

Implementasi Keperantaraan pada Praktik Jual Beli 'Urudh: Studi Komparatif Syariah Versus Konvensional

DOI : 10.30595/jhes.v%vi%i.9891

Izzy Al Kautsar

Magister Hukum, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Email : alkautsarizzy@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa mekanisme/prosedur keperantaraan dalam jual beli 'urudh' dari sisi syariah dan konvensional dan untuk mengetahui cara agar terhindar dari suatu akad *wasathah* yang mengandung unsur *gharar*, serta memahami hak *khiyar* dalam memberikan perlindungan hak bagi konsumen pengguna jasa *wasith*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis normatif dengan pendekatan *comparative approach*. Ditemukan bahwa terdapat kesamaan unsur pihak ketiga yang bisa berkedudukan sebagai agen/*wasith* sekaligus menjadi pembeli dan/atau penjual dalam transaksi jual beli 'urudh' dalam mekanisme/prosedur terkait akad *wasathah* berdasarkan perspektif ekonomi syariah dengan perjanjian *freelancer* atau keagenan *property*, hanya berbeda pada pengaplikasian akad saja. Dalam keperantaraan yang dilakukan di Indonesia baik yang menggunakan system konvensional maupun syariah, tetap ada potensi untuk kedua system tersebut terdapat unsur ketidakjelasan dalam perjanjian/akad, sehingga mengancam kenyamanan dan keamanan dalam bertransaksi 'urudh'. Harapannya para pihak yang berkecimpung dalam jasa keperantaraan, khususnya yang berbasis syariah, untuk menyadari urgensi kejelasan penggunaan akad wakalah atau akad *samsarah*, perlu diperhatikan juga penggunaan hak *khiyar* bagi pengguna jasa *wasith* dalam upaya menentukan keberlangsungan transaksi, untuk menjamin hak konsumen dan kepastian hukum dalam transaksi jual beli 'urudh

Kata-kata kunci : Akad *Wasathah*; Keperantaraan; Komparasi; 'urudh

Abstract

The purpose of this research is to analyze the mechanism / procedure for the sale and purchase of 'urudh(property) from the sharia and conventional systems and to find out how to avoid a *wasathah aqd* that contains *gharar* elements, and to understand the right of *khiyar* in providing protection of rights for consumers who use *wasith* services. This study uses a normative juridical research method with a comparative approach.

It was found that there are similarities in the elements of a third party who can act as agent/wasith as well as being a buyer and/or seller in the 'urudh sale and purchase transaction in the mechanism / procedure related to the wasathah contract based on the sharia economic perspective with the freelancer or property agency agreement, only different in the application of the contract. only. In the partnership that is carried out in Indonesia, whether using conventional or sharia systems, there is still potential for both systems to have an element of ambiguity in the agreement / contract, so that it threatens convenience and security in 'urudh transactions'. It is hoped that those involved in agency services, especially those based on sharia, to realize the urgency of clarity in the use of the wakalah contract or the samsarah contract, it is necessary to also pay attention to the use of khiyar rights for wasith service users in an effort to determine the continuity of the transaction, to guarantee consumer rights and legal certainty in transactions. buying and selling 'urudh

Keywords: Comparative, Intermedianary, Property, Wasathah aqd

Pendahuluan

Jual beli '*urudh* adalah proses transaksi dengan objek barang yang telah diperlihatkan secara kasat mata diikuti dengan harga yang pasti. Di Indonesia praktik jual beli ini sangat populer, bahkan menjamur hingga unsur paling kecil dari pelaku usaha. Salah satu model jual beli '*urudh* yang sedang berkembang adalah berbentuk bisnis *property*, alasannya, tentu perkembangan kebutuhan hidup manusia yang makin lama semakin membutuhkan objek tersebut untuk berusaha dan berinvestasi, dijelaskan oleh Pradipta dkk, bahwa papan(dalam tulisan ini bisa kita samakan dengan *property*) adalah salah satu kebutuhan primer dalam kehidupan manusia, setiap individu memiliki keinginan untuk memenuhi kebutuhan ini daripada kebutuhan yang lainnya. Kebutuhan akan papan ini selain dipergunakan sebagai tempat tinggal juga dijadikan sebagai sumber investasi jangka panjang.(Himawan Pradipta, Ahmad Roziq, and Siti Maria, 2018: 357–360)

Di tengah pandemik seperti ini, investasi di sektor *property* di Indonesia sepanjang tahun 2020 justru menjadi penyumbang terbesar investasi, dikutip dari data Badan Koordinasi Penanaman Modal, di dibandingkan dengan tahun 2019, investasi pada bisnis *property* pada tahun 2020 justru meningkat sebesar Rp 76,4 triliun yang terdiri dari penanaman modal asing sebesar US\$2 miliar dan penanaman modal dalam negeri sebesar Rp 44 triliun, rincian sebagai berikut;

Tabel 1. Badan Koordinasi Penanaman Modal

Investasi Bidang <i>Property</i> Sepanjang Tahun 2020		
PMDN	4.347 Proyek	Rp 44 triliun
PMA	2.209 proyek	US\$2 miliar
Total		Rp 76,4 Triliun

Sumber : bisnis.com

Walaupun sebenarnya di tengah kondisi pandemik Covid 19 sepanjang tahun 2020 membuat perekonomian Negara menjadi lesu dan tidak sedikit orang yang mendapati masalah keuangan, tetapi faktanya terdapat fenomena *upnormal* dalam hal kenaikan investasi *property*, para investor memandang dengan cara *wait and see*, dan ternyata inilah kesempatan tepat untuk berinvestasi ketika objek *property* turun harga.

Jika dilihat dari *track record* pertumbuhan bisnis *property* di Indonesia selama 15 tahun terakhir ini, sebenarnya justru menjadi peluang bagi ekonomi syariah untuk semakin berkembang menjaga dan memandu umat, yang bergelut dalam bidang tersebut. Alasannya, fakta bahwa hampir mayoritas warga negara Indonesia beragama Islam, selain masalah keimanan dan akhlak yang menjadi komponen penting ketaqwaan umat, dalam hal urusan manusia dengan manusia sudah kewajiban institusi ekonomi syariah untuk memberikan fasilitas sebaik mungkin perihal masalah kemakmuran manusia untuk mencetak kepribadian, cara pandang dan gaya hidup yang berbasis syar'i, inilah sifat dasar ekonomi syariah menjadi ekonomi yang rabbani dan insani. Caranya, mengimplementasikan ekonomi syariah secara terbuka sehingga berpotensi untuk lebih berkembang.

Jika membahas mengenai perkembangan ekonomi syariah, terhitung sejak tahun 2000-an terdapat peningkatan dalam penggunaan sistem ekonomi berbasis syariah. Dari sisi pelaku ekonomi, transaksi yang didasarkan pada hukum syariah menjadi primadona, ditandai dengan maraknya penggunaan akad-akad yang digunakan dalam lembaga keuangan berbasis syariah, bahkan lembaga keuangan konvensional pun berbondong-bondong mendirikan lembaga keuangan dengan berbasis syariah. Selain itu, dari sisi penguasa, terdapat dukungan atas keterlibatan hukum Islam dalam proses keperdataan, yang membuat terdapat pengembangan komponen dan unsur

ekonomi syariah, seperti akad-akad yang dipergunakan dan pemberian status kepastian hukum melalui perundang-undangan, seperti dalam, Peraturan Bank Indonesia, serta dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia(DSN-MUI) yang sejak berdiri (1990) telah menghasilkan 138 fatwa sebagai pedoman dibidang ekonomi dan keuangan syariah.

Kembali membahas mengenai bisnis *property*, permasalahan klasikpun muncul, bagaimana jika umat Islam ingin mengimplementasikan, menjalankan usaha dan menggunakan jasa keperantaraan dalam bidang *property*? Sedangkan peraturan sekelas Perma yang menjadi induk hukum dibidang terkait saja tidak mengatur mengenai keperantaraan dalam bisnis *property* berdasarkan prinsip syariah, berimplikasi pada tidak adanya pondasi hukum yang dapat dipergunakan jika masyarakat tidak ingin menggunakan sistem konvensional. Padahal bisnis *property* di Indonesia sedang berkembang dengan pesat.

Maka pada tahun 2014 yang lalu Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia(selanjutnya dalam tulisan ini disebut DSN-MUI telah memberikan panduan dan pengaturan mengenai hal ini melalui fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis *Property*.(H.M Fauzan and Baharuddin Siagian, 2017: 1028). Pertimbangan dicetuskanya fatwa ini tentu melihat pesatnya bisnis *property* yang berkembang di Indonesia. Fatwa ini diterbitkan seiring dengan perkembangan bisnis *property* dalam berbagai aspek salah satunya mengenai keperantaraan. Adapun tujuan yang hendak dicapai dengan terbitnya fatwa ini adalah menjamin kepastian hukum dalam keperantaraan dalam bisnis *property* berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Fatwa DSN-MUI ini diharapkan dapat menjadi dasar hukum dalam menjamin kepastian hukum dalam konteks bisnis *property* khususnya mengenai keperantaraan dalam bisnis *property*. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nur Fauzi, akad *istishma* digunakan dalam jual beli *'urudh* tetapi belum menyebutkan akad apa yang seharusnya digunakan jika menggunakan pihak ke 3 dalam transaksi bisnis *property* syariah(Nur Fauzi, 2020: 37) sedangkan penulis, dalam penelitian ini, lebih fokus pada penggunaan akad *wasathah* dan *al bai* dengan menggunakan pihak ke 3 melalui akad *samsarah* atau *wakalah*.

Bisnis *property* konvensional melalui jasa perantara yang sering dijumpai terdapat ketidakjelasan (*gharar*) dalam pelaksanaannya, baik dalam bentuk pekerjaan perantara, komisi/*fee* perantara dan jangka waktu efektif berlakunya perjanjian keperantaraan sehingga mengancam hak-hak konsumen. Hal inilah yang dijelaskan oleh Lisman, bahwa sering terjadi ketidakadilan dalam pelaksanaan keperantaraan karena suatu akad/perjanjian yang mengandung unsur *gharar* dapat memengaruhi akad yang dapat mengakibatkan kerugian bagi konsumen, dan konsumen dapat kehilangan haknya, hal inilah yang membuat sebagian ulama tidak memperkenankan praktek broker atau makelar karena mengandung unsur *gharar*. (Muhammad Lisman, 2019: 38–50). Maka jika disesuaikan dengan hukum ekonomi syariah, jual beli '*urudh*' berbentuk *property* biasanya menggunakan akad *wasathah*, walaupun sudah menggunakan akad syariah, tetap saja masih ada potensi adanya unsur *gharar* jika akad tidak dilaksanakan serampangan, padahal akad *wasathah* ini memiliki ketentuan tertentu dalam upaya memenuhi hak dan kewajiban para pihak terkait, sehingga mampu menghindarkan dari ancaman transaksi berunsur *gharar*. Maka dari penjelasan di atas, kita sebagai akademisi bertanggungjawab untuk menggali dan menyebarkan mekanisme/prosedur keperantaraan dalam jual beli '*urudh*' dari sisi syariah dan konvensional kepada masyarakat terutama yang beragama Islam agar terhindar dari suatu akad *wasathah* yang mengandung unsur *gharar* dalam transaksi '*urudh*', dan diharapkan memahami hak *khiyar* dalam memberikan perlindungan hak bagi konsumen pengguna jasa *wasith*

Metode Penelitian

Teori preskriptif digunakan untuk panduan dalam melakukan analisis dengan memberikan penilaian terhadap temuan fakta atau peristiwa hukum yang ada sesuai teori atau tidak, Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian hukum yuridis normatif, yaitu penelitian yang difokuskan untuk mengkaji penerapan kaidah-kaidah atau norma-norma dalam hukum positif. (Mukti Fajar and Ahmad Yulianto, 2017: 150).

Dalam penelitian normatif ini menggunakan pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan pendekatan perbandingan (*comparative approach*) antara pelaksanaan jual beli *property* melalui jasa keperantaraan

konvensional dengan syariah, yang didukung dengan bahan hukum primer berupa Al Quran dan Al Hadist serta peraturan perundang-undangan nasional yang berlaku seperti Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis *Property* dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan *Property*, serta bahan hukum sekunder berupa buku-buku hukum yang relevan dengan isu hukum serta bersifat deskriptif analitis. Sumber bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah bahan yang bersumber dari perundang-undangan atau dari bahan hukum, baik itu bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier. Data untuk penulisan ini diperoleh melalui bahan hukum primer undang-undang, dan bahan hukum sekunder, yaitu dalam bentuk buku teks oleh para ahli hukum.

Hasil dan Pembahasan

1. Komparasi Implementasi Akad *Wasathah* dalam Jual Beli 'Urudh dengan Sistem Konvensional

Dalam keberlangsungan bisnis *property* terdapat unsur yang tidak asing di telinga kita, yaitu perantara atau keperantaraan. Menurut Ketut, perihal perantara ini sama halnya dengan pengaturan makelar yang diatur dalam KUHD bagian kedua pasal 62. (Ketut Okta Setiawan, 2014: 12). Jika boleh diartikan secara bebas, perantara adalah orang yang diberikan kuasa oleh pihak lain untuk melakukan perbuatan/tindakan hukum yang didasarkan pada adanya pemberian kuasa, menurut penulis, perantara bisa dipahami memiliki peran dalam *fundamental economics theory*: "*Fundamental economic theory teaches that the price of a commodity is fixed by the interactions between demand and supply. However, some markets require an intermediary that will bring both the buyers and the sellers together in order to determine the price*" (Olalekan Dimeji Bamiteko And Oyeyemi Omodadepo Adebisi, 2020: 940–949.), maksudnya untuk menghubungkan pihak yang bertujuan mencari surplus dari barang dan jasa dengan pihak yang membutuhkan barang dan jasa. Secara hukum nasional, terdapat pengaturan mengenai sistemasi dan pengaplikasian keperantaraan dalam bisnis *property* di Indonesia yaitu melalui Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan *Property*. Secara garis besar peraturan tersebut

menentukan cara kerja perusahaan perantara perdagangan *property* meliputi;

- a. Syarat dalam menjalankan usaha dibidang keperantaraan bidang *property*
- b. Kegiatan Usaha dibidang keperantaraan bidang *property*
- c. Tata cara penerbitan izin usaha dibidang keperantaraan bidang *property*

Seperti telah dijelaskan dalam bab pendahuluan, DSN-MUI telah memberikan panduan dan pengaturan mengenai keperantaraan melalui fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis *Property*. Pada prinsipnya, akad/perjanjian diharapkan berjalan baik dan lancar, hal ini tergantung sejauh mana para pihak mematuhi prosedur dan mekanisme yang telah disepakati dalam perjanjian. Selain itu, prosedur dan mekanisme yang dimaksud penulis juga harus sejalan dengan apa yang dicita-citakan peraturan hukum (dalam hal ini Fatwa DSN-MUI) agar tidak mengakibatkan perbuatan yang melawan atau melanggar hukum. Dalam hubungannya dengan kegiatan jual beli '*urudh* berbentuk *property*, terdapat kesepakatan para pihak (Perusahaan *property* dan/atau perantara atas kuasa perusahaan *property* dengan calon pembeli *property*) harus didasarkan fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014.

Dalam tulisan ini akan menguraikan bagaimana prosedur keperantaraan ditinjau dari perspektif konvensional dan syariah. Terlebih dahulu akan diuraikan mengenai prosedur/mekanisme dalam menjalankan perjanjian keperantaraan dalam bisnis *property* berdasarkan sistem konvensional. Jika digeneralisasikan, perantara dalam bisnis *property* terbagi menjadi perantara internal perusahaan *property* dan perantara eksternal perusahaan *property*. Menurut Kevin Crowston, mengenai *type* agen keperantaraan ini bisa dibedakan dari posisinya, yang pertama *seller's agent*, kegiatannya lebih berfokus untuk membantu memasarkan *property*, mencari *buyer*, menjelaskan spesifikasi *property*, dan mengarahkan *buyer* agar bertemu *seller*. Yang kedua *buyer's agent*, kegiatannya lebih berfokus untuk membantu pembeli pada pemilihan *property* mana yang tepat sesuai kebutuhan dan kemampuan pembeli dan melakukan negosiasi dengan pihak *developer property*. (Kevin Crowston, Steve Sawyer, and Rolf Wignand, 2015: 4.)

Yang membedakan konsekuensi antara perantara internal dan perantara

eksternal atau *seller's agent* dengan *buyer's agent* dalam pelaksanaannya terdapat perbedaan *fee* antara perantara yang bekerja dalam suatu badan hukum dan perantara yang bekerja atas dirinya sendiri atau perantara yang tidak bekerja dalam suatu badan hukum. Biasanya *seller's agent* atau perantara internal meminta *fee* yang lebih besar kepada pihak pengembang *property* dibanding perantara eksternal maupun *buyer's agent*. Tetapi tetap saja, komisi yang akan diperoleh oleh perantara tergantung negoisasi dengan pihak-pihak terkait, tentu hal ini terkait dengan kinerja yang dipatok oleh mereka, dan dipengaruhi oleh status sosial dari si perantara itu sendiri, karena semakin kondang si perantara maka semakin berpotensi berkontribusi dalam *market* melalui pendekatan sosiologi ekonomi, "*We seek to understand how intermediaries draw on their social ties in order to successfully contribute to a market.*" ini lah pendekatan keperantaraan yang dicetuskan oleh Fourcade. (M. Fourcade, 2007: 1015–35.)

Mengenai komisi, dalam hal perantara internal atau *seller's buyer* terdapat kebiasaan untuk meminta komisi sebesar 2-5% dari nilai jual beli objek *property*, sedangkan bagi perantara eksternal atau *buyers agent* secara kebiasaan akan meminta komisi sebesar 2-3% dari nilai jual beli objek *property*. Hak komisi yang diterima oleh perantara diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan *Property* yang menegaskan kewajiban minimal pemberian komisi kepada perantara sebesar 2% dari nilai transaksi *property*, kepastian hukum yang diberikan melalui Perma ini diharapkan mampu memicu perantara untuk menjaga stabilitas kelancaran *market cycle* dalam bisnis *property*, sedangkan dalam sistem keperantaraan syariah dikenal *profit sharing* melalui nisbah antara lembaga keuangan syariah dengan jasa *wasith* atas hasil penjualan '*urudh* (akan dijelaskan pada bab pembahasan berikutnya). Perantara mendapatkan komisi pada umumnya diberikan pasca terjadinya kesepakatan antara *property developer* dengan *buyer*. Namun sering ditemui pemeberian komisi tergantung pada kesepakatan yang telah mereka lakukan di awal, jika pada faktanya pembayaran komisi itu terlambat bahkan tidak jelas, maka sama saja dengan melanggar hak perantara, Rasulullah SAW bersabda "berikanlah upah para pekerja sebelum kering keringatnya." (HR abu daud dan nasa'I dalam Lisman, 2019: 44). Perbuatan menunda pembayaran

komisi atau dengan sengaja tidak memberikan komisi yang menjadi hak perantara adalah suatu perbuatan yang zhalim.

Menurut penulis komisi tersebut apakah sebanding atau tidak dengan kinerja yang dilakukan perantara tergantung dengan kepuasan dan benefit yang diterima para pihak, kegiatan keperantaraan ini sebenarnya memiliki benefit tersendiri, menurut Zhang, berpendapat bahwa jasa keperantaraan bisa mengurangi usaha dan biaya pencarian *property* bagi *buyer* dan memberikan kesempatan lebih besar pada *property* untuk terjual karena memberikan relasi seluas-luasnya bagi *seller*. (Wenzhan Zhang, Shaofei Chen, and Bing Li, 2019: 132–139.) Adapun tugas daripada perantara bisnis *property*, terdapat setidaknya 4 tugas penting seorang perantara bisnis *property*, meliputi menginformasikan *buyer* demand dan produk *seller*, menjaga *buyer* and *sellers* dari perilaku “mencari-cari kesempatan” dari pihak lain, mengurangi beban biaya, mempertemukan *buyers* dan *sellers*. (Bailey dan Bakos dalam Serkan Dilek, (2014): 94–106.)

Ukuran keberhasilan perantara dijelaskan oleh Hasnah dan Kafurta dalam tulisannya, berpendapat jika dapat diukur sejauh mana persepsi kepuasan pelanggan (calon *buyer*) terhadap kepercayaan suatu produk atau jasa tersebut, sehingga mereka mempunyai keinginan membeli yang sangat besar terhadap produk atau jasa tersebut. Hal ini dapat diketahui dengan melakukan penilaian persepsi pelanggan. Bagi perusahaan hasil penilaian persepsi konsumen sangatlah penting perannya dalam mengambil suatu keputusan, salah satunya adalah membangun kepercayaan. (Hasnah Aziz and Kafurta Sutaarga, 2020: 1232–1252.)

Pada umumnya perantara internal atau *seller's agent* menjalin kesepakatan dengan pihak developer *property* untuk melakukan penjualan berbagai macam jenis *property*, bahkan kesepakatan tersebut dilakukan oleh pihak developer bukan hanya pada satu perantara saja, tetapi dengan beberapa perantara untuk memperbesar kesempatan produk *property* terjual karena semakin banyak relasi yang menawarkan produk-produknya. Dalam kesepakatan tersebut juga diatur bahwa hanya perantara yang ditunjuklah yang memiliki kuasa untuk menjual *property*. Contohnya adalah seperti melakukan penjualan satu perumahan atau satu blok perumahan dan tidak bisa dijual oleh perantara yang lain sehingga hanya ia yang bisa menjual

perumahan tersebut. Berbeda dengan perantara eksternal atau *buyer's agent* yang bekerja sendiri secara bebas mencari konsumen tanpa terikat kesepakatan dengan perusahaan *property*.

Penulis meminjam istilah *freelancer* dari penelitian Yahya untuk menjelaskan mekanisme keperantaraan konvensional dalam penjualan *property*, (Yahya Muhaymin, 2016; 64) secara garis besar konsep dari mekanisme keperantaraan ini berlaku untuk perantara internal maupun eksternal, prosedur tersebut dimulai dengan *freelance* melakukan perjanjian kuasa dengan perusahaan developer untuk menjual dan menawarkan produk *property* nya, kesepakatan tersebut bisa dibuat dalam bentuk tertulis atau lisan, tergantung tingkat kepercayaan dari pihak *developer* pada *freelance*. Perjanjian yang dimaksud penulis, adalah perjanjian yang biasa dilakukan dalam kegiatan bisnis *property* meliputi perjanjian kuasa (*seller* dengan perantara atau *buyer* dengan perantara) dan perjanjian jual beli objek *property* (*seller* dengan *buyer*), pada umumnya isi dari perjanjian kuasa tersebut meliputi lingkup, kriteria dan prosedur pekerjaan yang akan dilakukan tergantung kesepakatan bersama berlandaskan asas kebebasan berkontrak, harapannya hak-hak perantara akan memiliki kekuatan hukum.

Freelance mencari *buyer* melalui relasi yang ia punya. Setelah *freelancer* mendapatkan calon *buyer* maka *freelance* akan menjelaskan spesifikasi dan kriteria dari produk *property* nya, selanjutnya jika *buyer* merasa cocok dengan apa yang ditawarkan *freelance* maka *buyer* diarahkan kepada perusahaan *property* untuk melakukan negoisasi dan akad jual beli. Setelah terjadi akad jual beli antara pembeli dan perusahaan *property* maka *freelance* kemudian mendapatkan haknya berupa komisi/*fee* dari perusahaan *property* berdasarkan kesepakatan dalam perjanjian sebelumnya.

Grafik 1. Alur Transaksi *Property* Konvensional Melalui Jasa *Freelancer*

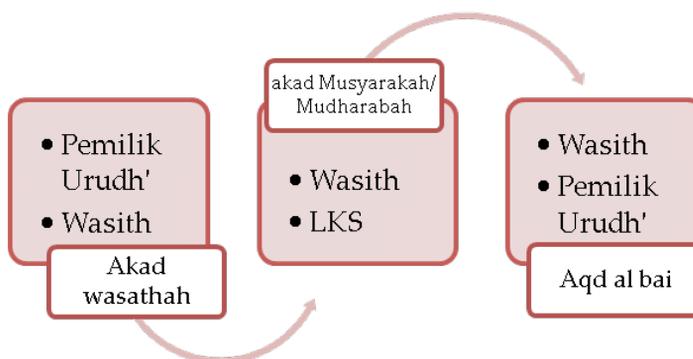


Dalam perkembangannya, seorang agen *property* selain bisa menjadi perantara dan penjual melalui kuasa jual dari perusahaan *property*, bisa juga berkedudukan sebagai pihak yang membeli *property* yang kemudian dijualnya kembali bilamana tertarik terhadap kondisi *property* tersebut. Pada kondisi seperti itu ia tidak lagi mengambil upah dari transaksi jual beli, tetapi akan mengambil laba dari penjualan *property*. Dalam hal ini, Agen *Property* bukan lagi sebagai perantara, melainkan berkedudukan sebagai pembeli sekaligus penjual *property*. Dengan demikian, hubungan antara agen perantara dengan penjual menjadi hubungan jual beli. (Davy Ibnu Aziz, Achmad Busro, and Siti Malikhathun Badriyah, 2016: 1–14.) Menurut penulis inilah konsep yang hampir sama digunakan dalam prosedur/mekanisme terkait dengan akad *wasathah*/keperantaraan berbasis syariah dalam bisnis *property*, melalui lembaga keuangan syariah. Perbedaannya dengan system konvensional, jelas terletak pada implementasi akad dan kejelasan kedudukan *wasith* dalam transaksi. Menurut Andri, terdapat beberapa macam mekanisme berkaitan dengan pelaksanaan keperantaraan yang berbasis syariah melalui LKS dan non LKS, setidaknya ada 6 macam mekanisme. (Andri Soemitra, 2019: 34).

Dalam penulisan ini, mekanisme syariah yang digunakan dikomparasi dengan mekanisme konvensional, sehingga penulis harus memilih mekanisme yang sekiranya memiliki persamaan antara kedua mekanisme komparatif dalam unsur-unsur pelaksanaannya. Prosedur keperantaraan dalam jual beli '*urudh* diawali dengan pemilik *property* mengajukan permohonan akad

wasathah kepada *Wasith* dalam rangka penjualan *property* ('*urudh*) miliknya, kemudian *wasith* mengajukan pembiayaan kepada LKS dalam rangka bisnis keperantaraan (*wasathah*), selanjutnya LKS menyalurkan pembiayaan kepada *Wasith* dalam rangka bisnis keperantaraan dengan akad musyarakah atau mudharabah, setelah itu *wasith* (selaku *mudharib* atau syarik) melakukan kegiatan usaha antara lain dengan membeli (*aqd al-bai'i property* dari pemilik. Keuntungan usaha *Wasith* (selaku *mudharib* atau syarik) dibagi antara *Wasith* dengan LKS (selaku *shahibul mal/syarik*) sesuai nisbah yang disepakati pada saat akad.

Grafik 2. Alur Transaksi *Property*('Urudh) Syariah Melalui Jasa *Wasith*



2. Perlindungan Hukum Hak *Khiyar* terhadap Potensi Timbulnya Unsur *Gharar* dalam Jual Beli 'Urudh

Larangan mendzalimi dan merugikan pihak lain adalah kunci dalam melakukan bisnis secara syariah, hal ini merupakan salah satu faktor utama yang menyeimbangkan sistem ekonomi syariah, tidak terkecuali dalam bidang *property*. Dalam perkembangan keperantaraan dibidang *property* di Indoensia, panitia DSN-MUI melihat terdapat kelemahan-kelemahan yang mengarah pada kekhilafan, unsur *gharar* dan *masyir* pada penerapan mekanisme kegiatan *wasith*. Fatwa DSN-MUI mengenai keperantaraan sebenarnya bisa dikatakan terbilang baru, tentu ketika menafsirkan hukum, panitia DSN-MUI menggunakan metode dalam mengembangkan produk hukum di lembaga keuangan syariah. Menurut Dedi dan Athoillah metode

yang dipergunakan yaitu biasanya melalui *muqaranah* (perbandingan hukum dari berbagai mazhab) dan tarjih (penetapan hukum melalui dalil yang lebih kuat), meliputi dalil yang dipergunakan, kesesuaian dengan tujuan syariah dan relevansi dengan perkembangan zaman. (Dedi Mulyadi and M. Anton Athoillah, 2017: 1–8.) Dalam pembahasan bab ini, akan fokus membicarakan mengenai langkah menghindarkan *gharar* pada akad *wasathah* dan perlindungan hukum *buyer* dalam jual beli *'urudh property* melalui jasa *wasith* dengan hak *khiyar*.

Jasa keperantaraan sangat berpotensi mengandung unsur merugikan orang lain dan adanya unsur *gambling* dalam pelaksanaan transaksi jual beli *property* jika dilakukan secara serampangan, menurut Yusuf Qardawi (Lihat dalam Lisman, 2019; 42) “*gambling* sebagai perbuatan yang merugikan adalah kesepakatan bertransaksi dimana tidak adanya kemungkinan meramal hasil. Perjudian dilarang dengan alasan-alasan, memdatangkan sifat malas dan tidak produktif dan mengambil properti seseorang sebagai kekalahan dari berjudi tidak sah.” Menurut Hosen, secara prinsip syariah, tidak dilarang akad yang di dalamnya terkandung unsur ketidakpastian dan risiko, syaratnya risiko tersebut tidak dijadikan sebagai upaya mencari keuntungan dengan tidak memperhatikan kepentingan atau hak orang lain, jika mengenai hal mengorbankan hak orang lain tetap dilakukan maka hanya akan menimbulkan suatu akad yang *gharar*. Penulis kaitkan dengan penjelasan Ibnu Taimiyah, bahwa adanya risiko dalam suatu transaksi dalam Islam tidak dilarang oleh Allah SWT dan Rasulullah. Maka tidak semua transaksi yang di dalamnya mengandung unsur ketidakpastian adalah haram. (Nadrattuzaman Hosen, 2009: 53–64.) Menurut penulis, secara konsep syariah, pelarangan terhadap akad-akad yang berunsur ketidakpastian dan risiko adalah adanya potensi untuk merugikan pihak lain dengan cara memakan hartanya sedikit demi sedikit, bahkan bahaya memakan harta orang lainpun tidak harus memiliki unsur risiko dan ketidakpastian, bisa saja dalam ketentuan akad kita secara tidak sadar merugikan orang lain, menempatkan pihak lain dalam kedzaliman. Dalam hal ini Allah melarang berbuat zalim pada diri sendiri ataupun pada orang lain, melalui firman Allah SWT dalam QS Al-A'raf ayat 85:

“Dan (kami telah mengutus) kepada penduduk madyan saudara mereka, syuaib. Ia berkata: “hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada tuhan

bagimu selainnya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbanganmu, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah setelah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang yang beriman."

Jadi yang menjadikan *gharar* dilarang adalah karena adanya keterkaitan perbuatan seseorang dengan memakan harta orang lain dengan cara tidak benar, jadi bukan semata-mata adanya unsur risiko, ketidakpastian ataupun disebut pula dengan *game of chance*. Karena hal ini akan mengakibatkan merugikan bagi pihak lain. Hal ini senada dengan apa yang dinyatakan Evan, bahwa *gharar* itu dilarang karena keterkaitan dan potensi untuk memakan harta orang lain dengan cara tidak benar, jadi bukan semata-mata adanya unsur risiko. (Evan Hamzah Muchtar, 2017: 82–100.) Maka menurut penulis, sejatinya dalam aplikasi akad *wasathah* pada jasa keperantaraan harus terhindar dari unsur *gharar*, sehingga harus diperjelas mengenai porsi pekerjaan yang diberikan kepada *wasith*, kedudukan *wasith* dalam transaksi, ketentuan *ujrah/fee* yang menjadi hak *wasith*, serta jangka waktu berlakunya akad *wasathah* tersebut. Namun, dalam pelaksanaannya penulis menemukan bahwa terdapat implementasi keperantaraan berbasis syariah yang tetap mengandung unsur *gharar fahisy* dalam akad *wasathah*. Definisi *gharar fahisy* adalah *gharar* yang berpotensi membuat para pihak untuk berselisih karena tidak adanya kejelasan hal-hal tertentu. Dalam kaitanya dengan keperantaraan, ruang lingkup *gharar fahisy* adalah tidak adanya kejelasan terhadap jenis dan porsi pekerjaan, kedudukan para pihak dan jumlah *ujrah/fee*. Hal ini merupakan suatu ketidakjelasan atau ketidakpastian yang tinggi sehingga menimbulkan ketidakjelasan terhadap hak dan kewajiban perantara dan pengguna jasa perantara.

Hal ini umumnya dilakukan oleh perantara eksternal atau *buyer's agent* dalam pelaksanaan keperantaraan berbasis syariah. Mereka tidak mempergunakan klausul jangka waktu dalam pelaksanaan keperantaraan, padahal bisnis *property* ini adalah bisnis yang tidak dibatasi waktu dan bersifat untung-untungan. Maka harapan penulis untuk di masa yang akan datang, para *wasith* memahami urgensi akad *wasathah* yang mencantumkan klausul

mengenai jangka waktu efektif berlakunya akad. Kemudian ditemukan pula akad *wasathah* yang tidak jelas apakah menggunakan akad *wakalah bil ujah* (akad perwalian/pemberian kuasa untuk melakukan jual beli) atau *samsarah* (akad mengatur transaksi) padahal memiliki konsekuensi hukum yang berbeda, apabila tidak diberikan khusus mengenai akad mana yang digunakan, hanya akan menimbulkan ketidakjelasan bagi buyer dan/atau perusahaan pengembang *property* syariah sebagai konsumen pengguna jasa *wasathah*. Tentunya hal ini merugikan konsumen sebagai pengguna jasa *wasathah* karena ketidakjelasan jangka waktu berlakunya akad tersebut sehingga menimbulkan ketidakpastian hukum yang mengancam hak-hak konsumen terutama hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai penggunaan jasa *wasathah* yang juga mengancam hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa.

Dari penjelasan mengenai implementasi akad *wasathah* yang mengandung unsur *gharar fahisy*, maka berakibat hukum pada akad *wasathah* tersebut menjadi batal. Hal ini sama halnya dengan perjanjian keperantaraan sistem konvensional, yang mana batal demi hukum untuk suatu perjanjian yang mengandung ketidakjelasan dalam formulasi kontraknya dan bertentangan dengan Undang-Undang. Dasar pengambilan hukum atas segala sesuatu dalam syariat Islam harus jelas bentuk dan kriterianya, sehingga penetapannya akan mendapatkan suatu kepastian untuk menempatkan pada tingkatan boleh atau tidaknya untuk dilakukan, dan dapat dijadikan sandaran hukum. Sudah jelas bahwa hukum terhadap sesuatu didasarkan atas hasil dari persepsi tentang sesuatu tersebut. Sedetail apa pengetahuan kita terhadap berbagai hal yang berkaitan dengan *gharar*, akan menentukan kedetailan kita dalam mendudukan masalah berbagai transaksi yang dianggap sebagai bentuk transaksi *gharar* dan mampu untuk menjelaskan tentang hukumhukumnya, serta menetapkan berbagai alternatif pengganti dari transaksi-transaksi yang disyariatkan.

Untuk melindungi hak konsumen pengguna jasa *wasathah* dapat memanfaatkan hak *khiyar*, menurut Nurhalis, salah satu hak konsumen dalam Islam adalah hak untuk memilih. (Nurhalis, 2015: 525–542.) Menurut penulis, melalui hak untuk memilih dalam transaksi ini erat hubungannya dengan istilah *khiyar*. Dalam hukum syariah sebenarnya memberikan kesempatan

yang cukup luas bagi konsumen dan produsen(dalam hal ini bagi calon *buyer* dan perusahaan *property*) untuk mempertahankan hak-hak mereka dalam perdagangan apakah melanjutkan aqad/ transaksi bisnis atau tidak. Dari beberapa referensi yang penulis temukan dan rangkum, hak *khiyar* yang dapat dipergunakan untuk melindungi hak-hak *buyer* yang menggunakan jasa *wasith* adalah sebagai berikut;

Tabel 2. Hak *Khiyar* Bagi Pengguna Jasa *Wasith* dalam Jual Beli 'Urudh (*Property*)

Hak <i>Khiyar</i> Bagi Pengguna Jasa <i>Wasith</i> dalam Jual Beli 'Urudh (<i>Property</i>)	
<i>Khiyar Majlis</i>	Hak <i>buyer</i> untuk memilih melanjutkan atau membatalkan jual beli 'urudh (<i>property</i>) selama masih di tempat yang sama.
<i>Khiyar Ru'yah</i>	hak <i>buyer</i> untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli 'urudh (<i>property</i>) yang belum dilihat pada saat transaksi dilaksanakan
<i>Khiyar al-gahbn dan tadlis</i>	Hak <i>buyer</i> untuk membatalkan transaksi jual beli 'urudh (<i>property</i>) ketika terdapat perbedaan antara spesifikasi yang dijelaskan <i>wasith</i> dengan objek <i>property</i>
<i>Khiyar aibi</i>	hak <i>buyer</i> untuk membatalkan jual beli 'urudh (<i>property</i>) apabila obyek transaksi cacat sekalipun tidak ada perjanjian sebelumnya
<i>Khiyar Ta'yin</i>	Hak <i>buyer</i> untuk memilih barang yang dia inginkan dari sejumlah atau kumpulan barang yang ditawarkan <i>wasith</i>

Selain memanfaatkan hak *khiyar*, para konsumen/calon pembeli *property* juga dapat menempuh mekanisme penyelesaian sengketa apabila sudah terlanjur terjadi kesepakatan lisan dalam transaksi jual beli 'urudh, melalui mekanisme musyawarah, perdamaian, arbitrase dan/atau pengadilan.

Simpulan

Perkembangan konsep keperantaraan di Indonesia, dibagi menjadi 2 sistem, yaitu sistem konvensional diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan *Property* dan sistem syariah diatur dalam fatwa DSN-MUI 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis *Property*. Ditemukan bahwa terdapat kesamaan unsur pihak ketiga yang

bisa berkedudukan sebagai agen/*wasith* sekaligus menjadi pembeli dan/atau penjual dalam transaksi jual beli '*urudh* dalam mekanisme/prosedur terkait akad *wasathah* berdasarkan perspektif ekonomi syariah dengan perjanjian *freelancer* atau keagenan *property*, hanya berbeda pada pengaplikasian akad saja.

Dalam keperantaraan yang dilakukan di Indonesia baik yang menggunakan system konvensional maupun syariah, tetap ada potensi untuk kedua system tersebut terdapat unsur ketidakjelasan dalam perjanjian/akad, sehingga mengancam kenyamanan dan keamanan dalam bertransaksi '*urudh*. Maka untuk menghindarkan jasa keperantaraan yang berunsur *gharar*, harus diperhatikan klausul jangka waktu dalam akad *wasathah* serta penggunaan akad *wakalah bil ujah* atau *samsarah*. Selain itu ada pula mekanisme penggunaan hak *khiyar* bagi pengguna jasa *wasith* dalam upaya menentukan keberlangsungan transaksi, untuk menjamin hak konsumen dan kepastian hukum dalam transaksi jual beli '*urudh*.

Daftar Rujukan

- Aziz, Davy Ibnu, Achmad Busro, And Siti Malikhatun Badriyah. "Tinjauan Yuridis Perjanjian Jual Beli Melalui Jasa Perantara." *Diponegoro Law Review* 5, No. 2 (2016): 1–14.
- Aziz, Hasnah, And Kafurta Sutaarga. "Analisis Yuridis Terhadap Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Dan Sewa Menyewa Property Berdasarkan Putusan Nomor 776/Pdt.G/2014/Pn.Tng Dan Putusan Nomor 479/Pdt.G/2014/Pn.Tng." In *Transformasi Ilmu Dalam Era Digital*, 1232–52. Tangerang, 2020.
- Bamiteko, Olalekan Dimeji, And Oyeyemi Omodadepo Adebisi. "Determinant Of Housing Price In Lagos Residential Market : Role Of Agents / Intermediaries" 2020, No. 4 (2020): 94–49.
- Crowston, Kevin, Steve Sawyer, And Rolf Wignand. "Social Networks And The Success Of Market Intermediaries : Evidence From The Us Residential Real Estate Industry," 2015.
- Dilek, Serkan. "Impact Of Estate Agents On Market And The Relationship With Experience." *Business And Economic Horizons* 10, No. 2 (2014): 94–106. <https://doi.org/10.15208/Beh.2014.09>.
- Fajar, Mukti, And Ahmad Yulianto. *Dualisme Penelitian Hukum Normative Dan*

- Empiris*. Cet. Ke 4. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017.
- Fauzan, H.M, And Baharuddin Siagian. *Kamus Hukum Dan Yurisprudensi*. Edisi 1. Depok: Kencana, 2017.
- Fauzi,N, "Jual Beli Rumah Di Properti Syariah Dan Konvensional Perspektif Hukum Ekonomi Syariah" Institut Agama Islam Negeri Purwokerto,2019
- Fourcade, M. "Theories Of Markets And Theories Of Society." *American Behavioral Scientist* 50 (2007): 1015–35.
- Hatta, Yahya Muhaymin. "Perlindungan Hukum Konsumen Pengguna Jasa Wasathah Terhadap Akad Wasathah Yang Mengandung Unsur Gharar Fahisy Dalam Bisnis Property." Universitas Hasanuddin Makassar, 2016.
- Hosen, Nadrattuzaman. "Analisis Bentuk Gharar Dalam Transaksi Ekonomi." *Al Iqtishad* 1, No. 1 (2009): 53–64.
- Lisman, Muhammad. "Broker Pada Bisnis Property: Studi Etika Bisnis Islam." *Jurnal Islamika* 2, No. 1 (2019): 38–50.
- Muchtar, Evan Hamzah. "Muamalah Terlarang : Maysir Dan Gharar." *Jurnal Asy-Syukriyyah* 18, No. 5 (2017): 82–100.
- Mulyadi, Dedi, And M. Anton Athoillah. "Product Innovation Of Sharia Financial Institution : Theory Product Innovation Of Sharia Financial Institution : " *Journal Of Economic Studies* 1, No. 1 (2017): 1–8. <https://doi.org/10.32506/joes.v1i1.3>.
- Nurhalis. "Perlindungan Konsumen Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999." *Jurnal Ius Kajian Hukum Dan Keadilan* 3, No. 9 (2015): 525–42.
- Pradipta, Himawan, Ahmad Roziq, And Siti Maria. "Implementation Of Istishna Contract In Sharia Developer (Case Study On Lukasya Land Property)." *International Journal Of Science And Research* 7, No. 7 (2018): 357–60. <https://doi.org/10.21275/art20183867>.
- Setiawan, I Ketut Okta. "Tanggungjawab Pedagang Perantara Terhadap Pihak Ketiga Menurut Hukum Jual Beli." *Jurnal Law Review* 3, No. 1 (2014).
- Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqih Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2019.
- Zhang, Wenzhan, Shaofei Chen, And Bing Li. "The Impact Of Internet Real Estate Intermediary Platform On The Real Estate Market," 2019, 132–39. <https://doi.org/10.1145/3371238.3371259>.