

IZA HANIFUDDIN, Ph.D.

# **FIQH SAMSAERAH**

*DAN PRAKTIK PEMAI'ELARA*



**A STAIN BATUSANGKAR PRESS**



**IZA HANIFUDDIN, Ph.D.**

***FIQH SAMSÂRAH DAN PRAKTIK  
PEMAKELARAN***

ISBN 978-602-8887-90-8



**PENERBIT  
STAIN BATUSANGKAR PRESS  
2014**

---

*Fiqh Samsârah dan Praktik Pemakelaran*

Perpustakaan Nasional: Katalog dalam Terbitan (KDT)

**Hanifuddin, Iza**

Fiqh *Samsârah* dan Praktik Pemakelaran  
Cet. 1. Batusangkar: STAIN Batusangkar Press, 2014  
VIII+100 hlm., 21.5 x 14 cm,  
ISBN: **978-602-8887-90-8**

1. Hukum Perantara, *Fiqh* Makelar 1. Judul

Hak cipta dilindungi undang-undang pada penulis  
Cetakan Pertama, 14 Mei 2014

Fiqh *Samsârah* dan Praktik Pemakelaran

Penulis:

**Iza Hanifuddin, Ph.D.**

Editor: Hanifatul Azizah

Perwajahan Isi dan Penata Letak: Marhen

Desain Cover: Chardinal Putra

Penerbit:

STAIN Batusangkar Press,  
Jl. Sudirman No. 137, Lima Kaum,  
Batusangkar, Sumatera Barat

Telp. : (0752) 71150, 574221, 574227, 71890, 71885

Fax. : (0752) 71879

Website: [www.stainbatusangkar.ac.id](http://www.stainbatusangkar.ac.id)

e-mail : [press@stainbatusangkar.ac.id](mailto:press@stainbatusangkar.ac.id)

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
ء	,	سأل	<i>sa'ala</i>
ب	b	بدل	<i>badala</i>
ت	t	تمر	<i>tamr</i>
ث	ts	ثورة	<i>tsawrah</i>
ج	j	جمال	<i>jamâl</i>
ح	<u>h</u>	حديث	<i>hadîth</i>
خ	kh	خالد	<i>khâlid</i>
د	d	ديوان	<i>dîwân</i>
ذ	dz	مذهب	<i>madzhab</i>
ر	r	رحمن	<i>rahmân</i>
ز	z	زمزم	<i>zamzam</i>
س	s	سراب	<i>sarâb</i>
ش	sy	شمس	<i>syams</i>
ص	sh	صبر	<i>shabr</i>

ض	dh	ضمير	<i>dhamîr</i>
ط	th	طاهر	<i>thâhir</i>
ظ	zh	ظهر	<i>zhuhr</i>
ع	'	عبد	<i>'abd</i>
غ	gh	غيب	<i>ghayb</i>
ف	f	فقه	<i>fiqh</i>
ق	q	قاضي	<i>qâdhî</i>
ك	k	كأس	<i>ka's</i>
ل	l	لبن	<i>laban</i>
م	m	مزمارة	<i>mizmâr</i>
ن	n	نوم	<i>nawm</i>
هـ	h	هبط	<i>habatha</i>
و	w	وصل	<i>washala</i>
ي	y	يسار	<i>yasâr</i>

### Vokal Pendek

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
اَ	a	فعل	<i>Fa'ala</i>
اِ	i	حسب	<i>hasiba</i>
اُ	u	كتب	<i>kutiba</i>

### Vokal Panjang

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
اَ , اِ , اِو	a	كاتب , قضي	<i>kâtib, qadhâ</i>
اِي	i	كريم	<i>karîm</i>
اُو	u	حروف	<i>hurûf</i>

### Diftong

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
اَوْ	w	قول	<i>Qawl</i>
اَي	ay	سيف	<i>sayf</i>
اَي	iyy/î	رجعي	<i>Raj'iyy/raj'î</i>

و	uww/û	عدو	'aduww/'adû
---	-------	-----	-------------

### Pengecualian

1. Huruf Arab ء (hamzah) pada awal perkataan ditransliterasikan menjadi 'a' bukan 'a. Contoh: أكبر , transliterasi: *akbar* bukan '*akbar*.
2. Huruf Arab (tâ' *marbûthah*) pada perkataan tanpa (*al*) yang bersambung dengan perkataan lain ditransliterasikan menjadi 't'. Contohnya : وزارة التعليم, transliterasi : *wizârat al-ta'lim*, bukannya *wizârah al-ta'lim*. Sebaliknya, jika terdapat pada perkataan yang ada (*al*) atau pada perkataan tunggal atau pada perkataan terakhir, tâ' *marbûthah* ditransliterasikan kepada h.

#### Contoh

#### Transliterasi

- |                     |                                  |
|---------------------|----------------------------------|
| 1. المكتبة المنيرية | <i>al-Maktabah al-Munîriyyah</i> |
| 2. قلعة             | <i>qal'ah</i>                    |
| 3. دار وهبة         | <i>Dâr Wahbah</i>                |



## PENGANTAR PENULIS

*al-Hamd Lillāh Rabb al-'Ālamīn*, buku tentang *Fiqh Samsârah dan Praktik Makelar* telah berhasil ditulis sekalipun masih terdapat berbagai bentuk kelemahan dan kekurangan. Semoga masih ada usaha pihak lain yang dapat menyempurnakan kelemahan dan kekurangan tersebut semata-mata untuk menggali ajaran Islam sebenarnya yang dikehendaki oleh Allah Swt.

Buku yang berjudul “*Fiqh Samsârah dan Praktik Makelar*” ini merupakan usaha Penulis yang geli melihat sistem distribusi berbagai produk usaha, baik industri, pertanian, dan manufaktur yang tidak hanya menciptakan kelancaran pemerataan, tetapi juga ternyata menciptakan kemahalan harga. Pemerataan barang tak sebanding dengan pemerataan ekonomi karena barang menyebar di tengah-tengah masyarakat, sedangkan ekonomi di tingkat elit pengusaha dan di tingkat “masyarakat bawah”, yaitu para makelar. Posisi pemerintah seakan hanya mengalir mengikuti apa kata pasar. Elit pengusaha dan para makelar justru yang paling menjadi penentu. Bagaimana perspektif Fiqh mengkaji masalah ini harus Penulis lakukan sesuai latar belakang keilmuan yang Penulis miliki untuk sedikit membantu mencari solusi. Sesungguhnya, buku yang bersumber dari kajian berbagai teks *fiqh* ini merupakan usaha untuk melihat bagaimana Islam menyelesaikan masalah tersebut.

Terima kasih disampaikan kepada Mulyadi Thaib, M.A. atas kerjasama dan diskusi berkaitan berbagai hal dalam bidang keilmuan yang sama. *My thanks to my beloved wife, Hanifatul Azizah. Nice smiling for all my smart generations, Sitara Imtiaz, Muhammad Linkan Ara, and Hilyatul Aulia.*

Atas ketulusan dan keikhlasan mereka dan berbagai pihak yang tidak disebutkan dalam buku ini, tidak ada ucapan yang pantas selain terima kasih beriring doa, mudah-mudahan Allah membalasi mereka

dengan pahala setimpal yang telah dijanjikan-Nya, Amin. Kepada para peminat buku, disampaikan “*Selamat membaca !*”

*Batusangkar, 14 Mei 2014*

**Penulis**

## DAFTAR ISI

<i>PEDOMAN TRANSLITERASI</i>		<b>iii</b>
<i>PENGANTAR PENULIS</i>		<b>vii</b>
<i>DAFTAR ISI</i>	<b>ix</b>	
<b>Pendahuluan</b>	<b>1</b>	
<b><i>Samsârah</i> dalam Konsep Fiqh</b>	<b>9</b>	
1. <i>Samsârah</i> Sebagai Doktrin Keperantaraan dalam Islam Menurut Alquran dan Sunnah	<b>9</b>	
2. Gagasan Ibnu ‘Abbâs tentang <i>Samsarâh</i>		<b>11</b>
3. Jenis-Jenis Keperantaraan dalam Fiqh dan Contohnya		<b>14</b>
a. <i>Samsârah</i>	<b>15</b>	
b. <i>Dallâl</i>	<b>22</b>	
c. <i>Bayyâ’/Buyyâ’</i>	<b>25</b>	
d. <i>Wasâthah</i>	<b>27</b>	
e. <i>Sharrâf</i>	<b>28</b>	
f. <i>Shafqatayn fi Shafqah</i>		<b>30</b>
g. <i>Bay’atayn fi Bay’ah</i>	<b>32</b>	
h. <i>Samsârah ‘Alâ Samsârah</i>		<b>33</b>
i. <i>Talaqqî al-Rukbân</i>	<b>35</b>	
4. Harga, Upah, <i>Fee</i> /Bonus dan Teori Terbentuknya Harga		<b>36</b>
<b>Makelar dalam Praktik Masyarakat</b>	<b>43</b>	
1. Jenis-Jenis Makelar (Keperantaraan) dalam Praktik Masyarakat	<b>43</b>	
a. <i>Toke</i>	<b>43</b>	
b. <i>Blantik</i>	<b>48</b>	
c. <i>Pakang</i>	<b>54</b>	

d. Calo	<b>58</b>
e. Agen	<b>61</b>
f. Makelar	<b>64</b>
g. Distributor	<b>68</b>
h. Fungsi <i>Intermediary</i> Pada Bank Syariah	<b>74</b>
i. Pialang/ <i>Broker</i>	<b>80</b>
2. Hukum Pelaksanaan Praktik Makelar (Keperantaraan) dalam Masyarakat	<b>88</b>
<b>Kesimpulan</b>	<b>99</b>
<b>Daftar Kepustakaan</b>	<b>102</b>

## PENDAHULUAN

Dalam memenuhi kebutuhan hidup di dunia, seseorang dianjurkan untuk bekerja sekaligus bekerjasama. Sekalipun seseorang dapat memenuhi keperluan hariannya dengan bekerja sendiri, tetapi dalam banyak hal ia masih saja memerlukan orang lain untuk meringankan pekerjaan tersebut. Oleh karena itu, kerjasama menjadi bagian penting dalam menuntaskan dan memaksimalkan hasil suatu pekerjaan guna memenuhi kebutuhan hidup dan keperluan harian tersebut. Sebagai individu, manusia sangat memiliki keterbatasan, demikian juga umur yang diberikan juga terbatas. Pastinya, pembagian kerja dengan sesama (*taqsîm al-'amal*) menjadi sesuatu yang mutlak diperlukan.<sup>1</sup>

Kebutuhan dan keperluan hidup manusia biasanya dapat dipenuhi melalui kerja di jalan bisnis, baik di bidang pertanian, perdagangan, maupun bidang jasa dan profesi.<sup>2</sup> Di dalam tiga bidang ini manusia akan

---

<sup>1</sup> Muhammad bin al-Hasan al-Syaybaniy yang hidup 900 tahun sebelum Adam Smith (1723-1790) penggagas Teori Pembagian Kerja (*Division of Labour*) telah lebih dahulu menjelaskan tentang teori ini dengan istilah *Taqsîm al-'Amal* di mana beliau mensyaratkan kepada pekerja untuk memiliki ilmu pengetahuan (*al-'ilm wa al-ma'rifah*) dan profesional dalam bekerja (*tajwid al-'amal*) dengan menekankan pada aspek ketekunan (*itqân*) dan kualitas (*ihsân*). Terkait pembagian kerja ini beliau mengatakan bahwa jika seluruh umur ini kita gunakan untuk menekuni seluruh bidang, niscaya habislah umur tanpa bisa menguasai semuanya. Apa yang tidak kita dikuasai akhirnya tidak bisa diberikan kepada siapa pun, bahkan untuk diri kita sendiri. Ikhwan A. Basri, *Menguak Pemikiran Ekonomi Islam Ulama Klasik*, Jakarta: LPPi, 2006, hlm. 58

<sup>2</sup> Dalam Islam kerja di ketiga bidang ini dituntut adanya zakat, yaitu zakat pertanian, zakat perdagangan, dan zakat profesi atas hasil yang diperolehinya. Kerja dalam Islam menjadi landasan utama lahirnya konsep kepemilikan, baik kerja produktif maupun penguasaan (*hiyâzat*). Lihat, Muhammad H. Behesti, *Kepemilikan dalam Islam*, Terjemahan dari "Ownership in Islam" oleh Lukman Hakim dan Ahsim M., Jakarta: Pustaka Hidayah, 1992, hlm. 31

selalu memerlukan antara satu dengan lainnya sehingga muncul banyak jenis pekerjaan baru yang dilahirkan dan kerjasama yang diperlukan. Dalam memasarkan hasil produksinya, seorang petani, pedagang, pengusaha, dan pelaku usaha jasa dan profesi biasanya memerlukan pihak lain, baik orang perorang secara langsung maupun melalui perantara. Berbagai bentuk pekerjaan dan kerjasama pun bermunculan dari sini sehingga dapat meningkatkan pendapatan lapisan masyarakat. Agaknya, pemasaran merupakan hal penting dalam bisnis apa pun dalam konteks untuk membangun kerjasama. Pemasaran berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan karena berkaitan dengan tingkat harga yang akan diterima. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat dalam rantai kerjasama ini akan diuntungkan.

Bisa dicontohkan di sini bahwa rantai pemasaran yang dilalui petani dalam memasarkan produksinya sangat penting, khususnya dalam melihat harga yang diterima petani. Harga yang akan diterima petani dapat merangsang petani untuk menaikkan produksi usahataniannya dan sekaligus menaikkan pendapatan petani. Strategi pemasaran dengan menempatkan agen-agen penjualan (*outlet*) di beberapa tempat oleh para pengusaha adalah untuk mempermudah konsumen dalam mendapatkan pelayanan dan produk yang di carinya. Distributor berperan menyampaikan sebuah produk ke tangan konsumen. Oleh karena itu, diperlukan suatu proses menuju tersebarnya produk secara meluas dan biaya minimal. Untuk mempertahankan keberadaannya, kegiatan saluran distribusi barang dari produsen ke konsumen harus dilakukan secara efektif dan efisien guna mendapatkan keuntungan yang maksimal pula. Tapi, hal disayangkan adalah bahwa ternyata di banyak tempat para petani tidak bisa melepaskan diri dari bekerjasama dengan para perantara semisal tengkulak. Seorang pengusaha juga sering tidak bisa menghindar dari bekerjasama dengan perantara semisal agen dan distributor. Tidak jarang kerjasama dengan mereka justru melahirkan kebuntuan daripada keuntungan karena harga yang diterimanya sangatlah kecil sehingga pendapatan mereka menjadi rendah.

Dalam masyarakat umum pun terjadi praktik keperantaraan tradisional, yaitu sistem percaloan yang cukup meresahkan. Mungkin ada yang menganggap bahwa calo juga penting dalam sebuah kerjasama untuk membantu seseorang mendapatkan apa yang ingin segera diperolehi dengan tanpa susah payah asal ada uang. Tapi, akibat hal ini orang yang tidak memiliki cukup uang akan mendapat imbas kemahalan harga barang yang sama yang juga ingin diperolehi. Sebagian orang, terutama calo, akan berkata bahwa praktik ini telah menguntungkan masyarakat pemilik barang karena melalui jasanya telah mendapatkan harga yang pantas atau tinggi. Tapi, jika dipikir lebih mendalam ternyata masyarakat pemilik barang hanya diuntungkan sekali dan dirugikan berkali-kali. Belum lagi kerugian yang diderita oleh penduduk kota dan masyarakat luas akibat praktik percaloan terhadap masyarakat desa yang umumnya petani pemroduksi barang. Padahal, akibat adanya calo yang diuntungkan hanya sang calo, sementara yang dirugikan adalah penduduk desa dan kota sekaligus karena harga murah dari orang desa dibalas dengan harga tinggi atas berbagai keperluan lain yang akan dirasakan juga oleh masyarakat kota.

Dalam Alquran istilah keperantaraan tidak disebut secara khusus. Meskipun demikian, terdapat beberapa praktik keperantaraan yang dinyatakannya. Contoh, Allah menjadikan Jibril sebagai perantara yang mengirimkan wahyu kepada Nabi Muhammad saw., Allah pun bisa tidak menggunakan perantara untuk mengampuni seseorang.<sup>3</sup> Dalam banyak ayatnya, Alquran menggunakan perkataan *syuhadâ'*, *waliyy*, *sharîkh*, *nashîr*, *dhahîr*, *jundan*, *'adhudan*, *wakîl*, *maulâ* hanya untuk menunjukkan arti kata penolong secara umum yang bukan berkaitan bisnis, tetapi berkaitan hubungan manusia dengan Allah.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Lihat, Tafsir atas surah *Maryam* (19:96)

<sup>4</sup> Lihat umpamanya dalam surah *al-Baqarah* (2:23), *Ali 'Imrân* (3:52 dan 150), *al-Nisâ'* (4:89), *Yâsîn* (36:43), *al-Shâff* (61:14), *Maryam* (19:75), *al-Kahfi* (18:51), *al-Isrâ'* (17:2)

Islam hanya memiliki ajaran tentang keperantaraan dalam hadis dan dikenal dengan istilah *samsârah*. Bagaimanapun, perkataan *samsârah* tidak diucapkan secara langsung melalui lisan Nabi Muhammad saw. Perkataan tersebut dimunculkan oleh Ibnu ‘Abbâs ketika ditanya apa maksud larangan Nabi saw. atas praktik orang kota yang menjemput hasil produksi orang desa sebelum mereka tahu harga di kota sekalipun pelakunya adalah saudara atau ayahnya sendiri. Beliau menjawab bahwa maksudnya ialah tidak boleh berlaku *simsâr*.<sup>5</sup>

وعن ابن عباس قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا تَلَقُّوا  
الركبان، ولا يبيع حاضر لباد»، فقيل لابن عباس: ما قوله: حاضر لباد؟  
قال: لا يكون له سمسارًا. رواه الجماعة إلا الترمذي<sup>6</sup>

*Dari Ibn ‘Abbâs berkata: Rasulullah saw. bersabda: “Janganlah kalian cegat pedagang di jalan (sebelum sampai ke pasar) dan janganlah orang kota menjualkan barang dagangan orang desa”. Dikatakan kepada Ibn ‘Abbâs, apa maksud orang kota menjual barang dagangan orang desa? Dijawab: Tidak boleh ada perantara bagi orang desa tersebut (HR. Jamaah kecuali al-Tirmidziy).*

Berdasarkan teori ini, ulama mengembangkan berbagai jenis keperantaraan dalam berbagai kitab fiqh, seperti *simsâr*, *bayyâ’*, *dallâl*,

<sup>5</sup> Syaraf al-Dîn Mûsâ bin Ahmad bin Mûsâ Abû al-Najâ al-Hijâwiy, *al-Iqnâ’*, Beirut: Dâr al-Ma’rifah, t.th., Jilid 2, hlm. 144

<sup>6</sup> Lihat, Muhammad bin Ismâil bin Ibrâhîm bin al-Mughîrah al-Bukhâriy, *al-Jâmi’ al-Shahîh*, Kahirah: Dâr al-Sya’bi, 1987, Juz 3, hlm. 94. Bunyi matan hadis serupa dijumpai dalam berbagai kitab hadis dan perkataan *samsârah* hanya dijumpai dalam berbagai matan hadis yang serupa tersebut.



dan sebagainya<sup>7</sup> yang bertujuan untuk memastikan agar praktik keperantaraan ini tidak termasuk dalam katagori *samsârah* yang dilarang tersebut. Bagaimanapun, masyarakat juga telah mengembangkan berbagai jenis keperantaraan yang berlaku saat ini, seperti tengkulak, agen, distributor, calo, dan sebagainya<sup>8</sup> di mana secara istilah tidak sama dengan jenis-jenis *samsârah* dalam kitab-kitab fiqh. Bagaimana gagasan *samsârah* Ibnu ‘Abbâs ini dikembangkan lebih lanjut oleh ulama fiqh menarik untuk dikaji, apalagi jika dikaitkan dengan jenis keperantaraan yang terjadi di masyarakat tersebut.

Secara praktik, seorang tengkulak akan memborong produksi hasiltani langsung dari sawah petani dengan harga murah. Oleh tengkulak dijual kembali ke pengecer dengan kenaikan harga. Oleh pengecer dijual kepada konsumen dengan harga lebih mahal lagi. Beban kemahalan seringkali dibebankan kepada konsumen di bawahnya yang kemudian dirasakan oleh semua warga masyarakat. Rantai panjang distribusi hasiltani dari perantara ke perantara hingga ke konsumen menjadikan harga melambung tinggi.<sup>9</sup> Pelaksanaan seperti ini secara teori bertentangan dengan hukum Islam yang melarang orang kota menjualkan barang orang desa sebagaimana telah dijelaskan di atas. Artinya, orang desa atau petani diharapkan bisa menjual produksi hasiltannya sendiri

---

<sup>7</sup> Muhammad bin ‘Umar bin ‘Alî bin Nawâwiy al-Jâwiy Abû ‘Abd al-Mu’thiy, *Nihâyah al-Zayn Fî Irsyâd al-Mubtadiîn*, Beirut: Dâr al-Fikr, 236 dan 258; Ahmad bin Ghanîm bin Sâlim al-Nafrawiy, *al-Fawâkih al-Dawâniy ‘Ala Risâlati ibn Abî Zayd al-Qairawâniy*, Maktabah al-Tsaqâfah al-Dîniyyah, Juz 3, hlm. 1150; Abû ‘Umar Yûsuf bin ‘Abdillâh bin Abd al-Barr al-Namiriy, *al-Istidzkâr*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 2000, Jilid 6, hlm. 462

<sup>8</sup> Penelusuran lebih lanjut akan digali dari berbagai informan dan responden secara meluas dan terbuka.

<sup>9</sup> Ibu Yati Lampung, Penjual Sayur Mayur Pasar Batusangkar, *Wawancara*, Di Pasar Batusangkar Tanggal 15 Pebruari 2013

guna meminimalisir terjadinya kenaikan harga yang meresahkan masyarakat karena petani lebih bisa mendasarkan keuntungannya berasumsikan pada biaya produksi dan distribusinya yang sudah diperkirakan sendiri oleh petani.

Lebih parah lagi, harga bahan bangunan hari ini terus melonjak naik disebabkan oleh ulah calo bahan bangunan. Calo ini sepertinya sudah menjadi bahagian dari pemilik toko bangunan. Ketika seorang calo berhasil membawa seseorang untuk membeli bahan bangunan, maka harga akan segera dinaikkan dengan mengambil hak konsumen tanpa sepengetahuannya.<sup>10</sup> Kelebihan harga tersebut untuk maksud memberi *fee*/bonus kepada sang calo. Cara seperti ini secara teori jelas bertentangan dengan ayat yang melarang seseorang memakan harta sesama dengan cara yang batil.<sup>11</sup>

Secara makro, bank syariah dan bank lainnya diakui sebagai lembaga perantara (*intermediary*) yang berfungsi menerima dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat melalui usaha pembiayaan.<sup>12</sup> Sebagai perantara ada hal yang mesti dicermati, yaitu bank seharusnya berperan menjalankan pembiayaan tersebut secara profesional Islamy untuk menjawab permasalahan ekonomi, khususnya sektor riil. Salah satu pembiayaan adalah *mudhârabah* yang memiliki filosofi

---

<sup>10</sup> Edi Tukang, Tukang dan Bos Pekerja Bangunan Balai Labuh Bawah, *Wawancara*, di Lokasi Kerja Lima Kaum Rumah Nailurrahmi, Tanggal 25 Pebruari 2012, Menurutnya, beliau juga terkadang melakukan hal demikian ketika kesempatan itu terbuka dan minat lagi ada.

<sup>11</sup> Lihat surah *al-Nisâ'* (4:29), yaitu: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

<sup>12</sup> Dalam istilah konvensional dikenal sebagai lembaga *short borrowing and long lending*.

menyatukan *capital* dan *labour*, *skill* dan *entrepreneur* yang selama ini terpisah dalam sistem konvensional. Dengan filosofi ini diharapkan wujud sifat keadilan di mana dalam sistem bagi hasil untung akan sama dibagi dan rugi akan sama ditanggung. Jika peranan ini tidak bisa dijalankan oleh bank, maka fungsinya sebagai perantara perlu dipersoalkan. Faktanya, pembiayaan *mudhârabah* justru menempati posisi rendah dibanding pembiayaan *murâbahah*. Sampai hari ini *mudhârabah* masih dianggap sebagai pembiayaan yang memiliki resiko relatif tinggi dan paling mempengaruhi profitabilitas bank syariah.<sup>13</sup> Resiko relatif tinggi ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu sulitnya memonitor investasi, terjadinya masalah hubungan antara prinsipal dengan agen dimana agen (*mudhârib*) tidak sejalan dengan kehendak prinsipal (*shâhib al-mâl*), kompetensi sumber daya insani di bidang syariah (bagi hasil) rendah, dan tidak adanya informasi lengkap tentang kinerja bisnis pada tempat yang akan menjadi target investasi.<sup>14</sup> Kinerja pelaku perbankan sebagai orang yang menjalankan fungsi lembaga perantara dengan demikian mesti ditingkatkan atas nama syariah.

Berdasarkan latar belakang di atas, persoalan harga menjadi persoalan krusial dalam masalah ini. Kenaikan harga dipastikan terus terjadi karena adanya tambahan lain berupa upah, *fee* atau bonus yang mengiringi proses pemasaran dan distribusi. Kenaikan seperti ini dianggap tidak wajar jika ternyata satu buah produk harus melalui mata rantai distribusi yang cukup panjang akibat terjadinya monopoli oleh para perantara.<sup>15</sup> Sementara itu, masalah pemasaran dan distribusi barang pada hari ini hampir tidak mungkin dilepaskan dari kerja-kerja para perantara termasuk perbankan. Artinya, keberadaan perantara seakan harus terus

---

<sup>13</sup> Bank Indonesia, *Laporan Pengawasan Perbankan 2006 dan Statistik Perbankan Syariah Desember 2007*

<sup>14</sup> Bank Indonesia, *Cetak Biru Perbankan Syariah 2006*

<sup>15</sup> Monopoli perantara ini dalam ekonomi dikenal dengan istilah kartel.

diperlukan.<sup>16</sup> Dalam Islam, harga monopoli tidak boleh dilakukan oleh pemerintah. Rasulullah saw. sendiri tidak berani menetapkan harga ketika harga melonjak naik di Madinah. Para ulama fiqh menyebut kebijakan penetapan harga ini dengan istilah *al-tas'ir al-jabariy*.<sup>17</sup> Bagaimana fiqh mendudukan masalah ini dan sistem apa yang ditawarkan oleh para ulama untuk menyelesaikan peliknya persoalan harga yang berkelit berkelindan di sebalik sektor pemasaran dan distribusi yang dibayangi oleh kerja-kerja keperantaraan ini coba dikaji buku ini.

---

<sup>16</sup> Perantara dalam bisnis dipandang memudahkan urusan bagi para pihak yang karena kesibukannya tidak dapat menjalankan urusannya sendiri sendiri. Dalam sistem ekonomi, manusia selain sebagai agen *economicos* juga sebagai agen *sosiocratos*.

<sup>17</sup> Kajian tentang ini mulai banyak ditulis para ekonom muslim. Lihat umpamanya, Dr. Mundzir Qahf dalam *al-Nusûs al-Iqtishâdiyyah Min al-Qur'ân wa al-Sunnah*. Di Indonesia sendiri Nasrun Haroen dalam *Fiqh Muamalah*-nya juga sudah sejak awal mengkaji hal ini.

## SAMSÂRAH DALAM KONSEP FIQH

### A. *Samsârah* Sebagai Doktrin Keperantaraan dalam Islam Menurut Alquran dan Sunnah

Di dalam Alquran tidak ditemukan perkataan *samsârah*. Namun, pada aspek *samsârah* yang dihالalkan bisa disamakan dengan akad *ijârah* atau upah-mengupah. Oleh karena itu, Allah Swt. berfirman dalam *Sûrah al-Thalâq*: 6 berkaitan kebolehan akad seperti ini, yaitu:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَكَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ<sup>ص</sup>

...kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)-mu untukmu, maka berikanlah kepada mereka upahnya; ...

Di dalam hadisnya, Rasulullah saw. juga menegaskan:

عَنْ جَابِرٍ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ<sup>1</sup>

*Berikanlah upah pekerjaan sebelum kering keringatnya*

*Samsârah* sendiri memiliki pengertian perantara antara penjual dengan pembeli untuk melangsungkan jual beli. Perkataan *samsârah* berasal dari bahasa Persi yang terintegrasi ke dalam

---

<sup>1</sup> Sulayman bin Ahmad al-Thabrâniy, *al-Mu'jam al-Shaghîr*, Beirut: al-Maktab al-Islamiy, 1985, Jilid 1, hlm. 43

bahasa Arab (*isti'râb*) yang hakikatnya memiliki arti orang yang menjual biji-bijian untuk masyarakat. Oleh karena itu, ketika masa Nabi saw. sudah terdapat sekumpulan *samsârah* yang dinamai oleh Nabi saw. di Madinah sebagai *tujjâr*.<sup>2</sup> *Samsârah* bisa terjadi antara sesama warga perkotaan yang mana hukumnya boleh dan upah pelakunya halal dan bisa juga terjadi di antara orang kota bertindak sebagai perantara orang desa dalam menjual barangnya di mana hal ini diharamkan. Hadis riwayat Ibnu Abbas ra., menyebutkan:

عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ<sup>3</sup>

*Rasulullah saw. melarang pencegahan kafilah barang dan penjualan orang kota kepada orang desa (Badui).*

Rasulullah saw. melarang perbuatan ini karena akan merugikan dan membahayakan masyarakat banyak, sebab pedagang kota yang menghadang barang niaga orang-orang kampung dikuatirkan akan menjual dengan harga sangat mahal di pasar atau di kota atas dasar ketidak mengertian orang desa tentang harga pasar.<sup>4</sup>

Berdasarkan dalil Alquran dan Sunnah tersebut tergambar bahwa *samsârah* yang dihalalkan bisa disamakan dengan akad

---

<sup>2</sup> Ibn Mandzûr, *Lisân al-'Arab*, Kahirah: Dâr al-Ma'ârif, t.th., Jilid 2, hlm. 2093

<sup>3</sup> Muhammad bin Isma'îl bin Ibrâhim bin al-Mughîrah al-Bukhâriy, *al-Jâmi' al-Shahîh*, Kâhirah: Dâr al-Sya'b, 1987, Juz 3, hlm. 93

<sup>4</sup> Ahmad bin 'Aliy bin Hajar Abû al-Fadhl al-'Ashqalaniy, *Fath al-Bâri Syarh Shahîh al-Bukhâriy*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, 1379 H., Jilid 4, hlm. 371

*ijârah*. Tentunya, *samsârah* yang dilarang tidak boleh dilaksanakan karena terdapat unsur kedzaliman.

## B. Gagasan Ibnu ‘Abbâs tentang *Samsârah*

Seperti sudah dijelaskan bahwa tidak ada perkataan *samsârah*, baik di dalam Alquran maupun pada ucapan Rasulullah saw. Perkataan *samsârah* diucapkan oleh Ibnu ‘Abbâs sendiri untuk menjelaskan hadis tentang larangan orang kota mencegat barang dagangan kafilah orang desa. Menurut beliau, tidak boleh ada perantara (*simsâr*) di antara mereka.<sup>5</sup>

Praktik keperantaraan dalam perdagangan sudah terjadi pada zaman Nabi saw. Praktik ini kemudian dikenal dengan istilah yang diperkenalkan oleh Ibnu ‘Abbâs ini, yaitu *samsârah*. *Samsârah* merupakan bentuk pekerjaan keperantaraan yang berasal dari bahasa Parsi, sedangkan *simsâr* adalah nama untuk pelaku *samsârah*. Dinamakan demikian karena kesibukannya dalam kerja dan dagang yang kemudiannya dinamakan oleh Nabi Muhammad saw. sebagai *tujjâr* untuk konteks Arabnya. Mungkin, karena kesibukannya ini, ia memerlukan perantara yang membantu kerja dan dagang, yaitu yang menengahi (*wasâthah*) antara penjual dan pembeli.<sup>6</sup> Pada perkembangannya, *samsârah* diartikan sebagai jual beli itu sendiri.

---

<sup>5</sup> Abu ‘Abdurrahmân Ahmad bin Syu’aib bin ‘Aliy al-Khurasâniyy, *al-Mujtabâ Min al-Sunan*, Halab: Maktab al-Mathbûât al-Islâmiyyah, 1986, Jilid 7, h.257. Ungkapan Ibn ‘Abbâs ialah *Lâ Yakûnu Lahû Simsârah!*

<sup>6</sup> Abdurrahmân ibn Abî Bakr Abû al-Fadhl al-Suyûthiy, *Syarh al-Suyûthiy Li Sunan al-Nasâiyy*, Halab: Maktab al-Mathbûât al-Islâmiyyah, 1986, Jilid 2, hlm. 7. Meskipun demikian dalam syarah lainnya terdapat penjelasan bahwa seseorang yang diambil untuk menjadi penerjemah yang menghubungkan dua orang yang sedang bertransaksi juga disebut sebagai *simsâr*.

Artinya, *samsârah* melekat di dalamnya aktivitas jual beli saja.<sup>7</sup> Dalam ungkapan lain, *samsârah* juga disebut dengan istilah *safsîr*.<sup>8</sup>

Dalam penjelasan lain, orang yang bekerja untuk orang lain dalam penjualan atau pembelian dengan mendapatkan upah disebut sebagai *simsâr* atau *dallâl*. Pekerjaan ini disebut sebagai *samsârah*. Oleh Nabi saw. pekerjaan ini diganti dengan nama yang lebih baik, yaitu *tujjâr* untuk mengantisipasi adanya kebiasaan sumpah palsu dan kebohongan dibalik pekerjaannya. Ketentuan kerja *samsârah* harus jelas objek dan waktu yang dibutuhkan sehingga upahnya pun mesti jelas. Hadis Nabi memberi isyarat bahwa *samsârah* merupakan wakil dari seseorang untuk menjual atau membelikan sesuatu, di mana setiap kelebihan dari objek barang<sup>9</sup> dan harga tidak boleh diambil sebagai komisi karena sudah mendapat upah. Kelebihan tersebut merupakan hak orang yang mengutusnya kecuali sudah ada izin yang telah diberikannya sebagai komisi.<sup>10</sup> Kelebihan bisa berupa harga, yaitu lebihan harga yang ditetapkan dan barang, yaitu lebihan barang yang diminta.<sup>11</sup>

---

<sup>7</sup> Abû Thayyib Muhammad Syams al-Haqq al-‘Adzîm Âbâdiyy, ‘*Aun al-Ma’bûd Syarh Sunan Abî Dâwud*, Madinah: al-Maktabah al-Salafiyyah, 1968, Jilid 9, h.144

<sup>8</sup> Hamad bin Muhammad bin Ibrâhîm al-Khithâbiy al-Bustiy, *Gharîb al-Hadits*, Mekkah: Jâmiyah Umm al-Qurâ, 1402, Jilid 2, h.281; ‘Aliy bin Muhammad al-Khaza’iyy, *Takhrîj al-Dalâlât al-Sam’iyyah Lahu*, Beirut: Dâr al-Gharb al-Islâmiy, 1985, hlm. 705

<sup>9</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah: Membahas Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2002, hlm. 86

<sup>10</sup> Taqyuddin an-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 2002, hlm. 78-79

<sup>11</sup> Sohari Sahrani dan Ru’fah Abdullah, *Fiqh Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011, hlm. 79



Ibnu 'Abbâs menangkap pesan hadis tentang larangan mencegat dengan menamakannya dengan *samsârah* karena dalam praktiknya sering terjadi percampuran antara jual beli (*tijârah*) dengan sumpah palsu (*halaf*), permainan (*laghwun*), dan kebohongan (*kidzb*). Padahal, diakui bahwa terdapat manfaat yang bisa diambil dari praktik *samsârah* ini sehingga bisa berlaku akad *ijârah* yang tentu saja tidak mungkin gratis. Rasulullah saw. menekankan agar menutupi amalan buruk dalam *samsârah* ini dengan memperbanyak sedekah.<sup>12</sup>

Hikmah dilarangnya *talaqqîy al-rukbân* adalah untuk melindungi kemaslahatan produsen, sedangkan *bai' al-hâdhîr li bâd* adalah untuk melindungi kemaslahatan konsumen. *Samsârah* harus memastikan kedua kemaslahatan ini jika hendak dilaksanakan. Menurut Ibn 'Abbâs, jangan sampai *samsârah* dijadikan jalan terjadinya *ih tikâr* yang semakin merugikan banyak pihak. Biarkan orang Badui itu mendapatkan rezekinya dari interaksinya dengan sesama manusia.<sup>13</sup> Ibn 'Abbâs berkata bahwa tidak mengapa seseorang berkata kepada temannya, "*Juallah barangku ini, bila kamu bisa menjual dengan harga sekian dan sekian, maka lebihnya untukmu!*".

Inti dari larangan *talaqqî rukbân* adalah karena adanya usaha penipuan (*gharâr*) yang biasanya dilakukan terhadap para *rukbân* (pedagang pengendara unta) yang berasal dari desa. *Rukbân* bukan hal prinsip dalam hal alasan hukum, karena *masyâtan* (pedagang pejalan kaki) pun ketika untuk dijadikan objek penipuan juga dilarang. Biasanya, ketidaktahuan mereka tentang informasi

---

<sup>12</sup> Mahmûd bin 'Umar al-Zamakhsyariy, *al-Fâiq fî Gharîb al-Hadîts*, Libanon: Dâr al-Ma'rîfah, Jilid 2, hlm. 197

<sup>13</sup> al-Syaikh al-'Allâmah Ahmad bin Yahyâ al-Najmiy, *Ta'sîs al-Ahkam Bisyarh 'Umdah al-Ahkâm 'Alâ Mâ Shahha 'An Khair al-Anâm*, Jilid 4, hlm. 24

harga sering dijadikan sebagai objek penipuan oleh para *simsâr* untuk memperbesar keuntungan pribadi selain juga penipuan melalui informasi yang tidak betul terkait biaya-biaya yang harus ditanggung di dalam pasar. Jadi, ketika praktik *samsârah* tidak membahayakan orang lain tentu dibolehkan. Meskipun demikian, tafsir Ibn ‘Abbâs ini telah dianggap oleh sebahagian ulama sebagai *qayyid* atas kemutlakan hadis tentang *bai’ al-hâdhir li bâd* di mana seakan menegaskan bahwa *samsârah* memang benar-benar dilarang dalam Islam, baik pelakunya mendapatkan upah (*ujrah*) atau tidak.<sup>14</sup> Selain itu, perkataan *li bâd* (orang kampung) bukan sekedar alasan hukum biasa di mana orang kampung ketika itu memang merupakan pihak yang paling banyak tidak tahu tentang perkembangan harga. Oleh karena itu, pihak mana pun yang tidak tahu tentang harga tidak boleh dijadikan objek penipuan dalam konteks *samsârah* ini meskipun dia berasal dari kota (*li al-hâdhir*).<sup>15</sup>

### C. Jenis-Jenis Keperantaraan dalam Fiqh dan Praktiknya

Di dalam berbagai kitab fiqh ditemukan berbagai istilah dan praktik keperantaraan yang cukup beragam. Beragamnya istilah sebagaimana karakter fiqh sebagai penanda bahwa masing-masing memiliki model pelaksanaannya sendiri. Artinya, dalam konteks hari ini hal tersebut menjadi penting untuk mengidentifikasi perkembangan keperantaraan dalam bisnis yang tentu memiliki perbedaan dengan apa yang dijelaskan oleh fiqh. Bagaimanapun, ia

---

<sup>14</sup> Muhammad bin Ismâ’îl al-Amîr al-Kahlâniy al-Shan’âniy, *Subul al-Salam*, Halab: Maktabah Mushtafâ al-Bâb al-Halabiy, 1960, Jilid 3, hlm. 21

<sup>15</sup> Syams al-Dîn Abû ‘Abdillâh Muhammad bin Muhammad bin ‘Abd al-Rahmân al-Tharâbalsiy al-Maghribiy, *Mawâhib al-Jalîl Li Syarh Mukhtashar al-Khalîl*, t.tp.: Dâr ‘Âlam al-Kutub, 2003, Jilid 6, hlm. 251

tetap bisa dijadikan acuan penetapan penyelesaian kasus yang terjadi hari ini. Jenis-jenis keperantaraan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1. *Samsârah*

Dalam bahasa Arab, istilah perantara dalam bisnis (makelar) disebut dengan *simsâr* dan kerja makelar disebut *samsârah/simsârah*. *Samsârah* pada mulanya berarti orang yang membantu menjualkan gandum dari petani untuk orang-orang. Tapi, *samsârah* berubah arti yang dipahami sebagai suatu cara untuk memperoleh harta dengan bekerja untuk orang lain dengan upah, baik itu untuk keperluan menjual maupun membelikan.<sup>16</sup> Larangan *samsârah* dalam pemahaman Ibn ‘Abbâs kemudiannya bisa dipahami dari beberapa perkataan hadis.<sup>17</sup> Pada masa Nabi saw. *samsârah* ternyata juga digunakan untuk menyebut pekerjaan penerjemah bahasa asing dalam konteks untuk kepentingan dakwah di daerah Baghdad.<sup>18</sup> Bahkan, dalam sebuah

---

<sup>16</sup> Ibn Mandzûr, t.th., Jilid 3, hlm. 2093. Istilah *samsârah* kemudian dikembangkan secara beragam oleh fiqh, yaitu pelaksana akad antara penjual dan pembeli dengan perolehan upah, pelaksana urusan dan penagakannya, pelaksana jual beli untuk orang lain, dan perantara antara penjual dan pembeli. Lihat, al-Syaikh ‘Abd al-Hayy al-Kattâniy, *Nidhâm al-Hukûmah al-Nabawiyyah*, Beirut: Dâr al-Kitâb al-‘Arabiy, t.th., Jilid 2, hlm. 58

<sup>17</sup> Ishaâq bin Manshûr al-Marwaziyy, *Masâil al-Imâm Ahmad bin Hambal wa Ishâq bin Râhawaih*, Madinah: ‘Imâdah al-Bahts al-‘Ilmiy Universitas Islam Madinah, 2002, Jilid 6, hlm. 3057. Bunyi hadis tersebut, yaitu:

لا يبيعن حاضر لباد وضحى النبي صلى الله عليه وسلم عن تلقي البيوع ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تلقوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق

<sup>18</sup> Syihâb al-Dîn Mahmûd ibn ‘Abdillâh al-Husaini al-Âlusiy, *Rûh al-Ma‘âniy Fî Tafsîr al-Qur‘ân al-‘Adzîm wa al-Sab‘i al-Matsâniy*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1415, Jilid 11, hlm. 214

buku juga dijelaskan bahwa istilah *samsârah* juga digunakan untuk menyebut perkataan “*mak comblang*”.<sup>19</sup>

Secara umum, para ulama memandang bahwa *samsârah* itu halal. Sebab pelakunya dinilai berjasa dalam menjualkan atau membelikan barang kepada/untuk pihak lain. Bila tidak ada *simsâr*, bisa jadi barang itu tidak laku-laku terjual. *Samsârah* termasuk dalam kategori bekerja yang bisa dipergunakan untuk memiliki harta secara sah menurut *syara'* sebagaimana firman Allah dalam *Sûrah Yûsuf* ayat 72:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا

بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

*Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan Aku menjamin terhadapnya".*

Pekerjaan *samsârah*, baik berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya dalam fiqih Islam termasuk ke dalam akad *ijârah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Bagaimanapun, ulama berbeda pendapat tentang hal ini. Ibnu ‘Umar, Thalhah, Abû Hurairah, Anas, ‘Umar bin ‘Abd al-‘Azîz, Mâlik, Laits, dan Syafi’i menilai jasa ini sebagai makruh. al-Kharkhiy sendiri yang mengatakan jasa ini sebagai haram dengan jelasnya perkataan larangan dalam hadis. Ahmad bin

<sup>19</sup> Lihat *ta’lîq* yang ditulis oleh ‘Abd al-Karîm al-Khadhîr, dalam *Tafsîr al-Qurthubiy* hlm. 8

Hambal membolehkan jasa ini meskipun terdapat dalil larangan. Beliau mengatakan bahwa larangan tersebut berlaku pada saat awal Islam di mana suasana ketika itu sangat tidak bagus dalam hal perniagaan dan harga.<sup>20</sup> Pada dasarnya, para ulama lain seperti Ibnu ‘Abbâs, Imâm al-Bukhâriy, Ibnu Sîrîn, ‘Athâ’ juga memandang boleh jasa ini.<sup>21</sup> Hal ini dengan ketentuan, bahwa:

1. Perjanjian mesti jelas antara kedua belah pihak. (QS. *al-Nisâ*, 4: 29)
2. Objek akad yang di-*samsârah*-kan bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
3. Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan syubhat.<sup>22</sup>

Terdapat dua bentuk kerja *samsârah* yang dilarang dalam hadis, yaitu pertama, menjemput makanan yang dijual orang kampung di saat mereka tidak tahu bahwa makanan tersebut sangat diperlukan orang banyak. Penjemputan makanan dengan harapan dapat tambahan jumlah makanan secara lebih banyak. Kedua, menjemput barang dagangan orang kampung di saat orang kampung tidak mengetahui terjadinya perubahan harga di kota. Prinsip dilarangnya *samsârah* seperti ini oleh madzhab Hanafi adalah karena membahayakan warga. Jika unsur membahayakan ini tidak ada, bagi madzhab tersebut tidak masalah melakukan *samsârah*. Mazhab ini menyebut *samsârah*

---

<sup>20</sup> Muhammad bin Ahmad bin Qudâmah al-Miqdasiy, *al-Syarh al-Kabîr*, Jilid 4, hlm. 43

<sup>21</sup> Al-Sayyid Sâbiq, *Fiqh al-Sunnah*, Jilid 3, hlm. 159

<sup>22</sup> Cholil Uman, *Agama Menjawab tentang Berbagai Masalah Abad Modern*, Surabaya: Menara Suci, 1994, h.16

antar negara dengan istilah *talaqqîy al-jalab* dengan prinsip pelaksanaan dan hukum yang sama dengan *samsârah*.<sup>23</sup> Biasanya, pelaku perantara haram akan melihat situasi sebelum melakukan *samsârah*, yaitu apakah para petani sedang kesulitan air untuk mengairi sawah atau sedang membutuhkan uang untuk keperluan hidup yang sedang susah. Selain itu ditambah pula oleh sifatnya yang tamak akan harga murah dan kekayaan.

Boleh memanfaatkan jasa *samsârah* dengan pola setiap ia membelikan satu baju ia mendapat bagian seribu umpamanya, asalkan harga baju sudah dipastikan. Boleh juga berbuat demikian ketika ia menjualkannya.<sup>24</sup> Menurut Ahmad, boleh memanfaatkan jasa *samsârah* untuk jangka waktu tertentu dan pekerjaan tertentu. Jika tidak ditetapkan waktu, boleh dalam pekerjaan tertentu dan upah tertentu, seperti beli baju tertentu dengan harga tertentu dan upah tertentu pula. Menurut beliau, jika setiap baju bermacam-macam harganya, semestinya upahnya pun berbeda-beda. Ibnu Mundzir dan Abu Tsaur memberikan upah *mitsil* atas pekerjaan *samsârah* sesuai jenisnya masing-masing.<sup>25</sup> *Samsârah* yang tidak dibolehkan jika ia mempengaruhi harga pasar dengan cara yang tidak dibenarkan hanya untuk kemaslahatan pribadi. Kemaslahatan pribadi tidak boleh mengacaukan kemaslahatan harga pasar. Jika terjadi, maka cara

---

<sup>23</sup> Zainuddîn bin Ibrâhîm bin Nujaim al-Mishriy al-Ma'rûf bi Ibnî Nujaym, *al-Bahr al-Râiq Syarh Kanz al-Daqâiq*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th., Jilid 6, hlm. 108

<sup>24</sup> Syaraf al-Dîn Mûsâ bin Ahmad bin Mûsâ Abû al-Najâ al-Hijâwiy, *al-Iqnâ' Fî Fiqhi al-Imâm Ahmad bin Hambal*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th., Jilid 2, hlm. 300

<sup>25</sup> Jumlah upah atau imbalan yang diberikan kepada *simsâr* mesti berdasarkan kesepakatan pula. Jika tidak disepakati biasanya akan diukur berdasarkan kebiasaan (*'urf*). Kebiasaan di Indonesia, perantara akan diupah 2,5% hingga 5% tergantung dari besar kecilnya transaksi. Cholil Uman, 1994, hlm. 17

ini tidak dibolehkan karena sama artinya membangun kemaslahatan pribadi di atas bahaya yang mengancam masyarakat pasar. Oleh karena itu, menghapus bahaya mesti diutamakan daripada menggapai maslahat.

Perbedaan *samsârah* dengan *wakîl* yaitu, *samsârah* selalu mengambil keuntungan pribadinya di balik pekerjaan yang diamanahkan kepadanya, sedangkan wakil hanya menjalankan amanah yang diberikan kepadanya. Jika mendapat keuntungan akan menjadi hak orang yang mewakilkan kecuali jika diikhhlaskan sebagai hibah atau bonus atas pekerjaannya.<sup>26</sup> Dilarang mewakilkan pekerjaan kepada *simsâr* karena adanya penambahan harga oleh *simsâr* secara individu selain harga *mitsli* dan terdapat kemungkinan penipuan yang menuntut adanya *khiyâr*. Padahal, segala bentuk *wakâlah* dibolehkan dalam Islam kecuali *samsarâh* ini.<sup>27</sup>

Konsep *wakâlah* dalam fiqh dibangun dari konsep *niyabah* (naib atau wakil). Konsep ini terdiri dari *niyâbah syar'iyah*, yaitu perwakilan yang diperintahkan oleh Alquran dan Sunnah, contohnya seorang wali merupakan wakil dari anak

---

<sup>26</sup> Ishaâq bin Manshûr al-Marwaziy, *Masâil al-Imâm Ahmad bin Hambal wa Ishâq bin Râhawaih*, Madinah: 'Imâdah al-Bahts al-'Ilmiy Universitas Islam Madinah, 2002, Jilid 6, hlm. 2943. Setelah akad *wakâlah* disepakati, seorang wakil boleh berinisiatif melampaui hal yang disepakati dalam akad atau yang dikenal dengan istilah ratifikasi meskipun harus melalui izin dikemudiannya. Dalam fiqh terdapat sebuah *dhâbith* tentang hal ini, yaitu *al-ijâzah al-lâhiqah ka al-wakâlah al-sâbiqah* (ratifikasi kemudian sama saja dengan akad *wakâlah* di permulaan). Lihat, Zainuddîn bin Ibrâhîm bin Nujaim al-Mishriy al-Ma'rûf bi Ibnî Nujaym, *al-Bahr al-Râiq Syarh Kanz al-Daqâiq*, Beirut: Dâr al-Ma'rîfah, t.th. Jilid 4, hlm. 402; Ibn 'Âbidîn, *Hâsyiah Ibn 'Âbidîn*, Beirut: Dâr al-Fikr, 1386 H., Jilid 5, hlm. 264

<sup>27</sup> Haiâh Kibâr al-'Ulama' bi al-Mamlakah al-'Arabiyyah al-Su'udiyah, *al-Buhuts al-'Ilmiyyah*, Mekkah: Multaqa ahl al-Hadîts, 2001, Jilid 3, hlm. 196

yang ada dibawah perwaliannya. *Niyâbah qadhâiyyah*, yaitu perwakilan atas perintah pengadilan atau hakim, contohnya pengampu atau wali yang ditunjuk oleh hakim untuk menjadi wakil dari orang yang dalam pengampuan atau anak yatim. *Niyâbah ittifâqiyyah* atau *niyâbah 'aqdiyyah*, yaitu perwakilan akibat adanya perjanjian dua pihak di mana satu memberikan kuasa kepada yang lainnya untuk melakukan suatu urusan. *Niyâbah* dalam konteks ini dalam Fiqh Muamalah dinamakan dengan istilah *wakâlah*.<sup>28</sup>

Biasanya, pelaku *samsârah* akan mencegat pedagang dari kampung atau datang langsung ke sawah dan berkata: “Sudahlah kamu tidak usah jualan, biar saja yang menjualkan dagangan ini, saya tahu di mana tempat yang bagus untuk jualan!”. Ini semua dengan maksud agar pemilik barang mewakilkan kepadanya menjualkan barang dagangannya. Setelah itu, ia akan menjual barang dagangan tersebut dengan harga lebih tinggi, menunda-nunda pembayaran jualan, dan menimbunnya agar harga lebih mahal. Cara mewakilkan ini seakan sebagai pembenar tindakan ini secara syarak, sekalipun hakikatnya syarak tetap tidak membenarkan cara ini.

Makelar tanah (*syirâ' al-'uqârât bi al-wakâlah*) dibolehkan asal posisinya bukan untuk menaikkan harga (*samsârah*), tetapi berposisi sebagai wakil pembeli atau penjual tanah untuk mendapatkan upah (*ujrah*) atas pekerjaan yang telah ditunaikannya.<sup>29</sup> Demikian juga dibolehkan adanya calo tenaga kerja yang menghubungkan antara pekerja dan perusahaan

---

<sup>28</sup> Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah, Studi tentang Teori Akad dalam Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007, hlm. 288

<sup>29</sup> al-Syaikh Shâlih bin Fauzân al-Fauzân, *al-Muntaqâ Min Fatâwa al-Fauzân*, t.tp.:t.pn., t.th., Jilid 68, hlm. 2



pengguna jasa tenaga kerja (*wasîthah baina rijâl al-a'mâl wa al-syirkah*) asal dengan cara *wakâlah* dengan upah yang pasti (*ujrah maqthû'ah*). Prinsipnya, jenis pekerjaan, waktu, dan upahnya jelas (*ma'lûm*) bukan (*jahâlah*). Upah ini mesti disepakati atau diserahkan sepenuhnya kepada yang mewakilkan sejauh tidak ada kesepakatan. Pekerjaan pialang (*simsâr sûq al-aurâq al-mâliyyah*) dibolehkan asal harus menghindarkan diri dari usaha di bursa yang melibatkan perbankan dan perusahaan konvensional yang memproduksi khamar, rokok, dan berbagai saham ribawi. Pekerjaan agen *money changer* (*simsâr syirkah al-'umlah*), distributor (*maktab al-istîrâd wa al-tashdîr*) bekerja menghubungkan perusahaan satu dengan perusahaan lain untuk menerima dan menyalurkan produknya atau produk perusahaan lain juga dibolehkan asal dikerjakan secara demikian. Agen tiket mobil dan kendaraan lain (*ta'jîr al-sayârât*) juga tidak boleh menaikkan harga kecuali apa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sedangkan upah agen semestinya telah diperhitungkan dari hasil penjualan tiket oleh pemilik perusahaan. Jangan sampai seorang agen mendapat upah dua kali, satu kali dari perusahaan dan satu lagi dari menaikkan harga tiket yang dijualnya.

Dalam konteks konflik antar pihak, umpamanya jika terjadi perselisihan antara pemilik barang dengan *simsâr*, maka dalam peradilan Islam harus didudukkan dulu perkaranya. Jika akad *samsârah*-nya menjelaskan: Jual baju ini dengan harga 70.000 ! Padahal nilai asalnya 80.000 dan *simsâr* menjualnya 80.000 setelah disepakati lebihannya untuk *simsâr*, maka akad ini sah. Hanya saja, jika terjadi hilang baju atau kesalahan *simsâr* yang menjadikan baju tidak laku, maka fiqh memandang *simsâr* harus mengembalikan baju yang serupa, bukan mengembalikan harga baju (*tsaman* 70.000) atau nilai baju (*qîmah* 80.000) kecuali jika baju serupa tidak dijumpai lagi. Hal ini disebabkan bahwa baju dipandang sesuatu yang pasti dalam konteks tuduhan

dan pembuktian, sedangkan harga dan nilai merupakan sesuatu yang tidak pasti.<sup>30</sup>

Jika seseorang meminta jasa perantara (*samsârah*) untuk membelikan baju, kemudian diketahui baju tersebut rusak. Ulama berselisih pendapat siapa yang mesti menjamin kerusakan ini. Sebagian menyebut pengguna jasa yang menjamin dan sebagian yang lain menyebut penjual baju. Hal ini disebabkan terjadinya perbedaan siapa yang lebih berhak atas manfaat jasa perantara tersebut dan di posisi mana baju tersebut diketahui rusaknya. Jika diduga rusak ketika dibawa oleh perantara, maka perantara harus bersumpah jika tidak merusaknya.<sup>31</sup> Pada kesempatan lain, fiqh juga menjelaskan seorang makelar laki-laki tidak boleh mengawini seorang makelar perempuan dengan mahar terjualnya barang dagangan si perempuan yang dimakelarnya.<sup>32</sup>

## 2. *Dallâl*

*Dallâl* ialah orang yang memberi petunjuk atau arah atau jalan, baik kepada pembeli atau penjual pada barang yang diinginkan.<sup>33</sup> Perbedaan prinsip antara *simsâr* dengan *dallâl*,

---

<sup>30</sup> Abû al-‘Abbâs Syihâb al-Dîn Ahmad bin Idrîs al-Mâlikîy al-Qarâfiy, *Anwâr al-Burûq fî Anwâ’i al-Furûq*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1998, Jilid 4, hlm. 157

<sup>31</sup> Abû al-Hasan ‘Aliy bin ‘Abd al-Salâm al-Tasûliy, *al-Bahjah Fî Syarh al-Tuhfah*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1998, Jilid 2, hlm. 464

<sup>32</sup> Wabbah al-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islâmiy wa Adillatuh*, Damaskus: Dâr al-Fikr, t.th., Jilid 9, hlm. 248

<sup>33</sup> Muhammad bin Abî al-Fath al-Ba’liy al-Hambaliy, *al-Mathla’ ‘Alâ Abwâb al-Fiqh*, Beirut: al-Maktab al-Islâmiy, 1981, hlm. 279

yaitu *simsâr* menjalankan *ijârah* untuk pembelian saja, sedangkan *dallâl* menjalankan *ijârah* untuk kepentingan pembelian dan penjualan sekaligus dengan prinsip pembayaran secara kontan.<sup>34</sup> Pada penjelasan lain, *dallâl* berfungsi sebagai orang yang mempromosikan atau tepatnya memperkenalkan adanya barang yang dijual oleh seseorang, bukan orang yang menjalankan akad atas barang tersebut. Hak akad tetap berada pada pemilik barang.<sup>35</sup> Bagaimanapun, definisi tumpang tindih terjadi sebaliknya di mana justru ia merupakan orang yang menunjukkan calon pembeli kepada pihak penjual.<sup>36</sup>

Praktik fiqh menjelaskan beberapa kerja seorang *dallâl*. Sebagai contoh, seorang *dallâl* diberi amanah untuk menjualkan baju. Tapi, ketika itu ia seperti tidak berminat lalu pergi. Pada satu kesempatan si *dallâl* merasa perlu untuk menjualkan baju di suatu tempat yang ditunjukkannya pada pemilik baju. Jika pemilik baju tidak mau dan menjualnya sendiri di tempat yang ditunjuki oleh *dallâl*, maka *dallâl* tidak berhak mendapatkan upah karena telah menunjukkan tempat tersebut. Hal ini disebabkan tidak ada hasil yang diberikan oleh *dallâl* hanya dengan menunjukkan tempat saja.<sup>37</sup>

---

<sup>34</sup> Mahmûd bin Ahmad bin al-Shadr al-Syahîd al-Najjâriy Burhân al-Dîn Mâzah, *al-Muhîth al-Burhâniy*, t.tp.:Dâr lhyâ' al-Turâts al-'Arabiyy, t.th., Jilid 8, hlm. 89

<sup>35</sup> Muhammad 'Alaisy, *Manh al-Jalîl Syarh Mukhtashar Khalîl*, t.pn.:t.pn.,t.th., Jilid 10, hlm. 195

<sup>36</sup> al-Syaikh 'Abd al-Hayy al-Kattâniy, *Nidhâm al-Hukûmah al-Nabawiyah*, Beirut: Dâr al-Kitâb al-'Arabiyy, t.th., Jilid 2, hlm. 58

<sup>37</sup> Taqiyuddin Abû al-'Abbâs Ahmad bin 'Abd al-Halîm bin Taimiyah, *al-Ikhtiyârât al-Fiqhiyyah*, Beirut: Dâr al-Ma'rîfah, 1978, hlm. 495

Seorang makelar tanah bisa juga ditunjuk menjadi *dallâl* untuk memberitahu orang yang mau membeli tanah seseorang. Jika ternyata datang *dallâl* lain yang berhasil membawa seorang pembeli tanah, maka ia mendapat upah atas usahanya ini, sedangkan *dallâl* pertama sekedar mendapat upah atas yang telah diusahakannya sebagai *istihsân*.<sup>38</sup> Pekerjaan makelar yang sekedar sebagai penunjuk informasi penjualan (*dallâl*) bisa mendapat upah dari pihak penjual tanah. Jika ia ternyata juga mendapat uang tambahan dari pihak pembeli tanah, maka boleh diterima sebagai ucapan terima kasih (*thîbi nafsih*), bukan sebagai sesuatu yang dipersyaratkan. Artinya, seseorang mesti menjadi *dallâl* satu pihak saja dalam konteks pengupahannya.<sup>39</sup> Sebagian lain menyebut upah kedua orang *dallâl* bisa secara *syuf'ah*.

Termasuk *dallâl* ialah orang yang diminta oleh seseorang untuk meletakkan barang-barang dagangan di kedai-kedai untuk dijualkan. Jika ada kehilangan atau kerusakan, selama tidak ada perubahan paket yang telah ditetapkan oleh pemilik barang tidak ada penggantian, tetapi jika ada perubahan yang dilakukan oleh *dallâl*, maka *dallâl* harus menggantinya. Jika barang dagangan di kedai hilang atau dibawa kabur oleh pemilik kedai, maka sesuai kesepakatan ulama *dallâl* tidak bertanggung jawab (*dhâmin*).<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Muhammad Amîn bin 'Umar Ibn 'Âbidîn, *al-'Uqûd al-Durriyyah fi Tanqîhi al-Fatâwâ al-Hâmiyyah*, t.tp.: t.pn, t.th., Jilid 3, hlm. 295

<sup>39</sup> Ahmad bin 'Abd al-Razzâq al-Dawîs, *Fatâwâ al-Lajnah al-Dâimah*, t.tp.: al-Lajnah al-Dâimah Li al-Buhûts wa al-Ifâ', t.th., Jilid 13, hlm. 124

<sup>40</sup> Muhammad Amîn bin 'Umar Ibn 'Âbidîn, *al-'Uqûd al-Durriyyah fi Tanqîhi al-Fatâwâ al-Hâmiyyah*, t.tp.: t.pn, t.th., Jilid 5, hlm. 320

Rekanan bisnis juga bisa disebut sebagai *dallâl* di mana hanya lembaga-lembaga resmi saja yang bisa ditunjuk oleh peraturan yang ada untuk melaksanakan pengadaan maupun penjualan suatu barang yang diminta oleh suatu perusahaan sebagaimana banyak terjadi dalam institusi bursa. Jika *dallâl* ditunjuk tanpa ada hasil kerja, kemudian datang *dallâl* lain yang mampu menyelesaikan kerja tersebut, maka *dallâl* kedua yang akan mendapatkan upahnya, bukan *dallâl* pertama. Jika *dallâl* diminta menjualkan barang seseorang dengan harga seratus ribu umpamanya, kemudian dia mampu menjual seratus lima puluh ribu, maka lebih lima puluh ribu tetap menjadi milik pemilik barang. Seorang *dallâl* tidak mendapatkan apa-apa kecuali upahnya saja.<sup>41</sup> Oleh karena itu, seorang *dallâl* boleh ditunjuk sebagai wakil dalam penjualan dan pembelian barang.<sup>42</sup>

### 3. *Bayyâ*'/*Buyyâ*'

Dalam fiqh, perkataan *bayyâ*' dipakai untuk menyebut penjual kapas, madu, kacang, gandum, minyak, khamar di mana kedai tempat jualannya harus dibakar, dan khusus untuk makanan disebut dengan istilah *bayyâ*' *al-ath'imah* atau *baqqâl* yang artinya ialah pengganti (*baddâl*).<sup>43</sup> Dalam praktiknya, seorang *bayyâ*' berposisi sebagai pengganti dari seorang pemilik barang dalam konteks penjualan. Penjualan yang dilakukan sama persis

---

<sup>41</sup> Ulama dan Fuqaha' 'Utsmâniyyah, *Majallah al-Ahkâm al-'Adliyyah*, t.tp.: t.tp., t.th., hlm. 107

<sup>42</sup> Al-'Allamah Muhammad al-Zuhriy al-Ghamrawiy, *al-Sirâj al-Wahhâj 'Alâ Matn al-Minhâj*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th., hlm. 292

<sup>43</sup> Ibnu 'Âbid Muhammad 'Alâuddin Afandiy, *Hâsyiah Radd al-Mukhtâr 'Alâ Durr al-Mukhtâr Syarh Tanwîr al-Abshâr*, Beirut: Dâr al-Fikr, 2000, Jilid 6, hlm. 394

dengan cara-cara pemilikinya, yaitu bisa menghutangkan, *murâbahah*-kan, mencari perantara, dan sebagainya. Demikian pula jika terjadi kasus perselisihan, ia mesti bisa berposisi sebagai pemilik yang bertanggung jawab penuh terhadap segala hal. Sekalipun demikian, ia tetap bertanggung jawab kepada pemilik aslinya.

Dalam fiqh, *bayyâ'* tidak boleh dijadikan objek sewaan (*kirâ' al-bayyâ'*) ketika ternyata barang yang dijual terlalu mahal atau bahkan tidak ada harganya karena posisinya bukan sebagai *ajîr*. Harus ada kepastian keuntungan yang mungkin diperoleh oleh *bayyâ'* sehingga jelas pengupahannya, bukan hanya sekedar ungkapan jangan pernah merasa capek jika barang tidak laku.<sup>44</sup> Artinya, upah mereka harus dijelaskan di awal, bukan di suruh bekerja tanpa kejelasan upah dan perolehan.

*Bazzâz* ialah seorang *bayyâ'* dalam bidang *bazz*.<sup>45</sup> *Bazz* ialah baju atau segala perlengkapan rumah yang berasal dari kain.<sup>46</sup> *Bazzâz* ialah orang yang dipercaya membelikan barang berupa baju atau kain dari satu kota untuk diperdagangkan di kota lain secara *murâbahah* di mana upah keperantaraan, tenaga, kebutuhan pokok, dan sewa rumahnya tidak diperhitungkan secara satuan, tetapi diperhitungkan sebagai tenaga kerja yang disewa. Upah *bazzâz* diperhitungkan dari modal yang diberikan, bukan dari keuntungan (*ribh*), kecuali jika keuntungan tersebut

---

<sup>44</sup> Syihâb al-Dîn Ahmad al-Ralsiy 'Umairah, *Hâsyiah 'Umairah*, Beirut: Dâr al-Fikr, 1998, Jilid 3, hlm. 70

<sup>45</sup> 'Alâuddîn Abû al-Hasan 'Aliy bin Sulaimân al-Mardâwiy, *al-Inshâf fi Ma'rifati al-Râjih Min al-Khilâf 'Alâ Madzhabi al-Imâm Ahmad bin Hambal*, Beirut: Dâr Ihyâ' al-Turâts al-'Arabiyy, 1419, Jilid 8, hlm. 84

<sup>46</sup> Ibn Mandzûr, t.th., Jilid 1, hlm. 274

diketahui secara pasti oleh *bazzâz* setelah adanya pihak yang menawarnya secara langsung.<sup>47</sup> Selain *bazzâz*, dalam kamus juga dikenal istilah *nakhhâs*, yaitu *bayyâ' al-dawwâb*.<sup>48</sup> *Bayyâ' al-waraq* ialah seorang yang menjadi penjual mata uang dalam pasar uang atau penukaran uang. Dalam istilah lain juga disebut sebagai *kaghdiy*.

#### 4. *Wasâthah*

*Wasâthah* ialah orang yang menjadi perantara perdagangan antar negara. Para pelakunya dikenal dengan istilah *wusathâ'*. *Wusathâ'* pada hari ini dinilai bermanfaat oleh sebagian orang karena memberikan kemudahan dan meringankan pekerjaan orang. Hal ini nampaknya tidak sejalan dengan maksud larangan *samsârah* yang dinilai mempersulit atau membahayakan (*tadhyîq wa idhrâr*) warga. Hanya saja, *wusathâ'* antar negara (*jalab*) yang kemudiannya diketahui mempermainkan harga, maka pemilik barang berhak untuk melakukan hak *khiyâr*-nya.<sup>49</sup> Jika diketahui terjadi kecurangan dalam memanfaatkan jasa perantara jenis apa pun, maka *wâli al-hisbah*, yaitu polisi yang menangani moralitas perniagaan boleh mengingkari fakta-fakta yang tidak sesuai dengan apa yang ditemukannya.<sup>50</sup> *Wasâthah*

---

<sup>47</sup> Muhammad bin 'Abd al-Baqî bin Yûsuf al-Zarqânîy, *Syarh al-Zarqânîy 'Alâ Muwattha' al-Imâm Mâlik*, Beirut: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1411 H., Jilid 3, hlm. 402

<sup>48</sup> Ibn Mandzûr, t.th., Jilid 6, hlm. 4376

<sup>49</sup> Mushthafâ al-Khân, *al-Fiqh al-Manhajiy 'Alâ Madzhab al-Imâm al-Syâfi-iy*, Jilid 6, hlm. 35

<sup>50</sup> Abû Zakariyyâ Muhyi al-Dîn Yahyâ bin Syaraf al-Nawawiy, *al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*, Jilid 13, hlm. 25

juga istilah untuk menyebut orang yang menjadi penengah antara dua orang atau pihak yang berselisih (*mediator/hakam*).<sup>51</sup> Ia juga merupakan pengacara dalam peradilan di mana ia memberi penyelesaian masalah melalui jalur peradilan tetapi di luar unsur hakim.<sup>52</sup>

## 5. *Sharrâf*

Kadangkala terjadi perjanjian hutang piutang antara pengguna jasa dan perantara. Hutang-piutang ini biasanya sulit dibuktikan kecuali dengan cara *'urf*. Bahkan, bukti tertulis sering tidak berlaku dalam kasus ini ketika terjadi perselisihan berkaitan hutang piutang. Oleh karena itu, muncul kemudian praktik keperantaraan yang menggunakan pola akad tertulis yang dikenal dengan istilah *sharrâf*.<sup>53</sup> *Sharrâf* ialah orang yang bekerja di tempat pertukaran uang atau bank untuk menuliskan setiap transaksi antara dua pihak atau antara bank. Catatan *sharrâf* merupakan bukti penting dalam peristiwa transaksi. Transaksi yang biasa berlaku dalam lembaga ini adalah transaksi pertukaran mata uang satu negara dengan negara lain. Syarat dibolehkannya adalah terjadinya penerimaan masing-masing mata uang pengganti yang disepakati sebelum berpisah dari tempat transaksi. Demikian juga jika terjadi penukaran cek dengan mata

---

<sup>51</sup> Syihâb al-Din Ahmad bin Idrîs al-Qarâfiy, *al-Dzakhîrah*, Beirut: Dâr al-Gharbi, 1994, Jilid 10, hlm. 39

<sup>52</sup> Abû al-Hasan 'Aliy bin Muhammad bin Muhammad bin Habîb al-Bashriy al-Mâwardiy al-Baghdâdiy, *al-Hâwiy Fî Fiqh al-Syâfi'iyy*, t.tp.: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1994, Jilid 16, hlm. 202

<sup>53</sup> Ibnu 'Âbid Muhammad 'Alâuddin Afandiy, *Hâsyiah Radd al-Mukhtâr 'Alâ Durr al-Mukhtâr Syarh Tanwîr al-Abshâr*, Beirut: Dâr al-Fikr, 2000, Juz 5, hlm. 436



uang. Syaratnya jumlah cek dengan mata uang harus sama, tidak boleh kurang, dan dibayar secara kontan. Jika dibayar kurang, maka termasuk kategori riba *nasîah*. Apalagi jika pembayarannya juga dengan penundaan. Oleh karena itu, para ulama menilai pekerjaan sebagai *sharrâf* diibaratkan sebagai pintu tersempit masuknya riba, sampai-sampai al-Hasan mengatakan jika kamu bertamu di rumah seorang *sharrâf* dan diberi minum, maka jangan kamu minum.<sup>54</sup>

Secara bahasa, *sharrâf* ialah orang yang mengetahui tentang kelebihan satu pihak dan memberikannya kepada pihak yang kurang. Pada masa klasik, pertukaran berlaku untuk emas dengan emas, dinar dengan dinar. Banyak terjadi pengurangan sehingga menjadi tidak sama ketika sudah berada di tangan *sharrâf*. Ketika hari ini kita menukarkan emas menjadi perak memang tidak terjadi masalah. Tapi, ketika pada hari lain kita akan menukarkan perak menjadi emas, maka emas yang kita terima tidak sama kualitasnya dengan emas yang dulu pernah kita tukarkan. Demikian juga dengan uang dinar dan dirham. *Sharraf* mestinya hanya mendapatkan tips atau bonus atas jasa yang diberikannya, bukan upah atau mengambil keuntungan dengan cara demikian.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> Lihat, a-Syaikh Shâdiq bin ‘Abdurrahmân al-Gharbâniy, *Fatâwâ al-Shâdiq al-Gharbaniy*, Jilid 1, hlm. 4

<sup>55</sup> Abû al-Walîd Muhammad bin Ahmad bin Rusyd al-Qurthubiy, *al-Bayân wa al-Tahshîl wa al-Syarh wa al-Taujîh wa al-Ta’lîl Limasâil al-Mustakhrajah*, Beirut: Dâr al-Gharb al-Islâmiy, 1988, Jilid 7, hlm. 12 dan Jilid 10, hlm. 413

## 6. *Shafqatayn fi Shafqah*

*Shafqatayn fi Shafqah* atau *bay'atayn fi bay'ah* sering diterjemahkan dengan dua akad dalam satu transaksi. Akad pertama ialah akad jual-beli (*bay'*) dan akad kedua akad *samsârah*. Akad ini dilarang berdasarkan hadis yang berbunyi:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ صَفَقَتَيْنِ فِي صَفْقَةٍ وَاحِدَةٍ<sup>56</sup>

*Rasulullah saw. telah melarang dua kesepakatan (aqad) dalam satu kesepakatan (aqad)*

Bagaimanapun, dalam hadis ini terdapat penjelasan praktik bahwa seseorang tidak boleh menjual dengan cara jika kamu beli ini secara kontan harganya sepuluh, tetapi jika secara kredit (*nasîah*) harganya duapuluh. Penjelasan *matn* seperti ini dipandang lemah sebab hakikatnya tidak seperti yang dikehendaki dalam *matn* hadis pertama. Penjelasan *matn* seperti ini lebih tepatnya disebut akad satu dengan dua harga (*shafqah fi al-tsamanayn*).

Hadis lain yang serupa menyebutkan:

لَا يَصْلُحُ صَفَقَتَانِ فِي صَفْقَةٍ<sup>57</sup>

*Tidaklah sah dua kesepakatan ('aqad) di dalam satu kesepakatan ('aqad)*

<sup>56</sup> Ahmad bin Hanbal Abû 'Abdillâh al-Syaibaniy, *Musnad al-Imâm Ahmad bin Hanbal*, Khahirah: Muassasah Qurthubah, t.th., Jilid 1, hlm. 398, hadis nomor 3783

<sup>57</sup> Abû Bakr Ahmad bin 'Amr bin 'Abd al-Khâliq al-Bashriy al-Bazzâr, *Musnad al-Bazzâr*, t.tp.: t.tp., t.th., Jilid 1, hlm. 318, hadis nomor 2061

Hadis lain seakan menegaskan larangan di atas dengan contoh kasus yang telah dijelaskan bahwa:

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ<sup>58</sup>

*Tidak dihalalkan salaf (akad pemesanan barang) dengan jual-beli, dan tidak dihalalkan dua syarat dalam satu transaksi jual-beli.*

Untuk mempertegas konteks hadis yang terakhir ini al-Sarakhsiy menegaskan bahwa melakukan transaksi jual-beli dengan *ijârah* (kontrak jasa) dalam satu akad juga termasuk larangan dalam hadis tersebut. Hakikatnya, suatu *tasharruf qawliy* (tindakan lisan) diakui sebagai akad jika ada *ijâb* (penawaran pihak pertama) dan *qâbûl* (penerimaan pihak kedua). Akad ini harus dilakukan secara *syar'i* agar dampaknya juga halal bagi masing-masing pihak. Misalnya, seorang penjual barang menyakan: *Saya jual rumah saya ini kepada anda dengan harga 50 juta*, adalah bentuk penawaran, maka ketika si pembeli menyakan: *Saya beli rumah anda dengan harga 50 juta*, adalah bentuk penerimaan. Dampak akad ini adalah masing-masing pihak mendapatkan hasil dari akadnya; penjual berhak mendapatkan uang sebesar Rp. 50 juta, sedangkan pembeli berhak mendapatkan rumah. Inilah bentuk akad yang diperbolehkan oleh syara'.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Abû Dâwud Sulayman bin al-Asy'ats al-Sijistâniy, *Sunan Abî Dâwud*, Beirut: Dâr al-Kitâb al-'Arabiy, t.th., Jilid 3, hlm. 303, hadis nomor 3506

<sup>59</sup> Prinsip dua pihak dalam akad bukan menutup kemungkinan adanya pihak ketiga sebagai wakil. Bagaimanapun, wakil tersebut tidak boleh mewakili kedua belah pihak yang akibatnya dua pihak tersebut mewujudkan menjadi satu pihak saja. Contoh, seorang pengurus yayasan menjadi wakil yayasan untuk menjualkan barang miliknya yang dibeli oleh pengurus itu sendiri atau B menjadi wakil A untuk menjualkan

Di samping itu, Islam juga menetapkan bahwa akad harus dilakukan terhadap salah satu dari dua perkara, yaitu zat (barang atau benda) dan jasa (manfaat). Misalnya, akad *syirkah* dan jual beli ialah akad yang dilakukan terhadap zat (barang atau benda), sedangkan akad *ijarah* ialah akad yang dilakukan terhadap jasa (manfaat). Selain terhadap dua hal ini, maka akad tersebut statusnya batil. Adapun praktik pemakelaran secara umum hukumnya adalah boleh sebagaimana sudah dijelaskan di atas.

### 7. *Bay'atayn fī Bay'ah*

*Bay'atayn fī bay'ah* ialah transaksi jual beli dengan cara menjual barang dagangan dengan dua harga sekaligus, ketika kontan sepuluh ribu dan ketika kredit dua puluh ribu atau mau membeli barang dagangan “yang ini” asal sekalian dapat barang “yang itu” atau aku mau membeli barang “mu” itu asal kamu mau membeli barang “ku” ini.<sup>60</sup> Pada konteks ini, hadis sebelumnya telah menegaskan larangan menetapkan dua syarat dalam satu akad jual beli.

Hadis Nabi saw. menegaskan praktik ini sebagai berikut:

---

barangnya kepada C yang juga diwakili oleh B. Kasus seperti ini dipandang tidak sah dalam Islam kecuali seorang ayah atau kakek yang menjadi wakil dari anak dan cucu yang berada di bawah perwaliannya. Syamsul Anwar, 2007, hlm. 120

<sup>60</sup> Abū Muhammad Muwaffiq al-Dīn ‘Abdullāh ibn Ahmad bin Muhammad ibn Qudāmah al-Miqdasiy, ‘Umdah al-Fiqh, t.tp.: al-Maktabah al-‘Ashriyyah, 2004, hlm. 54

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ<sup>61</sup>

*Nabi saw. telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian*

Dalam konteks ini, maksud dari *bay'atain fi bay'ah* adalah melakukan dua akad dalam satu transaksi, akad yang pertama ialah akad jual beli barang jenis A, sedang yang kedua adalah akad jual-beli barang jenis B. Namun, masing-masing dinyatakan sebagai ketentuan yang mengikat satu sama lain, sehingga terjadilah dua transaksi tersebut menyatu dalam satu akad. Dua akad dalam satu akad juga dapat berarti dua jual beli dalam satu jual beli. Hal ini dilarang dalam transaksi jual beli.

Ulama menyatakan bahwa dua jual beli dalam satu jual beli adalah batil dan merusak. Misalnya, pada penjualan barang dengan menggunakan harga tempo (kredit) atau harga tunai. Pada keadaan ini ternyata sang pembeli dan penjual tidak memutuskan apakah barang tersebut dijual dalam keadaan tunai atau tempo dan sudah terjadi transaksi tetapi tidak jelas apakah tunai atau tempo. Namun, pengertian dari kalangan jumbuh bahwa bila dari penjual dan pembeli sepakat mengambil salah satu akad (salah satu harga) sebelum berpisah, maka hal ini diperbolehkan.

## 8. *Samsârah 'Alâ Samsârah*

Pemakelaran yang dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain yang berstatus sebagai pemilik barang dibolehkan.

---

<sup>61</sup> Mâlik bin Anas Abû 'Abdillâh al-Asbahiy, *Muwaththa' al-Imâm Mâlik*, Mesir: Dâr Ihyâ' al-Turâts al-'Arabiy, t.th., Jilid 2, hlm. 663, hadis nomor 1344

Namun, jika pemakelaran dilakukan oleh seseorang terhadap sesama makelar yang lain dilarang. Karena itu, memakelari makelar atau *samsârah ‘ala samsârah* tidak diperbolehkan. Sebab, kedudukan makelar ialah sebagai orang tengah (*mutawasshith*) atau orang yang mempertemukan (*mushlih*) dua kepentingan yang berbeda, yaitu kepentingan penjual dan pembeli. Jika dia menjadi penengah orang tengah (*mutawasshith al-mutawasshith*), maka statusnya tidak lagi sebagai penengah dan gugurlah kedudukannya sebagai penengah, atau makelar.

Pada kasus *samsârah ‘ala samsârah* pertanyaan yang harus disampaikan ialah apa hakikat hubungan akad antara *samsârah* satu dengan *samsârah* lainnya? Sebagai pegawai, buruh, atau rekanan. Tentu hal ini memerlukan jawaban terkait dengan kontrak apa yang mestinya dibangun. Bukankah seharusnya kontrak *ijârah*, bukan *syirkah mudhârabah*. Di samping itu, karena *samsârah* hanya ditulis oleh Ibn ‘Abbâs saja, sedangkan *samsârah ‘alâ samsârah* hampir tidak ada ulama yang menguraikan secara jelas tentang hal ini kecuali berdasarkan logika yang dibangun oleh Ibn ‘Abbâs tersebut, maka *samsârah ‘alâ samsârah* dalam konteks perkembangan bisnis hari ini yang semakin kompleks penggunaan maupun penolakannya mestilah hati-hati. Apalagi hal ini dikaitkan dengan hadis *talaqqîy al-rukbân* yang sebagian ulama memastikan keharamannya secara mutlak kecuali jika tidak terjadi penipuan harga dan penipuan dalam proses pemasaran yang dikatakan akan banyak menghabiskan biaya dan retribusi jika masuk ke pasar.<sup>62</sup>

---

<sup>62</sup> ‘Abd al-Hamîd al-Hakîm, *al-Mu‘în al-Mubîn*, Jakarta: Maktabah al-Sa’adiyyah Putra, 1932, hlm. 16

## 9. *Talaqqîy al-Rukbân*

Berdasarkan hadis, *talaqqiy al-rukban* dilarang meskipun penjualnya merupakan saudara kandungnya sendiri. Hal ini karena adanya pencegahan masuknya barang (*entry barrier*) ke pasar dengan merekayasa penawaran, ketidakseimbangan antara orang kota dengan orang desa dalam hal informasi harga, dan adanya upaya terselubung orang kota untuk mendapatkan keuntungan lebih dengan cara mendapatkan harga murah dari orang desa. Ketika Thawus bertanya tentang ini, Nabi saw. menegaskan bahwa tidak ada *samsârah* dalam jual beli. *Talaqqiy al-rukban* telah melahirkan ketidakadilan dan penzaliman oleh satu pihak sekaligus merusak keseimbangan pasar.<sup>63</sup>

Sedikit banyak, persoalan ini sudah dibahas di awal penulisan. Oleh karena itu, di sini cukup dijelaskan bahwa dianggap tidak terjadi *talaqqîy al-Rukbân* jika, pertama: orang kampung sendiri yang mendatangi orang kota; kedua: orang kampung tersebut menjual dengan harga pasar ketika itu; ketiga: orang kampung tersebut memilih sendiri seseorang yang ditujunya; keempat: orang kampung tersebut mengetahui harga pasar; dan kelima: masyarakat sedang membutuhkan (*hâjât*) terhadap barang atau makanan yang dimilikinya.<sup>64</sup>

Menurut al-Hadi dan Syafii, dinamakan *tallaqîy al-rukban* jika pedagang kota menghadang di desa tempat petani tinggal dengan maksud menipu petani tersebut. Untuk melindungi petani, bagi mazhab ini petani mesti mendapat hak

---

<sup>63</sup> Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008, hlm. 186-187

<sup>64</sup> ‘Abd al-Rahmân bin Ibrâhîm bin Ahmad Abû Muhammad Bahâuddin al-Miqdasiy, *al-‘Uddah Syarh al-‘Umdah*, t.tp.: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 2005, hlm. 206

*khiyâr*. Apalagi menurut Maliki, Ahmad, dan Ishaq, jika pelaku mengetahui larangan perbuatan ini. Abu Hanifah dan Auza'i membolehkan pekerjaan ini asal tidak mengganggu kepentingan umum dan memakruhkannya jika hal ini terjadi.<sup>65</sup>

#### D. Harga, Upah, *Fee/Bonus* dan Teori Terbentuknya Harga

Terjadinya bahaya *samsârah* dijelaskan oleh fiqh karena adanya penipuan (*al-ghubn*) dan mendorong terjadinya kenaikan harga. Kenaikan harga ini dalam fiqh diistilahkan dengan *al-tsaman al-'ghâliy*, *ziyâdah al-si'r*, *ghalâ al-si'r* dan *irtifâ' al-si'r*. Oleh karena itu, fiqh memberi ruang keridhaan, kebebasan bagi para pedagang dari kampung untuk berusaha sendiri turut menentukan harga pasar tanpa ada intervensi dari pihak mana pun, dan kebebasan interaksi dengan sesama.<sup>66</sup> Larangan ini juga termasuk pada berbagai bentuk komoditi pertanian, seperti biji-bijian dan barang dagangan lain.<sup>67</sup> Dalam hadis, larangan ini juga berlaku untuk orang per orang, baik sebagai ayah, anak, saudara atau ibunya sendiri.

Kebebasan pedagang dan pembeli dalam berinteraksi berpusat pada satu tempat yang dinamakan pasar. Pasar merupakan tempat pertemuan masyarakat desa yang memasok bahan makanan dan masyarakat kota yang memasok peralatan. Dalam interaksi ini

---

<sup>65</sup> Mohammad Thalib, *Tuntunan Berjual Beli Menurut Hadits Nabi*, Surabaya: PT Bina Ilmu, t.th., hlm. 47

<sup>66</sup> Munadhdamah al-Mu'tamar al-Islâmiy, *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islâmiy*, Jeddah: Munadhdamah al-Mu'tamar al-Islâmiy, t.th., Jilid 5, hlm. 2347

<sup>67</sup> Bakr bin 'Abdillâh Abû Zayd bin Muhammad bin 'Abdillâh, *Fiqh al-Nawâzil*, t.tp.: Muassasah al-Risâlah, 1996, Jilid 2, hlm. 124



mereka sangat memerlukan pihak yang mau mengangkut komoditi mereka ke pasar. Ketika ini lahirlah para pekerja yang memfokuskan diri pada jasa pengangkutan barang, jasa pengamanan, dan sebagainya ke pusat-pusat perniagaan atau pasar tersebut.<sup>68</sup>

Dalam Islam, pasar merupakan institusi utama untuk menerapkan mekanisme keseimbangan dan keadilan dalam semua aspek ekonomi. Pasar merupakan jantung ekonomi dan wajah perekonomian. Semua perilaku ekonomi akan terdeskripsikan dalam pasar. Perilaku Islami diyakini akan memberi pengaruh terhadap mekanisme pasar agar tetap dalam keseimbangan dan keadilan. Pasar sendiri ada dua macam, yaitu pasar barang-jasa dan pasar tenaga kerja. Di dalam pasar barang dan jasa, jika harga barang dan jasa naik, maka jumlah permintaannya akan sedikit dan sebaliknya jumlah penawarannya akan meningkat. Faktor yang mempengaruhi permintaan ialah pendapatan dan zakat, sedangkan faktor yang mempengaruhi penawaran ialah biaya produksi. Pada pasar tenaga kerja jika tingkat upah semakin tinggi, maka akan menurunkan jumlah permintaan tenaga kerja dan justru akan meningkatkan jumlah penawaran jumlah penawaran tenaga kerja. Selain itu, hari ini dikenal juga pasar modal, *bonds*, *derivative*, dan uang. Moral, akhlak, dan hukum Islam dalam banyak kajiannya cenderung melarang pasar jenis ini kecuali dalam pasar modal yang masih terdapat perbedaan. Bagaimanapun, pasar modal ini dalam hakikatnya mesti mendukung pasar barang dan jasa secara riil.<sup>69</sup> Dari sini dikenal suatu mekanisme pasar dan mekanisme harga.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Ikhwan A. Basri, *Menguak Pemikiran Ekonomi Islam Ulama Klasik*, Jakarta: LPPI, 2006, hlm. 80-81

<sup>69</sup> Ali Sakti, *Analisis Teoritis Ekonomi Islam, Jawaban Atas Kekacauan Ekonomi Modern*, t.tp.: Paradigma dan Aqsa Publishing, 2007, hlm. 320-324

<sup>70</sup> Ikhwan A. Basri, 2006, hlm. 81

Harga dalam Islam ditentukan oleh interaksi penawaran dan permintaan yang terjadi di pasar-pasar ini dalam kondisi persaingan pasar sempurna, yaitu tidak ada monopoli atau strategi merusak mekanisme pasar lainnya, seperti *dzulm*, *riba*, *gharâr*, judi, dan sebagainya. Maksudnya, arti penting harus diberikan kepada faktor-faktor moralitas, ekonomi, spiritualitas, dan materialisme di mana semuanya mesti berinteraksi dalam proses pembentukan wujud manusia bermartabat secara seutuhnya.<sup>71</sup> Model pasar seperti ini pernah terjadi ketika Nabi Muhammad saw. memimpin Madinah sebagaimana diakui oleh Adam Smith (1723-1790) dalam bukunya *Wealth of Nation*.<sup>72</sup>

Secara sederhana, harga ditetapkan berdasarkan total biaya produksi plus keuntungan. Pengusaha semestinya menetapkan harga sewajarnya agar terjangkau oleh konsumen. Dalam pembelian bersifat khusus, terdapat etika penjualan barang melalui pemberian insentif yang layak, baik berupa diskon (potongan harga) saat pembelian partai besar atau saat promosi maupun penjualan obral (*sale*). Tentunya, seorang pedagang muslim tidak akan menaikkan harga barang terlebih dahulu sebelum dikenakan diskon.<sup>73</sup> Bagaimanapun, menurut Qâdhî ‘Abd al-Jabbâr naik turunnya harga ditentukan oleh faktor banyak sedikitnya barang, besar kecilnya permintaan, dan bencana alam atau dalam simpulan Imâm al-Juwayniy bergantung pada tingkat kemakmuran, kebutuhan, dan permintaan. Imâm al-Ghazâliy secara sederhana menjelaskan bahwa

---

<sup>71</sup> Muhammad H. Behesti, *Kepemilikan dalam Islam*, Terjemahan dari “Ownership in Islam” oleh Lukman Hakim dan Ahsim M., Jakarta: Pustaka Hidayah, 1992, hlm. 30

<sup>72</sup> Ali Sakti, 2007, hlm. 324-325; Ikhwan A. Basri, 2006, hlm. 58

<sup>73</sup> Muhandis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islami*, Jakarta: Granada Press, 2007, hlm.

tinggi rendahnya nilai suatu barang tergantung pada tingkat kelangkaannya.<sup>74</sup>

Konsep harga dalam Islam dipengaruhi dan diungkapkan melalui empat perkataan yang digunakan oleh fiqh, yaitu *tsaman*, *si'r*, *qîmah*, dan *ujrah*. Secara kebahasaan, *tsaman* ialah *mâ tastahiqqu bihi al-syai'* atau harga faktual suatu objek jualan dalam artian harga ketika berlangsung akad jual beli. Harga segala sesuatu ialah nilainya. *Si'r* ialah *alladzî yaqûmu 'alaihi al-tsaman* atau harga yang berlaku umum pada pasar barang. *Qîmah* ialah *tsaman al-syai' bi al-taqwîm* atau harga dalam ukuran. *Ujrah* berbeda dengan *ajrun*. *Ujrah* ialah upah dalam *ijârah* (tenaga) maupun *kirâ'* (sewa), sedangkan *ajrun* ialah *jazâ' al-'amal ay al-tsawâb*, *ajru al-mar'ah* ialah *al-mahr*, yaitu pahala, ganjaran, atau mahar.<sup>75</sup>

Jika terjadi kenaikan harga yang tidak wajar oleh pasar yang tidak normal, maka kebijakan penetapan harga (*al-tas'îr al-jabariy*) boleh dilakukan oleh pemerintah jika ada bahaya kenaikan harga (*dharar*) secara meluas. Kenaikan ini bisa disebabkan oleh adanya *ihtikâr* dan *bai' al-hâdhir li bâd*. Abû Hanîfah berpendapat bahwa diperlukan adanya pengampuan (*al-hajr*) dari pemerintah terkait bahaya kenaikan harga yang meluas ini melalui cara pelarangan oleh hakim terhadap adanya aktivitas negatif tersebut sebelum diberlakukan *tas'îr*.<sup>76</sup> Pemerintah juga boleh melakukan pemaksaan

---

<sup>74</sup> Ikhwan A. Basri, 2006, hlm. 81-82

<sup>75</sup> Ibn Mandzûr, t.th., Jilid 1, hlm. 510,; Jilid 3, hlm. 2015; Jilid 5, hlm. 3783, Jilid 1, hlm. 31

<sup>76</sup> Idârah al-Buhûts al-'Ilmiyyah wa al-Iftâ' wa al-Da'wah wa al-Irsyâd, *Majallah al-Buhûts al-'Ilmiyyah*, Jilid 6, hlm. 75

penjualan atas makanan yang disimpan oleh pelaku monopoli harga.<sup>77</sup>

Memang terdapat hadis yang menjelaskan bahwa Rasulullah saw. menolak melakukan kebijakan *al-tas'ir al-jabariy*.<sup>78</sup> Menurut Ibn Taymiyyah, alasan Rasulullah tidak mau melakukan *al-tas'ir al-jabariy* ketika terjadi kenaikan harga di Madinah adalah disebabkan beliau mengetahui bahwa kenaikan tersebut murni dipengaruhi oleh interaksi penawaran dan permintaan. Selain itu, kenaikan tidak sampai merugikan masyarakat luas di mana kebutuhan pokok masih bisa dipenuhi. Artinya, Rasulullah saw. menolak intervensi harga karena tidak ingin merusak mekanisme pasar. Tentunya, Rasulullah akan mengintervensi pasar bukan dengan cara penentuan harga, umpamanya dengan penyediaan stok barang atau jika dengan intervensi harga jika distorsi harga disebabkan tindakan tidak adil oleh seseorang atau sekelompok orang.<sup>79</sup>

Berbeda dengan harga, dalam hal upah pekerja (*ajîr*), masih terjadi perdebatan terkait upah minimal. Upah yang wajar atau layak ialah imbalan atau ganti yang sesuai dengan *manfa'ah* yang diperoleh dalam tradisi pasar; upah atau sewa yang wajar yang ditentukan oleh pihak berkompeten (*ahl al-khibrah*) secara obyektif.

---

<sup>77</sup> Zainuddîn bin Ibrâhîm bin Nujaim, *al-Bahr al-Râiq Syarh Kanz al-Daqâiq*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, Jilid 4, hlm. 296

<sup>78</sup> Bunyi hadis tersebut adalah:

عن أنس بن مالك قال غلا السعر بالمدينة على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال الناس يا رسول الله غلا السعر سعر لنا فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : إن الله هو المسعر القابض الباسط الرزاق إني لأرجو أن ألقى الله عز وجل وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال

Lihat, Ahmad bin Hanbal Abû 'Abdillâh al-Syaibaniy, *Musnad al-Imâm Ahmad bin Hanbal*, Khahirah: Muassasah Qurthubah, t.th. Jilid 3, hlm. 286

<sup>79</sup> Ali Sakti, 2007, hlm. 326

Ada dua hal yang harus diperhatikan dalam menentukan upah layak pada *ijârah* terhadap barang, yaitu: 1) kadar jasa yang dihasilkan oleh barang, 2) tempo dan tempat *ijârah*. Sedangkan dalam menentukan upah layak pada *ijârah* terhadap pekerjaan manusia harus diperhatikan: 1) Pekerja semisal dengannya dan jasa yang dihasilkannya, 2) tempo dan tempat *ijârah*. Karena upah dan sewa berbeda sesuai dengan perbedaan pekerjaan, jasa, waktu, dan tempat.<sup>80</sup>

Bagaimanapun, jika upah terlalu rendah, maka pemerintah akan memiliki beban untuk memenuhi kebutuhan primer masyarakat dan rakyatnya. Oleh karena itu, jika motif produksi dan konsumsi dalam Islam dijalankan dengan sebenarnya oleh masyarakat dipastikan akan mendorong tingkat upah berada di atas tingkat kebutuhan primer.<sup>81</sup> Bagaimanapun, seorang pekerja harus memiliki loyalitas dalam bekerja agar tempat atau perusahaan di mana ia bekerja tetap bertahan lama sekalipun perkataan loyalitas ini terkesan sepihak. Setiap permasalahan pekerja atau buruh harus diselesaikan melalui mekanisme dialog yang baik dan yang telah disepakati. Bekerja dalam Islam ialah ibadah. Dengan pemahaman ini, niat ikhlas dalam bekerja akan selalu tertanam disamping lahir pula nilai kejuangan untuk memperbaiki kualitas hidup diri, keluarga, dan kelompok lebih baik. Di saat menerima upah, seorang pekerja harus memiliki kesadaran menabung dan berhemat. Dengan menabung dan berhemat secara akumulatif akan membesarkan dunia usahanya.<sup>82</sup> Pengusaha muslim atau majikan yang baik jelas akan

---

<sup>80</sup> Muhammad Shalâh Muhammad al-Shâwiy, *Problematika Investasi Pada Bank Islam dan Solusi Ekonomi Islami*, Terjemahan dari “Musykilât al-Istismâr fi al-Bunûk al-Islâmiyah wa Kayfa 'Âlajahâ al-Islâm” Oleh Alimin, t.tp.: Dâr al- Mujtama’ dan Dâr al-Wafâ’, 1990, hlm. 555

<sup>81</sup> Ali Sakti, 2007, hlm. 326

<sup>82</sup> Muhandis Natadiwirya, 2007, hlm. 8102-103

memberikan tanggung jawab dan kewajibannya kepada pekerja dengan membayar upahnya sebelum kering keringatnya<sup>83</sup> dan juga memberikan *fee*, tip, atau bonus-bonus tambahan atas prestasi kerja yang diraihinya karena secara tidak langsung telah memberi keuntungan pada perusahaan atau majikannya.

---

<sup>83</sup> أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ ، قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ. Lihat, Ibn Mâjah Abû ‘Abdillâh Muhammad bin Yazîd al-Qazwayniy, *Sunan Ibn Mâjah*, t.tp.: Maktabah Abî al-Mu’âthiy, t.th., Jilid 3, hlm. 510

# MAKELAR DALAM PRAKTIK MASYARAKAT

## A. Jenis-Jenis Makelar (Keperantaraan) dalam Praktik Masyarakat

Dalam mengkaji jenis-jenis makelar (keperantaraan) Penulis telah menanyai beberapa pihak, di antaranya para pedagang, pekerja, pelaku yang pernah berhubungan dengan berbagai pekerjaan makelar (keperantaraan) ini.<sup>1</sup> Dari mereka didapatkan informasi berbagai jenis keperantaraan (makelar) sebagaimana dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1. *Toke*

*Toke* berasal dari bahasa Cina/Mandarin dan pelakunya di berbagai tempat pada mulanya juga berasal dari kalangan Cina.<sup>2</sup> *Toke* berasal dari kata *tauke* yang kemudian berubah dalam

---

<sup>1</sup> Para pedagang dimaksud dijumpai oleh Penulis secara parsial dalam berbagai kesempatan dan tempat, baik di Pasar Batusangkar, di atas kendaraan perjalanan Padang-Batusangkar, di Sekolah tempat kerja pelaku, di kompleks perumahan tempat tinggal Penulis, dan sebagainya. Di antara mereka selain sebagai pedagang juga sebagai pelaku atau orang yang pernah menggunakan jasa keperantaraan (makelar) atau pekerja. Mereka ialah Adrial, Guru SMAN 2 Batusangkar seorang pemilik sub kontraktor PT. Pharma, *Wawancara*, Di SMAN 2, Tanggal 18 April 2013, Asrul Datuk Rajo Penghulu, Pemborong Pekerja Bangunan, *Wawancara*, Di Mobil Umum Padang-Batusangkar, Tanggal 16 Mei 2013, Uni Hel, Penjual Sayuran Ke Toke Pasar Batusangkar, *Wawancara*, Di Depan Rumah Penulis, Tanggal 20 Mei 2013, dan sebagainya sebagaimana nanti akan dijelaskan pada uraian catatan kaki buku ini.

<sup>2</sup> *Tauke* berasal dari perkataan *taukeh* yang artinya tuan punya. Dalam istilah perusahaan sama dengan CEO (*Chief Executive Officer*). Di Malaysia *tauke* menjadi sebutan bagi pemilik *kedai runcit* atau toko kelontong. [ms.wikipedia.org/wiki/tauke](http://ms.wikipedia.org/wiki/tauke).

pengucapan bahasa daerah Nusantara menjadi *toke*. Dalam bahasa Indonesia, *toke* tetap ditulis dengan *tauke* dengan tetap menegaskan pengucapan umum para penggunanya dengan menyebut *toke*. Arti *tauke* dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* ialah majikan (yang mempunyai perusahaan) dan *bas* (kepala pekerja).<sup>3</sup> Arti ini tidak sepenuhnya sama dengan maksud secara praktik dalam masyarakat Nusantara yang umumnya menerjemahkan *toke* sebagai pembeli produk-produk pertanian, peternakan, dan perikanan, misalnya padi, karet, sayuran, ikan, dan sebagainya dari pihak pertama secara murah dan menjualnya kembali dengan harga lebih mahal.<sup>4</sup> Di Jawa, untuk maksud ini perkataan *toke* tidak dipakai kecuali oleh mereka yang sudah pernah berinteraksi dengan bahasa ini. Orang Jawa menyebutnya dengan istilah *tengkulak*.

Keberadaan *toke* dalam bisnis terkadang diperlukan dan terkadang juga dikecam oleh masyarakat petani atau nelayan. Bagi masyarakat yang cenderung menginginkan cara praktis, mereka akan menggunakan jasa *toke* untuk membeli produk pertanian dan perikanan. Tapi, bagi mereka yang kuat jiwa bisnisnya akan menjual produk-produknya dengan usaha sendiri tanpa melalui *toke*, tetapi menjual langsung ke pasar dengan harga yang ditentukannya sendiri. *Toke* sepertinya bukan sebagai perantara karena ia membeli hasil tani para petani dan menjualnya lagi. Tapi,

---

<sup>3</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Luar Jaringan (Luring) (KBBI Offline 1.5), <http://ebsoft.web.id>

<sup>4</sup> Uni Hel, Penjual Sayuran Ke Toke Pasar Batusangkar, *Wawancara*, Di Depan Rumah Penulis, Tanggal 20 Mei 2013. Informasi serupa banyak diperoleh dari berbagai pihak, baik pedagang, pelajar, mahasiswa, dan masyarakat umum.



jika pembayarannya ditunda setelah hasil tani terjual baru disebut *toke*. Hal yang terakhir ini yang sering terjadi di masyarakat.<sup>5</sup>

Jasa *toke* bagi orang-orang kaya yang menginginkan cara praktis sangat diperlukan. Bagi orang kaya keuntungan sedikit tidak masalah yang penting barangnya cepat terjual. Bagaimanapun sikap ini turut membentuk harga umum pasaran yang secara tidak langsung berimplikasi pada orang-orang tidak kaya di mana keuntungan sekecil apa pun menjadi perhitungan. Hal ini yang sering luput dari jalan pikiran orang kaya dalam sikap berbisnisnya. Dalam situasi harga yang akhirnya tidak menentu akibat hal ini, orang tidak kaya cenderung mengikuti tren secara terpaksa dengan menjual produknya kepada *toke* juga.

Dalam situasi seperti ini, *toke* dipastikan akan berhasil menguasai harga di pasaran. Umumnya para *toke* bekerja dengan cara membeli produk dengan semurah-murahnya dan menjualnya kembali dengan harga setinggi-tingginya meskipun ada juga di antara mereka yang rugi karena barang yang diantar *toke* dikembalikan ke gudang lagi oleh pembeli karena kualitas kurang bagus atau membusuk.<sup>6</sup> Banyaknya jumlah *toke* di berbagai tempat memastikan mereka menguasai sebagian besar persentase wilayah dan petani atau nelayan penjual pertama. Banyaknya jumlah *toke* mendorong terjadinya persaingan di antara mereka. Bagaimanapun, mereka memiliki prinsip bisnis yang sama, yaitu membeli dengan harga termurah dan menjual dengan harga termahal. Prinsip ini

---

<sup>5</sup> Cap Kidin, *Toke Getah Karet dan Pinus Guguk Cino*, *Wawancara*, Di Rumahnya, Tanggal 22 September 2013

<sup>6</sup> H. Akmal Ramadhan, *Toke Jahe Salimpaung*, *Wawancara*, Di Gudang Jahe Samping Masjid Taqwa Koto Tuo Salimpaung, Tanggal 15 September 2013; Hj. Rohana, *Toke Tomat Salimpaung Ke Pekanbaru*, *Wawancara*, Di Rumahnya Salimpaung, Tanggal 17 September 2003

yang hakikatnya sulit menggeser terjadinya perubahan harga meskipun terjadi persaingan di antara para *toke*. Oleh karena itu, jika terjadi penguasaan sumber produksi di hilir oleh para *toke* bisa dimungkinkan akan terjadi penguasaan pasar di hulu oleh mereka juga. Masalah harga akan bisa dipermainkan oleh mereka. Inilah agaknya mengapa terdapat larangan *talaqqî al-rukbân* dalam hadis Nabi saw., yaitu larangan menjemput produk pertanian dari petani secara langsung sebelum mereka tahu harga pasar. meskipun terdapat pandangan yang membolehkan *talaqqî al-rukbân* selama para petani secara hakiki telah mengetahui pasar, tetapi praktik penguasaan wilayah produksi secara monopolis patut pula menjadi perhatian karena akan mungkin berlanjut ke arah penguasaan wilayah distribusi dan harga.

Selain persoalan penguasaan wilayah dan harga, didapat laporan bahwa di antara *toke* ada yang melakukan berbagai kecurangan. Kecurangan tersebut meliputi modifikasi tera ukur, takar timbangan milik pedagang pasar, termasuk milik *toke* kelapa sawit dan karet dan *peron* atau penerima buah.<sup>7</sup> Kecurangan lain, dengan memanipulasi harga dengan alasan biaya pengangkutan atau transportasi yang sebenarnya tidak seberapa.<sup>8</sup> Selain itu, berbagai bentuk kerjasama antara *toke* dengan para petani dan nelayan diduga juga telah dijadikan alat untuk melakukan kecurangan, umpamanya pemberian pinjaman untuk modal usaha pertanian atau perikanan yang akan dibayar dengan pemotongan

---

<sup>7</sup> Pak Taruki, Sekretaris Nagari Timpeh, *Wawancara*, Lokasi KKN, Tanggal 17 Juli 2012

<sup>8</sup> Cap Kidin, *Toke Getah Karet dan Pinus Guguk Cino*, *Wawancara*, Di Rumahnya, Tanggal 22 September 2013

harga hasil pertanian atau perikanan sementara hutang tetap saja harus dibayar.<sup>9</sup>

Tidak semua *toke* melakukan cara-cara yang curang. Bagaimanapun, sulit untuk mendapatkan *toke* yang sedemikian. Konsepsi masyarakat tentang *toke* sendiri sudah terlanjur memosisikan *toke* sebagai profesi yang tidak benar. Hal ini nampak dari cara mendefinisikan *toke* yang selama ini berkembang yang mana cenderung memojokkan profesi ini. *Toke-toke* yang jujur dan benar tentunya bisa digunakan jasanya untuk menjadi perantara bisnis.<sup>10</sup>

Persoalan *toke* yang perlu menjadi perhatian ialah penggunaan alat-alat pengukur dan penimbang yang masih tradisional, seperti penggunaan *rantang*, *ketiding*, *gantang*, kaleng bekas, dan sebagainya.<sup>11</sup> Alat-alat ini tidak memiliki standar pasti yang bisa berlaku pada semua orang dan semua *toke*. Apalagi alat ini tidak berstandar dunia sehingga susah untuk dijadikan patokan oleh bersama. Meskipun terdapat usaha nagari untuk melakukan pengukuran atau tera terhadap alat-alat tradisional, lembaga yang

---

<sup>9</sup> Contoh sebagian kasus, petani padi di Saruaso Tanah Datar telah bekerja sama dengan *toke* melalui hutang dan kewajiban penjualan hasil panen. Romes Sandri, Mahasiswa Calon Peneliti *Toke*, *Wawancara*, Kantor Prodi HES STAIN Batusangkar, Tanggal 12 Juli 2013

<sup>10</sup> Siyus, Petani Sayur dan Cabai Jorong Gunuang Tanjung Alam, *Wawancara*, Di Ladangnya, Tanggal 23 September 2013

<sup>11</sup> Jarman, *Toke Padi* untuk Kawasan Padang Ganting, *Wawancara*, Di Rumahnya, Tanggal 8 September 2013

melakukan pun dinilai tidak berkompeten dan telah melampaui lembaga resmi.<sup>12</sup>

## 2. *Blantik*

*Blantik* merupakan profesi 'marketing' dalam perdagangan sapi di pasar hewan tradisional. Seorang *blantik* sapi harus memiliki wajah dan kata-kata yang meyakinkan karena dia menjadi perantara antara penjual dan pembeli sapi. Cara kerjanya dengan membeli sapi dari para penjual/pemilik sapi dengan sistem uang muka. Kemudian, sapi akan dibawa untuk dipasarkan dengan harga sesuai dengan proses tawar menawar dan harga beli dari sapi tersebut. Di sinilah kekuasaan seorang *blantik* sapi dalam mengatur perniagaan sapi di negeri ini.

Perkataan *blantik* berasal dari bahasa Jawa dan hanya dipakai di Jawa. Di Luar Jawa tidak ada istilah khusus bagi pelaku praktik sedemikian. Tidak diketahui sumber asal kata ini kecuali memiliki maksud perantara penjual sapi. Secara pasti, istilah *blantik* telah dipakai secara merata di Jawa, terutama Jawa Timur dan Jawa Tengah dengan praktik yang khusus pula. Istilah *blantik* hanya biasa dipakai untuk *blantik sapi* meskipun di sana sini praktiknya diterapkan juga pada kambing dan kuda, tetapi tidak pernah terdengar penyebutan *blantik kambing* atau *blantik kuda*.<sup>13</sup>

Terdapat beberapa modus kerja yang dilakukan oleh para *blantik*. Biasanya, seorang *blantik* akan menunggu para penjual

---

<sup>12</sup> Romes Sandri, Mahasiswa Calon Peneliti *Toke, Wawancara*, Kantor Prodi HES STAIN Batusangkar, Tanggal 12 Juli 2013

<sup>13</sup> Berdasarkan pengetahuan dan pengalaman hidup Penulis selama tinggal dan hidup di Jawa.

sapi di pasar hewan. Dia akan mencoba menawarkan jasa penjualan sapi setelah menanyakan berapa harga final sapi tersebut. Jika tawaran diterima, *sang blantik* akan menjual sapi tersebut dengan harga di atas harga final yang diminta. Seandainya terjual, *sang blantik* akan mendapat keuntungan dari lebih atas harga final yang barangkali sudah ada laba di balik harga final tersebut. Jasa kerja seperti ini di satu sisi telah memberi kemudahan bagi pemilik sapi, tetapi sebaliknya telah mendongkrak harga pasaran sapi menjadi lebih tinggi. Artinya, jika pembeli sapi tidak bertemu dengan *blantik*, tetapi bertemu langsung dengan pemilik sapi, harga sapi tentu sebagaimana harga final yang telah ditentukan oleh pemilik sapi. Apa yang buruk ialah ketidakjujuran *blantik* yang mengaku keuntungan sapi tidak seberapa dan meminta tambahan dari pemilik sapi, padahal keuntungan lebih sudah didapatinya. Mereka mengistilahkan uang tambahan ini sebagai uang rokok, uang kopi, uang jalan, atau uang *cethotan*. Besarannya biasanya sepuluh sampai limapuluh ribu per ekor tergantung kedekatan emosional.<sup>14</sup>

Modus kerja lainnya ialah *sang blantik* akan menawar sapi dari si pemilik dengan harga yang sangat murah. Setelah terjadi kesepakatan harga, pembayaran dilakukan dengan cara membayar uang muka lebih dahulu. Pelunasan pembayaran dengan jalan menunggu sampai sapi itu terjual lagi oleh *sang blantik*. Jika tidak terjual, *sang blantik* biasanya akan mencoba melakukan kesepakatan ulang antara menurunkan harga, terus membeli sapi itu dengan pelunasan yang dijanjikan lain waktu, atau

---

<sup>14</sup> Istilah ini beragam di masing-masing daerah. Untuk di Jawa ketika Penulis masih kecil dulu, uang tambahan seperti ini diistilahkan dengan uang *cethotan*. Slamet dan Wardi, Orang yang Pernah Berinteraksi dengan Pedagang Sapi Ketika Di Jawa, *Wawancara*, Di Warung Baksonya Batusangkar, Tanggal 7 Juli 2013

membatalkan kesepakatan awal. Cara ini lebih banyak merugikan pihak pemilik sapi.<sup>15</sup>

Adakalanya *sang blantik* datang langsung kepada para peternak untuk menawarkan jasanya. Jika tawaran diterima, *sang blantik* akan membawa sapi dan menjualnya langsung ke pasar sebagaimana cara di atas. Adakalanya sapi akan dipelihara lebih dahulu di tempat *sang blantik*. Akibat pemeliharaan ini jelas akan menimbulkan biaya kompesasi. Misalnya, ketika memilih sapi dengan umur 1,5-2 tahun dengan kondisi kurus, maka akan ada *compensatory growth* (pertumbuhan kompensasi) dengan pertambahan berat badan per hari bisa di atas 1 kg. Kekurangan sapi umur 1,5-2 tahun dengan kondisi kurus secara tampilan (*performance*) kelihatan jelek, biasanya kulit tebal, kaku, bulu-bulu berdiri, tulang kelihatan menonjol, badan tipis, bahu tidak lebar, pantat lancip dan perut buncit. Dengan kondisi ini diperlukan ketelitian dalam memilih sapi dengan harapan hasil yang dicapai bisa optimal. Yang tidak kalah penting dalam pembelian sapi ialah pembauran antara kita dengan pedagang dan *blantik*. Bila sudah saling kenal transaksi juga mudah karena pembukaan harga penawaran tidak terlalu tinggi.<sup>16</sup>

Apa yang perlu diwaspadai bahwa mereka cenderung curang, terutama transaksi pada malam hari. Kecurangan yang biasa dilakukan oleh *blantik* antara lain memberi makan paksa sapi dengan ampas tahu yang berlebihan hingga perut sapi membesar, sapi kurus kelihatan lebih gemuk dan besar, mengorek tanduk agar kelihatan lebih muda, menutup luka atau cacat pada kulit dengan

---

<sup>15</sup> Mak Nun, Peternak dan Pemilik Sapi Di Kuburajo Lima Kaum, *Wawancara*, Di Teras Rumahnya, Tanggal 12 September 2013

<sup>16</sup> A. Datuk Mantiko Baso, Pedagang Sapi Di Koto Indah Simawang, *Wawancara*, Di Rumahnya, Tanggal 12 September 2013

kotoran, mengecat bulu, menambah bulu bulu ekor dengan mengelim, menggosok kantong buah pelir dengan daun tertentu untuk sapi sanglir sehingga nampak membengkak, mengencangkan tongar sehingga sapi selalu mendongak ke atas agar sapi kelihatan besar dan gagah, membawa sapi ke tempat yang lebih tinggi dari posisi kita berdiri agar sapi kelihatan besar, dan yang lebih ekstrim menukar sapi yang kita tawar dengan sapi yang mirip dengan yang kita tawar sebelumnya, bisa ukurannya lebih kecil atau kondisi sapinya kurang begitu baik. Untuk menghindari kerugian karena kecurangan mereka, maka dalam membeli harus berhati hati, perhatikan betul ciri ciri fisik dan ukuran sapi, bawa sapi ke tempat yang datar, dan lepaskan sapi agar berjalan biasa tidak mendongak, dan tanyakan kartu ternaknya, mintalah surat ternak dari mantri pasar untuk menghindari penagihan ganda dari pemilik maupun *blantik* yang mengaku ngaku pemilik sapi. Ikat sapi pada tempat yang tersedia dan mudah dalam pengawasan.

Ada beberapa kiat yang perlu dilakukan dalam sistem penjualan agar terhindar dari kerugian dan penipuan antara lain<sup>17</sup>:

- a. Sebaiknya penjualan dilakukan dikandang, ada beberapa keuntungan yang diperoleh bila sapi dijual dikandang antara lain: sapi tidak mengalami stres yang berat. Bila dijual ke pasar, sapi akan mengalami stres yang berat, akan terjadi penurunan berat badan, akan keluar biaya transportasi, biaya retribusi pasar, biaya *blantik*, tidak aman membawa uang tunai dan yang lebih parah lagi kalo tidak laku harus keluar biaya transportasi lagi untuk membawa pulang, sapi tambah stres hingga untuk mengembalikan stres dan penurunan berat badan butuh waktu yang cukup lama.

---

<sup>17</sup> Sebagian kiat ini disampaikan oleh Pak Mukhlis, Peternak dan Pedagang Sapi dan Kerbau, *Wawancara*, Di Rumahnya Rao-Rao, Tanggal 17 September 2013

- b. Sapi harus dijual berdasarkan berat hidup, ini yang biasanya sulit dilakukan oleh peternak, karena tidak semua peternak memiliki timbangan. Keuntungan sistem ini, peternak akan memperoleh harga yang sesungguhnya dibanding sistem taksiran. Sistem taksiran akan lebih menguntungkan jagal maupun pedagang, mereka tahu bahwa sapi hasil penggemukan akan menghasilkan daging yang lebih banyak dan lebih baik dibanding dengan sapi yang bukan hasil penggemukan, tetapi mereka tetap akan memberikan tawaran harga yang sama dengan sapi yang bukan hasil penggemukan yang didasarkan pada ukuran besar kecilnya sapi. Sehingga peternak akan terkecoh dan mengalami kerugian yang cukup besar.
- c. Penjualan dilakukan dengan *cash* keras. Artinya, sapi tidak boleh keluar kandang sebelum dibayar lunas. Hal ini dilakukan agar terhindar dari penipuan. Sudah bukan menjadi rahasia lagi bahwa rata-rata pedagang maupun *jagal* cenderung “nakal” dalam hal pembayaran. Mereka akan mengurangi kewajiban pembayaran dengan berbagai macam alasan. Bahkan, ada yang “*ngemplang*” sama sekali. Ada juga yang awalnya baik, pembelian dilakukan dengan tunai, pembelian berikutnya uangnya kurang dan akan dibayar bila sapi sudah terkirim. Tapi, setelah sapi sampai orangnya tidak ada, dan baru dilunasi beberapa hari lagi, sambil membeli sapi lagi, tetapi uangnya kurang lagi. Kejadian ini terulang-ulang hingga akhirnya “*ngemplang*”. Apa yang perlu diperhatikan lagi ialah sistem “*nyaur ngamek*” (bayar utang, ambil barang). Sistem ini sangat merugikan karena jika mereka berhenti mengambil utang, mereka tidak akan bayar hutangnya.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Slamet dan Wardi, Orang yang Pernah Berinteraksi dengan Pedagang Sapi Ketika Di Jawa, *Wawancara*, Di Warung Baksonya Batusangkar, Tanggal 7 Juli 2013



- d. Penjualan dilakukan timbang di tempat, bukan di tempat pembeli karena sangat berisiko dalam perjalanan, risiko kecelakaan, risiko sapi mati, risiko susut berat badan karena stres dan risiko pembayaran kurang atau risiko di jalan karena membawa uang tunai. Semua masih menjadi tanggung jawab pemilik sebelum sapi sampai ke tempat pembeli baik ongkos transpor, pengawal maupun risiko di jalan. Bila pembeli minta dikirim, sebagai bentuk pelayanan hanya dibantu sebatas mencarikan kendaraan, baik ongkos sewa maupun pengawalan maupun risiko perjalanan menjadi tanggung jawab pembeli, kecuali penjualan saat tertentu, seperti hari raya Iduladha, pelayanan pengiriman menjadi tanggung jawab penjual agar pembeli puas dan bisa menjadi pelanggan saat mereka membutuhkan.
- e. Penjualan dilakukan secara bertahap, bukan *all in all out*, hal ini dilakukan untuk menghindari kerugian karena fluktuasi harga. Bagaimana pun, pedagang lebih tahu kecenderungan harga, kalau harga cenderung naik mereka lebih agresif dalam pembelian berapa pun akan dibeli, peternak baru tahu kalau harga naik setelah membeli sapi di pasar. Akibatnya, hasil penjualan hanya bisa untuk membeli sapi baru, karena harga sapi sudah naik. Tapi, bila penjualan dilakukan secara bertahap, maka peternak akan mengetahui situasi harga sehingga masih diperoleh keuntungan dari sisa pembelian bakalan.
- f. Memotong tata niaga dengan menjalin kerjasama langsung dengan beberapa *jagal* (pemilik rumah potong hewan), sehingga diperoleh harga yang kompetitif. Di sini peternak harus tahu, kapan mereka memotong sapi besar, kapan memotong sapi kecil. Komunikasi ini harus berjalan baik, karena pada saat penjualan daging lesu, mereka cenderung memotong sapi kecil dengan berat badan 400 kg. ke bawah

sehingga bila sapi yang digemukakan berbobot 400 kg. lebih, maka akan terjadi kesulitan dalam penjualan dan sebaliknya.<sup>19</sup>

### 3. *Pakang*

Masyarakat biasa memanfaatkan jasa *pakang* ketika hendak menjalankan jual beli mobil atau kendaraan bermotor lainnya. *Pakang* merupakan profesi seseorang yang memerantarai jual beli mobil atau motor misalnya antara penjual dan pembeli atau sebaliknya. Kendaraan dimaksud biasanya berjenis bukan baru (*second hand*). Perkataan *pakang* berasal dari bahasa Minangkabau. Dahulu, *pakang* digunakan untuk profesi makelar tanah gadai, yaitu *pagang gadai*. Barangkali perkataan *pakang* merupakan peluluhan pengucapan perkataan *pagang*. Menurutnya, *pakang* mesti membeli mobil pihak pertama terlebih dahulu dan menjualnya. Inilah *pakang* yang sebenarnya.<sup>20</sup> Menurut Penulis, ini bukan pemakelaran, tetapi penjual itu sendiri karena sudah menjadi milik pribadi setelah dibeli.

Pekerjaan *pakang* bisa jadi sebagai sebuah profesi, tetapi bisa juga karena kesempatan. Bahkan, seorang perempuan pun karena kesempatan bisa juga menjalankan bisnis ini.<sup>21</sup> Seseorang yang berprofesi sebagai *pakang* biasanya akan terus mengamati perkembangan minat masyarakat dan daya beli mereka terhadap

---

<sup>19</sup> Slamet dan Wardi, Orang yang Pernah Berinteraksi dengan Pedagang Sapi Ketika Di Jawa, *Wawancara*, Di Warung Baksonya Batusangkar, Tanggal 7 Juli 2013

<sup>20</sup> Hospi burda, Pegawai Merangkap *Makang*, *Wawancara*, Di Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Tanggal 14 Mei 2013

<sup>21</sup> Linda, Pelaku *Pakang* Di Rao-Rao, *Wawancara*, Di Rumahnya, Tanggal 9 September 2013

kendaraan serta perkembangan harga. Selain itu, mereka cukup jeli terhadap berbagai informasi akan adanya orang yang mau beli mobil atau mau menjualnya. Jika ada orang yang mau membeli atau menjual kendaraan, mereka akan segera memburunya untuk diperantarai. Pekerjaan *pakang* karena kesempatan biasanya bermula dari obrolan biasa tentang teman yang ingin membeli mobil. Ketika obrolan sedang berlangsung mungkin ditanggapi dingin saja. Tapi, ketika pada kesempatan lain dalam obrolan serupa dia mendengar teman lain sedang ingin menjual mobil, maka saat seperti ini merangsang si pendengar untuk memerantarai kedua orang tersebut untuk mendapatkan mobil dan menjualkan mobil. Kesempatan ini telah menjadikannya sebagai *pakang*. Pada saat ini, *pakang* karena kesempatan ini banyak terjadi pada kendaraan berjenis motor.

Biasanya, *pakang* bersifat individual dan bukan merupakan lembaga. Meskipun demikian, sesama *pakang* bisa saling bekerjasama sehingga informasi akan adanya orang yang membeli dan menjual mobil atau motor cukup cepat. Kendati bukan lembaga, *pakang* juga bisa memanfaatkan atau mendapatkan keuntungan dari lembaga semacam diler ketika seseorang memerlukan mobil baru.<sup>22</sup> Caranya, komunikasi awal dilakukan di diler dengan meminta kesepakatan kompesasi jika ia berhasil mendapatkan atau membawa orang yang mau membeli mobil baru. Cara ini biasanya dilakukan dengan mengiklankan merek-merek mobil dan keunggulannya secara rayuan kepada pelanggan yang pada mulanya mau membeli mobil bukan baru (*second hand*). Jika berhasil, kerja inilah yang sebetulnya dimintakan kompensasinya kepada pihak diler.

---

<sup>22</sup> Bujang, *Pakang Mobil Baru dan Bekas*, Wawancara, Di Rumahnya Sungai Leman, Tanggal 15 September 2013

Di Batusangkar ini, para profesi *pakang* biasa berkumpul dan *nongkrong* di sekitar terminal Jati. Terdapat puluhan *pakang* yang setiap harinya saling berbagi informasi sambil minum kopi dan makan sate atau di sela kesibukan mereka sebagai pengojek atau pedagang.<sup>23</sup> Mereka biasa menginformasikan keberhasilan mereka dalam memerantarai si A atau si B dalam menjualkan atau membelikan mobil. Tidak jarang perolehan keuntungan pun disampaikan di antara mereka.

Pekerjaan ini di satu sisi membantu orang-orang yang tidak memiliki kemampuan atau kesempatan waktu dalam membeli mobil/motor. Di sisi lain juga membantu orang yang hendak menjual mobil/motor tetapi belum tahu siapa pihak pembeli dan berapa harga pasarannya kini. Dalam konteks ini, profesi *pakang* sangat penting untuk memerantarai kedua belah pihak untuk saling bertemu dan menentukan harga mobil/motor sehingga kedua belah pihak saling merasa diuntungkan. Jasa *pakang* biasanya dibayar sesuai kesepakatan kedua belah pihak tersebut. Bagaimana pun, cara pembayaran seperti ini hanya salah satu bentuk dari sekian banyak cara.

Di lapangan, terjadi beberapa praktik “*pemakangan*”. Umumnya yang terjadi ialah seorang *pakang* akan *memakangi* seorang yang akan membeli mobil dengan cara upah. Di lain pihak, ia juga *memakangi* orang yang menjual mobil dengan cara mengambil keuntungan jual setelah harga asal dari pemilik mobil dijelaskan. Praktik lain, pembeli mobil hanya akan memberi uang ikhlas dengan istilah uang persenan, uang rokok, uang jalan, uang terima kasih dan sebagainya kepada *pakang* tanpa ada standar yang jelas, hanya berdasarkan kebijaksanaan pembeli mobil. Di lain, pihak ia juga mengambil bagian keuntungan yang diberikan oleh

---

<sup>23</sup> Sepri Yurizal, Mahasiswa Calon Peneliti *Pakang*, *Wawancara*, Di Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Tanggal 20 Agustus 2013

penjual mobil. Cara lain, *si pakang* membeli mobil dari pihak penjual dengan harga yang ditanggungkan dan dibayarkan jika mobilnya laku terjual. Pada hakikatnya, cara seperti ini telah memposisikan *pakang* sebagai penjual.<sup>24</sup> Ada kalanya *pakang* juga mempertemukan saja antara calon penjual dan pembeli untuk bernegosiasi sendiri, ada juga meskipun dipertemukan tetap saja yang bernegosiasi ialah *pakang*-nya sendiri dengan pembeli.<sup>25</sup> Bahkan terjadi pula *pakang* di-*pakangi* oleh *pakang* yang mengakibatkan harga menjadi melonjak tinggi.<sup>26</sup>

Cara curang yang kadang dilakukan oleh beberapa oknum *pakang* ialah menjual kendaraan dengan orang yang memerlukan setelah beberapa komponen kendaraan diambil atau ditukar dengan yang imitatif ketika pada aslinya komponen tersebut sudah secara sah menjadi bagian yang seharusnya dijual sebagaimana kehendak awal pemilikinya.<sup>27</sup> Cara lain, memoles kendaraan dengan cat atau menutupinya dengan dempul agar nampak bagus, padahal hakikatnya hanya untuk menutupi aib mobil tanpa ada pemberitahuan ketika transaksi dilakukan.<sup>28</sup> Kadangkala seorang

---

<sup>24</sup> Hospi Burda, Pegawai Merangkap *Kesempatan Makang*, *Wawancara*, *Wawancara*, Di Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Tanggal 14 Mei 2013

<sup>25</sup> Irfan Gunawan, Pelaku Profesi *Pakang*, *Wawancara*, Di Rumahnya di Saruaso, Tanggal 8 September 2013

<sup>26</sup> Adik Ipar Yarman, *Pakang* Kawasan Batusangkar-Sawahlunto, *Wawancara*, Di Depan Rumah Makan Hafil Pincuran Tujuh, Januari 2013

<sup>27</sup> Asep Septian, *Pakang* Kawasan Sungai Selan, *Wawancara*, Di Rumahnya Sungai Selan, Selasa 22 September 2013

<sup>28</sup> Bujang, *Pakang* Mobil Baru dan Bekas, *Wawancara*, Di Rumahnya Sungai Leman, Tanggal 15 September 2013; Asep Septian, *Pakang* Kawasan Sungai Selan, *Wawancara*, Di Rumahnya Sungai Selan, Selasa 22 September 2013

*pakang* juga membawa agen lain untuk membantunya merayu pelanggan yang menyamar sebagai *combe*. Biasanya, jika hal ini diketahui oleh pelanggan, mereka akan komplain dan menuntut ganti rugi. Cara lain, untuk menggertak perilaku *pakang* yang tidak sesuai dengan kehendak pelanggan ialah pembatalan sepihak dari pelanggan hingga dipenuhinya apa yang menjadi kecurangan.<sup>29</sup>

#### 4. Calo

Dalam bahasa Indonesia, calo ialah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah. Calo juga disebut sebagai perantara atau makelar.<sup>30</sup> Calo banyak dimunculkan oleh “pihak dalam” perusahaan dan bekerjasama untuk meraup keuntungan terselubung setelah tuntutan regulasi tidak memungkinkan untuk itu. Calo juga muncul karena alasan tidak mempunya seseorang berusaha lebih dengan menggunakan tenaganya karena sudah tua. Kerja ringan pekerjaan calo dijadikan alasan untuk mendapatkan uang sambilan.<sup>31</sup>

Logika para calo dalam menjual tiket biasanya sama, yaitu membeli tiket resmi untuk dijual lagi dengan mengambil keuntungan yang dianggapnya boleh dan sah asal rela sama rela dan tidak merugikan pihak konsumen. Logika ini didukung dengan

---

<sup>29</sup> Linda, Pelaku *Pakang* Di Rao-Rao, *Wawancara*, Di Rumahnya, Tanggal 9 September 2013

<sup>30</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Luar Jaringan (Luring) (KBBI Offline 1.5), <http://ebsoft.web.id>

<sup>31</sup> Suhatri, Calo Tiket Kereta Api Ulak Karang Padang, *Wawancara*, Melalui Telepon, Tanggal 7 September 2013

pernyataan bahwa daripada capek antri dan belum tentu kebagian, seseorang mengupah orang lain untuk antri di loket dan untuk jasanya itu, orang itu mendapatkan upah. Inilah argumen pembenaran yang selalu dijadikan tameng oleh para calo tiket. Namun, apa yang terjadi ialah semua tiket habis diborong oleh para calo sehingga harga yang seharusnya terjangkau calon penumpang menjadi naik berkali lipat. Tentu saja ini merupakan tindak yang merugikan konsumen, karena mereka diharuskan untuk membayar lebih. Kerja calo seperti ini seperti mengambil kesempatan dalam kesempitan orang lain. Ini merupakan contoh bentuk kemakelaran yang merugikan orang lain.

Dalam praktiknya, karena sistem *ticketing* pesawat sudah cukup canggih dan serba *online*, biasanya calo akan bekerjasama dengan orang dalam/agen resmi. Calo akan memainkan harga tiket di lapangan, yaitu di bandara kepada orang-orang yang terdesak hendak segera pergi, orang yang datang langsung ke bandara dan belum memiliki tiket, orang yang tidak mengetahui mekanisme pembelian tiket, dan orang yang ingin serba simpel dan memiliki banyak uang. Kerjasama dengan orang dalam dilakukan saat sudah diketahui ada beberapa tiket yang dimungkinkan hangus karena keterlambatan pemilik tiket. Dengan gerak gesit tiket hangus akan segera terjual melalui kerjasama antara orang dalam dan calo ini. Tentu, keuntungan tiket hangus sangat besar apalagi partai besar dan di musim liburan.<sup>32</sup> Tiket hangus hak siapa menjadi sesuatu hal yang mesti dipertanyakan dalam konteks ini.

Percaloan juga tidak jarang dilakukan oleh seorang pejabat negara atau pegawai perusahaan yang bertugas untuk menangani masalah pengadaan barang, jasa atau lainnya, sedangkan atas pekerjaan dan tugasnya itu, ia telah mendapatkan imbalan berupa

---

<sup>32</sup> Toni dan Darmayanti, Calo Tiket di Bandara Internasional Minangkabau Padang, *Wawancara*, Di Bandara, Tanggal 8 September 2013

gaji dari negara atau perusahaan tersebut. Calo PNS merupakan istilah untuk menyebut orang yang menjanjikan kepada orang lain untuk diangkat menjadi Pegawai Negeri Sipil jika mau memberikan sejumlah uang kepadanya. Cara ini meskipun sulit dipastikan kebenarannya, biasanya panitia seleksi dibayangi oleh “kewajiban” nepotisme dan kronisme pada orang-orang yang dianggap sebagai saudara atau kawan dekat sesama panitia. Meskipun standar penilaian tetap menjadi acuan terkadang menjadi kalah oleh nepotisme dan kronisme jika nilai yang ada hanya berbeda tipis di antara sesama pendaftar. Celah ini dipakai oleh panitia yang tidak bertanggung jawab untuk memasukkan orang lain yang bukan siapa-siapanya yang mau membayar sejumlah uang yang cukup besar dengan mengakuinya sebagai saudara atau kawan dekatnya setelah nilai diketahui. Adakalanya dia memanggil salah seorang yang mungkin akan lulus seleksi dan memintainya uang jika hendak diluluskan.<sup>33</sup>

Berbagai pengalaman orang ditipu oleh calo sering diketahui. Para calo akan menggunakan berbagai cara dan bahasa untuk mendapatkan keuntungan dari pelanggan yang sebetulnya korban. Jika sudah susah mendapatkan keuntungan, calo akan menggunakan cara paksa, umpamanya tiket tidak bisa dikembalikan lagi atau mengatakan kembalian tidak ada sambil merayu dan berpura-pura untuk beli rokok atau minum kopi.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Ini merupakan cerita umum yang sudah banyak diketahui cara kerjanya oleh orang-orang yang sudah biasa melamar menjadi PNS. Biasanya, cerita seperti ini selalu muncul menjadi pembicaraan pada musim-musim pendaftaran PNS seperti sekarang ini.

<sup>34</sup> Salah satu korban calo yang bercerita ialah Darmayanti, Korban Calo Travel Di Depan UNP Padang, *Wawancara*, Di STAIN Batusangkar, Tanggal 24 September 2013



## 5. Agen

Agen dalam Bahasa Indonesia ialah orang atau perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha atau perwakilan.<sup>35</sup> Agen dalam masyarakat, misalnya agen tiket pesawat biasanya ada dua bentuk, yaitu agen resmi maskapai dan agen resmi bukan maskapai. Agen resmi maskapai ialah agen yang dibentuk oleh perusahaan langsung dalam rangka mendistribusikan tiket di kota-kota besar di mana sistem, mekanisme, harga, dan keuntungan diatur secara langsung oleh perusahaan masing-masing maskapai. Agen resmi bukan maskapai ialah agen personal atau perusahaan yang menanamkan modalnya kepada maskapai melalui agen resmi maskapai dengan perolehan bonus pada setiap pembelian tiket karena telah memudahkan distribusi tiket secara lebih merata di daerah-daerah yang lebih terpelosok.<sup>36</sup> Bagaimanapun, harga tiket antara agen resmi maskapai dan bukan ialah sama. Keuntungan berupa bonus penjualan yang diterima agen bukan maskapai dan penanaman modal yang diterima oleh perusahaan maskapai merupakan kompensasi yang saling diterima tanpa boleh mengganggu sistem harga yang ditetapkan oleh perusahaan demi menjaga kecacauan harga oleh ulah para agen dan calo. Tapi, agen personal atau perusahaan ini seringkali mengambil keuntungan di luar bonus

---

<sup>35</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Luar Jaringan (Luring) (KBBI Offline 1.5), <http://ebsoft.web.id>

<sup>36</sup> Besaran bonus berbeda-beda antara perusahaan maskapai yang ada. Garuda Indonesia dan Air Asia merupakan dua maskapai yang memberi cukup besar bonus. Abu Jihan, Agen Personal Berbagai Tiket Pesawat, *Wawancara*, Di Rumahnya Balai Labuah Bawah Lima Kaum, Tanggal 13 Mei 2013

antara 25 ribu hingga 35 ribu per tiket pada musim liburan (*big season*) atau 10 ribu hingga 15 ribu per tiket promo.<sup>37</sup>

Sebenarnya, agen merupakan lembaga distribusi yang pekerjaannya melakukan perjanjian pembelian dan penjualan barang di mana ia tidak memiliki barang sendiri. Jadi, agen hanya berperan sebagai perantara perdagangan. Barang yang dibeli dan dijualnya merupakan barang orang lain dan dia mendapatkan jasa berupa potongan harga atau komisi. Agen ada juga yang terikat langsung dengan produsen, misalnya agen Pertamina, agen Pupuk Sriwijaya, pemegang merek dagang perusahaan asing, dan lain-lain.<sup>38</sup>

Berbagai perusahaan asuransi juga sering menggunakan agen dalam melancarkan penjualan preminya secara cepat, menyebar, dan efektif, termasuk asuransi takaful.<sup>39</sup> Tapi, agaknya terdapat beberapa kendala penting agar perusahaan asuransi tidak terjerumus dalam bisnis yang tidak sehat akibat kecurangan asuransi atau agen (*insurance fraud/agency fraud*). Dengan memakai jasa para agen, pemasaran dalam waktu yang cepat dapat mencapai sasaran. Polis cepat menyebar lewat jalur-jalur distribusi

---

<sup>37</sup> Sefni Elfitri, Agen Tiket Planet Tour and Travel Ngalau Padang Panjang, *Wawancara*, Di Kantornya, Tanggal 9 September 2013; Abu Jihan, Agen Pribadi Tiket Pesawat, *Wawancara*, Di Rumahnya Balai Labuah Bawah Lima Kaum, Tanggal 8 Mei 2013. Abu Jihan tidak mau menaikkan harga dari plafon harga karena sudah mendapat bonus dari perusahaan maskapai. Apalagi harga tiket bisa dicek oleh masing-masing pembeli melalui internet. Bukan tidak mungkin orang yang tidak tahu internet akan ditipu oleh agen dengan menaikkan harga sesuka hatinya sebagaimana dulu sering terjadi.

<sup>38</sup> Elly MF. S. dan Setiadi P.I., *Penuntun Belajar Ekonomi*, Bandung: Ganeca Exact Bandung, 1994, hlm. 123-124

<sup>39</sup> Novalia Indra, Mahasiswa Magang Di Takaful Padang, *Wawancara*, Di Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Tanggal 7 Juni 2012

yang dimiliki para agen. Dengan dukungan yang kuat dari para agen maka sistem pemasaran akan berhasil. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merekrut agen, yaitu bonafiditas agen, pengalaman agen, komitmen agen, status agen, memiliki MoU atau tidak, dan sistem pelaporannya. Untuk mengurangi kecurangan agen diperlukan komunikasi yang baik, kunjungan bersama ke *principal obligee*, *monitoring* ketat, evaluasi kinerja, ada jaminan, kontrol laporan dan pembayaran, *training* berkesinambungan, dan rekreasi bersama. Agen-agen asuransi pencari nasabah umumnya bukan pegawai tetap asuransi tersebut. Di lapangan sering terjadi keluhan dari nasabah akibat kecurangan para agen asuransi ini karena hanya pandai mengutip premi dan menilep uang premi tetapi tidak pandai menyetornya. Para nasabah akan tersadar ketika melakukan klaim atas resiko yang dialami di mana ternyata namanya tidak terdaftar pada lembaga asuransi tersebut.<sup>40</sup>

Penjual rumah jika sudah bersepakat menggunakan jasa seorang agen untuk menjualkan rumahnya, maka harus bersepakat dalam kebaikan. Jika sudah bersepakat, penjual rumah tidak boleh bersekongkol dengan pembeli agar akhirnya terkesan tidak ada peran agen tersebut dalam penjualan rumahnya. Hal ini sering terjadi ketika sang agen tidak segera memberikan laporan perkembangan penjualan rumah.

Sudah diketahui umum melalui berbagai pemberitaan bahwa beberapa agen gas elpiji juga sering melakukan kecurangan dengan mengurangi kualitas dan kuantitas barang. Oleh karena itu, ketika hendak membeli tabung gas, sebaiknya dibuat perjanjian dengan penjual bahwa barang jika segel dalamnya rusak. Hal serupa juga biasa terjadi pada agen minyak di kampung-kampung yang

---

<sup>40</sup> Muhammad Syakir Sula, *Marketing Bahlul*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008, hlm. Bab 19

memasok drum minyak yang sudah dimodifikasi atau dikurangi takarannya.<sup>41</sup>

Berdasarkan pengalaman Penulis didapati bahwa banyak di antara agen pertamini atau penjual bensin eceran melakukan kecurangan dengan mengurangi takaran atau membahasakan menjual sebotol, bukan seliter yang hakikatnya hanya dalih untuk menghalalkan saja. Jika menggunakan selang, kecurangannya ialah tidak semua bensin yang di selang diisikan ke motor. Selain itu, terkadang bensin tersebut sudah dicampur dengan bahan lain, baik air, solar, dan minyak tanah.

## 6. Makelar

Dalam kamus Bahasa Indonesia, makelar didefinisikan sebagai perantara perdagangan, pialang, orang atau badan hukum yang berjual beli sekuritas atau barang untuk orang lain atas dasar komisi. Contoh penggunaannya ialah makelar devisa, makelar impor, dan makelar luar (makelar yang bukan anggota bursa).<sup>42</sup>

Makelar dalam fiqh disebut dengan istilah *samsârah* ialah perantara perdagangan, yaitu orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Jasa makelar (*samsârah*) ini diperlukan karena pemanfaat jasa biasanya tidak memiliki waktu untuk urusan atau tidak memiliki keahlian dalam urusan tersebut. Oleh karena itu, pemanfaat jasa bisa menyerahkan urusannya

---

<sup>41</sup> Kasmiri, Agen Minyak Tanah Berizin Solok, *Wawancara*, Di Rumahnya Samping SMPN 5 Kota Solok, Tanggal 10 September 2013

<sup>42</sup> Anton M. Moeliono dan Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991, Edisi Kedua, hlm. 618

kepada makelar ini, baik melalui perorangan atau biro jasa. Bagi makelar hal ini pun bisa menjadi lapangan pekerjaan untuk mendapatkan uang jasa. Makelar mesti berusaha memberikan pelayanan secara profesional di mana mesti ditangani oleh orang yang mengerti betul dalam bidangnya. Pekerjaan makelar ini dapat dikategorikan sebagai pekerjaan yang mengandung unsur tolong menolong. Contoh jasa perantara pada zaman modern ini ialah pengacara dan konsultan di mana pekerjaannya tidak lagi hanya sekedar mempertemukan dua pihak, menjualkan barang, dan menemukan barang saja. Untuk menghindari kecurangan, barang atau pekerjaan yang diamanatkan dan imbalan yang akan diberikan mesti jelas. Dalam praktik masyarakat dan sudah menjadi kebiasaan, imbalan ditentukan sebanyak 2,5% dari nilai transaksi dan ada juga yang memungut 2.5% dari penjual dan 2,5% dari pembeli. Hal yang mesti diperhatikan, tidak boleh berlaku keperantaraan untuk barang yang dilarang oleh agama, seperti menjualkan narkotika atau mencarikan rumah untuk praktik perjudian.<sup>43</sup>

Pasal 62 hingga pasal 72 KUHD menjelaskan tentang makelar, yaitu orang yang diangkat oleh menteri kehakiman dengan sumpah dan bekerja sebagai wakil perusahaan, bukan pihak di mana akan mendapat imbalan dari perusahaan sebagai pihak yang diwakilinya. Makelar dalam pengertian ini dalam praktik masyarakat tidak berlaku karena makelar dalam kebiasaan masyarakat tidak melalui pengangkatan dan sumpah. Di Belanda sendiri melalui Stb. Nomor 247 Tahun 1922 profesi makelar harus

---

<sup>43</sup> M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah 2, Zakat, Pajak Asuransi dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003, cet. ke-4, hlm. 131-135

diajukan sendiri oleh yang mau dan dalam bidang tertentu setelah diizinkan oleh pengadilan.<sup>44</sup>

Notaris dan Pengacara merupakan profesi pembantu pengusaha dalam hubungan tidak tetap, koordinasi, dan insidental. Notaris diperlukan dalam pembuatan perjanjian dan akta-akta lain bagi perusahaan, sedangkan pengacara diperlukan dalam mewakili pengusaha di muka pengadilan dan di luar pengadilan berkaitan segi hukum. Kedua-duanya diangkat oleh menteri kehakiman dan melalui sumpah.<sup>45</sup>

Dahulu, makelar sering diidentikkan dengan perantara perdagangan dengan objek tanah. Seiring dengan banyaknya kasus pertanahan profesi ini dinilai negatif lagi dan diharamkan karena praktik-praktiknya yang merugikan, yaitu mafia tanah yang sering juga disebut *makelar*. Kerja mereka adalah memborong tanah penduduk dengan harga semurah-murahnya dan terkadang dengan pemaksaan, intimidasi, gangguan, dan seterusnya. Biasanya, para makelar sudah mengetahui lebih dahulu bahwa tanah di suatu wilayah akan dibangun sebuah proyek tertentu. Maka, bermunculanlah para makelar dan mafia tanah mengambil keuntungan sebesar-besarnya dari proyek itu. Tentu, negara dirugikan karena tanah yang semula dihitung dengan harga yang wajar, tiba-tiba naik hingga berkali lipat akibat semua tanah sudah diborong oleh mafia.<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2006, cet. ke-3 Revisi, hlm. 31

<sup>45</sup> Abdulkadir Muhammad, 2006, hlm. 32

<sup>46</sup> Berbagai pemberitaan tentang penggusuran tanah di kota-kota besar sering dibenturkan dengan fenomena mafia pertanahan ini.

Banyak program pembangunan menjadi terhambat karena sulit membebaskan lahan. Masih banyak makelar tanah yang menghambat pembangunan demi meraup kepentingan pribadinya, bukan kepentingan rakyat. Program-program pembangunan, baik pembangunan bandara, pelabuhan, jalan, waduk, jembatan, dan sarana lainnya akhirnya terpaksa kandas. Masalah pembebasan lahan dituding sebagai biang yang membuat infrastruktur Indonesia tertinggal dari negara-negara lain sehingga ekonomi dan kesejahteraan rakyat pun susah meningkat. Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2012 tentang Pengadaan Tanah Bagi Pembangunan untuk Kepentingan Umum mesti ditindaklanjuti oleh perangkat peraturan lain yang mendukungnya. Penegak hukum harus secara tegas mengkategorikan cara-cara mafia tanah sebagai tindak pemerasan.

Makelar sebenarnya hanya perantara perdagangan dengan menggunakan atas nama dan risiko orang atau lembaga penyuruhnya. Makelar sama dengan pesuruh saja. Balas jasa yang diterima berupa komisi. Komisioner ialah perantara dalam perdagangan atas nama dan risiko ditanggung sendiri. Balas jasanya berupa komisi.<sup>47</sup> Istilah makelar sekarang ini cenderung menjadi profesi negatif karena banyaknya istilah yang memposisikannya negatif, seperti markus atau makelar kasus, makelar jabatan, makelar PNS, dan sebagainya. Dalam bidang hukum juga terdapat fenomena negatif, yaitu makelar kasus. Maksud makelar kasus ialah jasa menjembatani pihak-pihak yang sepiantas memiliki kepentingan atau kasus yang berlawanan padahal sesungguhnya sama-sama mencuri solusi saling menguntungkan. Pasar jasa kemakelaran semacam ini dalam teori ekonomi disebut

---

<sup>47</sup> Elly MF. S. dan Setiadi P.I., *Penuntun Belajar Ekonomi*, Bandung: Ganeca Exact Bandung, 1994, hlm. 123-124

sebagai pasar dengan karakter permintaan yang *inelastis*.<sup>48</sup> Makelar kasus ini rentan dengan kasus suap dan korupsi. Oleh karena itu, di dalam makelar kasus ini pelaku penyuaipan, tersuap, dan *broker* suap, semua dalam kacamata Islam bersalah dan pelaku dosa besar.<sup>49</sup>

## 7. Distributor

Dalam bahasa Indonesia, distributor merupakan orang atau badan yang bertugas mendistribusikan barang (dagangan) atau juga disebut sebagai penyalur.<sup>50</sup> Saat ini peran distributor dalam pemasaran diakui memberikan andil yang sangat besar bagi penyebaran produk perusahaan (distribusi). Bahkan, sering muncul anggapan bahwa sebenarnya penguasa pasar itu bukanlah produsen tetapi distributor. Hal ini terjadi karena tanpa distributor produsen tidak akan dapat bersaing dengan lawan-lawan mainnya. Hal ini khususnya berlaku untuk produk-produk barang konsumtif (*consumer goods*). Bayangkan bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang ini, tanpa kehadiran retail-retail yang jumlahnya tersebar, mereka tidak akan menjangkau konsumen secara luas. Tentu saja bobot pentingnya distributor dalam pemasaran ini berbeda-beda tergantung kepada berbagai faktor,

---

<sup>48</sup> Hendrawan Supratikno, *Ekonomi Nurani VS Ekonomi Naluri*, Jakarta: Pustaka Obor Indonesia, 2011, hlm. 347

<sup>49</sup> Husain Husain Syahatah, *Suap dan Korupsi dalam Perspektif Islam*, Judul Asli: *al-Rasywah Fî Mizân al-Syarî'ah al-Islâmiyyah*, Penerjemah: Kamran As'ad Irsyady, Jakarta: Amzah, 2008, cet. ke-2, hlm. 23

<sup>50</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Luar Jaringan (Luring) (KBBI Offline 1.5), <http://ebsoft.web.id>



seperti jenis produk, pola konsumsi masyarakat, dan cakupan pasar yang ingin dijangkau oleh produsen.

Sistem yang paling banyak digunakan di Indonesia dalam proses distribusi barang dapat digambarkan sebagai berikut yang diawali dari produsen ke *sole agent* ke sub agen ke *whole saler* ke pengecer modern ke pengecer konvensional ke konsumen. Intinya, pasar merupakan tujuan akhir dari kegiatan distribusi tersebut. Sistem panjang seperti inilah yang hakikatnya telah menciptakan harga barang di Indonesia menjadi sangat mahal. Sistem panjang ini mesti dipangkas jika harga ingin murah. Tapi, terdapat persoalan yang mesti dipertanyakan terhadap sistem *direct selling* dan *multilevel marketing*. Dengan sistem ini jalur panjang distribusi di atas telah berhasil dipangkas, yaitu dari produsen langsung ke pengecer sebagai member sekaligus sebagai konsumen, tetapi mengapa harga produk dengan sistem ini justru menjadi sangat mahal.

Penulis sampai saat ini selalu bertanya-tanya, mengapa sering ditemukan di pasaran bahwa harga, misalnya *handphone* atau jam bermerek menjadi beragam, ada yang mahal dan ada yang sangat murah, padahal jenis dan tipenya sama. Bahkan, harga tersebut bisa menjadi di bawah harga pasar. Penulis menduga-duga hal ini sebagai telah terjadi permainan harga dan kecurangan. Demikian juga harga suku cadang kendaraan, mengapa ada yang orisinal dan ada yang imitatif. Di lain kesempatan, sering pula didengar pernyataan “penjual” bahwa barangnya ini langsung mengambil dari kapal, dari Batam, dari Bangkinang yang seakan daerah tersebut terdapat sesuatu yang patut dicurigai sebagai tempat penyelundupan barang ilegal atau pemusnahan barang tak bercukai secara pencucian haram kepada para distributor untuk disalurkan secara “seakan-akan” halal.

Selain aspek di atas, berikut ini Penulis akan memaparkan aspek lain dari berbagai kecurangan yang ditemukan dalam kerja-

kerja distribusi. Distributor usaha tani kadangkala mencari keuntungan dengan cara mengganti karung, yaitu karung pupuk Urea dengan karung daun dengan maksud karung ureanya bisa dijual dengan harga tersendiri yang tentunya lebih mahal. Selain itu, terdapat cara curang, yaitu dengan menambah garam pada pupuk yang dijual untuk mendapatkan lebih timbangan atau tambahan pupuk yang asli.<sup>51</sup> Ketergantungan petani pada pupuk juga sering dimanfaatkan oleh para distributor pupuk untuk meraup keuntungan haram. Apalagi keberadaan distributor pupuk seringkali hanya satu sehingga bisa monopolis. Harga bisa dipermainkan dengan berbagai cara, bahkan dengan sistem hutang bayar panen.<sup>52</sup> Dalam berbagai berita, kecurangan agen dan distributor pupuk, apalagi pupuk bersubsidi sering mengakibatkan terjadinya kelangkaan dan kemacetan jalur distribusi pupuk ke petani. Oleh karena itu, perlu tindakan tegas dari aparat termasuk pemilik perusahaan pupuk.

Distributor elektronik biasanya sering menjual barang elektroniknya dengan harga yang ditetapkan oleh harga distributor utamanya. Terdapat harga lebih yang selalu diciptakan oleh pihak distributor lokal dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli tentang harga sesungguhnya. Jika pembeli tahu harga yang ditetapkan, biasanya pemilik akan berdalih dengan berbagai alasan, umpamanya untuk tambahan biaya pengiriman, transpor tukang angkut, dan sebagainya.<sup>53</sup> Belum lagi persoalan garansi yang

---

<sup>51</sup> Nurdin, Pekerja pada CV. Pupuk Tani, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, CV. Pupuk Tani Pangian Lintau Buo, Selasa, 15 Juni 2013

<sup>52</sup> Iwan, Pemilik CV. Iwan Tani (Pupuk), *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Sitiung Dharmasraya, Ahad, 26 Mei 2013

<sup>53</sup> Pak Jaya, Pemilik PT. Jaya Elektronik, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Balai Tangah Lintau Buo, Selasa, 25 Juni 2013

secara legal ditulis resmi, tetapi faktanya hanya ada garansi toko, bukan distributor resmi nasional. Untuk itu, seringkali ketidakcermatan pembeli dan ketidaktahuannya dimanfaatkan sebagai objek penipuan. Maka, pembeli pintar mesti paham melihat logo dan *screen* pada setiap produk secara cermat. Pastikan pula distributor tersebut mau *men-support* dengan *service center* yang ahli dalam menangani kerusakan barang yang dibeli.

Hubungan antara distributor, *supplier*, dan agen juga patut dipersoalkan sebagai penyebab mengapa pada barang-barang tertentu menjadi sangat mahal. Meskipun adanya distributor, *supplier*, dan agen telah membuka lapangan kerja baru untuk orang banyak, tetapi jika cara kerja saling “*menelikung dan menilep*” di antara mereka, maka kekacauan harga pasti akan dirasakan oleh orang banyak. Akibat ulah harga distributor seperti ini, penjual dan pembeli di pasar dipastikan tidak bisa mempengaruhi harga. Promosi dengan iklan yang akan diusahakan oleh siapa pun pesaing, tidak akan memberikan pengaruh apa-apa terhadap penjualan produknya. Tapi, jika cara kerja mereka wajar-wajar saja, keuntungan dan kesejahteraan bersama pasti didapat.

Pembulatan harga biasanya menjadi hal yang biasa dilakukan oleh penjual apa pun yang dalam kebiasaan pembelinya membeli dengan cara borongan atau partai besar dan sering tidak banyak tanya tentang harga. Dalam konteks harga distribusi seharusnya pemilik tidak boleh melakukan hal ini meskipun pembeli tidak peduli dengan harga.<sup>54</sup> Hal serupa juga dirasakan oleh Rahmat Illahi yang membeli berbagai produk *handphone* dari

---

<sup>54</sup> Ibu Samalinda, Pelanggan dan Pemilik Toko Klontong, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Tigo Jangko Lintau Buo, Selasa, 25 Juni 2013; Junaida, Pemilik CV. Tiga Putri, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Koto Baru Dharmasraya, Ahad, 26 Mei 2013 juga mengkhawatirkan adanya sistem kredit pada barang rumah tangga yang dilakukan distributor yang main paksa mengambil barang ketika angsuran terlambat.

distributor atau dari agen yang dia ketahui telah mendapatkan keuntungan pasti yang ditetapkan dalam harga oleh distributor utama.<sup>55</sup>

Distributor air minum terkadang juga melakukan kecurangan dengan mengisikan air sumur atau air isi ulang ke dalam galon air minum sekelas Aqua atau lainnya ketika stoknya sudah habis dan kiriman air belum sampai, lalu menempel label baru dengan cara yang sudah diketahui oleh yang ahli dan menjualnya tentu dengan harga sama dengan Aqua asli.<sup>56</sup> Banyak di antara distributor air mineral melakukan kecurangan dengan mengurangi, menambah, bahkan mengganti air yang asli. Ketika penyebaran melalui distribusi melibatkan banyak pihak distributor, cara-cara seperti ini biasanya sering dilakukan karena persaingan antar distributor. Oleh karena itu, konsumen harus memperhatikan segel, label, bentuk fisik botol, kejernihan air tanpa gelembung, informasi layanan konsumen, dan sebagainya yang patut dicurigai.<sup>57</sup>

Cara serupa juga terkadang dilakukan oleh pegawai distributor elpiji yang berkolusi dengan agen yang mana jumlah distribusi per agen biasanya dibatasi oleh distributor. Dengan cara

---

<sup>55</sup> Rahmat Illahi, Penjual Pulsa dan *Handphone*, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Jalan Setangkai Lintau, Selasa 25 Juni 2013

<sup>56</sup> Sinur, Pekeja Pada Distributor DMS, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Balai-balai Nagari Taluk Lintau, Selasa 25 Juni 2013; M. Dinir, Pemilik Depot Tirta Indah, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Sitiung Dharmasraya, Ahad, 26 Mei 2013 juga menambahkan bahwa setiap komplain pelanggan kadang didengar dan diiyakan meskipun pada akhirnya tidak ditanggapi atau dilayani.

<sup>57</sup> Ryan Saputra, Distributor Air Mineral Kemasan, *Wawancara*, Di Kedai Air Dingin Sawahlunto, Selasa 22 September 2013

kolusi agen bisa mendapatkan jumlah elpiji cukup banyak, bahkan dengan mobil langganan sebagai pengangkutnya demi meraup keuntungan kedua belah pihak. Akibatnya, tidak jarang agen atau distributor merekayasa pengurangan isi tabung gas sehingga timbangannya menjadi berkurang demi meraup keuntungan secara salah demi menutupi laporan ke atasannya atau penggantian uang suap yang diberikan kepada pegawai distributor yang diajak kolusi.<sup>58</sup>

Cara curang juga dilakukan oleh sebagian distributor Sophie Martin dengan cara mengambil keuntungan atas masing-masing barang yang dijual hingga sebesar 7000 ribu rupiah dengan alasan pribadi untuk kehalalan, yaitu untuk biaya transportasi atau penjemputan ketika barang sedang tidak ada. Padahal, setiap distributor sudah mendapatkan 30% keuntungan yang telah ditentukan. Alasan uang transportasi hakikatnya bisa ditumpangkan pada kegiatan belanja rutin.<sup>59</sup>

Distributor juga sering menggunakan *sales* dalam penjualan produknya yang biasanya seorang perempuan atau biasa dipanggil SPG atau *Sales Promotion Girl*. *Sales Promotion Girl* ialah seorang perempuan yang bekerja memberikan jasa penjualan produk. Biasanya, promosi produk dilakukan dengan cara pemberian bunga khusus, insentif bagi nasabah, hadiah atau souvenir langsung, dan kupon undian.<sup>60</sup> Dalam sistem distribusi

---

<sup>58</sup> Harlion, Pegawai Pada CV. Sepakat Gas (Elpigi), *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Koto Baru Dharmasraya, Ahad 26 Mei 2013

<sup>59</sup> Siska Sari, Distributor Shopie Martin, *Wawancara*, Di Lokasi Usaha, Sitiung Dharmasraya, Ahad, 26 Mei 2013

<sup>60</sup> Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm. 138

produk, perantara sering dapat melakukan fungsi pemasaran lebih baik daripada produsen atau pengguna produk. Hal ini karena fungsi perantara bisa lebih rinci dalam proses kerja distribusi, yaitu pemisahan produk grosir, penganekaragaman produk, pemberian informasi, dan pengalihan risiko.<sup>61</sup>

## 8. Fungsi *Intermediary* Pada Bank Syariah

Salah satu fungsi lembaga perbankan ialah sebagai lembaga *intermediary*, yaitu menjadi perantara yang menyalurkan dana dari masyarakat yang surplus kepada masyarakat yang minus, masyarakat yang sudah berlebih uang kepada masyarakat yang memerlukan uang.<sup>62</sup> *Financial intermediary* bank memastikan bank menjembatani nasabah yang memiliki dana dengan nasabah yang membutuhkan dana. Di sini, bank menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, misalnya giro, tabungan, dan deposito dan menyalurkannya kepada masyarakat yang memerlukan dana dalam bentuk kredit investasi, kredit modal kerja, dan kredit konsumsi. Dari usahanya ini bank mendapatkan keuntungan dari bunga kredit. Selain bunga, bank juga bisa mendapatkan pendapatan lain dari jasa pelayanan bank, misalnya ATM bersama, *intercity* atau nasional kliring, *internet banking*, *SMS banking*, dan sebagainya.<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil Buku 2*, Judul Asli: *Small Business Management, An Entrepreneurial Emphasis*, Jakarta: Salemba Empat, 2001, hlm. pendahuluan

<sup>62</sup> Ali Sakti, *Analisis Teoritis Ekonomi Islam, Jawaban Atas Kekacauan Ekonomi Modern*, Jakarta: Aqsa Publishing, 2007, cet. ke-1, hlm.94

<sup>63</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, hlm. 8-9

Berdasarkan cara kerja ini, fungsi bank ialah sebagai penghimpun, penyalur, dan pemberi jasa berkaitan dana-dana. Masyarakat penabung pun memerlukan lembaga bank ini untuk mendapatkan rasa aman sekaligus mengharapkan imbalan bunga simpanan.<sup>64</sup> Meskipun bank dapat mengenali dengan baik identitas nasabah, tetapi antara pemilik dana, baik penabung (*saver*) atau pemberi pinjaman (*lender*/pihak ketiga) dan peminjam dana (*borrower*) tidak saling mengenal. Selain itu, biasanya penabung ingin menanamkan dananya dalam jangka pendek, sedangkan peminjam menginginkan peminjaman dalam jangka panjang. Kedua kepentingan yang saling bertentangan ini dapat diselesaikan oleh bank karena adanya kepercayaan dari masyarakat, baik penabung maupun peminjam.<sup>65</sup> Fungsi ini berlaku pada perbankan konvensional dan syariah. Dalam hal penyaluran dana, bank konvensional menggunakan mekanisme kredit pinjaman dan bank syariah menggunakan mekanisme pembiayaan. Satu menggunakan prinsip bunga dan satu menggunakan prinsip marjin keuntungan (*murâbahah*) dan bagi hasil (*mudhârabah*).<sup>66</sup>

Perbankan syariah lahir untuk memberantas aktivitas ribawi pada perbankan konvensional. Riba diakui sebagai penyebab terpuruknya ekonomi karena rasa iba dan keberpihakan pada kondisi ekonomi pihak yang memerlukan tidak ada. Untuk kepentingan usaha dan konsumsi, semua pinjaman di atas namakan pada kredit. Siapa pun yang menggunakan jasa ini dipastikan terjebak pada pengembalian uang yang lebih besar tanpa terasa.

---

<sup>64</sup> Ismail, 2010, hlm. 8-9

<sup>65</sup> Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012, hlm. 20

<sup>66</sup> Ali Sakti, 2007, hlm.94

Secara makro, apa yang tidak dirasakan oleh individu akan segera dirasakan dampak buruknya oleh semua orang. Negeri ini rentan dengan kemiskinan dan kebangkrutan dipastikan karena hal itu.

Perbankan syariah tanpa bunga tampil memastikan diri untuk menjamin kehidupan yang lebih baik, lebih pasti dan riil, bukan semu. Karena realistis, perbankan syariah telah menunjukkan eksistensinya dalam menjalankan peran dan fungsinya. Masyarakat penggunaanya telah menikmati apa yang disebut sebagai “*salâh*” meskipun dalam kenyataannya hanya berupa produk *murâbahah*, yaitu produk yang menekankan aspek jual beli, bukan pemberian pinjaman modal (*mudhârabah*). Pada aspek terakhir ini, nampaknya terdapat persoalan fungsi dan peran *intermediary* perbankan syariah.

Selama ini, perbankan syariah dipandang laku “jualannya” hanya pada produk *murâbahah*. Produk ini berkaitan dengan rasa dan emosi masyarakat secara umum. Setiap orang dipastikan berselera untuk berbelanja. Dengan berbagai promosi dan iklan, rasa dan emosi belanja masyarakat dipastikan akan segera tersentuh karena produk ini berprinsipkan jual beli. Akibatnya, produk ini hanya menambah selera konsumtif masyarakat, bukan jiwa produktif. Ketika lahirnya perbankan syariah, misi untuk melahirkan masyarakat produktif dari semua tingkatan sangat tinggi. Untuk itu, produk *mudhârabah* menjadi alternatif karena menggunakan prinsip bagi hasil, bukan kredit sebagaimana dalam perbankan konvensional. Tapi, ternyata produk ini kurang begitu laku dalam masyarakat.<sup>67</sup> Ada beberapa hal yang mesti dipersoalkan dan dikritisi dalam menyikapi hal ini.

---

<sup>67</sup> Berbagai penelitian memberikan informasi tentang hal ini, termasuk penelitian para mahasiswa.



Hakikatnya, fungsi *intermediary* lebih cocok untuk produk bagi hasil ini (*mudhârabah*) daripada jual beli (*murâbahah*). Apalagi praktik jual beli *murâbahah* dalam beberapa aspek banyak terjadi kejanggalan yang dianggap mempermudah syarak. Misalnya, produk jualan bank bukan milik bank secara langsung, tapi milik toko lain yang harus dibeli sendiri oleh nasabah, proses pembeliannya pun seringkali hanya diwakilkan (*tawkîl*) kepada nasabah dengan tingkat kontrol yang apa adanya, bukti kuitansi pembayaran terkadang bisa direkayasa sedemikian rupa untuk menggenapi uang yang diterima penuh dari bank, pihak bank sendiri sering memberi berapa pun uang yang diminta dengan prinsip bukti untuk itu dapat diusahakan. Akibatnya, berbagai rekayasa terjadi di mana-mana.

Meskipun produk *mudhârabah* cocok untuk penegasan fungsi *intermediary* bank syariah karena bank benar-benar hanya menyalurkan dana secara aman dari pihak yang surplus ke pihak yang minus tanpa terkesan hanya mencari keuntungan bank, tetapi pelaksanaannya masih perlu dikritisi. Di antara hal yang perlu dikritisi ialah studi kelayakan usaha yang dilakukan oleh bank kepada calon nasabah penerima pembiayaan *mudhârabah* lebih cenderung memikirkan apakah bank akan diuntungkan atau dirugikan, aman atau tidak, bukan berpikir untuk kepentingan nasabah bagaimana agar nasabah terberdayakan dengan pembiayaan ini. Oleh karena itu, bank selalu meminta calon nasabah pembiayaan ini untuk melengkapi berbagai persyaratan jaminan jika benar-benar ingin untuk mendapatkan pembiayaan. Dengan cara ini bank akan merasa aman dan terjamin. Meskipun pelayanan akan diberikan kepada semua nasabah, tetapi pemberian pembiayaan hanya akan diberikan kepada nasabah tertentu yang dirasakan aman oleh bank dan biasanya ialah para pengusaha. Oleh

karena itu, jumlah nasabah *mudhârabah* sangat sedikit dan terbatas, bahkan tertentu.<sup>68</sup>

Dengan demikian, cara di atas atau yang berjalan selama ini hakikatnya bukan *mudhârabah*, tetapi *muqâradhah*. *Muqâradhah* merupakan bantuan modal dengan prinsip bagi hasil kepada orang-orang atau perusahaan-perusahaan yang keuntungannya bisa dipastikan pada setiap bulannya. Bukan tidak mungkin terdapat orang atau perusahaan yang seperti ini. Biasanya, pribadi atau perusahaan seperti ini selalu saja ada di setiap daerah. Mereka bisa memastikan keuntungan karena manajemen dan pemasaran yang dibangunnya sangat bagus dan cermat, setiap kendala sudah terantisipasi dini, pangsa pasar yang dimiliki sudah bisa diprediksi, bahkan total keuntungan setiap hari, minggu, dan bulan secara cermat bisa dipantau dan dipastikan, rata-rata keuntungan yang akan diperolehnya selalu diprediksi dengan tepat, dan sebagainya. Jika bank syariah hanya mengejar pribadi atau perusahaan yang sekelas ini untuk diberi pembiayaan, maka hakikatnya bank hanya ingin memastikan keuntungan saja, bukan mengejar misi pemberdayaan ekonomi umat. Meskipun cara ini dibolehkan dalam syariah, tetapi hendaknya cara *mudhârabah* juga tetap dilanjutkan, yaitu memberi modal usaha pada orang yang memiliki usaha atau rencana usaha yang secara keuntungan mungkin belum bisa dipastikan, tetapi dengan ketrampilan yang dimiliki dan keinginan untuk bangkit berusaha mereka layak dibantu. Dengan cara ini ekonomi makro terberdayakan melalui usaha kecil dan menengah karena mayoritas ekonomi masyarakat Indonesia masih berporos pada mereka yang kecil dan menengah ini. Jika bank syariah tidak berpihak pada aspek ini, maka apa yang diharapkan dari kesyariahan bank syariah ini. Minimal, persentase *muqâradhah* dan *mudhârabah* mesti dilakukan untuk

---

<sup>68</sup> Yulia Irfani, Pegawai Bank BNI Syariah Bukittinggi, *Wawancara*, Di Rumah Makan Salero Kito Lima Kaum, Tanggal 18 September 2013

keseimbangan ekonomi bank itu sendiri tanpa meninggalkan misi kedua-dua produk ini. Jangan ada kesan lagi bahwa bank syariah hanya mau memberi bantuan modal usaha pada pribadi atau perusahaan yang dianggap “layak” saja berdasarkan studi analisisnya.

Prinsip *mudhârabah* telah ditegaskan oleh Alquran surah *al-Muzammil* (73:20), yaitu: *وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله*. Maksud dan prinsip yang dikandung dalam ayat ini ialah modal akan diusahakan, yaitu pergi berjalan untuk berdagang. Dalam pelaksanaan fiqhnya dikenal dua jenis, yaitu *mudhârabah muqayyadah* di mana pemberi modal boleh mensyaratkan berbagai hal kepada penerima modal sebagai mekanisme kontrol dan *mudhârabah muthlaqah* di mana kebebasan mutlak diberikan kepada penerima modal untuk mengusahakan apa pun jenis usaha sebagai bukti ikhlas membantu dan kebebasan berusaha. Selain itu, praktik sahabat, misalnya ‘Umar bin al-Khaththâb menunjukkan bahwa beliau membantu orang miskin dan anak yatim untuk menerima *mudhârabah* ini, bukan orang kaya.<sup>69</sup> Jadi, agaknya sistem dan mekanisme studi kelayakan bisnis atas usaha orang yang akan menjadi penerima bantuan modal usaha yang dilakukan oleh bank syariah selama ini mesti diperbaiki.

Istilah *muqâradhah* sendiri dipakai di Madinah dan diriwayatkan oleh ‘Utmân bin ‘Affân, suatu tempat dan orang yang paling dikenal dalam sejarah Islam.<sup>70</sup> Madinah ialah kota peradaban Islam pertama di mana hukum-hukum Islam secara

---

<sup>69</sup> ‘Abdullâh bin Mahmûd bin Mawdûd al-Mawshuliy al-Hanafiy, *al-Ikhtiyâr Lita’lil al-Mukhtâr*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 2005, Juz 3, hlm. 20

<sup>70</sup> al-Sarkhasiy, *al-Mabsuth*, Juz 25, hlm. 229

doktrin mulai dilahirkan dan ‘Utsmân bin ‘Affân sebagai sosok pengusaha yang tak tertandingi kekayaannya. Oleh karena itu, selain karena sesuai dengan Alquran, banyak ulama lebih suka memakai istilah dan praktik yang berpijak pada kepentingan saling membantu, yaitu *mudhârabah* daripada *muqâradhah* yang lebih dekat kepada makna *qardh* (hutang).

## 9. Pialang/Broker

Pialang ialah perantara dalam kegiatan jual beli atau makelar. Berpialang adalah membeli atau menjual dengan meminta jasa agen atau makelar. Istilah yang sama digunakan untuk *broker*, yaitu pedagang perantara yang menghubungkan pedagang satu dengan yang lain dalam hal jual beli atau antara penjual dan pembeli (saham dan sebagainya) atau dalam istilah lain disebut dengan *cengkau*.<sup>71</sup> Pialang atau *broker* ada di pasar modal atau pasar saham.

Pasar modal merupakan suatu tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi dalam rangka memperoleh modal. Dalam hal ini perusahaan yang memerlukan modal disebut dengan istilah *emiten*. Cara mendapatkan modal ialah dengan menjual efek, saham, obligasi, atau surat berharga lainnya. Pembeli efek disebut dengan istilah *investor*. Pasar modal syariah adalah pasar modal yang menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan transaksi ekonomi yang terbebas dari hal yang dilarang oleh syarak, seperti riba, perjudian, spekulasi, dan lain-lain. Tentu saja, efek dan mekanisme yang berlaku di bursa

---

<sup>71</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Luar Jaringan (Luring) (KBBI Offline 1.5), <http://ebsoft.web.id>

syariah tersebut juga harus sesuai syariah, misalnya dalam hal efek, akad, pengelolaan, dan penerbitannya harus sesuai syariah.<sup>72</sup>

Pada lembaga pasar modal juga terdapat perantara emisi dan perantara perdagangan efek. Sebagaimana diketahui bahwa *emiten* atau perusahaan (Badan Usaha/PT) yang memerlukan modal dengan menerbitkan obligasi yang akan dijual melalui bursa efek mesti memerlukan pihak lain untuk memberikan penjaminan kelembagaan yang disebut perantara emisi, terdiri dari penjamin emisi, akuntan publik, dan perusahaan penilai di mana akan ada jaminan atas dana yang diinvestasikan oleh *investor*, ada laporan yang jelas atas keuangan perusahaan *emiten*, dan ada penilaian aktiva *emiten* yang wajar. Selain itu, terdapat juga perantara perdagangan efek yang terdiri dari makelar/pialang/*broker*, yaitu perantara pembelian dan penjualan efek untuk kepentingan orang lain dengan mendapat imbalan dan komisioner, yaitu perantara pembelian dan penjualan efek untuk kepentingan sendiri dan orang lain dengan mendapat imbalan.<sup>73</sup>

Pada lembaga pasar modal, perusahaan penjamin emisi berperan sebagai perantara yang memberi jaminan terjualnya saham *emiten*. *Emiten* ialah perusahaan yang menerbitkan saham. Penjamin emisi akan bertemu dan bernegosiasi dengan pialang yang menjadi perantara bagi *investor* atau perusahaan yang mau membeli saham. Penjamin emisi atau pialang ini bisa saja

---

<sup>72</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, cet. ke-2, hlm. 111

<sup>73</sup> Adrian Sutedi, *Pasar Modal Syariah, Sarana Investasi Keuangan Berdasarkan Prinsip Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2011, hlm. 97-98

dilakukan atau didirikan oleh perorangan, perusahaan swasta, atau Badan Usaha Milik Negara.<sup>74</sup>

Di dalam KUHP, makelar (pialang atau *broker*) dalam perdagangan efek berbeda dengan *komisioner* di mana makelar (pialang atau *broker*) hanya melakukan pembelian dan penjualan efek untuk orang lain dengan imbalan, sedangkan *komisioner* melakukan pembelian dan penjualan efek bisa untuk diri sendiri atau orang lain yang juga dengan imbalan.<sup>75</sup> Dalam Undang-Undang Pasar Modal, pialang atau broker disebut dengan istilah Perantara Pedagang Efek yang menjual dan membeli efek untuk diri sendiri atau pihak lain<sup>76</sup> di mana mengandung dua maksud, yaitu perantara dalam jual beli efek dan pedagang efek. Perantara dalam jual beli efek lebih berfungsi pemberi jasa keperantaraan bagi perusahaan investor dan pedagang efek lebih berfungsi pemberi jasa untuk perusahaan efek.<sup>77</sup>

Perbedaan prinsip antara pasar barang dengan pasar modal ialah penggunaan *broker* atau makelar di pasar modal. Pada pasar modal di Indonesia istilah ini sudah diganti dengan nama pialang, yaitu *broker* atau makelar yang memberi jasa penjualan dan

---

<sup>74</sup> Sawidji Widoatmodjo, *Pasar Modal Indonesia: Pengantar dan Studi Kasus*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009, hlm. 38-39

<sup>75</sup> Pandji Anoraga dan Piji Pakarti, *Pengantar Pasar Modal*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2001, cet. ke-3, hlm. 36; Indah Yuliana, *Investasi Produk Keuangan Syariah*, Malang: UIN Maliki Press, 2010, hlm. 42; Adrian Sutedi, 2011, hlm. 98

<sup>76</sup> Adrian Sutedi, *Segi-Segi Hukum Pasar Modal*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009, hlm. 24

<sup>77</sup> Tjiptono Darmadji dan Hendy M. Fakhruddin, *Pasar Modal Di Indonesia, Pendekatan Tanya Jawab*, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2001, hlm. 22

pembelian surat berharga di antara investor di mana hal ini sudah menjadi keharusan dalam pasar modal. Suatu perusahaan pialang bisa berposisi sebagai perantara jual beli efek dan juga bisa berposisi sebagai pedagang efek. Pialang ada lima macam, yaitu *retail* atau *individual broker* yang melayani kepentingan perorangan, *institutional broker* yang melayani suatu perusahaan, *full service broker* yang memberi pelayanan lengkap, *discount broker* yang memberi pelayanan tidak lengkap, dan *internet broker* yang memberi pelayanan melalui internet.<sup>78</sup>

Pada pasar modal, pihak perusahaan berposisi sebagai pemain pada pasar primer, sedangkan *broker* dan *dealer* berposisi sebagai pemain pada pasar sekunder. Tugas *broker* mempertemukan antara penjual dan pembeli sekuritas (saham), sedangkan *dealer* yang membeli sekuritas (saham) lebih dahulu sebelum diserahkan kepada para pihak. Untuk kerja ini, mereka mendapatkan komisi.<sup>79</sup> Besarnya komisi dapat dinegosiasikan antara *broker/dealer/pialang* dengan *investor* tanpa dipengaruhi oleh naik turunnya harga saham yang bukan menjadi tanggungjawabnya.<sup>80</sup>

Untuk memudahkan memahami kajian ini, barangkali berikut ini dapat digambarkan perbedaan antara pasar kambing dengan pasar modal, yaitu:

---

<sup>78</sup> Abdul Manan, *Aspek Hukum dalam Penyelenggaraan Investasi di Pasar Modal Syariah Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009, hlm. 49-51

<sup>79</sup> Mandala Manurung dan Prathama Rahardja, *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*, Jakarta: Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004, hlm. 295

<sup>80</sup> Veithzal Rivai, *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008, hlm. 939

1. Di pasar kambing transaksinya seketika (*spot*) sedang di pasar modal transaksi pembayarannya di kemudian hari (*future*)
2. Di pasar kambing, penjual bisa bertemu dengan wakil konsumen, seperti tukang sate dan tukang sop kaki kambing, sedangkan di pasar modal bertemu dengan pialang atau broker.
3. Informasi di pasar kambing bersifat langsung dengan melihat dan meraba kambing sedang di pasar modal mesti membaca prospektus perusahaan yang akan menjual sahamnya.
4. Di pasar kambing mesti menggunakan uang riil sedang di pasar modal menggunakan saham, obligasi, dan turunannya.<sup>81</sup>

Sejarah perkembangan, praktik kelembagaan, dan struktur kelembagaan pasar modal di Indonesia berikut bisa dijadikan bahan telaahan lebih lanjut, yaitu:

1. Tanggal 14 Desember 1912 Pemerintah Hindia Belanda membentuk bursa efek pertama di Batavia
2. Tahun 1914-1918 Bursa Efek di Batavia ditutup selama Perang Dunia I
3. Tahun 1925-1942 Bursa Efek di Jakarta dibuka kembali dan diiringi pula pembentukannya di Surabaya dan Semarang
4. Tahun 1939 isu Perang Dunia II membuat Bursa Efek di Surabaya dan Semarang ditutup
5. Tahun 1942-1952 selama Perang Dunia II Bursa Efek Jakarta ditutup
6. Undang-Undang Darurat Pasar Modal Tahun 1952 yang dikeluarkan oleh Menteri Kehakiman (Lukman Wiradinata) dan Menteri Keuangan (Prof. Dr. Sumitro Djojohadikusumo) menuntut diaktifkannya kembali Bursa Efek Jakarta. Instrumen yang diperdagangkan ialah obligasi pemerintah 1950.

---

<sup>81</sup> Sawidji Widodoatmodjo, 2009, hlm. 12



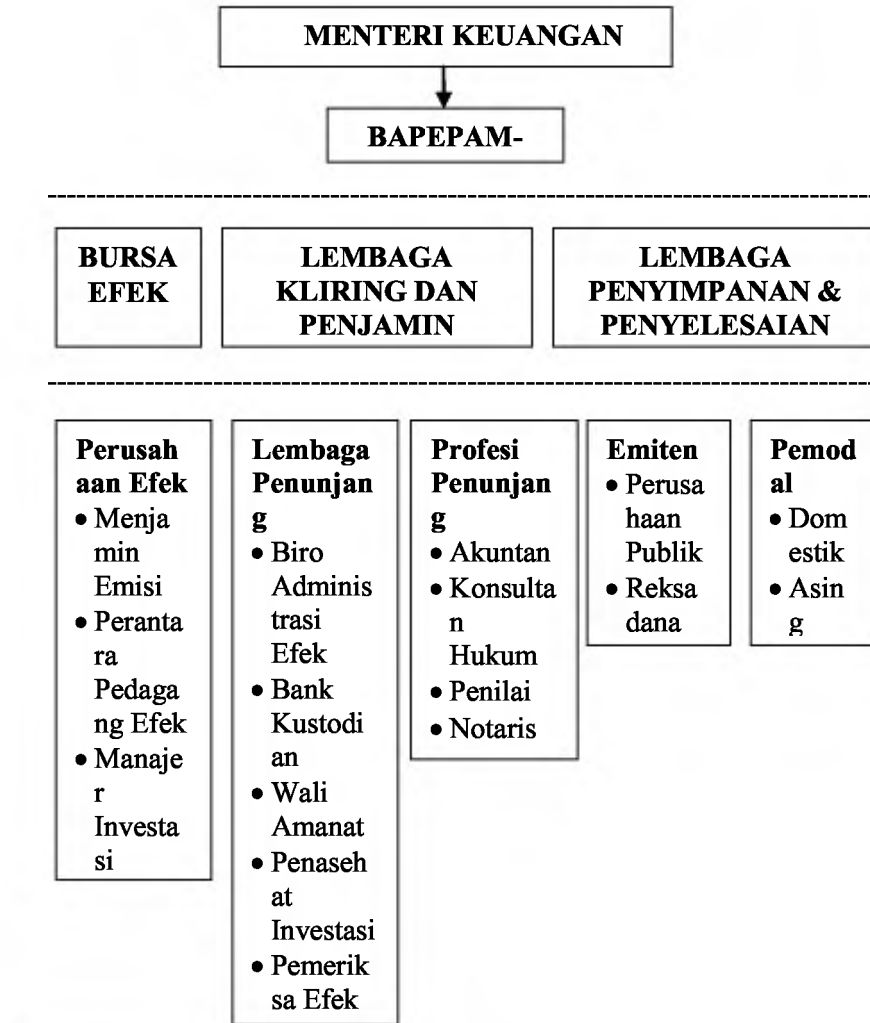
7. Tahun 1956 terjadi nasionalisasi perusahaan Belanda, Bursa Efek semakin tidak aktif.
8. Tahun 1956-1977 perdagangan di bursa efek vakum.
9. Tanggal 10 Agustus 1977 Bursa Efek diresmikan kembali oleh Presiden Soeharto yang dijalankan oleh Badan Pelaksana Pasar Modal (Bapepam). Tanggal ini dijadikan sebagai hari ulang tahun Pasar Modal. Pengaktifan pasar modal ini ditandai oleh *go public*-nya PT. Semen Cibinong sebagai emiten pertama.
10. Tahun 1977-1987 perdagangan di bursa efek sangat lesu karena jumlah emiten hanya 24 perusahaan. Instrumen perbankan lebih diminati daripada pasar modal.
11. Tahun 1987 keluar kebijakan Paket Desember 1987 (Pak Des 1987) yang memberikan kemudahan penawaran dan investasi di pasar modal.
12. Tahun 1988-1990 diluncurkan paket deregulasi di bidang perbankan dan pasar modal di mana Bursa Efek Jakarta (BEJ) dibuka untuk asing.
13. Tanggal 2 Juni 1988 Bursa Paralel Indonesia (BPI) mulai beroperasi dan dikelola oleh Persatuan Perdagangan Uang dan Efek (PPUE) yang diisi oleh *broker* dan *dealer*.
14. Bulan Desember 1988 keluar Paket Desember 1988 (Pak Des 1988) yang berisi kemudahan bagi perusahaan untuk *go public* dan kebijakan positif pertumbuhan pasar modal.
15. Tanggal 16 Juni 1989 Bursa Efek Surabaya (BES) mulai beroperasi dan dikelola oleh PT. Swasta, yaitu PT. Bursa Efek Surabaya.
16. Tanggal 13 Juli 1992 terjadi swastanisasi Bursa Efek Jakarta, Badan Pelaksana Pasar Modal (Bapepam) berubah menjadi Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam). Tanggal ini diperingati menjadi HUT BEJ (Bursa Efek Jakarta).

17. Tanggal 22 Mei 1995 berlaku sistem otomasi perdagangan di BEJ atau yang dikenal dengan JATS (Jakarta Automated Trading System).
18. Tanggal 10 November 1995 keluar Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 Tentang Pasar Modal dan mulai berlaku pada Januari 1996.
19. Tahun 1995 Bursa Paralel Indonesia bergabung atau *merger* dengan Bursa Efek Surabaya.
20. Tanggal 3 Juli 1997 lahir danareksa syariah oleh PT. Danareksa Investment Management.
21. Tahun 2000 lahir Sistem Perdagangan Tanpa Warkat (*scripless trading*).
22. Tanggal 3 Juli 2000 Bursa Efek Indonesia bekerjasama dengan PT. Danareksa Investment Management meluncurkan *Jakarta Islamic Index (JII)* yang bertujuan memandu investor berinvestasi syariah.
23. Tahun 2002 BEJ mulai mengaplikasikan perdagangan jarak jauh (*remote trading*).
24. Tanggal 4 Maret 2003 Pasar Modal Syariah diresmikan oleh Menteri Keuangan Boediono didampingi pejabat dan pelaku bisnis syariah.
25. Tanggal 1 Nopember 2007 terjadi penggabungan BEJ dan BES berdasarkan RUPSLB tanggal 30 Oktober 2007 yang dituang dalam akta penggabungan dan berganti nama PT. Bursa Efek Indonesia (BEI).<sup>82</sup>

---

<sup>82</sup> Andri Soemitra, 2010, hlm. 114-116

## STRUKTUR PASAR MODAL DI INDONESIA<sup>83</sup>



<sup>83</sup> Andri Soemitra, 2010, hlm. 118

Ekportir/importir, biro jasa, biro iklan, bank, perusahaan jasa angkutan, asuransi merupakan contoh lain lembaga-lembaga perantara.<sup>84</sup> Beragamnya penamaan lembaga perantara atau *samsârah*, seperti agen, makelar, pialang, *broker*, komisioner, dan sebagainya sebagaimana sudah dijelaskan sebenarnya lebih ditentukan oleh persyaratan dalam hukum dagang yang berlaku dewasa ini.<sup>85</sup>

## **B. Hukum Pelaksanaan Praktik Makelar (Keperantaraan) dalam Masyarakat**

Berdasarkan kajian di atas tergambar bahwa penamaan praktik keperantaraan dalam masyarakat sangat banyak. Nama tersebut sekalipun memiliki maksud dan tujuan yang sama, tetapi ia dibiasakan penggunaannya oleh masyarakat untuk objek tertentu dengan nama tertentu pula. Umpamanya, *toke* untuk perantara dalam bidang bisnis hasil pertanian dan laut, makelar untuk perantara bisnis pertanahan, dan sebagainya. Agaknya, pengkajian Islam tentang hal ini sebagaimana dalam landasan teoritis juga memiliki kemiripan. Oleh karena itu, Penulis mencoba untuk mendudukkannya dengan penjelasan yang lebih umum, yaitu menggunakan bahasa makelar atau *samsârah* dalam istilah fiqhnya.

Makelar dalam istilah Arab disebut dengan *samsârah* atau *simsârah*, yaitu seseorang yang berfungsi sebagai perantara untuk

---

<sup>84</sup> Elly MF. S. dan Setiadi P.I., *Penuntun Belajar Ekonomi*, Bandung: Ganeca Exact Bandung, 1994, hlm. 123-124

<sup>85</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah: Membahas Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2002, hlm. 86; Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002, hlm. 192

menjualkan barang orang lain kepada pembeli dengan mengambil upah dari hasil penjualannya tanpa menanggung resiko atau perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah jual beli.<sup>86</sup> Fungsi makelar adalah memberi jasa keperantaraan bagi penjual dan pembeli yang tidak memiliki pengetahuan tentang barang yang akan dibeli dan tidak mengetahui tatacara pembelian barang-barang dan jasa-jasa tertentu.<sup>87</sup>

Makelar atau perantara atau *samsârah* merupakan salah satu bentuk penunjuk jalan dan perantara antara penjual dengan pembeli dan banyak memperlancar keluarnya barang yang mendatangkan keuntungan antara kedua belah pihak. Makelar atau perantara dalam perdagangan, di zaman kita ini sangat penting artinya dibandingkan dengan masa-masa lalu, karena terikatnya hubungan perdagangan antara importir dengan produser, antara pedagang kolektif dengan pedagang perorangan. Tidak salah jika makelar mendapatkan upah kontan berupa uang atau secara persentase dari keuntungan atau apa saja yang mereka sepakati bersama.

Islam membolehkan untuk memanfaatkan jasa *samsârah* dengan pola, misalnya setiap ia membelikan satu baju ia mendapat bagian seribu, asalkan harga baju sudah dipastikan. Boleh juga berbuat demikian ketika ia menjualkannya.<sup>88</sup> Menurut Ahmad, boleh memanfaatkan jasa *samsârah* untuk jangka waktu tertentu dan pekerjaan tertentu. Jika tidak ditetapkan waktu, boleh dalam pekerjaan tertentu dan upah tertentu, seperti beli baju tertentu dengan harga

---

<sup>86</sup> Hamid Laonso dan Muhammad Jamil, *Hukum Islam Alternatif Solusi Terhadap Masalah Fiqh Kontemporer*, Jakarta: Restu Ilahi, 2005, hlm. 200

<sup>87</sup> Hamid Laonso dan Muhammad Jamil, 2005, hlm. 201

<sup>88</sup> Syaraf al-Dîn Mûsâ bin Ahmad bin Mûsâ Abû al-Najâ al-Hijâwiy, *al-Iqnâ' Fî Fiqhi al-Imâm Ahmad bin Hambal*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th., Jilid 2, hlm. 300

tertentu dan upah tertentu pula. Menurut beliau, jika setiap baju bermacam-macam harganya, semestinya upahnya pun berbeda-beda. Ibnu Mundzir dan Abû Tsa'ur memberikan upah *mitsil* (standar pasar) atas pekerjaan *samsârah* sesuai jenisnya masing-masing. *Samsârah* yang tidak dibolehkan jika ia mempengaruhi harga pasar dengan cara yang tidak dibenarkan hanya untuk kemaslahatan pribadi. Kemaslahatan pribadi tidak boleh mengacaukan kemaslahatan harga pasar. Jika terjadi, maka cara ini tidak dibolehkan karena sama artinya membangun kemaslahatan pribadi di atas bahaya yang mengancam masyarakat pasar. Oleh karena itu, menghapus bahaya mesti diutamakan daripada menggapai maslahat.

Perbedaan *samsârah* dengan *wakîl* yaitu, *samsârah* selalu mengambil keuntungan pribadinya di balik pekerjaan yang diamanahkan kepadanya, sedangkan *wakîl* hanya menjalankan amanah yang diberikan kepadanya. Jika mendapat keuntungan akan menjadi hak orang yang mewakilkan kecuali jika diikhlasakan sebagai hibah atau bonus atas pekerjaannya.<sup>89</sup> Dilarang mewakilkan (*wakîl*) pekerjaan kepada *simsâr* (makelar) karena adanya penambahan harga oleh *simsâr* secara individu selain harga *mitsli* dan terdapat kemungkinan penipuan yang menuntut adanya *khiyâr*. Padahal, segala bentuk *wakâlah* dibolehkan dalam Islam kecuali *samsarâh* dengan cara seperti ini.<sup>90</sup> Jadi, tidak boleh ada pekerjaan ganda, yaitu sebagai *simsâr* sekaligus sebagai *wakîl* yang memungkinkan terjadinya *double cost* yang mengacaukan harga pasar. Pihak yang memanfaatkan pun harus jelas dalam berakad, apakah akan memanfaatkan seseorang sebagai *simsâr* dengan keuntungan harga (*tsaman*) yang boleh

---

<sup>89</sup> Ishaâq bin Manshûr al-Marwaziy, *Masâil al-Imâm Ahmad bin Hambal wa Ishâq bin Râhawaih*, Madinah: 'Imâdah al-Bahts al-'Ilmiy Universitas Islam Madinah, 2002, Jilid 6, hlm. 2943

<sup>90</sup> Haiâh Kibâr al-'Ulama' bi al-Mamlakah al-'Arabiyyah al-Su'udiyah, *al-Buhuts al-'Ilmiyyah*, Mekkah: Multaqa ahl al-Hadîts, 2001, Jilid 3, hlm. 196

diperolehnya atau sebagai *wakîl* dengan upah (*ujrah*) yang mesti diberikan kepadanya. Dalam fiqh, posisi *wakîl* boleh dalam berbagai bentuk profesi, seperti *dallâl*, *bayyâ'*, *wasâthah*, *safsîr*, *simsâr*, dan sebagainya sebagaimana dijelaskan dalam teori yang penting tidak boleh terjadi *one job with double profession and double cost*. Artinya, meskipun mereka semua adalah perantara, tetapi fungsi keperantaraannya adalah bermacam-macam sebagaimana dalam konteks masyarakat kita. Oleh karena itu, pengaturan pelaksanaannya juga sangat bergantung dengan fungsi-fungsi profesi tersebut meskipun secara umum ialah sama.

Dalam teori dijelaskan tentang adanya larangan pemakelaran (*samsârah*) dalam pemahaman Ibn 'Abbâs. Larangan ini hakikatnya terambil dari beberapa literasi hadis yang dianggap akan menciptakan kekacauan harga pasar, yaitu *lâ yabîanna hâdhirun libâd*, *nahâ al-nabiyy saw*. '*an talaqqi al-buyû'*, *lâ tulaqqû al-sil'a*, dan *lâ yabî'u ba'dhukum 'alâ bay'i ba'dhin*.<sup>91</sup> Bahkan, rekayasa penipuan pasar ini merembet ke persoalan yang dianggap urusan pribadi, yaitu perkawinan. Dikatakan bahwa seorang makelar laki-laki tidak boleh mengawini seorang makelar perempuan dengan mahar terjualnya barang dagangan si perempuan yang dimakelarnya.<sup>92</sup>

---

<sup>91</sup> Ishâq bin Manshûr al-Marwaziyy, *Masâil al-Imâm Ahmad bin Hambal wa Ishâq bin Râhawaih*, Madinah: 'Imâdah al-Bahts al-'Ilmiy Universitas Islam Madinah, 2002, Jilid 6, hlm. 3057. Lihat hadis-hadisnya dalam *Shahîh al-Bukhâriyy* berikut:

عن ابن طاوس عن أبيه قال: سألت ابن عباس رضي الله عنهما ما معنى قوله: "لا يبيعن حاضر لباد، فقال: لا يكون له سمساراً". عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: "من اشترى محفلة. فليرد معها صاعاً". قال: "ونهى النبي صلى الله عليه وسلم عن تلقي البيوع". عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "لا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تلقوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق". انظر: البخاري مع الفتح، كتاب البيوع 373/4

<sup>92</sup> Wahbah al-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islâmiyy wa Adillatuh*, Damaskus: Dâr al-Fikr, t.th., Jilid 9, hlm. 248

Fiqh pun menjelaskan praktik masyarakat di atas dengan caranya sendiri. Dikatakan bahwa biasanya pelaku *samsârah* akan mencegat pedagang dari kampung atau datang langsung ke sawah dan berkata: “*Sudahlah kamu tidak usah jualan, biar saja yang menjualkan dagangan ini, saya tahu di mana tempat yang bagus untuk jualan!*”. Ini semua dengan maksud agar pemilik barang mewakilkan kepadanya menjualkan barang dagangannya. Setelah itu, ia akan menjual barang dagangan tersebut dengan harga lebih tinggi, menunda-nunda pembayaran jualan, dan menimbunnya agar harga lebih mahal. Cara mewakilkan ini seakan sebagai pembenar tindakan ini secara syarak, sekalipun hakikatnya syarak tetap tidak membenarkan cara ini.

Secara lebih detil, fiqh telah menjelaskan berbagai jenis praktik pemakelaran, yaitu makelar tanah (*syirâ’ al-‘uqârât bi al-wakâlah*) yang dibolehkan asal posisinya bukan untuk menaikkan harga (*samsârah*), tetapi berposisi sebagai wakil pembeli atau penjual tanah untuk mendapatkan upah (*ujrah*) atas pekerjaan yang telah ditunaikannya.<sup>93</sup> Demikian juga dibolehkan adanya calo tenaga kerja yang menghubungkan antara pekerja dan perusahaan pengguna jasa tenaga kerja (*wasîthah bayna rijâl al-a‘mâl wa al-syirkah*) asal dengan cara *wakâlah* dengan upah yang pasti (*ujrah maqthû‘ah*). Prinsipnya, jenis pekerjaan, waktu, dan upahnya jelas (*ma‘lûm*) bukan (*jahâlah*). Upah ini mesti disepakati atau diserahkan sepenuhnya kepada yang mewakilkan sejauh tidak ada kesepakatan. Pekerjaan pialang (*simsâr sûq al-aurâq al-mâliyyah*) dibolehkan asal harus menghindarkan diri dari usaha di bursa yang melibatkan perbankan dan perusahaan konvensional yang memproduksi khamar, rokok, dan berbagai saham ribawi. Pekerjaan agen *money changer* (*simsâr syirkah al-‘umlah*), distributor (*maktab al-istîrâd wa al-tashdîr*) bekerja menghubungkan perusahaan satu dengan perusahaan lain

---

<sup>93</sup> al-Syaikh Shâlih bin Fauzân al-Fauzân, *al-Muntaqâ Min Fatâwa al-Fauzân*, t.tp.:t.pn., t.th., Jilid 68, hlm. 2



untuk menerima dan menyalurkan produknya atau produk perusahaan lain juga dibolehkan asal dikerjakan secara demikian. Agen tiket mobil dan kendaraan lain (*ta'jir al-sayârât*) juga tidak boleh menaikkan harga kecuali apa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sedangkan upah agen semestinya telah diperhitungkan dari hasil penjualan tiket oleh pemilik perusahaan. Jangan sampai seorang agen mendapat upah dua kali, satu kali dari perusahaan dan satu lagi dari menaikkan harga tiket yang dijualnya.

Contoh pemakelaran yang diharamkan oleh fiqh adalah dalam mafia pertanahan (*syirâ' al-'uqârât bi al-wakâlah*) di mana para calo tanah untuk suatu wilayah yang akan mendapatkan ganti rugi sudah mematok harga tertentu. Padahal anggaran yang disediakan oleh pembeli tanah sebenarnya jauh lebih tinggi. Dengan adanya calo tanah ini, akhirnya warga pemilik tanah hanya mendapatkan ganti rugi yang sangat kecil, tidak layak dengan nilai tanah seharusnya. Inilah yang dimaksud dengan haramnya membebankan biaya komisi kepada harga barang.

Adapun dalam jual beli yang bebas seperti alat rumah tangga, di mana konsumen tidak terikat dengan keharusan membeli, lalu salesman mengambil untung dari alat rumah tangga yang ditawarkan, tentu saja tidak mengapa. Calon konsumen bebas memilih dan tidak terpaksa harus beli. Kalau harganya cocok, dia beli. Tapi kalau harganya dirasa terlalu mahal akibat salesnya mengambil untung terlalu banyak, cukup tidak usah dibeli saja.

Adanya dugaan modifikasi, seperti menggelembungkan bagian bawah takaran, menambah beban pada timbangan, dan sebagainya dalam praktik *toke* jelas telah sangat merugikan konsumen dan petani untuk kesekian kalinya. Hal ini tentu telah melanggar syarak tentang mengurangi takaran (*al-muthaffifîn*) dan undang-undang. Namun begitu, sejauh ini belum satu pun yang dikenai sanksi sesuai Pasal 25 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1981 tentang Metrologi dengan hukuman 1 tahun penjara atau denda Rp. 1 juta.

Persoalan kinerja bidang tera ukur menjadi persoalan sendiri bagi pemerintah, khususnya dinas pasar yang perlu terus disoroti oleh masyarakat.

Terjadinya bahaya yang mengarah pada diharamkannya pemakelaran (*samsârah*) dalam berbagai jenis telah pula dijelaskan oleh fiqh karena adanya penipuan (*al-ghubn*) dan mendorong terjadinya kenaikan harga. Kenaikan harga ini dalam fiqh diistilahkan dengan *al-tsaman al-ghâliy*, *ziyâdah al-si'r*, *ghalâ al-si'r* dan *irtifâ' al-si'r*. Oleh karena itu, fiqh memberi ruang keridhaan, kebebasan bagi para pedagang dari kampung untuk berusaha sendiri, turut menentukan harga pasar tanpa ada intervensi dari pihak mana pun, dan kebebasan interaksi dengan sesama.<sup>94</sup> Larangan ini juga termasuk pada berbagai bentuk komoditi pertanian, seperti biji-bijian dan barang dagangan lain.<sup>95</sup> Dalam hadis, larangan ini juga berlaku untuk orang per orang, baik sebagai ayah, anak, saudara atau ibunya sendiri. Setiap individu mesti memiliki peran dalam penentuan harga melalui tawar menawar (*bay' al-musâwamah*) dan jangan sampai terdapat individu atau kelompok yang tidak memiliki kekuatan penawaran sehingga hanya berposisi sebagai penerima harga (*price taker*) saja.

*Tas'îr* (penetapan harga) boleh dilakukan oleh pemerintah jika ada bahaya (*dharar*) kenaikan harga yang terjadi secara meluas. Kenaikan ini bisa disebabkan oleh adanya *ihtikâr* (penimbunan barang konsumtif) dan *bai' al-hâdhir li bâd* (penguasaan pasar/monopoli). Abu Hanifah berpendapat bahwa diperlukan adanya pengampuan (*al-hajr*) dari pemerintah terkait bahaya kenaikan harga yang meluas ini melalui cara pelarangan oleh hakim terhadap adanya aktivitas tersebut

---

<sup>94</sup> Munadhhdhamah al-Mu'tamar al-Islâmiy, *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islâmiy*, Jeddah: Munadhhdhamah al-Mu'tamar al-Islâmiy, t.th., Jilid 5, hlm. 2347

<sup>95</sup> Bakr bin 'Abdillâh Abû Zayd bin Muhammad bin 'Abdillâh, *Fiqh al-Nawâzil*, t.tp.: Muassasah al-Risâlah, 1996, Jilid 2, hlm. 124

sebelum diberlakukan *tas'îr*.<sup>96</sup> Pemerintah juga boleh melakukan pemaksaan penjualan atas makanan yang disimpan oleh pelaku monopoli harga.<sup>97</sup>

Masyarakat Arab pada masa itu sering menggunjing atau suka membicarakan profesi para perantara dan memanggil mereka dengan *samâsirah*. Sampai suatu ketika Rasulullah saw. menamakan profesi ini dengan nama yang lebih bagus, yaitu tujjar dan menasehati mereka bahwa dalam pekerjaan ini sering mendatangkan omongan yang bukan-bukan dan sumpah palsu, dan cara memperbaikinya ialah dengan bersedekah.<sup>98</sup> Berdasarkan hal ini, profesi makelar/pialang/broker dibolehkan sebagaimana pekerjaan lain untuk memiliki harta berupa imbalan komisi yang besarnya sesuai kesepakatan, baik dari penjual atau pembeli atau kedua-duanya dengan ketentuan:

1. Barang yang dijualbelikan mesti halal, bukan khamr, babi, narkotika dan obat-obatan terlarang.
2. Jenis pekerjaan, masa bekerja, jenis barang, mesti jelas dalam kesepakatan.<sup>99</sup>

Pada kasus calo PNS atau jabatan atau makelar kasus dalam uraian kajian di atas dapat dijelaskan sebagai hal yang tidak halal bagi pegawai tersebut untuk meminta atau menerima *fee* dari pelaksanaan

---

<sup>96</sup> Idârah al-Buhûts al-'Ilmiyyah wa al-Ifâ' wa al-Da'wah wa al-Irsyâd, *Majallah al-Buhûts al-'Ilmiyyah*, Jilid 6, hlm. 75

<sup>97</sup> Syaykh al-Islâm Taqiyuddîn Ahmad ibn Taymiyyah, *al-Hisbah Fî al-Islâm*, Kuwait: Maktabah Dâr al-Arqâm, 1983, cet. ke-1, hlm. 40

<sup>98</sup> Abû Dâwûd Sulaymân bin al-Asy'ats al-Sijistâniyy, *Sunan Abî Dâwûd*, Beirut: Dâr al-Kitâb al-'Arabiyy, t.th., Jilid 3, hlm. 246, Hadis Nomor 3328

<sup>99</sup> M. Sholahuddin, *Asas-asas Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008, hlm. 74-75

tugas yang menjadi kewajiban atau berkaitan dengan tugasnya yang seharusnya dikerjakan tanpa imbalan apa pun karena gaji sah mereka telah ditetapkan oleh pemerintah. Abû Humayd al-Sâ'idiyy mengisahkan bahwa Rasulullah saw. pernah menugaskan seseorang dari Bani al-Uzdi yang dikenal dengan panggilan Ibnu al-Lutbiyyah untuk mengumpulkan zakat. Ketika ia selesai dari tugasnya, ia berkata kepada Rasulullah: *"Ini zakat yang berhasil aku kumpulkan untukmu dan ini adalah hadiah yang diberikan orang kepadaku."* Mendengar ucapan itu, segera Rasulullah saw. naik mimbar dan bersabda: *"Mengapa seorang petugas yang aku utus berkata: 'Ini zakat yang berhasil aku kumpulkan dan ini adalah hadiah yang diberikan kepadaku', tidakkah ia berdiam diri di rumah ayah ibunya agar ia mengetahui apakah akan ada orang yang memberinya hadiah atau tidak? Sungguh demi Allah yang jiwaku berada di Tangan-Nya, tidaklah ada seseorang dari kalian yang mengambil hadiah semacam itu, melainkan kelak pada hari kiamat ia akan memanggul hadiahnya tersebut, baik dalam bentuk unta yang bersuara atau sapi yang melenguh atau kambing yang mengembik."* Selanjutnya Rasulullah saw. mengangkat kedua tangannya tinggi-tinggi hingga kami dapat menyaksikan bulu ketiakanya, lalu berkata: *"Apakah aku telah menyampaikan hal ini kepada kalian?"* tiga kali.<sup>100</sup> Berdasarkan hadis ini ulama bersepakat untuk mengharamkan atas para pejabat atau pegawai perusahaan untuk menerima hadiah yang ada kaitannya dengan tugas yang ia kerjakan.<sup>101</sup>

Jadi, secara umum pemakelaran jenis apa pun dibolehkan selama dilakukan dengan kesepakatan yang jelas di antara pemilik

---

<sup>100</sup> Muhammad bin Ismâ'îl bin Ibrâhim bin al-Mughîrah al-Bukhâriyy, *al-Jâmi' al-Shahîh*, Kairo: Dâr al-Sya'bi, 1987, Jilid 3, h. 209, Hadis Nomor 2597

<sup>101</sup> Hal ini juga selaras dengan Fatwa Komite Tetap Untuk Riset Ilmiah dan Fatwa Kerajaan Saudi Arabia Nomor: 7520

barang dan makelar atau antara pembeli dan makelar atau antara mereka bertiga. Dengan adanya kesepakatan yang jelas, maka tidak masalah adanya pemakelaran terpisah atau dua kubu, yaitu percaloan yang melayani jasa kepada penjual dan di sisi lain percaloan yang melayani pembeli atau percaloan yang telah dikoordinir dalam satu wadah atau lembaga sehingga penjual dan pembeli tidak terbebani biaya yang cukup besar, karena *fee* yang diperoleh oleh para mediator atau makelar akan bisa ditanggung bersama-sama oleh penjual dan pembeli.<sup>102</sup>

Para pihak yang terlibat harus membuat perjanjian yang mengikat antara mereka agar masing-masing tidak menyimpang dan memudahkan penuntutan atas penyimpangan tersebut. Dalam akad ini terdapat syarat yang harus dicermati, yaitu perjanjian yang dibuat harus jelas dan tegas, barang yang akan dijual atau dibeli harus jelas jenis, bentuk, sifat, dan kadarnya, makelar yang ditunjuk harus profesional, dan dilakukan karena kemauan sendiri, bukan dipaksa atau terpaksa.<sup>103</sup>

Berkaitan hasil kerja makelar, Ibn Sîrîn, Athâ', Ibrâhîm, dan Hasan membolehkan makelar mendapatkan upah dari hasil penjualannya, Ibn 'Abbâs membolehkan mengambil keuntungan yang diizinkan dari penjualan barang, Ibn Sîrîn juga membolehkan mengambil upah dari keuntungan yang dipersyaratkan, misalnya dibagi dua. Oleh karena itu, makelar tidak boleh menaikkan harga dari yang telah ditetapkan. Hal ini berkaitan dengan tidak adanya resiko yang ditanggung oleh makelar ketika barang rusak. Tapi, jika barang hilang, sepenuhnya menjadi tanggungan makelar. Resiko pemilik

---

<sup>102</sup> Pandangan ini juga selaras dengan Fatwa Komite Tetap Untuk Riset Ilmiah dan Fatwa Kerajaan Saudi Arabia Nomor: 19637 & 19912

<sup>103</sup> Hamid Laonso dan Muhammad Jamil, *Hukum Islam Alternatif Solusi Terhadap Masalah Fiqh Kontemporer*, Jakarta: Restu Ilahi, 2005, hlm. 203

barang ialah pemeliharaan dan pengawasan barang miliknya. Dalam kaitan ini, makelar tidak boleh memindahkan barang kepada makelar lain tanpa sepengetahuan pemilik barang. Maka, penting adanya pencatatan proses pemindahan barang dari satu pihak ke pihak lain sebagai bukti otentik.<sup>104</sup>

Kewajiban makelar ialah jujur, ikhlas, tidak melakukan penipuan, tidak membisniskan barang pada unsur dan cara yang haram atau *syubhat*. Jika hal ini sudah dilakukan, hak upahnya harus diberikan oleh pemilik barang sesuai kesepakatan dan sebelum kering keringatnya.<sup>105</sup>

Ulama sekelas Yusuf al-Qardhawi dengan merujuk Ibn Sirin, Atha', Ibrahim, al-Hasan, dan Ibn 'Abbas pun membolehkan praktik agen dan makelar karena pada zaman bisnis yang semakin rumit seseorang yang tidak memiliki pengetahuan tentang ini jelas akan memerlukan mereka untuk membantunya, khususnya bisnis ekspor impor dan hubungan pedagang perseorangan dengan pedagang kolektif.<sup>106</sup>

---

<sup>104</sup> Hamid Laonso dan Muhammad Jamil, 2005, hlm. 204-205

<sup>105</sup> Hamid Laonso dan Muhammad Jamil, 2005, hlm. 206

<sup>106</sup> Muhammad Syakir Sula, 2008, hlm. Bab 19; Referensi yang membolehkan juga dapat dirujuk pada Chairuman Pasaribu dan Suhrwardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 1996, cet. ke-2, hlm. 43

## PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian di atas, maka terdapat kesimpulan yang diperoleh, yaitu:

1. Dalam kehidupan sehari-hari dalam masyarakat dijumpai berbagai jenis bisnis keperantaraan (*samsârah*), yaitu *toke*, *blantik*, *pakang*, calo, agen, makelar, distributor, *intermediary bank*, dan pialang/*broker*. Masyarakat terkadang memerlukan berbagai keperantaraan ini untuk membantu keperluan mereka dan terkadang juga tidak perlu kepada mereka dalam arti keperluan masyarakat bisa dipenuhi sendiri tanpa perlu kehadiran mereka. Di antara perilaku bisnis keperantaraan yang sering dijumpai dalam masyarakat telah menyalahi ketentuan hukum yang semestinya ialah mengurangi, menambah, dan bahkan mengganti, memalsukan, dan memanipulasi isi objek transaksi, menentukan harga dan menguasai pasar dengan cara monopolis, memanipulasi harga dengan berbagai alasan, menipu melalui rayuan dan paksaan, mengambil keuntungan atau upah dari berbagai belah pihak dalam satu profesi atau pekerjaan, mengubah timbangan, takaran, tera ukur, dan menggunakan alat takar yang tidak standar, menggunakan berbagai modus pembelian hewan ternak untuk menggaet keuntungan dengan cara merugikan pihak lain, meminta berbagai tambahan sebagai tip, komisi, kompensasi, uang rokok, uang kopi, uang *cethotan*, dan sebagainya di luar hal yang wajar, memanfaatkan usaha resmi negara untuk kepentingan pribadi, menjalankan fungsi yang tidak sampai pada maksud dan tujuan yang sebenarnya, dan sebagainya.

2. Islam tidak melarang berbagai jenis keperantaraan di atas. Bahkan, jenis-jenis keperantaraan di atas dapat dikategorikan sebagai usaha, baik dalam bentuk *simsâr*, *wasâthah*, *dallâl*, *buyyâ'*, *safsîr* dan sebagainya yang dikenal dalam istilah fiqh. Hanya saja, cara-cara yang disebutkan di atas tentu tidak dibenarkan dalam Islam karena berujung pada penipuan, penentuan harga secara sepihak, dan penguasaan makro ekonomi yang tidak sehat. Keperantaraan (*wasâthah bayna rijâl al-a'mâl wa al-syirkah*) jelas dibolehkan asal dengan cara *wakâlah* dengan upah yang pasti (*ujrah maqthû'ah*) bukan dengan cara *one job on double or triple cost* (pekerjaan dari satu pihak, keuntungan dari banyak pihak) seperti selama ini banyak terjadi pada pekerjaan ini. Prinsipnya, jenis pekerjaan, waktu, dan upahnya jelas (*ma'lûm*) bukan (*jahâlah*). Ini semua demi menghindari praktik *samsârah 'ala samsârah* atau dalam bahasa lain, *pakang dipakangi* yang mengakibatkan terjadinya lonjakan harga yang tidak stabil dan tidak terjadi *musâwamah* atau kebebasan bertransaksi yang ujungnya konsumen hanya menjadi *price taker* belaka.

## B. Saran

Berdasarkan kajian di atas terdapat saran yang perlu disampaikan kepada beberapa pihak, yaitu:

1. Kepada para pelaku pemakelaran agar memahami bagaimana cara kerja dan pencarian keuntungan yang benar menurut Islam untuk menghindari keterpurukan ekonomi yang merugikan semua pihak meskipun secara kasat mata menguntungkan pribadinya.
2. Kepada pihak terkait dari unsur pemerintahan untuk mengontrol ulang berbagai kecurangan yang terjadi di lapangan yang diakibatkan oleh para pelaku pemakelaran ini sebagaimana sudah



dijelaskan dengan cara kontrol tera ukur, harga, penimbunan, dan sebagainya melalui operasi pasar secara rutin dan kontrol perizinan.

3. Kepada pakar ekonomi Islam dengan bekerja sama dengan Majelis Ulama Indonesia untuk sering melakukan pelatihan dan penyuluhan kepada para makelar agar mereka mengetahui kedudukan dan cara kerja profesi ini dalam pemahaman Islam yang sebenarnya.
4. Kepada para korban atau pihak yang tahu untuk segera melaporkan berbagai kecurangan atau kerugian yang dialaminya akibat penipuan para makelar kepada pihak yang berwajib dan pihak yang berwajib mesti segera menindaklanjutinya.

Demikian buku ini disusun untuk dapat dikaji oleh berbagai pihak sebagai tindak lanjut demi lebih detilnya kedudukan makelar ini dalam berbagai perspektif dan pemikiran. Selanjutnya dengan membaca *bismillahirrahmânirrahîm* siapa pun anda disilakan membaca!

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- ‘Abd al-Hamîd al-Hakîm, *al-Mu’în al-Mubîn*, Jakarta: Maktabah al-Sa’adiyyah Putra, 1932
- ‘Abd al-Rahmân bin Ibrâhîm bin Ahmad Abû Muhammad Bahâuddîn al-Miqdasiy, *al-‘Uddah Syarh al-‘Umdah*, t.tp.: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 2005
- ‘Abdullâh bin Mahmûd bin Mawdûd al-Mawshuliy al-Hanafiy, *al-Ikhtiyâr Lita’lil al-Mukhtâr*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 2005
- ‘Alâuddîn Abû al-Hasan ‘Aliy bin Sulaimân al-Mardâwiy, *al-Inshâf fi Ma’rifati al-Râjih Min al-Khilâf ‘Alâ Madzhabi al-Imâm Ahmad bin Hambal*, Beirut: Dâr Ihyâ’ al-Turâts al-‘Arabiy, 1419
- Abdul Manan, *Aspek Hukum dalam Penyelenggaraan Investasi di Pasar Modal Syariah Indonesia*, Jakara: Kencana Prenada Media Group, 2009
- Abdurrahmân ibn Abî Bakr Abû al-Fadhil al-Suyûthiy, *Syarh al-Suyûthiy Li Sunan al-Nasâiyy*, Halab: Maktab al-Mathbûât al-Islâmiyyah, 1986
- Abu ‘Abdurrahmân Ahmad bin Syu’aib bin ‘Aliy al-Khurasâniyy, *al-Mujtabâ Min al-Sunan*, Halab: Maktab al-Mathbûât al-Islâmiyyah, 1986

Abû al-‘Abbâs Syihâb al-Dîn Ahmad bin Idrîs al-Mâlikiy al-Qarâfiy, *Anwâr al-Burûq fî Anwâ’i al-Furûq*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1998

Abû al-Hasan ‘Aliy bin ‘Abd al-Salâm al-Tasûliy, *al-Bahjah Fî Syarh al-Tuhfah*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1998

Abû al-Hasan ‘Aliy bin Muhammad bin Muhammad bin Habîb al-Bashriy al-Mâwardiy al-Baghdâdiy, *al-Hâwiy Fî Fiqh al-Syâfi’iyy*, t.tp.: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1994

Abû al-Walîd Muhammad bin Ahmad bin Rusyd al-Qurthubiy, *al-Bayân wa al-Tahshîl wa al-Syarh wa al-Taujîh wa al-Ta’lîl Limasâil al-Mustakhrajah*, Beirut: Dâr al-Gharb al-Islâmiy, 1988

Abû Bakr Ahmad bin ‘Amr bin ‘Abd al-Khâliq al-Bashriy al-Bazzâr, *Musnad al-Bazzâr*, t.tp.: t.tp., t.th.

Abû Dâwud Sulayman bin al-Asy’ats al-Sijistâniy, *Sunan Abî Dâwud*, Beirut: Dâr al-Kitâb al-‘Arabiy, t.th.

Abû Muhammad Muwaffiq al-Dîn ‘Abdullâh ibn Ahmad bin Muhammad ibn Qudâmah al-Miqdasiy, ‘Umdah al-Fiqh, t.tp.: al-Maktabah al-‘Ashriyyah, 2004

Abû Thayyib Muhammad Syams al-Haqq al-‘Adzîm Âbâdiyy, *‘Aun al-Ma’bûd Syarh Sunan Abî Dâwud*, Madinah: al-Maktabah al-Salafiyyah, 1968

Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008

Adrian Sutedi, *Pasar Modal Syariah, Sarana Investasi Keuangan Berdasarkan Prinsip Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2011

Adrian Sutedi, *Segi-Segi Hukum Pasar Modal*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009

Ahmad bin ‘Abd al-Razzâq al-Dawîs, *Fatâwâ al-Lajnah al-Dâimah*, t.tp.: al-Lajnah al-Dâimah Li al-Buhûts wa al-Iftâ’, t.th.

Ahmad bin ‘Aliy bin Hajar Abû al-Fadhl al-‘Ashqalaniy, *Fath al-Bârî Syarh Shahîh al-Bukhâriy*, Beirut: Dâr al-Ma’rifah, 1379 H.

Ahmad bin Hanbal Abû ‘Abdillâh al-Syaibaniy, *Musnad al-Imâm Ahmad bin Hanbal*, Khahirah: Muassasah Qurthubah, t.th.

al-‘Allâmah Muhammad al-Zuhriy al-Ghamrâwiy, *al-Sirâj al-Wahhâj ‘Alâ Matn al-Minhâj*, Beirut: Dâr al-Ma’rifah, t.th.

Ali Sakti, *Analisis Teoritis Ekonomi Islam, Jawaban Atas Kekacauan Ekonomi Modern*, t.tp.: Paradigma dan Aqsa Publishing, 2007

al-Syaikh ‘Abd al-Hayy al-Kattâniy, *Nidhâm al-Hukûmah al-Nabawiyyah*, Beirut: Dâr al-Kitâb al-‘Arabiy, t.th.

al-Syaikh Shâlih bin Fauzân al-Fauzân, *al-Muntaqâ Min Fatâwa al-Fauzân*, t.tp.:t.pn., t.th.

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010

- Anton M. Moeliono dan Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991, Edisi Kedua
- Bakr bin ‘Abdillâh Abû Zayd bin Muhammad bin ‘Abdillâh, *Fiqh al-Nawâzil*, t.tp.: Muassasah al-Risâlah, 1996
- Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 1996
- Cholil Uman, *Agama Menjawab tentang Berbagai Masalah Abad Modern*, Surabaya: Menara Suci, 1994
- Elly MF. S. dan Setiadi P.I., *Penuntun Belajar Ekonomi*, Bandung: Ganeca Exact Bandung, 1994
- Haiah Kibâr al-‘Ulama’ bi al-Mamlakah al-‘Arabiyah al-Su’udiyah, *al-Buhuts al-‘Ilmiyyah*, Mekkah: Multaqa ahl al-Hadîts, 2001
- Hamad bin Muhammad bin Ibrâhîm al-Khithâbiy al-Bustiy, *Gharîb al-Hadîts*, Mekkah: Jâmiyah Umm al-Qurâ, 1402, Jilid 2, h.281; ‘Aliy bin Muhammad al-Khaza’iyy, *Takhrîj al-Dalâlât al-Sam’iyyah Lahu*, Beirut: Dâr al-Gharb al-Islâmiy, 1985
- Hamid Laonso dan Muhammad Jamil, *Hukum Islam Alternatif Solusi Terhadap Masalah Fiqh Kontemporer*, Jakarta: Restu Ilahi, 2005
- Hendrawan Supratikno, *Ekonomi Nurani VS Ekonomi Naluri*, Jakarta: Pustaka Obor Indonesia, 2011

Husain Husain Syahatah, *Suap dan Korupsi dalam Perspektif Islam*,  
Judul Asli: al-Rasywah Fî Mizân al-Syarî'ah al-Islâmiyyah,  
Penerjemah: Kamran As'ad Irsyady, Jakarta: Amzah, 2008

Ibn 'Âbidîn, *Hâsyiah Ibn 'Âbidîn*, Beirut: Dâr al-Fikr, 1386 H.

Ibn Mâjah Abû 'Abdillâh Muhammad bin Yazîd al-Qazwayniy, *Sunan  
Ibn Mâjah*, t.tp.: Maktabah Abî al-Mu'âthiy, t.th.

Ibn Mandzûr, *Lisân al-'Arab*, Kahirah: Dâr al-Ma'ârif, t.th.

Ibnu 'Âbid Muhammad 'Alâuddin Afandiy, *Hâsyiah Radd al-Mukhtâr  
'Alâ Durr al-Mukhtâr Syarh Tanwîr al-Abshâr*, Beirut: Dâr al-  
Fikr, 2000

Idârah al-Buhûts al-'Ilmiyyah wa al-Iftâ' wa al-Da'wah wa al-Irsyâd,  
*Majallah al-Buhûts al-'Ilmiyyah*, t.th.

Idârah al-Buhûts al-'Ilmiyyah wa al-Iftâ' wa al-Da'wah wa al-Irsyâd,  
*Majallah al-Buhûts al-'Ilmiyyah*, t.th.

Ikhwan A. Basri, *Menguak Pemikiran Ekonomi Islam Ulama Klasik*,  
Jakarta: LPPI, 2006

Indah Yuliana, *Investasi Produk Keuangan Syariah*, Malang: UIN Maliki  
Press, 2010

Ishâq bin Manshûr al-Marwaziyy, *Masâil al-Imâm Ahmad bin Hambal wa  
Ishâq bin Râhawaih*, Madinah: 'Imâdah al-Bahts al-'Ilmiyy  
Universitas Islam Madinah, 2002

Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010

Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil Buku 2*, Judul Asli: *Small Business Management, An Entrepreneurial Emphasis*, Jakarta: Salemba Empat, 2001

Kamus Besar Bahasa Indonesia Luar Jaringan (Luring) (KBBI Offline 1.5), <http://ebsoft.web.id>

M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah 2, Zakat, Pajak Asuransi dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003

M. Sholahuddin, *Asas-asas Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008

Mahmûd bin ‘Umar al-Zamakhsyariy, *al-Fâiq fî Gharîb al-Hadîts*, Libanon: Dâr al-Ma’rifah, t.th.

Mahmûd bin Ahmad bin al-Shadr al-Syahîd al-Najjâriy Burhân al-Dîn Mâzah, *al-Muhîth al-Burhâniy*, t.tp.:Dâr Ihyâ’ al-Turâts al-‘Arabiyy, t.th.

Mâlik bin Anas Abû ‘Abdillâh al-Asbahiy, *Muwaththa’ al-Imâm Mâlik*, Mesir: Dâr Ihyâ’ al-Turâts al-‘Arabiyy, t.th.

Mohammad Thalib, *Tuntunan Berjual Beli Menurut Hadits Nabi*, Surabaya: PT Bina Ilmu, t.th

[ms.wikipedia.org/wiki/tauke](https://ms.wikipedia.org/wiki/tauke).

Muhammad ‘Alaisy, *Manh al-Jalîl Syarh Mukhtashar Khalil*, t.pn.:t.pn.,t.th.

Muhammad Amîn bin ‘Umar Ibn ‘Âbidîn, *al-‘Uqûd al-Durriyyah fî Tanqîhi al-Fatâwâ al-Hâmidîyyah*, t.tp.: t.pn, t.th.

Muhammad bin ‘Abd al-Baqî bin Yûsuf al-Zarqâniy, *Syarh al-Zarqâniy ‘Alâ Muwattha’ al-Imâm Mâlik*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1411 H.

Muhammad bin Abî al-Fath al-Ba’liy al-Hambaliy, *al-Mathla’ ‘Alâ Abwâb al-Fiqh*, Beirut: al-Maktab al-Islâmiy, 1981

Muhammad bin Ismâ’îl al-Amîr al-Kahlâniy al-Shan’âniy, *Subul al-Salam*, Halab: Maktabah Mushthafâ al-Bâb al-Halabiy, 1960

Muhammad bin Isma’îl bin Ibrâhim bin al-Mughîrah al-Bukhâriy, *al-Jâmi’ al-Shahîh*, Kâhirah: Dâr al-Sya’b, 1987

Muhammad H. Behesti, *Kepemilikan dalam Islam*, Terjemahan dari “Ownership in Islam” oleh Lukman Hakim dan Ahsim M., Jakarta: Pustaka Hidayah, 1992

Muhammad Shalâh Muhammad al-Shâwiyy, *Problematika Investasi Pada Bank Islam dan Solusi Ekonomi Islami*, Terjemahan dari “Musykilât al-Itistismâr fî al-Bunûk al-Islâmiyah wa Kayfa ‘Âlajahâ al-Islâm” Oleh Alimin, t.tp.: Dâr al- Mujtama’ dan Dâr al-Wafâ’, 1990

Muhammad Syakir Sula, *Marketing Bahlul*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008



- Muhandis Nataদিwirya, *Etika Bisnis Islami*, Jakarta: Granada Press, 2007
- Munadhdamah al-Mu'tamar al-Islâmiy, *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islâmiy*, Jeddah: Munadhdamah al-Mu'tamar al-Islâmiy, t.th.
- Pandji Anoraga dan Piji Pakarti, *Pengantar Pasar Modal*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2001
- Sawidji Widoatmodjo, *Pasar Modal Indonesia: Pengantar dan Studi Kasus*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009
- Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010
- Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fiqh Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Sulayman bin Ahmad al-Thabrâniy, *al-Mu'jam al-Shaghîr*, Beirut: al-Maktab al-Islamiy, 1985
- Syams al-Dîn Abû 'Abdillâh Muhammad bin Muhammad bin 'Abd al-Rahmân al-Tharâbalsiy al-Maghribiy, *Mawâhib al-Jalîl Lî Syarh Mukhtashar al-Khalîl*, t.tp.: Dâr 'Âlam al-Kutub, 2003
- Syaraf al-Dîn Mûsâ bin Ahmad bin Mûsâ Abû al-Najâ al-Hijâwiy, *al-Iqnâ' Fî Fiqhi al-Imâm Ahmad bin Hambal*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th.
- Syaykh al-Islâm Taqiyuddîn Ahmad ibn Taymiyyah, *al-Hisbah Fî al-Islâm*, Kuwait: Maktabah Dâr al-Arqâm, 1983

- Syihâb al-Dîn Ahmad al-Ralsiy ‘Umairah, *Hâsyiah ‘Umayrah*, Beirut: Dâr al-Fikr, 1998
- Syihâb al-Din Ahmad bin Idrîs al-Qarâfiy, *al-Dzakhîrah*, Beirut: Dâr al-Gharbi, 1994
- Syihâb al-Dîn Mahmûd ibn ‘Abdillâh al-Husaini al-Âlusiyy, *Rûh al-Ma’âniyy Fî Tafsîr al-Qur’ân al-‘Adzîm wa al-Sab’i al-Matsâniyy*, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1415
- Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012
- Taqiyuddin Abû al-‘Abbâs Ahmad bin ‘Abd al-Halîm bin Taimiyyah, *al-Ikhtiyârât al-Fiqhiyyah*, Beirut: Dâr al-Ma’rifah, 1978
- Taqyuddin an-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 2002
- Tjiptono Darmadji dan Hendy M. Fakhruddin, *Pasar Modal Di Indonesia, Pendekatan Tanya Jawab*, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2001
- Ulama dan Fuqaha’ ‘Utsmâniyyah, *Majallah al-Ahkâm al-‘Adliyyah*, t.tp.: t.tp., t.th.
- Veithzal Rivai, *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008
- Wahbah al-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islâmiyy wa Adillatuh*, Damaskus: Dâr al-Fikr, t.th.

Zainuddîn bin Ibrâhîm bin Nujaim al-Mishriy al-Ma'rûf bi Ibni Nujaym, *al-Bahr al-Râiq Syarh Kanz al-Daqâiq*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th.

Zainuddîn bin Ibrâhîm bin Nujaim, *al-Bahr al-Râiq Syarh Kanz al-Daqâiq*, Beirut: Dâr al-Ma'rifah, t.th.

## TENTANG PENULIS



**Iza Hanifuddin, Ph.D.** Pribadi bersahaja dan tidak “ngoyo” ini selalu menggandengkan aktivitas belajarnya dengan mengajar pada setiap jenjang pendidikan yang ditempuhnya. Bahkan, ketika studi S3 Syariah Fakultas Pengajian Islam pada Universiti Kebangsaan Malaysia, ia juga tidak melupakan diri untuk mengajar, meskipun di tingkat Tadika Averroes, KAFA Excel Bangi Perdana, dan ABIM Sungai Ramal Dalam. Bagi Penulis, belajar dan mengajar merupakan asimilasi abadi antara teori dan praktek. Hobinya adalah mengajar di Pesantren. Penulis yang lahir di Ponorogo, 24 Juni 1969 merupakan Alumni Pondok Modern Gontor Tahun 1990 dan melanjutkan ke IAIN Sunan Ampel dan Syarif Hidayatullah untuk jenjang S1 dan S2 Syariahnya masing-masing tahun 1996 dan 2000.

Karirnya diawali pada tahun 1998 ketika diangkat menjadi dosen tetap di STAIN Batusangkar, sejak tahun 1999 mengajar di STIT Diniyyah Putri Padang Panjang, tahun 2000 s/d 2001 diangkat menjadi Ketua Program Studi Muamalah (Ekonomi Islam), tahun 2000 s/d 2006 diangkat sebagai Ketua Dewan Redaksi JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah), tahun 2005-2008 menjadi Ketua KPN Al-Ikhlâs, tahun 2006-2008 kembali ditunjuk untuk menjadi Ketua Program Studi Muamalah (Ekonomi Islam), dan tahun 2012 diangkat sebagai Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah STAIN Batusangkar.

Karya ilmiahnya bermula dari *Adwaun<sup>c</sup> Ala al-Hukumah al-Islamiyyah*, Risalah KMI Gontor, *Analisis Pelaksanaan Wakaf Tanah Hak Pakai di Pondok Modern Darussalam Gontor*, Skripsi S1, *Hukum Penguasaan dan Pengelolaan Air dalam Harim (Studi Gagasan Fiqh dalam Pelestarian Lingkungan Hidup)*, Tesis S2, dan *Perkembangan dan Permasalahan Fiqh Tanah Ulayat Minangkabau*, Disertasi S3. Karya ilmiahnya, yaitu *Harim: Solusi Perlindungan Ekosistem Air dalam Fiqh dan Hukum Tanah dalam Fiqh* telah diterbitkan oleh STAIN

Batusangkar Press tahun 2009 dan 2012. Selain itu, berbagai karya ilmiah tentang *Pendidikan Global*, *Hutang Negara*, *Penerapan Syariat Islam*, *Ekosistem Air*, *Relasi Jender Ekonomi*, *Fiqh Lingkungan*, *Pagang Gadai*, *Suftajjah*, dan sebagainya telah tersebar dalam berbagai jurnal, yaitu *Jurnal Juris*, *Ta'dib*, dan *Studia Islamika*. Semua ditulis dengan pendekatan *fiqh*. Karya Penelitian dan PAR-nya ialah *Bakul dan Grobak: Relasi Jender Ekonomi Rumah Tangga Penjual Jamu dan Bakso di Batusangkar* dan *Participatory Action Research (PAR) tentang Penguatan Partisipasi Jamaah Masjid Raya Lantai Batu dalam Rangka Kembali ke Surau* tahun 2006 dan 2007.

***Presented by Islamic Home Tuition (IsHot)***  
***Perumahan Lika Alam Permai No. 30***  
***Lima Kaum Batusangkar 27213***  
***izahanifuddin@yahoo.com***  
***075273324/081277769883***