



## **ANALISIS FATWA DSN-MUI NO 10/DSN-MUI/IV/2000 TERHADAP PRAKTIK KONGSINYASI ANTARA PELAKU USAHA MIKRO DAN PENGELOLA SUPERMARKET KDS BOJONEGORO**

**Fahrul Ubed<sup>1\*</sup>, Abdul Gofur<sup>2</sup>, Bakhrul Huda<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> UIN Sunan Ampel Surabaya

<sup>1</sup>[fahrulubed.uinsa@gmail.com](mailto:fahrulubed.uinsa@gmail.com) <sup>2</sup>[abdulgofur0211@gmail.com](mailto:abdulgofur0211@gmail.com)

<sup>3</sup>[bakhrul.huda@uinsa.ac.id](mailto:bakhrul.huda@uinsa.ac.id)

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis fatwa DSN-MUI No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang akad wakalah bil ujah atau akad ijarah terhadap praktek kongsinyasi antara pelaku usaha mikro dan pengelola supermarket KDS Bojonegoro. Metodologi yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan objeknya adalah Supermarket KDS Bojonegoro. Metode Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan studi dokumen. Data yang telah tervalidasi secara triangulasi kemudian akan dianalisis dan didiskripsikan secara kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: 1. Praktek jual beli barang dagangan di supermarket KDS Bojonegoro melibatkan perjanjian antara pelaku usaha mikro (pemilik barang) dengan pihak pengelola supermarket KDS Bojonegoro. Pembayaran dilakukan berdasarkan penjualan sesuai dengan barang yang telah terjual dengan keuntungan yang telah disepakati, sementara barang dagangan yang tidak terjual dikembalikan kepada pemilik barang. 2. Berdasarkan praktik yang dilakukan oleh pelaku usaha mikro dan pihak pengelola supermarket KDS Bojonegoro, menunjukkan bahwa penggunaan praktik kongsinyasi tersebut sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No:10/DSN-MUI/IV/2000.

**Kata Kunci:** *Fatwa DSN-MUI, Kongsinyasi, Usaha Mikro, Supermarket*

### **ABSTRACT**

This research aims to analyze DSN-MUI fatwa No:10/DSN-MUI/IV/2000 concerning wakalah bil ujah contracts or ijarah contracts on consignment practices between micro business actors and KDS Bojonegoro supermarket managers. The methodology used is descriptive qualitative with field research located at the KDS Bojonegoro supermarket. In collecting data, the method used was observation, interviews and documentation, then the data was analyzed and described qualitatively. The results of this research show that: 1. The practice of buying and selling merchandise at the KDS Bojonegoro supermarket involves an agreement between micro business actors (goods owners) and the management of the KDS Bojonegoro supermarket. Payment is made based on sales according to goods that have been sold at an agreed profit, while unsold merchandise is returned to the owner of the goods. 2. Based on the practices carried out by micro business actors and KDS Bojonegoro supermarket managers, it shows that the use of consignment practices is in accordance with the DSN MUI fatwa No:10/DSN-MUI/IV/2000.

**Keywords :** *DSN-MUI Fatwa, Consignment, Micro Business, KDS supermarket*

### **PENDAHULUAN**

Majelis Ulama Indonesia (MUI) merupakan lembaga keagamaan yang memiliki peran penting dalam membimbing masyarakat Muslim dalam berbagai aspek kehidupan keagamaan, termasuk dalam persoalan-persoalan hukum Islam, akidah, dan akhlak. Sebagai lembaga yang diakui secara nasional, MUI menjadi lembaga yang penting dalam menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan aspek-aspek keagamaan. Salah satu peran strategis MUI terletak pada penyusunan fatwa, termasuk yang berkaitan dengan mu'amalah, atau transaksi keuangan (Ma'mur, 2018).

Dalam konteks hukum Islam, MUI berperan sebagai produsen hukum yang berinteraksi dengan masyarakat luas, khususnya di Indonesia. Proses pembentukan hukum ini, berkaitan erat dengan ijtihad untuk menghasilkan fatwa yang merupakan bagian dari aplikasi hukum Islam yang berkembang seiring dengan perubahan zaman dan kebutuhan masyarakat. Fatwa yang dikeluarkan oleh MUI tidak hanya menjadi panduan, tetapi juga mencerminkan dinamika interaksi dengan masyarakat, serta respons terhadap kebutuhan dan perkembangan zaman.

Beriringan dengan tugasnya sebagai penjaga kepentingan umat Islam, MUI juga menghadapi berbagai risiko akibat fatwa yang dikeluarkan, termasuk konsekuensi sosial, ekonomi, dan hukum. Oleh karena itu, pengawasan terhadap pelaksanaan fatwa menjadi penting guna memastikan bahwa keputusan yang diambil tidak menimbulkan dampak negatif bagi masyarakat. Dan dalam konteks keuangan syariah, fatwa MUI memiliki perkembangan yang signifikan, mencakup berbagai aspek mu'amalah yang berkaitan dengan transaksi keuangan. Seperti halnya dalam Penjualan dengan model kongsinyasi.

Penjualan dengan model kongsinyasi merupakan kesepakatan di mana pihak yang memiliki barang dagangan menyerahkan sebagian barangnya kepada pihak lain untuk dijual, dengan memberikan sejumlah komisi sebagai imbalan (Arifin, 2012). Dalam praktiknya, Jual beli kongsinyasi menawarkan sejumlah keunggulan yang menarik baik bagi pemilik barang maupun penjual. Pertama-tama, bagi pemilik barang, sistem ini memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar tanpa harus mengeluarkan modal besar. Dengan menitipkan barang kepada penjual, pemilik barang dapat menjangkau konsumen yang mungkin sulit dijangkau secara langsung. Hal ini memungkinkan mereka untuk meningkatkan penjualan tanpa harus memikul risiko besar terkait investasi modal. Hal tersebut menjadikan jual beli kongsinyasi menjadi pilihan oleh sebagian besar para pelaku usaha mikro tidak terkecuali di supermarket KDS Bojonegoro.

Terdapat banyak pelaku usaha mikro yang melakukan praktik jual beli kongsinyasi di supermarket KDS Bojonegoro, selain menawarkan keunggulan yang menarik, jual beli kongsinyasi juga memberikan fleksibilitas yang lebih besar bagi pemilik barang. Mereka tidak perlu terlibat langsung dalam proses penjualan, seperti promosi atau manajemen stok, karena tugas ini diambil alih oleh penjual. Dengan demikian, pemilik barang dapat fokus pada aspek-aspek lain dari bisnis mereka atau bahkan menjalankan bisnis sampingan tanpa harus mengorbankan waktu atau tenaga yang besar. Bagi penjual, keunggulan utama jual beli kongsinyasi terletak pada potensi keuntungan yang lebih besar tanpa harus memikul risiko stok yang tidak terjual. Mereka hanya perlu membayar pemilik barang setelah barang terjual, sehingga mereka dapat mengoptimalkan modal mereka dengan lebih efisien. Selain itu, dengan memiliki berbagai macam barang kongsinyasi, penjual dapat menawarkan variasi produk yang lebih besar kepada konsumen, meningkatkan daya tarik toko mereka dan potensi penjualan secara keseluruhan. Dengan demikian, jual beli kongsinyasi dapat menjadi solusi win-win bagi kedua belah pihak, menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan sambil meminimalkan risiko yang terlibat.

Meskipun jual beli kongsinyasi memiliki keuntungan yang menarik transaksi penjualan kongsinyasi juga sering timbul permasalahan terkait dengan penentuan jumlah komisi yang adil dan wajar bagi pihak

yang menjual barang dagangan tersebut. Misalnya, terdapat ketidaksepakatan antara pihak yang menyerahkan barang dagangan (pihak penitip) dan pihak yang menjualkan (pihak konsinyee) mengenai besaran komisi yang seharusnya diberikan (Amalia, 2022). Hal ini dapat menimbulkan konflik antara kedua belah pihak dan mempersulit proses penjualan konsinyasi. Pedoman dalam memahami penjualan konsinyasi yang jelas serta prinsip-prinsip hukum Islam terkait pembagian keuntungan dalam akad konsinyasi sangat dibutuhkan untuk menyelesaikan permasalahan ini secara adil dan sesuai dengan syariat. Sehingga diperlukan Fatwa khusus untuk dijadikan pedoman atau hukum yang digunakan, dalam hal ini, seperti Fatwa MUI..

Sistem penjualan di KDS Bojonegoro mengadopsi beragam model penjualan, yang meliputi pembelian langsung secara tunai dari pabrik melalui sales, serta model penjualan konsinyasi. Pembelian langsung ini umumnya berlaku untuk produk-produk yang sudah memiliki popularitas di pasaran. Pihak pengelola KDS melakukan pembelian secara langsung dari pabrik melalui perantara penjualan, yaitu sales, untuk memastikan ketersediaan barang yang diminati oleh pelanggan. Di sisi lain, model penjualan konsinyasi juga diterapkan di KDS Bojonegoro. Model ini umumnya dipilih oleh pelaku usaha mikro kecil yang ingin mempercepat strategi pemasarannya. Barang atau produk dari pelaku usaha mikro ini mungkin belum begitu dikenal di pasaran. Dengan menitipkan barangnya kepada pengelola KDS supermarket, pelaku usaha mikro dapat memperluas jangkauan pemasarannya. Transaksi konsinyasi ini dilakukan dengan menetapkan akad yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu pelaku usaha mikro dan pengelola KDS.

Dalam hal penyetokan barang, pihak pengelola KDS harus memastikan ketersediaan barang sesuai dengan permintaan pasar. Untuk barang yang dibeli secara langsung dari pabrik, pengelola KDS harus memiliki sistem manajemen stok yang efektif untuk memantau persediaan barang. Sedangkan untuk barang yang diterima secara konsinyasi, pengelola KDS bertanggung jawab untuk memasukkan barang tersebut ke dalam sistem stok mereka dan memastikan pengelolaan yang efisien untuk memaksimalkan penjualan.

Dengan adanya beragam model penjualan ini, KDS Bojonegoro dapat memenuhi berbagai kebutuhan konsumen serta memberikan peluang kepada pelaku usaha mikro kecil untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Melalui kerjasama yang saling menguntungkan antara pengelola KDS dan para pelaku usaha, sistem penjualan ini dapat memberikan manfaat baik bagi pengelola KDS maupun para pelaku usaha mikro kecil. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk menganalisis fatwa DSN-MUI No:10/DSN-MUI/IV/2000 terhadap praktik konsinyasi antara pelaku usaha mikro dan pengelola supermarket KDS Bojonegoro, dalam praktiknya sudah sesuai atau belum dengan implementasi konsinyasi dalam fatwa tersebut.

## **TINJAUAN TEORITIK**

### **PENJUALAN KONSINYASI**

Dalam kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), konsinyasi dalam bidang bisnis berarti penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijualkan dengan pembayaran apabila barang telah laku atau

terjualan dan tentunya dengan akad yang telah disepakati oleh kedua pihak. Maka dari itu, konsinyasi dalam bidang bisnis ini sering disebut juga dengan istilah “jual titip”. Model penjualan konsinyasi merupakan perjanjian di mana pemilik barang dagangan menyerahkan sebagian dari barangnya kepada pihak lain untuk dijual, dengan memberikan komisi sebagai imbalan atas penjualan tersebut (Arifin, 2012). Penjualan konsinyasi adalah bentuk penjualan di mana barang dagangan diserahkan kepada pihak lain untuk dijual. Dalam istilah yang lebih umum, penjualan konsinyasi juga dikenal sebagai penjualan titipan, yaitu kegiatan menitipkan barang dagangan kepada agen atau individu lain untuk dijual, dengan pembayaran dilakukan setelah penjualan terjadi (Fridart et al., 2023). Pada dasarnya, semua penjualan konsinyasi memiliki unsur-unsur berikut :

- a. Unsur Perjanjian: Kesepakatan antara pemilik barang dan pihak yang menjual untuk menitipkan dan menjual barang dagangan.
- b. Unsur Pemilik Barang: Pihak yang memiliki barang dagangan dan menyerahkan barang tersebut untuk dijual.
- c. Unsur Pihak yang Dititipi Barang: Pihak yang menerima barang dagangan untuk dijual.
- d. Unsur Barang yang Dititipkan: Barang dagangan yang diserahkan untuk dijual.
- e. Unsur Penjualan: Tindakan menjual barang dagangan kepada pembeli akhir.
- f. Unsur Komisi: Imbalan yang diberikan kepada pihak yang menjual atas jasa penjualan yang dilakukan (Fikri, 2019).

Pada praktiknya apabila mengabaikan salah satu unsur tersebut akan menyebabkan transaksi tidak dapat dikategorikan sebagai penjualan konsinyasi. Oleh karena itu, keberadaan semua unsur tersebut adalah penting dalam penjualan konsinyasi untuk memastikan validitas dan keabsahan transaksi. Dalam hubungan penjualan konsinyasi, pengamat (*consignor*) adalah seorang yang memiliki barang dagangan dan ingin menjualkannya melalui penjualan konsinyasi. Sedangkan komisioner (*consignee*) adalah penerima barang dagangan tersebut untuk dijual.

Barang dagangan yang dikirim oleh pengamat disebut sebagai barang konsinyasi, sedangkan barang yang diterima oleh komisioner dan siap untuk dijual disebut sebagai barang komisi. Dalam hubungan konsinyasi ini, pengamat menetapkan komisioner sebagai pihak yang bertanggung jawab atas barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang tersebut terjual kepada pihak lain. Peran komisioner sangat penting dalam proses ini, karena mereka bertanggung jawab atas penjualan dan pengelolaan barang dagangan tersebut. Komisioner memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa barang-barang yang diberikan oleh pengamat dijaga dengan baik dan dipromosikan dengan efektif agar dapat terjual dengan harga yang optimal.

Setelah terjual, komisioner harus menyerahkan hak atas barang dan hasil penjualannya kepada pihak pengamat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat sebelumnya. Ini merupakan langkah akhir dalam proses konsinyasi, di mana komisioner menyelesaikan tugasnya dengan mengembalikan barang dagangan dan memberikan laporan mengenai penjualan serta hasilnya kepada pengamat. Meskipun komisioner

bertanggung jawab atas barang-barang yang diserahkan padanya, namun mereka tidak memiliki kewajiban lain selain menjaga barang-barang tersebut dan melakukan upaya terbaik untuk menjualnya. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara pengamat dan komisioner didasarkan pada kepercayaan dan saling menguntungkan, di mana masing-masing pihak memiliki peran dan tanggung jawabnya sendiri dalam menjalankan proses konsinyasi ini. (Sapto et al., 2023)

Perbedaan utama antara penjualan konsinyasi dan penjualan biasa terletak pada aspek hak milik. Dalam penjualan biasa, pengamat tetap memiliki hak milik atas barang dagangan sampai terjadi penjualan kepada pihak lain. Sementara itu, dalam penjualan konsinyasi, hak milik atas barang baru akan dialihkan saat barang terjual oleh komisioner kepada pihak lain. Hal ini menunjukkan perbedaan prinsip yang mendasari kedua metode penjualan ini, di mana dalam penjualan konsinyasi, komisioner berperan sebagai perantara yang mengelola penjualan namun tidak memiliki kepemilikan atas barang tersebut.

Selain itu, biaya operasional juga menjadi perhatian yang berbeda antara penjualan konsinyasi dan penjualan biasa. Dalam penjualan biasa, penjual bertanggung jawab atas semua biaya operasional terkait dengan barang dagangan, mulai dari biaya penyimpanan hingga biaya pemasaran. Namun, dalam penjualan konsinyasi, biaya operasional umumnya ditanggung oleh pengamat sampai barang terjual. Ini berarti bahwa komisioner tidak perlu menanggung biaya operasional yang terkait dengan pemasaran dan promosi barang dagangan, karena tanggung jawab tersebut ada pada pengamat selaku pemilik barang.

Perbedaan dalam aspek hak milik dan biaya operasional ini mencerminkan prinsip-prinsip dasar yang berbeda antara penjualan konsinyasi dan penjualan biasa. Dalam penjualan konsinyasi, risiko dan tanggung jawab lebih banyak terletak pada pengamat, sementara komisioner bertindak sebagai agen yang bertanggung jawab untuk menjual barang dagangan dengan baik. Sedangkan dalam penjualan biasa, penjual memiliki kendali penuh atas barang dagangannya mulai dari hak milik hingga biaya operasional, yang membuatnya memiliki tanggung jawab yang lebih besar dalam mengelola seluruh proses penjualan. (Pratama et al., 2023)

Ada beberapa pendapat yang mengatakan bahwa sistem konsinyasi bertentangan dengan ajaran syariat yang mana penjual tidak boleh menjual sesuatu yang tidak dimilikinya (Siregar & Khoerudin, 2019). Dalam penjualan konsinyasi, barang yang dijual sebenarnya dimiliki oleh pihak yang menitipkan (konsinyor), bukan oleh penjual yang menjualkannya. Oleh karena itu, ada Sebagian ulama' menetapkan syarat-syarat agar sebuah perjanjian dianggap sah. Salah satu syaratnya adalah bahwa saat perjanjian dibuat, barang yang menjadi objek perjanjian harus sudah dimiliki oleh penjual. Dari penafsiran ini, dapat disimpulkan bahwa dalam penjualan konsinyasi, penjual harus benar-benar memiliki barang yang akan dijual, dan bukan hanya bertindak sebagai perantara penjualan. Ini adalah prinsip yang harus dipatuhi untuk memastikan keabsahan transaksi menurut ajaran Islam (Mukhlisah, 2013). Adapun akad yang dapat digunakan dalam praktik kerjasama konsinyasi:

- a. Akad Mudharabah: Perjanjian kerjasama di mana konsinyor menyediakan modal, dan komisioner bertanggung jawab atas penjualan barang dengan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan.
- b. Akad Wakalah Bil Ujrah: Perjanjian wakalah di mana komisioner bertindak sebagai wakil konsinyor untuk menjual barang konsinyasi dengan menerima kompensasi atau ujarah.

- c. Akad Ju'alah: Perjanjian di mana komisioner diberi imbalan atau upah atas jasanya dalam menjual barang konsinyasi, bisa berupa persentase dari penjualan atau jumlah tetap (Adil, 2022).

## **FATWA MUI TENTANG KONSINYASI**

Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah sebuah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan tujuan dan kewenangan untuk menetapkan fatwa terkait produk, jasa, dan kegiatan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Sebagai bagian dari MUI, DSN merupakan entitas yang berperan penting dalam mengawasi dan mengatur kegiatan keuangan yang berlandaskan syariah di Indonesia. Dengan dukungan dari para ahli dan praktisi yang berpengalaman dalam bidang muamalah syariah, DSN memiliki tanggung jawab untuk memberikan panduan dan rekomendasi kepada pihak terkait, seperti Departemen Keuangan dan Bank Indonesia, dalam merumuskan regulasi dan kebijakan terkait lembaga keuangan syariah.

Sementara kelembagaan DSN sendiri belum secara tegas diatur dalam peraturan perundang-undangan pasal 1 angka 9 PBINo. 6/24/PBI/2004, meskipun kelembagaan DSN belum secara tegas diatur dalam peraturan perundang-undangan, namun posisinya sebagai lembaga yang dibentuk oleh MUI memberikan legitimasi yang kuat dalam menetapkan fatwa dan panduan terkait prinsip syariah dalam aktivitas keuangan. Ini menunjukkan bahwa DSN memiliki kedudukan yang signifikan dalam mengawasi dan mengembangkan sektor keuangan syariah di Indonesia. Anggota Dewan Syariah Nasional merupakan gabungan dari para ulama, praktisi, dan pakar dalam bidang yang terkait dengan muamalah syariah. Mereka ditunjuk dan diangkat oleh MUI berdasarkan keahlian dan pengalaman mereka dalam menjalankan fungsi dan tanggung jawab DSN. Dengan komposisi anggota yang beragam, DSN dapat memastikan bahwa keputusan yang diambil mencerminkan pandangan dan pemahaman yang komprehensif tentang prinsip-prinsip syariah dalam konteks keuangan.

Melalui pengaturan fatwa dan panduan yang konsisten dan berkualitas, DSN berperan dalam menjaga integritas dan keberlanjutan sektor keuangan syariah di Indonesia. Keberadaannya membantu memastikan bahwa produk, jasa, dan kegiatan keuangan yang berbasis syariah memenuhi standar etika dan hukum Islam, serta memberikan perlindungan dan kepastian bagi para pelaku dan konsumen dalam transaksi keuangan syariah. Dengan demikian, DSN menjadi garda terdepan dalam mempromosikan dan mengembangkan sistem keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai syariah di Indonesia.

Fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI memiliki sifat yang mengikat bagi lembaga keuangan syariah dan semua pihak yang terlibat dalam aktivitas keuangan berdasarkan prinsip syariah di Indonesia (Adam, 2022). Meskipun fatwa tersebut tidak memiliki kekuatan hukum yang sama dengan undang-undang, namun fatwa memiliki otoritas moral yang sangat besar di kalangan umat Islam dan diakui sebagai panduan yang penting dalam menjalankan kegiatan ekonomi yang sesuai dengan ajaran Islam. Fatwa yang dikeluarkan oleh DSN MUI memiliki kekuatan normatif yang kuat, yang berarti lembaga keuangan syariah harus mematuhi fatwa tersebut dalam setiap aspek kegiatannya. Hal ini mencakup produk

dan jasa yang ditawarkan, kebijakan operasional, serta praktek-praktek bisnis yang dijalankan oleh lembaga keuangan tersebut.

Sementara itu, bagi individu atau pihak lain yang terlibat dalam transaksi keuangan yang berbasis syariah, fatwa DSN MUI juga dapat menjadi pedoman atau referensi yang sangat dihargai dalam mengambil keputusan. Meskipun tidak secara hukum mengikat bagi individu, namun mengikuti fatwa DSN MUI dianggap sebagai bentuk ketaatan dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, fatwa yang dikeluarkan oleh DSN MUI memiliki sifat yang mengikat dalam konteks keuangan syariah di Indonesia, baik bagi lembaga keuangan syariah maupun bagi individu yang terlibat dalam aktivitas keuangan berbasis syariah.

Dalam kaitannya dengan hasil penelusuran penulis tentang fatwa konsinyasi, DSN-MUI tidak secara langsung mengeluarkan fatwa tersebut, melainkan praktik konsinyasi termasuk dalam fatwa akad *wakalah bil ujarah* atau akad ijarah sesuai dengan fatwa NO: 10/DSN-MUI/IV/2000 yang menimbang bahwa dalam rangka mencapai suatu tujuan sering diperlukan pihak lain untuk mewakilinya melalui akad wakalah, yaitu pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Dalam kontrak Wakalah, berdasarkan fatwa DSN MUI no 10 tersebut ada beberapa ketentuan yang harus dipahami dengan jelas. Pertama, terkait dengan pernyataan ijab dan qabul. Dalam proses ini, kedua belah pihak harus menyatakan secara jelas kesediaan mereka untuk menjalankan kontrak. Selain itu, sifat imbalan yang disepakati juga bersifat mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak (DSN-MUI, 2000).

Kedua, ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam Wakalah. Pertama, syarat-syarat bagi muwakkil atau pihak yang mewakilkan, seperti memiliki kapasitas hukum dan dalam batasan-batasan tertentu, seperti mewakilkan untuk menerima hibah. Kemudian, syarat-syarat untuk wakil, seperti memiliki kapasitas hukum, kemampuan menjalankan tugas yang diberikan, dan harus dipercayai sebagai orang yang diberi amanat. Selain itu, hal-hal yang diwakilkan harus jelas, sesuai dengan syariat Islam, dan dapat diwakilkan menurut ketentuan Islam. Terakhir, jika terjadi ketidakpatuhan terhadap kewajiban atau perselisihan, penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah upaya musyawarah tidak membuahkan kesepakatan (DSN-MUI, 2000).

## METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan objeknya adalah Supermarket KDS Bojonegoro. Metode Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan studi dokumen. Data yang telah tervalidasi secara triangulasi kemudian akan dianalisis dan didiskripsikan secara kualitatif. Sumber data diperoleh dari Data primer dan sekunder, data primer bersumber dari pelaku usaha mikro dan pengelola supermarket KDS Bojonegoro melalui wawancara secara langsung kepada manajer operasional dan supervisor pengelola operasional serta beberapa pelaku usaha yang melakukan konsinyasi di KDS Bojonegoro, kemudian data sekunder, diperoleh dari buku-buku ataupun fatwa yang berhubungan dengan penelitian. Dalam pengumpulan data, metode yang dilakukan melalui observasi,

wawancara, dan dokumentasi yang kemudian data tersebut dianalisis dan di deskriptifkan secara kualitatif. (Sugiyono, 2010).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### PRAKTIK KONSINYASI OLEH PELAKU USAHA MIKRO DAN PENGELOLA SUPERMARKET KDS BOJONEGORO

Hasil dari wawancara pertama yang peneliti lakukan dengan Ibu Dina pelaku usaha mikro “Kripik Pisang Pelangi” yang berjualan di supermarket KDS Bojonegoro beliau mengatakan :

*"Metode penjualan yang telah saya terapkan selama ini dalam memasarkan produk saya adalah dengan menitipkan barang kepada pihak penjual seperti supermarket, toko kelontong, dan toko kue. Saya memiliki pemahaman yang terbatas tentang konsep penjualan konsinyasi. Sebelum menitipkan produk, saya memilih dengan hati-hati pihak penjual yang akan saya percayakan. Kriteria yang saya pertimbangkan adalah keberadaan lokasi penjualan yang strategis dan reputasi yang baik di mata masyarakat. Saya juga memberikan penjelasan mendetail tentang produk kepada penjual untuk memudahkan mereka dalam menjelaskan kepada pembeli. Saya menyediakan sampel produk saat menawarkan produk kepada penjual. Perjanjian dengan penjual dilakukan secara tertulis, baik dari pihak saya maupun penjual, karena jumlah produk yang saya titipkan cukup besar." "Terkait harga, saya memberikan fleksibilitas kepada penjual dengan tetap memastikan bahwa keuntungan bagi kedua belah pihak tidak terganggu. Biaya komisi kepada penjual ditentukan di awal perjanjian, dibitung dari harga jual per barang atau per kilogram produk yang terjual. Pembayaran atas produk yang terjual saya terima melalui transfer, namun terkadang saya juga menerima pembayaran secara tunai. Saya biasanya mengunjungi penjual setiap dua minggu sekali jika berlokasi dekat, namun jika jaraknya jauh, kunjungan dilakukan sekali sebulan untuk memantau perkembangan penjualan." "Namun, saya pernah mengalami penundaan pembayaran dari pihak penjual karena mereka tidak dapat dihubungi sesuai jadwal pertemuan yang telah disepakati." (wawancara dengan Ibu Ngatiyem : 04 maret 2024).*

Selanjutnya hasil dari wawancara kedua yang peneliti lakukan dengan Ibu khalinda pelaku usaha mikro “Kripik Usus” yang berjualan di supermarket KDS Bojonegoro beliau mengatakan :

*"Saya sendiri nggak terlalu paham istilah-istilah ekonomi gitu terkait konsinyasi. Yang pasti, saya lebih nyaman ikutin alur yang udah banyak dijalani sama orang pada umumnya. Jadi ya, saya titipkan barang dagangan saya ke orang lain untuk dijual, trus hasilnya dibagi-bagi." "Awalnya sih, saya jualan beginian karena nggak punya tempat sendiri buat jualan. Akhirnya saya coba titipin barang-barang saya di KDS Bojonegoro. Nggak mikirin banget sih mau titipin di mana, karena saya percaya rejeki udah diatur sama Tuhan. Ternyata, toko yang saya pilih lumayan rame pelanggannya, jadi produk saya juga jadi lebih dikenal." "Pas ngeluarin barang dagangan, saya ceritain juga soal kualitasnya ke pemilik toko. Meski nggak ngasih contoh barang, karena yang saya jual bukan makanan jadi, jadi nggak bisa disample. Perjanjian dengan pemilik toko itu udah ditulis rapi. Soal pembagian untungnya, saya jual produk seharga Rp15.000, sementara pemilik toko jualnya Rp20.000, terus keuntungannya dibitung dari setiap barang yang laku." "Nah, bayarannya biasanya seminggu sekali, atau kalo saya lagi mampir ke toko. Pembayaran juga tunai, karena langsung saya ambil dari toko. Barang sisa juga masih bisa dijual lagi, soalnya produk saya tahan lama. Alhamdulillah, sampe sekarang belum pernah rugi, dan sistem konsinyasi bener-bener ngebantu banget buat saya jualan barang." (wawancara dengan Ibu Poni : 04 maret 2024).*

Selanjutnya hasil dari wawancara ketiga yang peneliti lakukan dengan Ibu solikah pelaku usaha mikro “Kue Bolu Kelapa Ijo” yang berjualan di supermarket KDS Bojonegoro beliau mengatakan :

*"Pokoknya, dulu aku mulai jualan kue dari rumah aja, ya. Tapi lama-lama, banyak yang suka sama kuenya, jadi kepikiran buat bikin lebih besar. Akhirnya, aku putusin untuk coba jualan lebih gede lagi, biar bisa laku lebih banyak." "Terus, saya kasih kuenya ke toko-toko besar, kayak supermarket gitu di Bojonegoro. Soalnya, aku mikir, kalo di sana pasti banyak yang liat dan beli produknya. Tapi soal sistem konsinyasi, jujur aja, aku masih agak*

bingung. Jadi, aku tanya-tanya dulu deh sama mereka, biar nggak salah langkah." "Nah, waktu aku kasih kue ke toko komisioner KDS Bojonegoro, aku pastiin banget kualitasnya oke. Aku juga nawarin kue-kueku biar mereka bisa cobain sendiri, gitu. Setelah kita diskusi, baru deh aku titipin kue-kueku di situ, dengan harga yang udah kita sepakati." "Tapi, walau dagangannya laku, ya tetep aja harus atur keuangannya. Makanya, aku ambil uang hasil jualan tiap minggu biar lebih teratur. Untungnya, dengan sistem konsinyasi ini, aku merasa lebih tenang dan nggak perlu terlalu banyak repot." (wawancara dengan Ibu Solikah : 04 maret 2024).

Selanjutnya hasil dari wawancara keempat yang peneliti lakukan dengan Ibu Rahmawati pelaku usaha mikro “ Kue aneka rasa intan ” yang berjualan di supermarket KDS Bojonegoro beliau mengatakan :

“Awalnya, aku mulai usaha ini karena punya keahlian bikin kue beragam rasa intan. Banyak wong tetangga pesen kue ku pas ada acara, jadi aku putuskan ngubah keahlian itu jadi produk yang bisa dijual. Aku mulai jualan produkku dengan cara nitip-nitipin ke toko-toko kue di Bojonegoro, soalnya waktu itu duitku terbatas.” “Setelah sekitar waktu, produkku laku terjual dengan lancar, jadi aku makin semangat pengen ngembangin pemasarannya. Pemasarannya nggak cuman di sekitar Bojonegoro doang, tapi juga sampe ke Lamongan. Waktu itu, penjualan produkku jadi sumber utama duit keluarga dan buat biaya sekolah anak-anakku”. “Sekarang, pemasaran produkku cuman fokus di sekitar Bojonegoro doang. Produkku nggak cuman dititipin di supermarket, tapi juga di warung-warung kelontong karena banyak pemilik warung yang minta. Waktu aku titipin produk, aku ceritain soal kualitas dan rasa produkku ke pemilik warung, dan seringkali aku kasih contoh ke mereka, khususnya kalo produkku dititipin di warung yang punya orang Cina soalnya produkku kan kue.” “Perjanjian dengan pemilik warung dilakukan secara langsung atau tulis, tergantung dari jenis toko itu. Pihak supermarket kaya KDS Bojonegoro biasanya pake perjanjian tulis karena mereka punya sistem administrasi yang rapi. Soal harga jual dan bagi hasil, para komisioner dapet 20% dari setiap produk yang laku sebagai upah buat kerja keras mereka. Aku juga perhatiin penempatan produk, kalo produkku lama terjual di satu warung tapi cepet di warung lain, aku minta sama komisioner buat mindahin produkku ke tempat yang lebih gampang dijangkau sama masyarakat.” “Pembayaran hasil penjualan dilakuin tiap dua minggu sekali cash, dan aku juga ambil produk sisa yang nggak laku atau udah kadaluarsa. Sekarang, jualan jadi kerjaan sampingan aku selain jadi guru di salah satu sekolah di Bojonegoro. Keuntungan yang aku dapet dari jualan ini jadi tambahan buat memenuhi kebutuhan harian keluarga.” (wawancara dengan Ibu Mardiyah : 04 maret 2024).

Selanjutnya hasil dari wawancara yang peneliti lakukan dengan bapak Ary Satrio Wibowo, selaku pemilik supermarket KDS Bojonegoro beliau mengatakan :

“Sebagai pemilik supermarket, kami melaksanakan proses penjualan dengan langkah-langkah yang terencana dan efektif. Pertama, kami melakukan seleksi produk dengan cermat, memperhatikan kualitas, harga, dan permintaan pasar. Selanjutnya, kami melakukan negosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan harga dan syarat yang menguntungkan. Produk yang telah dipilih kemudian diatur dengan rapi di dalam toko untuk memudahkan pelanggan dalam mencarinya. Kami juga memastikan bahwa informasi mengenai produk, termasuk harga dan promosi, tersedia dengan jelas untuk membantu pelanggan dalam pengambilan keputusan. Saat pelanggan melakukan pembelian, kami menyediakan beragam opsi pembayaran, baik secara tunai maupun non-tunai, seperti kartu kredit atau debit.” “Tim kasir kami telah dilatih untuk memberikan layanan yang ramah dan efisien kepada pelanggan, sehingga proses pembayaran dapat berjalan dengan lancar. Setelah transaksi selesai, kami memastikan bahwa pelanggan menerima struk pembayaran yang akurat dan bahwa produk yang dibeli dikemas dengan baik. Kami juga menyediakan layanan purna jual, seperti pengembalian atau pertukaran barang jika diperlukan, untuk memastikan kepuasan pelanggan. Secara keseluruhan, kami berkomitmen untuk memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan dan nyaman bagi pelanggan kami, serta memastikan bahwa setiap transaksi berjalan dengan lancar dan sesuai dengan standar yang tinggi”

Beliau juga menambahkan :

“Sebagai pemilik supermarket, saya memiliki pemahaman yang cukup mendalam mengenai transaksi konsinyasi. Transaksi konsinyasi merupakan bentuk kolaborasi antara pemilik produk, yang disebut konsinyor, dan pihak yang menampung serta menjual produk tersebut, yang disebut konsinyee. Dalam proses ini, produk yang dimiliki oleh

*konsinyor akan ditempatkan di dalam supermarket atau toko dengan persetujuan untuk dijual oleh konsinyee. Dalam transaksi konsinyasi, terdapat beberapa aspek yang penting untuk diperhatikan. Pertama, terkait perjanjian antara konsinyor dan konsinyee, yang mencakup hal-hal seperti harga jual, pembagian keuntungan, serta hak dan kewajiban keduanya. Kedua, proses pelaporan dan pembayaran keuntungan kepada konsinyor, yang biasanya dilakukan secara berkala berdasarkan penjualan produk.”“Di samping itu, dalam transaksi konsinyasi, konsinyee memiliki tanggung jawab penting dalam menangani dan memasarkan produk dengan baik. Ini termasuk menjaga kualitas produk, merancang penempatan produk di dalam toko, serta mempromosikan produk kepada pelanggan. Namun, konsinyor tetap memiliki hak untuk mengawasi jalannya transaksi konsinyasi, serta memiliki hak untuk menarik kembali produk jika diperlukan. Dengan pemahaman yang matang mengenai transaksi konsinyasi, kami sebagai pemilik supermarket dapat menjalankan kerjasama konsinyasi secara efektif untuk meningkatkan keragaman produk yang kami tawarkan kepada pelanggan, sambil tetap memastikan keuntungan yang adil bagi kedua belah pihak.”“Di supermarket kami, transaksi konsinyasi direkam secara teliti untuk setiap produk yang dititipkan. Setiap produk memiliki catatan yang mencakup stok awal, penjualan, dan sisa stok secara berkala. Sistem pembagian keuntungan biasanya telah disepakati sebelumnya antara kami dan pemilik produk. Biasanya, pembagian keuntungan dilakukan berdasarkan persentase tertentu dari harga jual produk yang terjual. Jika suatu barang tidak laku terjual, kami akan berkoordinasi dengan pemilik produk untuk menentukan langkah selanjutnya, yang dapat meliputi pengembalian barang atau penyesuaian strategi pemasaran.”(wawancara dengan bapak Ary pada tanggal 04 maret 2024).*

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku Usaha mikro di KDS Bojonegoro telah menerapkan sistem penjualan konsinyasi untuk produk mereka. Sistem ini merupakan bentuk kerja sama di mana pemilik produk menitipkan barangnya kepada pihak komisioner atau pemilik toko untuk dijual, dengan pembagian keuntungan atau komisi yang telah disepakati sebelumnya. Pembagian keuntungan dalam transaksi konsinyasi di KDS Bojonegoro menggunakan skema Pemilik produk menetapkan harga jual, dan pihak komisioner atau pemilik toko mendapatkan persentase tertentu dari penjualan sesuai dengan perjanjian.

## **ANALISIS IMPLEMENTASI PRAKTIK KONSINYASI OLEH PELAKU USAHA MIKRO DENGAN PIHAK PENGELOLA KDS BOJONEGORO**

Penjualan konsinyasi muncul sebagai salah satu strategi dalam dunia pemasaran. Dalam konteks ekonomi Islam, transaksi ini menarik perhatian karena belum ada pembahasan yang jelas di dalam literatur ekonomi maupun fiqh muamalah. Konsep penjualan konsinyasi masih menjadi misteri, apakah itu masuk dalam kategori ba'i (jual beli), wakalah (penunjukan wakil), atau bahkan ijarah (sewa). Ini karena penjualan konsinyasi memiliki ciri khasnya sendiri, di mana transaksi ini merupakan kombinasi jual beli dengan menggunakan jasa wakil dan memberikan imbalan sebagai bagian dari prosesnya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas penjualan konsinyasi di KDS Bojonegoro, dapat disimpulkan bahwa hal tersebut merupakan implementasi dari akad wakalah. Ini disebabkan oleh adanya penyerahan wewenang oleh pengusaha mikro kepada pihak komisioner (pengelola KDS Bojonegoro) dalam proses penjualan konsinyasi, di mana pihak komisioner memiliki wewenang untuk menjual produk kepada pembeli. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya oleh Nurul Mukhlisah dan Mairijani (2013), yang menyatakan bahwa sistem penjualan konsinyasi memiliki kesamaan bentuk dengan akad wakalah dalam ekonomi Islam.

Sesuai dengan fatwa DSN-MUI, Akad wakalah adalah bentuk perjanjian yang diperbolehkan dalam hukum Islam. Dalam konsep ini dijelaskan bahwa tidak semua individu mampu untuk mengurus segala

urusan sendiri, sehingga mereka membutuhkan bantuan orang lain untuk mewakili mereka dalam menangani tugas-tugas tertentu. Hal serupa terjadi pada pelaku usaha mikro di Bojonegoro, di mana kendala dalam permodalan membuat mereka sulit memasarkan produknya secara luas. Oleh karena itu, kehadiran pihak komisioner menjadi sangat penting dan berarti bagi pelaku usaha mikro tersebut, karena membantu mereka dalam memasarkan produk dagangan dengan lebih efektif.

Pada prinsipnya, akad wakalah merupakan akad yang tidak melibatkan pertukaran kepemilikan atau benda dengan benda, atau uang dengan uang. Akad wakalah yang disepakati ini lebih mengutamakan semangat tolong-menolong dan aspek sosial antar individu, sehingga biasanya tidak ada unsur keuntungan (imbalan) yang diperoleh dari transaksi yang menggunakan akad ini

Penerimaan komisi atau imbalan oleh pihak komisioner atas layanan mereka dalam mewakili pemilik produk dalam pemasaran dan penjualan dianggap sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Meskipun akad wakalah termasuk dalam kategori akad *tabarru'*, namun dalam praktiknya, dapat diikuti dengan unsur imbalan. Dalam Islam, muwakkil diperbolehkan memberikan imbalan kepada wakil atas jasanya dalam mewakili urusan si muwakkil. Akad wakalah yang melibatkan unsur pemberian ujah atau komisi dikenal sebagai akad wakalah bil ujah. Akad ini dapat diterapkan dalam berbagai transaksi sehari-hari, termasuk dalam kegiatan muamalah.

Mengenai akad atau perjanjian adalah kewajiban untuk menghormati akad tersebut dengan cara mematuhi semua aturan yang telah disepakati. Menghormati akad atau perjanjian dianggap sebagai kewajiban yang wajib dipatuhi, karena memiliki dampak positif yang besar dalam menyelesaikan konflik dan menciptakan kerukunan di antara para pihak yang terlibat.

Dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi, pelaku usaha mikro di Bojonegoro menjalin perjanjian kerja sama dengan beberapa pihak komisioner. Dalam perjanjian tersebut, kedua belah pihak sepakat mengatur berbagai aspek penting terkait dengan penjualan konsinyasi. Beberapa hal yang diatur dalam perjanjian tersebut antara lain mencakup harga jual produk, besaran biaya komisi, penempatan produk di area display, jadwal pembayaran, dan hal-hal lain yang relevan sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan MUI NO: 10/DSN-MUI/IV/2000.

Secara keseluruhan, pelaku usaha mikro telah memenuhi kewajiban mereka sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan pihak komisioner. Salah satu kewajiban yang diemban oleh pelaku usaha mikro sesuai dengan perjanjian adalah memberikan komisi atau imbalan kepada pihak komisioner atas jasa mereka dalam menjual produk. Hasil pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa para pelaku usaha mikro tidak ada yang mengabaikan kewajiban ini, karena komisi atau imbalan tersebut dipotong secara langsung dari hasil penjualan produk oleh pihak komisioner.

Sistem pembayaran komisi atau imbalan ini memiliki dampak positif yang signifikan dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi. Dengan menerapkan sistem ini, secara otomatis dapat mencegah kemungkinan kelalaian dari pelaku usaha mikro dalam memberikan komisi kepada pihak komisioner. Dengan demikian, secara tidak langsung, pihak pengamanat telah memenuhi kewajiban mereka terhadap

pihak komisioner sesuai dengan ajaran Islam mengenai pembayaran ujah atau upah. Dan secara prosedur pelaksanaan sudah sesuai dengan syariat Islam

## KESIMPULAN

Dari hasil penelusuran, dapat disimpulkan bahwa fatwa konsinyasi tidak dikeluarkan secara langsung oleh DSN-MUI, tetapi praktik konsinyasi terdapat dalam fatwa akad *wakalah bil ujah* atau akad *ijarah*, sesuai dengan Fatwa NO: 10/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa ini menegaskan bahwa dalam mencapai suatu tujuan, seringkali diperlukan pihak lain untuk mewakilinya melalui akad wakalah. Berdasarkan praktik penjualan konsinyasi pada pelaku usaha mikro di Bojonegoro dengan pihak pengelola KDS supermarket Bojonegoro dapat dikategorikan sebagai penerapan akad wakalah bil ujah. Dan dalam praktiknya telah sesuai dengan fatwa No : 10/DSN-MUI/IV/2000 dimana Dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi, pelaku usaha mikro di Bojonegoro menjalin perjanjian kerja sama dengan beberapa pihak komisioner. Dalam perjanjian tersebut, kedua belah pihak sepakat mengatur berbagai aspek penting terkait dengan penjualan konsinyasi. Beberapa hal yang diatur dalam perjanjian tersebut antara lain mencakup harga jual produk, besaran biaya komisi, penempatan produk di area display, jadwal pembayaran, dan hal-hal lain yang relevan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, P. (2022). *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah: Konsep, Metodologi & Implementasinya pada Lembaga Keuangan Syariah*. Amzah.
- Adil, K. D. (2022). *Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Pembagian Keuntungan Dalam Kerja Sama Konsinyasi Penjualan Barang (Studi Kasus di Toko Andi Pasar Pringsewu)*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Amalia, F. (2022). *Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Penerapan Aka d Konsinyasi Dalam Praktek Jual Beli Kue Etalase Di Jalan Delima Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru*. SYARIAH DAN HUKUM.
- Arifin. (2012). *Pokok-Pokok Akuntansi Lanjutan, Ed. Revisi Ke-3, Cet.Ke4*. Leberly.
- DSN-MUI. (2000). *Akad Wakalah*.
- Fikri, M. K. (2019). Perspektif etika bisnis islam pada sistem konsinyasi dalam strategi reseller. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 7(2), 161–176.
- Fridart, S. K., Amadya, S., Sashi, S. E., Siahaan, S., Mardalena, T. T., Azzahra, S. F., Maulinda, S., Waraqah, S. A., Hanaya, S., & Fatihah, S. K. N. (2023). *Kamus Istilah Ekonomi*.
- Ma'mur, J. (2018). Peran Fatwa MUI dalam Berbangsa dan Bernegara (Talfiq Manhaji Sebagai Metodologi Penetapan Fatwa MUI). *Wahana Akademika*, 5(2), 42–53.
- Mukhlisah, N. (2013). Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Syariah. *Jurnal INTEKNA: Informasi Teknik Dan Niaga*, 13(1).

- Pratama, I., Supu, M., Manajemen, E., Ekonomi, F., Bisnis, D., Din, M., & Sutomo, M. (2023). Strategi Pemasaran Menggunakan Sistem Konsinyasi Terhadap Produk Stik Kelor Desa Tambu. *Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 2(2), 116–123.
- Sapto, R., Nugroho, A., & Iswandi, I. (2023). Praktik Jual Beli Makanan Sushi dengan Sistem Konsinyasi Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus di Rumah Produksi Sushi in Kecamatan Larangan Kota Tangerang). *Journal on Education*, 05(04), 14156–14163.
- Siregar, H. S., & Khoerudin, K. (2019). *Fikih muamalah*. Rosda.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.