

**ANALISIS SISTEM PEROLEHAN LABA PADA PENJUALAN
TIKET PESAWAT DI AGEN TRAVEL KOTA BANDA ACEH
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Studi Tentang Rate Laba Pada Penjualan Offline dan Online)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

AHMAD SYAHIR BIN IZANI

Mahasiswa Fakultas Syariah Dan Hukum

Prodi Hukum Ekonomi Syariah

Nim 150102004

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM BANDA ACEH
2022 M / 1443 M**

**ANALISIS SISTEM PEROLEHAN LABA PADA PENJUALAN
TIKET PESAWAT DI AGEN TRAVEL KOTA BANDA ACEH
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Studi Tentang Rate Laba Pada Penjualan Offline dan Online)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Darussalam Banda Aceh Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Oleh

AHMAD SYAHIR BIN IZANI

**Mahasiswa Fakultas Syariah Dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah**

Nim 150102004

جامعة الرانيري

Disetujui Untuk Diuji/Dimunaqasyahkan Oleh:

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. EMK Alidar., S.Ag., M.Hum
NIP: 197406261994021003

Azmil, M.A
NIDN: 2016037901

**ANALISIS SISTEM PEROLEHAN LABA PADA PENJUALAN
TIKET PESAWAT DI AGEN TRAVEL KOTA BANDA ACEH
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Studi Tentang Rate Laba Pada Penjualan Offline dan Online)**

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Hukum Tata Negara

Pada Hari/Tanggal: Kamis, 29 Juli 2021 M
19 Zulhijah 1442 H

Di Darusalam-Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi:

KETUA

SEKRETARIS

Dr. EMK Alidar., S.Ag., M.Hum
NIP: 197406261994021003

Azmil Umur, M. A
NIDN: 2016037901

PENGUJI I

PENGUJI II

Syuhada, S.Ag., M.Ag
NIP: 1975100520091211001

Bustamam Usman, S.H.I., M.A
NIDN: 2110057802

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Prof. Muhammad Siddiq, MH., Ph.D
NIP: 197703032008011015



LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Syahir Bin Izani
Nim : 150102004
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkannya.***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin milik karya.***
- 4. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.***

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 5 Juli 2021
Yang menerangkan

Ahmad Syahir Bin Izani

ABSTRAK

Nama/Nim : Ahmad Syahir Bin Izani/150102004
Fakultas/Prodi : Syari'ah & Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi : Analisis Sistem Perolehan Laba Pada Penjualan Tiket Pesawat Di Agen Travel Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Tentang Rate Laba Pada Penjualan Offline Dan Online)
Tanggal Munaqasyah : 29 Juli 2021
Tebal Skripsi : 75 Halaman
Pembimbing I : Dr. EMK Alidar., S.Ag., M.Hum
Pembimbing II : Azmil Umur, M. A
Kata Kunci : *Analisis, Perolehan Laba, Penjualan Tiket Pesawat Penjualan Offline dan Online.*

Penjualan tiket pesawat oleh agen travel dapat menjual kepada pihak konsumen menjadi salah satu jenis muamalah dalam memperoleh laba. Namun agen travel dituntut menjual tiket sesuai harga yang ditetapkan maskapai. Agen travel dapat memberikan diskon agar dapat menarik pihak konsumen membeli tiket. Proses penjualannya dapat dilakukan secara *offline* maupun *online*. Atas dasar itu maka penelitian ini dilakukan untuk menjawab masalah bagaimana sistem penentuan rate laba pada penjualan tiket pesawat secara *online* dan *offline* di Agen Travel Kota Banda Aceh, bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem perolehan laba dalam penjualan tiket pesawat secara *offline* dan *online* pada Agen Travel Kota Banda Aceh? Studi ini dilakukan dengan pendekatan konseptual bersifat analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penentuan rate laba penjualan tiket pesawat secara *online* dan *offline* Agen Travel Kota Banda Aceh sama-sama ditentukan oleh ada tidaknya diskon yang diberikan pihak agen pada masyarakat selaku konsumen. Semakin besar diskon yang diberi semakin rendah nilai laba yang diterima agen travel. Ketentuan laba yang diperoleh oleh agen travel di Kota Banda Aceh telah sesuai asas, nilai dan prinsip hukum Islam. Pihak agen travel memiliki hak yang penuh menetapkan harga tiket pada pihak konsumen sepanjang tidak melebihi batas harga yang ditetapkan oleh maskapai.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah swt yang telah menganugerahkan rahmat dan hidayah-Nya, Selanjutnya shalawat beriring salam penulis sanjungkan ke pangkuan Nabi Muhammad saw, karena berkat perjuangan beliau, ajaran Islam sudah dapat tersebar keseluruh pelosok dunia untuk mengantarkan manusia dari alam kebodohan ke alam yang berilmu pengetahuan. sehingga penulis telah dapat menyelesaikan karya tulis dengan judul: ***“Analisis Sistem Perolehan Laba Pada Penjualan Tiket Pesawat Di Agen Travel Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Tentang Rate Laba Pada Penjualan Offline Dan Online)”***.

Teruntuk ibu penulis ucapkan terimakasih dan ayah juga penulis ucapkan rasa terima kasih yang tak terhingga yang telah memberikan bantuan dan dorongan baik secara moril maupun materiil yang telah membantu selama dalam masa perkuliahan yang juga telah memberikan do'a kepada penulis, juga kepada bunda yang selalu ada dan memberikan motivasi kepada penulis agar dapat menyelesaikan studi ini, juga dalam berbagai hal demi berhasilnya studi penulis.

Kemudian rasa hormat dan ucapan terimakasih yang tak terhingga juga penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Warul Walidin AK, M.A. UIN Ar-Raniry rektor
2. Bapak Prof. Muhammad Siddiq, MH., Ph.D Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
3. Bapak Arifin Abdullah, S.H.I., MH selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah
4. Bapak Dr. EMK Alidar., S.Ag., M.Hum selaku Pembimbing Pertama
5. Bapak Azmil Umur, M. A selaku Pembimbing Kedua
6. Seluruh Staf pengajar dan pegawai Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

7. Kepala perpustakaan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry dan seluruh karyawannya
8. Kepala perpustakaan induk UIN Ar-Raniry dan seluruh karyawannya
9. Teman-teman seperjuangan angkatan tahun 2015

Akhirnya, penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih sangat banyak kekurangannya. Penulis berharap penulisan skripsi ini bermanfaat terutama bagi penulis sendiri dan juga kepada para pembaca semua. Maka kepada Allah jualah kita berserah diri dan meminta pertolongan, seraya memohon taufiq dan hidayah-Nya untuk kita semua. *Āmīn Yā Rabbal ‘Ālamīn.*

Banda Aceh 1 Juli 2021

Penulis

Ahmad Syahir Bin Izani



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Dalam skripsi ini banyak dijumpai istilah yang berasal dari bahasa Arab ditulis dengan huruf latin, oleh karena itu perlu pedoman untuk membacanya dengan benar. Pedoman Transliterasi yang penulis gunakan untuk penulisan kata Arab berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987. Adapun Pedoman Transliterasi yang penulis gunakan untuk penulisan kata Arab adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

No.	Arab	Latin	Ket	No.	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	ṭ	t dengan titik di bawahnya
2	ب	B		17	ظ	z	z dengan titik di bawahnya
3	ت	T		18	ع	‘	
4	ث	Ś	s dengan titik di atasnya	19	غ	gh	
5	ج	J		20	ف	f	
6	ح	h	h dengan titik di bawahnya	21	ق	q	
7	خ	kh		22	ك	k	
8	د	D		23	ل	l	

9	ذ	Ẓ	z dengan titik di atasnya	24	م	m	
10	ر	R		25	ن	n	
11	ز	Z		26	و	w	
12	س	S		27	ه	h	
13	ش	sy		28	ع	'	
14	ص	Ṣ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

2. Konsonan

Konsonan Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
َ	<i>Fathah</i>	a
ِ	<i>Kasrah</i>	i
ُ	<i>Dammah</i>	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
يَ َ	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
وَ َ	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف = *kaifa*,

هول = *hau*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اِيْ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
وِ	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ = *qāla*

رَمَى = *ramā*

قِيلَ = *qīla*

يَقُولُ = *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir huruf ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

الأطفالِروضَةُ : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

المُنَوَّرَةُالمَدِينَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.



DAFTAR LAMPIRAN

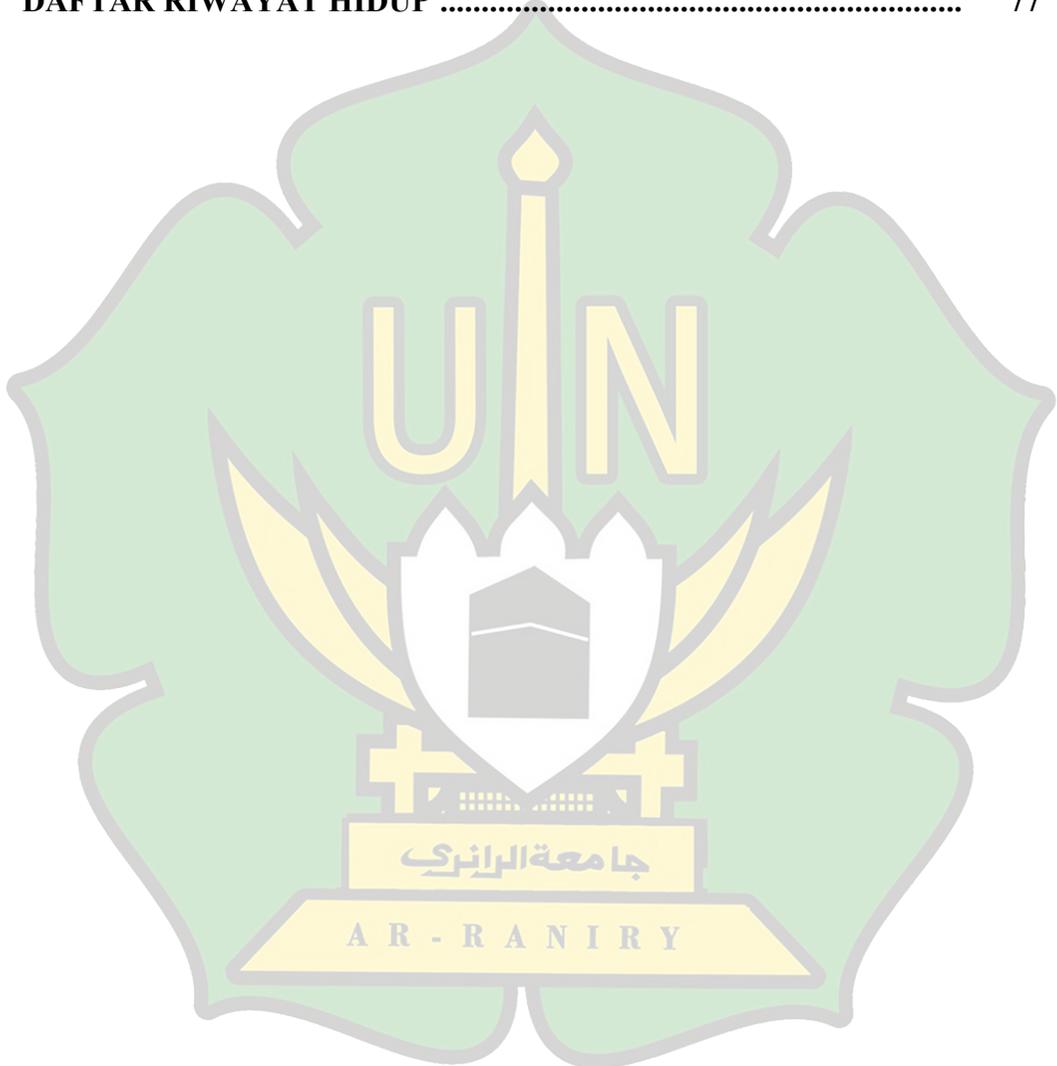
1. Daftar Riwayat Penulis
2. Surat keputusan penunjukkan pembimbing.



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Penjelasan Istilah.....	6
E. Kajian Pustaka.....	7
F. Metode Penelitian	15
G. Sistematika Pembahasan	19
BAB II : LANASAN TEORITIS MENGENAI PEROLEHAN LABA DI DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TIKET PESAWAT PADA AGEN TRAVEL	21
A. Teori Jual Beli dalam Islam.....	21
1. Pengertian Jual Beli.....	21
2. Prinsip-Prinsip Jual Beli	24
B. Teori Laba dalam Transaksi Jual Beli.....	36
1. Pengertian Laba.....	36
2. Penentuan Harga dan Laba dalam Transaksi Jual Beli.....	37
C. Teori <i>Tas'ir</i>	40
D. Mekanisme Penentuan Harga Tiket Pesawat	49
BAB III: SISTEM PEROLEHAN LABA PENJUALAN TIKET PESAWAT PADA AGEN TRAVEL BANDA ACEH	55
A. Profil Agen Travel Kota Banda Aceh	55
B. Sistem Penentuan Rate Laba Penjualan Tiket Pesawat Secara <i>Online</i> dan <i>Offline</i> di Agen Travel Kota Banda Aceh	57
C. Tinjauan Hukum Islam atas Sistem Perolehan Laba dalam Penjualan Tiket Pesawat Secara <i>Offline</i> dan <i>Online</i> di Agen Travel Kota Banda Aceh.....	64

BAB IV: PENUTUP	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	77



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kerjasama yang ditawarkan oleh pihak maskapai penerbangan menjadi peluang usaha yang sangat menjanjikan bagi sebagian pengusaha yang pandai melihat peluang dan mampu memanfaatkannya dengan baik, karena semakin tinggi mobilitas masyarakat sehingga jasa atau layanan agen *travel* semakin dibutuhkan untuk memudahkan proses order dan *booking* tiket pesawat untuk berbagai tujuan penerbangan baik untuk destinasi domestik maupun internasional.

Untuk mempercepat pemasaran tiket pesawat, pihak maskapai penerbangan membutuhkan sistem jaringan terbuka untuk melayani berbagai kepentingan konsumennya, sehingga dengan kondisi ini pihak maskapai tidak melakukan pelayanan dalam bentuk *direct marketing*, tetapi difasilitasi pihak ketiga yang merupakan mitra bisnis yang dinamai dengan *travel agent* yang memiliki kapasitas dan kapabilitas untuk melayani konsumen pihak maskapai penerbangan, dan *travel agent* ini memiliki benefit secara finansial dalam transaksi bisnis ini. Keberadaan *agent travel* sangat menguntungkan bagi maskapai penerbangan yang dapat membantu maskapai dalam memperluas pemasaran produk-produk pesawat.

Kedudukan *travel agent* sebagai rekanan usaha, memiliki kewenangan dan diberi hak untuk mengelola penjualan tiket tersebut baik untuk membuka cabang seluas-luasnya untuk menunjang penjualan tiket maupun melalui sistem penjualan *online* sehingga memudahkan distribusi tiket pesawat ke pihak calon penumpang maskapai penerbangan.

Selain hak, pihak maskapai harus terlebih dahulu melakukan kewajibannya sebagai mitra usaha dalam penjualan tiket yaitu melakukan penyetoran deposit ke tiap-tiap maskapai yang ingin diordernya. Hal ini merupakan persyaratan penting untuk menjadi agen dari maskapai. Dengan sistem deposit ini juga akan mengikat

pihak travel agent untuk melakukan komitmen bisnis secara serius demi untuk mencapai profitabilitas usaha bersama dengan pihak maskapai penerbangan.

Prosedur formal untuk menjadi agen harus terlebih dahulu tergabung dalam konsorsium, yaitu suatu penghimpunan maskapai penerbangan yang terdiri dari ASITA (*Asosiasi of The Indonesia Tour & Agen Travelcies*), prosedur lain yang harus ditempuh yaitu perusahaan harus terdaftar sebagai anggota asosiasi perjalanan yang bersifat internasional IATA (*Internasional Asosiasi Tour & Agen travelcies*). Apabila perusahaan travel tidak terdaftar sebagai anggota ASITA, maka mereka tidak bisa melakukan *booking* dan *issued* tiket di maskapai penerbangan.

Sekarang ini banyak berdiri biro-biro travel yang bekerja sama dengan maskapai penerbangan, diantaranya yaitu PT Takana Tour dan Travel, PT MND Tour dan Travel, CV Glory Tour dan Travel. Mereka bekerja sama dengan beberapa perusahaan maskapai penerbangan, antara lain *Garuda*, *Sriwijaya Air*, *Lion Air*, *Batik Air*, *Firefly* dan *Air Asia*.

Perusahaan agen travel tersebut, menggunakan berbagai bentuk pemasaran tiket pesawat agar dapat dibeli oleh calon konsumennya, baik menggunakan pola pemasaran konvensional seperti menggunakan media massa baik media cetak maupun media elektronik serta melalui media sosial. Saat ini perusahaan agen travel tersebut telah memodifikasi pola transaksi tiket pesawat, tidak hanya menggunakan *direct transaction* secara *face to face* namun juga menggunakan sistem daring atau online, untuk memudahkan proses pembelian tiket dan juga untuk memperluas kawasan pemasaran objek bisnisnya berupa tiket yang telah di stok dari berbagai maskapai penerbangan yang telah dibuat sebuah jalinan dan relasi kerjasamanya.¹

Umumnya dalam menentukan harga tiket, maskapai penerbangan menyediakan 3 macam class dalam menentukan harga tiket, yaitu: promo,

¹Wawancara dengan Mugi Raharjo Direktur PT. AMD Tour dan Travel, pada tanggal 12 Maret 2019, di Lueng Bata

ekonomi, dan bisnis. Pada kelas ekonomi beberapa maskapai membagi menjadi *sub-class* yang banyak bahkan hingga 12 *sub-class*, dan tarif bisnis terdapat 3 kelas, sebagian maskapai ada yang membaginya menjadi 5 *sub-class*. Setiap kelas tiket mempunyai harga yang berbeda-beda yang termurah dari tarif promo dan termahal di tarif bisnis, namun penamaan *sub-class* ini berbeda antara maskapai penerbangan.²

Dalam proses penjualan tiket pesawat, pihak perusahaan agen travel ini harus meminimalisir cost pemasarannya, karena pihak agen travel tidak dapat menetapkan harga secara sepihak, karena biasanya harga tiket ditetapkan oleh pihak maskapai penerbangan. Dengan meminimalisir cost maka pendapatan yang akan diperoleh akan semakin besar.

Setiap travel agen yang telah melakukan deposit tidak boleh menetapkan harga jual tambah dari tiket yang telah di *issued* untuk mendapatkan pendapatan yang lebih besar karena pada perjanjian awal harga ditetapkan oleh maskapai penerbangan, dan agen travel hanya mendapatkan persen tambahan keuntungan dari harga tersebut, dan keuntungan yang didapatkan agen tergantung dari harga kelas tiket yang dipasarkan.

Hal tersebut menyebabkan pihak agen travel tidak dapat memperoleh keuntungan secara bebas tetapi harus didasarkan pada ketentuan yang telah ditetapkan secara sepihak oleh maskapai penerbangan. Hal tersebut sangat menarik untuk diteliti lebih lanjut karena pihak agen yang melakukan operasional secara formal harus banyak mengeluarkan modal untuk berbagai biaya dan kebutuhan dari menyewa toko hingga membayar jasa para pekerja hingga berbagai kebutuhan lainnya.

Hal ini tentu berbeda dengan pihak agen yang operasionalnya secara *online*, biaya yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Namun hal ini tidak dapat diestimasi sehingga harus diteliti secara langsung. Berdasarkan informasi

²Wawancara dengan Jamaluddin Direktur PT Katana Tour dan Travel, pada tanggal 12 Maret 2019, di Lueng Bata

awal yang penulis peroleh dari beberapa perusahaan agen travel di Kota Banda Aceh, di antaranya adalah penentuan rate laba dari setiap lembar tiket pesawat yang dijual maskapai penerbangan kepada agensi travel yaitu sekitar 5% per lembar. Agen Travel membeli tiket pesawat dari maskapai penerbangan dengan harga yang lebih murah dan menjual tiket pesawat kepada konsumen dengan harga yang lebih tinggi. Sebagai contoh, harga yang ditetapkan oleh maskapai penerbangan sekitar Rp 9.500.000 dan dijual ke agensi travel sekitar Rp 9.000.000. Jadi keuntungan yang didapatkan dari penjualan tiket pesawat tersebut oleh Agen Travel sebanyak Rp 500.000.

Harga tiket pesawat untuk konsumen sudah ditetapkan oleh pihak maskapai penerbangan dan pihak agen travel membelinya dengan harga yang lebih murah dari pihak maskapai penerbangan. Profit atau keuntungan yang didapatkan oleh Agen Travel berbeda tergantung tempat tujuan atau destinasi yang dipilih oleh konsumen. Contohnya, pihak maskapai penerbangan telah menetapkan harga tiket pesawat untuk ke Dubai sekitar Rp 9.734.100 dan Agen Travel membeli tiket tersebut dengan diskon sebanyak 5% yaitu Rp.9.228.580. Harga yang dijual oleh Agen Travel kepada konsumen sesuai dengan harga yang telah ditetapkan maskapai penerbangan yaitu Rp 9.734.100 dan pihak Agen Travel mengambil keuntungan atau profit sekitar Rp 505.52 dari penjualan tiket pesawat tersebut.

Banyak cara yang digunakan oleh produsen untuk menjual dan memasarkan barang dagangannya baik melalui *online* ataupun *offline* Untuk pemasaran secara *offline* yang dilakukan untuk menarik target konsumen adalah dengan membuat spanduk di sekitar toko atau bisa juga dengan membagikan brosur. Untuk toko yang besar ia bisa menggunakan televisi ataupun radio, tetapi yang mengunjungi toko tersebut hanya masyarakat yang berada daerah sekitarnya.

Konsumen yang membeli ke toko *offline* umumnya karena toko tersebut sudah terpercaya. Mereka tidak mau mengambil risiko untuk membeli di toko yang belum terkenal atau terpercaya. Dengan adanya hal tersebut, membuat toko *offline* selalu butuh suatu promosi besar yang secara berkesinambungan agar

orang-orang mengenal produk mereka. Untuk menjual suatu produk biasanya konsumen yang butuh produk datang ke toko. Umumnya toko *offline* hanya bisa melayani konsumen pada daerah tertentu sahaja. Untuk menarik konsumen, maka toko *offline* yang kecil akan membagikan brosur kepada calon konsumen³

Untuk *online* yaitu internet marketing atau e-marketing atau (*online marketing*) adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan jaringan *www*. *Online Marketing* merupakan kegiatan komunikasi pemasaran dengan menggunakan media internet. Pada awalnya menggunakan halaman-halaman statis berformat HTML yang bisa diakses oleh pengguna Internet. Itulah awal dari website yang kemudian menjadi semacam ‘brosur online’ dan bahkan ‘kantor kedua’ bagi perusahaan-perusahaan untuk menampilkan jati dirinya ke seluruh dunia.

Produk yang dipasarkan bisa produk sendiri atau produk orang lain (afiliasi) dengan pembagian komisi dalam jumlah tertentu (sistem persentase).⁴ Berdasarkan latar belakang di atas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian ini dan mengkaji lebih lanjut tentang rate laba dan keuntungan yang didapatkan agen travel dari setiap pemasaran produk penerbangan. Oleh karena itu penulis ingin meneliti tentang judul penelitian: “***Analisis Sistem Perolehan Laba Pada Penjualan Tiket Pesawat di Agen Travel Kota Banda Aceh dalam Perspektif Hukum Islam: Studi tentang Rate Laba pada Penjualan Offline dan Online***”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem penentuan rate laba pada penjualan tiket pesawat secara *online* dan *offline* di Agen Travel Kota Banda Aceh?

³Wawancara dengan Bahrul Ilmi, *Jakmeen Tours & Travel*, pada tanggal 15 Januari 2020, di Jeulingke.

⁴Nisa, Khairun dkk, “Strategi Pemasaran Online dan Offline”, *Jurnal Abdikarya*, Vol. 1, No. 1, 2018, hlm. 56.

2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem perolehan laba dalam penjualan tiket pesawat secara *offline* dan *online* pada Agen Travel Kota Banda Aceh?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui sistem penentuan rate laba pada penjualan tiket pesawat secara *online* dan *offline* di Agen Travel Kota Banda Aceh.
2. Mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap sistem perolehan laba dalam penjualan tiket pesawat secara *offline* dan *online* pada Agen Travel Kota Banda Aceh.

D. Penjelasan Istilah

1. Keuntungan (laba)

Keuntungan (laba) adalah selisih lebih antara harga penjualan yang lebih besar dan harga pembelian atau biaya produksi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual barang lebih tinggi daripada pembelinya.⁵

2. Tiket Pesawat

Tiket pesawat adalah dokumen yang dikeluarkan oleh sebuah maskapai penerbangan atau agen perjalanan, untuk mengkonfirmasi bahwa seseorang telah membeli kursi penerbangan di pesawat terbang. Dokumen ini kemudian digunakan untuk mendapatkan pas naik di bandara.⁶

3. Maskapai penerbangan

Maskapai penerbangan adalah sebuah organisasi yang menyediakan jasa penerbangan bagi penumpang atau barang. Mereka menyewa atau memiliki pesawat terbang untuk menyediakan jasa tersebut dan dapat membentuk kerja sama dengan maskapai lainnya untuk keuntungan bersama.

⁵Departemen Pendidikan Nasional, *OP. Cit*, hlm, 621.

⁶https://id.wikipedia.org/wiki/Tiketmaskapai_penerbangan diakses pada tanggal 26 September 2019.

4. Agen Travel

Agen adalah perantara yang berdiri sendiri terhadap beberapa pengusaha dimana dirinya tidak terikat dengan perjanjian perburuhan, melainkan perjanjian untuk melakukan pekerjaan.⁷ Agen sebagai penyalur yang atas nama suatu perusahaan tertentu menjual barang dan jasa hasil produksi perusahaan tersebut di daerah tertentu menjual barang dan jasa hasil produksi perusahaan yang sesuai dengan jumlah penjualan. Menurut Abdul Rasyid Saliman, jasa keagenan adalah usaha jasa perantara untuk melakukan suatu transaksi bisnis tertentu yang menghubungkan produsen di satu pihak dan konsumen di pihak lain.⁸

Sedangkan travel ialah perjalanan, bepergian, berwisata dan menjelajah.⁹ Jadi yang dimaksud dengan travel disini adalah perjalanan yang menggunakan pesawat terbang atau tempat wisata yang dikunjungi oleh para wisatawan manca negara atau local dengan bantuan agen. Pengertian agen travel adalah perusahaan yang mempunyai tujuan untuk menyiapkan suatu perjalanan trip atau tour bagi seorang yang merencanakan suatu atau mengadakan suatu perjalanan.¹⁰

E. Kajian Pustaka

Berdasarkan hasil penelusuran penulis, Kajian pustaka adalah deskripsi ringkas tentang kajian atau penelitian yang pernah sudah dilakukan di seputar masalah yang diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang dilakukan ini merupakan bukan pengulangan atau duplikasi dari kajian atau penelitian yang

⁷C.S.T, Kansil, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Cet. 5 (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), hlm.49.

⁸Abdul Rasyid Saliman, *Hukum Bisnis Perusahaan: Teori Dan Contoh Kasus* (Jakarta: Kencana,2006) hlm.68.

⁹Wayne B.Krause, *Kamus Ringkas Inggris-Indonesia Tru Alfa, Tru Alfa Concise English Indonesian Dictionary* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kelompok Kompas- Gramedia, 2005), hlm.458.

¹⁰Oka A.Yoeti, *Pengantar Ilmu Pariwisata* (Bandung: Penerbit Angkasa, 1998), hlm.24.

telah ada. Setelah penulis menelusuri beberapa literature skripsi orang lain tentang Analisis Sistem Perolehan Laba Pada Penjualan Tiket Pesawat di Agen Travel Kota Banda Aceh dalam Perspektif Hukum Islam. Penulis dapati ada beberapa kajian yang berhubungan dengan proposal ini. Seperti dapat dipahami dalam beberapa penelitian berikut ini:

1. Skripsi yang ditulis oleh Nur Hilmi, yang berjudul "*Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel Yang Ditinjau Menurut Konsep Ji'alah*". Skripsi ini menjelaskan bahwa fluktuasi dan perubahan harga tiket pesawat dapat berubah-ubah dengan cepat dalam hitungan perdetik. Dalam operasionalnya, fluktuasi harga tersebut menjadi suatu permasalahan yang dihadapi oleh agen travel dalam memaksimalkan pendapatan perusahaan dan pendapatan yang diperoleh oleh travel menjadi tidak stabil.¹¹
2. Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Rika Selfia, yang berjudul "*Akad Kerjasama antara PT.Krueng Wayla Tour & Travel Banda Aceh dengan Perusahaan Penerbangan Ditinjau Menurut Konsep Samsarah*". Skripsi ini lebih focus dalam menjelaskan ketidaksuaian praktik keagenan pada PT.Krueng Wayla Tour & Travel Banda Aceh dengan konsep *samsarah*, dimana dalam prakteknya tidak memenuhi rukun dan syarat. Hasil penelitian ini menunjukkan bentuk kerja sama antara agen travel dengan perusahaan penerbangan ditinjau menurut konsep *samsarah* tidak sesuai, pihak travel hanya menggunakan perjanjian tertulis sehingga rawan terjadinya kerugian di sebelah pihak.¹²

¹¹ Nur Hilmi, "*Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh Ditinjau Menurut Konsep Ji'alah*" Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2016

¹² Rika Selfia, "*Akad Kerja Sama antara PT.Krueng Wayla Tour & Travel Banda Aceh dengan Perusahaan Penerbangan Ditinjau menurut Konsep Samsarah*", Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam, Institut Negeri Ar-Raniry, 2010

3. Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Redo Ikawal Jannah, yang berjudul *“Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Tiket Online Pada Sist Fast Tour & Travel (Pt.Ripirsi Lukman Familintravela) di PekanBaru Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam”*. Skripsi ini menjelaskan tentang pengaruh terhadap penjualan tiket online pada Sist Fast Tour & Travel (PT.RLFT). Promosi yang dilakukan Travel Online (Traveloka) berpengaruh negatif terhadap penjualan tiket online pada agen Sist Fast Tour & Travel. Hasil penelitian ini, disimpulkan bahwa variable promosi berpengaruh negatif dan tidak signifikan secara simultan terhadap penjualan tiket online pada Sist Fast Tour & Travel (PT.RLFT).¹³
4. Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Amalia Dachrina, yang berjudul *“Pengaruh Sikap, Norma Subjektif Dan Kontrol Perilaku Terhadap Niat Pembelian Ulang Tiket Pesawat Secara Online (Studi Konsumen di Kota Padang)”*. Skripsi ini menjelaskan tentang pembelian tiket pesawat secara online yang disebut *e-ticketing*. *E-ticketing* adalah suatu proses pemesanan kebutuhan penerbangan yang dapat dilakukan secara *online* dengan berhubung melalui *website* yang tersedia proses *ecommerce* berjalan seutuhnya. *E-ticketing* adalah salah satu layanan pertumbuhan yang paling cepat yang telah disediakan di *internet* (Pew dalam Dehbashi, 2007). Penjualan maskapai penerbangan tiket *online* mencapai sekitar \$ 14,2 milyar di 2002 (Foss,2003).¹⁴
5. Seterusnya skripsi yang ditulis oleh Albania Mahartika, yang berjudul *“Prosedur Pelayanan Sistem Tiket Pesawat Di PT.Auwliya Raya Lintas Persada (A-Raya Tour & Travel) Cabang Surabaya”*. Skripsi ini

¹³Redo Ikawal Jannah, *“Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Tiket Online pada Sist Fast Tour & Travel (PT.RIPIRSI LUKMAN FAMILINTRAVELA) di PekanBaru Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam”*, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2017.

¹⁴Amalia Dachrina, *“Pengaruh Sikap, Norma Subjektif Dan Kontrol Perilaku Terhadap Niat Pembelian Ulang Tiket Pesawat Secara Online (Studi Konsumen di Kota Padang)”*, Universitas Andalas, 2014.

menjelaskan tentang program pelayanan yang dibuat oleh perusahaan ini seperti produk *tour & travel*, penjualan tiket pesawat, pemesanan hotel, pengurusan dokumen perjalanan paspor dan visa umroh, menangani MICE, menangani inbound dan outbound serta perjalanan umroh dan haji. Tujuan pelaksanaannya adalah untuk mengetahui dan menjelaskan prosedur pelayanan sistem pemesanan tiket pesawat di A-Raya *Tour & Travel* Surabaya.¹⁵

6. Skripsi yang ditulis oleh Isnaeni Solikhatunisa, Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2019, yang berjudul: *Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Pengambilan Keuntungan Dalam Fluktuasi Harga Jual Beli Tiket Pesawat Udara Studi Kasus Di Buana Tour And Travel Kulon Progo*. Hasil penelitiannya bahwa luktiasi harga terjadi disebabkan oleh penetapan harga pihak agen mengikuti harga yang telah ditetapkan oleh maskapai penerbangan, dan dalam penetapan harga, maskapai menggunakan sistem *dynamic pricing* yang dilihat dari kapasitas penumpang dalam satu kali terbang. Sistem pengambilan keuntungan yang dilakukan oleh agen Buana tour and Travel dilakukan dengan cara membulatkan harga tanpa adanya akad secara lisan kepada pihak pembeli. Hal tersebut dianggap sesuatu yang biasa agar memudahkan pihak agen dalam melakukan transaksi. Naik turunnya harga termasuk gharar ringan yakni gharar yang tidak bisa dihindarkan dalam setiap akad serta dimaklumi menurut tradisi pebisnis. Namun dalam praktiknya tidak adanya transparansi sehingga banyak konsumen yang merasa dirugikan dari harga yang ditetapkan oleh Buana Tour And Travel. Kedua, sistem pengambilan keuntungan dengan pembulatan harga tiket di Buana Tour and Travel adalah perbuatan yang tidak diperbolehkan karena

¹⁵Albania Mahartika, "Prosedur Pelayanan Sistem Pemesanan Tiket Pesawat Di PT. Auwliya Raya Lintas Persada (A-Raya Tour & Travel) Cabang Surabaya", Diploma Report, Universitas Jember, 2019.

dalam praktik penetapan harga yang dilakukannya sudah melebihi batas normal atau batas kewajaran serta penambahan keuntungannya telah melebihi batas yang telah ditetapkan perusahaan penerbangan. Akibatnya konsumen dirugikan. Agen juga tidak amanah dalam menetapkan harga jual tiket kepada konsumen karena tidak ada transparansi atas rincian harga yang dikeluarkan.¹⁶

7. Skripsi yang ditulis oleh Rafif Andyka Dzulfihar, Program Studi Industri Perjalanan Jurusan Perjalanan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung tahun 2016, dengan judul: *Pengaruh Online Travel Agent terhadap Travel Agent Konvensional Di Kota Bandung*. Penilaian Karakteristik Online Travel Agent dinilai dari aspek produk tiket pesawat yang dimiliki OTA di Indonesia termasuk dalam kategori produk yang baik dan dari perspektif e-commerce OTA termasuk ke dalam kategori yang baik sebagai e-commerce sebagai media yang bisa memadukan produk, informasi, dan pelayanan bisnis secara terpadu dan memiliki potensi yang besar untuk berkembang dalam dunia industri perjalanan yang diukur dari perspektif komunikasi, perspektif bisnis, perspektif pelayanan, dan perspektif online. Keadaan Bisnis Travel Agent Konvensional menunjukkan sebagian besar travel agent menyatakan setuju bahwa bisnis mereka sebagian besar mengalami penurunan pendapatan dari penjualan tiket mereka, bahkan ada beberapa travel agent yang sudah tidak menjual tiket lagi karena kemunculan online travel agent Indonesia. Sehingga mereka berpendapat bahwa online travel agent sudah merubah peran travel agent tradisional dimana perubahan ini telah melanggar ketentuan etika bisnis, sehingga secara umum mereka bukan tidak sepakat dengan sistem yang online travel agent miliki, tetapi mereka tidak sepakat bahwa perusahaan selain biro perjalanan wisata bisa

¹⁶Isnaeni Solikhatusna, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Pengambilan Keuntungan Dalam Fluktuasi Harga Jual Beli Tiket Pesawat Udara Studi Kasus Di Buana Tour And Travel Kulon Progo*. Skripsi: Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2019.

menjual tiket 82 83 pesawat berdasarkan dengan Undang-Undang Kepariwisata No. 10 Tahun 2009. Keberadaan online travel agent memberikan pengaruh yang signifikan terhadap travel agent konvensional di kota Bandung dengan kontribusi pengaruh yang diberikan sebesar 9% di penelitian ini. Hal ini dikarenakan kemunculan mereka yang kerap mampu memberikan dampak yang signifikan terhadap bisnis travel agent konvensional anggota ASITA DPD-Jabar terutama yang berskala kecil, dalam hal ini berskala kecil karena travel agent tersebut hanya menjual produk tiket pesawat saja sedangkan sisanya memiliki fokus produk pada paket tour, M.I.C.E & Event, serta haji & umroh yang tidak memiliki pengaruh signifikan karena kemunculan online travel agent ini tapi tetap merasa dirugikan.¹⁷

8. Skripsi yang ditulis oleh Heni Tiara, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 1441 H/2020 M, dengan judul penelitian: *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Studi pada PT Puspa Jaya Transport Bandar Lampung*. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Struktur organisasi yang diterapkan pada PT Puspa Jaya merupakan struktur organisasi yang berbentuk garis, terlihat dari adanya wewenang dari pimpinan yang dilimpahkan kepada satuan unit dibawahnya dalam bidang-bidang tertentu. Analisis terhadap Sumber Daya Manusia dan fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Puspa Jaya Terdiri dari pimpinan yang membawahi kepala bagian, ticketing, kasir dan montir, kemudian kepala bagian membawahi kasir dan agen. Analisis terhadap Jurnal Catatan dan dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada penjualan tiket PT Puspa Jaya Agar pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan

¹⁷Rafif Andyka Dzulfiqar, *Pengaruh Online Travel Agent terhadap Travel Agent Konvensional Di Kota Bandung*. "Skripsi": Program Studi Industri Perjalanan Jurusan Perjalanan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung tahun 2016.

dapat berjalan dengan lancar dan tepat maka diperlukan dokumen yang mendukung pelaksanaan tersebut dengan baik. Sistem dan prosedur penjualan pada penjualan tiket PT Puspa Jaya melibatkan tiga fungsi yang terkait, yaitu bagian pelayanan penjualan, penerimaan uang, dan bagian instalasi. QS An-Nisa Ayat 58 menerangkan bahwa pencatatan harus dilakukan oleh orang yang memiliki kemampuan dibidangnya dan Al Baqarah ayat 282 mengenai sistem pencatatan akuntansi. Sedangkan penjualan dalam Islam dalam Q.S An-Nisaa ayat 29.¹⁸

9. Artikel yang ditulis oleh Sherly Karlinda Universitas Ibrahimy, dimuat di dalam Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam Volume 4, Nomor 2, Oktober 2020, yang berjudul: *Penentuan Harga Tiket Pesawat Lion Air Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*. Penerapan prinsip-prinsip penentuan harga tiket masuk kepada dua hal, yang pertama berkaitan dengan pihak-pihak yang bertransaksi yaitu pertama transaksi antara pihak maskapai Lion Air dengan konsumen, yang kedua transaksi antar maskapai Lion Air dengan agen travel dan yang ketiga transaksi yang dilakukan antara konsumen dengan agen travel. Pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut masuk dalam transaksi ijarah. Penerapan prinsip-prinsip penentuan harga tiket yang kedua berdasarkan komponen tiket yakni penerbangan domestik dan penerbangan internasional. Setiap dari masing-masing penerbangan memiliki tiga tingkatan kelas, masingmasing kelas dari jenis penerbangan harga tiket mengalami - fluktuasi. Fluktuasi yang disebabkan oleh permintaan dan penawaran pasar merupakan hal yang alamiah karena naik dan turunnya suatu harga berjalan dengan mekanisme pasar dan hal itu diperbolehkan oleh Ibnu Khaldun. Namun, apabila fluktuasi harga tiket tidak didasarkan kepada hukum permintaan dan penawaran tapi

¹⁸Heni Tiara, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Studi pada PT Puspa Jaya Transport Bandar Lampung*. "Skripsi": Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 1441 H/2020 M.

dikarenakan ulah pelaku usaha yang semena-mena maka perbuatan seperti ini masuk dalam kategori gharar. dan gharar dalam bertansaksi sangat dilarang karena ada hadist Nabi yang melarangnya. Ketentuan aturan refund, reschedule dan upgrade menurut hukum ekonomi syariah dapat dirinci menjadi dua yakni tidak boleh dan ada yang pendapat yang mengatakan boleh yakni Imam Abu Hanifah.¹⁹

10. Dewi Mahmuda di prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Buton. Dimuat dalam Sang Pencerah Volume 5, Nomor 1, Februari 2019. Dengan judul: *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pesawat Pada Pt Travel Tolandona Jaya*. Peranan sistem informasi akuntansi penjualan tiket pesawat pada PT Travel Tolandona Jaya sudah baik. Hal ini dapat dijelaskan melalui adanya kesesuaian antara dokumen yang digunakan sebagai input dengan laporan-laporan yang dihasilkan sebagai output, serta alur yang digunakan sebagai proses pada perusahaan ini. Dari sisi analisis sistem, secara umum sistem informasi akuntansi penjualan tiket pesawat pada PT Travel Tolandona Jaya, sudah memadai, khususnya pada pengendalian internal, telah terdapat pemisahan tugas dan wewenang antara komponen atau fungsi sistem informasi akuntansi di perusahaan ini. Fungsi-fungsi yang bekerja sama dalam sistem informasi akuntansi penjualan tiket Travel Tolandona Jaya yaitu fungsi Customer Service/pelayanan konsumen, fungsi keuangan yang terdiri dari kasir dan admin keuangan, serta manajer/pemilik perusahaan. Hubungan antara peran sistem informasi akuntansi penjualan tiket pesawat dan kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan cepat dan tepat bagi pelanggan PT Travel Tolandona Jaya adalah cukup baik. Hal ini tergambar melalui prosedur penjualan tiket yang cepat dan terstruktur. Prosedur sistem

¹⁹Sherly Karlinda Penentuan Harga Tiket Pesawat Lion Air Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. "Universitas Ibrahimy, dimuat di dalam Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam Volume 4, Nomor 2, Oktober 2020.

informasi akuntansi penjualan tiket pesawat pada PT Travel Tolandona Jaya dimulai dari order pembeli, pencatatan penjualan, pencetakan LOG (Letter of Guarantee)pencetakan invoice ticket, hingga tiket pesawat yang diberikan kepada konsumen.²⁰

Mengaku kepada beberapa penelitian di atas, maka dapat diketahui pada beberapa bagian memiliki kesamaan dengan penelitian ini, dan dalam beberapa masalah lainnya justru berbeda dengan apa yang menjadi fokus penelitian ini. Di dalam penelitian terdahulu, ada dibahas mengenai mekanisme penetapan harga tiket, dan ini merupakan kesamaan-kesamaan dengan skripsi ini. Hanya saja, di dalam penelitian terdahulu tidak menyinggung mengenai penentuan harga tiket secara online atau offline di Trevel Banda Aceh.

F. Metode Penelitian

Untuk melaksanakan suatu penelitian, seorang penulis harus terlebih dahulu menguasai metode atau cara yang tepat untuk mendukung penulisan yang akan dilakukannya, sehingga dalam melakukan penelitian penulis lebih mudah untuk mendapatkan data-data yang diperlukan. Data yang dihasilkan penulis dalam menghasilkan sebuah karya ilmiah harus yang dapat dipertanggungjawabkan, sehingga benar-benar bermanfaat dan berguna. Untuk mencapai tujuan penelitian, penulis menggunakan metode kualitatif, yaitu suatu metode yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Metode kualitatif ini digunakan karena beberapa pertimbangan yaitu metode kualitatif lebih bias dan mudah menyesuaikan apabila berhadapan dengan kenyataan ganda, metode ini menyajikan hakekat relasi peneliti dengan responden secara langsung dan metode ini lebih peka sehingga menyesuaikan diri dan banyak penajaman pengaruh bersama atas pola-pola nilai yang dihadapi.²¹

²⁰Dewi Mahmuda, *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pesawat Pada Pt Travel Tolandona Jaya*. "Jurnal Akuntansi, Fakultas Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Buton. Dimuat dalam Sang Pencerah Volume 5, Nomor 1, Februari 2019.

²¹Ahmad Tanzeh dan Suyitno, *Dasar-Dasar Penelitian*, (Surabaya: Elkaf, 2006), hal.116

Untuk terlaksananya suatu penelitian penulis harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan pendekatan konseptual (*conceptual approach*), yang bersifat kualitatif, artinya data secara keseluruhan memakai konsep-konsep dan teori dalam menganalisis masalah penelitian, sementara itu tidak ada data statistik sebagaimana dalam penelitian kuantitatif.

2. Jenis Penelitian

Dalam mengumpulkan data yang diperlukan guna mendukung penulisan karya ilmiah ini, jenis penelitian yang penulis gunakan ialah metode deskriptif, yaitu suatu metode yang dalam penelitian ini peneliti menggambarkan secara nyata fakta yang ada di lapangan dan menganalisis sistem perolehan laba pada penjualan tiket pesawat di Agen Travel Kota Banda Aceh dalam Perspektif Hukum Islam. Proses analisis ini akan menghasilkan kesimpulan yang merupakan jawaban atas permasalahan yang telah dirumuskan dan menjadi objek peneliti.

3. Sumber Data

Data penelitian pada umumnya dibagi ke dalam dua bentuk, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer biasanya dipakai dalam penelitian kasus atau lapangan, sementara data sekunder dipakai dalam kajian kepustakaan. Di dalam penelitian ini digunakan data primer sebab peneliti secara langsung ada di lapangan untuk mewawancarai subjek penelitian untuk mengetahui masalah sebagai objek yang dikaji.

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari objek yang akan diteliti atau data yang diperoleh langsung dari penelitian lapangan (*field research*), dengan cara berinteraksi dengan agen Tour dan Travel yang ada di Kota Banda Aceh untuk mendapatkan data tentang penetapan deposit oleh maskapai penerbangan terhadap agen travel dan

konsekuensinya yang kemudian penulis mengkajinya berdasarkan perspektif hukum Islam.

Data sekunder merupakan sumber data yang berasal dari kepustakaan (*library research*). Metode ini dilakukan sebagai pendukung data yang berhubungan dengan teoritis, yang diperoleh melalui buku-buku, jurnal, dan artikel internet dengan cara mengumpulkan, membaca, menulis, dan mengkaji lebih dalam buku-buku, jurnal, dan artikel mengenai permasalahan yang diteliti.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang valid dan objektif terhadap permasalahan yang diteliti, maka perlu untuk menjelaskan informasi sekaligus karakteristik serta jenis data yang dikumpulkan, sehingga kualitas dan keakuratan data yang diperoleh dari informasi benar-benar dialami. Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini serta untuk membahas permasalahan yang ada, maka penulis akan menggunakan wawancara (*interview*) sebagai teknik pengumpulan data:

a. Wawancara

Teknik mengumpulkan data dengan wawancara yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan berbagai pertanyaan secara langsung kepada responden. Wawancara yang dipakai peneliti adalah *guiden interview*, yaitu proses tanya jawab lisan yang menggunakan pedoman yang telah tersusun secara sistematis, pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ada dalam penelitian. Untuk menjawab masalah penelitian, sudah jelas membutuhkan data. Data diperoleh dari atau melalui kegiatan pengumpulan data. Untuk mendapatkan data yang diperlukan, harus ada alat dan instrumennya. Alat atau instrument tersebut dinamakan alat atau instrument pengumpulan data. Instrumen yang digunakan penulis dalam penelitian ini berupa alat perekam

suara, pulpen dan kertas, guna mencatata hasil wawancara dengan direktur atau *ticeteres* pada Travel di Kota Banda Aceh.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah barang-barang tertulis seperti; buku-buku, dokumen, kwitansi, bukti transfer dan sebagainya. Dokumen yang penulis pergunakan berupa mekanisme perjanjian awal travel agen dengan maskapai penerbangan, cara penetapan deposit travel, keuntungan agen travel, beserta hal-hal lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

5. Analisis Data

Setelah semua data yang dibutuhkan tentang sistem dan perolehan laba pada penjualan tiket pesawat terkumpul dan tersaji, maka selanjutnya penulis akan melakukan pengolahan data untuk memperoleh informasi yang akurat sesuai dengan kebutuhan yang ada dalam penelitian tersebut. Kemudian semua data yang diperoleh dari lapangan baik itu dari hasil wawancara, maupun bentuk kajian kepustakaan lainnya penulis memilah dan mengklasifikasikan atau mengelompokkan semua hasil penelitian tersebut ke dalam tujuan dari masing-masing pertanyaan yang ada pada karya ilmiah ini guna untuk memberikan uraian dari penjelasan yang terperinci mengenai berbagai hasil temuan tersebut. Setelah itu data yang telah diklasifikasi tersebut di analisis tersebut di analisis dengan metode deskriptif yang mudah untuk dipahami serta validitas dari objek yang didapat tersebut sistematis dari hasil penelitian yang *factual*. Adapun data yang telah penulis kumpulkan tersebut, maka langkah selanjutnya yaitu penulis yang akan mengolah data-data yang telah didapatkan melalui proses *editing* atau suntingan. Editing ini adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan setelah peneliti selesai menghimpun data di lapangan.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, maka pada penelitian ini tidak menggunakan skala dengan perhitungan menggunakan sistem persentase melainkan penelitian analisis dengan tanpa menggunakan perhitungan tetapi menggunakan sumber-sumber data yang relevan untuk memperlengkapi data

pada penelitian tersebut. Selanjutnya sebagai tahap akhir dari pengolahan data adalah dengan menarik kesimpulan. Karena setelah semua data tersaji dengan sistematis maka semua permasalahan yang menjadi objek penelitian dapat dipahami dan ditarik kesimpulan yang merupakan hasil akhir dari sebuah penelitian sama.

6. Pedoman Penulisan

Penelitian ini dilaksanakan dengan berpedoman kepada Buku Panduan Penulisan Skripsi Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam negeri Ar-Raniry Banda Aceh Tahun 2018, yang telah direvisi di Tahun 2019. Adapun penulisan bahasa Arab, terutama kutipan Ayat Alquran merujuk pada Alquran dan terjemahan yang diterbitkan Kementerian Agama RI (Republik Indonesia) tahun 2012, adapun hadis merujuk kepada Kitab Sembilan Imam.

G. Sistematika Pembahasan

Penelitian ini ditulis dengan susunan tersendiri yang disesuaikan pedoman penulisan skripsi. Untuk itu, susunan skripsi ini ditulis dalam empat bab, dibahas di dalamnya beberapa sub bab yang relevan. Bab satu merupakan pendahuluan, bab dua merupakan landasan teoritis, bab tiga merupakan hasil penelitian dan juga pembahasan, serta bab terakhir penutup. Masing-masing bab disusun berbentuk sub bab yang relevan. Adapun penjelasan masing-masing bab dapat dikemukakan berikut ini.

Bab satu merupakan pendahuluan yang terdiri atas latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan. Bab dua menjelaskan landasan teori tentang konsep perolehan laba di dalam transaksi jual beli tiket pesawat pada agen travel, terdiri atas teori jual beli dalam Islam, pengertian jual beli, prinsip-prinsip jual beli dan teori laba dalam transaksi jual beli, pengertian laba, dan penentuan harga dan laba dalam transaksi jual beli, teori *tas'ir*, terakhir mekanisme penentuan harga tiket pesawat. Bab tiga merupakan bab hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri

atas sistem perolehan laba penjualan tiket pesawat pada agen travel Kota Banda Aceh, profil agen travel Kota Banda Aceh, sistem penentuan rate laba penjualan tiket pesawat secara *online* dan *offline* di agen travel Kota Banda Aceh, tinjauan hukum islam terhadap sistem perolehan laba dalam penjualan tiket pesawat secara *offline* dan *online* pada agen travel Kota Banda Aceh. Terakhir ialah bab empat tentang penutup, terdiri atas kesimpulan, dan saran.

