

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Wakalah

1. Pengertian Wakalah

Wakalah secara bahasa memiliki beberapa makna, yaitu *al-tafwidh* yang berarti pendelegasian, *al-hifzh* yang berarti menjaga atau memelihara, *al-kifayah* yang berarti penggantian, serta *al-dhaman* yang berarti tanggung jawab. Istilah tersebut menunjukkan adanya pelimpahan wewenang dari seseorang kepada pihak lain untuk melaksanakan suatu urusan tertentu. Dalam pelaksanaannya, pihak yang menerima kuasa berkedudukan sebagai wakil yang bertugas menjalankan amanah dan bertanggung jawab atas tugas yang diberikan.

Secara istilah, wakalah merupakan penyerahan kuasa atau mandat dari satu pihak kepada pihak lain untuk melakukan suatu pekerjaan yang diperbolehkan menurut syariat. Pihak yang memberikan kuasa disebut *muwakil*, sedangkan pihak yang menerima kuasa disebut *wakil*. Melalui akad ini, *wakil* bertindak atas nama pemberi kuasa dalam melaksanakan tugas yang telah disepakati.

Dalam praktik muamalah, wakalah digunakan untuk mempermudah suatu urusan ketika seseorang tidak dapat melaksanakan pekerjaannya sendiri. Atas tugas yang dijalankan, seorang wakil dapat memperoleh imbalan atau upah sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Oleh karena itu, akad wakalah menekankan unsur kepercayaan, tanggung jawab, dan amanah antara pihak yang terlibat.²³

2. Dasar Hukum Wakalah

Dasar hukum wakalah dalam Islam merujuk pada Al-Qur'an, sunnah Rasulullah saw., serta ijma para ulama. Berikut dalil yang berhubungan dengan Wakalah.

²³ Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah*, ed. Depok (RajaGrafindo Persada, 2021), 191.

a. Al Qur'an

Terdapat pada QS. Al-Kahfi: 19 yang berbunyi:

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۖ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ ۖ قَالُوا لَبِثْنَا

يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۖ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ ۖ فَابْعَثُوا

أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى

طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ

أَحَدًا

Artinya: Dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang di antara mereka: Sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). Mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". Berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun. (QS. Al-Kahfi: 19).²⁴

b. As-Sunnah

Dasar wakalah juga terdapat dalam sunnah Rasulullah saw.

Dalam sebuah hadis diriwayatkan bahwa:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: أَرَدْتُ الْخُرُوجَ إِلَى حَيْبَرٍ،

فَأَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ: إِذَا أَتَيْتَ

²⁴ Neri Aslina and Fithri Mehdingrum Addie, "Impelmentasi Kontrak Wakalah Dalam Perspektif Fikih Muamalah: Kajian Kepustakaan Terhadap Prinsip, Syariat, Dan Validitas Akad," *Jurnal Addayyan* 19, no. 2 (2024): 15.

وَكَيْلِي بِحَيْبَرَ فَخُذْ مِنْهُ خَمْسَةَ عَشَرَ وَسَقًا

Artinya: Dari Jabir r.a berkata: aku keluar pergi ke Khaibar, lalu aku datang kepada Rasulullah saw., maka beliau bersabda, ‘Apabila engkau datang kepada wakilku di Khaibar maka ambillah darinya 15 wasaq.’ (HR. Abu Daud).

c. Ijma

Para ulama telah bersepakat (ijma) mengenai kebolehan akad wakalah. Bahkan, sebagian ulama memandang wakalah sebagai sesuatu yang dianjurkan, karena termasuk bentuk *ta’awun* (tolong-menolong) dalam kebaikan dan ketakwaan. Hal ini sejalan dengan prinsip dalam Islam yang mendorong kerja sama dan saling membantu dalam memudahkan urusan sesama manusia.²⁵

3. Rukun dan Syarat Wakalah

Menurut Prilla Kurnia Ningsih sebagaimana mengutip pendapat Mubarak dan Hasanudin dalam buku *Fiqh Muamalah*, rukun dalam akad wakalah terdiri tiga unsur, yaitu sebagai berikut:²⁶

a. Pihak yang Berakad (*Muwakkil* dan *Wakil*)

Dalam akad wakalah terdapat dua pihak yang terlibat, yaitu pihak yang memberikan kuasa (*muwakkil*) dan pihak yang menerima kuasa (*wakil*). Agar akad wakalah sah, *muwakkil* harus memenuhi beberapa syarat, yaitu:

- 1) Memiliki kecakapan hukum (baligh, berakal, dan tidak berada di bawah perwalian).
- 2) Memiliki hak atau kewenangan terhadap objek yang diwakilkan.
- 3) Memberikan kuasa atas kehendaknya sendiri tanpa paksaan.

Selain itu, Adapun syarat wakil antara lain:

- 1) Berakal dan mampu memahami tugas yang diberikan.
- 2) Cakap melakukan tindakan hukum.

²⁵ Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah*, ed. Depok (RajaGrafindo Persada, 2021), 193.

²⁶ *ibid.*, 194.

3) Mampu melaksanakan pekerjaan yang dikuasakan.

4) Bersedia menerima kuasa tersebut.

b. Sighat Akad (Ijab dan Kabul)

Sighat akad merupakan bentuk kesepakatan antara pemberi kuasa dan penerima kuasa. Kesepakatan ini dilakukan melalui ijab dan kabul, yaitu pernyataan penyerahan kuasa dari *muwakkil* serta penerimaan kuasa oleh *wakil*. Agar akad wakalah sah, sighat harus memenuhi beberapa syarat, yaitu:

1) Menunjukkan adanya penyerahan kuasa dari muwakkil dan penerimaan kuasa oleh wakil.

2) Dilakukan atas dasar kerelaan kedua belah pihak tanpa adanya unsur paksaan.

3) Isi akad jelas sehingga tidak menimbulkan kesalahpahaman.

4) Tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

c. Objek Wakalah

Objek wakalah adalah pekerjaan atau urusan tertentu yang dikuasakan kepada *wakil* untuk dilaksanakan atas nama pemberi kuasa. Pekerjaan tersebut harus jelas dan termasuk hal yang diperbolehkan untuk diwakilkan. Seseorang tidak dapat mewakilkan suatu tindakan apabila dirinya sendiri tidak memiliki hak atau kewenangan atas tindakan tersebut.

4. Jenis- Jenis Wakalah

Jenis wakalah menurut ada tidaknya upah dibedakan menjadi dua, yaitu sebagai berikut:²⁷

a. Wakalah Bil Ujah

Wakalah bil ujah dalam jual beli adalah akad perwakilan yang disertai pemberian upah atau komisi kepada wakil. Pihak pemilik barang memberikan kuasa kepada agen atau perantara untuk menjualkan produknya kepada konsumen. Sebagai balas jasa atas

²⁷ Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah*, ed. Depok (RajaGrafindo Persada, 2021), 195.

pekerjaan tersebut, *wakil* memperoleh imbalan sesuai kesepakatan, baik berupa komisi, persentase keuntungan, maupun upah tetap. Dalam praktik perdagangan, sistem ini sering digunakan oleh pelaku usaha yang menunjuk agen penjualan untuk memperluas pemasaran produk. Agen bertugas menawarkan barang kepada konsumen, melakukan transaksi penjualan, serta menjaga hubungan dengan pelanggan atas nama pemilik usaha.

b. Murabahah bil wakalah

Murabahah bil wakalah merupakan akad jual beli di mana pihak penjual memberikan kuasa kepada pihak lain untuk membeli barang yang dibutuhkan. Setelah barang dibeli, penjual kemudian menjual kembali barang tersebut kepada pembeli dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam praktiknya, akad ini dapat terjadi ketika seseorang meminta bantuan pihak lain untuk membeli barang tertentu karena keterbatasan waktu, jarak, atau kemampuan. Pihak yang diberi kuasa membeli barang sesuai permintaan, kemudian menyerahkannya kepada pihak yang memesan dengan harga yang telah ditambah margin keuntungan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.²⁸

5. Bentuk-bentuk Wakalah

Praktik jual beli dengan akad wakalah dapat dibedakan menjadi beberapa bentuk, yaitu sebagai berikut:²⁹

a. Wakalah *Muthlaq*

Wakalah *muthlaq* adalah bentuk perwakilan yang bersifat umum dan tidak dibatasi oleh syarat tertentu. Dalam akad ini, pihak penerima kuasa diberikan kewenangan secara luas untuk menjalankan tugas yang diwakilkan kepadanya. Bentuk wakalah ini biasanya terjadi karena hubungan tertentu, seperti hubungan keluarga atau nasab, sehingga pihak yang menerima kuasa

²⁸ *ibid.*, 195.

²⁹ Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah*, ed. Depok (RajaGrafindo Persada, 2021), 196.

memiliki hak untuk bertindak atas nama pihak yang memberi kuasa.

b. Wakalah *Muqayyadah*

Wakalah *muqayyadah* adalah bentuk perwakilan yang pelaksanaannya dibatasi oleh syarat atau ketentuan tertentu yang telah disepakati bersama. Dalam wakalah ini, penerima kuasa hanya dapat menjalankan tugas sesuai batasan yang telah ditentukan oleh pemberi kuasa. Contohnya adalah seseorang yang ditunjuk menjadi wali berdasarkan surat wasiat atau keputusan pengadilan, sehingga kewenangannya hanya berlaku sesuai ketentuan yang telah ditetapkan

B. Peningkatan Penjualan

1. Pengertian

Penjualan merupakan aktivitas pertukaran antara dua pihak atau lebih yang melibatkan produk dan alat pembayaran yang sah. Proses ini menciptakan transaksi yang memberikan manfaat bagi perusahaan dan konsumen.³⁰ Perusahaan memperoleh volume penjualan, laba, serta peluang pertumbuhan usaha. Konsumen memperoleh pemenuhan kebutuhan hidup melalui produk yang dibeli.

Kegiatan penjualan juga tidak hanya berfokus pada proses transaksi, tetapi juga mencakup upaya membangun hubungan yang baik dengan konsumen. Hubungan yang baik dapat membantu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Dengan demikian, kegiatan penjualan dapat berjalan secara berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha.

2. Indikator Mengukur Keberhasilan Penjualan

Penilaian kinerja penjualan membutuhkan seperangkat indikator yang mampu memberikan gambaran menyeluruh mengenai hasil yang

³⁰ Vera Selviana Adoe et al., *Manajemen Penjualan Dan Kewiraniagaan* (Pangkalpinang: Science Techno Direct, 2024), 3.

dicapai. Berikut indikator yang digunakan dalam mengukur kinerja penjualan dengan detail.³¹

a. Pendapatan Penjualan (*Sales Revenue*)

Pendapatan penjualan merupakan total nilai penjualan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu. Indikator ini digunakan untuk melihat seberapa besar hasil yang diperoleh dari kegiatan penjualan yang dilakukan. Jika pendapatan penjualan mengalami peningkatan, maka hal tersebut dapat menunjukkan bahwa strategi penjualan yang diterapkan berjalan dengan baik.

b. Volume Penjualan (*Sales Volume*)

Volume penjualan menunjukkan jumlah produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu. Indikator ini dapat menggambarkan tingkat permintaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Semakin tinggi volume penjualan, maka dapat menunjukkan bahwa produk tersebut diterima dengan baik oleh pasar.

c. Tingkat Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth Rate*)

Tingkat pertumbuhan penjualan merupakan indikator yang digunakan untuk melihat perkembangan penjualan dari waktu ke waktu. Indikator ini membandingkan hasil penjualan pada periode saat ini dengan periode sebelumnya. Jika terjadi peningkatan, maka hal tersebut menunjukkan adanya perkembangan yang positif dalam kegiatan penjualan.

d. Rata-Rata Nilai Transaksi (*Average Transaction Value*)

Rata-rata nilai transaksi merupakan nilai rata-rata pembelian yang dilakukan konsumen dalam setiap transaksi. Indikator ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar nilai pembelian yang dilakukan oleh konsumen. Nilai transaksi yang tinggi dapat menunjukkan bahwa konsumen cenderung membeli produk dalam

³¹ Vera Selviana Adoe, *Manajemen Penjualan Dan Kewiraniagaan* (Pangkalpinang: Science Techno Direct, 2024), 7.

jumlah yang lebih banyak.³²

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Kanzunudin sebagaimana dikutip oleh Vera Selviana, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan penjualan, baik yang berasal dari dalam maupun luar pelaku usaha. Faktor-faktor tersebut meliputi kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, serta besarnya permodalan yang digunakan dalam kegiatan penjualan.³³

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan penjual merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi keberhasilan penjualan. Kemampuan penjual mencakup pengetahuan terhadap produk, keterampilan komunikasi, serta kemampuan dalam meyakinkan konsumen. Semakin baik kemampuan penjual, maka semakin besar peluang terjadinya transaksi penjualan.

Selain itu, kondisi penjual seperti pengalaman dan kesiapan dalam menghadapi konsumen juga berpengaruh terhadap hasil penjualan. Penjual yang berpengalaman umumnya lebih mudah menyesuaikan diri dengan situasi di lapangan. Hal ini membuat proses penjualan dapat berjalan lebih efektif dan terarah.

b. Kondisi Pasar yang Ada

Kondisi pasar merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi tingkat keberhasilan penjualan. Kondisi ini meliputi tingkat permintaan konsumen, tingkat persaingan, serta perubahan selera pasar. Apabila permintaan tinggi, maka peluang penjualan juga akan meningkat.

Selain itu, dinamika pasar seperti harga dan persaingan antar pelaku usaha juga perlu diperhatikan. Penjual harus mampu menyesuaikan strategi pemasaran agar tetap bersaing di pasar.

³² Vera Selviana Adoe, *Manajemen Penjualan Dan Kewiraniagaan* (Pangkalpinang: Science Techno Direct, 2024), 9.

³³ *ibid.*, 5.

Dengan memahami kondisi pasar, kegiatan penjualan dapat dilakukan secara lebih tepat sasaran.

c. Banyaknya Permodalan yang Digunakan

Permodalan merupakan faktor penting dalam mendukung kegiatan operasional penjualan. Besarnya modal akan mempengaruhi jumlah produk yang dapat disediakan serta luasnya jangkauan distribusi. Dengan modal yang cukup, kegiatan penjualan dapat berjalan lebih lancar.

Selain itu, modal juga digunakan untuk biaya operasional seperti transportasi dan pemasaran. Keterbatasan modal dapat menghambat pengembangan usaha dan mempersempit peluang penjualan. Oleh karena itu, pengelolaan modal yang baik sangat diperlukan dalam menunjang keberhasilan penjualan.

4. Bentuk-Bentuk Penjualan

Bentuk-bentuk penjualan dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis, antara lain sebagai berikut:³⁴

a. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan transaksi jual beli yang dilakukan dengan pembayaran secara langsung pada saat barang diserahkan kepada pembeli. Dalam sistem ini, pembeli membayar harga barang secara kontan tanpa adanya penundaan pembayaran. Namun, dalam beberapa kondisi penjual dapat memberikan kelonggaran waktu pembayaran dalam jangka pendek, misalnya kurang dari satu bulan. Penjualan tunai biasanya dilakukan untuk mempermudah transaksi dan mengurangi risiko piutang bagi penjual.

b. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan transaksi penjualan yang pembayarannya tidak dilakukan secara langsung pada saat barang

³⁴ Vera Selviana Adoe, *Manajemen Penjualan Dan Kewiraniagaan* (Pangkalpinang: Science Techno Direct, 2024), 4.

diterima oleh pembeli. Dalam sistem ini, pembeli diberikan jangka waktu tertentu untuk melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Jangka waktu pembayaran dalam penjualan kredit umumnya lebih dari satu bulan. Sistem penjualan ini sering digunakan untuk menarik minat pembeli dan meningkatkan.

c. Penjualan Grosir

Penjualan grosir merupakan kegiatan penjualan yang dilakukan dalam jumlah besar dan tidak langsung kepada konsumen akhir. Dalam sistem ini, produk dijual kepada pedagang perantara seperti distributor atau pedagang besar. Pihak perantara tersebut kemudian menjual kembali produk kepada pedagang eceran atau konsumen. Penjualan grosir bertujuan untuk memperluas jangkauan distribusi produk di pasar.³⁵

d. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi merupakan sistem penjualan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual. Dalam sistem ini, pihak yang menerima barang hanya bertindak sebagai perantara penjualan. Jika barang tersebut tidak terjual dalam jangka waktu tertentu, maka barang dapat dikembalikan kepada pemiliknya. Sistem konsinyasi biasanya digunakan untuk mengurangi risiko kerugian bagi pihak yang menjual barang.

³⁵ Vera Selviana Adoe, *Manajemen Penjualan Dan Kewiraniagaan* (Pangkalpinang: Science Techno Direct, 2024), 5.