## 292328 - Menjual Barang yang Belum Dimiliki melalui Murabahah, Salam, atau Wakalah Berbayar

**Pertanyaan**

Kami adalah sebuah perusahaan teknologi. Klien datang kepada kami, baik itu perusahaan, individu, atau lainnya, dan meminta kami menyediakan sesuatu, bisa berupa layanan tertentu, fasilitas, atau kebutuhan lainnya. Maka kami duduk bersama mereka, merancang sebuah solusi agar mereka dapat memperoleh layanan yang diinginkan, seperti akses komunikasi, arsip elektronik, transfer data antarpegawai, dan sebagainya.

Setelah itu, kami menyampaikan kepada klien bahwa solusi tersebut membutuhkan sejumlah perangkat keras dan perangkat lunak, dan bahwa kami dapat menyediakannya secara lengkap, dengan harga tertentu sebagai upah atas kerja kami.

Adapun mengenai barang-barang (perangkat/peralatan) yang menjadi pokok permintaan di sini, maka klien meminta kami untuk mencarikannya di pasar, atau terkadang kami sendiri yang menawarkan untuk mencarikannya, dengan membuat penawaran harga.

Maka kami pun menghubungi rekanan dan perusahaan dagang dalam dan luar negeri yang bergerak di bidang kami, meminta daftar harga atau bernegosiasi untuk mendapatkan harga yang lebih baik dari harga pasar umum. Kemudian kami kembali kepada klien dengan menyampaikan penawaran harga tersebut, setelah menambahkan margin keuntungan untuk kami, dan harga ini biasanya masih lebih murah bagi klien dibandingkan jika ia mencarinya sendiri, kecuali dalam beberapa kasus tertentu.

Perlu dicatat bahwa kami tidak meminta rekanan dagang tersebut untuk menyisihkan stok khusus bagi kami, melainkan kami hanya menawarkan kepada klien daftar kebutuhan yang harus dipenuhi, dengan harga yang telah ditambahkan margin, disertai dengan jumlah, jenis, dan deskripsi barang, baik secara umum maupun rinci.

Setelah itu, kami mencantumkan upah instalasi dan pemrograman secara terpisah, lalu memberikan waktu pada klien untuk berpikir. Terkadang mereka menegosiasikan harga, dan kami pun bernegosiasi. Jika terjadi kesepakatan, maka penawaran tersebut berubah menjadi faktur resmi, dan kami meminta sebagian pembayaran di muka, tanpa menentukan bagian mana; apakah untuk barang atau untuk jasa.

Lalu kami melanjutkan dengan bagian pembayaran tersebut, dan kami membeli barang-barang yang telah ditawarkan kepada kami oleh para pedagang di pasar, kemudian kami mendatangkannya beserta ongkos pengiriman, baik dari dalam negeri maupun luar negeri, lalu kami mulai memasang (menginstal) barang-barang tersebut. Kami pun terus menagih sisa pembayaran dari faktur secara bertahap, seiring dengan proses pengerjaan dan pembelian yang berlangsung.

Kami berkomitmen, bahwa jika ada barang yang telah kami tawarkan tetapi ternyata tidak tersedia karena sudah terjual atau harganya naik, maka kami berusaha mendatangkannya dari tempat lain, atau menghadirkan barang pengganti yang serupa, sesuai dengan yang telah kami sebutkan dalam penawaran, selama kami mampu. Jika semua itu tidak memungkinkan, maka kami kembalikan uang klien, dan kami yang menanggung selisih harga jika ternyata barang tersebut jadi lebih mahal.

Namun umumnya, kami sudah sangat yakin bahwa barang-barang tersebut akan tersedia pada waktu pengiriman, dan kami dapat menentukan spesifikasinya secara teknis jika diperlukan, misalnya menyebutkan kapasitas daya dari sebuah trafo, atau memilih barang pengganti yang memiliki fungsi yang sama. Bisa juga kami tetapkan spesifikasinya secara eksplisit, seperti menyebutkan nama dan nomor model.

Adapun para pedagang, mereka mengetahui bahwa saya akan menjual kembali barang yang saya minta harganya kepada pihak ketiga, kecuali dalam beberapa kasus yang jarang terjadi. Dan klien pun bisa jadi tahu bahwa saya tidak memiliki barang tersebut secara langsung saat saya memberikan penawaran, atau bahwa saya sedang menghubungi para pedagang untuk mendapatkan harga yang lebih baik daripada yang bisa ia dapat sendiri, dan klien menerima hal

itu.

Para pedagang senang karena bisa menjual barang mereka, dan klien pun puas karena bisa membeli melalui pihak yang memahami bidang tersebut, dapat dipercaya, dan memberikan harga yang lebih baik tanpa perlu repot-repot melakukan pembelian dan pengadaan sendiri.

Kenyataannya, kami biasanya tidak memiliki dana yang cukup untuk menutupi seluruh nilai faktur klien secara langsung yang bisa saja bernilai puluhan ribu dolar. Dan seandainya kami telah membeli barang tersebut, lalu klien membatalkan, maka kerugian kami sangat besar, karena kami bukan toko ritel umum seperti para pedagang. Jika hal itu terjadi, maka kami akan terpaksa mengubah seluruh arah bisnis kami, termasuk menyediakan tempat untuk menyimpan dan memajang barang, serta memulai usaha penjualan eceran secara langsung. Belum lagi kerugian besar karena kami telah membeli barang mahal yang dipesan khusus untuk klien tertentu, yang tidak kami pilih kecuali karena ia memintanya sesuai dengan rancangan solusi teknis yang kami buat untuknya.

Karena itu, hati kami menjadi bimbang tentang hukum transaksi seperti ini. Kami pun ingin para ulama dan ahli syariat mengetahui secara jelas bagaimana praktik ini berlangsung.

Namun saat kami mencoba mencari hukumnya, kami mendapati bahwa permasalahan ini mirip dengan beberapa bab fiqih, seperti jual beli Salam, jual beli atas nama orang lain (*Bai' Fudhuli*), Wakalah dalam penjualan atau pembelian, serta masalah komitmen mengganti kerugian jika barang tidak tersedia yang menurut sebagian pendapat membolehkan jual beli tersebut karena prinsip "menanggung risiko berarti berhak atas keuntungan", juga terkait dengan hukum uang muka (*'Arbun*) dan lain-lain.

Maka kami mohon bantuan Anda untuk memberitahu kami bagaimanakah hukum transaksi ini menurut syariat ? Dan jika bentuk praktik kami belum sesuai, bagaimana bentuk transaksi yang benar dan sesuai syariatnya ?

**Ringkasan Jawaban**

Jika klien menginginkan pembelian perangkat yang belum kalian miliki, maka transaksi dapat dilakukan melalui tiga bentuk :

Wakalah (perwakilan) dengan upah.
Jual beli Murabahah (dengan margin keuntungan).
Akad Salam (jual beli dengan pembayaran di muka).

Setiap metode dijelaskan secara rinci dalam jawaban panjang berikut ini.

**Jawaban Terperinci**

Alhamdulillah.

Jika klien menginginkan pembelian perangkat yang belum kalian miliki, maka transaksi dapat dilakukan melalui tiga bentuk :

## *Pertama*, Wakalah dengan upah.

Kalian menyebutkan perangkat dan spesifikasinya serta harga aslinya tanpa tambahan, lalu klien menunjuk kalian untuk membelikannya dengan imbalan berupa persentase dari harga atau upah tetap.

Dalam hal ini, pelanggan tidak dapat membatalkan pesanan, selama perangkat sesuai dengan yang diminta. Jika pelanggan bersikeras, Anda adalah wakilnya dalam mengembalikan barang tersebut kepada penjual, jika memungkinkan. Anda dapat menetapkan bahwa Anda adalah wakilnya dalam pembelian dan pengembalian barang yang rusak, tetapi tidak dalam pembatalan penjualan selama barang tersebut masih utuh.

Pendapat yang kuat mengenai upah adalah bahwa upah mungkin merupakan persentase dari sesuatu yang diketahui, seperti harga komoditas, apakah orang tersebut dipekerjakan untuk

membeli atau menjual.

Dalam kitab Kasyaf Al-Qina' (3/615), dalam pembahasan tentang hal-hal yang diperbolehkan dengan analogi kepada akad Musaqah dan Muzara'ah, disebutkan, "Dan (diperbolehkan) menjual barang miliknya dengan imbalan bagian tertentu yang tidak ditentukan dari keuntungannya (yang bersifat *Musya'*/tidak spesifik)."

Dalam Fatawa Al-Lajnah Ad-Da'imah (13/125) disebutkan, "Saya adalah pemilik sebuah kantor dagang. Kegiatan saya adalah menjadi wakil dan perantara untuk beberapa perusahaan luar negeri yang memproduksi pakaian jadi dan bahan makanan. Perusahaan-perusahaan ini mengirimkan sampel produk beserta harga tiap jenis barang. Saya lalu memasarkan barang-barang ini kepada para pedagang di pasar dan menjualkannya dengan harga perusahaan, sementara saya menerima komisi dari perusahaan produsen sesuai kesepakatan tentang besarnya persentase komisi. Apakah dalam hal ini saya berdosa atau terkena dampak dosa dalam hal itu ? Mohon penjelasan dan terima kasih.

Jawaban :

Jika kenyataannya sebagaimana yang Anda sebutkan, maka boleh bagi Anda untuk mengambil komisi tersebut, dan tidak ada dosa atas Anda.

Ditandatangani oleh Syaikh Abdullah bin Ghadyan, Syaikh Abdur Razzaq Afīfi, Syaikh Abdul Aziz bin Abdullah bin Baz."

"Dalam kasus Wakalah (keagenan/perwakilan) tidak diperbolehkan bagi kalian untuk memberikan jaminan apapun kepada klien (pembeli), karena kalian bertindak sebagai wakilnya. Dan seorang wakil adalah pihak yang dipercaya (amanah), ia tidak menanggung kerugian, kecuali jika ia melakukan pelanggaran atau kelalaian."

## ***Kedua*, Jual Beli Murabahah.**

Yaitu dengan cara kalian membeli perangkat yang diinginkan oleh klien, dengan kesepakatan

sebelumnya bahwa kalian akan menjualnya kepadanya dengan keuntungan yang telah diketahui, baik melalui pembayaran tunai maupun secara cicilan.

Namun, tidak diperbolehkan mengambil uang apa pun dari klien saat masih dalam tahap janji (belum akad jual beli). Kalian harus membeli perangkat tersebut dengan uang kalian sendiri, baik secara tunai maupun tempo, lalu setelah perangkat itu diterima oleh kalian, baru kalian menjualnya kepada klien.

Sebaiknya kalian membeli barang tersebut (perangkat) dengan akad yang disertai *Khiyar Syarath* (opsi pembatalan) selama jangka waktu tertentu. Sehingga, jika pembeli membatalkan janjinya setelah kalian membeli barang itu, maka kalian dapat mengembalikannya kepada penjual (asal) selama kalian telah mensyaratkan adanya opsi tersebut untuk diri kalian. Atau, kalian dapat menjualnya kepada pelanggan lain, jika kalian menghendakinya.

## ***Ketiga*, Akad Salam.**

Yaitu kalian menjual sebuah perangkat dengan spesifikasi tertentu yang terperinci, dengan kesepakatan untuk menyerahkannya di waktu yang telah ditentukan, dengan syarat bahwa pembeli membayar harga penuh secara langsung di majelis akad.

Karena akad Salam adalah jual beli barang dengan spesifikasi tertentu yang belum ada (masih dalam tanggungan), dengan pembayaran harga secara tunai dan langsung dalam majelis akad.

Disebutkan dalam kitab Hidayah Ar-Raghib, hal. 338, “Salam secara syar’i adalah akad atas suatu barang dengan spesifikasi tertentu yang masih dalam tanggungan (belum ada fisiknya), dan akan diserahkan secara tertunda (di masa depan), dengan harga yang dibayar penuh dalam majelis akad.”

Maka, jika klien menolak membayar harga penuh di awal, akad Salam tidak sah. Tidak ada pengaruhnya meskipun kalian menyatakan akan mengganti kerugian klien jika barang tidak tersedia, karena syarat sahnya Salam adalah sebagaimana kami sebutkan sebelumnya.

Dan syarat ini disimpulkan oleh Imam As-Syafi'i dari sabda Nabi *Shallallahu 'Alaihi wa Sallam*,

(مَنْ أَسْلَفَ فِي تَمْرٍ، فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ رواه البخاري (2240)، ومسلم (1604).

*"Barang siapa melakukan Salam dalam kurma, maka hendaklah ia melakukannya dengan takaran yang diketahui, dan berat yang diketahui, hingga waktu yang diketahui."* (HR. Al-Bukhari, no. 2240 dan Muslim no. 1604).

Maka sabda Nabi *Fal Yuslif* maknanya adalah bahwa modal (harga) harus dibayar penuh di majelis akad, agar tidak termasuk jual beli utang dengan utang (*Bai' Al-Kali' bi Al-Kali'*), karena barang yang dibeli (dalam akad Salam) belum ada (tidak hadir saat akad).

Syaikh Ibnu Al-Qathan berkata dalam kitab Masa'il Al-Ijma' (2/239), "Para ulama telah berijma' bahwa jika pembeli dan penjual dalam akad Salam (*Al-Muslim* dan *Al-Muslam Ilaihi*) berpisah sebelum modal (harga) diterima secara penuh, baik hal itu berdasarkan syarat yang disebut dalam akad atau tanpa syarat, maka akad Salam batal, kecuali menurut Imam Malik. Beliau berpendapat, 'Jika tidak ada syarat seperti itu, lalu pembayaran dilakukan satu atau dua hari kemudian, maka tidak mengapa."

Namun, bila klien meminta untuk membuat atau memproduksi sesuatu seperti program komputer, perangkat tertentu, atau semisalnya maka akad ini termasuk dalam akad *Istishna'* (pesanan produksi).

Dalam akad *Istishna'* tidak disyaratkan pembayaran harga penuh di awal, baik kalian membuatnya sendiri, maupun melibatkan pihak ketiga (subkontrak) untuk memproduksinya.

Lihat juga jawaban dari pertanyaan nomor 2146.

Jadi, ada perbedaan antara perangkat jadi yang dijual dengan barang yang baru akan diproduksi (custom).

*Wallahu A'lam*.