awal akad .

Artikel yang ditulis oleh Fahrul Ubed, Abdul Gofur, dan Bakhrul Huda berjudul “*Analisis Fatwa Dsn-MUI No 10/DSN-MUI/IV/2000 terhadap Praktik Konsinyasi antara Pelaku Usaha Mikro dan Pengelola Supermarket KDS Bojonegoro*” mendapatkan kesimpulan bahwa konsinyasi sesuai dengan praktik akad *wakalah bil ujroh* yang ditentukan dalam Fatwa DSN-MUI (Ubed et al., 2024).

Tabel 1.1 Hasil Penelitian Terdahulu

| No | Penulis | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|----|------------------------------|--|---|--|
| 1. | M. Arief Hidayatullah (2022) | Jual Beli Baju Batik dengan Sistem Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah | Penelitian terkait sistem konsinyasi dalam perspektif hukum ekonomi syariah | Berfokus pada kebolehan pelaksanaan sistem ini menurut syari'ah dalam penjualan baju batik |
| 2. | M. Misfandri (2023) | Implementasi Sistem Konsinyasi pada Penjualan Jajanan Pasar ditinjau dari Etika Bisnis Islam | Meneliti implementasi konsinyasi dalam pandangan Islam | Berfokus pada tinjauan etika bisnis dalam Islam |
| 3. | Lisnawati Dewi (2023) | Pengaruh Consignment Sales-Net dan Cost of Goods Sold terhadap Gross Profit pada perusahaan yang terdaftar di Indeks Saham Syariah | Penelitian mengenai teknik pemasaran dengan sistem konsinyasi | Kajian mengenai pengaruh laba perusahaan dalam pemasaran dengan sistema konsinyasi |

| | | | | |
|----|---|--|---|---|
| | | Indonesia (ISSI) : Studi di PT. Ace Hardware Tbk Periode 2012-2022 | | |
| 4. | Lana Luthfiah (2024) | Pembebanan Risiko dalam Kerjasama Konsinyasi dalam Perspektif Mud'arabah (Studi di Rumah Belanja Fitrinofane Karang Anyar Lampung | Fokus penelitian mengenai kerjasama konsinyasi yang dikaji dengan hukum islam | Penelitian menganalisis mengenai pembebanan risiko dalam konsinyasi |
| 5. | Fahrul Ubed, Abdul Gofur, Bakhrul Huda (2024) | Analisis Fatwa Dsn-MUI No 10/DSN-MUI/IV/2000 terhadap Praktik Kongsinyasi antara Pelaku Usaha Mikro dan Pengelola Supermarket KDS Bojonegoro | Meneliti kesesuaian praktik kongsinyasi dengan hukum ekonomi syariah | Penelitian dilakukan di Bojonegoro dengan lokus pada supermarket KDS Bojonegoro |



uin

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN GUNUNG DJATI
BANDUNG