

KONSINYASI DALAM PERSPEKTIF HUKUM PERJANJIAN SYARIAH

Nurul Mukhlisah⁽¹⁾ dan Mairijani⁽²⁾

⁽¹⁾ Staf Pengajar Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Banjarmasin

⁽²⁾ Staf Pengajar Ekonomi Islam, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Banjarmasin

Ringkasan

Berbagai cara untuk memasarkan produk telah dilakukan oleh perusahaan. Salah satu upaya untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh dengan melakukan penjualan konsinyasi, yaitu merupakan suatu jenis penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan sejumlah barang kepada pihak lain dengan memberikan komisi kepada pihak yang menjualkan.

Dalam tulisan ini akan dibahas bagaimana sistem penjualan konsinyasi dalam perspektif hukum perjanjian syariah berdasarkan hadist Nabi, khazanah fiqh klasik dan kemudian mengkonfirmasi dengan pandangan fukaha kontemporer.

Hasilnya bahwa sistem penjualan konsinyasi walaupun merupakan sebuah sistem baru di era ekonomi modern ternyata dalam hukum perjanjian syariah memiliki kesamaan bentuk dengan akad wakalah.

Berdasarkan pada prosedur-prosedur yang ada dalam perjanjian konsinyasi maka jual beli ini diperbolehkan menurut hukum perjanjian syariah.

Kata Kunci : Penjualan Konsinyasi, konsinyi, konsinyor, wakalah

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia industri yang semakin meningkat dari waktu ke waktu baik dari segi manajemen maupun dari segi teknologi, maka perusahaan dituntut untuk menyeimbangkan terhadap kemajuan yang ada. Dalam masa perekonomian yang semakin berkembang. Perusahaan menemui kesulitan dalam memasarkan barang dagangan dan dihadapkan berbagai masalah, antara lain : persaingan dari perusahaan sejenis, kejenuhan pasar dan lain-lain yang akan menambah kesulitan perusahaan yang bersangkutan.

Berbagai cara untuk memasarkan produk telah dilakukan oleh perusahaan. Salah satu upaya untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh dengan melakukan penjualan konsinyasi, yaitu merupakan suatu jenis penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan sejumlah barang kepada pihak lain dengan memberikan komisi kepada pihak yang menjualkan.

Umumnya jumlah pelanggan atau calon pelanggan pada setiap daerah atau wilayah terbatas, oleh karena itu, usaha untuk meningkatkan volume penjualan tidak akan mencapai hasil yang maksimal apabila tidak disertai dengan usaha untuk memperluas daerah pemasaran.

Di samping cara-cara penjualan yang dilakukan perusahaan secara tunai, kredit dan angsuran dikenal pula penjualan secara konsinyasi, yaitu perusahaan yang menerima barang da-

ngan dari perusahaan lain untuk dijual kepada pihak ketiga dengan mendapatkan komisi. Banyak perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan konsinyasi, hal ini disebabkan oleh alasan-alasan sebagai berikut:

1. Tidak memerlukan modal untuk membeli barang dan memelihara barang tersebut, karena beban ini umumnya ditanggung oleh konsinyor.
2. Risiko kerusakan fisik barang dagangan dan fluktuasi harga dapat dihindari. Kedua faktor ini sangat perlu diperhatikan apabila barang yang dijual tersebut cepat rusak (*perishable goods*).
3. Menghilangkan risiko atas tidak terjualnya barang, misalnya barang tersebut adalah barang yang baru diperkenalkan pada masyarakat umum atau barang yang baru diperkenalkan pada suatu daerah pemasaran tertentu.

Tulisan berikut akan mencoba menelusuri sistem penjualan konsinyasi menurut ketentuan hukum perjanjian syariah berdasarkan hadist Nabi, khazanah fiqh klasik dan kemudian mengkonfirmasi dengan pandangan fukaha kontemporer mengenai permasalahan ini.

Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat diidentifikasi permasalahan yaitu bagaimanakah sistem penjualan konsinyasi ditinjau menurut ketentuan hukum perjanjian syariah ?

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ketentuan hukum sistem penjualan konsinyasi berdasarkan ketentuan hukum perjanjian syariah.

Manfaat Penelitian dari penulisan ini adalah:

1. Untuk menambah pengetahuan, dan wawasan bagi penulis terhadap ketentuan dalam sistem penjualan konsinyasi yang berdasarkan kepada hukum perjanjian syariah.
2. Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu pemasaran, khususnya atas penjualan konsinyasi pada masa sekarang dan yang akan datang, setidaknya menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Penjualan, Konsinyasi dan Penjualan Konsinyasi

- a. Pengertian Penjualan
Hadibroto (1983:28) mengemukakan definisi penjualan sebagai berikut : “Penjualan adalah jumlah yang dibebankan pada langganan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi”.
- b. Pengertian Konsinyasi
Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi (Hadori Yunus 1992:141).
Berkaitan dengan penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Penyerahan ini disebut konsinyasi (Allan R. Drebin 1993:158).
- c. Pengertian Penjualan Konsinyasi
Menurut Hadori Yunus dan Hermanto (2000 :141), penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi tertentu, pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut konsinyor atau pengamanat, sedangkan pihak yang menerima barang-barang konsinyasi disebut konsinyi dan barang-barang yang diterimanya disebut barang-barang komisi.
Menurut Harry Simon dan Wilbert E. Karenbrock (1992:293), penjualan konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, sering kali dibuat persetujuan mengenai hak yuridis atas barang-barang bahwa hak atas barang-barang ini jual oleh pihak agen penjual.

Penjualan konsinyasi adalah menitipkan barang dagangan kepada pihak lain untuk dijual, sedangkan hak atas kepemilikan atas barang yang dititipkan tersebut tidak berpindah sampai barang-barang itu benar-benar terjual (Lalu Hendry Yujana 1993:80).

Prinsip utama penjualan konsinyasi adalah perpindahan barang dari penjual kepada pembeli tidak diiringi dengan perpindahan hak milik dari barang itu. Dengan demikian, meskipun secara fisik barang itu berpindah tangan, namun haknya tetap berada di tangan penjual (konsinyor) sampai pembeli (konsinyi) dapat menjualnya kepada konsumen atau pihak lain (Stefanus Hadi Darmadji 2005:47).

Pengertian Penjualan konsinyasi secara umum adalah dimana suatu perusahaan (pengamanat) menitipkan barangnya untuk dijual kepada perusahaan lain (komisioner) dengan didasarkan pada suatu perjanjian tertentu.

Menurut Stefanus Hadi Darmadji (2005:47), manfaat penjualan konsinyasi bagi pihak pengamanat/konsinyor adalah :

- a. Memperluas area pemasaran
- b. Mengendalikan harga jual produk
- c. Menurunkan biaya penyimpanan dan pengiriman produk.

Manfaat penjualan konsinyasi bagi pihak komisioner/konsinyi adalah :

- a. Menghindari risiko atas kepemilikan barang
- b. Memperkecil modal kerja

Kewajiban-kewajiban dan Hak-hak dari Pihak Konsinyi/Komisioner menurut Hadori Yunus (2000:144) :

- a. Kewajiban-kewajiban
 - 1) Melindungi keamanan dan keselamatan barang-barang yang diterima dari pihak konsinyor.
 - 2) Mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang-barang milik konsinyor sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian. Konsinyi harus menjual barang-barang tersebut dengan harga yang dinyatakan dalam perjanjian. Konsinyi harus berusaha menjual barang tersebut dengan harga sedemikian rupa sehingga tidak merugikan kepentingan konsinyor.
 - 3) Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administratif terhadap barang-barang milik konsinyor, sehingga identitas barang-barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat. Pembukuan yang tertib dan teratur harus diselenggarakan terhadap transaksi transaksi penjualan barang-barang konsinyasi. Hasil penjualan, biaya-biaya penjualan konsinyasi semuanya harus di-

- nyatakan dengan jelas di dalam rekening-rekening pembukuan untuk melindungi hak-hak (kepentingan) konsinyor.
- 4) Membuat laporan periodik tentang barang-barang yang diterima, barang-barang yang berhasil dijual dan barang-barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan.
- b. Hak-hak
- 1) Konsinyi berhak untuk mendapatkan komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang-barang titipan tersebut, sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian diantara kedua pihak. Komisi dan biaya-biaya yang mendapatkan penggantian biasanya dikurangkan langsung dari hasil penjualan sebelum penyelesaian keuangan dengan konsinyor dilaksanakan.
 - 2) Dalam batas-batas tertentu biasanya kepada konsinyi diberikan hak untuk memberikan jaminan (garansi) terhadap kualitas barang yang dijualnya.
 - 3) Untuk menjamin pemasaran barang yang bersangkutan konsinyi berhak memberikan syarat-syarat pembayaran kepada langganan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang-barang yang sejenis, meskipun konsinyor dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dinyatakan di dalam perjanjian.

Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Dalam hal pencatatan dan penyajian laporan laba (rugi) pada perusahaan dagang yang sebagian besar kegiatannya adalah penjualan barang-barang konsinyasi yaitu ada dua metode yang digunakan yaitu :

- a. Secara terpisah
- b. Secara tidak terpisah

Akuntansi Penjualan Konsinyasi bagi Pihak Konsinyor/Pengamanat

a. Secara terpisah

Setiap transaksi pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dimasukkan ke dalam rekening Barang Konsinyasi.

Pengamanat hanya membuat jurnal saat menitipkan barang ke komisioner dan saat menerima laporan konsinyasi serta uang dari komisioner. Setiap jurnal yang dibuat oleh pengamanat pasti ada rekening Barang konsinyasi baik di debit maupun di kredit.

Debit: transaksi yang berhubungan dengan biaya penjualan konsinyasi, misalnya:

- Saat transfer barang ke komisioner
- Biaya pengiriman barang ke komisioner

- Biaya komisi
- Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner tetapi diganti oleh pengamanat.

Kredit: transaksi yang berhubungan dengan pendapatan konsinyasi. Saat mencatat pendapatan konsinyasi dan laba konsinyasi.

b. Secara tidak terpisah

Karena pencatatan tidak dipisahkan dengan penjualan biasa atau penjualan lainnya, maka tidak ada keistimewaan dalam membuat jurnalnya. Sehingga pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dicatat seperti halnya pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan biasa atau penjualan lainnya. Pengamanat hanya membuat jurnal saat mengeluarkan biaya pengiriman ke komisioner, saat menerima laporan konsinyasi dan saat menerima uang dari komisioner.

Apabila hanya menerima laporan konsinyasi dari komisioner tanpa penerimaan uang, maka baru dicatat jurnal penjualan dan timbul piutang komisioner. Apabila komisioner mengirimkan uang maka piutang komisioner di kredit.

Akuntansi Penjualan Konsinyasi bagi Pihak Konsinyi/Komisioner

a. Secara terpisah

- 1) Penerimaan barang-barang konsinyasi dari pengamanat konsinyasi hanya mencatat penerimaan barang-barang konsinyasi dengan suatu memorandum dalam buku harian atau buku tersendiri.
- 2) Penjualan barang-barang konsinyasi Pihak komisioner mencatat penjualan konsinyasi dengan mendebit perkiraan piutang dagang (kas) dan mengkredit barang-barang komisi.
- 3) Apabila ada pembayaran kas uang muka dari penjualan konsinyasi oleh komisioner Pihak komisioner menjurnal pengiriman uang muka dengan mendebit perkiraan uang muka pengamanat dan mengkredit kas.
- 4) Ongkos angkut pengiriman barang-barang konsinyasi Tidak dipengaruhi oleh pihak pengamanat sehingga tidak ada pencatatan.
- 5) Ongkos angkut penjualan Pihak komisioner mencatat ongkos angkut penjualan dengan mendebit barang-barang komisi dan mengkredit rekening kas.
- 6) Pencatatan komisi yang akan diterima oleh komisioner Pihak komisioner menjurnal komisi dengan mendebit barang-barang komisi dan mengkredit pendapatan komisi.

- b. Secara tidak terpisah
- 1) Penerimaan barang-barang konsinyasi dari pengamanat Komisioner hanya mencatat barang atas barang-barang konsinyasi dengan suatu memorandum dalam buku harian atau dalam buku tersendiri.
 - 2) Penjualan barang-barang konsinyasi Pihak komisioner mencatat persediaan barang dagangan di sebelah debit dan rekening utang pengamanat pada sebelah kredit, dan mencatat piutang dagang (kas) di sebelah debit dan rekening penjualan di sebelah kredit selain itu juga mencatat rekening harga pokok penjualan di sebelah debit dan rekening persediaan barang dagangan di sebelah kredit.
 - 3) Apabila ada pembayaran kas uang muka dari penjualan konsinyasi oleh komisioner. Pihak komisioner mencatat pengiriman uang muka dengan mendebit rekening uang muka pengamanat dan mengkredit kas.
 - 4) Ongkos angkut pengiriman barang konsinyasi. Pihak komisioner tidak dipengaruhi oleh pihak pengamanat sehingga tidak ada pencatatan.
 - 5) Ongkos angkut penjualan Pihak komisioner mencatat ongkos angkut penjualan dengan mendebit rekening hutang dan mengkredit rekening kas.

Akuntansi untuk perjanjian penjualan konsinyasi yang belum selesai

Penjualan barang-barang konsinyasi tidak sepenuhnya berjalan dengan lancar, karena kemungkinan adanya penurunan dari daya beli konsumen terhadap barang-barang konsinyasi, yang berakibat belum seluruhnya barang-barang konsinyasi yang berhasil dijual oleh pihak komisioner, padahal jangka waktu perjanjian penjualan konsinyasi berlangsung dan melampaui akhir periode akuntansi. Maka pihak komisioner perlu melakukan penyesuaian terhadap biaya-biaya yang bersangkutan dan terikat pada produk yang belum terjual baik yang berasal dari pihak pengamanat maupun biaya yang dibebankan oleh komisioner harus ditanggihkan pembebanannya dari pendapatan dalam periode akuntansi yang bersangkutan, contoh biaya yang bisa terjadi adalah biaya pengiriman, biaya pengepakan, biaya asuransi dan ongkos angkut. Biaya-biaya tersebut harus dialokasikan kepada seluruh unit produk yang dikirim kepada komisioner.

Penyesuaian terhadap produk yang belum terjual sangat penting untuk menentukan laba

(rugi) periodiknya. Dengan demikian laba (rugi) periodik itu akan mencerminkan pendapatan-pendapatan dengan seluruh biaya-biaya yang bersangkutan. Hadori Yunus (2000:154)

Dalam pembuatan laporan secara periodik yang biasa disebut "perhitungan penjualan" harus disajikan informasi mengenai barang-barang yang diterima dari pengamanat, barang-barang yang laku dijual dalam periode laporan, biaya-biaya yang bersangkutan dan menjadi tanggung jawab pengamanat, jumlah yang terhutang dan jumlah pembayarannya kepada pengamanat. Hadori Yunus (2000:145)

Barang-barang Konsinyasi yang Dikembalikan

Penjualan konsinyasi tidak selamanya berjalan sesuai dengan yang diharapkan, karena mungkin ada sesuatu hal yang barang tersebut tidak layak untuk dijual yang disebabkan adanya kerusakan atau cacat pada barang konsinyasi, maka komisioner berhak untuk mengembalikan barang konsinyasi tersebut kepada pengamanat. Apabila barang-barang konsinyasi dikembalikan kepada pengamanat, maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikredit dengan harga pokok barang-barang yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas untuk menjual barang tersebut (biaya angkut, biaya pengepakan, biaya perakitan dan biaya pengiriman kembali), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya-biaya yang terjadi itu tidak dikapitalisasi sebagai bagian dari harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggihkan pembebanannya, karena tidak akan dapat memberikan manfaat dimasa yang akan datang.

Dalam hal barang-barang dikembalikan karena rusak sehingga manfaatnya tidak lagi sebanding dengan harga pokoknya, maka penurunan nilai itu harus diakui sebagai kerugian. Jika biaya-biaya perbaikan diperlukan untuk dapat menjual barang-barang tersebut, maka biaya perbaikan (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan. (Hadori Yunus, 2000 : 160).

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey literature dan deskriptif yang menekankan pada pelaksanaan sistem penjualan konsinyasi kemudian dibandingkan dengan ilmu fiqh muamalah yang berdasarkan hukum Islam. Analisa dilakukan secara kualitatif berdasarkan data survey literature yang dilakukan oleh penulis.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Konsinyasi dalam Hukum Perjanjian/ Akad Syari'ah

Perjanjian akad mempunyai arti penting dalam kehidupan masyarakat. Ia merupakan dasar dari sekian banyak aktivitas keseharian kita. Henry R. Cheeseman (2000:187) Melalui akad seorang lelaki disatukan dengan seorang wanita dalam suatu kehidupan bersama, dan melalui akad juga berbagai kegiatan bisnis dan usaha kita dapat dijalankan. Akad memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dan jasa orang lain. Kenyataan ini menunjukkan bahwa betapa kehidupan kita tidak lepas dari apa yang namanya perjanjian (akad).

Mengingat betapa pentingnya akad (perjanjian), setiap peradaban manusia yang pernah muncul pasti memberikan perhatian dan pengaturan terhadapnya, demikian halnya dengan agama Islam, maka al-Qur'an dan Hadist Nabi menjadi dasar atau pondasi utama dalam peletakan setiap perjanjian (akad). Dasar-dasar dari al-Qur'an dan Hadist Nabi kemudian dikembangkan oleh ahli-ahli hukum Islam dari abad ke abad sehingga membentuk apa yang kini disebut hukum perjanjian syariah.

Dalam hukum Islam kontemporer digunakan istilah "*iltizam*" untuk menyebut perikatan dan istilah "*akad*" untuk menyebut perjanjian dan kontrak.

Istilah akad merupakan istilah tua yang sudah lama digunakan sejak zaman klasik sehingga sudah sangat baku.

Istilah perjanjian dalam hukum Indonesia disebut "akad" dalam hukum Islam. Kata akad berasal dari kata *al-'aqd*, yang berarti mengikat, menyambung atau menghubungkan (*ar-rabt*).

Menurut Hendi Suhendi (2008:46) akad adalah : "ikatan secara hukum yang dilakukan oleh dua atau beberapa pihak yang sama-sama berkeinginan untuk mengikatkan diri."

Akad juga melahirkan suatu akibat hukum yang juga bisa disebut tujuan akad. Tujuan akad adalah maksud bersama yang dituju dan yang hendak diwujudkan oleh para pihak melalui pembuatan akad. Akibat hukum akad dalam hukum Islam disebut "hukum akad" (*hukum al-'aqd*). Tujuan akad untuk akad bernama sebagian sudah ditentukan secara umum oleh Pembuat Hukum Syari'ah, sementara tujuan akad untuk akad tidak bernama ditentukan sendiri oleh para pihak yang terikat sesuai dengan maksud mereka menutup akad.

Tujuan akad bernama dapat dikategorikan menjadi lima, yaitu

1. Peminjaman milik dengan imbalan ataupun tanpa imbalan (*at-tamlik*);

2. Melakukan pekerjaan (*al-'amal*);
3. Melakukan persekutuan (*al-isytirak*);
4. Melakukan pendelegasian (*at-tafwidh*);
5. Melakukan penjaminan (*at-tausiq*).

Tercapainya tujuan akad tercermin pada terciptanya akibat hukum. Bila maksud para pihak dalam akad jual beli adalah untuk melakukan pemindahan milik atas suatu benda dari penjual kepada pembeli dengan imbalan yang diberikan oleh pembeli, maka terjadinya perpindahan milik tersebut merupakan akibat hukum akad jual beli.

Begitu halnya dengan perjanjian yang ada dalam sistem penjualan konsinyasi yang secara definisi adalah suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi (Hadori Yunus 1992:141). Maka dalam hal ini sistem penjualan konsinyasi termasuk dalam kategori perjanjian/akad dengan tujuan melakukan pekerjaan (*al Iltizam bi al 'Amal*). (Syamsul Anwar, 2007:54)

Perikatan pekerjaan/melakukan sesuatu (*al Iltizam bi al 'Amal*) adalah suatu hubungan hukum antara dua pihak untuk melakukan sesuatu. Perjanjian kerja (*al-'amal*) yang terjalin antara konsinyor atau pengamanat dengan pihak yang menerima barang (konsinyi). Dalam perjanjian tertera hak dan kewajiban antara kedua belah pihak. Para ulama Fiqh mendefinisikan *al Iltizam bi al 'Amal* sebagai suatu akad yang objeknya adalah melakukan suatu pekerjaan yang dalam sistem ini pihak konsinyi menjualkan barang—barang yang telah dititipkan oleh pihak konsinyor.

Sistem Konsinyasi Perspektif Fiqh

Ada pendapat yang mengecap bahwa sistem konsinyasi bertentangan dengan hadist Rasul yang melarang menjual sesuatu yang tidak dimiliki oleh penjual, karena dalam sistem penjualan konsinyasi barang tersebut adalah milik konsinyor.

Para ulama fiqh klasik telah menetapkan syarat-syarat akad yang harus dipenuhi agar akad itu sah. Di antaranya adalah bahwa pada waktu akad itu dibuat mahallul aqd/barang objek akad harus sudah menjadi milik penjual. Hal ini didasarkan kepada penafsiran hadis-hadis Nabi SAW, antara lain hadis Nabi yang diriwayatkan "Dari Amr ibn Syu'aib, dari ayahnya dari kakeknya yang menyatakan : Rasulullah bersabda : tidak sah jual beli yang dilakukan oleh seseorang terhadap sesuatu yang tidak ia miliki." (An-Nasa'i, Abu Daud, Ahmad) (Ibnu Rusy, tt:1239)

Asy-Syirazi (ww. 476/1083), tokoh ulama syafi'i menyatakan "Tidak boleh menjual barang yang tidak dapat diserahkan, seperti burung di

udara dan benda yang sedang berada ditangan orang lain.” (Al-Kasani, 1998:283)

Rumusan dari sebuah hadis ditafsirkan secara terlalu luas bahkan tekstual, pada akhirnya membuat fiqh Islam –ekonomi syariah- tertinggal dan tidak memenuhi tuntutan perkembangan kebutuhan masyarakat dalam lapangan transaksi. Karena alasan seperti ini banyak akad terpaksa harus dibatalkan, terutama di zaman modern di mana sering kali terjadi akad pada objek yang bukan menjadi milik penjual.

Menurut al-Khattabi dalam syarahnya terhadap Sunan Abi Daud, yang dimaksud oleh hadis adalah larangan jual beli tersebut bukanlah dimaksudkan dilarangnya semua jual beli yang belum dimiliki oleh seseorang, tetapi larangan tersebut lebih kepada dilarangnya jual beli karena mengandung unsur gharar (ketidakpastian penyerahan). Juga termasuk ke dalam larangan ini adalah jual beli barang milik orang lain melalui akad fuduli (akad orang yang bertindak tanpa kewenangan). Al-Khattabi (1933:140)

Semakna dengan pendapat di atas juga dikemukakan oleh Ibn Qayyim bahwa larangan menjual barang yang tidak ada pada seseorang itu disebabkan oleh gharar, karena orang yang menjual barang yang tidak ada padanya tidak dapat memastikan apakah barang itu akan dapat diadakan atau tidak, sehingga memunculkan gharar. Ibn Qayyim (T.t:158)

Al-Marginani menyatakan penerima kuasa adalah pihak yang sesungguhnya melakukan akad. al-Marginani (t.t:137)

Penjualan dengan sistem konsinyasi merupakan proses penyerahan barang oleh pemilik barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, namun hak kepemilikan atas barang tersebut tetap berada di tangan pemilik sampai barang tersebut telah dijual ke customer akhir oleh agen penjual.

Melihat kepada pengertian sistem konsinyasi di atas, maka sebenarnya dalam sistem penjualan ini, konsinyi melakukan penjualan terhadap barang-barang yang dimiliki oleh konsinyor adalah atas kewenangan yang diberikan oleh pihak konsinyor dalam perjanjian yang memuat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak, atas dasar prosedur-prosedur yang ada dalam perjanjian konsinyasi maka akan menjamin terhindarnya jual beli tersebut dari unsur gharar. Oleh karenanya jual beli ini diperbolehkan menurut hukum syariah.

Akibat Hukum dari Sistem Konsinyasi

Dalam sistem penjualan konsinyasi kedudukan konsinyi hanya sebagai agen penjual/wakil dari konsinyor/pengamanat. Perwakilan adalah suatu kewenangan melakukan tindakan hukum untuk kepentingan dan atas nama orang lain.

Dalam hukum Islam seperti halnya dalam hukum pada umumnya, perwakilan meliputi tiga macam : pertama perwakilan berdasarkan syara' (*an-niyabah asy-syar'iyyah*), yaitu perwakilan yang timbul dari ketentuan syariah sendiri, seperti perwakilan wali terhadap anak di bawah perwaliannya yang bersumber kepada ketentuan syariah. Kedua, perwakilan berdasarkan keputusan hakim (*an-niyabah al-qadha'iyyah*), seperti perwakilan pengampu yang diangkat oleh hakim untuk orang di bawah pengampuan. Ketiga, perwakilan berdasarkan kesepakatan (*an-niyabah al-ittifaqiyyah*) yaitu perwakilan yang timbul akibat adanya perjanjian antara dua pihak di mana yang satu memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan suatu urusan untuknya. Inilah yang disebut sebagai wakalah.

Kedudukan wakil adalah pihak yang melakukan negosiasi dalam pembuatan akad dengan mitra janji untuk asil (principal). Kehendak dan inisiatif dalam membuat perjanjian datang dari pihak wakil.

Meskipun wakil bertindak atas inisiatif dan dengan kehendak sendiri dalam membuat perjanjian dengan mitra janji, namun sebagai wakil ia tidak boleh melampaui kewenangan yang diberikan kepadanya oleh yang memberikan kewenangan (asil, principal).

Dalam kapasitasnya sebagai wakil, ia hanya boleh bertindak dalam batas kewenangan yang ditentukan asil (principal). Apabila dalam tindakan hukumnya, ia membuat perjanjian (akad) dengan melampaui batas kewenangan yang diberikan, maka dalam batas yang dilampaui itu ia tidak lagi menjadi wakil, melainkan telah menjadi pelaku tanpa kewenangan (*al fudhuli*).

Meskipun wakil membuat perjanjian dengan mitra janji atas inisiatif dan kehendak sendiri, namun perjanjian yang dibuat itu adalah untuk asil (principal), bukan untuk diri sendiri. Jadi, dalam penutupan perjanjian meskipun perjanjinya dibuat oleh wakil (konsinyi), maka perjanjian itu adalah perjanjian antara asil (principal/konsinyor), bukan antara wakil dengan pihak ketiga yang menjadi mitra janji (pembeli).

Pada dasarnya wakil (konsinyi) membuat transaksi atas nama sendiri (wakil menyandarkan akad kepada dirinya sendiri), namun tidak ada halangan wakil membuat perjanjian atas nama asil (konsinyor), bahkan dalam beberapa perjanjian (akad) wakil wajib membuatnya atas nama asil (konsinyor). Misalnya terkait dengan garansi sebuah produk. Apabila ia membuat perjanjian atas namanya sendiri maka masih tetap ada perjanjian. Jadi dalam sistem penjualan konsinyasi pihak wakil (konsinyi) bertindak hukum untuk konsinyor. (Syamsul Anwar, 2007: 290-291)

Apabila wakil (konsinyi) menyandarkan atau membuat akad/perjanjian atas nama-kepada asil

(principal/konsinyor), sehingga mitra janji (pembeli) mengetahui adanya perwakilan, maka seluruh akibat hukum dari akad menjadi tanggungjawab konsinyor, baik itu seperti kualitas produk maupun jaminan terhadap produk. Jadi hubungan hukum yang tercipta adalah langsung antara konsinyor dengan pembeli (pihak ketiga).

5. PENUTUP

Kesimpulan

Dari uraian yang dipaparkan dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Sistem penjualan konsinyasi adalah salah satu upaya pemasaran yang efektif guna menjual barang-barang dalam persaingan usaha yang kompetitif dan jangkauan daerah yang sangat luas.

Kajian dalam penelitian ini mendeskripsikan bagaimana sistem penjualan konsinyasi terlaksana dalam tataran praktis kemudian dianalisis berdasarkan hukum perjanjian syariah.

Dari hasil analisis ditarik kesimpulan bahwa sistem penjualan konsinyasi merupakan akad / perjanjian perikatan dalam pekerjaan / melakukan sesuatu (*al Iltizam bi al 'Amaf*).

Ketentuan dalam jual beli khususnya yang berkaitan dengan objek akad, bahwa sebagaimana hadis Nabi melarang menjual suatu barang yang tidak dimiliki. Hal ini memunculkan klaim bahwa dalam sistem penjualan konsinyasi, pihak konsinyi telah melakukan pelanggaran sebagaimana yang dilarang dalam hadis di atas. Bantahan terhadap klaim tersebut adalah, walaupun pihak konsinyi melakukan akad penjualan terhadap barang-barang yang dimiliki oleh konsinyor kepada pihak pembeli (pihak ketiga), tetapi konsinyi melakukan itu atas kewenangan (wakil) yang diberikan oleh pihak konsinyor dalam perjanjian yang memuat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak.

Dalam sistem penjualan konsinyasi kedudukan konsinyi hanya sebagai agen penjual/wakil dari konsinyor, maka seluruh akibat hukum dari akad menjadi tanggungjawab konsinyor, baik itu seperti kualitas produk maupun jaminan terhadap produk. Jadi hubungan hukum yang tercipta adalah langsung antara konsinyor dengan pembeli (pihak ketiga).

Atas dasar prosedur-prosedur yang ada dalam perjanjian konsinyasi maka jual beli ini diperbolehkan menurut hukum syariah.

6. DAFTAR PUSTAKA

1. Anwar, Syamsul, (2007), *Hukum Perjanjian Syariah (Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat)*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
2. Cheeseman, Hendry R, (2000), *Contemporary Business Law*, Cetakan Ketiga, Prentice Hall, New Jersey
3. Darmadji, Stevanus Hadi, Yuliawati Tan, (2005), *Akuntansi Lanjutan*, Cetakan Pertama, Bayumedia Publising, Malang.
4. Drebin, R.Allan. (1996). *Advance Accounting (Akuntansi Keuangan Lanjutan)*. Edisi Kelima. Cetakan Ketiga. Erlangga Jakarta.
5. Kasani, 'Ala'uddin Abu Bakr, (1998), *Bada'i as-Sana'i fi Tartib asy-Syara'i*, Darl Ihya at-Turas, Beirut
6. Khattabi, (1933), *Ma'alim As-Sunan*, al Maktabah Islamiyyah, Aleppo
7. Marginani, (t.t), *Al Hidayah Syarh al Bidayah*, Maktabah al-Islamiyyah, Beirut
8. Qayyim, Ibn al, (t.t), *'A lam al Mu-waqqi'in 'an Rabb al-'Alami*, Dar al Jil, Be-irut.
9. Rusyd, Ibnu, (t.t), *Bidayah al—Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*, Dar al Fikr
10. Sabeni, Arifin, Mas'ud Machfoedz. (1987). *Ikhtisar Teori dan Soal Jawab Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*. Edisi Pertama. BPFE Yogyakarta.
11. Simons, Harry, Wilbert E. Karrenbrock. (1992). *Advanced Accounting (Akuntansi Tinggi)*. Jilid Satu. Rineka Cipta Jakarta.
12. Subroto, Bambang. (1986). *Akuntansi Keuangan Intermediate*, Edisi Pertama. Cetakan Pertama. BPFE Yogyakarta.
13. Suhendi, Hendi (2008), *Fiqh Muamalah*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta
14. Widayat, Utoyo, Sugito Wibowo.(1999). *Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan Cabang*. FE Universitas Indonesia
15. Yendrawati, Reni, (2003), *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Ekonisia, Yogyakarta.
16. Yujana. Lalu Hendry. (1993). *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*. FE Universitas Indonesia.
17. Yunus, Hadori, Harnanto. (2000). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Edisi Pertama. Cetakan Ketiga belas. BPFE Yogyakarta.