

**PENJUALAN PROPERTI YANG TIDAK SESUAI DENGAN
PERJANJIAN ANTARA AGEN DAN PEMILIK PROPERTI
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus Di Rayyan Property Purwokerto)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (S.H)**

Oleh :

**SELY OKTANINGSIH
NIM. 1817301036**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya :

Nama : Sely Oktaningsih
NIM : 1817301036
Jenjang : S-1
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin
Zuhri Purwokerto

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul **“PENJUALAN PROPERTI YANG TIDAK SESUAI DENGAN PERJANJIAN ANTARA AGEN DAN PEMILIK PROPERTI PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Rayyan Property Purwokerto)”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan tiruan, juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 4 Juli 2023

Saya yang menyatakan,


Sely Oktaningsih
NIM.1817301036

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

Penjualan Properti Yang Tidak Sesuai Dengan Perjanjian Antara Agen Dan Pemilik Properti Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Rayyan Property Purwokerto)

Yang disusun oleh **Sely Okfaningsih (NIM. 1817301036)** Program Studi **Hukum Ekonomi Syariah**, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **17 Juli 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/ Penguji I



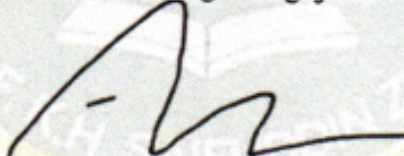
Dr. Ida Nurlaeli, M.Ag.
NIP. 19781113 200901 2 004

Sekretaris Sidang/ Penguji II



Sugeng Riyadi, M.S.I.
NIP. 19810730 201503 1 001

Pembimbing/ Penguji III



H. Khoerul Amru Harahap, Lc., M.H.I.
NIP. 19760405 200501 1 015

Purwokerto, 27 Juli 2023

Dekan Fakultas Syariah



Dr. H. Supani, S.Ag, M.A.
NIP. 19700705 200312 1 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Munaqasyah Skripsi Sdri.
Sely Oktaningsih
Lampiran : 4 Eksemplar

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah
Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
di Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa:

Nama : Sely Oktaningsih
NIM : 1817301036
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Judul Skripsi : PENJUALAN PROPERTI YANG TIDAK SESUAI DENGAN
PERJANJIAN ANTARA AGEN DAN PEMILIK
PROPERTIPERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus di Rayyan Property Purwokerto)

Sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk dimunaqasyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.).

Demikian, atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 04 Juli 2023

Pembimbing,



H. Khoirul Amru Harahap, Lc., M.H.I
NIDN. 19760405 2005011 015

**PENJUALAN PROPERTI YANG TIDAK SESUAI DENGAN
PERJANJIAN ANTARA AGEN DAN PEMILIK PROPERTI
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus Di Rayyan Property Purwokerto)**

ABSTRAK

**Sely Oktaningsih
NIM. 1817301036**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

Rayyan Property Purwokerto merupakan salah satu agen properti syariah di area Purwokerto yang selalu berusaha mengatur penjualan properti berdasar prinsip syariah. Namun dalam praktiknya ada ketidaksesuaian tindakan agen dengan akad perjanjian yang dilakukan antara agen dengan pemilik properti. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui akad perjanjian properti antara agen dan pemilik properti, serta bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan normatif empiris. Sumber data primer diperoleh dari wawancara dan observasi. Sedangkan data sekunder dari Fatwa DSN-MUI. Pengumpulan data dilakukan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang dilakukan menggunakan tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad perjanjian properti antara agen dan pemilik ialah menggunakan akad *wakalah bil ujah*. Akad agen dengan pemilik ruko dilakukan secara lisan dan bersifat mutlak (*muthlaqah*). Sedangkan akad dengan para pemilik rumah secara tertulis bersifat terbatas (*muqayyadah*) dengan surat kuasa penjualan ditandatangani kedua belah pihak. Harga properti yang dijual tidak sesuai dengan ketentuan pemilik tidak menjadi masalah karena dengan sepengetahuan pemilik. Pandangan hukum ekonomi syariah terhadap penjualan properti yang tidak sesuai perjanjian antara agen dengan pemilik di Rayyan Property Purwokerto adalah boleh, karena sudah sesuai dengan rukun syarat *wakalah bil ujah* bahwa para pihak yang berakad saling rela tanpa ada paksaan terhadap transaksi yang dilakukan. Tindakan agen terhadap penjualan properti sesuai syariah karena jujur, tidak merugikan, dan tindakannya itu lebih baik bagi *muwakkil*.

Kata Kunci : Penjualan Properti, Agen, Hukum Ekonomi Syariah

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.

-QS. Al-Maidah (5): 2-



PERSEMBAHAN



Dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT dan shalawat serta salam tercurahkan kepada baginda agung Nabi Muhammad SAW. Penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Daryono dan Almh. Ibu Dasmah yang telah mengasuh, mendidik, mengarahkan, memberi semangat, dukungan baik moril maupun materil, yang tidak pernah lelah senantiasa mendoakan demi keberhasilan penulis dalam menyelesaikan pendidikan, dan yang menjadi alasan bagi penulis untuk bisa menyelesaikan skripsi ini.
2. Kakakku terhebat dan tersayang Mba Maya Yulianingsih dan Mas Dwi Andri Priyanto yang selalu memberikan semangat, dukungan baik moril maupun materil, dan senantiasa mendoakan penulis untuk bisa menyelesaikan skripsi ini.
3. Adikku tersayang Astri Aqilatul Aini Chyntianingsih yang senantiasa memberikan doa dan semangat bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi.
4. Keponakanku tersayang Maritza Salsabila, Muhammad Naoki Andrian, dan Muhammad Haafiz Satoshi yang senantiasa memberikan doa dan semangat bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Saudaraku, keluarga besarku, yang senantiasa mendoakan dan memberi semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bismillahirrahmanirrahim,

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“PENJUALAN PROPERTI YANG TIDAK SESUAI DENGAN PERJANJIAN ANTARA AGEN DAN PEMILIK PROPERTI PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Di Rayyan Property Purwokerto)”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Dalam menyusun skripsi ini, tentu saja banyak dukungan, motivasi dan pengarahan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini diselesaikan. Oleh karena itu, dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Mohammad Roqib, M.Ag., selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. Supani, S.Ag., M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Marwadi, M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si., selaku Wakil Dekan II Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Hariyanto, M.Hum., M.Pd., selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

6. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I., selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Sugeng Riyadi, S.E., M.S.I., selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Ainul Yaqin, S.H.I., M.Sy., selaku Koordinator Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. H. Khoirul Amru Harahap, Lc., M.H.I., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang senantiasa ikhlas dan bersabar dalam membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi ini dan berterimakasih atas pengorbanan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan, motivasi dan koreksi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terimakasih, sehat selalu bapak.
10. Seluruh Dosen Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan yang luar biasa selama penulis mengenyam pendidikan.
11. Kedua orang tua penulis, Bapak Daryono dan Almh. Ibu Dasmah. atas segala kasih sayang, yang senantiasa memberikan dukungan, semangat dan tak pernah lelah selalu mendoakan sehingga penulis bisa menyelesaikan studi.
12. Kakak kandung penulis, Mba Maya Yulianingsih dan kakak ipar penulis, Mas Dwi Andri Priyanto dan ketiga anaknya Maritza Salsabila, Muhammad Naoki Andrean, dan Muhammad Haafiz Satoshi, atas segala dukungan, yang selalu mendoakan dan memberikan semangat bagi penulis.
13. Adik kandung penulis, Astri Aqilatul Aini Chyntianingsih yang mendoakan dan selalu memberikan semangat bagi penulis.

14. Mas Muhammad Rizqi Hidayatullah, S.H. Terima kasih atas segala kebaikan meluangkan waktunya untuk menemani, mendukung, membantu serta yang mendoakan dan memberi semangat bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi.
15. Sahabatku Margareta Pamungkas, Meilana Rizkita, Elvira dan Dhes Nida Pawening, teman-teman seperjuangan HES A 2018, teman-teman Pondok Pesantren Darul Falah, Sahabat/i PMII Rayon Syariah, Komisi Mahasiswa Pemerhati Hukum 2020 yang telah memberi kesan mendalam tentang makna dari kebersamaan dan keceriaan kepada penulis selama menempuh studi di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
16. Semua pihak yang telah berjasa membantu penulis menyelesaikan skripsi.
17. Terhadap semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya doa serta puji syukur kepada Allah SWT, semoga memberikan balasan kebaikan kepada semuanya. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk tercapainya kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 4 Juli 2023

Penulis,



Sely Oktaningsih

NIM. 1817301036

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/U/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

A. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	Ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Za	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain ‘.....	Koma terbalik keatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof

ي	Ya	Y	Ye
---	----	---	----

B. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

عَلَىٰ الْبِرِّ	Ditulis	' <i>Alalbirri</i>
وَالْتَقْوَىٰ	Ditulis	<i>Wattaqwā</i>
وَاتَّقُوا اللَّهَ	Ditulis	<i>Wattaqullāh</i>
إِنَّ	Ditulis	<i>Inna</i>

C. Vokal Pendek

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

---◌---	Fatḥah	Ditulis	A
---◌---	Kasrah	Ditulis	I
---◌---	Ḍamah	Ditulis	U

D. Vokal Panjang

وَتَعَاوَنُوا	Ditulis	<i>Wata'āwanū</i>
وَلَا	Ditulis	<i>Walā</i>
قَالَ	Ditulis	<i>Qāla</i>
عَلَى	Ditulis	<i>'Alā</i>
حَفِظُوا	Ditulis	<i>Ḥafīẓ</i>

E. Kata Sandang Alif dan Lam

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiyyah* ataupun huruf *qamariyyah*. Kata sandang harus ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

عَلَى الْبِرِّ	Ditulis	<i>'Alalbirri</i>
عَلَى الْإِيمِ	Ditulis	<i>'Alalismi</i>
وَالْعُدْوَانَ	Ditulis	<i>Wal'udwāni</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xi
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
DAFTAR SINGKATAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	8
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan Penelitian	11
E. Manfaat Penelitian	11
F. Kajian Pustaka	12
G. Sistematika Pembahasan	16
BAB II KONSEP AKAD WAKALAH BIL UJRAH	
A. Pengertian Wakalah	18

B. Dasar Hukum Wakalah	19
C. Rukun dan Syarat Wakalah.....	22
D. Jenis-jenis Wakalah	29
E. Hal-hal yang boleh diwakilkan dan yang tidak boleh diwakilkan.....	31
F. Konsekuensi Hukum Akad Wakalah.....	32
G. Wakalah Dengan Syarat atau Batas Waktu	35
H. Wakil Lebih Dari Satu Orang	36
I. Berakhirnya akad wakalah.....	39
J. <i>Wakalah Bil Ujah</i>	40
1. Pengertian <i>Wakalah Bil Ujah</i>	40
2. Dasar Hukum <i>Wakalah Bil Ujah</i>	43
3. Rukun dan Syarat <i>Wakalah Bil Ujah</i>	45
4. <i>Wakalah Bil Ujah</i> dalam KHES	48
5. Berakhirnya akad <i>Wakalah Bil Ujah</i>	52
6. Wakalah dalam Penjualan.....	53

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	59
B. Pendekatan Penelitian.....	60
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	60
D. Sumber Data	60
E. Metode Pengumpulan Data.....	62
F. Metode Analisis Data.....	64

**BAB IV ANALISIS HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP
PENJUALAN PROPERTI YANG TIDAK SESUAI
DENGAN PERJANJIAN ANTARA AGEN DAN PEMILIK
PROPRTI DI RAYYAN PROPERTY PURWOKERTO**

A. Akad Perjanjian Properti Antara Agen Dan Pemilik Properti Di Rayyan Property Purwokerto.....	66
B. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perjanjian Yang Tidak Sesuai Antara Agen Dengan Pemilik Properti Di Rayyan Property Purwokerto.....	84

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	94
B. Saran	95

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Transkrip Hasil Wawancara
- Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara
- Lampiran 3 Blanko/Kartu Bimbingan
- Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 6 Surat Rekomendasi Munaqosyah
- Lampiran 7 Sertifikat-sertifikat
- Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR SINGKATAN

SWT : *Subhānahū wa ta'ālā*

SAW : *Ṣallalāhu 'alaihiwasallama*

H.R : Hadis Riwayat

Q.S : Qur'ān Surat

S.H : Sarjana Hukum

K.H : Kiai Haji

Prof : Profesor

UIN : Universitas Islam Negeri

Hlm : Halaman

https : *Hypertext Transfer Protocol Secure*

DSN : Dewan Syariah Nasional

MUI : Majelis Ulama Indonesia

KHES : Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia merupakan makhluk sosial di mana untuk melangsungkan kehidupan terutama dalam hal bermasyarakat, manusia membutuhkan orang lain untuk saling tolong menolong, saling bekerjasama, saling memberi dan menerima serta saling berunding/bermusyawarah baik antara individu, kelompok atau lembaga untuk membuat berbagai transaksi guna memenuhi kebutuhan hidup baik materiil maupun spiritual dan guna mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan hidup di dunia dan di akhirat kelak.

Dalam hal kebaikan, Allah SWT telah menganjurkan manusia untuk saling tolong menolong terhadap sesama. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Q.S al-Maidah (5): 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
العِقَابِ

Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.¹

Dari hubungan tolong menolong maka dapat mengakibatkan suatu hubungan bisnis. Karena manusia pada kenyataannya, terkadang dihadapkan dengan suatu keadaan tertentu di mana tidak dapat menunaikan kewajiban dan menerima haknya secara langsung atau tidak mampu menjalankan tugasnya seorang diri sehingga membutuhkan orang lain dan memberi kuasa

¹ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), hlm. 144.

pada orang tersebut untuk melaksanakan suatu transaksi atas nama pemberi kuasa. Dan orang yang menerima kuasa tersebut disebut sebagai wakil.

Dalam fiqh muamalah, dijelaskan bahwa perwakilan dalam transaksi jual beli yaitu seseorang yang menjual barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya.²

Allah SWT berfirman dalam Q.S Yusuf (12): 55:

قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلَيْمُ

Dia (Yusuf) berkata, “Jadikanlah aku pengelola perbendaharaan negeri (Mesir). Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga (amanah) lagi sangat berpengetahuan.”³

Ayat tersebut menjelaskan bahwa nabi Yusuf menyatakan siap untuk menjadi seorang wakil dan pengemban amanah menjaga urusan ekonomi negeri Mesir. Dalam bermuamalah, dapat disimpulkan bahwa perwakilan menjadi solusi yang dapat diambil ketika manusia mengalami kondisi tertentu yang mengakibatkan ketidakmampuan untuk melakukan segala sesuatu secara mandiri, baik melalui perintah ataupun kesadaran pribadi dalam rangka tolong menolong.

Perwakilan adalah *al-wakalah* atau *al-wikalah*. Menurut bahasa artinya penyerahan, pendelegasian, pemberian mandat atau pemberian kuasa.⁴ Pemberian kuasa atau wakalah secara umum dapat didefinisikan sebagai suatu perjanjian di mana seseorang mendelegasikan atau menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk

² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 85.

³ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hlm. 334.

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 231.

menyelenggarakan suatu urusan, dan orang lain tersebut menerimanya, dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa.⁵

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), Buku II, Bab I pasal 20 ayat 19 dijelaskan bahwasanya wakalah adalah pemberian kuasa kepada pihak yang lain untuk mengerjakan sesuatu. Sesuatu yang dikerjakan dalam akad wakalah dilakukan secara sukarela, kesadaran pribadi (tanpa mengharap imbalan) namun ada pula yang dikerjakan dengan mendapatkan imbalan berupa upah/*ujrah*. Sedangkan wakalah atau pemberian kuasa yang disertai dengan upah disebut *wakalah bi-al ujarah*.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad *wakalah bi al-ujrah*, bahwa akad *wakalah bi al-ujrah* adalah akad wakalah yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*. Ketika akad *wakalah bil ujarah* telah sempurna maka akad tersebut bersifat mengikat. Jadi, wakil dihukumi memiliki kewajiban untuk menyelesaikan sebuah pekerjaan dan diberi upah atas pekerjaan yang telah dilakukan.⁶

Rukun dan syarat akad *wakalah bi al-ujrah* yaitu ijab kabul (*sighat*), pihak yang memberikan kuasa (*muwakkil*), pihak yang diberi kuasa (wakil), objek yang dikuasakan (*muwakkal fih*) dan *ujrah*. Dijelaskan bahwa pemberi kuasa (*muwakkil*) harus mewakilkan sesuatu yang merupakan haknya, mempunyai hak atas sesuatu yang dikuasakan, dan sudah cakap bertindak atau *mukallaf*. Sedangkan penerima kuasa (wakil) adalah orang yang cakap

⁵ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), hlm. 147.

⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 240.

hukum, dan bisa menjaga amanah pemberi kuasa. Objek yang diwakilkan (*muwakkal fih*) merupakan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan pemberi kuasa, dan pekerjaan yang dikuasakan harus jelas spesifikasi dan kriterianya. Sementara dalam ijab kabul (*sighat*), bahasa dari pemberi kuasa harus mewakili kerelaannya menyerahkan kuasa kepada wakil dan *sighat* wakalah boleh dengan pembatasan masa tugas wakil seperti dalam tempo seminggu atau sebulan.⁷

Konsep *wakalah bil ujah* dalam penelitian ini adalah seorang agen properti yang bertindak sebagai wakil dalam mengemban amanah dari orang yang memberikan mandat atau kuasa untuk melakukan penjualan properti, dan setelah agen menjalankan tugasnya maka diberikan *ujrah (fee)* oleh pemberi kuasa sesuai dengan kesepakatan.

Properti adalah setiap fisik atau yang tidak berwujud fisik yang dimiliki seseorang atau bersama dengan sekelompok atau milik badan hukum.⁸ Properti yang dimaksud disini sangat bermacam-macam seperti rumah, ruko, tanah, gedung, gudang, dan segala bentuk fisik aset yang dapat dimanfaatkan dan dimiliki seseorang.

Dalam bisnis properti inilah seseorang yang ingin melakukan penjualan atas harta yang dimiliki misalnya rumah, tanah, ruko, atau bangunan lain memerlukan seorang agen properti untuk memasarkan properti miliknya agar segera terjual. Agen adalah seorang yang menerima kuasa untuk melakukan transaksi atas nama pemberi kuasa mengenai hal-hal yang

⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm 234-235.

⁸ Muhammad Yamin dan Abdul Rahim Lubis, *Kepemilikan Properti di Indonesia*, cet. 1 (Bandung: Mandar Maju, 2013), hlm. 80.

boleh diwakilkan pada saat pemberi kuasa masih hidup.⁹ Dan agen sebagai wakil yang diberi kuasa oleh pemilik properti harus menjalankan tugasnya sesuai dengan prinsip syariah.

Mengenai prinsip-prinsip jual beli yang sesuai dengan syariah di antaranya meliputi prinsip ketuhanan, prinsip kerelaan, prinsip kemanfaatan atau kemaslahatan, prinsip keadilan, prinsip kejujuran, prinsip kebebasan, dan prinsip akhlak/etika.¹⁰ Namun, belum tentu semua agen properti benar-benar menerapkan prinsip sesuai dengan syariah pada transaksinya.

Di kabupaten Banyumas, ada agen properti yang membawa nama syariah dalam bisnisnya. Salah satunya Rayyan Property Purwokerto. Rayyan Property Purwokerto merupakan salah satu agen properti syariah sebagai pusat informasi properti dan pemasaran properti *primary* (baru) dan *secondary* (seken) di area Purwokerto, yang menyediakan jasa konsultasi properti, analisa properti, appraisal (penilaian) properti serta dalam transaksi properti berusaha bergerak mengatur penjualan dengan baik dan berusaha selalu agar sesuai dengan prinsip syariah. Namun dalam proses transaksinya mengenai akad atau perjanjian pada pemasaran atau penjualan properti *secondary* (seken), diketahui bahwa harga properti yang agen pasarkan atau jualkan tidak sesuai dengan harga yang telah ditentukan pemilik atau harga yang telah disepakati di awal akad antara pemilik properti dengan agen.

⁹ Toto Tohir, "Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum (Analisis dalam Hukum Eropa Kontinental, Anglo Saxon, dan Hukum Islam)", *Jurnal Hukum*, Vol. 9, No. 19, 2002, hlm. 130.

¹⁰ Misbahul Ulum, "Prinsip-Prinsip Jual Beli Online Dalam Islam Dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam di Indonesia", *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 17, No. 01, 2020, hlm. 52-53.

Seorang agen biasanya menjual properti dengan harga lebih rendah dari harga yang ditetapkan atau ditentukan oleh pemilik properti dan ditemui juga menjual properti dengan harga yang terlalu tinggi, hal tersebut adanya ketidaksesuaian dengan sebagaimana yang telah diakadkan antara agen dengan pemilik properti. Alasan mengapa seorang agen bisa menjual properti dengan harga lebih rendah dikarenakan agar properti tersebut cepat terjual. Hal tersebut dalam aturan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) bab XVII tentang wakalah, bagian kelima mengenai pemberian kuasa untuk penjualan pada pasal 488 ayat (1) bahwa apabila pemberi kuasa telah menentukan harga, maka penerima kuasa itu tidak boleh menjual lebih rendah dari harga yang telah ditentukan.

Sedangkan ketika agen menjual properti dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ditentukan pemilik dikarenakan dengan pertimbangan agen bahwa properti tersebut memiliki potensi yang bagus sehingga agen menaikkan harga jual properti dari harga ketentuan pemilik dan tentunya menjadi peluang agen untuk mencari keuntungan tersendiri diluar upah yang diperoleh dari pemilik properti. Hal tersebut telah menyalahi aturan dalam KHES pasal 487 bahwa agen sebagai penerima kuasa yang diberi kekuasaan penuh dalam proses transaksi jual beli telah menjualkan harta milik pemberi kuasa dengan harga yang tidak wajar yaitu menjual properti dengan harga terlalu tinggi. Sehingga dapat memberatkan pembeli dan bisa menyebabkan pemilik properti merasa tidak rela pada apa yang telah dilakukan agen jika

mengetahui agen tersebut tidak amanah dalam menjalankan tugas atau kuasa yang diberikan pemilik properti dalam hal penjualan properti.

Alasan mengapa agen bisa mencari keuntungan tersendiri dan tidak cukup dengan upah yang diberikan oleh pemilik properti dikarenakan agen tersebut bekerjasama dengan orang lain atau agen lain untuk memasarkan atau menjualkan properti tanpa pemilik properti ketahui. Dari hal tersebut, maka ada ketidaksesuaian dengan aturan dalam KHES bagian ketiga mengenai ketentuan umum tentang wakalah pada pasal 466 ayat (1), bahwa pihak yang telah ditunjuk sebagai penerima kuasa untuk suatu masalah tertentu, tidak berhak menunjuk yang lain sebagai penerima kuasa tanpa izin yang memberikan kuasa.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh mengenai bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terkait penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dengan pemilik properti. Oleh karena itu penulis akan meneliti lebih lanjut dalam sebuah karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **“Penjualan Properti Yang Tidak Sesuai Dengan Perjanjian Antara Agen Dan Pemilik Properti Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Rayyan Property Purwokerto)”**

B. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam pengertian dan maksud penulis, maka diperlukan adanya penegasan istilah yang menjadi pokok bahasan dalam penelitian ini:

1. Penjualan

Penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, di mana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.¹¹ Penjualan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penjualan properti. Karena adanya akad pemberian kuasa dalam hal penjualan properti yang praktiknya tidak sesuai sebagaimana yang diadakan di awal antara agen dan pemilik.

2. Properti

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), properti merupakan harta berupa tanah dan bangunan serta sarana dan prasarana yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari tanah dan/atau bangunan yang dimaksudkan.¹² Properti yang dimaksud dalam penelitian ini hanyalah fokus pada properti *secondary* (seken) yaitu berupa rumah dan ruko seken yang dijual melalui agen Rayyan Property Purwokerto. Peneliti membatasi dan tidak memfokuskan pada properti *primary* (baru) karena pada penjualan properti *secondary* (seken) lah peneliti menemukan adanya permasalahan.

¹¹ Winardi, *Ilmu dan Seni Menjual* (Bandung: Nova, 1998), hlm. 30.

¹² Properti. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) *Online*. Diakses 15 Juni 2022, melalui <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Properti/>.

3. Perjanjian

Secara etimologi perjanjian atau perikatan adalah ikatan. Sedangkan menurut terminologi perikatan adalah suatu perbuatan di mana seseorang mengikatkan dirinya kepada seorang atau beberapa lain. Menurut hukum Islam, perjanjian berasal dari kata *aqad* yang secara etimologi artinya menyimpulkan. Sedangkan menurut istilah merupakan sesuatu yang dengannya akan sempurna perpaduan antara 2 macam kehendak, baik dengan kata atau yang lain, dan kemudian karenanya timbul ketentuan/kepastian pada dua sisinya.¹³ Dalam hal perjanjian properti antara agen dan pemilik properti pada penelitian ini menggunakan akad pemberian kuasa yaitu akad *wakalah bil ujah*. Karena pada akad perjanjiannya ada pemilik yang memberikan surat kuasa pada agen untuk mengurus dan menjualkan propertinya dengan ketentuan yang harus dijalankan agen dan menjadi kesepakatan antara keduanya, serta ada *ujrah* yang agen dapatkan setelah selesai menjalankan tugasnya.

4. Agen

Agen adalah perorangan atau badan usaha yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya untuk melakukan pembelian, penjualan/pemasaran tanpa melakukan pemindahan atas fisik barang.¹⁴ Agen dalam penelitian ini adalah agen properti syariah di Rayyan Properti Purwokerto yang berusaha untuk mengurus dan mengatur penjualan properti agar sesuai dengan prinsip syariah.

¹³ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 92.

¹⁴ Pasal 1 angka 15 Kepmen Indag, Nomor 23 Tahun 1998.

5. Hukum Ekonomi Syariah

Hukum Ekonomi Syariah adalah suatu cabang ilmu tentang suatu hukum atau aturan yang mengatur tentang hubungan manusia dengan manusia lainnya dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Serta pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islam, yaitu berdasarkan atas ajaran agama Islam, yakni al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Hukum ekonomi syariah juga merupakan suatu yang berkaitan dengan hukum Islam yang meliputi tujuan, prinsip, asas, kaidah, ciri khas, watak serta tabi'at yang merupakan landasan pembentukan dan pembinaan hukum Islam.¹⁵

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu :

1. Bagaimana akad perjanjian properti antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto?
2. Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap perjanjian yang tidak sesuai antara agen dengan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto?

¹⁵ Atang Abdul Hakim, *Fikih Perbankan Syariah, Transformasi Fiqih Muamalah ke Dalam Perundang-undangan Indonesia* (Bandung: Refika Aditama, 2011), hlm. 139.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah. Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana akad perjanjian properti antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto.
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap perjanjian yang tidak sesuai antara agen dengan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto.

E. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini penulis berharap dapat memberikan manfaat, baik manfaat penelitian yang bersifat teoritis dan praktis.

1. Manfaat Teoritis

Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat dan menambah *khasanah* keilmuan khususnya di bidang muamalah yang menyangkut penjualan properti dan bisa menjadi referensi bagi peneliti lainnya dalam meneliti mengenai permasalahan dalam transaksi penjualan properti yang terjadi di masyarakat.

2. Manfaat Praktis

Adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan acuan atau pertimbangan bagi seseorang yang berniat untuk menjual properti, seperti rumah, tanah, ruko, gedung atau gudang yang ingin sistem transaksinya sesuai dengan syariat Islam dengan melalui jasa agen properti syariah.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah penelusuran terhadap karya-karya terdahulu yang terkait, untuk menghindari duplikasi serta menjamin keabsahan penelitian yang dilakukan. Berdasarkan hal tersebut maka sangat diperlukan adanya suatu kajian pustaka dalam suatu penelitian, antara lain :

Skripsi Novita Andriyani yang berjudul *Perjanjian Jual Beli Properti Syariah Ditinjau dari Hukum Islam (Studi: D'Ahsana Properti Syariah Cabang Malang)*. Skripsi ini membahas tentang pandangan hukum Islam terhadap perjanjian dalam jual beli properti yang dilakukan oleh D'Ahsana Properti Syariah Cabang Malang. Ada kesamaan antara skripsi ini dengan penelitian yang akan peneliti teliti, yaitu sama-sama membahas tentang perjanjian dalam jual beli properti, namun fokus penelitian pada skripsi ini lebih membahas pada perjanjian dan akad hutang piutang dalam jual beli properti dan ditinjau dalam hukum Islam. Sedangkan peneliti akan meneliti tentang penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah.¹⁶

Skripsi Ayu Anggraini yang berjudul *Pembelian Tanah Kavling Bisnis Properti Syariah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Perseroan Terbatas Bisnis Properti Syariah Indonesia Malang)*. Skripsi ini membahas tentang proses pembelian tanah kavling oleh PT. Bisnis Property Syariah Indonesia Malang dalam perspektif KHES. Ada kesamaan antara skripsi ini dengan penelitian yang akan peneliti teliti, yaitu sama-sama

¹⁶ Novita Andriyani, "Perjanjian Jual Beli Properti Syariah Ditinjau Dari Hukum Islam (Studi: D'Ahsana Properti Syariah Cabang Malang)", *Skripsi*, Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019.

membahas tentang bisnis properti, namun fokus penelitian dalam skripsi ini lebih membahas tentang pembelian tanah kavling dan ditinjau dari KHES. Sedangkan peneliti akan meneliti tentang penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah.¹⁷

Skripsi Maulina Handayani yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Properti Di Perumahan Taylon Syari'ah Kabupaten Pati*. Skripsi ini membahas tentang pandangan hukum Islam terhadap pelaksanaan jual beli properti di perumahan syariah. Adapun kesamaan antara skripsi ini dengan penelitian yang akan peneliti teliti, yaitu sama-sama membahas tentang jual beli properti, namun fokus penelitian dalam skripsi ini lebih membahas tentang pelaksanaannya di perumahan syariah dan ditinjau dalam hukum Islam. Sedangkan peneliti akan meneliti tentang penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah.¹⁸

Jurnal Komunikasi Profesional, Universitas dr Soetomo karya Yuyun Fitria dan Farida, berjudul *Strategi Promosi Agen Properti Independen Pada Media Online*. Dijelaskan bahwa strategi promosi yang digunakan agen properti independen untuk menarik konsumen pada media *online* yaitu dengan menggunakan pesan/konten, kualitas gambar, penggunaan judul yang mengandung *keyword*, dan memberikan keterangan detail pada iklan. Dalam

¹⁷ Ayu Anggraini, "Pembelian Tanah Kavling Bisnis Properti Syariah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Perseroan Terbatas Bisnis Properti Syariah Indonesia Malang)", *Skripsi*, Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2016.

¹⁸ Maulina Handayani, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Properti Di Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati", *Skripsi*, Salatiga: IAIN Salatiga, 2018.

strategi pesan/konten seperti menuliskan deskripsi keuntungan yang diperoleh, dan alasan mengapa calon pembeli harus membeli propertinya. Strategi gambar seperti mengunggah foto-foto properti dengan kualitas gambar dan pencahayaan yang bagus agar bisa menarik pembeli. Penggunaan judul dan *keyword* yang menarik sehingga bisa membuat calon pembeli mengunjungi iklan serta keterangan detail properti yang diiklankan jelas seperti lokasi, harga, ukuran, fasilitas yang diperoleh dari properti dan sebagainya. Media *online* yang paling efektif digunakan untuk promosi properti adalah menggunakan rumah123.com dan OLX. Persamaan jurnal ini dengan penelitian yang akan peneliti teliti adalah terletak pada subjek yang dibahas yaitu agen properti, namun fokus penelitian pada jurnal ini adalah macam-macam strategi seorang agen dalam mempromosikan properti di media *online*. Sedangkan peneliti akan meneliti tentang penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah.¹⁹

Jurnal Manajemen Pemasaran, Universitas Kristen Petra karya Anne Christanti Mulya dan Edwin Japarianto, berjudul *Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan di Surabaya*. Dijelaskan bahwa terdapat dua dimensi kinerja yang berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti yaitu *Task Performance* dan *Adaptive Performance*. Dan yang tidak berpengaruh signifikan yaitu *Contextual Performance*. Indikator *Task Performance*

¹⁹ Yuyun Fitria dan Farida, "Strategi Promosi Agen Properti Independen Pada Media Online", *Jurnal Komunikasi Profesional*, Vol. 2, No. 2, 2018, hlm. 134.

meliputi kemahiran mengerjakan tugas, berkomunikasi secara lisan maupun tertulis, menjaga kerahasiaan informasi pelanggan dan melakukan administrasi seperti surat-surat legalitas. *Adaptive Performance* meliputi menangani tekanan negosiasi, mampu memecahkan masalah, adaptasi antar pribadi dan budaya, professional. Sedangkan indikator *Contextual Performance* meliputi antusias menyelesaikan tugas penting, tulus memberi bantuan, sesuai aturan dan prosedur. Indikator kepercayaan berkisar antara 91%-94%. Tingkat kepercayaan tertinggi dirasakan oleh responden yaitu berhubungan dengan integritas dari agen properti itu sendiri sebesar 94%. Sedangkan tingkat kepercayaan terendah dirasakan para responden yaitu pada kemampuan hak dari agen properti sebesar 91%. Persamaan jurnal ini dengan penelitian yang akan peneliti teliti adalah terletak pada subjek yang dibahas yaitu agen properti, namun fokus penelitian pada jurnal ini adalah kinerja agen properti yang berpengaruh pada tingkat kepercayaan pengguna jasanya. Sedangkan peneliti akan meneliti tentang penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah.²⁰

Berdasarkan penelusuran terhadap penelitian terdahulu, banyak yang berkaitan dengan apa yang akan penulis teliti. Sehingga penulisan tersebut memberikan banyak informasi bagi penulis, akan tetapi penulis merasa skripsi yang akan ditulis ini sangat berbeda baik dari segi metode, subjek maupun objek serta lokasi penelitian. Sedangkan yang akan penulis teliti

²⁰ Anne Christanti Mulya dan Edwin Japarianto. "Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan di Surabaya", *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 2, No. 1, 2014, hlm. 7.

yaitu tentang penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah (studi kasus di Rayyan Property Purwokerto).

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan proposal skripsi ini agar terarah dan teratur sesuai dengan apa yang direncanakan oleh penulis, maka dibutuhkan sistematika pembahasan yang tepat. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini terbagi menjadi lima bab, yaitu sebagai berikut:

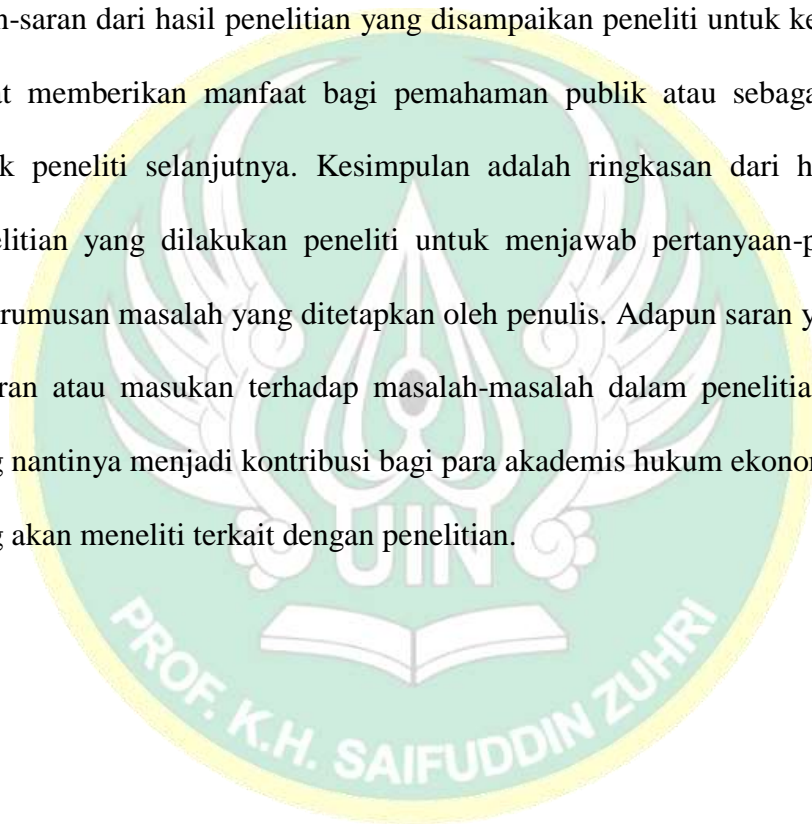
Bab pertama, berisi pendahuluan yang menjelaskan atau memberikan gambaran umum terkait hal yang melatarbelakangi penelitian ini, kemudian definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat, kajian pustaka, dan sistematika pembahasan agar penelitian lebih terarah.

Bab kedua, berisi landasan teori yang membahas mengenai konsep wakalah secara umum, dan *wakalah bil ujarah* yang di antaranya berisi penjelasan mengenai definisi *wakalah bil ujarah*, dasar hukum *wakalah bil ujarah*, rukun dan syarat *wakalah bil ujarah*, jenis-jenis *wakalah bil ujarah*, berakhirnya akad *wakalah bil ujarah*, dan pembahasan mengenai wakalah dalam penjualan, konsep *wakalah bil ujarah* dalam KHES, *wakalah bil ujarah* dalam Fatwa DSN MUI.

Bab ketiga, berisi tentang metodologi penelitian yang membahas mengenai jenis penelitian, pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab keempat, menyajikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai akad perjanjian properti antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto dan perspektif hukum ekonomi syariah terhadap perjanjian yang tidak sesuai antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto. Hasil penelitian merupakan laporan atas apa yang diperoleh di lapangan.

Bab kelima, merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian yang disampaikan peneliti untuk kedepannya dapat memberikan manfaat bagi pemahaman publik atau sebagai rujukan untuk peneliti selanjutnya. Kesimpulan adalah ringkasan dari hasil suatu penelitian yang dilakukan peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan atas rumusan masalah yang ditetapkan oleh penulis. Adapun saran yang berisi anjuran atau masukan terhadap masalah-masalah dalam penelitian tersebut yang nantinya menjadi kontribusi bagi para akademis hukum ekonomi syariah yang akan meneliti terkait dengan penelitian.



BAB II

KONSEP AKAD WAKALAH BIL UJRAH

A. Pengertian Akad Wakalah

Wakalah secara bahasa berarti perlindungan (*al-ḥifz*), pencukupan (*al-kifāyah*), tanggungan (*ad-ḍamān*), atau pendelegasian (*at-tafwīd*), yang diartikan juga dengan memberikan kuasa atau mewakilkan.²¹ Wakalah atau perwakilan bermakna *at-tafwīd* yang berarti penyerahan, mewakilkan, pendelegasian, pemberian mandat atau pemberian kuasa.²² Secara umum, pemberian kuasa ini adalah suatu perjanjian di mana seseorang mendelegasikan atau menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada orang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa.²³

Pengertian wakalah secara istilah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain terhadap hal-hal yang diwakilkan.²⁴ Di dalam kitab *Minhajul Muslim*, wakalah adalah seseorang menguasai kepada orang lain untuk mewakilinya di dalam suatu urusan yang di dalamnya membolehkan adanya pelimpahan kekuasaan, seperti jual beli, mengajukan perkara (ke pengadilan), dan lain-lain.²⁵

²¹ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 20.

²² Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2017), hlm. 140.

²³ H. Chairuman Pasaribu & Suhrawadi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, cet. ke-3 (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2004), hlm. 19.

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 120.

²⁵ Syaikh Abu Bakar Jabir al-Jaza'iri, *Minhajul Muslim: Konsep Hidup Ideal dalam Islam* (terj. Musthofa 'Aini, dkk) (Jakarta: Darul Haq, 2015), hlm. 693.

Hal kaitannya dengan wakalah berdasarkan Fatwa DSN-MUI, bahwa akad wakalah adalah akad pemberian kuasa dari *muwakkil* kepada wakil untuk melakukan perbuatan hukum tertentu.²⁶ Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dalam Buku II, Bab I, pasal 20 ayat 19 bahwasannya wakalah adalah pemberian kuasa kepada pihak lain untuk mengerjakan sesuatu. Menurut KUHPerdara mengenai wakalah terdapat dalam Buku III, Bab XVI pasal 1792 diterangkan bahwa pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan kepada seorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan.²⁷

Dapat disimpulkan dari berbagai pendapat para ulama, KHES maupun dari Fatwa DSN-MUI bahwasanya yang dimaksud dengan wakalah (perwakilan) adalah penyerahan, pendelegasian, pemberian mandat atau pemberian kuasa atau akad pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak yang lain untuk mengerjakan sesuatu dalam hal-hal yang boleh diwakilkan, dan perwakilan berlaku selama yang mewakilkan masih hidup.

B. Dasar Hukum Wakalah

Akad wakalah dalam hukum Islam diperbolehkan atas dasar beberapa sumber hukum Islam, antara lain dalil al-Qur'an, hadis dan juga kesepakatan (ijma') para ulama.

²⁶ Fatwa DSN-MUI No.113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah.

²⁷ Abdul Hakim dan Arfan, "Mewakilkan Perwakilan dalam Jual Beli Tanah (Studi Kasus Desa Semangko Kecamatan Marang Kayu)", *Jurnal Ats-Tsarwah*, Vol. 1, No. 2, 2021, hlm. 56.

1. Dasar Hukum Al-Qur'an

a. QS. Al-Maidah (5): 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.²⁸

b. QS. Yusuf (12): 55

قَالَ اجْعَلْنِي عَلَىٰ خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلَيْكُمْ

Dia (Yusuf) berkata, “Jadikanlah aku pengelola perbendaharaan negeri (Mesir). Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga (amanah) lagi sangat berpengetahuan.”²⁹

c. QS. al-Kahfi (18): 19

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

Dan demikianlah, Kami membangunkan mereka agar saling bertanya di antara mereka (sendiri). Salah seorang di antara mereka berkata, “Sudah berapa lama kamu berada (di sini?)”. Mereka menjawab, “Kita berada (di sini) sehari atau setengah hari”. Mereka (yang lain lagi) berkata, “Tuhanmu lebih mengetahui berapa lama kamu berada (di sini). Maka, utuslah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini. Hendaklah dia melihat manakah makanan yang lebih baik, lalu membawa sebagian makanan itu untukmu. Hendaklah pula dia berlaku lemah-lembut dan jangan sekali-kali memberitahukan keadaanmu kepada siapa pun.”³⁰

Ayat di atas menegaskan bahwa Allah telah mensyariatkan wakalah karena manusia membutuhkannya. Sebab tidak semua manusia

²⁸ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hlm. 144.

²⁹ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hlm. 334.

³⁰ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hlm. 413.

mempunyai kemampuan untuk menekuni urusannya sendiri, sehingga memberikan pendelegasian mandat kepada orang lain sebagai wakilnya untuk melakukan sesuatu yang seharusnya pemberi mandat lakukan.

2. Hadis Nabi SAW

Adapun dasar hukum yang kedua setelah al-Qur'an adalah hadis Nabi Muhammad SAW yaitu praktik wakalah yang sering dilakukan oleh Rasulullah SAW sendiri dengan para sahabatnya. Seperti dalam membayar hutang, mewakilkan penetapan had dan pembayarannya, mewakilkan penanganan unta, mendelegasikan sahabat untuk berdakwah, serta mewakilkan Abu Rafi' dalam menikahi Maimunah serta mengutus pegawai dalam mengambil zakat. Nabi Muhammad SAW juga melakukan praktik wakalah dalam jual beli dengan mewakilkan dirinya kepada Urwah Al-Bariqi dalam membeli seekor kambing seperti yang diriwayatkan dalam hadis Rasulullah SAW, yang berbunyi:

عَنْ عُرْوَةَ بْنِ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا لِيَشْتَرِيَ لَهُ بِهِ شَاةً فَأَشْتَرِيَ لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ أَحَدَهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

Dari Urwah bin Abi Al-Ja'ad Al-Bariqi “bahwa Nabi SAW memberinya uang satu dinar untuk membeli seekor kambing untuk Nabi. Urwah lalu membeli dua ekor kambing untuk Nabi dengan uang satu dinar tersebut. Ia menjual salah satunya dengan harga satu dinar, lalu ia datang menghadap Nabi dengan membawa uang satu dinar dan satu ekor kambing. Nabi lalu mendoakannya supaya diberi keberkahan dalam jual belinya. Andaikata ia membeli debu (tanah) sekali pun, ia pasti akan beruntung.” (HR. Ahmad, Al-Bukhari, dan Abu Dawud).³¹

³¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2019), hlm. 420.

Dari hadis Nabi di atas terkandung keabsahan perwakilan. Pada hadis yang diriwayatkan oleh Urwah Al Bariqi, terkandung dengan jelas mengenai keabsahan perwakilan dalam jual beli dan dalam hal mewakilkan pembelian hewannya kepada orang lain.

3. Ijma'

Para ulama bersepakat atas dibolehkannya wakalah. Mereka bahkan ada yang cenderung mensunnahkannya dengan alasan bahwa hal tersebut termasuk jenis *ta'awun* atau tolong menolong atas dasar kebaikan dan takwa. Wakalah dapat bersifat haram apabila urusan yang diwakilkan adalah hal-hal yang bertentangan dalam Islam.³² Tiap-tiap hal boleh dilakukan perwakilan, selama hal tersebut bukanlah hal yang menyangkut ibadah yang bersifat badaniah seperti shalat, puasa maka tidak dapat diwakilkan. Sedangkan yang boleh dilakukan perwakilan adalah pekerjaan yang dapat dikerjakan orang lain, seperti jual-beli, persewaan, pembayaran utang, menyuruh menuntut hak dan menikahkan maka hukumnya sah memberi wakalah.

C. Rukun dan Syarat Wakalah

Akad wakalah atau perwakilan dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat. Berikut ketentuan rukun dan syarat akad wakalah:

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, hlm. 122.

1. Rukun wakalah

- a. Menurut kalangan Hanafiyah, rukun wakalah hanya ada dua yaitu ijab dan kabul. Ijab berarti ucapan atau tindakan dari orang yang akan mewakilkan, seperti ucapan “Aku wakilkan kepadamu untuk melakukan hal ini”. Sementara kabul berarti ucapan dari orang yang menerima perwakilan atau wakil, seperti ucapan “Aku terima”. Ijab ini adakalanya bersyarat atau bergantung pada sesuatu dan adakalanya berlaku mutlak. Apabila berlaku mutlak, maka wakil bertanggung jawab dan berwenang untuk melakukan sesuatu terkait dengan hal yang diwakilkan.
- b. Menurut mayoritas selain ulama Hanafiyah, rukun wakalah ada empat, yaitu: orang yang mewakilkan (*muwakkil*), orang yang menerima perwakilan (wakil), objek atau pekerjaan yang diwakilkan (*muwakkal fih*), dan ijab dan kabul (*sighat*).

2. Syarat wakalah

- a. Syarat orang mewakilkan (*muwakkil*) dan orang yang menerima perwakilan (wakil) adalah harus berakal, baligh dan cakap hukum. Meskipun ada persyaratan baligh dalam wakalah sah apabila wakil adalah anak kecil yang berakal dan sudah mumayiz. Selain itu, wakil harus bisa menjaga amanah dari orang memberikan kuasa atau orang yang mewakilkan. Wakil tidak boleh bertindak kecuali atas izin orang yang mewakilkan. Namun, apabila *sighat* bersifat umum atau mutlak, maka wakil boleh bertindak sebagaimana mestinya. Wakil juga harus

mengetahui tentang wewenang yang diwakilkan kepadanya. Menurut Ibnu Rusyd, disyaratkan bagi orang yang menerima kuasa atau perwakilan adalah bukan orang yang terhalang kewenangannya untuk menjalankan kewenangan yang diwakilkan. Misalnya kewenangan tidak boleh berkaitan dengan hak seorang hamba yaitu wakalah untuk menjalani hukuman qisas.

- b. Syarat objek atau pekerjaan yang diwakilkan. Menurut kalangan Syafi'iyah syarat yang terkait dengan objek wakalah adalah objek yang memang merupakan kewenangan orang yang mewakilkan, dapat diwakilkan, jelas, dan tidak menimbulkan kebingungan bagi wakil atau penerima kuasa. Menurut kalangan Malikiyah berkaitan dengan syarat objek yang diwakilkan ini, pada dasarnya tidak boleh mewakilkan kewajiban ibadah, seperti shalat, puasa. Namun ada pengecualian yaitu dalam ibadah haji, umrah ketika uzur dan setelah mati, membayar kafarat, zakat, sedekah, dan penyembelihan hewan kurban maka diperbolehkan untuk melakukan perwakilan.
- c. Syarat *sighat* yaitu wakalah harus dengan ucapan, tulisan atau perbuatan yang menunjukkan adanya kerelaan untuk mewakilkan. Wakalah yang memenuhi rukun dan syarat serta ketentuan di atas dinyatakan sah dan mengikat.³³

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa rukun wakalah yaitu orang yang mewakilkan (*muwakkil*), orang yang menerima

³³ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), hlm. 210-213.

perwakilan (wakil), objek yang diwakilkan (*muwakkal fih*), ijab dan kabul (*sighat*). Disyaratkan *muwakkil* dan wakil adalah orang yang berakal, baligh, cakap hukum, dan wakil mampu menjaga amanah dari *muwakkil*. Syarat objek yang diwakilkan adalah sesuatu yang dapat dikerjakan dan diwakilkan, dan bukan terkait ibadah badaniyah seperti shalat dan puasa. Sedangkan syarat *sighat* wakalah harus dengan ucapan, tulisan atau perbuatan.

Menurut Wahbah Az-Zuhaili dalam kitab *Fiqih Islam wa Adillatuhu*, disebutkan bahwa syarat-syarat wakalah di antaranya sebagai berikut:

a. Syarat-syarat *sighat*

Menurut mazhab Syafi'i, terdapat dua syarat *shighat* di antaranya akad wakalah berlangsung dengan lafal yang menunjukkan adanya keridhaan terhadap perwakilan itu, baik secara terang-terangan maupun secara sindiran. Misalnya “saya mewakilkan kepadamu untuk menjual rumahku”, atau “saya menempatkanmu pada posisiku untuk menjual rumahku”. Dalam kabul tidak disyaratkan adanya ucapan, melainkan cukup dengan perbuatan, seperti mengizinkan tamu untuk makan makanan yang dihidangkan. Kedua, disyaratkan akad wakalah tidak dikaitkan dengan syarat, yaitu seperti ucapan seseorang, “jika si fulan datang dari perjalanan, maka engkau menjadi wakilku untuk melakukan hal ini.” Akan tetapi, boleh mengaitkannya dengan sesuatu jika sesuatu tersebut terjadi setelah wakalah itu terlaksana, seperti “saya

mewakikan kepadamu untuk menjual rumahku dengan syarat penjualan itu telah terlaksana ketika kedatangan si fulan.” Juga sah membatasi wakalah dengan waktu seperti pembatasan perwakilan itu selama satu bulan atau satu tahun.

b. Syarat *muwakkil*

Syarat *muwakkil* adalah pemilik kewenangan untuk melakukan tindakan terhadap sesuatu yang dia wakikan dan semua konsekuensi hukum tindakan itu berlaku padanya. Tidak sah perwakilan dari orang gila, orang yang tidak sadar, dan anak kecil yang belum *mumayyiz*. Karena mereka tidak memiliki sifat berakal yang merupakan salah satu syarat kecakapan hukum. Tidak sah juga perwakilan dari anak kecil yang sudah *mumayyiz* untuk melakukan tindakan yang kewenangannya tidak dia miliki sendiri, seperti cerai, hibah, sedekah. Namun dalam transaksi jual beli dan penyewaan, jika anak yang *mumayyiz* mendapat izin dari walinya untuk melakukan jual beli, maka sah baginya mewakikan kepada orang lain. Imam Syafi'i 8, tidak sah perwakilan dari anak kecil secara mutlak karena ia tidak sah untuk melakukan sendiri semua tindakan hukum.” ini juga merupakan pendapat para ulama mazhab Maliki dan Hambali.

c. Syarat wakil

Disyaratkan wakil adalah orang yang berakal, maksudnya dia mengetahui transaksi dengan baik, yaitu mengetahui bahwa menjual berarti *sālib* (menghilangkan kepemilikan terhadap barang) dan

membeli adalah *jālib* (mendapatkan kepemilikan barang). Para ulama mazhab Syafi'i, Maliki dan Hambali mengatakan bahwa tidak sah perwakilan kepada anak kecil, orang gila dan orang yang tidak sadar, karena masing-masing mereka tidak *mukallaf*. Mereka tidak boleh melakukan tindakan hukum sendiri, sehingga mereka juga tidak boleh menjadi wakil. Dan menurut mazhab Hanafi, wakil disyaratkan benar-benar bermaksud melakukan akad itu atau tidak main-main. Ulama mazhab Maliki mensyaratkan tiga syarat untuk *muwakkil* dan wakil, yaitu merdeka, cakap membelanjakan harta, dan baligh. Para ulama mazhab Syafi'i mensyaratkan wakil adalah orang yang adil jika dia mewakili hakim atau mewakili wali dalam penjualan harta orang yang ada di bawah perwaliannya.

d. Syarat-syarat objek yang diwakilkan (*muwakkal fih*)

Muwakkal fih secara syara bisa diwakili oleh orang lain, yaitu semua urusan keuangan dan yang lainnya yang bisa diwakili oleh orang lain, seperti jual beli. Tidak sah perwakilan dalam ibadah badani murni, seperti sholat, puasa dan bersuci dari hadas. Menurut jumhur ulama, dibolehkan wakalah dalam ibadah yang mempunyai keterkaitan dengan harta, baik berupa penerimaan, pemberian maupun penyerahan kepada orang yang berhak, seperti zakat, kafarat, nazar, sedekah, haji dan umrah ketika tidak mampu dan setelah meninggal dunia, menambal

kekurangan dalam ihram haji atau umrah, juga menyembelih kurban dan sejenisnya.³⁴

Ketentuan mengenai akad wakalah juga terdapat dalam Fatwa DSN-MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah. Secara lengkap ketentuan yang tertuang dalam fatwa tersebut adalah sebagai berikut:

Pertama: Ketentuan tentang Wakalah

1. Pernyataan ijab dan kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
2. Wakalah dengan imbalan bersifat mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak.

Kedua: Rukun dan syarat wakalah

1. Syarat-syarat *muwakkil* (yang mewakilkan), adalah:
 - a. Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang ia wakilkan.
 - b. Orang *mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah, dan sebagainya.
2. Syarat-syarat wakil (yang mewakili):
 - a. Cakap hukum
 - b. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya
 - c. Wakil adalah orang yang diberi amanat

³⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu: Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual-Beli, Asuransi, Khiyar, Macam-Macam Akad Jual Beli, Akad Ijarah (Penyewaan)* terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk (Jakarta: Gema Insani, 2011), V : 595-598.

3. Hal-hal yang diwakilkan

- a. Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili
- b. Tidak bertentangan dengan syariah Islam
- c. Dapat diwakilkan menurut syariah Islam

Ketiga :

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.³⁵

D. Jenis-jenis Wakalah

Ditinjau dari kewenangan atau tindakan yang dialihkan kepada wakil, akad wakalah dibagi menjadi dua jenis, yaitu di antaranya sebagai berikut:

1. *Al-wakalah al-muthlaqah*, adalah wakalah atau pemberian kuasa secara mutlak. Wakil atau penerima kuasa yang diberi kuasa untuk melakukan perbuatan hukum secara mutlak artinya ia terbebas dari setiap batasan. Misalnya, ada seseorang mewakilkan orang lain untuk menjual sesuatu tanpa ada ikatan harga tertentu, pembayaran kontan atau diangsur, di kampung atau di kota, terbebas dari setiap batasan. Misalnya, “Aku wakilkan padamu untuk menjual rumahku”. Maka wakil dapat menjualnya dengan harga layak dan tidak terbatas dengan harga tertentu. Seorang wakil atau orang yang mewakili tidak boleh menjualnya dengan harga seenaknya. Dia harus menjual sesuai dengan harga pada umumnya,

³⁵ Fatwa DSN-MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Akad Wakalah.

dan dengan penjualan tunai, sehingga dapat menghindari *ghabn* (kecurangan) kecuali bila yang dikenal di kalangan para pedagang dan untuk hal yang lebih berguna bagi yang mewakilkan. Imam Syafi'i berpendapat bahwa seorang wakil tidak boleh menjual sebagaimana kehendak wakil itu sendiri. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli. Maka terjadilah peristiwa hukum jual beli yang terlihat bahwa dalam perjanjian jual beli terlibat dua pihak yang saling menukar.

2. *Al-wakalah al-muqayyadah* adalah wakalah atau pemberian kuasa secara terbatas. Wakalah ini di mana *muwakkil* membatasi tindakan wakil dan menentukan cara melaksanakan tindakan tersebut. Misalnya, "Aku wakilkkan padamu untuk menjual rumahku ini dengan harga sekian". Maka perwakilan bersifat terikat, wakil berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh orang yang mewakilkan. Ia tidak boleh menyalahi kecuali kepada yang lebih baik dan bermanfaat bagi orang yang mewakilkan. Bila yang mewakili menyalahi aturan-aturan yang telah disepakati ketika akad, penyimpangan tersebut dapat merugikan pihak yang mewakilkan, maka tindakan tersebut batal menurut pandangan imam Syafi'i. Sedangkan menurut mazhab Hanafi tindakan itu tergantung pada kerelaan orang yang mewakilkan. Jika yang

mewakikan membolehkannya, maka penjualannya menjadi sah, bila tidak meridhai maka menjadi batal.³⁶

Berdasarkan penjelasan di atas mengenai jenis-jenis wakalah dapat dipahami bahwa akad wakalah mempunyai dua bagian penting agar dalam pelaksanaannya sesuai dengan tuntunan yang ada seperti pemberian kuasa secara mutlak maupun terbatas.

E. Hal-hal yang boleh diwakikan dan yang tidak boleh diwakikan

Perwakilan yang dilimpahkan dari *muwakkil* kepada wakil tentu perlu diketahui hukumnya apakah hal tersebut dibolehkan atau tidak dibolehkan untuk diwakikan dalam akad wakalah. Hal-hal yang boleh diwakikan dalam akad wakalah di antaranya adalah perwakilan untuk memberikan pengakuan ketika berperkara, perwakilan untuk menerima hutang, dalam pelunasan hutang, untuk pengguguran hutang, dibolehkan perwakilan dalam hibah, sedekah, peminjaman, penitipan, penggadaian, dan perwakilan dalam *syirkah* dan *mudharabah*, dibolehkan perwakilan untuk menjual dan membeli. Ahli fiqh sepakat hal tersebut dibolehkan karena *muwakkil* mempunyai kewenangan untuk melakukannya sendiri, sehingga dia juga mempunyai kewenangan untuk mewakilkannya kepada orang lain. Termasuk di dalamnya semua yang boleh diwakikan, seperti urusan harta, pernikahan, perceraian dan sebagainya, kecuali hal-hal yang dikecualikan oleh *muwakkil*.

Sementara itu, hal-hal yang tidak boleh diwakikan adalah hal yang menyangkut ibadah yang bersifat badaniah seperti sholat, puasa, dan bersuci

³⁶ Hanifah, "Wakalah dalam Kontrak Jual Beli Menurut Imam Syafi'i", *Skripsi*, Palembang: UIN Raden Fatah, 2017, hlm. 19.

dari hadas. Tidak sah juga perwakilan dalam sumpah karena di dalamnya terdapat pengagungan kepada Allah sehingga serupa dengan ibadah murni, tidak boleh perwakilan dalam perbuatan maksiat atau sesuatu yang diharamkan. Dan tidak sah perwakilan untuk mengghasab atau mencuri atau melakukan perbuatan kriminal, karena hal tersebut dapat merugikan bahkan membahayakan keselamatan orang lain.³⁷

F. Konsekuensi Hukum Akad Wakalah

Konsekuensi hukum akad adalah akibat hukum yang terjadi karena akad tersebut. Jika wakalah berlangsung dengan sah, maka ia mempunyai sejumlah konsekuensi hukum berkaitan dengan hal-hal yang menjadi kewenangan wakil, hak dan kewajiban yang harus dia lakukan dalam perwakilan jual beli serta berkaitan dengan status benda objek wakalah yang ada di tangannya, apakah sekedar amanah ataukah harus dijamin gantinya. Wahbah az-Zuhaili menjelaskan konsekuensi hukum akad wakalah dalam kitab *Fiqh Islam wa Adillatuhu* di antaranya sebagai berikut:³⁸

1. Kewajiban wakil dalam wakalah untuk menjual

Kewajiban wakil dalam hal ini adalah sebagai berikut:

- Senantiasa mengikuti dan memperhatikan batasan yang ditetapkan *muwakkil* dalam wakalah yang dibatasi.
- Mengikuti kebiasaan yang berlaku apabila wakalah itu adalah wakalah yang mutlak.

³⁷ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, V: 599.

³⁸ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, V: 610.

2. Kewajiban wakil dalam wakalah untuk membeli

Kewajiban wakil dalam hal ini adalah sebagai berikut:

- Membeli dengan harga yang umum berdasarkan kebiasaan yang berlaku.
- Membeli barang yang tidak cacat. Ini adalah menurut jumur ulama selain Abu Hanifah.
- Menurut ulama mazhab Hanafi, wakil harus membeli sesuatu yang ditentukan untuk *muwakkil*-nya, bukan untuk dirinya dan kerabatnya.
- Menurut ulama mazhab Maliki, wakil harus melakukan sesuatu yang mengandung maslahat bagi *muwakkil*.
- Menurut mazhab Hanafi, jika wakil menyalahi syarat-syarat yang ditetapkan *muwakkil*, maka dia telah membeli untuk dirinya sendiri.

3. Kewenangan wakil dalam wakalah untuk membeli

- Membeli barang dengan harga lebih rendah dari yang telah ditetapkan oleh *muwakkil*. Hal ini dibolehkan karena ia merupakan tindakan yang menyalahi ketentuan *muwakkil* namun menjadi kebajikannya.
- Meminta kepada *muwakkil* untuk mengganti uangnya yang telah digunakan untuk membayar barang yang dia beli untuk *muwakkil*.
- Tidak menyerahkan kepada *muwakkil* barang yang dia belikan hingga dia menerima seluruh pembayaran barang itu dari *muwakkil* tersebut.
- Mengembalikan barang kepada penjualnya jika ada cacat, selama barang itu masih ada di tangannya.

4. Kewajiban *muwakkil* dalam wakalah untuk membeli

Kewajiban *muwakkil* dalam hal ini adalah sebagai berikut :

- Membayar harga barang yang dibeli.
- Menanggung kerugian yang terjadi jika bukan karena pelanggaran atau keteledoran wakil.
- Membayar upah wakil jika wakalah itu dengan upah.

5. Kewajiban *muwakkil* dalam wakalah untuk penjualan

- Menanggung kerugian yang terjadi jika bukan karena pelanggaran atau ketidakseriusan wakil.
- Wajib membayar upah kepada wakil jika wakalah itu dengan upah dan pekerjaan yang diwakilkan telah dilaksanakan.³⁹

Dalam akad jual beli dan sejenisnya yang tergantung pada ijab dan kabul, maka konsekuensi hukumnya adalah tetapnya kepemilikan pembeli terhadap barang yang dibeli dan kepemilikan penjual terhadap bayaran. Para ahli fiqih sepakat bahwa konsekuensi hukum dari akad yang dilangsungkan oleh wakil adalah milik *muwakkil* dan dia melakukan akad untuk *muwakkil* tersebut. Dan dia telah mendapatkan kewenangannya itu dari *muwakkil*.

Menurut jumhur ulama, konsekuensi hukum suatu akad adalah milik *muwakkil* secara mutlak, jika ketika akad wakil menyatakan bahwa dia melakukan akad itu untuk *muwakkil*-nya. Benda yang merupakan objek transaksi juga secara langsung menjadi milik *muwakkil* dengan selesainya transaksi itu, tanpa perlu menetapkannya terlebih dahulu sebagai milik wakil

³⁹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 633.

lalu memindahkan kepemilikannya kepada *muwakkil*. Ini merupakan pendapat empat mazhab, alasannya karena pada hakikatnya wakil bekerja untuk *muwakkil* dan berdasarkan perintahnya.⁴⁰

Mengenai status benda objek wakalah yang diterima wakil, para fuqoha sepakat bahwa sesuatu yang diterima oleh wakil terhitung sebagai amanah seperti titipan dan sejenisnya. Wakil merupakan *amiin* (pemegang amanah), terhadap sesuatu yang diwakilkan oleh *muwakkil*, baik wakalah itu dengan imbalan maupun tidak sehingga dia tidak wajib menjamin ganti barang objek akad, kecuali jika terjadi tindakan pelanggaran dan adanya keteledoran darinya. Dan *muwakkil* menanggung kerugian yang terjadi jika kerugian itu bukan karena tindakan pelanggaran dan keteledoran wakil.⁴¹

G. Wakalah Dengan Syarat atau Batas Waktu

Menurut para ulama mazhab Hanafi dan Hambali, wakalah bisa bersifat mutlak dan bisa juga dibatasi dengan syarat atau ketentuan tertentu. Misalnya seorang berkata “jika Zaid datang, maka engkau wakilku dalam menjual buku ini.” Dalam hal ini tindakan wakil tidak sah sebelum terealisasinya syarat yang ditetapkan. Terkadang wakalah juga dibatasi dengan waktu yang akan datang. Misalnya *muwakkil* berkata, “saya mewakilkan kepadamu untuk menjualkan buku ini besok.” Maka artinya orang tersebut tidak menjadi wakil sebelum esok hari.

Sedangkan menurut Imam Syafi’i tidak sah membatasi wakalah dengan syarat berupa sifat atau waktu. Karena dalam wakalah, pembatasan

⁴⁰ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 634.

⁴¹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 635.

waktu atau syarat tertentu maka ada ketidakjelasan yang bisa berpengaruh pada keabsahannya. Sehingga tidak sah pembatasan dengan syarat, sebagaimana dalam akad jual beli dan penyewaan.

Namun para ulama telah sepakat bahwa jika *muwakkil* telah menetapkan akad wakalah dan dia mensyaratkan sebuah syarat tertentu bagi wakil dalam melaksanakan apa yang diwakilkan, maka hal itu dibolehkan. Misalnya *muwakkil* berkata, "Saya mewakilkan kepadamu untuk membeli sesuatu, tapi jangan membelinya kecuali setelah satu bulan." Dalam hal ini, para ahli fiqih sepakat tentang sahnya pembatasan wakalah dalam jangka waktu tertentu, seperti satu bulan atau satu tahun, karena akad wakalah dilakukan sesuai dengan kebutuhan.⁴²

H. Wakil Lebih Dari Satu Orang

Wakil lebih dari satu orang, menurut para ulama mazhab dibolehkan namun apabila telah memenuhi syarat yang menjadi kebolehan dalam akad wakalah. Syarat-syarat tersebut di antaranya adalah pertama, ada izin dari *muwakkil* baik secara langsung dan jelas maupun hanya tersirat. Misal pertama, seorang *muwakkil* mengkuasakan urusannya untuk membeli tanah. Kemudian, *muwakkil* mengizinkan wakil untuk mencari wakil lain jika dirasa wakilnya tidak sanggup untuk mencari tanah itu sendiri atau dikhawatirkan wakil kesulitan karena kurangnya pengetahuan mengenai masalah pertanahan.

⁴² Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 592.

Kedua, dibolehkan wakil lebih dari satu orang yang sifatnya mutlak atau umum, bukan wakalah yang bersifat khusus. Jika wakalah khusus, maka *muwakkil* hanya mempercayakan urusannya kepada satu wakil untuk menyelesaikan suatu tugas tertentu. Akan tetapi, jika *muwakkil* melimpahkan urusan kepada wakilnya mutlak, maka tanpa indikator khusus wakil boleh mengangkat orang lain menjadi wakilnya untuk membantu tugas yang menjadi tanggung jawabnya. Misal, *muwakkil* menugaskan wakil untuk membelikan mobil keluaran tahun 2010 ke atas tanpa menyebutkan ciri atau merek khusus, baik warna, jenis mobil matic atau manual dan sebagainya. Maka wakil boleh meminta bantuan orang lain untuk mencarikan mobil dengan kriteria keluaran tahun 2010 tersebut.

Ketiga, kondisi wakil tidak memungkinkan untuk memenuhi semua tugasnya sendirian. Bisa jadi karena pekerjaannya banyak atau sebagian tugasnya di luar kemampuan wakil dan kecakapannya.

Keempat, adat. Adat merupakan salah satu unsur yang dapat menjadi sumber hukum selama adat tersebut tidak bertentangan dengan aturan syariat dan sudah dipahami sebagai kebiasaan di masyarakat tersebut.

Kelima, saling ikhlas di antara *muwakkil* dan wakil dengan adat kebiasaan atau cara wakil bekerja. Apabila ada kebiasaan atau kesepakatan khusus maka itulah yang menjadi standar hukum untuk para wakil. Jika tidak ada kebiasaan khusus yang mengatur, maka kembali kepada esensi akad wakalah atau apa saja yang menjadi kesepakatan di dalam akad itu. Jika

keduanya (adat dan kesepakatan khusus) tidak ada dalam akad, maka akad ini bisa jadi masuk dalam kategori akad *gharar*.

Keenam, amanah. Hal ini sangat penting sebagai batasan untuk menjaga kemaslahatan *muwakkil* agar tanggung jawab yang dibebankan kepada wakil tidak terabaikan.

Jika syarat tersebut sudah terpenuhi, maka wakil lebih dari satu dibolehkan dalam akad wakalah. Namun, jika *muwakkil* belum memberikan ijin, maka para ulama berbeda pendapat dalam hal ini, di antaranya:

1. Mazhab Maliki tidak membolehkan seorang wakil mewakilkan urusannya kepada orang lain jika belum diijinkan oleh *muwakkil*-nya, kecuali wakil dalam kondisi pekerjaan yang menjadi tanggung jawab wakil tidak sanggup dikerjakan sendiri, dan jika pekerjaan wakil tersebut banyak dan diperkirakan wakil tidak bisa menyelesaikan pekerjaannya sendirian.
2. Mazhab Hanafi tidak membolehkan seorang wakil untuk mewakilkan urusannya kepada orang lain kecuali sudah diijinkan oleh *muwakkil*-nya. Misal, perwakilan dalam membayar zakat yang dibebankan kepadanya.
3. Mazhab Syafi'i seorang wakil boleh mewakilkan urusannya kepada orang lain jika dirinya sendiri tidak sanggup untuk melaksanakannya tanpa harus ijin dahulu kepada *muwakkil*-nya.
4. Mazhab Hambali seorang wakil boleh mewakilkan urusannya kepada orang lain dengan syarat orang tersebut *amiin* (dapat dipercaya).

Kesimpulan dari pendapat para ulama di atas adalah, dibolehkan bagi wakil untuk mewakilkan tugasnya atau sebagian tugasnya kepada wakil lain

yang langsung ditunjuknya meski belum izin kepada *muwakkil*-nya, baik itu atas nama *muwakkil* atau atas nama sendiri merujuk pada kebiasaan yang berlaku di masyarakat. Namun, wakil pertama tidak lepas tanggung jawab begitu saja. Jika di kemudian hari terdapat kesalahan atau kerugian yang menimpa *muwakkil* akibat perwakilan tersebut, maka wakil pertama wajib bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Wakil juga bisa dikenai *damān* atau tanggungan atas titipan yang dihilangkan dan menggantinya serupa atau semisal disebabkan adanya unsur kesengajaan tidak melaksanakan akad atau kesalahan karena kelalaiannya. Dalam hal ini, wakil yang lalai dalam melaksanakan amanah wajib dikenai *damān*.⁴³

I. Berakhirnya akad wakalah

Transaksi akad wakalah dinyatakan berakhir atau tidak dapat dilanjutkan apabila salah satu dari pihak yang berakad adalah sebagai berikut:

- Meninggalnya salah satu pihak yang melakukan perjanjian.
- Bila yang mewakilkan atau yang mewakili gila, sebab salah satu syarat di antara orang melakukan perjanjian harus berakal.
- Pekerjaan yang menjadi perjanjian telah dihentikan, karena masa kontrak/perjanjiannya sudah berakhir.
- Pemutusan *muwakkil* kepada wakil, meskipun wakil tidak mengetahui ini merupakan pendapat yang didukung oleh mazhab Syafi'i dan Hambali, tetapi menurut mazhab Hanafi wakil harus mengetahui putusan *muwakkil*.

⁴³ Mulyono Jamal & Nurul Fathonah, "Ta'addud Al-Wukala: Konsep Multiple Agents dalam Fikih Muamalah", *Jurnal Muslim Heritage*, Vol. 7, No. 1, 2022, hlm. 168-172.

- Wakil memutuskan sendiri, menurut mazahab Hanafi tidak perlu orang yang mewakilkan mengetahui pemutusan dirinya atau tidak perlu kehadirannya, agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.
- Keluarnya *muwakkil* dari status kepemilikan.⁴⁴

J. *Wakalah Bil Ujrah*

1. Pengertian *Wakalah Bil Ujrah*

Wakalah bil ujarah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama dan atas jasanya melakukan tugas tersebut pihak kedua berhak mendapat upah/*ujrah*.⁴⁵

Akad *wakalah bil ujarah* merupakan ijtihad baru dalam muamalah kontemporer yang biasanya ditemukan dalam lembaga keuangan bank. Sebagai salah satu akad yang dikembangkan dalam transaksi keuangan, akad *wakalah bil ujarah* tidak hanya ditemukan di lembaga keuangan bank namun juga transaksi lainnya di masyarakat sehingga muncullah Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang *wakalah bil ujarah* guna mengakomodir kebutuhan masyarakat dalam akad *wakalah bil ujarah*.

Dalam akad *wakalah bil ujarah* wakil mempunyai tanggungjawab melaksanakan apa yang diwakilkan serta mendapatkan *ujrah*. Dalam akad

⁴⁴ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, hlm. 148.

⁴⁵ Cicilia Putri Ardilla, "Implementasi *Wakalah Bil Ujarah* Pada Produk Takafulink Salam Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru)", *Skripsi*, Riau: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2013, hlm. 46.

wakalah bil ujarah upah tidak dinyatakan secara tegas, maka wakil memiliki hak untuk mendapatkan *ujrah* yang sebanding dengan sesuatu yang dikerjakan atau juga bisa dari kebiasaan yang berlaku.⁴⁶

Dalam Fatwa DSN-MUI No.113/DSN-MUI/IX/2017 dijelaskan bahwa akad *wakalah bi al-ujrah* adalah akad wakalah yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*.⁴⁷ *Ujrah* dalam pelaksanaan wakalah merupakan imbalan (*fee*) yang diberikan dari pihak yang diwakilkan kepada yang mewakilkan dan imbalan wajib dibayar atas jasa yang telah dilakukan oleh wakil. Pemberian *ujrah* dalam wakalah tujuannya adalah untuk membalas kebaikan seseorang yang telah menolong dalam mewakilkan sesuatu pekerjaan atas jasa yang telah dikorbankan oleh orang yang menjadi wakil.⁴⁸

Akad wakalah yang dilakukan dan disepakati dengan menggunakan *ujrah* atau upah menjadi akad yang lazim (mengikat kedua belah pihak), artinya, wakil harus menjalankan tugasnya sebagaimana yang disepakati di dalam akad itu dan tidak diperbolehkan untuk membatalkan secara sepihak atau karena ada udzur yang dibenarkan syariat. Pendapat ini adalah pandangan dari madzhab Hanafi, Maliki dan Hambali, sedangkan dalam pandangan madzhab Syafi'i akad *wakalah bil ujarah* boleh dibatalkan oleh wakil dengan cara mengembalikan upahnya kepada *muwakkil*.

⁴⁶ Nur Musayadah & Asiah Wati, "Akad Wakalah Bil Ujarah pada Pembayaran Rekening Listrik", *Jurnal Al-Hakim: Jurnal Ilmiah Studi Syariah, Hukum dan Filantropi*, Vol. 4, No. 2, 2022, hlm. 154.

⁴⁷ Fatwa DSN-MUI No.113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah.

⁴⁸ Chindy Fransiska, "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap *Fee* dalam Praktik Jasa Titip Barang Online (Studi Kasus Pada Princessist Online Shop)", *Jurnal Prosiding Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, No. 1, hlm. 111.

Dalam akad wakalah yang tidak ada kesepakatan dalam akadnya, apakah menggunakan *ujrah*/upah atau tidak menggunakannya, maka dikembalikan kepada '*urf*' (kebiasaan yang berlaku di tempat itu). Apabila yang berlaku dan berjalan di tengah masyarakat tempat itu akad wakalah seperti menggunakan upah, maka akad wakalah tersebut adalah *wakalah bil ujarah* dan apabila tidak berlaku upah maka juga tidak berlaku akad *wakalah bil ujarah*. Dalam hal tidak ada kesepakatan tentang berapa jumlah upahnya, maka upah yang sepantasnya (*ujrah al-mitsl*) yang harus dibayar. Perwakilan yang menggunakan upah itu seperti perwakilan dalam urusan hukum kepada lawyer (pengacara), agen atau broker marketing dan pemasaran.⁴⁹

Menurut Wahbah az-Zuhaili dalam kitab *Fiqih Islam wa Adillatuhu*, wakalah sah dengan upah dan tanpa upah karena nabi SAW pernah mengutus beberapa orang untuk mengambil sedekah dari umat Islam dan beliau memberi bonus. Karena hal itu, keponakan-keponakan beliau berkata kepada beliau, "Andai engkau utus kami mengumpulkan sedekah-sedekah itu tentu kami akan memberikannya kepadamu sebagaimana orang-orang itu dan kami pun mendapatkan apa yang mereka dapatkan. Maksudnya adalah mereka bisa mendapatkan bonus sebagaimana orang-orang yang diutus Nabi SAW.

Disamping itu wakalah merupakan akad yang tidak mengikat (*jā'iz*) yang tidak harus dilakukan oleh orang yang menjadi wakil,

⁴⁹ H.M Pudjihardjo & Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), hlm. 126-127.

sehingga dia boleh mengambil upah dalam melakukan apa yang diwakilkan kepadanya.

Jika wakalah itu tanpa upah, maka ia adalah kebaikan dari wakil, jika wakalah dengan upah, maka status hukumnya adalah akad *ijarah* (penyewaan orang). Sehingga wakil berhak mendapatkan bayaran dari *muwakkil* ketika menyerahkan kembali sesuatu yang diwakilkan jika memang dapat diserahkan, seperti pakaian yang dia jahit. Maka ketika wakil menyerahkan hasil jahitannya, dia pun berhak mendapatkan bayaran.

Jika perwakilan itu adalah dalam penjualan, pembelian atau haji, maka dia berhak mendapatkan bayaran jika dia telah melakukannya, walaupun pembayaran untuk barang yang dijual belum diterima.

Dalam akad wakalah dengan upah, *muwakkil* boleh mensyaratkan kepada wakil untuk tidak berhenti dari akad tersebut kecuali setelah jangka waktu tertentu. Jika wakil tidak menjalankan syarat itu, maka dia tidak mendapatkan upah.⁵⁰

2. Dasar Hukum *Wakalah Bil Ujrah*

Dalam hal kaitannya dengan *wakalah bil ujrah*, terdapat hadis yang dapat dijadikan landasan atas dibolehkannya *wakalah bil ujrah*, yaitu berdasarkan hadis:

عَنْ بُسْرِ بْنِ سَعِيدٍ أَنَّ ابْنَ السَّعْدِيِّ الْمَالِكِيَّ قَالَ: اسْتَعْمَلَنِي عُمَرُ عَلَى الصَّدَقَةِ، فَلَمَّا فَرَعْتُ مِنْهَا وَأَدَّيْتُ إِلَيْهِ أَمَرَ لِي بِعُمَّالَةٍ، فَوَقُلْتُ: إِنَّمَا عَمِلْتُ لِلَّهِ، فَقَالَ: خُذْ مَا أُعْطَيْتَ، فَإِنِّي عَمِلْتُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَعَمَلَنِي،

⁵⁰ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, V: 593.

فَقُلْتُ مِثْلَ قَوْلِكَ، فَقَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ: إِذَا أُعْطِيتَ شَيْئًا مِنْ غَيْرِ أَنْ تَسْأَلَ فَكُنْ وَتَصَدَّقْ.

Diriwayatkan dari Busr bin Sa'id bahwa Ibn Sa'diy al-Maliki berkata: Umar mempekerjakan saya untuk mengambil sedekah (zakat). Setelah selesai dan sesudah saya menyerahkan zakat kepadanya, Umar memerintahkan agar saya diberi imbalan (*fee*). saya berkata: saya bekerja hanya karena Allah. Umar menjawab: Ambillah apa yang aku beri; saya pernah bekerja (seperti kamu) pada masa Rasul, lalu beliau memberiku imbalan; saya pun berkata seperti apa yang kamu katakan. Kemudian Rasul bersabda kepada saya: apabila kamu diberi sesuatu tanpa kamu minta, makanlah (terimalah) dan bersedekahlah.

Nabi SAW pernah mengutus beberapa orang sahabat untuk mengambil zakat atau sedekah dari umat Islam beliau memberi mereka upah. Karena itulah, beberapa orang keponakan atau keluarga Beliau berkata kepada Beliau: “andai engkau utus kami untuk mengumpulkan zakat dan sedekah itu, tentu kami akan memberikannya kepadamu sebagaimana orang-orang itu, dan kami pun mendapatkan apa yang mereka dapatkan.” Maksudnya adalah mereka bisa mendapatkan upah sebagaimana orang-orang yang diutus Nabi SAW untuk mengambil zakat atau sedekah dari umat Islam tersebut.⁵¹

Di samping itu, sejumlah pendapat para ulama mazhab fikih dijadikan dasar mengenai kebolehan akad *wakalah bil ujah*, antara lain:

a. Ibn Qudamah, dalam kitab *al-Mughni*, berpendapat bahwa akad wakalah boleh dilakukan baik dengan imbalan ataupun tanpa imbalan.

Hal itu karena Nabi SAW pernah mewakilkan kepada Unais untuk

⁵¹ Daeng Naja, *Seluk Beluk Wakalah Dalam Teori Dan Praktek* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2023), hlm. 84.

melaksanakan hukuman, kepada Urwah untuk membeli kambing, dan kepada Abu Rafi' untuk melakukan kabul nikah, (semuanya) tanpa memberikan imbalan. Nabi juga pernah mengutus para pegawainya untuk memungut sedekah (zakat) dan beliau memberikan imbalan kepada mereka.

- b. Ibn Qudamah juga menjelaskan bahwa jika *muwakkil* mengizinkan wakil untuk mewakilkan kepada orang lain, hal itu boleh karena merupakan akad yang telah diizinkan kepada wakil. Oleh karena itu, ia boleh melakukannya (mewakilkan kepada orang lain).
- c. Imam Syaukani, ketika menjelaskan hadis Busr bin Sa'id, menjelaskan bahwa hadis tersebut menunjukkan bahwa orang yang melakukan sesuatu dengan niat *tabarru'* (semata-mata mencari pahala, dalam hal ini menjadi wakil) maka boleh menerima imbalan.
- d. Wahbah al-Zuhaili menjelaskan bahwa umat sepakat wakalah boleh dilakukan karena diperkukan. Wakalah sah dilakukan baik dengan imbalan maupun tanpa imbalan.⁵²

3. Rukun dan Syarat *Wakalah Bil Ujrah*

Terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam melaksanakan akad *wakalah bil ujrah*, karena hal ini yang dapat mempengaruhi keabsahan suatu akad *wakalah bil ujrah*. Rukun-rukun dan syarat dalam akad *wakalah bil ujrah* secara umum tidaklah berbeda dengan yang berlaku pada akad wakalah yaitu adanya wakil, *muwakkil*,

⁵² Jaih Mubarak & Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Tabarru'* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), hlm. 183.

muwakkal fih, dan *sighat* (ijab dan kabul). Yang berbeda dalam hal ini adalah adanya *ujrah* yang diberikan sebagai imbalan atas jasa yang telah dilakukan oleh wakil.

Dalam fikih muamalah disebutkan bahwa *wakalah bil ujah* harus memenuhi rukun dan syarat sebagai berikut:

- a. *Sighat*, yaitu pernyataan dari kedua pihak yang berkontrak baik secara lisan maupun tulisan yang menunjukkan kerelaan untuk mewakilkan dan orang yang mewakili menerimanya.
- b. Pihak yang berakad (wakil dan *muwakkil*), yaitu orang yang berakal sehat, baligh, cakap melakukan tindakan hukum dan saling meridhai. *Muwakkil* (orang yang mewakilkan/pemberi kuasa) haruslah seorang pemilik yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang ia wakilkkan. Jika ia bukan sebagai pemilik yang dapat bertindak, maka perwakilannya tidak sah. *Muwakkil* dan wakil bukanlah orang yang mengalami gangguan jiwa, idiot atau anak kecil yang belum dapat membedakan pilihan yang baik maupun buruk. Karena perwakilan menyangkut masalah-masalah yang dapat dipahami. Sehingga orang tersebut tidak memiliki hak untuk bertindak.
- c. Barang yang diwakilkan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah-mengupah. Syarat utama barang yang diwakilkan adalah hal tersebut bukan merupakan tindakan yang tidak baik dan harus diketahui persis oleh orang yang mewakili. Sesuatu yang diwakilkan berlaku untuk semua akad yang dapat dilakukan oleh manusia untuk ia laksanakan

sendiri transaksi atau perbuatannya. Di antaranya seperti jual beli, sewa menyewa, berutang, berhukum, berdamai, menuntut syuf'ah, hibah, sedekah, gadai, pinjaman dan meminjam, perkawinan, cerai dan mengatur harta.

- d. *Ujrah*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak.⁵³

Sedangkan dalam fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017, diatur ketentuan mengenai rukun dan syarat akad *wakalah bil ujarah* di antaranya sebagai berikut:

- a. *Sighat*, akad *wakalah bil ujarah* harus dinyatakan dengan tegas dan jelas, dapat dimengerti oleh kedua belah pihak yang berakad, boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, dapat juga dilakukan dengan berbasis teknologi internet yang sesuai pedoman syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- b. *Muwakkil*, ialah pihak yang memberikan kuasa, dan wakil ialah pihak yang diberi kuasa oleh *muwakkil*. Syarat *muwakkil* dan wakil boleh orang atau yang dipersamakan dengan orang, baik berupa badan hukum ataupun tidak berbadan hukum. Kedua pihak harus cakap hukum sesuai dengan syariah dan undang-undang yang berlaku. *Muwakkil* memiliki kewenangan untuk memberikan kuasa kepada pihak lain dan wajib mampu membayar *ujrah* kepada wakil. Dan pihak wakil wajib mampu menjalankan tugas yang dikuasakan kepadanya.

⁵³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 118.

- c. Objek wakalah, disyaratkan hanya boleh dilakukan terhadap kegiatan atau perbuatan hukum yang boleh diwakalahkan, baik berupa perbuatan atau pekerjaan tertentu dan dapat diketahui dengan jelas oleh wakil dan *muwakkil* serta wakil mampu melakukannya. Pihak wakil yang telah menerima kuasa boleh mewakilkannya kembali kepada pihak lain. dengan syarat *muwakkil* mengizinkannya. Wakil tidak wajib menanggung resiko atas kerugian yang disebabkan perbuatan yang dilakukannya, kecuali karena *al-ta'addi, al-taqshir, atau mukhalafat al-syurth*.
- d. *Ujrah*, dapat berupa uang atau barang yang bisa digunakan nilai kemanfaatan barang tersebut, kuantitas atau kualitas *ujrah* harus jelas dan transparan baik dari segi angka nominal, prosentase tertentu, atau perhitungan yang disepakati dan diketahui oleh kedua belah pihak yang berakad. *Ujrah* boleh dibayar secara tunai, angsur/bertahap, dan tangguh sesuai dengan syariah, kesepakatan, dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku. *Ujrah* yang telah disepakati boleh ditinjau-ulang atas manfaat yang belum diterima oleh *muwakkil* sesuai kesepakatan.⁵⁴

4. Wakalah Bil Ujrah dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dijelaskan mengenai aturan tentang wakalah yaitu pada bab XVII dari pasal 452-520. Pada bab I pasal 20 ayat 19 dijelaskan bahwa wakalah adalah pemberian

⁵⁴ Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah.

kuasa kepada pihak yang lain untuk mengerjakan sesuatu. Suatu transaksi yang dilakukan oleh seorang wakil atau penerima kuasa dalam hal hibah, pinjaman, gadai, titipan, peminjaman, kerja sama, harus disandarkan kepada kehendak dan ketetapan dari pemberi kuasa atau *muwakkil* (Pasal 460 KHES). Transaksi pemberian kuasa sah apabila kekuasaannya dilaksanakan oleh penerima kuasa dan hasilnya diteruskan kepada pemberi kuasa (Pasal 461 KHES).⁵⁵

Dalam transaksi pemberian kuasa atau wakalah, penerima kuasa berhak mendapatkan imbalan/upah atas tugas yang telah dilakukannya namun tidak berhak meminta imbalan apabila tidak disyaratkan oleh pemberi kuasa. Sebagaimana tertuang dalam pasal 469 KHES:

- (1) Apabila disyaratkan upah bagi penerima kuasa dalam transaksi pemberian kuasa, maka penerima kuasa berhak atas upahnya setelah memenuhi tugasnya.
- (2) Apabila pembayaran upah tidak disyaratkan dalam transaksi, dan penerima kuasa itu bukan pihak yang bekerja untuk mendapatkan upah, maka pelayanannya itu bersifat kebaikan saja dan ia tidak berhak meminta pembayaran.⁵⁶

Disebutkan juga dalam hal penjualan, penerima kuasa berhak mendapat imbalan berdasar pada kesepakatan atau peraturan perundang-undangan. Sebagaimana pada pasal 497 KHES:

- (1) Penerima kuasa penjualan berhak menerima imbalan dari prestasinya berdasarkan kesepakatan dalam akad.
- (2) Apabila dalam akad tidak ditentukan mengenai imbalan bagi penerima kuasa, maka penerima kuasa tidak berhak menuntut imbalan.
- (3) Pihak penerima kuasa secara profesional berhak mendapatkan imbalan berdasarkan peraturan perundang-undangan dan kesepakatan.⁵⁷

⁵⁵ PPHIMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 126.

⁵⁶ PPHIMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, hlm. 127.

⁵⁷ PPHIMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, hlm. 135.

Dalam KHES, dijelaskan aturan mengenai pemberian kuasa dalam hal penjualan bahwa pihak wakil atau penerima kuasa dalam menjual harta milik pemberi kuasa harus menjualnya dengan harga yang wajar, tidak boleh melampaui batas. Hal ini tertuang pada pasal 487 KHES, bahwa pihak penerima kuasa yang telah diberi kekuasaan penuh untuk melaksanakan suatu proses transaksi jual-beli berhak menjual harta milik pemberi kuasa dengan harga yang wajar.⁵⁸

Apabila harga telah ditentukan oleh pemberi kuasa, maka penerima kuasa harus menjualnya dengan harga yang telah ditentukan, tidak boleh rendah dan tidak boleh terlalu tinggi. Sebagaimana tertuang pada pasal 488 KHES bahwa:

- (1) Apabila pemberi kuasa telah menentukan harga, maka penerima kuasa itu tidak boleh menjual lebih rendah dari harga yang telah ditentukan.
- (2) Apabila penerima kuasa menjual dengan harga yang lebih rendah, maka transaksi tersebut dihentikan sementara (*mauquf*) atau tergantung pada izin pemberi kuasa.
- (3) Pemberi kuasa berhak menuntut ganti rugi kepada penerima kuasa yang menjual barang dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar atau lebih rendah dari harga yang disepakati dalam akad tanpa izin.

Penerima kuasa tidak boleh menjual barang dengan harga yang tidak sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh pemberi kuasa (*muwakkil*) yang menjual dengan harga rendah atau terlalu tinggi. Jika harga jualnya terlalu tinggi dari harga yang telah ditentukan dapat mengakibatkan masa penjualannya terlalu lama dari masa yang telah diperkirakan. Hal ini dapat mengakibatkan kerugian bagi pemberi kuasa. Sebagaimana menurut sebagian ulama fiqh, jika dalam perwakilan secara

⁵⁸ PPHIMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, hlm. 132.

terbatas (khusus), wakil harus bertindak sesuai dengan batas-batas yang ditentukan oleh orang yang diwakilinya. Dan dalam pasal 490 KHES dijelaskan bahwa:

- (1) Penerima kuasa dibolehkan menjual secara mutlak apabila kuasa penjualan bersipat mutlak.
- (2) Penerima kuasa dibolehkan menjual secara terbatas apabila kuasa penjualan bersipat terbatas.

Kemudian dalam pasal 491 KHES disebutkan bahwa:

- (1) Apabila dalam kuasa penjualan dinyatakan secara mutlak, maka penerima kuasa boleh menjual harta secara tunai atau cicilan.
- (2) Apabila dalam kuasa penjualan dinyatakan bahwa penjualan barang harus dilakukan secara tunai, maka penerima kuasa hanya boleh menjualnya secara tunai.⁵⁹

Apabila seseorang mewakilkan penjualan suatu barang tanpa menentukan harga dan cara pembayarannya, maka wakil harus menjualnya dengan harga pasaran yang berlaku dan dengan cara pembayaran tunai. Apabila wakil itu tidak menjual barang tidak dengan harga pasar atau dengan cara pembayaran angsur, maka jual beli seperti ini tidak dibolehkan kecuali dengan kerelaan *muwakkil*, karena penjualan itu bertentangan dengan kemashlahatan orang yang mewakilkan dan *muwakkil* adalah orang yang berhak menentukan bagaimana barangnya harus dijual. Oleh karenanya, seorang wakil terikat pada kebiasaan jual beli yang dilakukan para pedagang dan harus berusaha mendatangkan mashlahat bagi orang yang mewakilkannya.

⁵⁹ PPHIMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, hlm. 133.

5. Berakhirnya Akad *Wakalah Bil Ujah*

Akad wakalah dapat berakhir atau tidak dapat dilanjutkan apabila disebabkan oleh beberapa hal berikut:

- a. Meninggalnya salah seorang yang berakad, atau gila, hal tersebut dikarenakan di antara syarat-syarat wakalah adalah pelaku harus hidup dan berakal.
- b. Wakil mengundurkan diri dari tugas wakalah. Dalam hal ini *muwakkil* tidak perlu mengetahui tentang pengunduran dirinya itu (pendapat Syafi'i dan Hambali). Akan tetapi, menurut mazhab Hanafi, agar tidak merugikan, disyaratkan *muwakkil* harus mengetahui pengunduran diri si wakil.
- c. *Al-fasakh* (pembatalan kontrak) bagi kedua pihak berhak membatalkan ikatan kontrak, kapanpun mereka menghendaki. Sehingga ketika *muwakkil* memberhentikan wakil dari kuasa yang dilimpahkan, baik dengan ucapan langsung, mengirim kabar atau dengan surat pemecatan, maka status wakil sekaligus hak kuasa yang diterimanya saat itu juga dicabut.
- d. Hilangnya status kepemilikan atau hak dari pemberi kuasa (*muwakkil*).
- e. Telah selesainya pekerjaan yang dimaksudkan dengan wakalah.⁶⁰

⁶⁰ Isnawati Rais dan Hasanuddin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya pada Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta, 2011), hlm. 184.

6. Wakalah Dalam Jual Beli

Menurut Wahbah Az-Zuhaili dalam kitab *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, disebutkan bahwa wakalah dalam menjual atau membeli di antaranya sebagai berikut :

a. Wakil untuk menjual

Wakil untuk menjual bisa mempunyai kewenangan melakukan tindakan hukum yang mutlak, bisa juga terbatas. Jika terbatas, maka para ulama sepakat bahwa dia hendaknya senantiasa menjaga batasan-batasan tersebut. Jika wakil menyalahi batasan-batasan itu, berarti tindakannya bukan atas nama *muwakkil*, tetapi tindakannya itu tergantung pada kebolehan *muwakkil*. Terkecuali jika tindakannya itu lebih baik untuk *muwakkil*, maka itu dibolehkan karena secara tidak langsung dia telah merealisasikan keinginan *muwakkil*.

Misalnya, *muwakkil* berkata kepada wakilnya, “jualkan kebunku ini seharga seribu lira. Lalu wakil menjualnya dengan harga kurang dari seribu lira, maka si wakil dianggap tidak melaksanakan keinginan *muwakkil*, karena tindakannya itu lebih buruk bagi *muwakkil*. Jika wakil menjualnya dengan harga lebih dari seribu lira, maka dia dianggap melaksanakan keinginan *muwakkil*, karena tindakannya itu lebih baik bagi *muwakkil*.

Jika *muwakkil* mewakilkan kepada wakil untuk menjual barangnya secara kontan, lalu dia menjualnya secara tidak kontan, maka perwakilan itu tidak terlaksana, tapi tergantung adanya kebolehan dari

muwakkil. Adapun jika *muwakkil* mewakilkan kepadanya untuk menjual secara tidak kontan, lalu dia menjualnya secara kontan, maka perwakilan itu terlaksana.

Jika *muwakkil* mewakilkan kepadanya untuk menjual dengan harga seratus, misalnya, maka wakil tidak boleh menjualnya dengan harga kurang dari itu. Karena jika menjualnya dengan harga yang lebih rendah, maka itu mengakibatkan tidak tercapainya kadar harga yang diinginkan *muwakkil*, disamping itu tindakan tersebut juga menyalahi izin yang diberikan oleh *muwakkil*.

Jika wakil mempunyai kewenangan melakukan tindakan hukum secara mutlak, maka menurut Abu Hanifah wakil boleh melakukannya sesuai dengan kemutlakan tersebut. Sehingga dia boleh menjualnya dengan harga berapa pun, baik sedikit maupun banyak. Juga walaupun dengan harga yang lebih rendah yang cukup jauh dari harga yang umum. Juga boleh dengan pembayaran secara kontan atau pun utang. Dalilnya adalah bahwa secara hukum asalnya, lafal mutlak harus diberlakukan sesuai dengan kemutlakannya, dan ia tidak boleh dibatasi kecuali dengan dalil, misalnya karena adanya kecurigaan terhadap wakil.

Dalam masalah perwakilan untuk penjualan yang mutlak ini, jumhur ulama berpendapat bahwa mereka tidak membolehkan wakil menjual sesuatu yang diwakilkan dengan harga yang kurang dari harga umum tanpa izin dari *muwakkil*-nya. Karena wakil dilarang merugikan

muwakkil-nya, dan dia diperintahkan untuk berusaha memberikan kebaikan kepadanya.⁶¹

1) Wakil dalam penjualan mewakilkannya kepada orang lain lagi

Wakil dalam penjualan sesuatu, sesuai dengan kesepakatan ulama, tidak mempunyai kewenangan untuk mewakilkannya kepada orang lain tanpa adanya izin dari *muwakkil*-nya. Karena di dalam wakalah sosok wakil menjadi pertimbangan khusus karena berkaitan dengan kecerdasan, pengalaman, amanah, dan sejenisnya yang ada padanya. Namun ada pengecualian pada beberapa kondisi:

- Sesuatu yang diwakilkan tidak sesuai dengan kehormatan wakil, seperti menjual binatang tunggangan di pasar, padahal wakil tersebut adalah orang terhormat yang tidak cocok untuk melakukan sendiri transaksi jual beli tersebut.
- Sesuatu yang diwakilkan jumlahnya banyak, sehingga wakil tidak bisa melakukannya sendiri kecuali dengan bantuan orang lain.
- Sesuatu yang diwakilkan membutuhkan keahlian khusus, seperti insinyur dan sebagainya, sedangkan wakil bukan orang yang kompeten untuk melakukannya.

Pengecualian-pengecualian di atas adalah untuk wakil dalam wakalah khusus. Adapun wakil dalam wakalah umum, menurut

⁶¹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 620.

mazhab Hanafi dan Maliki, secara mutlak dia boleh untuk mewakilkan kepada orang lain.⁶²

2) Tindakan-tindakan wakil dalam jual beli yang di dalamnya dia dicurigai lebih mementingkan dirinya

Wakil untuk menjual sesuatu tidak boleh menjualnya untuk dirinya sendiri, karena dia dicurigai dalam tindakannya itu. Di samping itu, hak dan kewajiban yang merupakan konsekuensi dari penjualan itu ada di tangannya sehingga penjualan kepada dirinya mengakibatkan adanya satu orang saja dalam satu waktu. Berdasarkan hal ini, para ahli fiqih mensyaratkan bahwa agar akad jual beli itu sah, maka orang yang melangsungkannya hendaknya lebih dari satu orang.

Ulama mazhab Hanafi secara mutlak tidak membolehkan wakil dalam penjualan sesuatu menjualnya kepada dirinya sendiri. Adapun jumhur ulama, maka mereka tidak membolehkannya kecuali jika *muwakkil* mengizinkannya. Para ulama mazhab Maliki juga menetapkan syarat lain di antaranya penjualan tersebut harus dihadiri oleh *muwakkil* dan dia tidak menolaknya, tidak ada keinginan orang lain kepada orang itu dan harganya disebutkan.

Wakil harus konsisten dengan seluruh kewajibannya dan melaksanakan apa yang menjadi kewajibannya berkaitan dengan hak *muwakkil*. Disisi lain *muwakkil* wajib menanggung kerugian yang

⁶² Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 623.

terjadi pada barangnya jika hal itu bukan karena pelanggaran atau keteledoran wakil. Dia juga wajib untuk membayar upah yang menjadi hak wakil jika wakalah itu dengan upah dan wakil telah melakukan pekerjaan sesuai yang diperintahkan kepadanya.⁶³

b. Wakil untuk membeli

Jika wakalah merupakan wakalah yang dibatasi dengan batasan tertentu, hendaknya wakil menjaga batasan itu sebisa mungkin, baik batasan barang yang dibeli maupun harganya. Jika wakil menyalahi syarat atau batasan yang ditetapkan oleh *muwakkil*, maka *muwakkil* tidak harus membeli barang yang dibeli oleh wakil, kecuali jika tindakan wakil lebih baik baginya, maka *muwakkil* harus membelinya.

Contoh batasan membeli. *Muwakkil* berkata kepada wakilnya, “Belikan saya lemari es produksi negara ini.” Tapi wakil membelikan lemari es produksi negara lain, maka *muwakkil* tidak harus membeli lemari es itu dan wakil sendiri yang harus membelinya. Karena pijakan dalam semua hal yang dibatasi adalah keharusan mengikuti batasan itu.

Contoh batasan harga. *Muwakkil* berkata “Belikan saya lemari es dengan harga seribu lira”. Lalu wakil membelikan lemari es dengan harga lebih dari seribu lira. Maka wakil harus membeli barang itu untuk dirinya bukan untuk *muwakkil*, karena dia menyalahi perintah *muwakkil*. Jika dia membeli lemari es dengan harga delapan ratus lira, padahal biasanya barang seperti itu harganya adalah seribu lira, maka

⁶³ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 624.

dalam kondisi ini *muwakkil* harus membelinya, karena jika wakil menyalahi syarat *muwakkil* namun lebih menguntungkan bagi *muwakkil*, maka secara tidak langsung hal itu tidaklah menyalahi syarat yang dia tetapkan.⁶⁴

Jika wakalah itu mutlak, maka kemutlakan itu dijadikan sandaran sebisa mungkin, kecuali jika ada dalil yang membuatnya dibatasi, baik berupa *urf* (kebiasaan masyarakat) maupun yang lainnya.

Menurut mazhab Hanafi jika seorang mewakilkan untuk membeli sesuatu tanpa menyebutkan harga, lalu wakil membelikan sesuatu tersebut seharga uang yang diberikan *muwakkil*, lebih sedikit atau lebih mahal tapi masih wajar dan umum di masyarakat, maka pembelian itu berlaku untuk *muwakkil*. Namun jika wakil membelinya dengan harga yang lebih mahal, tidak wajar, tidak umum artinya dia membeli barang itu untuk dirinya sendiri bukan untuk *muwakkil*.

Para ulama mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali mengatakan jika wakalah untuk membeli secara mutlak, maka pembeli (wakil) harus membelinya dengan harga umum dan tentunya dengan adanya izin dari *muwakkil*. Hal ini karena wakil dilarang merugikan *muwakkil* dan diperintahkan untuk melakukan yang terbaik untuknya. Sedangkan tambahan yang melebihi harga umum adalah bisa merugikan *muwakkil* dan bukan tindakan baik untuknya.⁶⁵

⁶⁴ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 626.

⁶⁵ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, V: 628.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menjelaskan rencana dan prosedur penelitian yang akan dilakukan untuk mendapatkan jawaban dari permasalahan penelitian. Untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan dalam penelitian ini maka metode penelitian yang digunakan yaitu :

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu memaparkan keadaan yang lebih rinci terhadap situasi yang terjadi dengan objek yang penulis teliti.⁶⁶ Adapun sifat dari penelitian ini adalah kualitatif, yaitu jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara-cara lain yang berhubungan dengan kuantitatif (pengukuran). Metode kualitatif ini memfokuskan pada penelitian studi kasus, yaitu sebuah strategi penelitian yang mengacu pada bentuk-bentuk pertanyaan mengapa dan bagaimana.⁶⁷

Dalam penelitian ini peneliti menjelaskan mengenai perjanjian properti yang tidak sesuai antara agen dan pemilik properti. Kemudian dari informasi dan data-data yang diperoleh peneliti sesuaikan dengan ketentuan yang terdapat dalam hukum ekonomi syariah yang bersumber pada al-Qur'an, as-Sunnah, ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI dan KHES.

⁶⁶ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Relations dan Komunikasi* (Jakarta: Raja Grafindo, 2006), hlm. 222.

⁶⁷ Umimah Wahid, "Perempuan dan Kekuasaan Politik dalam Pilkada DKI Jakarta Tahun 2012", *Jurnal Komunikasi Malaysia Journal of Communication*, Vol. 29, No.1, 2013. hlm. 80.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan Penelitian merupakan cara pandang keilmuan dalam memahami data.⁶⁸ Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif empiris. Pendekatan normatif empiris merupakan pendekatan hukum dalam artian nyata dan meneliti bagaimana bekerjanya hukum di lingkungan masyarakat. Fokus penelitian hukum normatif empiris adalah mengkaji norma pada peristiwa hukum tertentu dan hasilnya.⁶⁹

C. Tempat dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Rayyan Property Purwokerto. Fokus penelitian yang diteliti yaitu mengenai penjualan harga properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah. Dan dilaksanakan pada tahun 2023.

D. Sumber Data

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka perlu adanya sumber data. Sumber data yang digunakan, yaitu :

1. Sumber Data Primer

Data primer yakni data yang diperoleh dari sumber data di lapangan.⁷⁰ Data primer akan dicari oleh peneliti melalui narasumber, yaitu subjek penelitian atau orang yang dijadikan sarana informasi atau data. Karena penulisan skripsi ini menggunakan metode kualitatif, maka

⁶⁸ Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), hlm. 20.

⁶⁹ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum* (Mataram: Mataram University Press, 2020), hlm. 119.

⁷⁰ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm. 128.

yang dijadikan sampel adalah narasumber yang dapat memberikan informasi, dalam hal ini dari pihak Rayyan Property Purwokerto yaitu Bapak Welly Pambudi selaku agen properti syariah, pemilik properti yaitu Bu Icka Supiani, Bapak Kismanto, dan Bapak Bagas Priambodo. Dari banyaknya pemilik yang pernah menjualkan propertinya melalui agen Rayyan Property Purwokerto, ketiga pemilik tersebut yang bersedia memberikan informasi kepada peneliti dan pihak tersebut dipilih sebagai informan karena peneliti ingin mengetahui akad perjanjian properti yang dilakukan antara agen dengan pemilik properti sehingga diharapkan dapat memberikan pemahaman dan memudahkan peneliti untuk menjawab permasalahan mengenai penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang membantu memberikan keterangan atau melengkapi data yang diperoleh dari sumber primer. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau laporan yang telah tersedia.⁷¹ Data-data yang menjadi bahan pendukung dalam penelitian ini, yaitu seperti dokumen tentang profil agen, dokumen kontrak antara pihak agen dengan pihak pemilik properti, dokumen penjualan properti, Fatwa DSN-MUI, jurnal, internet, dan lain sebagainya, yang terpenting yaitu berupa kepustakaan lain yang dapat menunjang dan memberikan masukan yang mendukung untuk menguatkan sumber data penelitian.

⁷¹ Saifuddin Azwar, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 91.

E. Metode Pengumpulan Data

Dalam suatu penelitian diperlukan adanya pengumpulan data untuk memperoleh data-data atau informasi penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan dari pihak yang diwawancarai.⁷² Ciri utama wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dan sumber informasi.

Melalui metode wawancara ini peneliti berusaha menggali data, informasi, dan keterangan yang disampaikan dari subjek penelitian. Pertanyaan tidak hanya terpaku pada pedoman wawancara namun mampu memperdalam atau mengembangkan pertanyaan sesuai dengan situasi dan kondisi lapangan. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara langsung kepada pihak agen properti, pemilik properti, dan konsumen atau pembeli properti. Metode wawancara ini peneliti gunakan untuk mendapatkan data tentang akad perjanjian properti yang dilakukan antara agen dan pemilik properti.

2. Observasi

Observasi merupakan aktivitas penelitian dalam rangka mengumpulkan data yang berkaitan dengan masalah penelitian melalui

⁷² Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hlm. 105.

proses pengamatan langsung di lapangan. Observasi adalah metode pengumpulan data melalui proses pengamatan langsung di lapangan di mana peneliti mencatat informasi sebagaimana yang disaksikan selama penelitian.⁷³ Metode ini digunakan untuk mengamati proses atau transaksi penjualan properti melalui agen properti. Sehingga data yang dikumpulkan dan dicatat dari hasil observasi, peneliti dapat mengetahui dan memperoleh informasi mengenai penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek penelitian dan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti untuk mendapatkan gambaran penelitian dari dokumen tersebut.⁷⁴ Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang dokumen perjanjian antara pihak agen dengan pemilik properti, dokumen penjualan properti, serta data lain yang belum didapatkan melalui metode observasi dan wawancara. Penggunaan metode dokumentasi ini memperkuat dan mendukung informasi yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara.

⁷³ W. Gulo, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT Gramedia Widiasa Indonesia, 2002), hlm. 116.

⁷⁴ Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Salemba Humanika, 2010), hlm. 143.

F. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan lain sehingga penelitian mudah dipahami dan dapat diinformasikan kepada orang lain. Metode analisis data dalam penelitian ini yaitu menggunakan model analisis yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman bahwa dalam analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Adapun langkah-langkah analisis data yaitu dengan melalui 3 tahapan:⁷⁵

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum data, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan mereduksi data akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.⁷⁶ Data yang direduksi dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dengan agen properti, pemilik properti dan konsumen atau pembeli properti di Rayyan Property Purwokerto. Hasil wawancara tersebut dirangkum secara ringkas untuk memilih hal yang pokok. Selanjutnya ringkasan tersebut disajikan dalam penyajian data.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya yaitu melakukan penyajian data (mendisplaykan data). Dalam penelitian kualitatif,

⁷⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 88.

⁷⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, hlm. 92.

penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁷⁷ Dalam penelitian ini data disajikan dalam bentuk naratif yaitu penyajian data dalam bentuk teks atau kalimat yang bertujuan untuk memudahkan dan menentukan langkah selanjutnya.

3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion*)

Data yang telah direduksi dan disajikan selanjutnya akan ditarik kesimpulan yaitu berupa pengujian data.⁷⁸ Hasil penelitian dengan teori ini berkaitan dengan penjualan harga properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti perspektif hukum ekonomi syariah di Rayyan Property Purwokerto.

⁷⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, hlm. 95.

⁷⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, hlm. 99.

BAB IV

**ANALISIS HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PENJUALAN
PROPERTI YANG TIDAK SESUAI DENGAN PERJANJIAN ANTARA
AGEN DAN PEMILIK PROPERTI**

A. Akad Perjanjian Properti Antara Agen Dan Pemilik Properti Di Rayyan Property Purwokerto

Sebelum menjelaskan akad perjanjian penjualan properti melalui agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, maka terlebih dahulu dijelaskan mengenai profil dari Rayyan Property Purwokerto secara singkat untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang objek penelitian ini. Rayyan Property Purwokerto memiliki alamat kantor di perumahan Pasir Luhur Permai Barat Kelurahan Pasir Kidul Kecamatan Purwokerto Barat dengan pendirinya yaitu Bapak Welly Pambudi yang biasa dikenal dengan sebutan Bung Wepe. Beliau Bung Wepe mempunyai pengalaman pekerjaan di berbagai perbankan swasta selama 18 tahun dan pengalamannya sebagai agen properti syariah sampai sekarang sudah hampir 10 tahun. Memulai pekerjaan di Bank Swaguna pada tahun 1994, Bank Baja Internasional tahun 1997, Bank NISP pada tahun 2000, Bank OCBC NISP tahun 2006, Bank MNC tahun 2011, Bank Mega tahun 2012, menjadi training facilitator Arcadia di Jakarta dan memulai karir untuk berbisnis properti pada tahun 2013.

Kemudian Bung Wepe mendirikan kantor pemasaran properti yakni Rayyan Property berpusat di Jakarta dan membuka cabang kantor di Purwokerto. Nama Rayyan Property merupakan nama dari putra pertamanya

yang bernama Rayyan Althaf Syauqi. Rayyan Property Purwokerto ini lah sebagai salah satu agen properti syariah yang menjadi pusat informasi dan pemasaran properti baik *primary* (baru) maupun *secondary* (seken) di area Purwokerto. Agen Rayyan Property Purwokerto juga menyediakan layanan konsultasi properti seperti membantu memberikan saran dan masukan pada konsumen untuk membuat keputusan yang tepat dalam memilih properti, membantu dalam proses kepemilikan properti seperti menjelaskan bagaimana proses pembelian properti, menunjukkan lokasi properti seperti rumah, tanah atau ruko yang diinginkan, menjawab segala pertanyaan tentang properti serta memberikan solusi mengenai masalah keuangan ketika seseorang ingin membeli properti. Selain itu agen juga melakukan analisis properti seperti mengecek legalitas atau kelayakan dari properti misalnya mengecek surat-surat dan perizinan, menganalisa bagaimana akses properti ke fasilitas umum dan lainnya, tidak hanya itu agen properti juga melakukan *appraisal* (penilaian). *Appraisal* (penilaian) properti merupakan taksiran nilai atau pendapat agen atas nilai ekonomi suatu objek properti yang akan dijual oleh pemilik properti dan nilai ini lah yang menunjukkan harga wajar dari properti tersebut yang selanjutnya bisa untuk proses transaksi jual beli properti. Selain itu, Rayyan Property sebagai agen properti syariah di Purwokerto dalam proses transaksi properti berusaha bergerak mengatur penjualan dengan baik dan selalu berusaha berpegang pada prinsip syariah.⁷⁹

⁷⁹ Wawancara dengan Pak Welly Pambudi selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

Selanjutnya untuk mendapatkan informasi mengenai praktik penjualan properti dan bagaimana akad perjanjian penjualan properti di Rayyan Property Purwokerto, selain melakukan wawancara secara langsung dengan agen properti syariah penulis juga melakukan wawancara dengan pemilik properti agar mendapatkan informasi dan hasil yang sesuai terkait dengan permasalahan yang penulis teliti.

Adapun untuk mengetahui akad perjanjian properti antara pemilik dengan agen di Rayyan Property Purwokerto, peneliti melakukan wawancara kepada agen properti syariah dan 3 orang pemilik properti di antaranya yaitu 2 pemilik rumah dan 1 pemilik ruko yang menjualkan propertinya melalui agen properti tersebut. Dari banyaknya pemilik yang pernah menjualkan propertinya melalui agen Rayyan Property Purwokerto, ketiga pemilik tersebut yang bersedia memberikan informasi kepada peneliti dan wawancara dengan pihak agen properti dan pemilik properti bertujuan agar narasumber tersebut dapat memberikan informasi yang lebih jelas terkait dengan permasalahan yang penulis teliti yaitu akad perjanjian pada penjualan properti antara agen dengan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto. Berikut pemaparan hasil wawancara yang telah dilakukan penulis:

1. Wawancara Dengan Pihak Agen Properti

Agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto bernama Bapak Welly Pambudi yang biasa akrab dikenal dengan sebutan Bung Wepe. Beliau beralamat di Pasir Luhur Permai Barat Blok B/528 Jl. Akhmad Zein Kelurahan Pasir Kidul Purwokerto Barat. Beliau

menjelaskan bagaimana akad perjanjian penjualan properti yang dilakukan antara pemilik dengan agen di Rayyan Property Purwokerto bahwa pemilik properti yang ingin menjual properti nya seperti rumah, ruko, tanah atau bangunan lain biasanya adalah dengan cara datang langsung kepada agen atau dengan menghubungi lewat media sosial kemudian pemilik memberikan kuasa pada agen untuk menjual propertinya dilakukan secara tertulis dengan surat perjanjian pemasaran namun ada juga yang hanya secara lisan atau hanya melalui *whatsapp* maupun media sosial lain. Seperti yang beliau Bung Wepe sampaikan:

Akad perjanjian penjualan properti antara pemilik properti dengan agen biasanya dilakukan secara tertulis ada surat kuasa untuk menjual, ada yang hanya melalui WA, ada juga beberapa yang hanya lisan tetapi kita meminimalisir karena untuk pegangan kita kurang kuat kecuali sudah kenal akrab dekat itupun hanya *case by case* karena ketika yang bersangkutan wanprestasi kita tidak ada pegangan legalitasnya.⁸⁰

Maksud yang disampaikan oleh Bung Wepe bahwa pemilik properti yang memberikan kuasa atau mandat pada agen untuk menjual propertinya biasanya dilakukan secara tertulis namun ada yang hanya melalui *chat whatsapp* ada juga yang secara lisan namun agen berusaha meminimalisir pada pemilik properti yang hanya ingin memasrahkan penjualan propertinya secara lisan pada agen karena hal tersebut bisa berdampak menjadi pegangan yang kurang kuat bagi agen karena apabila suatu saat terjadi wanprestasi maka tidak ada legalitas yang dapat dipegang.

⁸⁰ Wawancara dengan Pak Welly Pambudi atau Bung Wepe selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

Kemudian Bung Wepe menyampaikan bahwa dalam melakukan penjualan properti tentunya agen mempunyai cara yang dilakukan agar penjualan properti dapat dengan mudah dan segera terjual, bahwa penjualan properti itu dilakukan dengan cara manual juga dengan memanfaatkan media online atau media sosial ada juga dengan menggunakan iklan yang berbayar adapun dengan cara memaksimalkan jaringan dengan rekan agen lain atau dengan bantuan agen lain dalam hal penjualan properti sehingga properti yang dijual bisa diketahui banyak orang dan memungkinkan untuk properti tersebut bisa segera terjual, seperti yang beliau sampaikan:

Ada beberapa tips dan trik masing-masing punya cara. Ada yang menjual via manual ada juga yang via online/media sosial/iklan berbayar dan lain-lain. Karena sekarang jamannya digital marketing. Ada juga dengan memaksimalkan *network/jaringan/link* dengan melibatkan rekan agen/broker yang lain atau istilahnya *co-broker*.⁸¹

Dalam penjualan, harga jual properti ditetapkan oleh pemilik properti. Adanya ketentuan harga atau batasan harga jual properti yang ditetapkan pemilik kepada agen, pihak agen sebagai wakil dalam penjualan properti biasanya berusaha memberikan saran tertentu terlebih dahulu kepada pemilik apabila dirasa harga yang ditetapkan tersebut terlalu tinggi atau terlalu murah sebelum pada akhirnya terjadi kesepakatan harga jual. Agar harga yang ditentukan oleh pemilik properti tersebut wajar yaitu tidak terlalu tinggi atau bahkan terlalu murah. Apabila harga yang

⁸¹ Wawancara dengan Pak Welly Pambudi atau Bung Wepe selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

ditentukan dirasa sudah sesuai maka terjadilah kesepakatan harga jual properti antara agen dengan pemilik properti. Karena harga jual tersebut sangat menentukan pada percepatan transaksi penjualan properti. Sebagaimana beliau Bung Wepe sampaikan:

Harga penawaran ditetapkan oleh pemilik meski pihak agen sebaiknya memberi saran atau *advice* tertentu jika dirasa itu ketinggian atau bahkan terlalu murah jadi harga yang kita buka memang harga wajar karena efeknya ke dalam percepatan transaksi.⁸²

Ketika ketentuan harga jual properti telah disepakati antara agen dengan pemilik properti, namun agen di lapangan bisa menjual properti dengan harga melebihi batas kesepakatan atau menjual dengan harga lebih tinggi dan bisa juga menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga yang telah disepakati. Namun kondisi tersebut dijelaskan bahwa agen menaikkan harga jual lebih tinggi bahkan bisa menjual dengan harga lebih rendah dari yang telah ditentukan yaitu apabila di awal juga ada kesepakatan antara agen dengan pemilik bahwa sistem penjualan yang dilakukan oleh agen bukan menggunakan sistem *fee* melainkan disepakati menggunakan sistem setoran.⁸³ Namun apabila di awal disepakati menggunakan sistem *fee* atau agen mendapatkan upah dari pemilik apabila telah menyelesaikan tugas atau pekerjaannya maka pihak agen belum tentu

⁸² Wawancara dengan Pak Welly Pambudi atau Bung Wepe selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

⁸³ Sistem *fee* artinya agen properti mendapatkan *fee* dari pemilik properti apabila dia telah menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang diwakilkan atau dikuasakan. Sedangkan sistem setoran adalah agen diberi kebebasan oleh pemilik properti untuk mendapatkan keuntungan sendiri berapapun besarnya dari pembeli yang menyetor pembayaran properti ke agen. Hubungannya dengan akad antara agen dan pemilik properti adalah sebagai *ujrah* yang didapatkan agen atas pekerjaan atau tugas yang diwakilkan oleh pemilik properti.

bisa menaikkan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga yang telah ditentukan. Sebagaimana Bung Wepe jelaskan:

Selama ada kesepakatan di awal misal ternyata bukan sistem *fee* komisi tapi sistem setoran, bisa saja kami sebagai agen menjual properti dengan harga yang lebih tinggi atau bahkan lebih rendah dari harga yang telah ditentukan. Tapi, kalau ternyata disepakati dengan sistem *fee* maka belum tentu kami menjual properti dengan harga yang lebih tinggi atau bahkan lebih rendah dari harga yang ditentukan karena semua itu bisa dilakukan tergantung dari kebolehan pemilik.⁸⁴

Selanjutnya, pihak agen properti memberikan alasan mengenai penjualan properti dengan harga yang tidak sesuai dengan kesepakatan atau perjanjian harga awal. Ada alasan yang membuat agen menjual properti dengan harga yang lebih tinggi atau bahkan menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga yang ditentukan yaitu karena harga tersebut disesuaikan lagi dengan faktor kelebihan dan kekurangan dari properti itu sendiri dan dirasa harga tersebut juga masih dalam harga yang wajar menurut agen. Dan tentunya harga penjualan tersebut dengan adanya konfirmasi atau sepengetahuan dengan pihak pemilik properti. Seperti yang disampaikan beliau:

Ya tentu saja karena dirasa harga tersebut masih wajar sesuai dengan faktor plus minusnya objek tersebut karena *listing* di luaran yang dijual juga tentu ada kelebihan dan kekurangan. Dan juga alasan percepatan transaksi misalnya dengan harga tersebut properti lama tidak terjual maka harga bisa diturunkan. Tapi tentu saja dengan sepengetahuan pemilik.⁸⁵

⁸⁴ Wawancara dengan Pak Welly Pambudi atau Bung Wepe selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

⁸⁵ Wawancara dengan Pak Welly Pambudi atau Bung Wepe selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

Ketika penjualan properti ternyata tidak sesuai dengan ketentuan harga yang disepakati di awal, tentunya respon dari pihak pemilik properti pada agen itu tergantung pada apa yang menjadi kesepakatan awal. Apabila agen dalam penjualan disepakati menggunakan sistem setoran, maka sudah menjadi hak agen untuk bisa mendapatkan keuntungan sendiri dari penjualan tersebut. Namun jika dalam perjanjian awal menggunakan sistem *fee* maka walau agen ingin menaikkan harga jual lebih tinggi itu tetap dengan sepengetahuan pemilik tentunya dari pihak pemilik biasanya tidak keberatan. Seperti yang beliau sampaikan:

Tergantung kesepakatan awal saat titip *listing* jual apakah memang sistem *fee* komisi atau sistem setoran. Jika kami menaikkan atau bahkan menurunkan harga jual itu biasanya dengan sepengetahuan pemilik dan karena ada izin dari pemilik, tentunya pemilik juga pasti tidak keberatan.⁸⁶

2. Wawancara Dengan Pemilik Properti

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Bu Icka Supiani yang biasa dipanggil Icka selaku penjual atau pemilik rumah di perumahan Graha Santika 2 Purwokerto yang beralamat di Jl. Lusin Karangklesem Purwokerto Selatan.

Beliau Bu Icka menjelaskan bagaimana akad perjanjian penjualan properti yang dilakukan antara pemilik dengan pihak agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto bahwa perjanjian pemasaran dilakukan secara tertulis dengan menyebutkan ketentuan harga jual rumah dan

⁸⁶ Wawancara dengan Pak Welly Pambudi atau Bung Wepe selaku agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

adanya ketentuan lain yang diberikan pemilik yang perlu dilakukan oleh agen. Seperti yang Bu Icka sampaikan:

Akadnya dilakukan secara tertulis ada surat kuasa untuk agen memasarkan atau menjualkan properti. Dalam surat kuasa tersebut berisi ketentuan harga jual properti, ketentuan syarat lain dan tercantum juga besaran upah/*fee* dari pemilik yang nantinya didapatkan agen jika sudah selesai melakukan pekerjaan yang dikuasakan serta adanya konsekuensi yang diberikan jika agen melakukan hal-hal yang pemilik larang.⁸⁷

Pada saat akad penjualan antara agen dengan pemilik, pemilik telah menentukan harga jual atau memberi batasan harga kepada agen bahwa properti yang dijual dari pemilik seharga 550 juta rupiah dan agen tidak boleh menjualnya di bawah harga yang ditentukan. Ketentuan yang diberikan pemilik kemudian disepakati dengan agen properti. Seperti yang Bu Icka sampaikan:

Iya tentu memberikan. Harga jual rumah kami tetapkan pada agen itu sebesar 550 juta. Dan ketentuannya agen tidak boleh menjual di bawah harga tersebut.⁸⁸

Terkait dengan batasan waktu, penjualan rumah Bu Icka tidak ada batasan waktu, artinya agen bebas tidak terikat waktu dalam menjualkan rumah. Seperti yang beliau sampaikan:

Saya tidak memberikan batasan waktu. Jadi waktunya bebas yang terpenting rumah bisa terjual.⁸⁹

Dalam praktik penjualan properti, agen melibatkan rekan agen lain atau *broker* lain dengan tujuan agar bisa cepat mendapatkan konsumen

⁸⁷ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

⁸⁸ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

⁸⁹ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

atau pembeli. Namun agen tidak memberi tahu pemilik apabila melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti. Sebagaimana yang beliau sampaikan:

Untuk masalah agen yang melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti, agen tidak ada izin kepada pemilik mba, karena yang saya tahu hanya agen tersebut saja yang bertanggung jawab atas penjualan properti saya.⁹⁰

Apabila diketahui dalam penjualan properti agen melibatkan agen lain atau mewakilkan pekerjaan kepada agen lain maka pemilik tidak memberikan izin kepada agen karena pemilik merasa bahwa agen yang telah diberi mandat atau kuasa penjualan maka sudah seharusnya bertanggung jawab akan hal tersebut dan dari pihak pemilik juga tidak ingin menerima cabang agen. Sebagaimana yang dijelaskan Bu Icka:

Jika memang agen tersebut diketahui melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti maka tidak memberikan izin pada agen. Karena saya memang tidak menerima cabang agen maksudnya bahwa agen yang sudah ditunjuk untuk memasarkan atau menjualkan properti maka dia harus bertanggung jawab atas pekerjaan yang dikuasakan kepadanya.⁹¹

Kemudian Bu Icka menjelaskan bahwa penjualan properti miliknya dijual secara kredit dan agen sebagai wakil dalam menjualkan properti melebihi harga yang pemilik tentukan atau yang telah disebutkan dalam surat kuasa penjualan. Agen menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang disyaratkan dengan alasan bahwa dengan mempertimbangkan kembali faktor kelebihan dari properti tersebut oleh karena itu harga jual

⁹⁰ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

⁹¹ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

yang telah ditentukan tersebut dinaikkan. Sebagaimana beliau Bu Icka sampaikan:

Agen menjualkan rumah saya dengan harga lebih tinggi dari ketentuan harga yang sudah ditetapkan pada saat akad. Jadi rumah saya itu terjual seharga 600 juta dan penjualan tersebut secara kredit. Alasan agen pada saat itu adalah bahwa agen mempertimbangkan lagi faktor kelebihan rumah saya seperti lokasi yang strategis, dan dekat dengan fasilitas umum juga dengan harga segitu ada pembeli yang cocok sehingga akhirnya *deal* harga kemudian dilanjutkan pada proses transaksi jual beli.⁹²

Mengenai harga penjualan properti yang pada akhirnya tidak sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh pemilik pada agen, Bu Icka menjelaskan bahwa agen memberikan konfirmasi mengenai hal tersebut dan kelebihan harga jual dari harga yang telah ditetapkan tersebut tidak menjadi keuntungan agen sendiri melainkan diserahkan pada pemilik. Sebagaimana yang dijelaskan Bu Icka:

Iya memberikan konfirmasi. Dan kelebihan harga jual dari yang telah ditetapkan saat akad agen serahkan kepada saya dan menjadi hak saya sebagai pemilik. Dari kelebihan harga penjualan tersebut tidak agen gunakan untuk kepentingan atau keuntungan pribadi namun untuk pemilik properti.⁹³

Respon pemilik terhadap tindakan agen yang melakukan penjualan properti dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang pemilik tetapkan atau yang telah disepakati bersama pada saat akad antara pemilik dengan agen maka pemilik tidak merasa dirugikan dan tidak menjadi masalah bagi pemilik karena menurutnya agen sudah bertindak jujur dan memberi

⁹² Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

⁹³ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

konfirmasi ketika ada perubahan atau perbaikan dalam perjanjian yang seperti yang beliau sampaikan:

Selama harga jual tersebut tidak merugikan pemilik dan bisa membuat pemilik lebih untung maka tindakan agen properti yang akhirnya menjualkan properti tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan pemilik atau yang sudah disepakati saat akad maka hal itu tidak menjadi masalah bagi saya sebagai pemilik dan tidak merasa keberatan karena agen sudah jujur dengan memberi konfirmasi dan menjalankan kuasa penjualan dengan baik dan tidak mengambil sebagai keuntungan pribadi.⁹⁴

Pekerjaan yang telah selesai dilakukan oleh agen maka pemilik properti memberikan *fee* dan besaran *fee* untuk agen pun sudah tercantum dalam surat perjanjian pemasaran atau penjualan bahwa upah/*fee* yang diberikan untuk agen dari pemilik adalah 2,5% dari harga penjualan. Sebagaimana beliau sampaikan:

Dari pemilik tentu memberikan *fee* untuk agen apabila pekerjaan yang dikuasakan kepadanya itu telah selesai. Besaran upah yang diberikan untuk agen sekitar 2,5% dari harga penjualan dan besaran upah tersebut juga tercantum dalam surat kuasa penjualan.⁹⁵

Selanjutnya penulis melakukan wawancara dengan Bapak Kismanto yang biasa dipanggil Pak Kis selaku penjual atau pemilik rumah di Mutiara Mas Regency yang berlokasi di Jl. Wanadadi Bersole, Kelurahan Karangpucung, Kecamatan Purwokerto Selatan.

Beliau Pak Kis menjelaskan bagaimana akad perjanjian penjualan properti yang dilakukan antara pemilik dengan pihak agen Rayyan Property Purwokerto bahwa perjanjian penjualan properti dilakukan secara

⁹⁴ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

⁹⁵ Wawancara dengan Bu Icka Supiani selaku pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023.

tertulis dengan adanya kesepakatan upah (*fee*) yang jelas terlebih dahulu sebelum pada akhirnya agen mau untuk memasarkan atau menjualkan propertinya. Sebagaimana beliau Pak Kis menjelaskan:

Akad yang saya lakukan dengan agen waktu itu secara tertulis ada surat kuasanya untuk agen membantu dalam proses penjualan properti. Dalam surat kuasa itu tertulis harga jual properti yang saya tetapkan, *fee* yang didapatkan agen jika tugas yang saya kuasakan sudah selesai dilakukan. Besarnya upah/*fee* itu juga telah disepakati terlebih dahulu dengan agen sebelum akhirnya agen bersedia dan mau untuk memasarkan atau menjualkan rumah saya. Selain itu tertulis batasan waktu untuk menjualkan dan konsekuensi jika agen tidak mampu menjualkan rumah saya sesuai batas waktu yang ditentukan.⁹⁶

Pada saat akad pemberian kuasa penjualan antara agen dengan pemilik, ada ketentuan harga jual atau batasan harga yang diberikan pemilik untuk agen memasarkan atau menjualkan properti bahwa properti yang dijual dari pemilik seharga 450 juta rupiah. Seperti yang Pak Kis sampaikan:

Iya saya memberi ketentuan harga rumah saya untuk agen jualkan itu seharga 450 juta rupiah.⁹⁷

Pemilik memberikan batasan waktu kepada agen untuk menjualkannya. Jangka waktu tersebut menjadi target agen untuk bisa segera menjualkan rumahnya dan apabila melewati jangka waktu itu rumah belum terjual maka Pak Kis mencari agen lain yang dapat secepatnya menemukan pembeli sehingga rumah tersebut bisa terjual.

Sebagaimana yang disampaikan Pak Kis:

⁹⁶ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

⁹⁷ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

Jadi ada batasan waktu yang saya tentukan pada agen untuk menjual rumah saya yaitu dalam jangka waktu 3-5 bulan harus terjual. Tapi kalau melewati jangka waktu maka saya menggunakan atau mencari agen lain.⁹⁸

Ketika agen melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti Pak Kis menyampaikan bahwa agen tidak ada izin atau memberi tahu pemilik. Seperti yang beliau sampaikan:

Agen tidak memberi tahu jika melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti.⁹⁹

Kemudian Pak Kis menjelaskan apabila agen melibatkan atau menunjuk agen lain maka itu tidak menjadi masalah bagi pemilik properti karena yang dibutuhkan dari pemilik itu kontribusi dari agen dalam penjualan propertinya agar bisa segera terjual. Sebagaimana yang beliau jelaskan:

Tidak masalah apabila melibatkan agen lain yang penting tidak terjadi konflik antar agen. Dan yang pemilik tau yang penting adalah kontribusi daripada agen yang telah diberi kuasa untuk melakukan penjualan properti maka agen harus berusaha mengatur strategi bagaimana agar properti tersebut bisa segera laku.¹⁰⁰

Lalu Pak Kis menjelaskan bahwa penjualan properti miliknya dijual secara kredit dengan harga lebih rendah dari yang ditentukan saat akad. Agen menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga yang ditentukan dengan alasan bahwa untuk percepatan transaksi. Sebagaimana beliau sampaikan:

⁹⁸ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

⁹⁹ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

¹⁰⁰ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

Agen menjual rumah saya lebih rendah dari ketentuan. Jadi harga rumah yang sudah ditentukan di awal dan disepakati bersama dengan agen itu awalnya 450 juta kemudian bisa terjual di harga 440 juta karena alasan pertimbangan agen untuk faktor percepatan transaksi karena saya sedang butuh uang. Dan penjualannya secara kredit tidak sampai 3 bulan agen sudah menemukan pembeli dan rumah saya bisa terjual.¹⁰¹

Kemudian Pak Kis menjelaskan lebih lanjut mengenai harga properti yang pada akhirnya tidak sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan awal bahwa sebelumnya sudah ada konfirmasi dari agen bahwa harga tersebut dengan melihat faktor kelebihan dan kekurangan dari properti tersebut dan untuk percepatan transaksi sehingga perlunya untuk menurunkan harga jual rumah tersebut. Sebagaimana penjelasan beliau:

Tentu ada konfirmasi dari pihak agen jika ternyata properti yang dijual tidak sesuai dengan ketentuan harga yang saya berikan. Namun agen juga menjelaskan pada saya bahwa harga yang lebih rendah itu untuk percepatan transaksi penjualan properti.¹⁰²

Respon pemilik terhadap tindakan agen yang melakukan penjualan properti dengan harga yang lebih rendah dari harga yang pemilik tetapkan atau yang telah disepakati bersama pada saat akad antara pemilik dengan agen maka pemilik tidak begitu mempermasalahkan apalagi untuk percepatan transaksi dan harga yang dijual masih dalam batas wajar. Pihak pemilik pun merasa berterimakasih apabila agen yang diberi kuasa atau mandat telah mampu menjualkan propertinya. Hal ini sebagaimana yang disampaikan Pak Kis:

¹⁰¹ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

¹⁰² Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

Tentunya tidak mempermasalahkan apabila harga penjualan lebih rendah dari yang saya tentukan. Jika harga penjualan tersebut masih dalam batas wajar mba. Apalagi untuk percepatan transaksi malah saya berterimakasih kepada agen yang diberi kuasa mampu menjualkan rumah saya dan lebih cepat terjual dari yang saya kira.¹⁰³

Lalu Pak Kis menjelaskan bahwa dari penjualan properti agen mendapatkan upah/*fee* apabila telah menyelesaikan pekerjaan yang ia kuasakan. Prosentase besaran *fee* itu jelas dan sudah disepakati terlebih dahulu sebelum akhirnya agen mau memasarkan atau menjualkan properti dan dicantumkan dalam surat kuasa atau surat perjanjian pemasaran. Sebagaimana beliau sampaikan:

Adanya *fee* yang saya berikan pada agen jika agen telah menyelesaikan pekerjaan yang saya kuasakan. Besaran *fee* itu 2,5% dari harga penjualan. Kesepakatan *fee* itu jelas dan tercantum dalam surat kuasa penjualan.¹⁰⁴

Selanjutnya penulis melakukan wawancara dengan Bapak Bagas Priambodo yang biasa dipanggil Pak Bagas selaku pemilik ruko yang berlokasi di Jl. Laskar Patriot, Gandasuli, Karangpucung, Kecamatan Purwokerto Selatan, Kabupaten Banyumas. Beliau menjelaskan akad perjanjian penjualan ruko melalui agen Rayyan Property dilakukan secara lisan. Dalam akadnya, Pak Bagas mempercayakan penuh segala sesuatunya atas penjualan rukonya pada agen. Seperti beliau sampaikan:

Saya memberikan amanah pada agen untuk menjualkan ruko saya ini akadnya dilakukan secara lisan mba, karena saya sudah kenal akrab dengan beliau Bung Wepe sebagai agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto. Dan saya mempercayakan penuh

¹⁰³ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

¹⁰⁴ Wawancara dengan Pak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency, 19 Maret 2023.

pada agen untuk *menghandle* segala sesuatunya dalam proses penjualan ruko ini.¹⁰⁵

Kemudian Pak Bagas menyampaikan bahwa beliau memberikan harga penawaran pada agen untuk menjualkan rukonya namun harga tersebut pemilik serahkan kembali pada agen untuk menjualkan yang terpenting masih dalam batas wajar. Seperti yang beliau sampaikan:

Harga penawaran yang saya tetapkan pada agen itu 600 juta rupiah. Namun harga tersebut saya serahkan kembali pada agen. Terserah nantinya agen jual berapa yang penting harga masih batas wajar.¹⁰⁶

Mengenai batasan waktu, beliau Pak Bagas tidak memberikan batasan waktu namun yang diharapkan beliau adalah cepat terjual maka lebih baik. Sebagaimana beliau sampaikan:

Tidak memberikan batasan waktu. Yang diharapkan lebih cepat terjual lebih baik.¹⁰⁷

Ketika agen melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti Pak Bagas menjelaskan bahwa agen tidak ada izin atau memberi tahu pemilik. Namun jika dengan melibatkan agen lain bisa membantu segera mendapatkan pembeli tidak menjadi masalah dan jika itu merupakan bagian untuk proses percepatan transaksi beliau tentu memahami asalkan tidak terjadi konflik antar agen. Seperti yang beliau jelaskan:

Tidak memberi tahu. Jika melibatkan agen lain dalam proses penjualannya tentu tidak menjadi masalah karena jika itu merupakan bagian dari proses percepatan transaksi maka bagi saya tidak masalah asal tidak terjadi konflik antar agen. Karena saya juga tentu memahami dari pihak agen properti tersebut pasti punya

¹⁰⁵ Wawancara dengan Pak Bagas Priambodo selaku pemilik ruko, 19 Maret 2023.

¹⁰⁶ Wawancara dengan Pak Bagas Priambodo selaku pemilik ruko, 19 Maret 2023.

¹⁰⁷ Wawancara dengan Pak Bagas Priambodo selaku pemilik ruko, 19 Maret 2023.

dan perlu jaringan yang luas untuk mendapatkan pembeli dan mungkin dengan melibatkan agen lain bisa membantu untuk segera mendapatkan pembeli.¹⁰⁸

Lalu Pak Bagas menjelaskan bahwa propertinya belum terjual karena agen belum menemukan pembeli walaupun nantinya ruko terjual melebihi harga atau tidak maka tidak menjadi masalah yang penting pemilik bisa mendapatkan harga yang sesuai untuk sendiri dan berharap agen properti syariah sebagai wakil dalam penjualan properti segala sesuatunya mampu mengatur penjualan dengan baik karena pemilik sibuk dengan urusan yang lain. Sebagaimana beliau jelaskan:

Sejauh ini belum menemukan pembeli yang pas dengan harga yang saya tetapkan pada agen sehingga ruko ini belum bisa terjual atau belum sampai pada proses transaksi jual beli sampai sekarang mba. Walaupun agen menjual melebihi harga juga tidak menjadi masalah yang penting saya bisa mendapatkan harga yang sesuai untuk saya sendiri dan penjualan boleh secara tunai atau kredit. Saya serahkan pada agen dengan harapan beliau dapat mengatur penjualan dengan baik karena saya juga sibuk dengan urusan yang lain.¹⁰⁹

Selanjutnya Pak Bagas menyampaikan bahwa pemilik tentu akan memberikan komisi atas pekerjaan yang dilakukan agen apabila agen telah menemukan pembeli dan mampu menjualkan properti miliknya. Seperti yang beliau sampaikan :

Saya tentu akan memberikan upah sebagai komisi agen jika beliau sudah selesai melakukan pekerjaan yang saya berikan. Nantinya beliau bisa mendapatkan 2,5% dari harga penjualan.¹¹⁰

¹⁰⁸ Wawancara dengan Pak Bagas Priambodo selaku pemilik ruko, 19 Maret 2023.

¹⁰⁹ Wawancara dengan Pak Bagas Priambodo selaku pemilik ruko, 19 Maret 2023.

¹¹⁰ Wawancara dengan Pak Bagas Priambodo selaku pemilik ruko, 19 Maret 2023.

B. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perjanjian Yang Tidak Sesuai Antara Agen Dengan Pemilik Properti Di Rayyan Property Purwokerto

Guna memenuhi kebutuhan hidup, manusia sebagai makhluk sosial tentu membutuhkan orang lain untuk saling tolong menolong satu sama lain. Tak terkecuali dalam bermuamalah, terkadang manusia mengalami kondisi di mana tidak mampu menjalankan tugasnya seorang diri dan membutuhkan orang lain sehingga mewakilkan atau memberi kuasa kepada orang tersebut.

Perwakilan atau wakalah merupakan salah satu perjanjian memberikan kuasa orang yang mewakili kepada wakil untuk menjalankan suatu pekerjaan tertentu bagi pihak yang diwakili sebagaimana yang disebutkan dalam KHES Bab I pasal 20 ayat 19 pada Buku II bahwasanya wakalah adalah pemberian kuasa kepada pihak yang lain untuk mengerjakan sesuatu. Baik sesuatu tersebut dilakukan secara sukarela (tanpa mengharap imbalan) atau dikerjakan dengan mendapatkan imbalan berupa upah/*ujrah*. Sedangkan wakalah atau pemberian kuasa yang disertai dengan upah disebut *wakalah bil ujarah*.

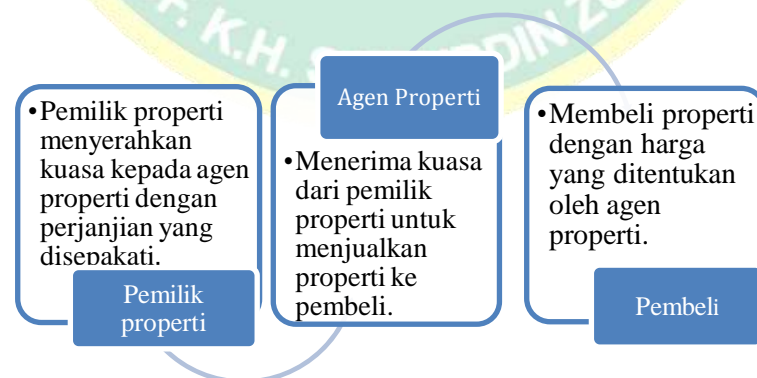
Dalam hal kaitannya dengan *wakalah bil ujarah*, terdapat hadis yang dapat dijadikan landasan atas dibolehkannya *wakalah bil ujarah*, yaitu berdasarkan hadis:

عَنْ بُسْرِ بْنِ سَعِيدٍ أَنَّ ابْنَ السَّعْدِيِّ الْمَالِكِيَّ قَالَ: اسْتَعْمَلَنِي عُمَرُ عَلَى الصَّدَقَةِ، فَلَمَّا فَرَعْتُ مِنْهَا وَأَدَّيْتُ إِلَيْهِ أَمَرَ لِي بِعَمَالَةٍ، فُقِلْتُ: إِنَّمَا عَمِلْتُ لِلَّهِ، فَقَالَ: خُذْ مَا أُعْطَيْتَ، فَإِنِّي عَمِلْتُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَعَمَلَنِي،

شَيْئًا فَعُلْتُ مِثْلَ قَوْلِكَ، فَقَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ: إِذَا أُعْطِيتَ مِنْ غَيْرِ أَنْ تَسْأَلَ فَكُلْ وَتَصَدَّقْ.

Diriwayatkan dari Busr bin Sa'id bahwa Ibn Sa'diy al-Maliki berkata: Umar mempekerjakan saya untuk mengambil sedekah (zakat). Setelah selesai dan sesudah saya menyerahkan zakat kepadanya, Umar memerintahkan agar saya diberi imbalan (*fee*). saya berkata: saya bekerja hanya karena Allah. Umar menjawab: Ambillah apa yang aku beri; saya pernah bekerja (seperti kamu) pada masa Rasul, lalu beliau memberiku imbalan; saya pun berkata seperti apa yang kamu katakan. Kemudian Rasul bersabda kepada saya: apabila kamu diberi sesuatu tanpa kamu minta, makanlah (terimalah) dan bersedekahlah.

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara mengenai akad perjanjian di Rayyan Property Purwokerto yaitu bahwa pihak yang berakad menggunakan akad *wakalah bil ujarah* karena pemilik properti memberikan kuasa kepada agen properti syariah untuk melakukan suatu pekerjaan yaitu penjualan terhadap properti miliknya dan agen sebagai penerima kuasa, mengerjakan suatu pekerjaan yang dikuasakan tersebut dengan mendapatkan imbalan berupa upah/*ujrah*. Berikut gambaran akad perjanjian yang dilakukan antara agen dengan pemilik properti:



Agar akad perjanjian properti antara agen dengan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto dikatakan sebagai akad pemberian kuasa atau

akad perwakilan yang sah dalam syariat tentu adanya rukun dan syarat harus terpenuhi. Adapun dalam fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017, diatur ketentuan mengenai rukun dan syarat akad *wakalah bil ujah* di antaranya sebagai berikut:

1. Pihak yang Berakad (Wakil dan *Muwakkil*)
 - a. Berakal sehat, baligh, dan cakap melakukan tindakan hukum. Bukan orang yang mengalami gangguan jiwa, idiot atau anak kecil yang belum dapat membedakan pilihan yang baik maupun buruk.
 - b. Tidak ada unsur paksaan atau saling meridhai antara *muwakkil* dan wakil.
 - c. *Muwakkil* merupakan seorang pemilik yang sah terhadap sesuatu yang ia wakikan.
 - d. Wakil merupakan orang yang diberi amanat yang telah cakap hukum serta dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.

Dalam akad perjanjian properti di Rayyan Property Purwokerto sudah sesuai dengan rukun ini, karena adanya pihak yang melakukan akad yaitu agen properti syariah dan pemilik properti. Adapun syarat yang harus dipenuhi oleh pihak yang melakukan akad sudah sesuai, karena agen dan pihak pemilik properti berakal sehat, sudah baligh, dan cakap melakukan tindakan hukum. Kemudian, antara *muwakkil* dan wakil tidak ada unsur paksaan karena dari kedua belah pihak yaitu pemilik properti dan agen saling menerima untuk menjadi pemberi kuasa dan penerima kuasa dalam akad penjualan properti. Pemilik properti sebagai *muwakkil* merupakan

seorang pemilik yang sah terhadap sesuatu yang ia wakikan serta agen properti sebagai wakil merupakan orang yang diberi amanat yang telah cakap hukum serta dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya. Dengan demikian pemilik properti dan agen telah sesuai dengan ketentuan rukun dan syarat sebagai pihak yang berakad.

2. Objek yang Diwakilkan (*Muwakkal Fih*)

Syarat terkait dengan objek yang diwakilkan yaitu:

- a. Objek dapat diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili.
- b. Tidak bertentangan dengan syariah Islam.
- c. Dapat diwakilkan menurut syariah Islam.

Dalam akad perjanjian properti di Rayyan Property Purwokerto sudah sesuai dengan rukun ini, karena adanya objek yang diwakilkan (*muwakkal fih*). Adapun syarat yang harus dipenuhi dari objek yang diwakilkan sudah sesuai, karena objek diketahui dengan jelas oleh wakil yaitu berupa rumah dan ruko, objek tersebut tidak bertentangan dengan syariah Islam artinya bukan sesuatu yang diharamkan dalam syariah yaitu berupa perwakilan untuk menjual dan objek dapat diwakilkan menurut syariah Islam yaitu bukan merupakan hal-hal menyangkut ibadah yang bersifat badaniah seperti sholat, puasa, dan bersuci dari hadas melainkan perwakilan untuk melakukan penjualan properti. Dengan ini properti telah sesuai dengan ketentuan rukun dan syarat sebagai objek yang diwakilkan (*muwakkal fih*).

3. Adanya *Sighat*

Sighat adalah pernyataan dari kedua pihak yang melakukan kontrak atau akad baik secara lisan maupun tulisan yang menunjukkan kerelaan untuk mewakilkan dan orang yang mewakili menerimanya. Sedangkan syarat *sighat* yaitu:

- a. Harus dengan ucapan, tulisan atau perbuatan, baik secara terang-terangan maupun secara sindiran.
- b. Adanya kerelaan atau keridhaan terhadap perwakilan.

Dalam akad perjanjian properti di Rayyan Property Purwokerto menggunakan akad tertulis dengan adanya surat kuasa penjualan properti meski ada juga yang hanya secara lisan. Sebagaimana yang telah dijelaskan di atas bahwasanya dalam akad tertulis tersebut tercantum ketentuan harga dan persyaratan lain yang pemilik berikan kepada agen dan agen yang diberi kuasa berkewajiban untuk menjalankan yang telah disepakati bersama dalam akad pemberian kuasa penjualan tersebut. Adapun dengan menggunakan akad lisan agen diberi kekuasaan sepenuhnya oleh pemilik dalam penjualan propertinya.

Sedangkan dalam *sighat* adanya kerelaan atau keridhaan dari kedua belah pihak seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa pemilik yang harga properti atau rumahnya dijual lebih tinggi dari harga yang disepakati tetapi pemilik akhirnya rela atas penjualan tersebut karena kelebihan harga itu diberikan kepada pemilik seluruhnya dan tidak menjadi keuntungan untuk agen sendiri.

Adapun pada penjualan lain properti yaitu rumah yang dijual lebih rendah dari harga yang telah disepakati tetapi pemilik meridhai penjualan tersebut karena properti lebih cepat terjual dari jangka waktu yang telah ditentukan dan pemilik kondisinya sedang membutuhkan uang dalam waktu singkat. Sedangkan dalam akad perjanjian penjualan secara lisan yaitu pemilik ruko memberikan kebebasan kepada agen dan pemilik rela atau ridha terhadap apa saja yang agen tentukan.

Dengan demikian, akad perjanjian penjualan properti di Rayyan Property Purwokerto sesuai dengan rukun dan syarat yaitu adanya *sighat* berupa ucapan (lisan) dan tertulis dan dengan adanya kerelaan atau keridhaan dari kedua belah pihak terhadap suatu perwakilan tersebut.

4. Adanya *Ujrah*

Ujrah adalah imbalan (*fee*) yang diberikan dari pihak yang diwakilkan kepada yang mewakilkan dan imbalan wajib dibayar atas jasa yang telah dilakukan oleh wakil. Syarat *ujrah* di antaranya:

- a. Diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak
- b. Kuantitas atau kualitas *ujrah* harus jelas dan transparan baik dari segi angka nominal, prosentase tertentu, atau perhitungan yang disepakati dan diketahui oleh kedua belah pihak yang berakad.
- c. *Ujrah* boleh dibayar secara tunai, angsur/bertahap, dan tangguh sesuai dengan syariah, kesepakatan, dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

d. *Ujrah* yang telah disepakati boleh ditinjau-ulang atas manfaat yang belum diterima oleh *muwakkil* sesuai kesepakatan.

Dalam akad perjanjian di Rayyan Property Purwokerto sudah sesuai dengan rukun ini, karena adanya *ujrah* yang diberikan dari pihak pemilik properti kepada agen atas pekerjaan yang telah dilakukan. Adapun syarat yang harus dipenuhi dari *ujrah* sudah sesuai karena jumlahnya diketahui oleh kedua belah pihak yaitu diketahui oleh pihak agen dan pihak pemilik properti, prosentase *ujrah* juga jelas dan diketahui oleh kedua belah pihak karena dalam akad tertulis pada surat kuasa penjualan properti pemilik telah mencantumkan dengan jelas ketentuan *fee* yang diberikan pada agen apabila telah selesai melakukan tugasnya yaitu 2,5% dari hasil penjualan properti begitupun dalam akad secara lisan, pemilik telah memberi tahu dengan jelas besaran *ujrah* yang akan diberikan jika agen sudah melakukan pekerjaan yang ia wakikan yaitu 2,5%. Serta *ujrah* dari pemilik dibayar secara tunai sesuai dengan kesepakatan antara pemilik properti dengan agen. Dengan demikian adanya *ujrah* yang diberikan oleh pemilik kepada agen dalam penjualan properti telah sesuai dengan ketentuan rukun dan syarat dari *ujrah*.

Akad perjanjian penjualan properti antara agen dengan pemilik properti terdapat terjadinya konsep *wakalah bil ujrah* disebabkan adanya akad perwakilan atau pemberian kuasa dan adanya upah (*fee*) pada transaksi yang terlaksanakan. Maka pihak pemilik properti yang memberikan kuasa kepada agen untuk menjual rumah atau ruko dan agen sebagai pihak yang menerima

kuasa untuk melaksanakan pekerjaan yang telah dikuasakan kepadanya dengan adanya imbalan atau *fee* yang ditetapkan oleh pemilik properti. Ketentuan wakalah ini disebut dengan *wakalah bil ujah*.

Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan informasi terkait akad perjanjian properti bahwa dengan melihat akad yang dilakukan agen dengan Bu Icka dan Pak Kismanto maka akad yang dilakukan termasuk jenis akad *al-wakalah al-muqayyadah* bahwa pemberian kuasa yang diberikan pada agen itu secara terbatas karena *muwakkil* atau pemilik properti membatasi tindakan agen sebagai wakil. Dan agen berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh pemilik yaitu orang yang mewakilkan. Ia tidak boleh menyalahi kecuali kepada yang lebih baik dan bermanfaat bagi orang yang mewakilkan. Bila yang mewakili menyalahi aturan-aturan yang telah disepakati ketika akad, penyimpangan tersebut dapat merugikan pihak yang mewakilkan. Pada praktiknya dalam penjualan rumah Bu Icka dan Pak Kismanto ada tindakan agen yang tidak sesuai dengan kesepakatan atau perjanjian yaitu mengenai harga jual yang telah ditentukan atau disepakati. Tindakan yang dilakukan agen dengan sepengetahuan pemilik dan tujuannya bukan untuk keuntungan pribadi namun untuk pemilik yaitu agar pemilik mendapat keuntungan lebih maupun untuk percepatan transaksi penjualan.

Dijelaskan dalam kitab *Fiqih Islam wa Adillatuhu*, Jika wakalah bersifat terbatas, maka para ulama sepakat bahwa dia hendaknya senantiasa menjaga batasan-batasan tersebut. Jika wakil menyalahi batasan-batasan itu, berarti tindakannya bukan atas nama *muwakkil*, tetapi tindakannya itu

tergantung pada kebolehan *muwakkil*. Terkecuali jika tindakannya itu lebih baik untuk *muwakkil*, maka itu dibolehkan karena secara tidak langsung dia telah merealisasikan keinginan *muwakkil*. Dalam hal ini pemilik membolehkan tindakan agen sebagai wakil karena memberikan konfirmasi atas ketidaksesuaian dengan yang diadakan diawal, pemilik juga saling meridhoi, tanpa ada unsur paksaan dan rela atas tindakan agen karena tindakan yang dilakukan itu lebih baik untuk pemilik.

Sedangkan akad yang dilakukan agen dengan Pak Bagas maka termasuk jenis *al-wakalah al-muthlaqah* bahwa wakalah atau pemberian kuasa secara mutlak karena pemilik telah mempercayakan penuh pada agen dalam penjualan rukonya. Akad *al-wakalah al-muthlaqah* artinya agen atau wakil sebagai penerima kuasa yang diberi kuasa untuk melakukan perbuatan hukum secara mutlak ia terbebas dari setiap batasan. Dan agen dapat menjualnya dengan harga layak dan tidak terbatas dengan harga tertentu. Seorang wakil atau orang yang mewakili tidak boleh menjualnya dengan harga seenaknya. Dia harus menjual sesuai dengan harga pada umumnya.

Pada kesepakatan yang telah ditetapkan dalam akad jual beli properti antara agen dengan pemilik properti dilakukan dalam bentuk tertulis dan lisan. Hal tersebut sesuai dengan rukun dan syarat akad *wakalah bil ujah* karena tidak adanya unsur yang merugikan para pihak. Dari hasil penelitian ini, maka penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto menurut hukum ekonomi syariah adalah boleh, karena sudah sesuai dengan rukun syarat

perwakilan. Tindakan yang dilakukan agen properti syariah dengan sepengetahuan pemilik, dan para pihak yang berakad juga saling rela tanpa ada paksaan terhadap transaksi yang dilakukan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Akad perjanjian properti antara agen dengan pemilik menggunakan akad *wakalah bil ujah* bahwa pemilik properti memberikan kuasa pada agen dalam hal mengurus dan menjual properti dan setelah pekerjaan yang dikuasakan selesai agen diberi ujah (*fee*). Akad agen dengan pemilik ruko dilakukan secara lisan dan bersifat mutlak (*muthlaqah*) tidak terikat dengan ketentuan yang diberikan pemilik. Sedangkan akad dengan para pemilik rumah dilakukan secara tertulis bersifat terbatas (*muqayyadah*) dengan surat kuasa penjualan berisi harga yang ditetapkan pemilik, batasan waktu penjualan dan kesepakatan lain yang kemudian ditandatangani kedua belah pihak. Setelah diberikan kuasa, properti dipasarkan dan praktiknya harga yang ditetapkan pemilik dijual dengan harga lebih tinggi karena faktor pertimbangan agen bahwa rumah tersebut memiliki potensi yang bagus dan strategis. Dan properti yang dijual dengan harga lebih rendah dari harga yang ditentukan karena untuk faktor percepatan transaksi.
2. Pandangan hukum ekonomi syariah terhadap penjualan properti yang tidak sesuai dengan perjanjian antara agen dengan pemilik properti di Rayyan Property Purwokerto adalah boleh, karena sudah sesuai dengan rukun syarat *wakalah bil ujah* yaitu pihak yang berakad berakal sehat,

baligh, cakap melakukan tindakan hukum, objek yang diwakilkan juga jelas dan tidak bertentangan dalam syariah Islam, *ujrah* yang diberikan jelas dan diketahui jumlahnya, serta *sighat* dilakukan secara lisan dan tertulis dan para pihak yang berakad saling rela tanpa ada paksaan terhadap transaksi yang dilakukan. Penjualan harga properti yang tidak sesuai dengan perjanjian tentunya dengan sepengetahuan pemilik, tidak ada yang merasa dirugikan, dan agen mampu membawa kemaslahatan pemilik. Oleh karena itu tindakan agen terhadap penjualan properti di Rayyan Properti Purwokerto telah sesuai dengan prinsip syariah Islam.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka ada beberapa saran yang dapat penulis sampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Bagi agen properti syariah, sebaiknya agen sebagai wakil dalam penjualan properti yang telah diberi mandat atau kuasa oleh pemilik properti maka dalam menjalankan tugas atau pekerjaannya sebisa mungkin menjalankan tugas dan pekerjaan yang dikuasakan tersebut sesuai dengan perjanjian atau yang telah menjadi kesepakatan antara agen dengan pemilik. Dan apabila ada syarat atau ketentuan yang pada akhirnya tidak sesuai dengan ketentuan awal maka agen harus memberi tahu kepada pemilik properti. Seorang agen sebagai wakil tidak bertindak untuk kepentingan sendiri atau untuk keuntungan pribadi namun berusaha untuk mampu membawa kemaslahatan bagi orang yang memberi kuasa atau mandat kepadanya yaitu bagi pemilik properti.

2. Bagi pemilik properti, apabila terdapat ketidaksesuaian tindakan agen dengan perjanjian atau yang telah menjadi kesepakatan awal antara agen dengan pemilik maka perlu dipertimbangkan lagi apakah tindakan agen tersebut perlu diteruskan atau tidak. Dan apabila selagi tindakan agen membawa kemaslahatan bukan merugikan pemilik maka hal tersebut tidak menjadi masalah bagi pemilik untuk meneruskan pekerjaan agen tersebut dalam proses transaksi jual beli properti.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdul Hakim, Atang. *Fikih Perbankan Syariah, Transformasi Fiqih Muamalah ke Dalam Perundang-undangan Indonesia*. Bandung: Refika Aditama, 2011.
- Al Hadi, Abu Azam. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers, 2017.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syari'ah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Ashofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010.
- Azwar, Saifuddin. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Fatoni, Abdurrahman. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Ghofur Anshori, Abdul. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- H. Chairuman Pasaribu & Suhrawadi K. Lubis. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, cet. ke-3. Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2004.
- H.M Pudjihardjo & Nur Faizin Muhith. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press, 2019.
- Herdiansyah, Haris. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Salemba Humanika, 2010.
- Isnawati Rais dan Hasanuddin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya pada Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta, 2011.
- Jaih Mubarak & Hasanudin. *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Tabarru'*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017.
- Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997.
- Muhaimin. *Metode Penelitian Hukum*. Mataram: Mataram University Press, 2020.

- Muhammad Yamin dan Abdul Rahim Lubis. *Kepemilikan Properti di Indonesia*, cet. 1. Bandung: Mandar Maju, 2013.
- Mustofa, Imam. *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.
- Naja, Daeng. *Seluk Beluk Wakalah Dalam Teori Dan Praktek*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2023.
- PPHIMM. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Ruslan, Rosady. *Metode Penelitian Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo, 2006.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Syaikh Abu Bakar Jabir al-Jaza'iri. *Minhajul Muslim: Konsep Hidup Ideal dalam Islam* (terj. Musthofa 'Aini, dkk). Jakarta: Darul Haq, 2015.
- Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah IAIN Purwokerto*. Purwokerto: IAIN Press, 2019.
- W. Gulo. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Gramedia Widiarsa Indonesia, 2002.
- Wahbah Az-Zuhaili. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu: Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual-Beli, Asuransi, Khiyar, Macam-Macam Akad Jual Beli, Akad Ijarah (Penyewaan)* terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk. Jakarta: Gema Insani, 2011. V : 595-598.
- Wardi Muslich, Ahmad. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2019.
- Winardi. *Ilmu dan Seni Menjual*. Bandung: Nova, 1998.

Jurnal

- Abdul Hakim dan Arfan. "Mewakikan Perwakilan dalam Jual Beli Tanah (Studi Kasus Desa Semangko Kecamatan Marang Kayu)". *Jurnal Ats-Tsarwah*, Vol. 1, No. 2, 2021.
- Anne Christanti Mulya dan Edwin Japariato. "Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan di Surabaya". *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 2, No. 1, 2014.
- Chindy Fransiska. "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap *Fee* dalam Praktik Jasa Titip Barang *Online* (Studi Kasus Pada *Princessist Online Shop*)". *Jurnal Prosiding Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, No. 1.
- Mulyono Jamal & Nurul Fathonah. "*Ta'addud Al-Wukala*: Konsep *Multiple Agents* dalam Fiqih Muamalah". *Jurnal Muslim Heritage*, Vol. 7, No. 1, 2022.
- Nur Musayadah & Asiah Wati. "Akad Wakalah Bil Ujah pada Pembayaran Rekening Listrik". *Jurnal Al-Hakim: Jurnal Ilmiah Studi Syariah, Hukum dan Filantropi*, Vol. 4, No. 2, 2022.
- Tohir, Toto. "Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum (Analisis dalam Hukum Eropa Kontinental, Anglo Saxon, dan Hukum Islam)". *Jurnal Hukum*, Vol. 9, No. 19, 2002.
- Ulum, Misbahul. "Prinsip-Prinsip Jual Beli *Online* Dalam Islam dan Penerapannya pada *E-Commerce* Islam di Indonesia". *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 17, No. 1.
- Wahid, Umimah. "Perempuan dan Kekuasaan Politik dalam Pilkada DKI Jakarta Tahun 2012". *Jurnal Komunikasi Malayasia Journal of Communication*, Vol. 29, No.1, 2013.
- Yuyun Fitria dan Farida. "Strategi Promosi Agen Properti Independen Pada Media Online". *Jurnal Komunikasi Profesional*, Vol. 2, No. 2, 2018.

Skripsi

- Abdul Rahman. "Analisis Jual Beli Rumah di Perusahaan Properti Rumah Syari'ah Ponorogo". *Skripsi*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2019.
- Andriyani, Novita. "Perjanjian Jual Beli Properti Syariah Ditinjau Dari Hukum Islam (Studi: D'Ahsana Properti Syariah Cabang Malang)". *Skripsi*, Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019.
- Anggraini, Ayu. "Pembelian Tanah Kavling Bisnis Properti Syariah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Perseroan Terbatas

Bisnis Properti Syariah Indonesia Malang)”. *Skripsi*, Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2016.

Handayani, Maulina. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Properti Di Perumahan Tylon Syariah Kabupaten Pati”. *Skripsi*, Salatiga: IAIN Salatiga, 2018.

Hanifah. “Wakalah dalam Kontrak Jual Beli Menurut Imam Syafi’i”. *Skripsi*, Palembang: UIN Raden Fatah, 2017.

Putri Ardilla, Cicilia. “Implementasi *Wakalah Bil Ujrah* Pada Produk Takafulink Salam Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru)”. *Skripsi*, Riau: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2013.

Internet

Fatwa DSN-MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Akad Wakalah.

Fatwa DSN-MUI No.113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah.

Pasal 1 angka 15 Kepmen Indag, Nomor 23 Tahun 1998.

Properti. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) *Online*. Diakses 15 Juni 2022, melalui <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Properti/>.

Narasumber

Bagas Priambodo, sebagai pemilik ruko, 19 Maret 2023.

Icka Supiani, sebagai pemilik rumah di perumahan Graha Santika 2 Purwokerto, 18 Maret 2023

Kismanto, sebagai pemilik rumah di perumahan Mutiara Mas Regency Purwokerto, 19 Maret 2023.

Welly Pambudi, sebagai agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto, 12 Januari 2023.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



DAFTAR TANYA JAWAB NARASUMBER

Nama : Welly Pambudi
Keterangan : Agen Properti Syariah
Waktu : Kamis, 12 Januari 2023

1. Bagaimana akad perjanjian penjualan properti antara agen dengan pemilik?

Jawab: Akad perjanjian penjualan properti antara pemilik properti dengan agen biasanya dilakukan secara tertulis ada surat kuasa untuk menjual, ada yang hanya melalui WA, ada juga beberapa yang hanya lisan tetapi kita meminimalisir karena untuk pegangan kita kurang kuat kecuali sudah kenal akrab dekat itupun hanya *case by case* karena ketika yang bersangkutan wanprestasi kita tidak ada pegangan legalitasnya.

2. Bagaimana praktik penjualan properti yang dilakukan agen properti?

Jawab: Ada beberapa tips dan trik masing-masing punya cara. Ada yang menjual via manual ada juga yang via online/media sosial/iklan berbayar dan lain-lain. Karena sekarang jamannya digital marketing. Ada juga dengan memaksimalkan *network/jaringan/link* dengan melibatkan rekan agen/broker yang lain atau istilahnya *co-broker*.

3. Apakah ada ketentuan harga atau batasan harga dari pemilik untuk agen dalam menjualkan properti?

Jawab: Harga penawaran ditetapkan oleh pemilik meski pihak agen sebaiknya memberi saran atau *advice* tertentu jika dirasa itu ketinggian atau bahkan terlalu murah jadi harga yang kita buka memang harga wajar karena efeknya ke dalam percepatan transaksi.

4. Apakah agen properti dapat menjual properti melebihi harga atau menurunkan harga yang sudah ditentukan atau disepakati bersama pemilik?

Jawab: Selama ada kesepakatan di awal misal ternyata bukan sistem fee komisi tapi sistem setoran, dll, bisa saja kami sebagai agen menjual properti dengan harga yang lebih tinggi atau bahkan lebih rendah dari harga yang telah ditentukan. Tapi, kalau ternyata disepakati dengan sistem fee maka belum tentu kami menjual properti dengan harga yang lebih tinggi atau bahkan lebih rendah dari harga yang ditentukan karena semua itu bisa dilakukan tergantung dari kebolehan pemilik.

5. Apakah alasan agen properti menjual properti melebihi harga atau menurunkan harga yang sudah ditentukan atau disepakati bersama pemilik?

Jawab: Ya tentu saja karena dirasa harga tersebut masih wajar sesuai dengan faktor plus minusnya objek tersebut karena listing diluaran yang dijual juga tentu ada kelebihan dan kekurangan. Dan juga alasan percepatan transaksi misalnya dengan harga tersebut properti lama tidak terjual maka harga bisa diturunkan. Tapi tentu saja dengan sepengetahuan pemilik.

6. Apakah agen properti memberi konfirmasi kepada pemilik terhadap harga penjualan properti yang pada akhirnya tidak sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan awal?

Jawab: Tentu saja memberi konfirmasi karena nantinya yang akan tanda tangan saat AJB (Akta Jual Beli) di depan pihak notaris/PPAT kan pihak penjual/pemilik bukan agen/broker.

7. Bagaimana respon pemilik properti kepada agen terhadap harga yang pada akhirnya tidak sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan awal?

Jawab: Tergantung kesepakatan awal saat titip *listing* jual apakah memang sistem *fee* komisi atau sistem setoran. Jika kami menaikkan atau bahkan menurunkan harga jual itu biasanya dengan sepengetahuan pemilik dan karena ada izin dari pemilik, tentunya pemilik juga pasti tidak keberatan. Sehingga dapat meminimalisir terjadinya konflik antara pihak pemilik/penjual dengan pihak agen/broker.



DAFTAR TANYA JAWAB NARASUMBER

Nama : Icka Supiani

Keterangan : Pemilik rumah di Graha Santika 2 Purwokerto

Waktu : Sabtu, 18 Maret 2023

1. Bagaimana akad perjanjian penjualan properti antara agen dengan pemilik?

Jawab: Akadnya dilakukan secara tertulis ada surat kuasa untuk agen memasarkan atau menjualkan properti. Dalam surat kuasa tersebut berisi ketentuan harga jual properti, ketentuan syarat lain dan tercantum juga besaran upah dari pemilik yang nantinya didapatkan agen jika sudah selesai melakukan pekerjaan yang dikuasakan serta adanya konsekuensi yang diberikan jika agen melakukan hal-hal yang pemilik larang.

2. Apakah pemilik memberikan ketentuan harga atau batasan harga untuk agen dalam penjualan properti?

Jawab: Iya tentu memberikan. Harga jual rumah kami tetapkan pada agen itu sebesar 550 juta. Dan ketentuannya agen tidak boleh menjual dibawah harga tersebut.

3. Apakah pemilik memberikan batasan waktu untuk agen dalam penjualan properti?

Jawab: Tidak ada batasan waktu. Jadi waktunya bebas yang terpenting rumah bisa terjual.

4. Apakah agen izin atau memberi tahu pemilik jika melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti?

Jawab: Untuk masalah agen yang melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti, agen tidak ada izin kepada pemilik mba, karena yang saya tahu hanya agen tersebut saja yang bertanggung jawab atas penjualan properti saya.

5. Apakah pemilik memberikan izin pada agen jika diketahui agen melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti?

Jawab: Jika memang agen tersebut diketahui melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti maka tidak memberikan izin pada agen. Karena saya memang tidak menerima cabang agen maksudnya bahwa agen yang sudah ditunjuk untuk memasarkan atau menjualkan properti maka dia harus bertanggung jawab atas pekerjaan yang dikuasakan kepadanya.

6. Apakah agen menjual properti melebihi harga atau menurunkan harga yang sudah ditentukan atau disepakati bersama pemilik?

Jawab: Agen menjualkan rumah saya dengan harga lebih tinggi dari ketentuan harga yang sudah ditetapkan pada saat akad. Jadi rumah saya itu terjual seharga 600 juta dan penjualan tersebut secara kredit. Alasan agen pada saat itu adalah bahwa agen mempertimbangkan lagi faktor kelebihan rumah saya seperti lokasi yang strategis, dan dekat dengan fasilitas umum juga dengan harga segitu ada pembeli yang cocok sehingga akhirnya deal harga kemudian dilanjutkan pada proses transaksi jual beli.

7. Apakah agen memberi konfirmasi pada pemilik mengenai harga penjualan properti yang pada akhirnya tidak sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan awal?

Jawab: Iya memberikan konfirmasi. Dan kelebihan harga jual dari yang telah ditetapkan saat akad agen serahkan kepada saya dan menjadi hak saya sebagai pemilik. Dari kelebihan harga penjualan tersebut tidak agen gunakan untuk kepentingan atau keuntungan pribadi namun untuk pemilik properti.

8. Bagaimana respon pemilik properti apabila penjualan properti tidak sesuai dengan harga yang telah pemilik tentukan atau yang telah disepakati di awal?

Jawab: Selama harga jual tersebut tidak merugikan pemilik dan bisa membuat pemilik lebih untung maka tindakan agen properti yang akhirnya menjualkan properti tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan pemilik atau yang sudah disepakati saat akad maka hal itu tidak menjadi masalah bagi saya sebagai pemilik dan tidak merasa keberatan karena agen sudah jujur dan menjalankan kuasa penjualan dengan baik dan tidak mengambil sebagai keuntungan pribadi.

9. Apakah pemilik properti memberikan upah/*ujrah* kepada agen atas pekerjaan yang dilakukan?

Jawab: Dari pemilik tentu memberikan *fee* untuk agen apabila pekerjaan yang dikuasakan kepadanya itu telah selesai. Besaran upah yang diberikan untuk agen sekitar 2,5% dari harga penjualan dan besaran upah tersebut juga tercantum dalam surat kuasa penjualan.

DAFTAR TANYA JAWAB NARASUMBER

Nama : Kismanto

Keterangan : Pemilik Rumah di Mutiara Mas Regency Purwokerto

Waktu : Minggu, 19 Maret 2023

1. Bagaimana akad perjanjian penjualan properti antara agen dengan pemilik?

Jawab: Akad yang saya lakukan dengan agen waktu itu secara tertulis ada surat kuasanya untuk agen membantu dalam proses penjualan properti. Dalam surat kuasa itu tertulis harga jual properti yang saya tetapkan, *fee* yang didapatkan agen jika tugas yang saya kuasakan sudah selesai dilakukan. Besarnya upah/*fee* itu juga telah disepakati terlebih dahulu dengan agen sebelum akhirnya agen bersedia dan mau untuk memasarkan atau menjualkan rumah saya. Selain itu tertulis batasan waktu untuk menjualkan dan konsekuensi jika agen tidak mampu menjualkan rumah saya sesuai batas waktu yang ditentukan.

2. Apakah pemilik memberikan ketentuan harga atau batasan harga untuk agen dalam penjualan properti?

Jawab: Iya saya memberi ketentuan harga rumah saya untuk agen jualkan itu seharga 450 juta rupiah.

3. Apakah pemilik memberikan batasan waktu untuk agen dalam penjualan properti?

Jawab: Jadi ada batasan waktu yang saya tentukan pada agen untuk menjualkan rumah saya yaitu dalam jangka waktu 3-5 bulan harus terjual.

Tapi kalau melewati jangka waktu maka saya menggunakan atau mencari agen lain.

4. Apakah agen izin atau memberi tahu pemilik jika melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti?

Jawab: Agen tidak memberi tahu jika melibatkan agen lain dalam proses penjualan properti.

5. Apakah pemilik memberikan izin pada agen jika diketahui agen melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti?

Jawab: Tidak masalah apabila melibatkan agen lain yang penting tidak terjadi konflik antar agen. Dan yang pemilik tau yang penting adalah kontribusi daripada agen yang telah diberi kuasa untuk melakukan penjualan properti maka agen harus berusaha mengatur strategi bagaimana agar properti tersebut bisa segera laku.

6. Apakah agen menjual properti melebihi harga atau menurunkan harga yang sudah ditentukan atau disepakati bersama pemilik?

Jawab: Agen menjual rumah saya lebih rendah dari ketentuan. Jadi harga rumah yang sudah ditentukan diawal dan disepakati bersama dengan agen itu awalnya 450 juta kemudian bisa terjual diharga 440 juta karena alasan pertimbangan agen untuk faktor percepatan transaksi karena saya sedang butuh uang. Dan penjualannya secara kredit tidak sampai 3 bulan agen sudah menemukan pembeli dan rumah saya bisa terjual.

7. Apakah agen memberi konfirmasi pada pemilik mengenai harga penjualan properti yang pada akhirnya tidak sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan awal?

Jawab: Tentu ada konfirmasi dari pihak agen jika ternyata properti yang dijual tidak sesuai dengan ketentuan harga yang saya berikan. Namun agen juga menjelaskan pada saya bahwa harga yang lebih rendah itu untuk percepatan transaksi penjualan properti.

8. Bagaimana respon pemilik properti apabila penjualan properti tidak sesuai dengan harga yang telah pemilik tentukan atau yang telah disepakati di awal?

Jawab: Tentunya tidak memperlmasalahkan apabila harga penjualan lebih rendah dari yang saya tentukan. Jika harga penjualan tersebut masih dalam batas wajar. Apalagi untuk percepatan transaksi malah saya berterimakasih kepada agen yang diberi kuasa mampu menjualkan rumah saya dan lebih cepat terjual dari yang saya kira.

9. Apakah pemilik properti memberikan upah/*ujrah* kepada agen atas pekerjaan yang dilakukan?

Jawab: Adanya *fee* yang saya berikan pada agen jika agen telah menyelesaikan pekerjaan yang saya kuasakan. Besaran *fee* itu 2,5% dari harga penjualan. Kesepakatan *fee* itu jelas dan tercantum dalam surat kuasa penjualan.

DAFTAR TANYA JAWAB NARASUMBER

Nama : Bagas Priambodo
Keterangan : Pemilik Ruko
Waktu : Minggu, 19 Maret 2023

1. Bagaimana akad perjanjian penjualan properti antara agen dengan pemilik?

Jawab: Saya memberikan amanah pada agen untuk menjualkan ruko saya ini akadnya dilakukan secara lisan, karena saya sudah kenal akrab dengan beliau Bung Wepe sebagai agen properti syariah di Rayyan Property Purwokerto. Dan saya mempercayakan penuh pada agen untuk handle segala sesuatunya dalam proses penjualan ruko ini.

2. Apakah pemilik memberikan ketentuan harga atau batasan harga untuk agen dalam penjualan properti?

Jawab: Harga penawaran yang saya tetapkan pada agen itu 600 juta rupiah. Namun harga tersebut saya serahkan kembali pada agen. Terserah nantinya agen jual berapa yang penting harga masih batas wajar.

3. Apakah pemilik memberikan batasan waktu untuk agen dalam penjualan properti?

Jawab: Tidak memberikan batasan waktu. Yang diharapkan lebih cepat terjual lebih baik.

4. Apakah agen izin atau memberi tahu pemilik jika melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti?

Jawab: Tidak memberi tahu.

5. Apakah pemilik memberikan izin pada agen jika diketahui agen melibatkan atau menunjuk agen lain dalam proses penjualan properti?

Jawab: Jika melibatkan agen lain dalam proses penjualannya tentu tidak menjadi masalah karena jika itu merupakan bagian dari proses percepatan transaksi maka bagi saya tidak masalah asal tidak terjadi konflik antar agen. Karena saya juga tentu memahami dari pihak agen properti tersebut pasti punya dan perlu jaringan yang luas untuk mendapatkan pembeli dan mungkin dengan melibatkan agen lain bisa membantu untuk segera mendapatkan pembeli.

6. Apakah agen menjual properti melebihi harga atau menurunkan harga yang sudah ditentukan atau disepakati bersama pemilik?

Jawab: Sejauh ini belum menemukan pembeli yang pas dengan harga yang saya tetapkan pada agen sehingga ruko ini belum bisa terjual atau belum sampai pada proses transaksi jual beli sampai sekarang mba. Kalaupun agen menjual melebihi harga juga tidak menjadi masalah yang penting saya bisa mendapatkan harga yang sesuai untuk saya sendiri dan penjualan boleh secara tunai atau kredit. Saya serahkan pada agen dengan harapan beliau dapat mengatur penjualan dengan baik karena saya juga sibuk dengan urusan yang lain.

7. Apakah pemilik properti memberikan upah/*ujrah* kepada agen atas pekerjaan yang dilakukan?

Jawab: Saya tentu akan memberikan upah sebagai komisi agen jika beliau sudah selesai melakukan pekerjaan yang saya berikan. Nantinya beliau bisa mendapatkan 2,5% dari harga penjualan.



Lampiran II

Gambar 1



Kantor pemasaran properti
Rayyan Property Purwokerto

Gambar 2



Wawancara dengan agen properti syariah
Rayyan Property Purwokerto

Gambar 3



Wawancara dengan Ibu Icka Supiani
selaku pemilik rumah di Graha Santika 2

Gambar 4



Rumah di Graha Santika 2 yang dijual melalui agen properti syariah Rayyan Property Purwokerto

Gambar 5



Wawancara dengan Bapak Kismanto selaku pemilik rumah di Mutiara Mas Regency

Gambar 6



Rumah di Mutiara Mas Regency yang dijual melalui agen properti syariah Rayyan Property Purwokerto

Gambar 7



Wawancara dengan Bapak Bagas Priambodo
selaku pemilik ruko



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Sely Oktaningsih
2. NIM : 1817301036
3. Tempat/Tgl. Lahir : Banyumas, 10 Oktober 2000
4. Alamat Rumah : Desa Parungkamal RT 02/04, Kecamatan Lumbir,
Kabupaten Banyumas
5. Nama Ayah : Daryono
6. Nama Ibu : Dasmah

B. Riwayat Pendidikan

1. TK, tahun lulus : TK Pertiwi 2 Parungkamal, 2006.
2. SD, tahun lulus : SD Negeri 2 Parungkamal, 2012.
3. SMP, tahun lulus : SMP Negeri 2 Lumbir, 2015.
4. SMA, tahun lulus : SMA Negeri 1 Ajibarang, 2018.
5. S1, tahun masuk : S1-UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, 2018.

Purwokerto, 04 Juli 2023



Sely Oktaningsih
NIM. 1817301036