



Kongsinyasi Dengan Akad Mudharabah Perspektif Adiwarman Azwar Karim Dan Muhammad Syafi'i Antonio

Fahrul Ubed ^{1*}, Mugiyati ²

¹ UIN Sunan Ampel Surabaya; Indonesia, fahrulubed.uinsa@gmail.com

² UIN Sunan Ampel Surabaya; Indonesia, mugiyati@uinsby.ac.id

* Corresponding Author : Fahrul Ubed

Abstract: Consignment or selling is a form of sales that is currently carried out by many MSMEs in Indonesia and carries minimal risk. In Islamic law, the practice of consignment sales is a form of sales using a mudharabah contract. Given this phenomenon, the aim of this article is to understand and analyze consignment sales with mudharabah contracts from the perspective of Adiwarman Azwar Karim and Muhammad Syafi'i Antonio. The data analysis method in this research uses literature reviews from several journals and books related to the thoughts of Adiwarman Azwar Karim and Muhammad Syafi'i Antonio regarding mudharabah contracts with the principle of profit sharing which is then linked to the practice of consignment sales. The results of this research show that consignment is an application of contemporary economics with mudharabah agreements and profit sharing in accordance with Islamic law.

Keywords: Consignment; Mudharabah; Profit sharing.

Abstrak: Kongsinyasi atau titip jual merupakan salah satu bentuk penjualan yang banyak dilakukan UMKM di Indonesia saat ini dan minim resiko. Dalam hukum Islam, praktik penjualan kongsinyasi merupakan salah satu bentuk penjualan dengan menggunakan akad mudharabah. Dengan adanya fenomena tersebut maka Tujuan artikel ini untuk menganalisa penjualan kongsinyasi dengan akad mudharabah perspektif Adiwarman Azwar Karim dan Muhammad Syafi'i Antonio. Metode analisis data pada penelitian ini literature review dari beberapa jurnal maupun buku yang terkait dengan pemikiran Adiwarman Azwar Karim dan Muhammad Syafi'i Antonio mengenai akad mudharabah dengan prinsip bagi hasil yang kemudian dikaitkan dengan praktik penjualan kongsinyasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kongsinyasi merupakan penerapan ekonomi kontemporer dengan akad mudharabah dan bagi hasil sudah sesuai syari'at Islam.

Kata kunci: Kongsinyasi; Mudharabah; Bagi Hasil.

Received: 15 Maret 2025

Revised: 29 Maret 2025

Accepted: 6 Mei 2025

Published: 26 Mei 2025

Curr. Ver.: 26 Mei 2025



Copyright: © 2025 by the authors.
Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>)

1. Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi yang semakin berkembang pesat saat ini, menyebabkan pelaku usaha atau UMKM sering kesulitan memasarkan barangnya karena berbagai hal, seperti persaingan dari perusahaan sejenis baik dari segi kualitas produk maupun harga produk. UMKM yang sebelumnya merupakan satu-satunya pelaku di market tertentu, kini perlu berbagi pasar tersebut dengan UMKM lain yang sejenis. Dengan adanya kondisi demikian, UMKM harus persaingan diantara mereka untuk merebut market yang sama.[1] Oleh karena itu untuk menghadapi persaingan tersebut, maka UMKM harus mempunyai kebijakan mengenai strategi dalam penjualan, karena penjualan pada perusahaan memiliki posisi yang cukup krusial. Ukuran yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja suatu perusahaan adalah volume

penjualannya. perusahaan akan memperoleh pemasukan melalui penjualan, yang dapat digunakan untuk kegiatan perusahaan lainnya.

Penjualan secara umum dapat diartikan sebagai muamalah jual beli barang maupun jasa yang dijalankan oleh kedua pihak atau lebih dengan kesepakatan diawal yang bertujuan untuk mendapatkan laba dari produk maupun jasa yang dijual. Penjualan produk maupun jasa bisa dilakukan melalui penjualan secara kontan, penjualan melalui angsuran, kredit, konsinyasi, maupun titip jual.[1] Berdasarkan teori Handayani[1] untuk menghadapi pertumbuhan ekonomi yang semakin berkembang dan untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat saat ini, sistem penjualan produk dengan konsinyasi merupakan cara yang paling efektif agar produk pelaku usaha atau UMKM dapat diterima dan dipasarkan oleh orang lain yang bertugas sebagai agen penjualan, dan Sampai barang dijual kepada pelanggan atau pihak ketiga, pemilik produk tetap memiliki hak kepemilikan. Konsinyasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah perbuatan menitipkan suatu barang kepada wakil atau seseorang untuk kemudian dijual dengan harga tertentu atau melalui titipan.

Transaksi penjualan konsinyasi memberikan sejumlah manfaat, salah satunya adalah UMKM dapat meningkatkan jangkauan pemasaran dan mempercepat pemasaran barangnya. UMKM memiliki lebih banyak pilihan untuk mendongkrak penjualan produk apabila semakin besar wilayah pemasarannya. Salah satu ukuran kemajuan bisnis adalah adanya peningkatan penjualan. Penjualan konsinyasi secara tidak langsung mendukung pertumbuhan perusahaan karena dengan sistem titip jual, pihak yang dititipi sebagai agen penjualan tidak perlu membayar barang sampai terjual ke konsumen. Pihak agen penjualan akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan diawal, sehingga dengan adanya sistem penjualan konsinyasi maka produk atau barang akan lebih cepat dipasarkan.

Salah satu syarat kegiatan muamalah jual beli yang dibenarkan dalam ajaran agama Islam adalah jual beli yang jika pada semua kegiatan transaksinya tidak terdapat hal-hal yang dilarang oleh syariat dan tidak ada penyimpangan prinsip-prinsip ajaran Islam.[2] Berdasarkan teori Kartajaya dan Sula dalam penjualan konsinyasi diperbolehkan dikarenakan dalam penjualan konsinyasi dengan menggunakan pendekatan akad mudharabah dan kedua belah pihak sepakat berbagi keuntungan dengan cara bagi hasil yang sudah disepakati diawal perjanjian ini tidak ada penyimpangan transaksi atau hal-hal yang melanggar syariat Islam.

Oleh karena itu dengan adanya latar belakang tersebut, makatujuan dari artikel ini ialah untuk mengetahui dan menganalisa penjualan konsinyasi dengan menggunakan pendekatan akad mudharabah dan sistem bagi hasil yang ditinjau dari perspektif Adiwarman Azwar Karim dan perspektif Muhammad Syafi'i Antonio.

2. Kajian Pustaka atau Penelitian Terkait

2.1. Penjualan Kongsinyasi

Kongsinyasi merupakan sebuah perjanjian di mana pihak pemilik barang dagangan memindah tangankan sejumlah produk tertentu kepada pihak lain untuk dijual dengan imbalan biaya yang sudah disepakati. Konsinyasi menurut uraian di atas diartikan sebagai barang dari pemasok yang diberikan kepada pemilik toko untuk dijual kepada pelanggan.[3] Konsinyasi adalah tindakan menitipkan barang kepada wakil atau seseorang untuk dijual dengan harga yang akan datang (jual titip). Utoyo Widayat (2017) mengatakan penjualan konsinyasi adalah penitipan barang dari pemilik barang tersebut ke pihak ketiga yang menerima komisi sebagai agen penjualan. Dalam hubungan dalam penjualan konsinyasi, Orang yang dititipkan barang disebut komisioner (consignee), dan pemilik barang disebut pengamanat (consignor).[4]

Kongsinyasi merupakan penyerahan fisik yang berupa barang yang diserahkan oleh pemilik kepada pihak ketiga yang bertindak sebagai agen penjual, maka sah secara hukum dikatakan bahwa pemilik tetap memegang hak kepemilikan atas barang tersebut sampai agen penjual menjualnya. Pemilik barang disebut consignor, sedangkan orang yang mengusahakan penjualan barang disebut sebagai consignee, faktor (factor), atau pedagang komisi (commission merchant).[5] Dalam teori lain Konsinyasi merupakan proses transfer atau penitipan produk oleh pemiliknya kepada pihak tertentu untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah

disepakati dalam perjanjian. Pemilik barang yang menyerahkan produknya disebut sebagai pengirim konsinyasi atau pengamanat, sementara pihak yang menerima penitipan disebut penerima konsinyasi atau komisioner. Produk yang dititipkan disebut sebagai konsinyasi keluar dan konsinyasi masuk.[6] Kongsinyasi adalah kontrak dimana pihak-pihak yang memiliki barang setuju untuk memberikan pihak tertentu sejumlah produk untuk dijual dengan imbalan komisi atau pengaturan pembagian keuntungan lainnya.

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, istilah penjualan konsinyasi juga dikenal sebagai penjualan titipan, yaitu tindakan menitipkan barang dagangan kepada agen atau individu untuk dijual dengan pembayaran yang dilakukan nantinya atau penjualan titip. Dalam pengaturan konsinyasi ini, pihak yang dititipi produk mempunyai tanggung jawab atas perawatan barang tersebut hingga dijual kepada pelanggan atas nama pemilik barang. Komisaris atau penanggung jawab barang harus menyerahkan hasil penjualan dan memberikan kepemilikan atas produk tersebut kepada pengirim atau pemilik barang. Tanggung jawab Komisaris hanya menjaga dan mengawasi barang-barang yang dipercayakan kepadanya. kewajiban yang harus dilakukan pengamanat kepada komisioner yaitu memberikan fee atau komisi dari barang yang sudah dikelola oleh komisioner dan telah laku dibeli konsumen. Dalam penentuan harga yang jelas untuk hasil penjualan barang tersebut, telah disepakati oleh konsinyor dan konsinyi, di mana konsinyi bertindak sebagai pengelola dan bertanggung jawab atas barang yang dititipkan. Konsinyi atau komisioner diwajibkan untuk menjaga keamanan barang konsinyasi hingga terjual, memisahkan barang konsinyasi dari barang lain, dan membuat laporan berkala terkait barang yang masuk, barang yang berhasil dijual, dan barang yang dikembalikan.

Langkah-langkah dalam metode penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:(Trivena, Evelina, and Santoso 2021)[1] :

1. Terdapat suatu kesepakatan dalam transaksi penjualan konsinyasi yang mencakup pembagian komisi antara pihak-pihak yang terlibat, serta hak dan kewajiban yang harus dipikul oleh masing-masing pihak.
2. Penerimaan barang konsinyasi yang telah disampaikan dan kemudian diperiksa di area gudang.
3. Melaksanakan kegiatan penjualan barang konsinyasi kepada pelanggan.

Utoyo Widayat (1991) menyatakan bahwa penjualan konsinyasi menghasilkan keuntungan bagi pemilik barang[1] :

1. Untuk memperluas cakupan pemasaran suatu produk, pemilik barang (consignor) dapat mengalami kebutuhan ini karena beberapa alasan, termasuk memperkenalkan produk baru yang belum dikenal oleh masyarakat, serta untuk menghindari biaya investasi yang tinggi dalam membuka divisi penjualan di suatu wilayah.
2. Pemilik barang memiliki kendali terhadap harga jual yang ditetapkan oleh agen (penerima barang konsinyasi).
3. Dalam situasi kebangkrutan penerima barang, barang konsinyasi tidak akan disita, sehingga risiko kerugian dapat diminimalkan.

Sementara itu, penerima barang akan menerima keuntungan melalui konsinyasi sebagai berikut[1] :

1. Penerima barang tidak akan menanggung risiko rugi apabila tidak berhasil menjual barang konsinyasi.
2. Penerima barang tidak perlu menanggung biaya operasional penjualan dengan sistem konsinyasi dilakukan dengan alasan bahwa semua pengeluaran akan diserahkan atau ditanggung oleh pemberi amanat.
3. Jika terjadi kerusakan pada barang konsinyasi atau fluktuasi harga, penerima barang tidak bertanggung jawab atas hal tersebut.
4. Penggunaan modal kerja bisa diminimalisir, karena consignee bertindak sebagai penerima dan juga penjual dari barang konsinyasi.
5. Penerima barang memiliki hak untuk menerima komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi.

2.2. Akad Mudharabah

Mudharabah berasal dari dharaba yang memiliki arti “menyerang atau melarikan diri atau memukul”. Memukul diartikan sebagai tindakan memukul diri sendiri dengan kaki pada saat melakukan suatu aktivitas. Inilah sebabnya penabung disebut mudarib. Mudarib, seperti halnya wirausaha, adalah seseorang yang melakukan daab (perjalanan) dengan tujuan mencari rahmat Allah dengan keuntungan dari investasinya.[7]

Mudharabah merupakan kontrak kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (Shahibul Maal) menginvestasikan seluruh jumlah (100%) dan pihak lain berperan sebagai pengelola dana (mudharib). Keuntungan perusahaan mudharabah dibagikan menurut pengaturan yang ditetapkan dalam akad, namun pemilik modal akan menanggung kerugian kecuali jika kerugian tersebut dikarenakan kelalaian dari pengelola atau pengurus. Sebaliknya jika kerugian tersebut berasal dari tindakan penipuan atau kelalaian yang dilakukan oleh pihak pengurus, maka pengurus atau pengelola harus bertanggung jawab mengenai kerugian tersebut. Apabila kerugian terjadi dalam kegiatan usaha sehari-hari dan tidak dikarenakan kelalaian maupun penipuan, maka kerugian tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab pemilik modal atau investor atau pemodal, tetapi pengelola dapat kehilangan keahlian dan kepercayaan yang telah ia dedikasikan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian atau kesalahan pengurus atau pengelola, maka pengurus bertanggung jawab penuh.[7]

3. Metode yang Diusulkan

Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (Library Research) yang fokus pada penggunaan berbagai sumber informasi dari berbagai bahan kepustakaan, pengumpulan data diperoleh dari berbagai bahan bacaan, baik jurnal maupun buku, dengan membaca dan meneliti literatur serta karya lain yang mengangkat topik pembahasan, selanjutnya digabungkan dengan penelitian kepustakaan melalui membaca karya-karya Adiwarman Azwar Karim dan Muhammad Syafi'i Antonio sebagai sumber pertama dan buku-buku Islam maupun jurnal-jurnal lainnya sebagai sumber kedua. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis dan juga mengetahui penerapan kongsinyasi dengan pendekatan akad mudharabah dan bagi hasil perspektif pemikiran Adiwarman Azwar Karim dan Muhammad Syafi'i Antonio.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Kongsinyasi dengan akad mudharabah perspektif Adiwarman Azwar karim

Sebelum membahas mengenai mudharabah dan bagi hasil perspektif Adiwarman Azwar karim, berikut biografi singkat beliau, yang bernama Ir. H. Adiwarman Azwar Karim, S.E., M.B.A., M.A.E.P., lahir di Jakarta pada 29 Juni 1963. Adiwarman atau Adi (nama panggilan) adalah sosok pemuda yang mempunyai hobi belajar. Beliau figur yang familiar dalam pengembangan ekonomi Islam dan perbankan syariah di Indonesia, beliau merupakan tokoh akademisi dan juga sebagai praktisi di bidang perbankan dan ekonomi syariah. Pendidikan tingkat SI beliau menempuh pendidikan di dua perguruan tinggi yang berbeda, yaitu IPB dan UI. Gelar Insinyur diperolehnya pada tahun 1986 dari Institut Pertanian Bogor (IPB). Pada tahun 1988, Adiwarman Azwar Karim berhasil menyelesaikan studinya di European University, Belgia, dan memperoleh gelar M.B.A. Setelah itu, ia menyelesaikan studinya di Universitas Indonesia (UI) yang sempat terbengkalai, dan meraih gelar Sarjana Ekonomi pada tahun 1989. Tiga tahun kemudian, pada tahun 1992, Adiwarman Azwar Karim juga mendapatkan gelar S2 yang kedua di Boston University, Amerika Serikat, dengan gelar M.A.E.P. beliau juga pernah terlibat dalam Visiting Research Associate di Oxford Centre for Islamic Studies[8]

Adiwarman Azwar karim menekankan bahwa kehidupan Islam memiliki keterkaitan yang tak terpisahkan dengan bidang ekonomi, transaksi ekonomi telah ada sejak zaman Rasulullah saw. Adiwarman Azwar Karim menyoroti akad mudharabah dengan merujuk pada peristiwa sejarah, yakni kegiatan terkait muamalah yang dilakukan Rasulullah Saw dan Siti Khadijah. Pada saat itu, Siti Khadijah memberikan kepercayaan kepada Nabi Muhammad untuk menjualkan barang dagangannya ke luar negeri. Dalam hal ini Khadijah adalah pemilik modal atau shahibul maal, sedangkan Nabi Muhammad SAW adalah pelaksana usaha atau mudharib. Karena Adiwarman Azwar Karim menggunakan metode sejarah dalam konstruksi ekonomi syariah, maka pemahaman utama masyarakat adalah bahwa akad mudharabah masih dalam kerangka sejarahnya. Lebih jauh lagi, mudharabah adalah salah satu akad yang diketahui oleh umat Islam sejak zaman Nabi dan dilakukan oleh orang-orang Arab sebelum ada agama Islam.[9]

Menurut pandangan Adiwarman Azwar Karim, bahwa modal untuk akad mudharabah berasal dari satu pihak, meskipun modal musyarakah berasal dari dua pihak atau lebih.[10] Adiwarman Azwar Karim berpendapat bahwa modal mudharabah hanya bersumber dari satu

pihak dan berbentuk akad amanah (uqud al-amanah) yang menjaga keadilan dan mensyaratkan standar kejujuran yang tinggi. Untuk itu, demi kepentingan semua pihak yang bersangkutan, kejujuran diperlukan dari semua pihak, atas usaha yang dijalankan dan jika terdapat pihak yang berupaya melakukan kejahatan dan membagi pendapatan secara tidak adil maka hal tersebut dapat merusak ajaran Islam.[10] Sedangkan profit-loss sharing atau bagi hasil menurut perspektif Adiwarman Azwar Karim adalah Pembagian keuntungan didasarkan pada produktivitas aktual produk, bukan pada tingkat pengembalian yang tetap dan ditentukan seperti bunga. Potensi keuntungan dan kerugian dari kegiatan ekonomi atau komersial dibagi dalam karakteristik rasio bagi hasil.[11] Sehingga nisbah atau keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi penyertaan modal.[10]

Berdasarkan teori mengenai mudharabah dan bagi hasil yang kemudian dikaitkan dengan konsinyasi dengan akad mudharabah perspektif Adiwarman Azwar Karim adalah bahwa penjualan konsinyasi merupakan jenis ekonomi kontemporer yang menerapkan mengadakan kontrak yang mana satu pihak memiliki peran sebagai pemilik modal dan menugaskan pihak lain untuk mengelola sejumlah modal yang dipunyai, yakni pelaku usaha untuk dibisniskan dan terdapat pembagian untung atau laba sesuai kesepakatan diawal untuk pihak yang dititipi dalam hal ini sebagai agen penjualan tersebut. Dalam sistem konsinyasi, model bagi hasil untuk komisioner (consignee) dapat terjadi dari pemilik barang atau pengamanat (consignor) terhadap komisioner atau sebaliknya yang berupa persentase keuntungan yang telah disepakati oleh kedua pihak yang bersangkutan dengan tempo atau waktu sampai barang konsinyasi habis terjual dalam jangka waktu yang telah diatur dan disepakati bersama.

Dalam pembagian hasil dari penjualan konsinyasi dihitung dengan menggunakan nisbah yang disepakati oleh pihak-pihak yang terlibat dalam kerja sama konsinyasi. Dalam perspektif Adiwarman Azwar karim, praktek konsinyasi ini mudharib bisa disebut juga dengan menjalankan suatu usaha untuk mendapatkan laba atau hasil dari usaha yang dijalankan. Sementara itu, Shahibul Maal berhak atas imbalan dari apa yang telah ia investasikan karena ia adalah pemberi modal. Apabila seorang pengusaha atau mudharib mengalami kerugian dalam usahanya dan bukan karena kelalaian mudharib, maka shahibul maal atau investor (consignor) bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Namun sebaliknya, apabila mudharib atau komisioner (consignee) Melakukan kesalahan dalam menjalankan bisnis, baik itu disengaja atau tidak disengaja, maka mudharib atau komisioner (consignee) diwajibkan untuk mengganti rugi atas dana yang diinvestasikan oleh pengamanat (consignor) atau investor.

Sebagai contoh implementasi konsinyasi dalam perspektif Adiwarman Azwar Karim adalah pihak pertama selaku pengamanat (consignor) yang notabennya adalah pengusaha beras yang melakukan kerjasama dengan pihak kedua selaku komisioner (consignee) yang notabennya adalah agen penjualan beras, kedua pihak sepakat untuk bekerjasama menjalankan bisnis beras dan berbagi keuntungan apabila barang terjual atau laku ke konsumen, metode perjanjian atau akad adanya bagi hasil dikarenakan pihak pertama selaku pengamanat (consignor) memberikan bagi hasil kepada komisioner (consignee) dan masing-masing pihak dengan sadar memahami akad yang telah disepakati beserta pembagian keuntungan masing-masing atas penjualan beras apabila beras tersebut telah terjual ke konsumen. Model penjualan konsinyasi sebagai implementasi ekonomi kontemporer dapat di analogikan sebagai akad mudharabah.

4.2. Kongsinyasi dengan akad mudharabah perspektif Muhammad Syafi'i Antonio

Sebelum membahas mengenai mudharabah dan bagi hasil perspektif Muhammad Syafii Antonio berikut biografi singkat beliau, Muhammad Syafii Antonio lahir di Sukabumi, Jawa Barat, 12 Mei 1965. Nama asli ekonom Islam ini adalah Nio Cwan Chung, seorang WNI keturunan Tionghoa. Pada usia 17 tahun, ketika masih berada di bangku SMA, Syafii Antonio memutuskan untuk memeluk agama Islam di bawah bimbingan KH Abdullah bin Nuh al-Ghazali pada tahun 1984.[8] Berkuliah di ITB dan IKIP, namun kemudian pindah ke IAIN Syarif Hidayatullah. Tidak berlangsung lama di IAIN tersebut karena melanjutkan studi ke University of Yordania (Yordania). Setelah menyelesaikan program S1 di Yordania, ia melanjutkan pendidikan tingkat S2 di International Islamic University (IIU) di Malaysia, dengan fokus pada studi ekonomi Islam. Selanjutnya, menyelesaikan gelar doktoralnya di bidang perbankan dan keuangan mikro di University of Melbourne pada tahun 2004. [8]

Menurut perspektif Muhammad Syafi'i Antonio, mudharabah merupakan suatu hubungan kerjasama dalam bisnis antara kedua pihak yang mana satu diantaranya menjadi shahibul maal yang menanggung 100% modal dan pihak yang lain adalah yang mengelola serta mengatur. Dalam pembagian keuntungan perdagangan dengan menggunakan sistem

mudharabah harus sesuai dengan perjanjian awal yang di sepakati dalam akad, apabila terjadi kerugian atau kerusakan maka akan ditanggung dari pihak yang memiliki modal, akan tetapi asalkan dalam kerugian dan kerusakan tersebut tidak disebabkan dari kelalaian pihak yang mengelola. Apabila kerugian dikarenakan penipuan atau kelalaian pengelola, maka yang wajib bertanggung jawab dari kerugian tersebut yaitu pengelola.[12] Menurut pandangan Muhammad Syafi'i Antonio bahwa salah satu ciri mudharabah yakni nisbah harus disetujui dan ditentukan pada kesepakatan awal, bank atau pemilik modal dan pengelola atau nasabah melakukan pembagian keuntungan atau profit sharing. Pendapatan yang di bagi hasilkan merupakan pendapatan yang didapatkan dikurangi biaya-biaya. Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah mudharabah.[13]

Menurut perspektif Muhammad Syafi'i Antonio bahwa ciri utama prinsip bagi hasil adalah keuntungan dan kerugian ditanggung bersama oleh pemilik modal dan pengelola. Bagi hasil merupakan akad kerja yang dikelola bersama dengan bagi hasil yang telah diatur terlebih dahulu antara pemilik modal dan pengelola dalam rangka membantu perekonomian Islam.[14] Pemilik modal dan pengelola membagi laba dan rugi, yang merupakan ciri utama pembiayaan bagi hasil.[8] Ciri umum dan prinsip dasar operasi dan kolaborasi bank Islam secara umum adalah gagasan bagi hasil. Ekonomi Islam menyediakan suatu model kolaboratif keuntungan dan kerugian (profit and loss sharing), di mana pemilik modal (surplus spending unit) bekerja sama dengan pengusaha (deficit spending unit) dalam pelaksanaan kegiatan usaha. Jika kegiatan usaha menghasilkan laba, pembagian laba dilakukan sesuai kesepakatan, sementara jika terjadi kerugian, tanggung jawabnya juga dibagi bersama. Model ini memastikan terdapat keadilan, di mana tidak ada pihak yang merugi.[13]

Berdasarkan teori mengenai mudharabah dan bagi hasil yang kemudian dikaitkan dengan konsinyasi dengan akad mudharabah perspektif Muhammad Syafi'i Antonio adalah bahwa penjualan konsinyasi merupakan jenis ekonomi kontemporer yang menerapkan praktik perjanjian dua pihak dimana salah satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan menyerahkan tanggung jawab kepada pihak kedua untuk mengelola modal yang dimilikinya, yakni pelaku usaha untuk dibisniskan dan terdapat pembagian untung atau laba sesuai kesepakatan di awal untuk pihak yang dititipi dalam hal ini sebagai agen penjualan tersebut. Dalam sistem konsinyasi, model bagi hasil untuk komisioner (consignee) dapat terjadi dari pemilik barang atau pengamanat (consignor) terhadap komisioner atau sebaliknya yang berupa persentase keuntungan yang telah disepakati oleh kedua pihak yang bersangkutan dengan tempo atau waktu sampai barang konsinyasi habis terjual dalam kurun waktu yang telah ditentukan dan disepakati.

Sebagai contoh implementasi konsinyasi dalam perspektif Muhammad Syafi'i Antonio adalah pihak pertama selaku pengamanat (consignor) yang notabennya adalah pengusaha sepatu yang melakukan kerjasama dengan pihak kedua selaku komisioner (consignee) yang notabennya adalah agen penjualan toko sepatu, kedua pihak sepakat untuk bekerjasama menjalankan bisnis sepatu dan berbagi keuntungan apabila sepatu terjual atau laku ke konsumen, metode perjanjian atau akad adanya bagi hasil dikarenakan pihak pertama selaku pengamanat (consignor) memberikan bagi hasil kepada komisioner (consignee) dan masing-masing pihak dengan sadar memahami akad yang telah di sepakati beserta pembagian keuntungan masing-masing atas penjualan sepatu apabila sepatu tersebut telah terjual ke konsumen. Model penjualan konsinyasi sebagai implementasi ekonomi kontemporer dapat di analogikan sebagai akad mudharabah.

5. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan peneliti diperoleh kesimpulan bahwa implementasi kolaborasi kerjasama penitipan produk atau barang yang dijual dengan sistem penjualan konsinyasi adalah jenis praktik ekonomi kontemporer masa kini, Dalam perspektif Adiwarmazhar Karim dan Muhammad Syafi'i Antonio, konsinyasi jika dilihat dalam mekanisme penjualannya dapat dianalogikan sebagai akad mudharabah. Kongsinyasi dengan akad mudharabah adalah salah satu di antara akad kerjasama antara pemilik dana atau penanam modal (investor atau pengamanat) sepenuhnya 100% dengan pengelola modal (mudharib) untuk melakukan usaha dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah atau bagi hasil sesuai kesepakatan. Karena merupakan perjanjian yang saling menguntungkan antara pihak yang mempunyai modal dan pihak yang mempunyai keahlian pengelolaan keuangan, maka

akad ini diperbolehkan dalam Islam. Manusia adalah makhluk sosial yang saling membutuhkan dan bergantung satu sama lain. Berbagai macam manusia dengan segala kelebihan dan kekurangan, ada yang berlebih harta namun kekurangan skill atau keahlian dalam hal ini biasanya seorang investor, ada pula yang memiliki ketrampilan atau keahlian yang mumpuni namun memiliki keterbatasan harta, dalam hal ini biasanya pelaku usaha. Dengan adanya fenomena tersebut maka dibutuhkan kolaborasi dan keseimbangan sosial kehidupan antara pihak yang kelebihan harta dengan pemilik skill berkolaborasi dalam sebuah kerjasama yang saling menguntungkan dengan sistem konsinyasi.

Menurut perspektif Adiwarman Azwar Karim, implementasi penjualan konsinyasi dengan akad mudharabah dan prinsip bagi hasil adalah salah satu fenomena ekonomi kontemporer yang merujuk pada pendekatan sejarah Islam historis terutama pada masa Rasulullah. Disamping itu Adiwarman Azwar Karim juga mengelaborasi pemikiran-pemikiran ulama klasik dan mencoba merefleksikannya dalam konteks kekinian, tentu saja menurut perspektif ekonomi. Selain itu menurut pandangan Adiwarman Azwar karim, kita disuruh untuk belajar ekonomi Islam agar dapat menerapkan prinsip-prinsip ekonomi mikro Islami dalam pengambilan keputusan agar mendapat solusi terbaik dalam mengambil keputusan, yaitu solusi yang akan menguntungkan kita dan tidak mendzalimi orang lain.[8] Oleh sebab itu mekanisme praktik penjualan konsinyasi pada akad mudharabah dengan sistem bagi hasil adalah diperbolehkan karena mekanisme penjualan konsinyasi perspektif Adiwarman Azwar karim sudah sesuai ajaran agama Islam karena tidak bertentangan dalil hukum AlQur'an dan hadist.

Begitu juga dengan perspektif Muhammad Syafi'i Antonio bahwa implementasi penjualan konsinyasi dengan akad mudharabah dan prinsip bagi hasil sudah sesuai dengan pandangan beliau, dikarenakan penjualan konsinyasi dalam bisnis merupakan kerjasama antara kedua pihak yang mana pihak pertama menjadi shahibul maal atau investor yang menanggung seluruh 100% modal dan pihak kedua sebagai pengelola, Dalam perspektif Muhammad Syafi'i Antonio, pembagian keuntungan bagi hasil perdagangan atau bisnis dengan menggunakan sistem konsinyasi dengan akad mudharabah harus sesuai dengan perjanjian awal yang di sepakati dalam akad, prinsip bagi hasil (profit sharing) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam maupun bisnis dalam menjalankan kerjasama secara keseluruhan. Hanya saja dalam pandangan dan teori Muhammad Syafi' Antonio implementasinya lebih banyak pada perbankan syari'ah dari pada implementasi ekonomi Islam.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih banyak dari lubuk hati yang paling mendalam kepada Ibu Mugiyati selaku dosen pengampu yang telah membantu penulis dalam penyusunan artikel ini hingga tersusun dengan baik sehingga dapat bersaing dan memenuhi standar unggul yang diharapkan agar dapat bermanfaat. Dan sebagai penutup, peneliti merasa bahwa banyak kekurangan dalam penyusunan artikel ini, baik dalam tulisan maupun bahasa. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan saran dari pembaca agar bisa membuat artikel lebih baik lagi, dan semoga artikel ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Daftar Pustaka

- [1] I. Pratama *et al.*, "Strategi Pemasaran Menggunakan Sistem Konsinyasi Terhadap Produk Stik Kelor Desa Tambu," *Publ. Ilmu Manaj. dan E-commerce*, vol. 2, no. 2, pp. 116–123, 2023.
- [2] R. S. A. . & I. I. Nugroho, "Praktik Jual Beli Makanan Sushi dengan Sistem Konsinyasi Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus di Rumah Produksi Sushi in Kecamatan Larangan Kota Tangerang).," *J. Educ.*, vol. 5, no. 4, pp. 14156-14163., 2023.
- [3] C. V. V. Makmur, "Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan konsinyasi pada cv vincent makmur," vol. 2, no. 3, pp. 1–13, 2022.
- [4] J. Publikasi and I. Manajemen, "Ambar Anggraini, et.al. 'ANALISIS PENJUALAN KONSINYASI PADA USAHA RUMAHAN PRODUK KERUPUK SUGIANTI DI RAMAN UTARA KABUPATEN LAMPUNG TIMUR' Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen, Vol.1 no.3 (2022): 222–230. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v1i3.931>," *J. Publ. Ilmu Manaj.*, vol. 1, no. 3,

pp. 222–230, 2022.

- [5] P. Bu and N. Aneka, “Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi dan Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi dan Persediaan Bu Noer Aneka Rasa berbasis Android Pendahuluan Kota Malang terkenal dengan camilan khasnya , yaitu kripik tempe .,” no. October, 2020.
- [6] D. Cahyana, N. Isnaini, and Carmidah, “Mekanisme Penjualan Produk Dengan Sistem Konsinyasi Pada Pelaku Usaha Keripik Singkong Di Desa Sendang Agung Bandar Mataram,” *CEMERLANG J. Manaj. dan Ekon. Bisnis*, vol. 3, no. 2, pp. 1–7, 2023.
- [7] N. Bloom and J. Van Reenen, “濟無No Title No Title No Title,” *NBER Work. Pap.*, p. 89, 2013.
- [8] F. A. Arifan, “Sumbangsih Syafi ’ i Antonio dan Adiwarman Azwar Karim terhadap Pemikiran Ekonomi Islam di Indonesia,” *Islam. Univ. Maulana Malik Ibrahim*, pp. 1–16, 2008.
- [9] Firda Zulfa, “Pemikiran Ekonomi Islam Adiwarman Azwar Karim,” *el-FaqihJurnal Pemikir. Huk. Islam*, vol. 1, no. 2, pp. 17–30, 2015.
- [10] M. Kamal, “Analisis terhadap Pemikiran Adiwarman Karim tentang Konsep Mudharabah dalam Perspektif Ekonomi Islam,” 2011.
- [11] T. Bagi, H. Profit, and L. S. Dan, “PERBBANKAN SYARIAH DALAM EKONOMI SYARIAH,” pp. 65–73, 2011.
- [12] B. A. B. Ii and A. P. Konsinyasi, “Pusat Bahasa, Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa, (Jakarta: PT. Gramedia Pusat Utama, 2018), 127,” pp. 11–32.
- [13] R. Prastika, “Profit Sharing sebagai Karakteristik Dasar Perbankan Syariah,” *Commodity*, vol. 1, no. <https://ejournal.iaingawi.ac.id/index.php/commodity/issue/view/59>, pp. 31–44, 2022.
- [14] L. Fawahan and I. M. Purnasari, “Konsep Mudharabah Dalam Mendukung UMKM Di Masa Pandemi Covid-19,” *Al-Intaj J. Ekon. dan Perbank. Syariah*, vol. 8, no. 1, p. 71, 2022, doi: 10.29300/aij.v8i1.5116.